

Инвестор-танцор

НИКОЛАС ДАРВАС



Кто в убыток, а кто выигрывает? Долларовый фонд в России

Один из лучших книг по стратегии торговли на рынке акций.
Настоящая классика.
Джон Малачовски,
Финанс и капитал
NETRADER.RU



Николас Дарвас
**Инвестор-танцор. Как я заработал 2
миллиона долларов на фондовом рынке**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2554195

Николас Дарвас. Инвестор-танцор. Как я заработал 2 миллиона долларов на фондовом рынке:

ООО «Кейс»,.: ООО «Омега-Л»; Москва; 2011

ISBN 978-5-91848-006-9

Оригинал: Nicolas Darvas, "How I Made \$ 2,000,000 In The Stockmarket"

Перевод:

Аннотация

Оперировавший на рынке в 1950-1960-е годы, Дарвас ныне признан пионером технического анализа и одним из лучших трейдеров второй половины XX века. Танцор по профессии, он разработал уникальный метод выбора акций именно для непрофессионалов, не требовавший глубокого погружения в состояние дел компаний.

Книга содержит подробный рассказ о методе и историю личного успеха Дарваса. Впервые изданная в США в 1961 году, она стала супербестселлером и выдержала многочисленные переиздания. По ней до сих пор учатся новые поколения инвесторов. Предназначена для всех, кто интересуется инвестициями в акции и думает о том, как заработать на фондовом рынке.

Содержание

Предисловие партнера издания – компании NETTRADER.ru	5
Николас Дарвас – независимый герой фондового рынка	6
Предисловие автора	9
Инвестор-танцор	11
Часть первая	11
Глава 1. Канадские страдания	11
Часть вторая	17
Глава 2. Выход в свет	17
Глава 3. Первый кризис	25
Часть третья	29
Глава 4. Рождение теории ящиков	29
Глава 5. Телеграммы на другой конец света	34
Часть четвертая	42
Глава 6. Медвежья осень 1957-го	42
Глава 7. Теория начинает работать	46
Глава 8. Первые полмиллиона	52
Глава 9. Второй кризис	57
Глава 10. Два миллиона долларов	61

Николас Дарвас Инвестор-танцор. Как я заработал 2 миллиона долларов на фондовом рынке

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

Предисловие партнера издания – компании NETTRADER.ru

Уважаемые читатели!

Фондовый рынок – это прежде всего люди. Трейдеры с их амбициями, страхом, жадностью и паникой. Миллионы ученых и шарлатанов – каждый со своей торговой стратегией. Гении и идиоты, движимые желанием заработать миллион или миллиард.

В этой книге рассказана история одного из тех, кому удалось достичь заветной цели – преумножить свой капитал в сотни раз. В те времена, когда торговал Николас Дарвас, 2 млн долларов, которые он заработал, были баснословным капиталом. Его история интересна, легко читается и дает богатую пищу для размышлений о рыночных стратегиях, поскольку все свои секреты Дарвас, конечно же, не раскрыл.

Однако это не повод для беспокойства. Механическое копирование чужих стратегий, за очень редкими исключениями, не приводит к достойному результату. Да и рынки со времен Дарваса изменились.

Трейдера должен с первого дня учиться мыслить, не принимая на веру никаких постулатов или советов. Самостоятельность – вот ключ к успеху. Об этом, собственно, Дарвас и пишет. Его история – пример того, как человек, который сначала прислушивался к чужому мнению, теряя на этом деньги, выработал собственный метод торговли, подходящий для его стиля жизни, психологического склада и уровня познаний в акциях, и в результате выиграл. Читайте и думайте – что можете сделать вы?

Денис Матафонов,

директор и совладелец NETTRADER.ru

Николас Дарвас – независимый герой фондового рынка

Можно порадоваться тому, что в переводе на русский язык вышла культовая книга по инвестированию – «Как я заработал 2 миллиона долларов на фондовом рынке» Николаса Дарваса. В русскоязычной версии книги оригинальное название стало вторым, а первое – «Инвестор-танцор». Это не метафора. Автор книги на самом деле был и инвестором, и танцором, причем одинаково успешным в обоих амплуа.

Дарвас родился в 1920 году в Румынии. Во время Второй мировой войны, используя поддельный паспорт, перебрался в Турцию, а затем и в США. На родине он успел получить экономическое образование в университете Бухареста, но, эмигрировав, стал профессиональным танцором. Вскоре Дарвас создал свое шоу. О том, что это был человек незаурядного таланта, свидетельствует тот факт, что Дарвас и его партнерша – родная сестра – стали самой высокооплачиваемой танцевальной парой своего времени. Упоминание в данной книге контракта со знаменитым ночным клубом «Латинский квартал» – тоже свидетельство того, что Дарвас состоялся как танцор.

«Инвестор-танцор» – первая книга Дарваса. Она рассказывает о его подходе к выбору акций, который сделал его миллионером. Книга автобиографична. Мы узнаем, что интерес Дарваса к акциям возник совершенно случайно: однажды с ним рассчитались за выступление бумагами, о которых он забыл на некоторое время, а когда вспомнил, то продал почти в три раза дороже, чем они стоили на момент расчетов. Захотелось повторить, и Дарвас начал вкладывать в акции сбережения, накопленные за счет гастролей. Спекулянтов, которые зарабатывают деньги тяжелым трудом, а затем спускают сбережения на фондовом рынке, – великое множество, но лишь единицам из них удалось стать профессионалами инвестирования и в конце концов заработать денег. Среди немногих – Дарвас.

Действовал он в конце 1950-х. В 1957–1958 годах за 18 месяцев торговли ему удалось превратить изначально вложенные в дело 36 тыс. долл. в 2,25 млн, то есть увеличить первоначальный капитал почти в 63 раза! В абсолютном выражении заработанная сумма не кажется столь уж значительной, но это эффект инфляции. С тех пор американский доллар обесценился в 7,5 раз. В современных ценах Дарвас вложил в игру 263 тыс. долл., а вынул из нее почти 17 млн – более чем достаточно на безбедную старость.

Книга Дарваса была впервые издана в 1961 году, и в первый же год было продано 400 тыс. экземпляров. С тех пор она выдержала множество переизданий, стала современной классикой и вошла в список обязательного чтения для тех, кто использует при покупке акций технический анализ.

Николас Дарвас – один из первооткрывателей этого метода. Он одним из первых понял, что рынком зачастую движут эмоции, и попытался на этом более-менее рационально сыграть. Как это часто случалось в истории, его «открытие» было чистой случайностью. Танцевальное шоу Дарваса было крайне успешным, и он постоянно гастролировал по Европе и Азии. Международные телефонные звонки в те времена были дороги, телеграммы – тоже, и Дарвас дал указание своим брокерам посылать ему лишь самый минимум данных: цены закрытия и открытия и объемы торгов по интересовавшим его акциям. Лишенный любой другой информации по ценным бумагам, Дарвас постепенно научился «расшифровывать» их колебания. Придуманый им метод позволил инвестировать в акции, которые в среднем скорее росли, чем падали, – мечта любого инвестора. Но ему удалось и большее: напасть на акции, котировки которых взлетали в несколько раз. Как выражается Дарвас, если он видел, что активность вокруг какой-то акции становится необычной, то он предполагал, что «где-то

есть группа людей, у которых есть какая-то позитивная информация», и, покупая акцию, он «становился их молчаливым партнером». На современном языке подход Дарваса называется моментум-трейдингом. Он имеет право на существование. Многочисленные исследования эффективности моментум-трейдинга дают смешанные результаты: в одни моменты истории и на одних временных горизонтах он оказывается эффективным, в другие – нет.

Дарвас действовал очень просто: если он видел «позитивное» шевеление вокруг какой-то акции, то покупал, если движения не угадывал, то быстро продавал – фиксировал убытки, если угадывал, то держал как можно дольше, пока движение не выдыхалось полностью. В результате Дарвасу удалось избежать стандартной ошибки спекулянтов-новичков, которые любят продавать акции, показавшие прибыль, и держать акции, показывающие убытки, – то есть ждать, когда эти акции вырастут; при этом они исходят из расхожего убеждения, что «нельзя обанкротиться, фиксируя прибыль». Но так действовать может только инвестор, разбирающийся в стоимости активов, если он понимает, что выросшие акции переоценены, а упавшие, наоборот, недооценены. Если же спекулянт в стоимости не разбирается, то держать падающие акции может оказаться гиблым делом. Акции ведь могут падать и до нуля.

Для меня как активного сторонника стоимостного (ценностного) инвестирования, удивительно то, что Дарвас, в основном базируясь на техническом анализе, вышел на многие инвестиционные идеи, которые разделяют и «стоимостники». Так, Дарвас – активный сторонник и изобретатель технического анализа – в результате приходит к выводу, что для настоящего успеха технический подход необходимо совмещать со стоимостным. Например, он понимает, что «акции – это рабы способности компании зарабатывать прибыль». На пике своего инвестиционного успеха он покупает бумаги, отталкиваясь от технического поведения котировок, но только в том случае, если имеет для этого и «фундаментальную причину – улучшающуюся способность компании зарабатывать прибыль».

Дарвас призывает не обращать внимания на слухи. Его опыт – это чистый case study на этот счет: когда Дарвас был оторван от всевозможных слухов, дела шли хорошо, стоило начать прислушиваться – все портилось. Уоррен Баффетт – самый успешный инвестор в мире – считает независимое мнение одним из главных факторов успеха. Он любит повторять, что если действовать, как все, то и результат будет как у всех.

Еще Дарвас пришел к выводу о том, что если ты понимаешь, что делаешь, диверсификация не нужна. Ведь и так крайне трудно найти акции, удовлетворяющие твоим инвестиционным критериям: зачастую Дарвас видел на рынке одну-две такие, а чаще и ни одной. Эту позицию разделяют Баффетт и ряд других стоимостных инвесторов. По их мнению, гораздо важнее найти то, что реально нравится и стоит недорого, а это почти неразрешимая задача, чем диверсифицировать портфель. При диверсификации туда неизбежно попадают акции хуже классом. Дарвас все время держал очень небольшой портфель, не распыляя свои капиталы, если видел, что его стратегия приносит плоды. И правильно делал.

Действуя интуитивно, «на ощупь», Дарвас пришел и к выводу о том, что макроэкономическую динамику практически невозможно прогнозировать. Об этом же пишет Баффетт, который считает, что не просто невозможно, но и не нужно, ибо качественные акции при негативных изменениях макроситуации не должны пострадать. Метод Дарваса тоже работает при неблагоприятном фоне, но немного не так, как у Баффетта: у первого при наступлении медвежьего рынка срабатывает автоматический стоп-лосс. Кстати, Дарвас заметил, что «правильные» акции могут расти и на падающем рынке. Этот же феномен отметил в своих книгах выдающийся инвестор Питер Линч. В его портфеле большая часть «десятикратников» (то есть акций, выросших в цене в 10 раз и более) рванула вверх именно на падающем рынке.

Вышел Дарвас и на очень важное наблюдение о том, что перед самым пиком бычьего рынка он становится очень узким: рост индекса достигается лишь за счет нескольких бумаг,

большинство – не растет. Из «стоимостников» это было замечено инвестором и теоретиком стоимостного инвестирования Марком Фабером, который включил этот момент в признаки финансового пузыря (см. последнюю главу моей книги «Анатомия финансового пузыря»).

Дарвас одним из первых набрел и на быстрорастущие инновационные акции. Такие акции вошли в моду лишь к середине 1960-х, а инвестиционные теории, призывавшие вкладываться в акции роста, как, например, теория Фила Фишера, возникли и того позже – в 1970-е. Дарвас же торговал ими уже во второй половине 1950-х. В 1960-е быстрорастущие акции стали называть Nifty-Fifty, и этот «престижный список» состоял не только из компаний, занимавшихся технологическими инновациями, но и из тех, кто изобрел пионерские маркетинговые стратегии. В книге Дарваса из них упомянуты, например, *Polaroid* и *Diners' Club*.

Выискивая для своего портфеля «акции, которые станут модными в этом году», Дарвас весьма здраво рассуждает о рисках, сопряженных с инвестированием в модные идеи – раз, и в технологические акции – два. Допустим, кто-то изобрел летающий автомобиль, – приводит он пример. Акции такой компании начнут резко расти. Но что, если кто-то готов вывести на рынок еще более мощную инновацию, которая летающий автомобиль убивает? Акции также резко упадут. Рассуждения вполне в духе Баффетта. Для 1950-х понимание риска инвестирования в новые технологии является пионерским достижением.

Отмечая достоинства книги, я не возьму на себя смелость заявить, что если читатель будет придерживаться подхода Дарваса, то он непременно много заработает. Кое в чем книга не без подвоха. Так, ранние «пробы пера» в общий зачет (расчет доходности) не вошли. Порой Дарвасу откровенно везло, и мы не можем надеяться на регулярное повторение такого результата. (Подробнее я пишу на эту тему в своей книге «Финансовая пропаганда, или Голый инвестор»). Читая о том или ином методе, который зарекомендовал себя в конкретном месте в конкретное время, инвестору всегда нужно держать в голове, что рынок мог измениться и предлагаемый метод мог стать менее эффективным. Как говорит тот же Баффетт, если бы ключ к успеху лежал в прошлом, то самыми богатыми людьми были бы библиотекари. А этого мы не наблюдаем.

В своей «третьей» жизни Дарвас был вовлечен в индустрию моды, театральные постановки и спекуляцию недвижимостью, но в знаковых проектах замечен не был. Он умер в 1977 году, когда ему было всего 57 лет. Размеры его состояния на момент смерти неизвестны.

Елена Чиркова,

финансист

www.elenachirkova.com

Предисловие автора

Я стоял в одной из этих новомодных телефонных кабинок в аэропорту Кеннеди и звонил в Париж. В нескольких шагах от меня ошивался Чарли Стейн с очередной своей красоткой. Чарли – президент *Lord Hardwick Corporation*, и красивые девушки у него не переводятся. Причем ему доставляет особенное удовольствие знакомить меня со своими спутницами, а все потому, что он при этом так им меня расхваливает, что сам делается еще важнее в их глазах от знакомства со мной!

Обычно мне не было никакого проку от его забав, но сегодня все было иначе, ибо, незримо для всех нас, в тот день в нашей компании была еще одна очаровательная дама. Мы до поры не замечали ее, а она стояла у нас буквально под носом. Звали ее Госпожа Удача или, если хотите, Ее Величество Случайность.

Так впервые и мне что-то перепало от Чарли. А именно: он невольно подтолкнул меня к переизданию этой книги. Пока я тщетно пытался дозвониться до своей подружки, уже представляя, как она в этот момент изменяет мне с кем-нибудь, Чарли начал свое традиционное представление.

Он как всегда без конца нахваливал меня на все лады и был, по обыкновению, громогласен. На его зычный рык из соседней будки выглянул незнакомец и спросил:

– Это что, правда тот самый Дарвас? Ну и ну, я же зубрил его книгу как «Отче наш» и, между прочим, заработал больше ста штук теми приемчиками, о которых он там пишет!

Я вышел из своей кабинки, и незнакомец взялся за меня:

– Почему, черт возьми, вашей книги нет в продаже?

– В свое время я, помню, накупил их десятка полтора, – продолжал он трещать, не дожидаясь моего ответа, – а теперь, вообразите, не могу достать ни одной ни за какие деньги. Ту единственную, что у меня осталась, все время просят почитать, и мне еще приходится упрашивать, чтобы ее вернули. Возвращать-то возвращают, да вот только зачитали до дыр, аж смотреть жалко.

Незнакомец протянул мне руку:

– Хочу вам спасибо сказать. Если бы не самолет, я бы вам обязательно выпивку поставил или ужином угостил. Но вот что я скажу: может вы и сделали два миллиона на бирже, но в издательском бизнесе вам и двух центов не заработать!

С этими словами он еще раз крепко потрянул меня за руку, в мгновение ока развернулся и пулей понесся на посадку.

Тут до меня дошло. Вот я тупица. Книга уж десять лет как вышла, а я ведь до сих пор получаю письма от читателей. Опять и опять они просят прояснить те или иные моменты, и большинство вопросов крутится вокруг одного и того же. А книги нет в продаже!

Время все расставляет по своим местам. И оно доказало правоту моего подхода к игре на фондовом рынке. Моя книжка стала классикой жанра, раритетом, за который букинисты давали чуть ли не по двадцатке за штуку.

Но, может быть, мне просто невероятно повезло и я всего лишь удачно попал в струю стремительно растущего бычьего рынка, на котором заработал бы и дурак? Или все же моя метода была настолько основательна, что годилась для любого рынка?

Во всяком случае книга моя точно прошла тщательную проверку временем.

Из аэропорта я поехал напрямик на Парк-авеню к Лайлу Стюарту, издателю другой моей книги – «Уолл-стрит: Второй Лас-Вегас». Нервы у этого парня крепкие и рисковать он не боится. Но когда я поделился с ним мыслью переиздать книгу, он заверил меня, что тут вообще никакого риска нет. После короткого обсуждения мы решили не менять в ней ни слова. Какой смысл? Она стала классикой. Ее прочел чуть ли не миллион человек. Под

впечатлением от нее одна из бирж изменила свои правила касательно приказов стоп-лосс (stop-loss). Книга вызвала такую досаду некоторых влиятельных кругов, что они убедили прокурора штата Нью-Йорк выдвинуть против нее совершенно дикие обвинения, которые он, впрочем, позднее отозвал. (Причем об обвинениях было заявлено во всеуслышание, а об их отзыве – разве что не шепотом!)

Итак, мы решили оставить книгу в первозданном виде <...> Здесь же я хочу рассказать о письме, в котором ко мне не было никаких вопросов. Скорее оно было похоже на выволочку.

С цифрами в руках его автор доказывал, что я «профукал свое счастье». Он утверждал, что, найми я двух помощников на полный рабочий день и применяй свою систему на протяжении двух лет, я мог бы увеличить свои начальные вложения (36 тыс. долл.) в 3000 раз, заработав 100 млн вместо жалких 2,25 млн за 18 месяцев.

Ошибка моя, писал автор, была в том, что я пренебрегал быстрой оборачиваемостью портфеля и торговлей с маржой. А еще я не реинвестировал прибыль. В доказательство к письму были приложены подробные графики. Задним умом мы все крепки. Мог ли я и правда преумножить свой капитал в 140 раз за 18 месяцев? В двести раз? В тысячу?

Очень может быть. Но я никогда не жалел, что не достиг чего-то большего. Я сколотил капитал, с олимпийским спокойствием удерживаясь от преждевременной продажи и при этом вовремя избавляясь от большинства акций при помощи одного-единственного инструмента: скользящего стоп-лосса¹.

Я не открыл безубыточного рая. Но я нашел способ, когда только возможно, безжалостной рукой ограничить свои потери менее чем десятью процентами. Прибыль есть функция времени, и нужно иметь веские причины, чтобы держать убыточные бумаги дольше трех недель.

Мой метод ограничения убытков имел двоякое действие. Он избавлял меня от плохих акций и подсказывал хорошие. И то, и другое происходило быстро. Наверное, мой метод не всем бы подошел. Но мне он помог. И я надеюсь, что, изучив то, как я им пользовался, вы сочтете его полезным и выгодным для себя.

Николас Дарвас

¹ Отличие скользящего стоп-лосса от классического в том, что в случае скользящего цена, при которой действует приказ, автоматически повышается, если акция после покупки идет вверх. Или иначе: уровень цены, при которой действует приказ, фиксирован не в абсолютном выражении, а в процентах от пика, на который выходит акция после ее покупки. Правило действует только в одну сторону. – *Прим. пер.*

Инвестор-танцор

*Февраль 1971 года, Париж
Утром 3 сентября 1958 года в отель «Глостер» в британской колонии Гонконг пришла телеграмма следующего содержания:
«КУПИЛ 1300 ТНЮКОЛ ПО 49 7/8...»
Эта покупка была одной из длинной череды ей подобных, принесших мне 2 миллиона долларов за полтора года.
И вот как все это было...*

Часть первая Спекулянт

Глава 1. Канадские страдания

Был ноябрь 1952-го. Я выступал в клубе «Латинский квартал» на Манхэттене, когда мне позвонил агент. Ему пришло приглашение для меня и моей партнерши Джулии выступить в ночном клубе в Торонто. Владельцы клуба, близнецы Альберт и Гарри Смит, сделали мне весьма необычное предложение – вместо денег взять за выступление акциями. Я много чего повидал в шоу-бизнесе, но это было нечто новенькое.

Я принялся узнавать подробности и выяснил, что они собирались отдать мне 6 тысяч акций компании *Brilund*. Это была канадская фирма, занимавшаяся горнодобычей, и у Смитов был к ней свой интерес. В то время акции фирмы шли по 50 центов за штуку. Я знал, что акциям свойственно дорожать и дешеветь (на этом мои познания в заканчивались), и потому попросил братьев Смит гарантировать мне следующее: если через полгода акции упадут ниже 50 центов, они покроют разницу. Те согласились.

Так получилось, что я не смог выступить в Торонто в оговоренный день. Мне было неловко перед организаторами, и я предложил купить у них те самые акции в качестве примирительного жеста. Я отослал им чек на 3 тысячи долларов, получил взамен 6 тысяч акций *Brilund* и больше о них не вспоминал – до тех пор, пока в один прекрасный день двумя месяцами позже не заглянул от нечего делать в раздел биржевых котировок одной из газет. То, что я там увидел, заставило меня подскочить на стуле. Акции *Brilund*, купленные мною по 50 центов штука, теперь торговались по 1,90 долларов. Я тут же их продал, заработав что-то около 8 тысяч.

Поначалу я не мог поверить в случившееся. Это было похоже на чудо. Я чувствовал себя словно человек, пришедший на бега в первый раз и, согласно поговорке «новичкам везет», угадавший победителя в каждом из заездов. И вот, получая выигрыш, он спрашивает у кассира: «И как давно у вас тут скачки проводятся?»

Это сколько же я в жизни упустил, думалось мне тогда. Решено, иду торговать акциями. Я никогда потом не жалел об этом решении, но если бы я только знал, какие приключения ждут меня в этих диких джунглях!

О фондовом рынке я тогда не знал ровным счетом ничего. К примеру, я даже не подозревал, что в Нью-Йорке есть биржа. Я знал про одни только канадские акции, главным образом, горнодобывающих компаний. И раз уж мне так с ними подфартило, разумнее всего было и дальше за них держаться.

Но с чего начать? Как понять, какие акции покупать? Не тыкать же наугад. Нужна информация. Проблема была в том, где ее взять. Теперь-то я понимаю, что это задача едва ли по силам простому смертному, но тогда мне казалось, что надо лишь опросить достаточное число людей – и дело в шляпе. Я думал, что если буду побольше расспрашивать, то рано или поздно сойду с теми, кто знает. И я принялся пытаться всех подряд насчет каких-нибудь сведений об акциях. Работа в ночных клубах располагала к знакомству с богачами. А уж богачи-то должны были знать.

Вот я их и спрашивал. Вопрос «Не подскажете, каких бы акций прикупить?» был у меня всегда наготове. И что интересно, каждому из тех, к кому я обращался, было что сказать. Удивительное дело. Похоже, я был единственным человеком на свете, кто не владел хоть какой-нибудь свежей информацией об акциях. Я жадно вслушивался в то, что говорили, и свято следовал подсказкам. Что мне советовали, то я и покупал. Мне понадобилось много времени, чтобы понять, что так у меня никогда ничего не выйдет.

Я представлял собой тогда прекрасный образчик жизнерадостного болвана, мелкого дельца, скачущего по рынку взад-вперед. Я покупал акции компаний, названия которых не мог произнести. Я понятия не имел, откуда они взялись и чем занимались. Кто-то говорил что-то кому-то, а тот сообщал мне. В целом свете не было более взбалмошного и невежественного покупателя. Я знал лишь то, что слышал от распоследнего официанта в распоследнем ночном клубе.

В начале 1953-го я выступал в Торонто. Из-за тех первых, невероятных 8 тысяч долларов, что я заработал на *Brilund*, Канада представлялась мне – с финансовой точки зрения – страной молочных рек и кисельных берегов, поэтому я решил, что здесь мне наверняка удастся получить хорошую наводку. Я поспрашивал у знакомых насчет надежного брокера, и в конце концов мне одного такого порекомендовали.

Должен признаться, что, очутившись в его конторе, я несколько пал духом. Это была крошечная, размером с тюремную камеру, мрачная комнатка с развешенными по стенам странными каракулями. Потом я узнал, что эти каракули зовутся «графиками цен». Успехом или надежностью там и не пахло. За бюро, зарывшись в книги и сводках, сидел маленький человечек. У него был ужасно занятой вид. Я поинтересовался, нет ли у него на примете каких-нибудь акций, и он тут же отреагировал самым живейшим образом.

Он осклабился и жестом фокусника вытянул из кармана чек на дивиденды с названием знаменитой золотодобывающей компании *Kerr-Addison*. Вскочив на ноги, он воскликнул: «Дружище, взгляните-ка на это как следует. Сумма на чеке в пять раз больше той, что мой отец заплатил когда-то за акции. Это же не акции, это мечта! Дивиденды впятеро больше начальных вложений!» Я возбудился, как и любой другой на моем месте. Размер дивидендов составлял 80 центов на акцию, так что его отец, должно быть, брал их по 16. Это выглядело так прекрасно. Я не осознавал, что он, вероятно, хранил отцовские акции лет эдак тридцать пять.

Человечек между тем принялся рассказывать мне, как он долгие годы искал такие вот акции. Имея перед глазами успех отца, он направил все свое внимание на золотые рудники. И вот, заговорщицки поведал он мне, наконец нашел то, что хотел. И называлось это *Eastern Malartic*. Изучив производственную статистику, прогнозные данные и финансовые показатели фирмы, он пришел к выводу, что эти рудники способны давать вдвое больше золота, чем сейчас, а значит, вложенные в них пять долларов вскорости должны превратиться в десять.

Впечатленный тем, как он жонглировал цифрами, я немедленно купил тысячу акций *Eastern Malartic* по 290 центов, а потом с ужасом наблюдал, как они падали до 270, а потом и до 260 центов. Через пару недель они упали до 241 цента, и я в спешке от них избавился. Этот маленький усердный любитель статистики, я так понял, тоже не владел секретом обо-

гашения. Однако все это завораживало меня по-прежнему. Я продолжал следовать любым подсказкам, но зарабатывал редко. А если и зарабатывал, то тут же терял.

Я был таким профаном, что не понимал даже, что брокеры берут комиссионные, а продажа ценных бумаг облагается налогом. Помню, в январе 1953-го я купил 10 тысяч акций *Kayrand Mines* по 10 центов.

Я следил за котировками, как кошка за голубем, и когда на следующий день акции *Kayrand* подорожали до 11 центов, я позвонил брокеру и приказал продать мой пакет. По моим расчетам, я заработал 100 долларов за 24 часа и был очень горд этим небольшим, но скорым барышом. При следующей встрече брокер поинтересовался, почему я решил сыграть себе в убыток. В убыток? Я же заработал сотню монет! Тогда он мягко объяснил мне, что комиссионные брокера за покупку 10 тысяч акций составляют 50 долл., а за перепродажу акций на следующий день с меня причиталось еще 50. И плюс налог с продажи.

Kayrand были лишь одними из множества странных акций, которыми я тогда владел. Были еще *Mogul Mines*, *Consolidated Sudbury Basin Mines*, *Quebec Smelting*, *Rexspar*, *Jaye Exploration*. Ни на одной я не заработал ни цента.

И все же, продавая и покупая все эти канадские акции, я прожил счастливый год. Я мнил себя успешным бизнесменом, крупной фигурой на фондовом рынке. Я скакал по рынку что твой кузнечик. Был рад-радешенек, когда удавалось выгадать пару пунктов. Бывало, я одновременно владел акциями 25–30 компаний, каждой понемногу.

К некоторым я питал особые чувства. По разным причинам. К одним – потому, что мне их посоветовал хороший знакомый, к другим – потому, что я сразу начал на них зарабатывать. В результате я предпочитал эти акции остальным, и, сам не понимая, что делаю, наплодил себе «любимчиков».

Я думал о них с такой теплотой, будто они были членами семьи. Я расхваливал их достоинства денно и нощно. Я говорил о них словно о детях. Меня мало беспокоило, что никто кроме меня не видел в них каких-либо особенных преимуществ перед другими акциями. И я пребывал в таком состоянии до тех пор, пока не осознал, что мои любимчики приносят мне самые крупные убытки.

Всего за несколько месяцев перечень моих сделок стал выглядеть, как торговый реестр небольшой биржи. Мне казалось, я все делаю правильно. Я был в плюсе. Приглядишься к своим делам более пристально, я был бы не столь уж счастлив. Я бы понял тогда, что, подобно игроку на скачках, я излишне вдохновлялся мелкими выигрышами. Я совершенно упускал из виду тот факт, что держал большое число акций, стоивших значительно меньше, чем когда я их покупал, и вовсе не собиравшихся дорожать.

Это был период безудержной, безоглядной игры, без малейших попыток понять мотивы собственных действий. Я следовал «предчувствиям» и западал на красивые названия, питался слухами об открытии залежей урана, забастовках на нефтяных месторождениях, и вообще всем, что мне кто-нибудь говорил. Посреди сплошных убытков случайный мелкий выигрыш возвращал мне надежду, действуя как морковка на осла.

И вот однажды, после семи месяцев торговли, я решил подбить бабки. Сложив стоимость бумаг, упавших в цене после того, как я их купил, я обнаружил, что потерял почти 3 тысячи долларов.

Тогда-то я начал подозревать, что с моей схемой заколачивания денег не все ладно. Где-то в глубине души меня глодал червь сомнения: а знаю ли я вообще, что делаю?

Но я по-прежнему был в плюсе. Я утешал себя тем, что еще не притрагивался к тем 3 тысячам, что я изначально заплатил за *Brilund*, и кроме этого у меня оставалось почти 5 тысяч прибыли от той сделки. Но если все так пойдет и дальше, насколько ее хватит?

Вот лишь одна страница моего тогдашнего подсчета выигрышей и потерь. Думаю, этого хватит, чтобы понять истинные размеры печальной истории моих неудач.

Old Smoky Gas & Oils

Купил по 19 центов

Продал по 10 центов

Kayrand Mines

Купил по 12 центов

Продал по 8 центов

Rexspar

Купил по 130 центов

Продал по 110 центов

Quebec Smelting & Refining

Купил по 22 цента

Продал по 14 центов

Одурманенный мелкими выигрышами, я не замечал, что терял в среднем по сотне в неделю. Впервые за время игры на бирже я оказался перед выбором. В следующие шесть лет рынок подкинет мне из своих запасов несколько намного более серьезных головоломок, но в некотором смысле эта была хуже всех. Мне предстояло решить, продолжать ли мне свои биржевые операции или нет.

Все же я решил попробовать еще раз. Оставалось понять, как. Очевидно, как-то иначе. Как бы мне усовершенствовать свой метод? Я убедился в том, что посетителей ночных клубов, официантов и осветителей слушать не стоило. Они были такими же дилетантами, как и я, и сколь бы уверенно они ни давали свои советы, знали они не больше моего.

Страница за страницей я рассеянно пролистывал реестр своих биржевых сделок... Купил за 90 центов, продал за 82 цента... Купил по 65, продал по 48... Кто бы мог помочь мне овладеть тайнами биржевой торговли? Я стал читать местную финансовую прессу и биржевые сводки. Особенное внимание я уделял тем разделам, где печатались советы в отношении акций компаний, которые котировались на Торонтской фондовой бирже.

Я уже тогда осознал, что если я намерен продолжать, то мне понадобится помощь профессионалов, и потому подписался на несколько платных бюллетеней финансовой информации. В конце-то концов, они ведь эксперты, думал я. Теперь я буду следовать только рекомендациям профессионалов и перестану покупать, основываясь на советах кого ни попадя или таких же, как и я, любителей поиграть на бирже. Толковые советы знающих людей – вот что принесет мне успех.

Некоторые из бюллетеней предлагали пробную подписку по цене четыре выпуска за доллар. Прежде чем вы всерьез подсядете на их бесценные советы, они великодушно предлагали вам попробовать их на один зуб.

Итак, я заплатил десяток долларов за пробную подписку и принялся жадно изучать то, что они мне присылали.

Может, где в Нью-Йорке и есть финансовые консультанты, заслуживающие доверия, но эти канадские листки были рассчитаны строго на простофиль. Но откуда мне было знать? То, что я читал в них, волновало меня необычайно. Судя по ним, игра на бирже была делом простым и притом не терпящим отлагательства.

Как правило, бюллетени выходили с гигантскими шапками такого примерно содержания:

«Покупайте, пока не поздно!»

«Покупайте на все, что у вас есть!»

«Если ваш брокер отговаривает вас от этого, избавьтесь от него!»
«Ваша прибыль составит 100% и больше!»

Вот это, разумеется, была самая что ни на есть настоящая, наисвежайшая информация. Сразу видно: надежнейшая вещь, не какие-нибудь ресторанные сплетни. Я впитывал эти прокламации как губка. В них всегда было столько бескорыстия и отеческой любви. В одной из них сообщалось буквально следующее:

Впервые в финансовой истории Канады простой человек получает фантастическую возможность встать у основ начинания с блестящим будущим. Плутократы с Уолл-стрит хотели уже было скупить сразу все акции нашей фирмы, но мы, наперекор их злобным нравам, отдаем предпочтение исключительно вкладчикам с умеренными средствами. Таким людям, как вы...

Как я! Ну, конечно! Как же они меня понимают! Ведь я и есть тот самый простой малый, который заслуживал жалости за то, что им помыкали все эти плутократы с Уолл-стрит. Хотя на самом-то деле если я и заслуживал жалости, то только за свою тупость.

И вот я несся к телефону, звонил брокеру и приказывал купить то, что мне советовали. Но стоило мне только сделать это, как акции неминуемо дешевели. Я не понимал, почему, но несколько не беспокоился. Они ведь знают, о чем толкуют. В следующий раз акции обязательно пойдут вверх. Как же, держи карман шире.

Я не понимал тогда, что столкнулся с одной из величайших для мелкого игрока трудностей – с почти неразрешимой задачей о том, в какой момент следует входить на рынок. Внезапное падение курса сразу же после покупки – одно из самых загадочных явлений, с которыми сталкивается любитель. Прошли годы, прежде чем я понял, что в то самое время, когда всякие жучки советуют мелкой сошке покупать акции, зубры, которые купили эти акции намного раньше, основываясь на инсайдерской информации, их продают.

Одновременно с тем, как инсайдеры выводят деньги с рынка, мелкие игроки входят на него. Они думают, что придут первыми и снимут сливки, а приходят к шапочному разбору. Они безнадежно опаздывают, и когда профессионалы уходят, их денег просто не хватает, чтобы удержать курс акций в искусственно завышенной точке.

Теперь-то я это знаю, а тогда никак не мог взять в толк, почему акции ведут себя так. Я считал, что мне просто не везет. Оглядываясь назад, я понимаю, что уверенной дорогой шел к тому, чтобы потерять все, что у меня было.

Вложив 100 долларов, я почти всегда сразу терял по 20–30. Но некоторые бумаги все же шли в рост, и я был относительно счастлив. Даже когда мне надо было уехать в Нью-Йорк, я и оттуда по телефону продолжал отдавать распоряжения своим брокерам в Торонто. Мне и в голову не приходило, что можно вести дела на канадской бирже через нью-йоркского брокера. По телефону из Торонто брокеры давали мне наводки, и я неизменно покупал то, что советовали мне они или мои канадские финансовые консультанты.

Как всякий мелкий игрок, действующий методом «пальцем в небо», я объяснял свои убытки невезением. Но я знал, я был просто уверен, что однажды удача улыбнется мне. Я ошибался не всегда, хотя в известном смысле лучше бы всегда. Иногда мне все же удавалось немного заработать. Но всякий раз совершенно случайно.

Вот один такой случай. Чтение биржевых сводок стало для меня насущной потребностью. Однажды, просматривая их, я наткнулся на фирму *Calder Bousquet*. Я и теперь не в курсе, чем она занимается. Но у нее было такое красивое название. Мне понравилось, как оно звучит, и я купил 5 тысяч ее акций по 18 центов, на 900 долларов всего.

А потом я улетел танцевать в Мадрид. Вернувшись через месяц, я раскрыл газету и нашел нужную строку. Пока меня не было, цена поднялась вдвое, до 36 центов. Продав акции, я наварил 900 долларов. Повезло, что тут скажешь.

Причем повезло дважды, ибо мало того, что акции пошли в рост безо всяких на то причин, так еще, если бы я не отправился танцевать в Испанию, то наверняка продал бы эти акции, когда они подорожали до 22 центов. Но в Испании канадских котировок было не узнать, и это счастливое неведение уберегло меня от преждевременной продажи.

Это был странное, безумное время, но это я теперь так думаю. А тогда я чувствовал, что превращаюсь в по-настоящему крупную рыбу. Я гордился тем, что стал пользоваться более достоверными сведениями, нежели те, что получал от метрдотелей в ресторанах или в гримерке. Мои канадские брокеры звонили мне, мои финансовые консультанты советовали мне, и, получая очередную наводку, я чувствовал, что дело верное. Я продолжал распивать коктейли с удачливыми бизнесменами, и они намекали мне на нефтяные компании, которые вот-вот озолотятся, шептали, что на Аляске нашли уран, и по секрету сообщали о том, что в Квебеке грядут большие события. Все это сулило огромные барыши, надо только поскорее вложиться в те или иные бумаги. Я вкладывался, а денег все не было.

В конце 1953-го, когда я вернулся в Нью-Йорк, от 11 тысяч осталось лишь 5800 долларов. Пришло время в очередной раз обдумать свое положение. Ни подсказки бизнесменов, ни рекомендации финансовых консультантов мне не помогли. Какие бы бумаги я не покупал по их совету, они скорее дешевели, чем дорожали. В нью-йоркских газетах не печатали котировок моих канадских акций, но я уже не мог жить без биржевых сводок, так что я стал читать финансовые разделы в *The New York Times*, *New York Herald Tribune* и *The Wall Street Journal*. Я не покупал акций фирм, котировавшихся на нью-йоркских биржах, но я помню, какой музыкой звучали для меня названия тех или иных компаний и всякие загадочные словечки – вроде «внебиржевой».

Чем больше я читал, тем сильнее разгорался во мне интерес к рынку Нью-Йорка. Я решил продать все канадские бумаги, кроме *Old Smoky Gas & Oils*. Их я оставил потому, что тот, кто их порекомендовал, сулил мне золотые горы. Как обычно, чуда не произошло, и после пяти месяцев жизни в Нью-Йорке я прекратил неравную борьбу. Я продал свои последние канадские бумаги, купленные по 19 центов, за 10. А пока суд да дело, я все раздумывал над тем, не проще ли попытаться счастья в более крупных джунглях здесь, у себя под боком, на Нью-Йоркской фондовой бирже. Я позвонил другу, театральному агенту Эдди Элкорту, и спросил, не знает ли он какого-нибудь местного брокера. Эдди дал мне имя человека, которого я буду звать Лу Келлер.

Часть вторая Конъюнктурщик

Глава 2. Выход в свет

Я позвонил Лу Келлеру и объяснил, кто я и чего хочу. Назавтра он прислал документы на подпись и записку, в которой говорилось, что, как только я верну подписанные бумаги вместе с депозитом, я могу считать свой счет в его брокерской конторе открытым. Когда я это прочел, что-то перевернулось во мне. Вдруг я ощутил, что становлюсь частицей финансового мира. Я не знал, как выглядит Уолл-стрит, поскольку ни разу там не был, но одно ее название вызывало во мне трепет. Отныне все будет иначе и всерьез. Мои канадские заключения казались теперь безумием чистой воды, которому больше не бывать.

Изучая длинные серые колонки цифр биржевых котировок в нью-йоркских газетах, я ощущал себя на пороге новой, счастливой жизни. Это вам не дикий канадский рынок с его скороспелыми слухами насчет золотых жил и залежей урана. Это был уважаемый бизнес, царство великих банкиров и промышленников, и я готовился войти в него с должной почтительностью.

В этот раз я намеревался подступить к делу с намного большей осторожностью и степенью. Я пересчитал свои средства, чтобы понять, из чего мне придется исходить. На канадском рынке я начинал с 11 тысяч, которые сложились из первоначальных вложений в *Brilund* в размере 3 тысяч и 8 тысяч прибыли от их продажи. За 14 месяцев торговли мой капитал уменьшился на 5200 долл. Таким образом, от денег *Brilund* оставалось всего 5800 долл.

Для похода на Уолл-стрит этого было пожалуй что маловато. Поэтому я добавил к ним часть своих сбережений от шоу-бизнеса. Получилась красивая круглая сумма в 10 тысяч, и я депонировал ее у брокера. И вот однажды я решил, что пора. Я позвонил Лу Келлеру и небрежным тоном бывшего дельца поинтересовался, нет ли чего понаваристей.

Теперь я понимаю, что мой вопрос скорее сошел бы для мясной лавки, но мистера Келлера это не смутило. Он посоветовал несколько «надежных бумаг» и привел ряд основательных доводов в пользу их «надежности». Я не понимал ни слова, но сосредоточенно внимал объяснениям про увеличение дивидендов, дробление акций и рост прибыли. Вот это были советы настоящего профессионала. Этот человек на Уолл-стрит зарабатывал себе на жизнь, кому же не знать, как не ему. Кроме того, он только «советовал», подчеркивая, что «решение за мной». Я немедленно надулся от важности и ощутил себя хозяином положения. Когда одна или две из тех бумаг, что он мне подбросил, почти сразу же выросли на несколько пунктов, я перестал сомневаться в добротности получаемых мною сведений и в своих природных способностях к игре на бирже. Мне было невдомек, что я окунался в самую гущу величайшего за всю историю бычьего рынка, и надо было очень постараться, чтобы не заработать на нем хоть что-нибудь.

Вот три типичные, одна за другой, сделки начала 1954-го, которые убедили меня в том, что я свой человек на Уолл-стрит. В этой таблице, как и во всех последующих, учтены комиссионные и налоги.

200 Columbia Pictures
Купил по 20 (4050,00 долл.)
Продал по 22 7/8 (4513,42 долл.)
Прибыль 463,42 долл.

200 North American Aviation
 Купил по 24 1/4 (4904,26 долл.)
 Продал по 26 7/8 (5309,89 долл.)
 Прибыль 405,63 долл.

100 Kimberly-Clark
 Купил по 53 1/2 (5390,35 долл.)
 Продал по 59 (5854,68 долл.)
 Прибыль 464,33 долл.
 Суммарная прибыль 1333,38 долл.

Как видно, каждая сделка принесла мне чистыми чуть более 400 долл. Не бог весть что, но три удачные сделки подряд всего за пару недель дали мне в сумме 1333,38 долл., и я стал думать, что дела идут легко и гладко и я управляю ситуацией. От мысли, что я зарабатываю, и не где-нибудь, а на самой Уолл-стрит, я делался счастлив, как ребенок. Несомненно, я перерос свой канадский любительский статус и становился членом круга избранных. Я не отдавал себе отчета в том, что мой метод не стал лучше, и я всего лишь облакал его в более помпезные выражения. Так, советы брокера я теперь называл не наводками, а не иначе как «информацией». Не знаю, кто как, а лично я перестал питаться слухами и перешел на достоверные сведения, основанные на неопровержимых фактах.

Бизнес шел как по маслу. Вот некоторые из моих сделок в апреле-мае 1954-го:

	Купил по	Продал по
NATIONAL CONTAINER	11	12 3/8
TW-Continental Warrants	5 1/8	6
AIXIS-CHALMERS	50 3/4	54 7/8
BUCYRUS-ERIE	24 3/4	26 3/4
GENERAL DYNAMICS	43 1/2	47 1/4
MESTA MACHINE	32	34
UNIVERSAL PICTURES	19 5/8	22 3/4

Удача за удачей. Меня распирало от уверенности. Это вам не Канада. Все, к чему я здесь прикасался, превращалось в золото. К концу мая мой капитал вырос с 10 тыс. до 14,6 тыс. долл. Редкие неудачи меня не беспокоили. Я считал их незначительными, неизбежными задержками на пути к вершинам процветания. А еще в случае удачной сделки я хвалил себя, а в неудачах винил брокера.

Я торговал как заведенный. Бывало, я звонил брокеру по двадцать раз на дню. Не совершив за день хотя бы одной сделки, я чувствовал, что жизнь проходит зря. Увидев новые акции, я желал иметь их. Меня тянуло на новенькое, как ребенка к новым игрушкам.

Сделки, которые я совершал в середине лета 1954-го, наглядно показывают, сколько сил я тратил ради мизерной наживы:

200 American Broadcasting-Paramount

Купил
100 по 16 7/8 (1709,38 долл.)
100 по 17 1/2 (1772,50 долл.)
Продал по 17 7/8 (3523,06 долл.)
Прибыль 41,18 долл.

100 New York Central
Купил по 21 1/2 (2175,75 долл.)
Продал по 22 1/2 (2213,70 долл.)
Прибыль 37,95 долл.

100 General Refractories Купил по 24 3/4 (2502,38 долл.)
Продал по 24 3/4 (2442,97 долл.)
Убыток 59,41 долл.

100 American Airlines
Купил по 14 3/4 (1494,75 долл.)
Продал по 15 (1476,92 долл.)
Убыток 17,83 долл.
Суммарная прибыль 79,13 долл.
Суммарный убыток 77,24 долл.

Чистый доход от этих сделок составил 1,89 долл. Единственный, кто был в восторге, – мой брокер. По правилам Нью-Йоркской фондовой биржи его комиссионные по этим десяти сделкам составили 236,65 долл. Надо еще добавить, что прибыль в 1,89 долл. не учитывала стоимости моих телефонных звонков.

Несмотря на это, меня по-настоящему беспокоило только одно. Я не понимал и половины из тех слов, что употреблял мой брокер, говоря о рынке. Мне не хотелось обнаруживать невежество, и я решил заняться самообразованием. Помимо финансовых разделов местных газет, я, чтобы уметь поддержать разговор, стал почитать книги о фондовом рынке.

Постепенно я освоил ряд новых слов и старался употреблять их при всяком удобном случае. Слова «чистая прибыль», «дивиденды», «капитализация» звучали для меня прекрасной музыкой. Я выучил, что «прибыль на акцию» – это «чистая прибыль компании, поделенная на число ее акций, находящихся в обращении», а «котируемые бумаги» – это «ценные бумаги, зарегистрированные на Нью-Йоркской и Американской фондовых биржах». Я зубрил определения акций, облигаций, активов, прибыли, дохода.

О фондовом рынке уже в то время были написаны сотни книг, больше, чем о многих явлениях культуры, так что почитать было что. Вот названия лишь некоторых книг, что я читал тогда:

Р. К. Эффингер. *Азбука инвестора*;
Дайс и Эйтеман. *Фондовый рынок*;
Б. Э. Шульц. *Рынок ценных бумаг: как он работает*;
Лео Барнс. *Вы – инвестор!*;
Г. М. Гартли. *Прибыль на фондовом рынке*;
Куртис Даль. *Устойчивый доход на фондовом рынке*;
Э. Д. Манн. *Как заработать на бирже*.

Вооруженный новым словарем и выросшим, как мне казалось, знанием, я стал амбициознее, и счел, что наступил момент отыскать другую такую акцию, как *Brilund*, что уж

тут найдется всяко жирный и солидный кусок, и он наградой за труд мне станет, принеся доходец дивный, как тот, что я с высот, в каких витал, теперь уж «мелочовкою» считал.

Я подписался на биржевые ведомости таких фирм, как *Moody's*, *Fitch* и *Standard & Poor's*, и они снабжали меня превосходной информацией, беда только, что я ничего в ней не смыслил.

Вот один из типичных пассажей:

Ожидаемое увеличение расходов потребителей на товары длительного пользования, товары повседневного спроса и услуги, вкуче с довольно ощутимым ростом производительности труда, дают основания надеяться на неплохой рост прибыли и дивидендов тех компаний, чьи доходы станут отражением этих благоприятно складывающихся условий. Мы полагаем, что цены продолжат разнонаправленное движение еще в течение некоторого времени, пока рынок постепенно не сформирует новый характер своих предпочтений.

Это звучало весомо и солидно, мне сообщали все, что я хотел знать, за исключением того, какие бумаги собираются вырасти так, как *Brilund*.

Покуда я читал все это, меня разбирало любопытство. Мне вдруг очень захотелось посмотреть, что пишут в других бюллетенях. Насколько я понимал, здесь, как и в Канаде, можно было за один доллар оформить пробную подписку на ряд изданий сроком на месяц. Вскорости я сделался подписчиком всех бюллетеней, какие только были. Я стал собирать вырезки из ежедневных газет, финансовых листков, даже суперобложек – отовсюду. Завидев рекламу нового биржевого бюллетеня, я немедля посылал издателю доллар.

Когда бюллетени приходили, я, к своему немалому удивлению, находил, что они противоречат друг дружке. Один советовал покупать, другой – продавать, причем речь шла об одних и тех же акциях. А еще я заметил, что рекомендации почти всегда были очень расплывчатыми. К примеру, они советовали «покупать во время коррекции» или «брать при откате цены». При этом нигде не сообщалось, что считать коррекцией или откатом.

Но я не обращал на это внимания и продолжал жадно вчитываться, надеясь открыть тайный рецепт покупки акций, которые будут только дорожать.

И вот как-то раз один из бюллетеней, гордившийся тем, что выходит лишь 5–6 раз в год, разродился весьма солидным докладом в глянцевого обложке, толщиной чуть ли не с книгу, насчет акций *Emerson Radio*. Компанию лестно сравнивали с могучей R.C.A.² Подробно разбирались капитализация, объем продаж, прибыль до и после уплаты налогов, прибыль на акцию, отношение цены акции к прибыли.

Я не понял ни слова, но был впечатлен эрудицией и аналитическими выкладками авторов. Они доказывали, что акции *Emerson*, ныне торгующиеся в районе 12 долл., должны стоить 30–35, что было сравнимо с тогдашней ценой R.C.A.

Конечно же, я купил *Emerson*, уплатив по 12 1/2 за акцию, что казалось очень даже сходной ценой за бумаги, которые, как уверяли меня авторы глянцевого доклада, стоили 35. И что же было дальше? Надежные, как скала, акции поползли вниз. Я продал их, оставшись в полном недоумении.

Нисколько не сомневаюсь, что серьезный аналитик с Уолл-стрит, готовивший доклад, руководствовался самыми лучшими намерениями, однако справедливости ради должен отметить, что к концу 1956-го эти бумаги упали до 5 3/4.

Примерно в то время я услышал поговорку, которая поколениями передавалась из уст в уста на Уолл-стрит, но мне была в новинку: «Фиксируй прибыль – и не прогоришь». Я

² Radio Corporation of America. Одна из крупнейших американских корпораций. Основана в 1919 году, поглощена и распродана по частям в 1986-м. Долгое время входила в состав General Electric. Пионер в области радиовещания, черно-белого и цветного телевидения (производство кинескопов), также была крупнейшим производителем компьютеров в 1960-е годы. В настоящее время бренд RCA используется Sony. – Прим. пер.

был весьма впечатлен этой мудростью и сгорал от нетерпения пустить ее в ход. Вот как я это сделал.

Одним из лидеров рынка в феврале 1955-го была *Kaiser Aluminum*. По совету моего брокера я купил 100 акций по 63 $\frac{3}{8}$, уплатив в общей сложности 6378,84 долл. Они медленно шли вверх и когда достигли 75, я их продал, выручив 7453,29 долл. Моя прибыль меньше чем за месяц составила 1074,45 долл.

В надежде на еще один быстрый куш, я купил сто штук *Boeing* по 83, уплатив 8343,30 долл., и они тут же принялись падать. Четыре дня спустя я скинул их по 79 $\frac{7}{8}$, выручив 7940,05 долл. Убыток составил 403,25. Тогда, решив отыграться, в первую неделю апреля я купил *Magma Copper* по 89 $\frac{3}{4}$, заплатив за 100 штук 9018,98 долл. Не успел я и глазом моргнуть, как они пошли вниз. Через две недели я отдал их по 80 $\frac{1}{2}$, получив 8002,18 долл. на руки и 1016,80 долл. убытка.

Между тем *Kaiser Aluminum*, с которыми я расстался в первую неделю марта, подросли до 82. Эксперты советовали их брать, и я купил 100 штук по этой цене, выложив 8243,20 долл.

Пяти минут не прошло, как они заскользили вниз. Не желая терпеть большие убытки, я продал бумаги по 81 $\frac{3}{4}$, вернув 8127,59 долл. За 5 минут торгов я потерял 115,61 долл. с учетом комиссионных. На первой сделке с бумагами *Kaiser* я сделал 1074,45 долл. Убытки от шараханья между другими акциями составили 1535,66 долл. Таким образом, вся эта круговерть, начавшаяся с *Kaiser* и закончившаяся *Kaiser*, ввела меня в чистый убыток в размере 461,21 долл.

Если бы я держал *Kaiser* с момента первоначальной покупки по 63 $\frac{3}{8}$ до последней продажи по 81 $\frac{3}{4}$, то вместо убытка в 461,21 долл. заработал бы 1748,75 долл.

А вот другой случай. С ноября 1954-го по март 1955-го я без конца то покупал, то продавал акции некоей *Rayonier*, которые за восемь месяцев подорожали примерно с 50 до 100. Вот мои сделки с бумагами *Rayonier*, каждый раз по 100 штук:

Ноябрь-декабрь 1954-го
Купил по 53 (5340,30 долл.)
Продал по 58 $\frac{1}{4}$ (5779,99 долл.)
Прибыль 439,69 долл.

Февраль-март 1955-го
Купил по 63 $\frac{7}{8}$ (6428,89 долл.)
Продал по 71 $\frac{5}{8}$ (7116,13 долл.)
Прибыль 687,24 долл.

Март 1955-го
Купил по 72 (7242,20 долл.)
Продал по 74 (7353,39 долл.)
Прибыль 111,19 долл.
Суммарная прибыль 1238,12 долл.

Прибыль от этой череды сделок составила 1238,12 долл. А потом история с убытками повторилась. В апреле 1955-го я переключился на *Manati Sugar*. Я купил 1000 штук по 8 $\frac{3}{8}$, заплатив 8508,80 долл. Немедленно после этого цена начала снижаться, и я распродал их частями по 7 $\frac{3}{4}$, 7 $\frac{5}{8}$ и 7 $\frac{1}{2}$. Я получил за них в сумме 7465,70 долл., понеся убыток в 1043,10 долл. Совместная чистая прибыль от сделок с *Rayonier* и *Manati* составила 195,02 долл.

А вот если бы я держал купленный в ноябре пакет *Rayonier*, не пытаясь все время зафиксировать прибыль, и продал бы его в апреле по 80, то вместо 195,02 долл. заработал бы 2612,48 долл.

Что это было? Знать бы раньше. Это было классическое опровержение поговорки «Фиксируй прибыль – и не прогоришь». Еще как прогоришь.

Другая пословица, запавшая мне в душу, звучала еще лучше: «Покупай дешево, продавай дорого». Но где бы мне купить подешевле? В поисках выгодного дельца я открыл для себя так называемый внебиржевой рынок, на котором обращались ценные бумаги, не зарегистрированные на бирже. Из книжек мне было известно, что для регистрации ценных бумаг на бирже компания должна соблюсти чрезвычайно строгие требования. На внебиржевые бумаги они не распространялись.

Потому я считал этот рынок отличным местом, чтобы провернуть выгодную сделку. Я наивно полагал, что раз акции не зарегистрированы, то о них мало кому известно и можно купить их по дешевке. Я спешно подписался на ежемесячный бюллетень «Обзор внебиржевых ценных бумаг» и открыл охоту.

Среди тысяч и тысяч названий я рьяно выискивал те, вложения в которые представлялись выгодными сделками. Я покупал *Pacific Airmotive*, *Collins Radio*, *Gulf Sulphur*, *Doman Helicopter*, *Kennametal*, *Tekoil Corporation* и другие не менее загадочные бумаги. Я еще не знал, что когда дело дойдет до продажи, некоторые прилипнут ко мне хуже банного листа. Оказалось, что от них весьма нелегко избавиться, тем более по цене, хотя бы близкой к той, по которой я их брал. Почему? Потому что здесь не было четкого механизма формирования цены, как на бирже; не было специалистов – профессионалов, обеспечивающих непрерывное и упорядоченное функционирование рынка; не было отчетов, из которых было бы видно, по какой цене состоялась сделка. Были лишь цены покупателей и цены продавцов. А они, как я выяснил, зачастую весьма далеки друг от друга. Если я желал продать по 42, то находил только желающего купить по 38. Иногда мы сходились на 40, но это уж как повезет.

Ничего этого я, разумеется, знать не знал, когда затевал все это. Слава богу, я довольно скоро понял, что это особый мир, который щедр лишь к тем, кто на самом деле в курсе того, что делается в той или иной компании. Я закрыл лавочку и вернулся к биржевым бумагам.

За все это время я ни разу не усомнился в правдивости ходивших на Уолл-стрит слухов. Откуда мне было знать, что они столь же безосновательны и губительны, как слухи на канадском и других рынках.

Сильней всего меня влекли точные, как я был уверен, сведения, поступающие с пылу с жару прямиком с Уолл-стрит. Вот два типичных случая, из которых видно, на какую наживку я тогда клевал.

Однажды по рынку поплыл устойчивый слух о том, что компания *Baldwin-Lima-Hamilton*, производитель железнодорожного оборудования, получила заказ на постройку атомного поезда. Биржа отреагировала молниеносно. Бумаги фирмы взлетели с 12 до 20 с хвостиком.

К тому моменту, когда эта потрясающая новость дошла до меня, акции достигли, как выяснилось после, своего пика. Я купил 200 штук по 24 1/2, потратив 4954,50 долл. Следующие две недели, не веря в происходящее, я наблюдал, как они сползали до 19 1/4. Тут даже я понял, что дело неладно, и продал их, потеряв 1160,38 долл. И это было лучшее, что я мог сделать в том своем смятенном настроении. Я легко отделался: спустя какое-то время цена упала до 12 1/4.

В другой раз брокер позвонил и сказал: «До конца года *Sterling Precision* поднимутся до 40». На ту минуту они стоили 8. «Компания одну за другой скупает мелкие преуспевающие фирмы и вот-вот превратится в гиганта», – объяснил брокер. И добавил, что сведения самые надежные. Этого было достаточно. А как иначе? Брокер с Уолл-стрит, который, как я думал,

не может ошибаться, одарил меня настоящей новостью. В жизни я не принимал решения быстрее, чем тогда. Учитывая источник информации, я решил сыграть по-крупному. Я купил 1000 штук *Sterling Precision* по $7 \frac{7}{8}$, отдав за них 8023,10 долл., после чего с довольным видом устроился поудобнее, чтобы наблюдать за их взлетом. До 40 еще было очень далеко, когда цена замерла в нерешительности, а потом медленно пошла на попятный. Когда стало ясно, что она вполне может упасть ниже 7, я сбавил их по $7 \frac{1}{8}$, выручив всего 6967,45 долл. «Надежные сведения» за несколько дней сделали меня беднее на 1055,65 долл. А акции в итоге упали до $4 \frac{1}{8}$.

Но все мои потери с лихвой перекрывались великой гордостью, которую я испытывал от пребывания на Уолл-стрит, и я без устали искал новые подходы. Как-то раз, листая *The Wall Street Journal*, я набрел на колонку с перечнем биржевых сделок руководителей и директоров публичных компаний. Изучив вопрос поглубже, я узнал, что с целью недопущения махинаций Комиссия по ценным бумагам требует от управляющих и директоров сообщать о покупке или продаже акций их компаний. Ага, это уже было кое-что! Теперь-то я буду точно знать, как ведут себя настоящие инсайдеры. Главное – не спускать с них глаз. Станут покупать – и я с ними. Начнут продавать – продам и я.

Я попробовал, но из этого ничего не вышло. К тому времени, как я узнавал о сделках инсайдеров, было уже поздно. Кроме того, выяснилось, что инсайдеры тоже люди. Как и рядовые инвесторы, они сами зачастую покупали слишком поздно или продавали слишком рано. Сделал я и еще одно открытие. Может, они знали все о своей компании, но они не знали, в каком настроении пребывает рынок, где торгуются их бумаги.

День за днем, сделка за сделкой, я понемногу смекал, что к чему. Как ребенок, который каждый день слышит одни и те же слова и в итоге заучивает их, так и я, набираясь опыта, потихоньку выводил кое-какие правила на будущее. Вот они:

№1. Не верить рекомендациям экспертов. Они небезгрешны – что в Канаде, что здесь.

№2. Быть осторожнее с советами брокеров. Они ошибаются.

№3. Не следовать пословицам, будь им хоть тысяча лет.

№4. Не связываться с «внебиржевыми» бумагами, торговать только акциями зарегистрированных компаний, чтобы всегда нашелся покупатель, если я захочу продать.

№5. Не вестись на слухи, сколь правдивыми они ни казались бы.

№6. Фундаментальный подход верней спекулятивного. Надо его освоить.

Я записал эти правила и постановил, что буду строго их соблюдать. Я прошелся по своим биржевым записям и вдруг наткнулся на транзакцию, которая дала мне седьмое правило и привела к событиям, последовавшим немедленно за этим. Оказалось, что у меня есть акции, о которых я не знаю.

Это были бумаги *Virginian Railway*. В августе 1954-го я купил их 100 штук по $29 \frac{3}{4}$ на сумму 3004,88 долл. Я купил и забыл про них, поскольку все время сидел на телефоне и манипулировал десятками акций, порой зарабатывая аж целых 75 центов на сделке, а иногда лихорадочно кидаясь спасать дешевеющие бумаги, стремясь сбить их с рук, прежде чем цена упадет еще ниже.

Бумаги *Virginian Railway* не доставляли мне никаких хлопот, и я оставил их в покое. Они были словно примерный ребенок, спокойно игравший себе в уголке, пока я пытался урезонить и утихомирить дюжину шалопаев. Теперь, увидав их название (через 11 месяцев после покупки), я насилу их вспомнил. Они вели себя так смиренно, что совершенно вылетели у меня из головы. Я кинулся к таблице котировок. Они шли по 43 1/2. Эти тихие, позабытые мной бумаги все это время понемножку росли. Продав их, я получил 4308,56 долл. Без малейших усилий и волнений с моей стороны они принесли мне 1303,68 долл. чистыми. Они же дали мне смутное понимание того, что в итоге стало моим седьмым правилом.

№7. Лучше дольше держать растущие акции одной компании, чем короткое время жонглировать дюжиной бумаг.

Но как понять, какие акции будут расти? Я решил пристальней взглянуть на *Virginian Railway*. Что вызвало их устойчивый рост, пока другие бумаги скакали как попало? Я спросил у брокера. Тот ответил, что компания получает стабильный доход и платит хорошие дивиденды. Ее финансы были в превосходном состоянии. Теперь я знал причину устойчивого роста. Это была фундаментальная причина. Это убедило меня, что с фундаментальным подходом у меня туго.

И я взялся исправлять положение. Я снова читал, разбирался, размышлял, полный решимости отыскать идеальные акции.

Я подумал, что если буду изучать отчеты компаний, то выясню все об их акциях и тогда уж пойму, насколько это удачное вложение средств. Я стал узнавать все про балансы и отчеты о прибылях. Слова «активы», «обязательства», «капитализация», «списания» прочно вошли в мой лексикон. Я бился над этим несколько месяцев. Вечерами после дневных торгов я по нескольку часов рылся в отчетности сотен компаний, сравнивал их активы, обязательства, рентабельность и показатели «цена/прибыль».

Я составлял списки:

- акций с наивысшим рейтингом;
- акций, которые нравились экспертам;
- акций, торговавшихся ниже балансовой стоимости;
- акций компаний, богатых деньгами;
- акций компаний, никогда не сокращавших дивидендные выплаты.

Однако я снова и снова сталкивался с одной и той же проблемой. Даже когда на бумаге все выглядело прекрасно, отчеты были хрустящи, а перспективы блестящи, фондовый рынок все равно вел себя не так, как следовало.

К примеру, после того, как я самым тщательным образом сравнил балансы и в тонкостях изучил финансовое положение дюжины текстильных компаний, заключив, что наилучшие перспективы, судя по всему, имеют *American Viscose* и *Stevens*, я очень удивился, когда выбранные мною акции продолжали топтаться на месте, а акции какой-то там *Textron* выросли. В других отраслях раз за разом происходило то же самое.

Озадаченный и слегка вышедший из себя, я стал подумывать, не лучше ли будет при оценке достоинств той или иной компании положиться на суждение некоей высшей авторитетной инстанции. Я поинтересовался у брокера, нет ли чего-нибудь в этом роде. Он посоветовал обратиться к услугам весьма почтенной, очень надежной и притом популярной фирмы, которая ежемесячно публиковала важнейшие данные по акциям нескольких тысяч компаний: чем занимаются компании, каков был разброс цен на акции как минимум за последние 20 лет, хороша ли история дивидендных выплат, какова финансовая структура и сколько

прибыли они зарабатывают из расчета на одну акцию в год. Акции также ранжировались по относительной надежности и ценности. Мне не терпелось посмотреть, как это выглядит.

Бумаги категории «Экстра», дивиденды по которым выплачивались бесперебойно, ранжировались так:

AAA – Надежнее не бывает
AA – Никаких сомнений
A – Крепко стоят на ногах

Акции высшей категории, дивиденды по которым платились более-менее исправно, делились на:

BBB – Лучшие в своей категории
BB – Недурственные
B – Сносные

Бумаги средней категории, дивиденды по которым выплачивались, но будущее их было туманным, подразделялись на:

CCC – Лучшие в своей категории
CC – Надежды есть
C – Слабые надежды на дивиденды

Наконец, самые худшие акции делились на:

DDD – Никаких надежд на дивиденды
DD – Чуть теплые
D – Ценности не представляют

Я изучил все это самым тщательным образом. Все так просто. Мне больше не было нужды самому копаться в балансах и отчетах о прибыли. Они уже были разобраны по полочкам, мне оставалось только сравнивать: А лучше В, С лучше D. Я снова был увлечен и счастлив. Запахло настоящей наукой. Все, игры кончились. Никаких больше слухов, никаких волнений. Теперь я – бесстрастный расчетливый финансист.

Определенно, сейчас зак ладывался фундамент моих будущих побед. Я чувствовал себя на коне и во всеоружии. Я больше никого не слушал, не просил ничьих советов. Все, что я творил до сих пор, было не меньшей дуростью, чем мои канадские злоключения. Но теперь-то я знал, что поможет мне добиться успеха – мои собственные сравнительные таблицы. Я засучил рукава и принялся за работу.

Глава 3. Первый кризис

Я знал из книг, что акции образуют (точь-в-точь как животные – стада) отраслевые группы, и цены бумаг одной группы имеют свойство вместе двигаться вниз и вверх.

Потому представлялось логичным посредством анализа фундаментальных показателей отыскать:

- а) сильнейшую отраслевую группу;
- б) сильнейшую компанию этой группы.

Потом следовало купить акции этой компании и держать их, поскольку уж такие-то акции не могут не расти.

Я стал анализировать достоинства акций в связи с их отраслевой группой. Изучая котировки *General Motors*, я автоматически находил *Chrysler*, *Studebaker* и *American Motors*. Зацепившись взглядом за *Kaiser Aluminum*, машинально искал глазами *Reynolds Metals*, *Alcoa* и *Aluminium Ltd*. Вместо того, чтобы читать биржевые сводки в порядке убывания рейтинга – А... В... С... – я изучал их в разрезе отраслевых групп. Если те или иные акции вели себя

лучше рынка в целом, я тут же смотрел на поведение их собратьев – акций той же отраслевой группы. Если и они вели себя хорошо, я искал главу семейства – акции, которые вели себя лучше всех, лидеров отрасли. Если уж я не заработаю на них, то об остальных и думать нечего.

Как же я нравился себе в эти минуты! Со своим основательным, научным подходом я чувствовал себя без пяти минут магистром финансов. А ведь это была не просто теория. Я собирался применить ее на практике и заработать кучу денег. Начал я со сбора данных о прибылях в различных отраслях: нефтедобывающей, автомобилестроительной, авиастроительной, сталелитейной. Сначала я сравнивал их прошлые прибыли с нынешними, потом нынешние прибыли – с прибылями других отраслевых групп. Я изучал рентабельность, показатель «цена/прибыль», капитализацию. Наконец, просеяв немислимое количество данных, я заключил, что мое богатство плавилось в печах одной из сталелитейных компаний.

Определившись с отраслью, я принялся исследовать ее в мельчайших подробностях. Тут я вновь обратился к бюллетеню с рейтингами.

Я был настроен играть наверняка и потому решил, что акции должны иметь рейтинг «А» и по ним должны выплачиваться высокие дивиденды. Но меня ждал сюрприз. Оказалось, что рейтинг «А» встречается крайне редко и почти всегда это привилегированные акции. Цены на них были относительно стабильны и редко росли сногшибательно. Очевидно, это мне не подходит.

Следующими шли акции категории «В». Их было много, и с ними все было в порядке. Я отобрал пять самых известных и принялся с превеликой тщательностью сравнивать между собой. В результате получилась такая таблица:

Компания	Рейтинг	Цена на конец июня 1955-го	Отношение «цена/прибыль»	Прибыль на акцию:			Прибыль 1955-й (оценка):	
				1952	1953	1954	Прибыль	Дивиденды
BETHLEHEM STEEL	BB	142%	7,9	8,80	13,30	13,18	18,00	7,25
INLAND STEEL	BB	79%	8,3	4,85	6,90	7,91	9,50	4,25
U.S. STEEL	BB	54%	8,4	2,27	3,78	3,23	6,50	2,15
JONES & LAUGHLIN	B	41½	5,4	2,91	4,77	3,80	7,75	2,25
REPUBLIC STEEL	B	47½	8,5	3,61	4,63	3,55	5,50	2,50

Я глядел на таблицу и мое возбуждение нарастало. Стрелка весов отчетливо указывала на акции *Jones & Laughlin*. Я не мог взять в толк, почему никто не заметил их раньше. Они само совершенство:

Принадлежат к сильной отраслевой группе.

Имеют крепкий рейтинг.

По ним платят почти 6%.

Показатель «цена/прибыль» лучше, чем у остальных в группе.

Меня охватил небывалый энтузиазм. Вот он, мой золотой ключик. Удача падала мне в руки как спелое яблоко. Эти акции сделают меня богачом. Это был непреложный научный факт. Эти бумаги – мои новые *Brilund*, только лучше. Они могли в любое мгновение подскочить на 20–30 пунктов.

Я беспокоился только о том, как побыстрее купить большое количество этих акций прежде, чем о них пронюхают другие. Я был так уверен в своих умозаключениях, основанных на глубочайшем исследовании, что решил собрать все деньги, какие только можно.

У меня была кое-какая недвижимость в Лас-Вегасе, купленная на сбережения от работы танцором. Я ее заложил. У меня была страховка. Я взял под нее заем. У меня был долгосрочный контракт с «Латинским кварталом». Я попросил аванс.

Я не колебался ни секунды. Сомнений не было. По моим тщательным, сугубо научным расчетам выходило, что ошибки быть не может.

23 сентября 1955-го я купил 1000 акций *Jones & Laughlin* по 52 1/4 с маржой, которая тогда составляла 70%. Стоимость акций равнялась 52 652,30 долл. И я должен был внести наличными 36 856,61 долл. Чтобы собрать такую сумму, мне пришлось выставить в качестве гарантий все, что у меня было.

Все это я проделал с величайшей уверенностью. Теперь оставалось только сесть и ждать, когда придет пора пожинать плоды моей безошибочной теории.

26 сентября грянул гром. *Jones & Laughlin* стали падать.

Я поверить не мог. Как это возможно? Это же моя новая *Brilund*! Мой остров сокровищ! И ведь это не было авантюрой. Это был совершенно бесстрастный выбор на основе безгрешной статистики. А цена все падала.

Я смотрел, как она падает, но отказывался смотреть правде в глаза. Меня точно паралич разбил. Я не знал, что мне делать. Продать? Как это? По моим расчетам *Jones & Laughlin* стоили никак не меньше 75 долл. за акцию. «Это ненадолго, – успокаивал я себя. – Причин для падения нет. Это отличные бумаги. Все наладится. Надо потерпеть». И я терпел.

Шли дни. Я боялся смотреть на котировки. Звонил брокеру и дрожал как осиновый лист. Открывая газету, хватался за сердце.

Когда, упав на три пункта, акции отыграли полпункта, моя надежда ожила. «Дела пошли на поправку», – обнадеживал я себя. Страхи временно утихли. Но на следующий день падение возобновилось. Когда 10 октября цена упала до 44, меня охватила паника. Сколько еще она будет падать? Что мне делать? Я был вне себя от ужаса. С каждым пунктом падения я терял по 1000 долл. Мои нервы не выдержали. Я решил продать и получил на свой счет 43 583,12 долл. Чистый убыток составил 9069,18 долл.

Я был сломлен, раздавлен, уничтожен. Все мое самомнение, все мои наукообразные идеи рухнули. Я чувствовал себя так, словно огромный медведь навалился на меня и задрал прежде, чем я успел поднять ружье. Куда делась наука? Какой прок от анализа? Что стряслось с моей статистикой?

От такого удара сломался бы кто угодно. Будь я отпетым игроком, я бы ожидал чего-то подобного. Но я-то как раз делал все, чтобы им не быть.

Я трудился не покладая рук. Я делал все возможное, чтобы избежать ошибки. Я изучал, анализировал, сравнивал. В своем решении я опирался на самые что ни на есть достоверные, основополагающие сведения. А кончилось все тем, что я влетел на 9 тыс.

Когда я осознал, что мне, по всей видимости, придется распрощаться с собственностью в Лас-Вегасе, меня охватило глубокое отчаяние. Тучи банкротства сгущались надо мной. Вся моя уверенность, настоящая на удаче с *Brilund* и подпитываемая благосклонностью бычьего рынка, растаяла как снег. Все было впустую. Спекуляции, наводки и верные сведения, штудирование и зубрежка, исследования и анализ: что я ни пробовал, ничто не сработало. Я опустил руки. Не знал, что делать. Чувствовал, что не в силах сдвинуться с места. Однако надо было как-то спасти имущество. Я должен был найти какой-то способ покрыть убытки.

Я часами остервенело рылся в котировках в надежде на спасение.словно приговоренный к смерти узник, я обшаривал все углы камеры в поисках малейшей щели. Наконец что-то привлекло мой взгляд. Это были бумаги фирмы *Texas Gulf Producing*, о которой я никогда не слышал. Похоже, они росли. Я ничего о них не знал, видел только, что они поднимались день ото дня. Может, это мое спасение? Если бы знать, но попытаться надо было. Больше от безысходности, чем в надежде на удачу, в последней отчаянной попытке отыграться я распорядился купить 1000 штук по ценам между 37 1/8 и 37 1/2, всего на сумму 37 586,26 долл.

Затаив дыхание, я смотрел, как они продолжали расти. Когда цена дошла до 40, меня охватило сильнейшее искушение продать. Но я сдержался. Впервые за свою биржевую

карьеру я отказался от быстрой прибыли. Я не имел на это права, мне надо было вернуть 9 тыс.

Я звонил брокеру каждый час, а то и каждые пятнадцать минут. Я буквально спал в обнимку со своими акциями. Я следил за каждым их движением, как трепетная мать за новорожденным.

Я держал их пять недель, все это время напряженно за ними наблюдая.

Потом в один из дней, когда они стояли на 43 1/4, я решил больше не испытывать судьбу. Я их продал, выручив 42 840,43 долл. И тем самым вернул более половины потерянных 9 тыс.

Продав *Texas Gulf Producing*, я чувствовал себя так, словно миновал кризис длительной, тяжелой болезни. Я был измучен, опустошен, выпотрошен. Но в голове у меня что-то начало проясняться. Озарение пришло в форме вопроса.

«Какой прок, – спрашивал я себя, – во всех этих отчетах, обзорах, рейтингах, коэффициентах?» Об акциях, которые спасли меня от катастрофы, я не знал ничего. Я выбрал их по одной простой причине – они росли.

Может это ответ на мой вопрос? Как знать.

Злоключения с *Jones & Laughlin* сыграли свою важную роль. Урок не пропал даром. Я увидел свет, и это был свет моей теории.

Часть третья Теоретик

Глава 4. Рождение теории ящиков

После кошмара с *Jones & Laughlin* и более удачного опыта с *Texas Gulf Producing* я сделал передышку, чтобы оценить свое положение. К тому моменту я набил достаточно шишек, чтобы уразуметь, что мне не следует считать фондовый рынок игровым автоматом, который, если повезет сорвать джек-пот, насыпет мне полную кошелку монет. Конечно, в каждом деле есть доля случайности, но полагаться на нее нельзя. Может повезти раз, другой, но не все же время.

Нет, это не для меня. Я буду опираться на знания. Я должен, наконец, научиться торговать по науке. Можно ли выиграть в бридж, не зная правил? Или поставить мат в шахматах, не зная, как ходят фигуры? Так как же я собирался преуспеть на фондовом рынке? А ведь я играл на деньги и при том против весьма искушенных соперников. На что я мог рассчитывать, не зная азов игры? Придется начать все заново. Первым делом я припомнил весь свой прежний опыт. С фундаментальным подходом я ошибся. С техническим подходом получилось намного лучше. Вероятно, самое правильное – попробовать снова пойти тем путем, что и в случае с *Texas Gulf Producing*.

Легко сказать. Каждый вечер я часами просиживал над биржевыми сводками в поисках похожих акций. Однажды мне на глаза попались бумаги *M&M Wood Working*. Ни один из финансовых бюллетеней ничего о них не сообщал. Мой брокер слышал о них впервые в жизни. Но мой интерес к ним не ослабевал, уж больно их поведение напоминало движение *Texas Gulf Producing*. Я стал пристально за ними следить.

В декабре 1955 года они за месяц подорожали с 15 до 23 5/8. Потом, после пяти недель затишья, объем торгов увеличился, и цена вновь стала расти. Я решил купить 500 штук по 26 5/8. Рост продолжался, и я не продавал и не сводил с них глаз. Объем торгов не снижался, цена двигалась вверх. Когда она дошла до 33, я продал и получил 2866,62 долл. прибыли.

Я был страшно счастлив, но не столько из-за денег, сколько из-за того, что я купил *M&M Wood Working* из тех же соображений, что и *Texas Gulf Producing*, исходя лишь из их поведения на рынке. Я ничего о них не знал, да и неоткуда было. Но, глядя на объем торгов и продолжавшийся рост, я рассудил, что кое-кто, вероятно, знает о них больше меня.

Догадка подтвердилась. Уже продав акции, я из газет узнал, что их уверенный рост был вызван секретными переговорами о слиянии. После стало известно, что некая компания предложила купить *M&M Wood Working* из расчета 35 долл. за акцию, и предложение было принято. Это значило, что, хотя я был в полном неведении о закулисной сделке, я продал акции лишь на два пункта дешевле максимума. Я был заморожен мыслью о том, что покупка акций исходя только из их поведения позволила мне нажиться на будущем слиянии, ничего о нем не зная. Я поступил как инсайдер, хотя и не был им.

Этот опыт больше, чем какой-либо другой, убедил меня, что чисто технический подход к рынку работает. То есть положительный результат возможен, если учитывать только движение цены и объем торгов, отбросив все остальные факторы.

Из такого расчета я и стал действовать. Я сосредоточился на изучении цен и объемов и старался не обращать внимания на слухи, подсказки и фундаментальные данные. Я принял решение не забивать голову причинами роста. Я рассуждал так: если в жизни компании происходят некие изменения к лучшему, это скоро отразится на цене акций и объеме торгов ими, поскольку многим захочется их купить. Если я натренирую глаз замечать подъем на

ранних стадиях, как это было с *M&M Wood Working*, то смогу поймать волну, не зная причин роста.

Вот только бы понять, как засечь изменения. После длительных раздумий я нашел подходящий критерий. Я решил уподобить акции людям.

Я рассуждал так: если какая-нибудь горячая красотка в ночном клубе запрыгнет на стол и пустится в пляс, это никого особенно не удивит. Такое поведение с ее стороны вполне ожидаемо. Но если вдруг тот же самый фортель выкинет почтенная матрона, это будет довольно необычно и люди тут же скажут: «Ну и дела, не иначе что-то случилось».

Точно так же, если обычно малозаметные акции проявят активность, это следует считать неожиданностью, а если при этом их цена пойдет вверх, то надо покупать. Скорее всего, за необычным маневром стоят хорошо осведомленные люди. Купив эти акции, я стану их невидимым сообщником.

Я попробовал так делать. Временами выходило успешно, временами нет. Я не понимал, что мой глаз еще плохо натренирован, и как раз когда я почувствовал уверенность в том, что теория работоспособна, меня ожидал холодный душ.

В мае 1956 года я обратил внимание на акции *Pittsburgh Metallurgical*, которые в то время шли по 67. Это были резвые, энергичные бумаги, и я полагал, что их быстрое восхождение продолжится. Увидев, что они зашевелились, я купил 200 штук на общую сумму 13483,40 долл.

Я был так уверен в своем суждении, что отбросил всякую осторожность, и когда, против моего ожидания, акции начали слабеть, я счел это небольшой коррекцией. Я был убежден, что после небольшого падения они еще сильно прибавят.

Они и прибавили, но не в том направлении. Десять дней спустя они стоили 57. Я продал их с убытком в 2023,32 долл.

Что-то явно было не так. Все указывало на то, что это были лучшие на тот момент бумаги на рынке, но они упали, не успел я их купить. К моему пущему разочарованию, едва я их продал, как они принялись расти. Пытаясь найти объяснение, я глянул, как они вели себя до этого момента, и обнаружил, что купил их на вершине долгого подъема на 18 пунктов. Едва ли они были способны на большее за один раз. Почти в то же мгновение, как я их приобрел, они пошли вниз. Стало понятно, что я купил подходящие акции в неподходящий момент.

Оглядываясь назад, я видел все это так ясно. Я в точности понимал, почему акции так себя вели, но лишь спустя время. Вопрос же был в том, как засечь движение в момент, когда оно происходит.

Это была четкая и ясная задача, чудовищная по масштабу. Я знал уже, что от книжных методов толку мало, балансы бесполезны, надежные сведения ненадежны. Хватаясь за соломинку, я решил поподробнее изучить поведение как можно большего числа акций. Как они движутся? Что у них за характер? Есть ли в их колебаниях какая-нибудь система?

Я снова принялся за книжки и биржевые сводки, штудировал сотни графиков. Вдруг я стал замечать в движении котировок нечто такое, чего не видел прежде. Оказалось, что цены акций движутся не как попало. Они не разлетаются, как воздушные шарики, в разные стороны. Их точно магнитом тянет вверх или вниз, и движение это, начавшись, обычно имеет свойство длиться. А еще я заметил, что на своем пути вверх цена проходит ряд областей, внутри которых какое-то время довольно уверенно колеблется между некоторыми границами – верхней и нижней. Заключенные в рамку, эти области, поставленные одна на другую, выглядели совсем как штабеля коробок или ящиков. Так было положено начало моей теории ящиков, которой суждено было меня обогатить.

Вот как я применял свою теорию: когда колебания цен интересующих меня акций грозились, как ящики, одно на другом, и текущая цена была в верхнем ящике, я принимался

за ними следить. Если они болтались между днищем и крышкой ящика, меня это вполне устраивало. После того, как я определялся с верхней и нижней границами ящика, акции могли делать, что им заблагорассудится, но только в этих границах. Если они не колебались, вот тогда я расстраивался.

Отсутствие движения означало отсутствие жизни. А безжизненные акции меня не интересовали, так как едва ли от них можно было ожидать энергичного роста.

Положим, для примера, что цена неких акций застряла между 45 и 50. В этих пределах они могли колебаться сколько им угодно, но я продолжал держать их в уме. Если же они падали до 44 1/2, я вычеркивал их из списка кандидатов на покупку.

Почему? Потому что падение ниже 45 означало, что они проваливаются ящиком ниже, и это было нехорошо с их стороны – мне нужны были только те, что перемещались ящиком выше.

Я обнаружил, что порой акции неделями оставались в одном ящике. Пока они находились там и не проваливались ящиком ниже, я не волновался, сколько бы это не продолжалось.

Я наблюдал, к примеру, что, находясь в ящике 45/50, акции вели себя так:

45–47–49–50–45–47

То есть, дойдя до 50, они откатывались к 45, а потом много дней торги по ним закрывались на отметке 46 или 47, чем я был вполне доволен. Они по-прежнему находились внутри ящика. При этом я, разумеется, все время следил, не собираются ли они наверх, в следующий ящик. Если такое случалось, я их покупал. Никакого правила насчет того, как это у них происходит, у меня не было. Надо было просто следить и в случае чего незамедлительно действовать. Некоторые особо ретивые акции переходили в другой ящик за несколько часов. У других на это уходило несколько дней. Если акции вели себя как надо, то из ящика 45/50 они лезли в верхний ящик. Тогда их движение выглядело как-то так:

48–52–50–55–51–50–53–52

Было ясно, что они осваиваются в следующем ящике – 50/55.

Все это, как вы понимаете, только примеры. У всех акций были ящики своих размеров, и мне приходилось вычислять их для каждой из них отдельно. Так, одни акции колебались в довольно узких пределах, не более чем на 10% в каждую сторону. Другие, поразмашистее – на 15–20%. Надо было точно определить размеры ящика и смотреть, чтобы акции не упали гораздо ниже дна. Когда это происходило, я немедленно с ними расставался, потому что они вели себя неправильно. Пока они оставались в ящике, я считал откат с 55 до 50 вполне нормальным. Я вовсе не считал это падением. Скорее наоборот.

Танцор, прежде чем взмыть в воздух, приседает. С акциями то же самое. Они не скачут мгновенно с 50 до 70. Иными словами, когда уверенно идущие вверх акции, достигнув отметки 50, откатывались до 45, я считал, что они, точно как танцор, собираются перед прыжком.

Позднее, набравшись опыта, я понял, что откат к 45 после 50 обладает еще одним полезным свойством: он распугивает слабых и боязливых держателей бумаг, которые ошибочно принимают коррекцию за падение, и это позволяет акциям впоследствии двигаться вверх быстрее.

Со временем я начал различать в уверенном поступательном движении акций некую присущую им размерность. Скажем, если на пути от 50 к 70 акции время от времени падали, это говорило о том, что они выдерживают правильный ритм.

Сперва они двигались так:

50–52–57–58–60–55–52–56

Это значит, они были в ящике 52/60.

А потом они делали рывок:

58–61–66–70–66–63–66

Это значит, они уже как следует закрепились в ящике 63/70. Я также предполагал, что они все еще были на пути к высшим сферам.

Оставалось решить, в какой момент покупать? Рассуждая логически – когда акции проникают снизу в новый ящик. Дело казалось довольно простым, пока случай с *Louisiana Land & Exploration* не доказал обратное.

Неделями я наблюдал, как график цен этих бумаг выстраивается в пирамиду из ящиков. Когда крышка последнего ящика встала на отметке в 59 3/4, я почувствовал, что прочитал их верно. Я поручил брокеру позвонить мне, когда они дойдут до 61, то есть, как я считал, до днища следующего ящика. Он так и сделал, но на беду меня в эту минуту не оказалось в моем гостиничном номере. Он нашел меня только через два часа. К тому времени цена выросла до 63. Я жутко расстроился. Какая была возможность!

Я разозлился, что проворонил их на уровне 61, а когда они за очень короткое время выросли до 63, я был уверен, что упустил супервыгодное дело. Разум мой помутился. В угаре я был готов заплатить любую цену. Я был намерен во что бы то ни стало заполучить акции, которые, по моим расчетам, должны были подняться до заоблачных высот.

Они и поднимались: 63 1/2 – 64 1/2 – 65. Я был прав. Это же надо – так правильно все угадать и прошляпить! Я не мог больше ждать и купил 100 штук по 65 – под самой крышкой нового ящика, – потому что прозевал их, когда они были на его дне.

Пусть я понемногу оттачивал приемы и набивал руку в выборе акций, но в механике Уоллстрит я все еще разбирался слабо и поэтому поделился проблемой с брокером. Мы обсудили ситуацию с пропущенным звонком. Брокер сказал, что мне надо было отдать автоматический приказ на покупку по 61. Он посоветовал мне всякий раз, когда я приму решение о цене покупки, отдавать соответствующий приказ. Тогда акции будут куплены без дополнительных консультаций со мной. На том мы и поладили.

Проблема автоматической покупки в нужный, по моему мнению, момент была решена.

К тому времени «теория ящиков» как следует устаканилась у меня в голове, и я успешно применил ее три раза кряду.

Я купил *Allegheny Ludlum Steel*, когда увидел, что они забираются в ящик 45/50. Я купил 200 штук по 45 3/4 и продал их через три недели по 51.

Потом я купил 300 штук *Dresser Industries* на входе в ящик 84/92. Я взял их по 84, но мне не понравилось, как они вели себя внутри ящика, и я продал их по 86 1/2.

Затем я купил 300 штук *Cooper-Bessemer* по 40 3/4 на дне ящика 40/45 и продал по 45 1/8.

На трех этих сделках я заработал 2442,36 долл.

Это здорово добавило мне уверенности, но совсем скоро я получил удар по физиономии, который дал мне понять, что моя теория не доведена до ума. В августе я купил 500 штук *North American Aviation* по 94 3/8, так как был уверен, что они вот-вот переберутся в ящик с дном в 100 долл. Почти сразу же они повернули назад и стали падать. Я мог продать их, когда они потеряли пункт. Я мог продать их, когда они потеряли два. Но я закусил удила. Мешала гордость. На кону стоял престиж моей теории. Я без конца твердил себе, что не может такого быть, чтобы эти акции упали еще больше. Тогда я еще не знал, что рынок не знает выражения «не может быть». С любыми акциями может случиться все что угодно. К концу следующей недели прибыль от предыдущих трех сделок испарилась. Я вернулся к тому, с чего начал. Этот опыт, как теперь видно, был важной поворотной точкой моей биржевой карьеры.

Именно тогда я наконец понял, что:

1. Ни в чем нельзя быть уверенным – я обречен ошибаться через раз.

2. Надо смириться с этим и внести соответствующие поправки – засунуть подальше свои гордость и эго.

3. Я должен ставить диагноз бесстрастно и не связывать себя руки никакой теорией или конкретными акциями.

4. Нельзя полагаться на удачу. Сперва я должен, насколько это в человеческих силах, свести риск к минимуму.

Моим первым шагом в заданном направлении стало изобретение того, что я обозвал «орудием быстрого убытка». Я уже понимал, что буду ошибаться в половине случаев. Так, может, принять это как данность и продавать немедленно с малыми потерями? Почему бы, купив по 25, одновременно не отдать распоряжение продать, если цена упадет ниже 24?

Я решил, что буду отдавать приказ на покупку по определенной цене сразу же вместе с автоматическим стоп-лоссом на случай, если цена повалится. Так я никогда не лягу спать с убытком. Если какие-нибудь из моих акций упадут ниже цены, которую я им назначил, я избавлюсь от них до того, как лечь в кровать. Я понимал, что много раз буду выходить из игры одного принципа ради и только для того, чтобы увидеть, как бумаги тут же полезут вверх. Но это было не так важно, как не допустить крупных убытков. Кроме того, я всегда смогу снова купить, уплатив более высокую цену.

Затем я сделал второй, не менее важный, шаг. Я понимал, что, будучи правым в половине случаев, я успеха не добьюсь. Я уже знал, что, даже торгуя «в ноль», легко остаться без штанов. Скажем, если я вложу тысяч десять в не самые дорогие акции, каждая сделка с ними будет обходиться мне в 125 долл. комиссионных при покупке и еще 125 долл. при продаже.

Предположим, я буду прав в половине случаев. При 250 долл. комиссионных за сделку мне надо будет сыграть по нолям всего 40 раз, и моего капитала как не бывало. Он будет весь съеден комиссионными. Они будут, как мыши, отгрызать по чуть-чуть при каждой операции, пока не доедят мои деньги до конца:

Купил 500 шт. по 20 долл.

Заплатил (включая комиссионные) 10125,00 долл.

Продал 500 шт. по 20 долл.

Получил (исключая комиссионные) 9875,00 долл.

Убыток 250,00 долл.

40 раз по 250 долл. = 10 тыс. долл.

От этой напасти было лишь одно средство: прибыли должны быть больше убытков.

По опыту я знал, что самое трудное для меня – это не продать растущие бумаги слишком рано. Я вечно продавал наспех, потому что я – трус. Если я покупал по 25, и они вырастали до 30, я так боялся, что они пойдут вниз, что продавал. Я знал, как поступать правильно, но неизменно делал наоборот.

И я решил так: раз я не могу приучить себя не пугаться всякий раз, когда цена идет вниз, лучше применить другой метод, а именно: держать растущие бумаги, но одновременно поднимать уровень стоп-лосса. Причем держать его надо на таком расстоянии, чтобы случайный мах цены его не задел. Если же акции на самом деле развернутся и начнут падать, я продам их немедленно. Так рынку никогда не удастся ободрать меня как липку.

Но как определить, когда фиксировать прибыль?

Я понимал, что не смогу продавать на пике. Всякий, кто утверждает, что только так и делает, врет. Если продать, пока они растут, это будет голая догадка, ведь я не знаю, как долго они еще будут идти вверх. Это было бы ничуть не умнее, чем предположить, что «Мою прекрасную леди» перестанут давать после 200 представлений. С тем же успехом можно было сказать «300» или «400». Почему бы не остановиться на любой из этих отметок? Да

потому, что продюсер не дурак, чтобы закрывать шоу, если в театре каждый вечер аншлаг. Он начнет подумывать об этом, только когда в зале станут появляться пустые места.

Я перенес сравнение с Бродвеем на торговлю акциями. Глупо продавать, пока они идут вверх. Но когда же? Как когда? Когда они пойдут вниз?! Как только пирамида из ящиков начнет рушиться, самое время тушить свет и распродавать. Скользящий стоп-лосс, перемещающийся вслед за растущей ценой акций, позаботится об этом за меня.

Порешив с этим, я сел пересчитать свои цели...

1. Правильные акции.
2. Правильный момент.
3. Небольшие убытки.
4. Большие прибыли.

...и проверить оружие:

1. Цена и объем.
2. Теория ящиков.
3. Автоматический ордер на покупку.
4. Ордер стоп-лосс на продажу.

Что касается базовой стратегии, то я решил всегда делать так: буду труси́ть рядом с восходящим трендом, таская за собой страховку из стоп-лосса. Если тренд продлится, я куплю еще. Ну, а если тренд развернется? Пущусь наутек. Я понимал, что меня ждут бесчисленные сюрпризы. О многом придется догадываться. Предположение о правоте в половине случаев может оказаться чересчур оптимистичным. Но теперь моя задача виделась ясней, чем когда-либо. Я должен научиться взирать на акции холодным, бесстрастным взглядом. Я не должен влюбляться в них, когда они растут, и злиться, когда они падают. Не бывает плохих и хороших акций. Бывают только акции растущие и падающие, и я должен держать первые и продавать вторые.

А для этого мне надо было совершить кое-что потруднее всего того, что было прежде. Я должен был взять свои чувства – страх, надежду, жадность – под полный контроль. Я понимал, что для этого потребуется собрать в кулак всю мою волю, но я чувствовал себя как человек, который знает, что в комнате есть свет, и упорно нашаривает выключатель.

Глава 5. Телеграммы на другой конец света

Не успел я толком начать торговать по новым правилам, как подписал контракт на двухлетние гастроли по миру со своим шоу. Сразу возникло множество вопросов. К примеру, как я буду вести дела, находясь на другом конце света? Я сразу очень живо припомнил пропущенный звонок от брокера. Если такое могло случиться в Нью-Йорке, как преодолеть эту трудность, будучи за тысячи миль оттуда? Я посоветовался с брокером, и мы решили поддерживать связь посредством телеграфа.

Еще мы договорились, что он будет отправлять мне авиапочтой еженедельный финансовый бюллетень *Barron's*. Так я смогу следить, не идут ли какие бумаги в рост. А ежедневные телеграммы сообщали бы котировки акций, которыми я владел. Даже в такие места, как Кашмир и Непал, где шли мои гастроли, телеграммы исправно приходили каждый день. В них содержались цены закрытия моих бумаг на Уолл-стрит.

Чтобы сберечь время и деньги, мы с брокером условились об особом коде. Послания состояли только из перечня букв, обозначающих акции, за каждой из которых шла серия цифр, бессмысленных на первый взгляд. Например, они выглядели так:

B 32 1/2 L 57 U 89 1/2 A 120 1/4 F 132 1/4

Прошло несколько дней, прежде чем я понял, что для должного наблюдения за акциями этого мало. Я не мог выстроить свои ящики, не зная верхнего и нижнего пределов колебаний. Я позвонил в Нью-Йорк и попросил брокера добавлять к цене закрытия минимум и максимум за день. Телеграммы приняли такой вид:

В 32 1/2 (34 1/2 – 32 3/8) L 57 (58 5/8 – 57) U 89 1/2 (91 1/2 – 89) A 120 1/4 (121 1/2 – 120 1/4) F 132 1/4 (134 7/8 – 132 1/4)

Я не просил сообщать объемы торгов, чтобы не загромождать телеграммы. Ведь у всех моих акций объемы торгов были высокими, и я подумал, что если они вдруг сократятся, то я узнаю об этом из *Barron's* через несколько дней.

Так как мы с брокером знали, о каких бумагах идет речь, то пользовались только первыми буквами названий компаний. Но поскольку это не были те обычные сокращения названий акций, что известны во всем мире, то эти неизменно загадочные наборы букв и цифр пугали почтовых служащих почти повсеместно. Первое время они не отдавали мне телеграммы, пока я не объяснял подробно, что в них написано.

Они думали, что я не иначе как тайный агент. С таким отношением я сталкивался сплошь и рядом, особенно на Дальнем Востоке. Хуже всего было в Японии. Почтовые служащие там были подозрительнее, чем где-либо; по всей видимости, японские бюрократы еще не до конца избавились от предвоенной шпиономании. Всякий раз, как я переезжал в новый город – Киото, Нагою или Осаку, – тамошние телеграфисты все как один глядели на меня с самыми мрачными сомнениями.

Приходилось каждый раз пускаться в пространные объяснения. А поскольку по-японски я не говорил, это было непросто. Забавно, что они оказывались совершенно счастливы, если я составлял бумагу, объяснявшую содержание моих посланий. А я ведь мог и наврать, но, похоже, это им в голову не приходило. С другой стороны, без такой бумаги они отказывались отправлять мои телеграммы.

Понадобилось много времени, чтобы их отношение изменилось. Я провел в Японии шесть месяцев и в конце концов сделался завсегдатаем телеграфов в большинстве крупных городов. Там даже стали радушно принимать мои телеграммы без расшифровки под подпись. Видно, по стране уже разошлась молва о чокнутом, но, судя по всему, безвредном европейце, без конца славшем и получавшем телеграммы со всякой финансовой тарбарщиной.

За время гастролей я побывал в Гонконге, Стамбуле, Рангуне³, Маниле, Сингапуре, Стокгольме, Формозе⁴, Калькутте, в Японии и многих других местах. Ясное дело, в таких дальних краях я испытывал и другие трудности при отправке и получении корреспонденции.

Одной из главных задач было не прозевать телеграммы во время переездов. Поэтому, пока я был в пути, их слали в два, а то и в три места. Одна и та же телеграмма вполне могла быть адресована в аэропорт Гонконга на рейс №2 компании *PanAm*, в аэропорт Токио и в токийскую же гостиницу «Никкацу». Таким образом, если она не находила меня перед вылетом, то я получал ее сразу после приземления. Трудности сношений с Уолл-стрит из лаосского Вьентьяна были невыносимыми. Начать с того, что телефонная связь отсутствовала напрочь. Единственная линия была проложена между американской военной миссией и посольством США, и мне от нее толку не было. Чтобы отправить или получить какие-либо послания, надо было брать рикшу и ехать на почту, которая работала восемь часов в сутки и закрывалась минута в минуту.

И так как между Нью-Йорком и Вьентьяном было 12 часов разницы, почта была закрыта как раз в те часы, когда биржа работала. Потому меня без конца терзала мысль, что пока я тут прохлаждаюсь, на рынке происходят важные события.

³ Современное название – Янгон, бывшая столица Мьянмы (Бирмы). – *Прим. пер.*

⁴ Историческое название острова Тайвань. – *Прим. пер.*

Придя однажды на почту, я нашел там ожидавшую меня телеграмму, которую переслали из Сайгона в Гонконг, а оттуда – во Вьентьян. Я вскрыл ее дрожащей рукой, будучи готов к самому худшему. К счастью, в ней не было ничего такого, что требовало бы действий.

Но Лаос – это еще что. В столице Непала Катманду, что в Гималаях, телеграфной связи, считай, совсем не было. Единственный аппарат стоял в индийском посольстве, через который и шло все общение с внешним миром.

Служащие посольства, судя по всему, считали, что заботиться о частных телеграммах, адресованных обычным людям, ниже их достоинства, и не утруждали себя их доставкой. Я был вынужден все время названивать в посольство, чтобы узнать, нет ли чего для меня. Иногда я звонил по десять раз, прежде чем мне милостиво разрешали прийти и забрать телеграммы. В довершение всего телеграммы были написаны от руки и едва читались.

В целом механика моих действий была такова: *Barron's*, выходящий в Бостоне в понедельник, добирался до меня, если я был в Австралии или в Индии, к четвергу. Сие, разумеется, означало, что я отставал от Уолл-стрит на четыре дня. Однако если я замечал акции, которые вели себя согласно моей теории, я телеграфировал брокеру с просьбой сообщить мне о движении этих бумаг с понедельника по четверг, например так:

ТЕЛЕГРАФИРУЙТЕ ДИАПАЗОН НЕДЕЛЮ И ЗАКРЫТИЕ
CHRYSLER

Положим, если акции, по моему мнению, хорошо вели себя в ящике 60/65, я ждал из Нью-Йорка котировки за четыре дня, чтобы убедиться, что это по-прежнему так. Если присланные котировки показывали, что акции все еще сидели в своем ящике, я брал их на мушку и просил брокера сообщать котировки ежедневно, чтобы не прозевать их перемещения в другой ящик. Если я был доволен увиденным, то телеграфировал в Нью-Йорк приказ о покупке по определенной цене, который, по договоренности с брокером, действовал, пока я его не отменю, если не было указано иное. В паре с ним всегда шел стоп-лосс на случай падения цены после покупки. Типичная телеграмма выглядела так:

КУПИТЕ 200 CHRYSLER 67 СТОП-ЛОСС 65

Если же из четырехдневных котировок следовало, что акции выскочили из ящика 60/65 с тех пор, как я заметил их в *Barron's*, я о них забывал. Было слишком поздно что-либо делать. Оставалось ждать другой возможности.

Мне, вполне естественно, пришлось свести торговлю всего к нескольким бумагам. Мотивы были чисто финансовые. Если бы я тратил по 12–15 долл. в день на телеграммы с котировками, моя деятельность стала бы невыгодной, если бы только я не зарабатывал ну очень большие деньги.

Первое время мне было совсем не по себе. Не то чтобы пребывание в Нью-Йорке в прошлом как-то помогало мне, но возможность сноситься с Уолл-стрит по телефону давала ложное ощущение безопасности, и поначалу мне этого не хватало. Позднее, поднатюпив в торговле по телеграфу, я понял ее преимущества. Отсутствие звонков, суматохи и противоречивых слухов делали мой взгляд на происходящее намного бесстрастнее.

Торгуя одновременно всего пятью–восемью бумагами, я автоматически был избавлен от путаного, суматошного движения сотен окружающих их бумаг. Я действовал лишь под влиянием движения котировок моих акций.

Я не мог слышать, что люди говорят, но видел, как они поступают. Словно я играл в покер и не знал ставок, зато видел все карты.

Тогда я этого не понимал, но позднее, став опытнее, проникся всей прелестью своего положения. Конечно, в покере игроки не стали бы показывать мне свои карты и попытались бы запудрить мозги разговорами. Но если не слушать, что они болтают, и, не отрываясь, следить за картами, можно догадаться, что они делают.

Сперва я упражнялся на бумаге, без денег, но вскоре обнаружил, что на бумаге все несколько иначе, чем в реальности. Это было все равно что играть в карты без единого доллара в банке. Удовольствие такое же, как от игры в бридж со старушками.

Без денег на кону все выглядело довольно просто. Но стоило мне вложить 10 тыс. долл., как картина поменялась. Прежде я легко справлялся с чувствами, но едва игра пошла на деньги, эмоции немедленно хлынули через край.

Телеграммы продолжали приходить изо дня в день, я постепенно привыкал к новому образу действий и чувствовал себя все уверенней. Беспокоило меня только одно. Иногда некоторые из моих акций совершали непонятные ходы безо всякой связи со своим предыдущим поведением.

Это меня озадачило, и пока я искал объяснение, я совершил важное открытие. Я вдруг осознал, что полностью предоставлен самому себе. Я уже точно не мог ничему научиться из книг. Наставлять меня было некому. Я был один на один со своими ежедневными телеграммами и еженедельными выпусками *Barron's*. Только они и поддерживали мою связь с Уолл-стрит. Кроме них мне за объяснениями обратиться было не к чему.

Я жадно припал к *Barron's*. Я листал его, пока страницы не начали выпадать, и наконец обнаружил вот что: непонятные колебания моих акций обычно совпадали с некими волнениями всего рынка. Получая котировки только своих бумаг, я совершенно забыл про возможное влияние на них рынка в целом. Я пытался управлять сражением, глядя лишь на один участок фронта. Это было важнейшее открытие, и я немедленно принял меры. Я попросил брокера в конце телеграмм добавлять значение индекса Dow-Jones Industrial Average (ДЖА) при закрытии торгов. Я полагал, что это даст мне достаточно ясную картину поведения всего рынка.

Телеграммы приняли такой вид:

В 32 1/2 (34 1/2 – 32 3/8) L 57 (58 5/8 – 57) U 89 1/2 (91 1/2 – 89) A 120
1/4 (121 1/2 – 120 1/4) F 132 1/4 (134 7/8 – 132 1/4) 482,31

Получая первые телеграммы с дополнительной информацией, я радовался, как ребенок новой игрушке. Мне казалось, я нашел совершенно новый рецепт. Пытаясь увязать колебания ДЖА с движением моих акций, я рассуждал так: если ДЖА идет вверх, то и мои бумаги тоже.

Скоро я понял, что это не так. Попытка втиснуть движение рынка в жесткие рамки была напрасной. Это было невозможно сделать. Все акции вели себя по-разному, а не по заданной схеме. Я вдоволь с этим нашибался, прежде чем отвел ДЖА его законное место. Я выяснил, что *Dow-Jones Company* публикует средние значения, всего лишь отражающие движение 30 избранных бумаг. Другие акции подвержены влиянию индекса, но не идут за ним безропотно. А еще до меня дошло, что индекс не предсказывает будущего; собственно, это не его задача определять, будут ли те или иные акции дорожать или дешеветь.

Постепенно я стал понимать, что связь между ДЖА и отдельными акциями штангенциркулем не измеришь. Поиск этой связи был сродни искусству. В известной степени это напоминало живопись. Художник кладет краски на холст, следуя неким принципам, но каким – он и сам объяснить не может. Так и я чувствовал, что между ДЖА и моими акциями есть связь, но ее нельзя установить точно. С той поры я продолжал следить за ДЖА, только чтобы знать, слабеет рынок или крепнет. Я понимал, что общий характер деловой активности влияет на отдельные акции; бычьи или медвежьи настроения так или иначе передаются большинству.

Теперь, когда на мою теорию был наведен последний лоск, я чувствовал себя при полном параде. Я уже почти нащупал выключатели, и свет должен был вот-вот загореться. Оказывается, чтобы сформировать мнение об акциях, мне достаточно и телеграмм. Они были

для меня точно рентгеновские снимки. Непосвященному рентгенограмма не говорит ни о чем. Врач же узнает из нее все, что нужно. Он соотносит увиденное с характером и длительностью болезни, возрастом больного и прочими симптомами, и только потом делает вывод. Глядя на телеграммы, я делал нечто похожее. Я сравнивал цены акций друг с другом, потом с ДИА, после оценивал разброс цен и тогда уже решал: покупать, продавать или держать.

Я проделывал это автоматически, не углубляясь в анализ. Я и сам толком не понимал, как это у меня получается, пока вдруг не понял, что я больше не твержу алфавит, а читаю. Вместо того чтобы, как ребенок, мучительно составлять слова из отдельных букв, я, подобно образованному взрослому, поглощал страницу текста одним махом и делал скорые выводы.

Попутно я обуздывал свои эмоции. Я действовал так: всякий раз, купив акции, я записывал, почему я их купил. И то же самое, когда продавал. Если я терпел убыток, я фиксировал, по какой причине, как я думал, это произошло, и впредь старался этой ошибки не совершать. Вот как выглядела одна из таблиц:

	Купил	Продал	Причина неудачи
ISLAND CREEK COAL	46	43½	Купил слишком поздно
JOY MANUFACTURING	62	60%	Поставил стоп-лосс слишком близко
EASTERN GAS & FUEL	27¾	25½	Не заметил, что рынок в целом слабеет
ALCOA	118	116½	Купил на спаде
COOPER-BESSEMER	55¾	54	Неверно выбрал время

Эти таблицы здорово мне помогли. Я составлял их одну за другой и всякий раз чему-то учился. Я стал замечать, что у акций, как у людей, есть характер, что, если вдуматься, не такая уж нелепая мысль, ведь акции в конце концов прилежно отражают характеры людей, которые их покупают и продают. Как и люди, акции ведут себя по-разному. Одни спокойны, неторопливы, осторожны. Другие непоседливы, нервозны, всегда на взводе. Поведение одних я угадывал с легкостью. Они были последовательны в своих шагах, как верные друзья.

С другими я никак не мог сладить. Всякий раз, как я их покупал, они делали мне больно. Было что-то человеческое в их поведении. Они словно не хотели иметь со мной дела. Они напоминали человека, с которым ты пытаешься быть вежливым, а ему кажется, что ты его оскорбляешь, и он распускает руки. Я взял за правило не связываться с акциями, которые дважды оттолкнули меня. Я поднимался, отряхивался и шел покупать те, с которыми мог совладать. Это, разумеется, не означало, что люди с отличным от моего темпераментом не могли бы с ними справиться. Человек ведь тоже лучше уживается с людьми определенного склада.

Опыт составления таблиц ошибок стал одним из самых ценных в моем багаже. Я понял, что никогда бы не научился этому из книг. Это как с вождением автомобиля. Можно

рассказать водителю, где какие педали и как держаться за руль, но ему еще только предстоит выработать собственное водительское чутье. Никто не объяснит ему, как понять, насколько близко от него впереди идущий автомобиль и когда пора тормозить. Этому можно научиться только на собственном опыте.

Покуда я летал по свету и орудовал на Уоллстрит посредством телеграмм, ко мне понемногу приходило понимание того, что, становясь диагностом, я не превращался в пророка. Обследовав акции и убедившись в их крепости, все, что я мог сказать о них, было: «На сегодня, на этот час, на эту минуту они в полном здравии». Но я не мог дать гарантии, что на завтра они не подхватят простуду. Мои обоснованные предположения, неважно, насколько взвешенные, множество раз оказывались неверны. Но меня это больше не расстраивало. В конце концов кто я такой, чтобы указывать акциям, что им делать?

Даже ошибки не портили мне настроение. Если я был прав – что ж, чудесно. Если нет – я продавал, да и все. Это происходило автоматически, словно помимо меня. Я больше не гордился, когда акции росли, и не чувствовал себя уязвленным, если они падали. Я понимал, что применительно к акциям нельзя употреблять выражение «ценность»⁵. Истинная ценность акции – это ее котировки. А те, в свою очередь, полностью зависели от спроса и предложения. Я наконец уяснил, что не бывает пятидесятидолларовых акций. Если акция, стоившая 50 долл., дешеветь до 49 долл., она становилась сорокадевятидолларовой акцией. Находясь за тысячи миль от Уолл-стрит, я успешно избегался от эмоциональной привязанности ко всем акциям, какими владел.

Еще я решил не думать раньше времени о налогах. Многие держат акции по полгода, чтобы показать долгосрочный прирост курсовой стоимости (и тем самым уменьшить налогооблагаемую базу)⁶. Мне это казалось неразумным. Держа падающие акции из налоговых соображений, я мог потерять деньги. Я решил, что буду сперва делать то, что правильно с точки зрения игры на бирже, – поступать так, как диктует поведение акций, а потом уже беспокоиться о налогах.

Словно акции решили подыграть мне в моем новом настрое: некоторое время я вполне успешно ими манипулировал. Я смело покупал, когда думал, что рассчитал все верно, и спокойно, без слез, продавал с убытком, если видел, что ошибся.

Одну из самых успешных операций я проделал с бумагами *Cooper-Bessemer*. Я покупал и продавал их трижды, каждый раз по 200 штук. Две сделки обернулись убытками, но третья принесла ощутимую прибыль. Вот подробности тех сделок:

Ноябрь 1956 года
Купил по 46 (9276,00 долл.)
Продал по 45 1/8 (8941,09 долл.)
Убыток 334,91 долл.

Декабрь 1956 года
Купил по 55 3/8 (11 156,08 долл.)
Продал по 54 (10 710,38 долл.)
Убыток 445,70 долл.

⁵ В оригинале – value, что переводится как «ценность» или «стоимость». – Прим. пер.

⁶ Пониженные ставки налога на прирост курсовой стоимости бумаг, находившихся в собственности длительное время, могут устанавливаться государством с целью стимулировать долгосрочные вложения в ценные бумаги и уменьшить размеры текущих спекуляций. С 2008 года в США для прироста курсовой стоимости по бумагам, которые находились в собственности год и более, установлены ставки налогообложения от 0 до 15% (в зависимости от состоятельности налогоплательщика), а если бумаги находились в собственности менее года, то ставка достигает всех 35%. Во времена, описываемые Дарвасом, действовал подобный принцип. – Прим. пер.

Январь – апрель 1957 года
Купил по 57 (11 481,40 долл.)
Продал по 70 3/4 (14 056,95 долл.)
Прибыль 2575,55 долл.

Некоторые другие бумаги, вроде *Dresser Industries* и *Reynolds Metals*, вели себя равно пристойно и дали мне неплохую прибыль. Но затем, летом 1957 года, когда я был в Сингапуре, дела вдруг пошли наперекосяк.

Я купил *Baltimore & Ohio Railroad* по 56 1/4. Я думал, что они сидят в ящике 56/61 и начнут расти. Но их потянуло вниз, и я расстался с ними по 55.

Тогда я попробовал *Dobeckmun*. Я рассудил, что они находятся в ящике 44/49, и купил по 45. Они стали валиться, и я сбросил их по 41.

Я купил *Daystrom* по 44, потому что думал, что они переходят в ящик 45/50. Продал по 42 1/4.

После этого я купил *Foster Wheeler* по 61 3/4. Мне показалось, что они перескочили в ящик 60/80. Когда они медленно повернулись ко мне задом, я скинул их по 59 1/2, то есть как только они прошли дно ящика.

Последними шли *Aeroquip*. Я купил их по ценам от 23 1/4 до 27 5/8. Они карабкались к 30, и я ждал, что они вот-вот начнут осваиваться в ящике 31/35. Этого не произошло. На 27 1/2 сработал стоп-лосс.

И вот 26 августа 1957 года у меня не осталось ни единой акции. Мой автоматический стоп-лосс сработал по всем бумагам. На протяжении двух месяцев мои бумаги – все до единой – развернулись и одна за другой принялись сигать из верхних ящиков в нижние, и также одна за другой были проданы, пусть даже по причине падения всего на полпункта ниже положенного.

Мне это не нравилось, но что я мог поделать? Согласно моей теории мне следовало сидеть и терпеливо ждать, пока одна или несколько бумаг, которые я сбросил, или любая из тех, за которыми я наблюдал, засобираются ящиком выше. Весь на нервах, я глядел со стороны, без единого вложенного доллара, как цены продолжали падать.

А возможность вложиться между тем все не появлялась. Я не знал, что рынок вступал в одну из завершающих стадий величайшего в истории бычьего рынка. Прошло несколько месяцев, прежде чем это стало очевидно всем, и было объявлено о формировании медвежьего тренда. Половина аналитиков Уолл-стрит и тогда еще сомневалась. Они утверждали, что это всего лишь промежуточная коррекция, временная заминка растущего рынка. Впрочем, насчет того, что цены рухнули, разногласий не было.

Понятное дело, все эти мнения высказывались задним числом – когда уже поздно. Никто не советовал выходить из игры, когда это было действительно необходимо.

В связи с этим мне вспомнилась история Сталинградской битвы. Для Гитлера это был всего лишь очередной русский город, который предстояло взять. Пока шли бои за Сталинград, никто и не думал, что это поворотная точка войны. Долгое время об этом вообще мало кто догадывался.

Даже когда немецкие войска были уже на полпути назад, об этом по-прежнему говорили как о стратегическом отходе. Фактически же это был конец Гитлера. Нацистский бычий рынок закончился в день атаки на Сталинград.

Вот и я понимал, что не в состоянии оценить повороты истории в то самое время, как они начинают свершаться. Но меня искренне радовало, что, по мере того, как цены на Уолл-стрит продолжали падать, мой метод давать деру при помощи стоп-лосса делал такую оценку необязательной. Система проявила себя много лучше, чем я ожидал. Она автоматически вызволила меня из ямы задолго до того, как настали по-настоящему плохие времена. Рынок изменился, но меня на нем уже не было.

Самое важное для меня в этом было то, что я не имел ни малейших оснований думать, что рынок покатится вниз. Да и откуда им взяться? Я был слишком далеко. Я не слушал предсказаний, не изучал фундаментальные показатели, не питался слухами. Я вышел из игры только из-за поведения моих акций.

Позднее, изучая бумаги, проданные автоматически, я обнаружил, что впоследствии, во время рецессии, они упали ниже некуда. Судите сами:

	1957	1958	1958
	Я продал по	Низшая цена	Высшая цена
BALTIMORE & OHIO	55	22 $\frac{3}{4}$	45 $\frac{1}{4}$
DAYSTROM	42 $\frac{1}{4}$	30	39 $\frac{3}{4}$
FOSTER WHEELER	59 $\frac{1}{2}$	25 $\frac{1}{4}$	39 $\frac{1}{4}$
AEROQUIP	27 $\frac{1}{2}$	16 $\frac{7}{8}$	25 $\frac{3}{4}$
ALLIED CONTROL	48 $\frac{1}{4}$	33 $\frac{1}{2}$	46 $\frac{1}{2}$
DRESSER INDUSTRIES	54 $\frac{1}{2}$	33	46 $\frac{3}{4}$
JOY MANUFACTURING	68	38	54 $\frac{1}{2}$
ALLEGHENY LUDLUM	56 $\frac{1}{2}$	30 $\frac{1}{4}$	49 $\frac{3}{4}$

Я смотрел на таблицу и думал: если бы не мои стоп-лоссы, я бы потерял половину вложенного. Сидел бы я тогда как взаперти, прикованный к своим владениям, лишаясь последней надежды сколотить состояние. И единственным способом сбежать тогда было бы пуститься во все тяжкие, потеряв половину вложенных средств, а, может, и вовсе разорившись и уж точно отбив у себя всякую охоту к новым сделкам. Конечно, я мог бы купить эти бумаги и «отложить их в сторону». Таково классическое решение, пользующееся популярностью среди людей, называющих себя «консервативными инвесторами». Но теперь я считал их чистейшей воды спекулянтами. Как еще назвать того, кто держит акции, которые продолжают падать? Разумный игрок давно бы продал. А спекулянты продолжают держать в извечной своей надежде на то, что последняя карта в колоде станет счастливой.

Я думал о тех, кто в 1929 году платил за *New York Central* по 250. Держи они их сегодня, те бы стоили примерно 27. А ведь назовешь таких спекулянтами, так они еще оскорбятся! Пребывая в таком вот праведном настроении, в первую неделю сентября 1957 года я получил очередной месячный отчет и сел проверять счета. Оказалось, что я возместил потери от сделки с *Jones & Laughlin* и мой первоначальный капитал в 37 тыс. долл. был почти нетронут. Многие операции были довольно успешными, но комиссионные и налоги сделали свое дело.

Когда же я вник как следует, то обнаружил, что имел сомнительную честь покинуть величайший в истории бычий рынок с массой впечатлений, огромным опытом, еще большей уверенностью и чистым убытком в 889 долл.

Часть четвертая Профи

Глава 6. Медвежья осень 1957-го

Посидев пару недель без единой акции на руках, я решил повнимательнее присмотреться к происходящему. Но сначала для пущей ясности провел различие между двумя рынками.

Бычий рынок представлялся мне летним лагерем, населенным мощными атлетами. Надо только понимать, что некоторые помощнее остальных. С наступлением медвежьего рынка летний лагерь превращается в больницу. Все акции чем-то больны, но некоторые серьезнее других.

Когда на рынке случился перелом, почти все бумаги были ранены или травмированы. Весь вопрос теперь был в том, как сильно и как долго продлится их выздоровление. Я рассуждал так, что если цена акций упала со 100 до 40, они почти наверняка не сумеют забраться на прежнюю высоту в течение еще очень длительного времени. Такая акция – как спортсмен, получивший тяжелую травму ноги, которому предстоит долгое восстановление, прежде чем он снова сможет бегать или прыгать, как раньше. Я не питал никаких иллюзий насчет того, что смогу заработать денег, если куплю акции и буду за них болеть, как за любимую команду. Мне хватило истории с *Jones & Laughlin*. Я хорошо помнил, как буквально уговаривал их расти и только что не толкал вверх руками. Это было очень по-человечески, но оказывало такое же воздействие на рынок, как поведение зрителей на ипподроме – на исход скачек. Если лошади суждено победить, она победит, даже если многотысячная толпа будет поддерживать другую.

Вот так и сейчас. Я понимал, что если куплю акции и ошибусь, то никакие подбадривания и уговоры не сдвинут цену и на полпункта. А сколько еще продлится падение, одному богу известно. Мне не нравилось происходящее, но бороться с этим было бесполезно.

Ситуация напомнила мне случай с Бернардом Шоу в ночь премьеры одной из его пьес. Когда занавес упал, публика захлопала и лишь один зритель принялся свистеть. Драматург подошел к нему и спросил: «Вам не понравилось?» Тот ответил, что нет. На что Шоу сказал: «Мне тоже, но что мы можем вдвоем против толпы?»

Так что я принимал все как было, не переживая, что все не так, как мне бы хотелось. Я сидел в сторонке и ждал лучших времен.

Я напрочь отказывался торговать, причем столь демонстративно, что брокер даже написал мне, интересуясь причиной. Я попытался обратить все в шутку, ответив так: «Покупать сейчас акции – это курам на смех. А в птичьем рынке я пока разбираюсь слабо».

Я вел себя тогда как бегун, разминающийся перед стартом. Неделя шла за неделей, рынок уверенно полз вниз, а я все следил за котировками в *Barron's*. Я искал акции, противостоявшие падению. Если у них хватает сил плыть против течения, рассуждал я, то когда течение переменится, они двинутся вверх быстрее всех.

И вот, когда пыль от первоначального обвала цен несколько улеглась, пришло мое время. Некоторые акции стали сопротивляться нисходящему тренду. Они тоже падали, но куда основная масса шла вниз легко, повинаясь настроению рынка, эти сдавали свои позиции скрепя сердце. Я прямо чувствовал, как им этого не хочется. При близком рассмотрении выяснилось, что все это были компании, тренд доходности которых шел резко вверх. Вывод напрашивался сам собой: капитал тек в эти акции даже в тяжелые времена. Он шел за растущей прибылью как собака по следу. Мои глаза точно заново открылись.

Я увидел, что акции и в самом деле рабы доходности. Стало быть, решил я, какими бы причинами не было обусловлено движение котировок, меня будет интересовать всего одна: рост доходности или предпосылки к этому. Для этого мне надо обвенчать технический подход с фундаментальным. Я буду отбирать акции по их поведению на рынке, а покупать – только если для этого будет фундаментальная причина, а именно – рост доходности.

Так я пришел к своей технико-фундаментальной теории, которой пользуюсь по сей день.

Что до практического применения, я решил глядеть лет на двадцать вперед. Это не значит, что я собирался держать акции столь долго. У меня и в мыслях такого не было. Я всего лишь искал акции, судьба которых была связана с будущим, в котором можно было ожидать появления революционных продуктов, резко повышающих доходность компании.

Первыми на ум приходили электроника, ракетостроение и ракетное топливо. Это были совсем юные, быстроразвивающиеся отрасли, чей рост, если не случится ничего непредвиденного, в скором времени должен был найти отражение на рынке. Из истории фондового рынка мне было известно, что базовые принципы функционирования Уолл-стрит всегда одни и те же. До появления автомобилей умные инвесторы вкладывались в железные дороги, которые, судя по всему, должны были вскоре вытеснить дилижансы. Четверть века спустя или около того они уже выводили средства из железных дорог и вкладывали в автомобилестроение. Прогрессивные и растущие *General Motors* и *Chrysler* в те годы были относительно небольшими фирмами. Но за ними было будущее. Те, кто вложился тогда в эти бумаги и сохранил их на время экспансии, сделали кучу денег. А сегодня это степенные акции. Тому, кто смотрит вперед, они не подходят.

В наши дни все то же самое. Согласно теории светлого будущего, многообещающие акции должны чувствовать себя лучше остальных. Здоровые бумаги, идущие в ногу с эпохой реактивной тяги, могут через 20 лет стоить в 20 раз дороже.

Я знал, что на такие акции есть своя мода, как и на женскую одежду, и, чтобы добиться успеха, надо за ней поспевать. Дамская мода изменчива, меняется и мода на акции. Женщины укорачивают или удлиняют юбки на один-два дюйма каждые пару-тройку лет. С акциями та же история. Пока они в моде, дальновидные инвесторы вцепляются в подол и крепко за него держатся. Потом мода медленно сходит на нет, и вот они уже вкладывают деньги в бумаги нового фасона. Я должен был неотрывно следовать за всеми этим веяниями, а не то буду все еще держать акции в длинных юбках, в то время как новые бумаги уже всю показывают коленки. Кроме того, мне надо было держать ухо востро, чтобы не дай бог не пропустить какой-нибудь сногшибательной новинки вроде моды на большую грудь.

Не такие уж это и выдумки. Возьмем для примера какой-нибудь мифический товар наподобие автомобиля, который умеет еще и летать. От желающих иметь акции этой компании нет отбоя. А в это самое время где-нибудь в Орегоне в каком-нибудь сарае двое рукастых ребят корпят над изобретением, которое обставит летающий автомобиль в два счета.

Как только продукт будет доведен до ума и учреждена фирма для его изготовления, дни летающего автомобиля сочтены. Бумаги его производителя начнут планировать вниз. Они выйдут из моды. Это все, разумеется, чрезмерное упрощение, которое притом не решает основной проблемы: как узнать, что будет в моде в этом году? Единственный способ – внимательно следить за знаками, которые подает рынок. Если длинные юбки вроде бы выходят из моды, должны появиться другие, которые вот-вот станут модными, – акции, готовые занять их место. Цены на них задерутся так же, как их подолы, будоража воображение инвесторов открывающимися видами на будущее. Такие бумаги мне и надо было искать.

Рассуждая таким образом, я сосредоточенно наблюдал за котировками акций группы развивающихся компаний из передовых отраслей. Меня не интересовали производимые компаниями товары, будь то металл для ракет, твердое топливо или новейшее электронное

оборудование. Скажу больше – я и не хотел об этом знать, чтобы не забивать себе голову. Ассортимент продукции компании беспокоил меня так же сильно, как и то обстоятельство, что у председателя ее совета директоров – красавица-жена. Достаточно было того, что компания относилась к молодой энергичной отрасли и вела себя на рынке в соответствии с моими требованиями.

Это, разумеется, напрямую противоречило советам финансовых экспертов старой закваски, которые десятилетиями внушали инвесторам, что для того, чтобы произвести разумное вложение средств, необходимо вдоль и поперек изучить отчетность компании и выяснить всю подноготную ее акций. Мне это не годилось. Годовой отчет компании и ее баланс рассказывают о ее прошлом и настоящем, но не предсказывают будущего. А ведь я свои планы строил на нем. Я также отдавал себе отчет, что это всего лишь мой подход. Я стремился нарастить капитал. Вдовушке, жаждущей дивидендов, следовало мыслить наоборот.

Летая по свету, я не переставая выискивал акции, готовые вознестись в стратосферу благодаря хорошим видам на будущее у их компаний. Такая установка была предтечей того, что можно назвать торговлей на максимумах. Я высматривал акции, которым, по моему мнению, все еще по силам добраться до новых максимальных значений. Я решил, что возьмусь за них вплотную, когда они взберутся на стартовую площадку и изготовятся взмыть в небо. В этот момент такие акции будут стоить больше, чем когда-либо, и потому непосвященному будут казаться слишком дорогими. Но они могли быть еще дороже. Я решил, что буду покупать по заоблачным ценам, а продавать по космическим. Я использовал для поисков этих дорогих-но-дешевых, реактивных акций весь свой так дорого доставшийся мне опыт и ни на день не ослаблял усилий, потому что нутром чуял, что они пойдут вверх, как только рынку станет чуть лучше.

Я внимательно следил за дюжиной бумаг нужного, как мне казалось, типа, еженедельно проверяя котировки, выискивая малейшие признаки укрепления. Я пристально наблюдал за тем, как ведет себя цена, и был начеку, случись что необычное. Не забывал я следить и за объемами торгов.

Я также готовил себя к операциям с дорогими акциями. Все из-за брокерских комиссионных. Изучив размеры комиссии, я пришел к выводу, что в дорогие бумаги инвестировать выгоднее, чем в дешевые. Вот почему: предположим, я вложу 10 тыс. долл. в какие-то одни бумаги.

Вариантов несколько. Так, я мог бы купить:

1000 акций по 10 долл.
или
500 акций по 20 долл.
или
100 акций по 100 долл.

Ставки комиссионных на Нью-Йоркской фондовой бирже были следующие:

Цена акции	Комиссионные за 100 шт.
1 долл.	6 долл.
5 долл.	10 долл.
10 долл.	15 долл.
20 долл.	25 долл.

30 ДОЛЛ.	30 ДОЛЛ.
40 ДОЛЛ.	35 ДОЛЛ.
50 ДОЛЛ.	40 ДОЛЛ.
100 ДОЛЛ.	45 ДОЛЛ.

Инвестиции в размере 10 тыс. долл. обошлись бы мне, включая и покупку, и продажу:

При цене одной акции в 10 долл. – 300 долл.

При цене одной акции в 20 долл. – 250 долл.

При цене одной акции в 100 долл. – 90 долл.

Если я куплю вовремя, о комиссионных можно будет не волноваться. Они будут выплачены из прибыли. Совсем другое дело, если я ошибусь со временем покупки и буду вынужден спасаться бегством. Тогда комиссионные платежи – один за покупку, другой за продажу – добавятся к убытку. Иными словами, промахи будут стоить дешевле, если покупать бумаги верхней ценовой категории.

Рынок все тонул и тонул, но вечно так продолжаться не могло. Рано или поздно цены должны были начать расти. Так всегда бывает. За рынком медведей идет рынок быков. Искусство игры в том и заключается, чтобы заметить первые признаки, убедиться в их реальности и купить прежде, чем их заметят все остальные и цены вырастут слишком сильно.

В голове моей крутилась история про битву при Ватерлоо. Среди очевидцев той знаменитой битвы был агент Ротшильда. Когда в исходе битвы уже почти не было сомнений, он помчался в Лондон, чтобы известить хозяина. А тот принялся скупать бумаги британского правительства какие только мог, пока о победе не стало известно всем. Когда это случилось, цены, естественно, взлетели до небес, и, продав бумаги, Ротшильд получил огромную прибыль. И сегодня на Уоллстрит принцип тот же. Связь стала намного быстрее, но древнее искусство успеть раньше всех по-прежнему в цене.

Вот к чему я готовил себя целых пять лет. Знаний мне было не занимать. Канадский период отучил меня спекулировать. В период увлечения фундаментальным анализом я узнал про отраслевые группы и тренды их доходности. В технический период научился толковать движение цен и техническую позицию бумаг. А теперь я сводил все это воедино, словно складывал волнующую головоломку, и вот наконец все кусочки пазла чудесным образом прочно встали на свои места. Я не сомневался, что мой метод еще покажет себя. Я был уверен в себе и спокойно ждал перемены ветра.

Прошло несколько месяцев, и то, чего я ждал, началось. Изучая *Barron's*, я заметил, что, хотя средние значения все еще падали, как все предыдущие месяцы, отдельные бумаги стали поднимать голову почти так же незаметно, как бутончики примулы зимним днем. Неизвестно было, выживут ли они или погибнут от холода. Но, заметив их робкое пробуждение, я почувствовал конец медвежьего рынка, во всяком случае – для некоторых акций.

Было у меня, однако, подозрение, что лидеры прошлого уже не займут свои прежние места. Я чувствовал, что они выполнили свою историческую миссию и не достигнут – в обозримом будущем – тех головокружительных высот, что принесли столько денег их поклонникам.

Надо было искать новых лидеров. И, как выяснилось позднее, чутье меня не обмануло. Затерявшись среди котировок, ждали своего часа акции, похоже, ни у кого не вызывавшие особого интереса. В то время – в ноябре 1957 года – меня они точно не интересовали. Я о них слыхом не слыхивал. Это были:

Universal Products, которые шли по 20 долл. за шт.;
Thiokol Chemical – по 64;
Texas Instruments – по 23;
Zenith Radio – по 116;
Fairchild Camera – по 19.

Они не были в коме. Они всего лишь спали блаженным сном младенца. Но придет день, они проснутся и очень скоро станут новыми лидерами рынка. И принесут мне 2 млн долл.

Глава 7. Теория начинает работать

Пока одни акции падали, а другие спали, гастроли шли своим чередом. В ноябре 1957 года я выступал в клубе сайгонского отеля «Радуга», и вот как-то вечером, листая *Barron's*, обратил внимание на неведомые мне бумаги под названием *Lorillard*.

Я еще не знал, что это был производитель сигарет с фильтром, а захлестнувшее Америку увлечение такими сигаретами сулило астрономический взлет спроса на продукцию компании. Сидя в Сайгоне, я видел только, что акции *Lorillard*, точно маяк среди пучины тонущих акций, подают сигнал надежды. Невзирая на общее бедственное положение на рынке, они, стартовав с 17, в первую неделю октября обосновались в неглубоком ящике 24/27. Объем торгов по этим бумагам в ту неделю составил 126,7 тысячи штук, что резко контрастировало с обычными 10 тысячами ранее в тот год.

Устойчивый рост цены и большой объем торгов указывали на серьезный интерес к этим бумагам. Что до фундаментальных показателей, я был вполне удовлетворен массовым, как мне удалось разузнать, спросом на выпускаемые компанией марки сигарет *Kent* и *Old Gold*. Я решил, что если они полезут выше 27, я их возьму.

Я распорядился ежедневно сообщать мне их котировки. Вскоре стало совершенно ясно, что некие знающие люди стремятся нагрузиться этими акциями несмотря на общее состояние рынка. Сомневаюсь, что очень многие тогда ощущали хоть какие-то намеки на то, что акции *Lorillard* войдут в историю Уолл-стрит, выстрелив на поразительную высоту в относительно короткий срок на глазах у изумленно хватающего воздух ртом финансового сообщества.

Медвежьему рынку не было видно конца, и атмосфера была довольно унылой. Но *Lorillard*, точно никакая тоска их не брала, радостно скакали вверх и вниз по своей маленькой клетке.

К середине ноября они совсем распоясались и полезли, по моим оценкам, в ящик 27/32. Такой задор на фоне всеобщего уныния впечатлил меня. Я подумал, что получил достаточные доказательства их силы, и решил стать быком на медвежьем рынке. Из Бангкока я послал следующую телеграмму:

КУПИТЕ 200 LORILLARD 27 1/2 СТОП-ЛОСС 26

Как видно, как бы я ни был уверен в своем суждении, основанном на смеси технического и фундаментального подхода, я вовсе не собирался отказываться от своего главного оборонительного оружия – приказа стоп-лосс. Как бы крепко ни был выстроен дом, вы же не забудете застраховать его от пожара? Через пару дней я получил подтверждение покупки 200 *Lorillard* по 27 1/2. Я был доволен и предвкушал большой рост.

Он последовал, но динамика была не совсем такой, как я ожидал. 26 ноября, во вторник, акции упали в аккурат до стоп-лосса и были проданы. Я был удручен. И, словно желая пнуть меня побольней, мгновения спустя после этого они стали расти и закрылись на 26 3/4.

Однако коррекция была столь краткой, а последовавший рост столь уверенным, что я решил сделать еще одну попытку. В ту же неделю я купил их по 28 3/4. Стоп-лосс я оставил

на 26. На этот раз *Lorillard* вели себя безупречно. Один день сменял другой, а котировки, к моему удовольствию, и близко не подходили к стоп-лоссу. Это ясно указывало, что я на верном пути, и что в отношении этих акций моя теория сработала.

Так и было. В декабре 1957 года *Lorillard* перевалили за 30 и образовали новый ящик 31/35. Весь мой прежний опыт наблюдений за движениями котировок говорил о том, что цена набрала ход. Бумаги были что надо. Оставалось верно выбрать время, чтобы вложить в них побольше денег.

Я весь превратился во внимание. Я выбирал подходящий момент, как боксер ждет, не подставит ли соперник какую-то часть головы для удара. К концу января, после ложного выпада, прорыв, которого я ждал, случился – *Lorillard* стали решительно выбираться из ящика.

Момент был – лучше не придумаешь. Все говорило за: фундаментальные показатели, технические параметры, движение цены. А тут еще и Нью-Йоркская фондовая биржа снизила требования к размеру гарантийных депозитов с 70 до 50%. Покупательная способность моего не слишком крупного капитала сразу же увеличилась. Теперь на каждую тысячу долларов собственных средств я мог набрать акций на две тысячи. Это было очень кстати, так как я как раз присматривался к еще одним бумагам и нуждался в средствах для их покупки.

Я перелетел из Бангкока в Японию и уже оттуда распорядился взять еще 400 акций. Они были куплены по ценам от 35 до 36 1/2.

В последующие недели бумаги вели себя выше всяких похвал. Я радовался, осознав, что моя теория оправдывается. Пока я танцевал, разъезжая по миру, *Lorillard* танцевали в своих ящиках, в каждом совершая короткий каскад уверенных па, чтобы потом таким же точным, чуть ли не предсказуемым движением перейти в следующий. Ящики *Lorillard* ставились один на другой великолепно сконструированной пирамидой, а я восхищенно на них смотрел. Никогда прежде я не видел, чтобы акции двигались настолько безупречно, так, будто моя теория и была построена на наблюдении за этим движением.

17 февраля 1958 года *Lorillard* взлетели до 44 3/8. Я был доволен ими и собой, но тут двумя днями позже в Токио получил телеграмму, которая меня перепугала. За один день акции соскочили до 36 3/4 и закрылись на 37 3/4.

Я был в недоумении, не знал, что и думать. Вот уж этого я никак не ожидал. Я спешно отстучал телеграмму в Нью-Йорк, подняв стоп-лосс до 36, то есть поставив его менее чем в двух пунктах от вчерашней цены закрытия. Я подумал, пусть даже они упадут до этой цены, я все равно неплохо заработаю хотя бы на первой партии.

Находясь в Токио, я не мог знать, какие слухи, ходившие по Уолл-стрит в тот день, опустили цену. Я видел только, что запахло жареным. Потом уже я узнал, что был выпущен отчет, из которого следовало, что эффективность сигарет с фильтром в борьбе с раком легких оказалась ниже, чем заявлялось ранее, и многие, поддавшись панике, кинулись продавать бумаги.

К счастью, падение было кратким, и цена до стоп-лосса не докатилась. Тогда я совсем уверился в силе этих акций и решил купить еще 400 штук, теперь по 38 5/8. И почти сразу же эта цена была пройдена. Котировки росли: 39 3/4 – 40 1/2 – 42.

Я был необычайно счастлив. Чувствовал, будто стал участником грандиозного, неслышанного события. Все шло так, как я и рассчитывал.

Как раз тогда я получил от брокера бюллетени известной фирмы финансовых советчиков за три недели сразу. Из выпуска в выпуск авторы бюллетеня настоятельно рекомендовали подписчикам продавать *Lorillard* в короткую⁷.

Последняя рекомендация звучала так:

⁷ То есть без покрытия – не имея акций в наличии. – Прим. пер.

После того, как мы посоветовали вам играть на понижение, совершенно очевидно, что на прошлой неделе игроки активно избавлялись от *Lorillard* в районе 44.

От изумления я чуть рот не открыл, но поскольку уже давно разочаровался в подобных советах, то сразу о нем и забыл.

Вместо этого я стал рекомендовать *Lorillard* всякому американскому туристу, едва только заходила речь о фондовом рынке. Я искренне желал быть полезным людям. Случай в отеле «Эраван» в Бангкоке прекрасно описывает мой тогдашний порыв. Как-то раз за ланчем меня представили президенту одной из крупнейших судоходных компаний Америки. В разговоре он упомянул, что держит 3 млн долл. в ценных бумагах. Они делились следующим образом:

2,5 млн долл. в акциях Standard Oil (New Jersey)
500 тыс. долл. в акциях *Lorillard*

– Что скажете? – спросил он.

Что я скажу? Скажу, что он правильно сделал, обратившись ко мне.

Я немедленно посоветовал ему продать *Standard* и перевести средства в *Lorillard*. Сам бы я так и сделал.

Год спустя мы встретились на вечеринке в Нью-Йорке. *Lorillard* стояли выше 80.

– Может у вас еще какой совет есть? – обратился он ко мне.

– Еще? – изумился я. – Вам не хватило того совета на 3 млн, что я дал в Бангкоке?

– Хватило бы. Если бы у меня хватило ума им воспользоваться!

В третью неделю марта 1958 года бумаги *Lorillard* определенно пошли вверх еще круче. Они прыгнули на 4 /18 за неделю, объем торгов достиг поразительных 316,6 тыс. штук, и цена решительно обосновалась в ящике 50/54.

Во вторую неделю апреля *Lorillard* выскочили уже и из этого ящика. Они достигли нового максимума в 55 1/4, правда почти сразу отскочили обратно. Так как новых покупок я не планировал, это меня не расстроило. Однако из осторожности я все же поднял стоп-лосс до 49.

Некоторое время я подумывал, не продать ли, но удержался. Тогда я уже умел терпеть, и хотя мог запросто загрести по 20 долл. на акцию исходя из цены самой первой покупки, я был решительно настроен не гнаться за быстрой прибылью.

Мои расходы по покупке *Lorillard* в итоге составили:

200 шт. по 28 3/4 на 5808,76 долл.

200 по 35 на 7065,00 долл.

200 по 36 1/2 на 7366,50 долл.

400 по 38 5/8 на 15 587,24 долл.

Всего 1000 шт. на 35 827,50 долл.

Три последние партии я купил с маржой в 50%. Тем самым я сберег капитал для дальнейших инвестиций, объектом которых стали бумаги *Diners' Club*. Я заметил их еще в начале года, пока возился с *Lorillard*.

Diners' Club только что произвела дробление акций из расчета две за одну, и в последнюю неделю января 1958 года объем торгов ими составил 23 400 штук, что я счел необычным для этих бумаг.

Так как прирост объема сопровождался ростом цены, я решил глянуть на фундаментальные показатели. Они смотрелись убедительно. Компания была почти что монополистом в растущей отрасли. Расчеты кредитными картами, одним из пионеров которых была фирма, прочно входили в обиход. Прибыль уверенно шла вверх. Держа в уме все эти факторы, я

купил 500 штук по 24 1/2 со стоп-лоссом на 21 5/8. Интересно, в каком направлении движется цена? Первая покупка *Lorillard* уже принесла мне прибыль, и я подумал, что так и быть – если что, спущу ее на *Diners' Club*. Но до этого не дошло. Спустя несколько дней после покупки начался рост.

Следуя своей теории, я немедленно купил еще 500 штук по 26 1/8. В обоих случаях я воспользовался преимуществом нового правила о 50%-ной марже.

Ящики выстраивались как на картинке: сперва 28/30, за ним – 32/36. Проникновение в последний ящик случилось на фоне объема торгов в 52 600 штук за неделю. Это был самый большой недельный объем за все время после дробления акций. Глядя, как мои прибыли складываются в штабеля, я ни на секунду не забывал подтягивать страховку в виде стоп-лосса. Сперва я поднял его до 27, затем до 31.

В четвертую неделю марта акции проникли в новый ящик – 36 1/2 / 40 – и, похоже, закрепились там. Я подытожил свою позицию по *Diners' Club*:

500 шт. по 24 1/2 на 12 353,15 долл.

500 шт. по 26 1/8 на 13 167,65 долл.

Всего 1000 шт. на 25 520,80 долл.

Я уже заработал больше 10 тысяч. Однако согласно теории акции надо было держать. Все указывало на то, что цена вырастет еще.

Но тут ни с того ни с сего телеграммы с котировками приняли несколько иной вид. Не знаю почему, но мне стало неудобно. Из акций словно выпустили воздух. Котировки замерли на излете и собирались того и гляди свалиться в штопор. Чтобы не дай бог не вляпаться по крупному, я придвинул стоп-лосс необычно близко к текущим котировкам, выставив его на 36 3/8.

В четвертую неделю апреля то, от чего я страховался, случилось. *Diners' Club* прошли дно ящика, и стоп-лосс сработал. Я выручил за них 35 848,85 долл. Общая прибыль составила 10 328,05 долл.

Сидя в своем номере в токийской гостинице «Империял» с телеграммой в руке, я впервые почувствовал, что все мои тревоги и мучения последних лет были не напрасны. Дела шли в гору. Шесть недель спустя я получил известие, которое в некотором смысле порадовало меня сильнее 10 тысяч, потому что оно полностью подтверждало правоту технической составляющей моего метода. Было официально объявлено о том, что *American Express* создала конкурента *Diners' Club*. Это-то и было причиной колебаний курса на отметке 36. Кое-кто проведал об этом заранее и продавал. А я не знал и все равно был в деле. Находясь на другом конце света, я никак не мог узнать о появлении конкурентов. Но техническая составляющая моей системы, построенная на движении цены, дала мне знак, что пора сваливать.

Все то время, пока я занимался *Lorillard* и *Diners' Club*, я не забывал поглядывать за котировками других бумаг в *Barron's*. Я обнаружил, что постепенно проявлялся очень серьезный интерес к бумагам *E. L. Bruce*, небольшой фирмы из Мемфиса. Ее акции котировались на Американской фондовой бирже. Копнув глубже, я узнал, что фирма изготавливает напольные покрытия. Это никак не вязалось с моими фундаментальными требованиями, но технические параметры были столь прекрасны, что я не мог оторвать глаз.

Акции *E.L. Bruce* двигались по Уолл-стрит самым что ни на есть удивительным образом. Обычно объем торгов ими не превышал 5 тысяч штук в неделю. А тут они очнулись и зашевелились. Во вторую неделю апреля объем торгов вырос до фантастического уровня – 19 100 штук. Но это были цветочки. В следующие недели объем торгов рос как на дрожжах – 41 500, 54 200, 76 500 – а цена скакала на 5–8 пунктов в неделю без малейшего намека на коррекцию.

Bruce поднялись с 18 долл. в феврале до 50 в начале мая. Лишь тогда случилась первая коррекция, отбросившая их на 43 1/2. Я не был уверен, но мне казалось, что это временная задержка, дозаправка. Я чувствовал – рост продолжится. Я искал фундаментальную причину, но не нашел. Между тем все было на месте: и объем, и цена, и поступь.

Я чувствовал себя словно в театре: свет погашен, вот-вот поднимется занавес и начнется триллер. Весь перелет из Токио в Калькутту я ломал голову над котировками *Bruce*. Они двигались размашистее и легче большинства других, и никак не хотели раскладываться по ящикам. Пролетая над Индийским океаном, я решил сделать исключение. К черту фундаментальные показатели; если акции перевалят за 50, я их куплю, и куплю много.

Но мне были нужны деньги. Продажа *Diners' Club* высвободила средства, но их было мало. Я мог бы залезть в кубышку, но после кошмара с *Jones & Laughlin* я решил, что никогда не буду рисковать суммой, потеря которой поставила бы меня на грань банкротства. Как следствие, я больше ни разу не смешивал гонорары от выступлений с деньгами для игры на бирже.

Оставалось повнимательней приглядеться к моим старым знакомым – *Lorillard*. Как там у них дела?

Дела были не очень. В их движениях не было прежней решительности, коррекция становилась все глубже. Я решил изъять средства из *Lorillard* под покупку *Bruce*. Во вторую неделю мая я продал 1000 штук по средней цене 57 1/2. Выручка составила 56 880,45 долл., а прибыль – 21 052,95 долл. С учетом 10 тысяч, заработанных на *Diners' Club*, я за пять месяцев почти удвоил свой капитал. Я был доволен и горд собой, и, точно победитель великанов из детской сказки, уже готов был схватиться с таким мощным и прытким соперником, как *Bruce*.

Я специальным образом подготовился к будущему сражению. После *Lorillard* я сообразил, что мой метод столь хорош, что не стоило доверять все операции одной брокерской фирме. Не ровен час кому-нибудь придет в голову начать копировать мои сделки – это не сулило мне ничего хорошего. Я позвонил в Нью-Йорк и открыл счета еще в двух конторах.

В третью неделю мая я отдал приказ купить 500 штук *Bruce* по 50 3/4. Стоп-лосс я поставил на 48.

В последующие дни акции вели себя столь примерно, что я решил сполна воспользоваться правом торговли с 50%-ной маржой. Увидев, что стоп-лосс стоит нетронутый, я стал покупать дальше, всякий раз защищаясь стоп-лоссами на уровне между 47 и 48. Я рассчитал, что если стоп-лосс сработает, то я потеряю только прибыль от *Diners' Club*.

Вот подробности тех покупок:

500 шт. по 50 3/8 на 25 510,95 долл.
500 по 51 1/8 на 25 698,90 долл.
500 по 51 3/4 на 26 012,20 долл.
500 по 52 3/4 на 26 513,45 долл.
500 по 53 5/8 на 26 952,05 долл.
Всего 2500 на 130 687,55 долл.

Все было сделано очень вовремя. *Bruce* лезли вверх, точно их тянуло магнитом. Я не верил своим глазам. Это выглядело великолепно.

Я сидел в Калькутте и не мог отвести глаз от котировок. Они перевалили за 60. Потом они слегка поколебались, и их снова прорвало. 13 июня бумаги *Bruce* стоили уже 77.

Даже из Индии было видно, что на бирже происходит что-то невероятное. Я отчаянно боролся с желанием позвонить в Нью-Йорк и узнать, что происходит. Когда рука уже тянулась к аппарату, я внушал себе, что не узнаю ничего, кроме слухов, а в итоге, чего доброго, совершу какую-нибудь глупость.

Даже не знаю, доводилось ли кому-нибудь так испытывать свои терпение и стойкость, как мне в те дни, когда я сидел в калькуттском «Гранд-Отеле», недоумевая по поводу того, что творилось на Уолл-стрит.

Через несколько дней глодавшее меня нетерпение сменилось ужасом. Позвонил один из моих брокеров и сообщил нечто такое, от чего у меня чуть сердце не остановилось. Он сказал: «Торги по *Bruce* остановлены». Трубка едва не выпала у меня из рук. Остановлены! Весь мой капитал, почти 60 тысяч, был вложен в эти бумаги! Я что, все потерял? С огромным трудом мне удалось кое-как взять себя в руки. Через пару минут слух вернулся ко мне и я смог выслушать брокера до конца. Меня трясло как в лихорадке, так что минула вечность, прежде чем до меня дошло, что я не только не был банкротом, но даже наоборот: я мог сейчас продать *Bruce* по 100 долл. за акцию на внебиржевом рынке. Я не понимал ни слова. 100 долларов за акцию? Как это?

Пока брокер пересказывал мне всю историю по международной связи, меня продолжала колотить крупная дрожь.

А дело было вот как. Некие трейдеры с Уоллстрит, приверженцы исключительно фундаментального подхода, изучив баланс и доходы *Bruce*, сочли, что ее акции никак не могут стоить дороже 30 долл., и стали продавать в короткую между 45 и 50, уверенные, что смогут закрыть позиции, купив бумаги позднее по ценам много ниже 30.

Они совершили грандиозную ошибку, поскольку было нечто, о чем они не знали. Нью-йоркский промышленник по имени Эдвард Гилберт вознамерился отобрать у семьи Брюс контроль над компанией. Он и его подручные пытались собрать как можно больше из тех 314,6 тысячи акций, что обращались на свободном рынке и не были на руках у Брюсов. Эти-то их попытки и разогнали цену. Объем торгов зашкаливал. В течение десяти недель было скуплено 275 тысяч акций *Bruce*.

Продавцы в короткую, столь жестоко обманувшиеся в рынке, распахивали друг друга в отчаянных попытках купить акции и тем самым толкали цену все дальше за облака. Необъяснимый рост цены застал их со спущенными штанами, и теперь, когда им надо было исполнять обязательства, они не могли купить акции ни за какие деньги.

Наконец, когда игроки совсем обезумели и поддерживать порядок на рынке не было никакой возможности, руководство Американской фондовой биржи остановило торги. Но тем, кто продавал в долг, рассчитывая на снижение цены, от этого было не легче. Им по-прежнему надо было где-то брать акции. Потому они были готовы платить за *Bruce* «из-под полы» любую цену.

Я слушал, открыв рот. Брокер спросил, не хочу ли я, учитывая, что акции шли по сотне за штуку, распорядиться их продать.

А в моем мозгу проносились воспоминания о том, как из ежедневных телеграмм постепенно составлялась удивительная картина происходящего. Я вспоминал, каких мучений мне стоило удержаться от того, чтобы позвонить и выяснить, в чем дело, потому что это могли быть только слухи, а я дал клятву не верить слухам. Вспоминал, как держал акции, когда котировки день за днем сообщали о сенсационном восхождении *Bruce*. Я вспоминал и не знал, как поступить.

Держать дальше? Я встал перед тяжелейшим выбором. Мне предлагали огромные, немислимые деньги. Чем дольше я слушал брокера, тем сильнее меня подмывало продать. В конце концов, продав по 100, я становился богатым.

Брокер продолжал что-то говорить, а я лихорадочно соображал. А потом принял одно из важнейших решений в жизни. Я сказал себе: «Нет, по 100 я не продам. Нет смысла продавать растущие акции. Буду держать».

И я держал. Это было серьезное и непростое решение, но верное. Следующие несколько недель телефон разрывался от звонков брокеров со всех концов США, которые

предлагали все более высокую цену за мои акции. Постепенно я распродал их на внебиржевом рынке партиями по 100–200 штук по средней цене 171 долл.

Это была моя первая по-настоящему крупная рыба. Я заработал 295 305,45 долл.

Что и говорить, событие было грандиозное. Я был так счастлив, что плохо соображал, куда иду и что делаю. Я рассказывал свою историю каждому, у кого было желание ее выслушать. Я показывал телеграммы. Но все только и спрашивали: «Кто дал наводку?» Я пробовал втолковать, что никто, что все это я сам, потому так и радовался.

Никто не верил. Не сомневаюсь, что все мои знакомые в Калькутте до сих пор считают, что это сам мистер Гилберт взял меня в долю.

Глава 8. Первые полмиллиона

Казалось бы, после оглушительного успеха сделки с бумагами *Bruce* я должен был стать азартнее и беспечнее. Вышло же наоборот. Девять долгих месяцев я шел к этим 325 000 долл. и не хотел потерять их одним неверным ходом. Сколько людей зарабатывали состояние за девять месяцев и спускали его за девять недель! Но со мной такое не произойдет, это точно. Первым делом я вывел из оборота половину прибыли. Оставив там вторую, устался на рынок, напряженно высматривая новую жертву. Но, как часто бывает сразу после большой удачи, месяц-другой похвастаться было нечем.

Для начала я осторожно купил 500 штук *Molybdenum* по 27, всего на 13 606,25 долл. Почти сразу же сработал стоп-лосс по 26 1/2, и я получил назад 13 123,78 долл.

Тогда я попытал счастья с *Haveg Industries*. Я купил 500 штук по 31 3/8, уплатив 15 860,95 долл. Они повернули назад, собираясь соскользнуть ниже 30. Я сбросил их по 30 1/2, вернув 15 056,94 долл.

После этого, поскольку больше ничего интересного не наблюдалось, я вернулся к *Lorillard*. Бумаги эти, еще вчера стоявшие на медвежьем рынке как дерево посреди пустыни, теперь больше напоминали изможденного, еле передвигающегося старичка. Но я не иначе как питал к ним особенные чувства, ведь они были так добры ко мне. Долго я не мог с ними расстаться, все-таки мы были не чужие друг другу. Это было в корне неправильно, но я ничего не мог с собой поделать.

Трижды я покупал их, думая, что они карабкаются в верхний ящик. И трижды продавал, потому что новый ящик никак не хотел материализоваться. Вот как это выглядело:

1000 акций
Купил по 70 1/2 (70 960,50 долл.)
Продал по 67 7/8 (67 369,74 долл.)
Убыток 3590,76 долл.

500 акций
Купил по 69 1/8 (34 792,05 долл.)
Продал по 67 3/4 (33 622,42 долл.)
Убыток 1169,63 долл.

1000 акций
Купил по 67 3/4 (68 207,80 долл.)
Продал по 67 (66 495,66 долл.)
Убыток 1712,14 долл.

С меня было довольно. Третий убыток подряд разрушил мою привязанность и больше я эти бумаги не покупал. Увы, *Lorillard* двигались теперь с большой лентой, и мне с ними было не по пути.

Распрощавшись с *Lorillard*, я подвел итоги недавних сделок:

	Прибыль	Убыток
LORILLARD	21 052,95 долл.	6472,53 долл.
DINERS' CLUB	10 328,05 долл.	
E.L. BRUCE	295 305,45 долл.	
MOLYBDENUM		482,47 долл.
HAVEG INDUSTRIES		804,01 долл.
	326 686,45 долл.	7759,01 долл.
Чистая прибыль	318 927,44 долл.	

Во время возни с *Lorillard* я не переставал искать бумаги, подпадающие под мою теорию. Рынок стал набирать силу, и это заставляло меня действовать с удвоенной энергией. Признаки роста становились все заметнее, и мне хотелось воспользоваться им сполна, завладев подающими надежды акциями как можно раньше.

Среди тех бумаг, за которые я зацепился глазом, были акции незнакомой маленькой компании *Universal Products*. Они котировались в районе 35, колеблясь между $35 \frac{7}{8}$ и $33 \frac{1}{2}$. Я выяснил, что компания имеет дело с электроникой, а стало быть, отвечает требованиям моей технико-фундаментальной теории. В июле 1958 года, когда я еще был в Калькутте, я запросил в Нью-Йорке ее котировки. Картина, которую они рисовали, представлялась заманчивой.

Однако недавние неудачи с *Lorillard* напомнили мне, что можно ошибиться несколько раз кряду, и я действовал с большой осторожностью. Я подумал, что лучше почувствую движение акций, если стану владельцем некоторого их количества, и потому решился на пробную покупку. Я отправил брокерам следующую телеграмму:

КУПИТЕ 300 UNIVERSAL PRODUCTS 35 1/4 ИЛИ ЛУЧШЕ

Назавтра, получив сообщение о том, что 300 бумаг *Universal Products* куплены на мое имя по $35 \frac{1}{4}$, я телеграфировал:

ПОСТАВЬТЕ СТОП-ЛОСС 32 1/2

Теперь оставалось только сидеть и ждать их следующего хода.

В то время я весьма часто летал в разные концы Индии. Но телеграммы с котировками *Universal Products* следовали за мной повсюду. В третью неделю августа 1958 года, будучи в столице штата Кашмир Шринагаре, я заметил, что походка этих бумаг стала тверже. Тогда я отбил в Нью-Йорк:

КУПИТЕ 1200 UNIVERSAL PRODUCTS 36 1/2 СТОП-ЛОСС 33

По возвращении в отель «Империал» в Нью-Дели я получил следующее известие:

КУПИЛ 1200 U 36 1/2 ЗАКРЫЛИСЬ U 36 3/4 (37 7/8 – 35 3/8)

Это значило, что купил я по $36 \frac{1}{2}$, а закрылись торги на $36 \frac{3}{4}$. Пусть это было ненамного выше цены покупки, но тем не менее. Интересно, продолжится ли рост, или цена вернется в прежний ящик? Мне стало любопытно. Возможные убытки я ограничил, теперь

же мне хотелось знать, насколько точен я был в своем суждении, и потому я с нетерпением ожидал завтрашней телеграммы. Когда она наконец пришла, я узнал, что *Universal Products* закрылись на 38 1/8. Разброс за день составил 38 3/4 – 37 1/2. Стало быть, я оказался прав, хотя бы на время. В последующие несколько дней рост продолжился, и уже из Карачи я купил 1500 штук по 40.

Вскоре после этого *Universal Products* сменили название на *Universal Controls* и были раздроблены два к одному. Они продолжали вести себя прилично, но после последнего приобретения я считал, что купил их ровно столько, сколько мог себе позволить.

Моя точная позиция по этим бумагам выглядела так (здесь и далее цены средние):

Пробная покупка 300 шт. по 35 1/4 на 10 644,93 долл.

1200 шт. по 36 1/2 на 44 083,56 долл.

1500 шт. по 40 на 60 585,00 долл.

Всего 3000 шт. на 115 313,49 долл.

В пересчете на акции после дробления у меня их было 6000 штук. Я отложил их в сторону и стал ждать, пока они взлетят. В начале декабря, проверив, что *Universal Controls* ведут себя хорошо, я порекомендовал их своему секретарю. Мой совет звучал так: «Купите по 31 3/4. Если они упадут ниже 30, фиксируйте убыток, в противном случае ждите сильного роста. Если что, убыток я покрою».

На беду отец его оказался чистопородным фундаменталистом старой закалки. Когда он узнал о моем совете, то покрутил пальцем у виска. Его довод был таков: какой смысл покупать акции, если они могут упасть? Он считал, что надо брать лишь те акции, которые точно вырастут. Как будто это можно знать наверняка! Он сказал, что ему надо изучить отчетность компании, а то кто ее знает.

Секретарь последовал совету отца. Он ничего не купил и ждал, пока тот изучит документы. Работа была в самом разгаре, когда цена подскочила до 50.

Попутно со слежкой за *Universal Controls*, я поглядывал еще за одними бумагами, поведение которых меня интриговало. Звались они *Thiokol Chemical*.

Впервые они привлекли мое внимание в феврале 1958 года в Токио. Они только что были раздроблены из расчета два к одному и некоторое время были предметом весьма активной торговли, пока не замерли в ящике 39/47, где и сидели, притихнув, несколько месяцев.

Я регулярно справлялся о них в *Barron's*, и всякий раз эта область спокойствия все так же напоминала тихий пруд в летний день. И все же меня не покидало ощущение, что это было затишьем перед бурей.

В марте я телеграфировал в Нью-Йорк:

ПРИШЛИТЕ КОТИРОВКИ THIOKOL

Котировки приходили исправно, но, не считая краткосрочного всплеска в апреле, ничего замечательного не происходило. Спустя несколько недель я телеграфировал из Гонконга:

ПЕРЕСТАНЬТЕ ВЫСЫЛАТЬ КОТИРОВКИ THIOKOL
ВОЗОБНОВИТЕ ЕСЛИ БОЛЬШЕ 45

Я рассуждал так, что пока они не подойдут опять к крышке ящика, смотреть за ними незачем. В первую неделю августа котировки *Thiokol* опять появились в телеграммах. Преодолев отметку 45, они выглядели так, словно разминали мышцы перед прыжком вверх. Я решил взять немного на пробу:

КУПИТЕ 200 THIOKOL 47 1/4

Приказ был исполнен по этой цене, и я купил на сумму 9535,26 долл. После этого на протяжении трех недель *Thiokol* нащупывали верный ритм.

В конце августа я почувствовал, что момент настал, и телеграфировал в Нью-Йорк:

КУПИТЕ 1300 THIOKOL 49 1/2

Покупка состоялась 2 сентября 1958 года по цене 49 7/8 на сумму 65 408,72 долл.

Всего у меня было 1500 акций, которые тем временем быстро перевалили за 50 и торговались уже в диапазоне 52–56.

Неделю спустя я получил известие, что *Thiokol* выпускает варранты. Их давали бесплатно владельцам акций из расчета один к одному. За дюжину варрантов можно было купить одну акцию *Thiokol* по специальной цене 42 долл. Поскольку акции стоили дороже 50, это было и впрямь дешево – если вы хотели купить. Ежели нет, можно было в течение ограниченного времени продать их на Американской фондовой бирже, где они котировались.

Между тем было у варрантов еще одно весьма замечательное свойство. Согласно правилам биржи, если обладатель варранта пускал его на покупку акций компании, он мог воспользоваться преимуществами того, что называлось «специальным счетом подписки». Если владелец варрантов депонировал их на этом счете, брокеру разрешалось ссудить ему до 75% стоимости акций. Кроме того, такая покупка совершалась без комиссионных.

Я живо ухватился за уникальную возможность купить большое количество акций в кредит. Я решил пустить на это дело все свободные деньги и потому быстренько подбил бабки. Получилось вот что:

Первоначальные вложения	36 000 долл.
Чистая прибыль	319 000 долл.
Суммарный капитал	355 000 долл.
Изъятые средства	160 000 долл.
Свободные средства	195 000 долл.
Текущий портфель	
3000 шт. UNIVERSAL PRODUCTS	115 300 долл.
1500 шт. THIOKOL	75 000 долл.
	<hr/>
	190 300 долл.
Гарантийный депозит (70%)	133 000 долл.
Свободные средства для новых покупок	62 000 долл.

А ситуация меж тем развивалась весьма любопытно. Начав договариваться с Нью-Йорком, я обнаружил, что, несмотря на правила, разрешающие кредитование до 75% от размера покупки, между брокерами возникли серьезные расхождения касательно суммы, на которую я мог рассчитывать по условиям счета подписки. Покуда один был готов ссудить 75% от стоимости покупки, другой был не прочь дать те же 75%, но только от рыночной стоимости акций. *Thiokol* котировались в районе 55, так что второй вариант был намного привлекательней. Разумеется, им-то я и воспользовался.

Я купил 36 тысяч варрантов по средней цене 1 5/16, заплатив за все 49 410 долл. Теперь я мог купить 3 тыс. акций по 42 долл. Это стоило мне 126 тыс. долл., но по условиям подписки мне нужно было добавить всего-то 6 тыс. долл. Остальные мне ссудил один из брокеров.

Условия были столь выгодны, что я решил выжать из них все, что можно. Я рассчитал, что, продав первую партию *Thiokol* в 1500 штук, по условиям подписки смогу купить вдвое больше. Я продал бумаги по средней цене 53 1/2, что увеличило мою покупательную способность на 57 000 долл. На них я купил вторую партию варрантов в 36 тысяч штук. Как и в прошлый раз, я конвертировал их в 3 тысячи акций *Thiokol*. Вот последовательность моих действий:

- а) продал 1500 акций *Thiokol* и на вырученные средства
- б) купил 36 000 варрантов *Thiokol* и на них
- в) купил 3000 акций *Thiokol*. Суммарные затраты на покупку 6 тысяч акций составили 350 820 долл.

Во вторую неделю декабря *Thiokol* переехали с Американской фондовой биржи на Нью-Йоркскую, после чего сразу же поднялись на 8 пунктов и через неделю уже подбирались к отметке 100. Они шли все выше и выше, и мой брокер, судя по его телеграмме, здорово занервничал:

ВАША ПРИБЫЛЬ ТНЮКОЛ УЖЕ 250 000

Я получил ее в отеле «Георг Пятый» в Париже. Оказалось, я так был занят изучением котировок, что едва не позабыл о скопившейся прибыли. С учетом денег от операции с *Bruce* моя прибыль уже перевалила за полмиллиона долларов! Никогда не думал, что у меня когда-нибудь будет столько денег. Мне бы хватило их на всю жизнь.

Известие о том, что я настолько богат, застало меня врасплох. Каждая клеточка моего существа шептала: «Продай! Продай!» На целом свете не было соблазна сильнее. Как поступить? Вырастет ли цена еще больше, или надо было зафиксировать прибыль и уйти подсобру-поздорову? Они ведь могут больше и не вырасти. Что если они упадут? Это была ужасная дилемма, старый как мир вопрос «когда продавать», многократно усиленный стоявшей на кону крупной суммой денег. Поступи я правильно, и вся моя жизнь перевернется. Ошибусь – и буду вечно сожалеть.

Мне было страшно одиноко. На свете не было никого, с кем бы я мог посоветоваться. Я решил пойти проветриться, хорошенько выпить и как следует все обдумать. Но прежде чем выйти из номера, я присел за гримерный столик, взял визитку и на обороте ее написал: «Помни *Bruce!*». Я хотел, чтобы это напоминало мне об уроках прошлого.

Я бродил по Парижу, а пальцы мои без конца мяли в кармане маленький кусочек картона. Всякий раз, когда я порывался телеграфировать брокерам приказ продать *Thiokol*, я вытаскивал карточку, глядел на нее и не решался.

В итоге я решил не продавать. Это был наглядный пример моей новой тактики, но как же нелегко далось мне это решение! Я вернулся в гостиницу совершенно без сил. Наверное, я был больше похож на человека, подумывающего о самоубийстве, чем на того, кто только что неплохо разбогател.

Но не зря я мучился. *Thiokol* продолжили расти, и мое парижское решение держать принесло мне намного больше денег.

Через несколько недель в январе 1959 года я вернулся в Нью-Йорк. На момент приземления в аэропорту Айдлвилд я владел 6 тысячами акций *Thiokol* и таким же количеством *Universal Controls*. И те, и другие чувствовали себя превосходно. *Thiokol* стояли на отметке 100, а *Universal Controls* выросли до 45.

В Нью-Йорке я первым делом отправился обсудить мои дела с брокерами. Они сообщили, что по их расчетам мои вложения принесли мне более полумиллиона долларов.

Я чувствовал себя окрыленным, уверенным в себе, успешным. Я снял номер в «Плазе», решив, пока я в Нью-Йорке, вести дела с близкого расстояния. Если бы я знал, каким дура-

ком готовился выставить себя. В следующие несколько недель мне предстояло своими собственными руками поставить себя на грань катастрофы.

Глава 9. Второй кризис

Сполумиллионом долларов в кармане я расхаживал гоголем. Я очень ясно понимал, как их заработал, и был уверен, что смогу повторить трюк снова. Я владел этим искусством, сомнений нет. Имея дело с одними телеграммами, я выработал своего рода «шестое чувство». Я «чуял» акции, как опытный музыковед различает бемоль, неслышимый уху обычного слушателя.

Я почти наверняка знал, что с ними будет. Если после роста на восемь пунктов они падали на четыре, меня это не тревожило. Этого я от них и ожидал. Когда акции крепчали, я мог с точностью до дня предсказать, когда они пойдут в рост. Это был загадочный, необъяснимый инстинкт, который определенно у меня был. Это наполняло меня ощущением недюжинной силы.

Ничуть не удивительно, что мало-помалу я стал воображать себя Наполеоном финансов. Я собирался пройти маршем по дороге в светлое будущее. Я не ведал опасностей, не знал, что на пути меня поджидает коварный враг. В конце-то концов, самодовольно рассуждал я, многие ли могут похвастаться тем же, что совершил я?

Я решил заняться бизнесом всерьез. Если я сделал полмиллиона, что мешает мне сделать два, три или даже пять? Хотя ставку гарантийного депозита недавно повысили до 90%, я не сомневался, что с теми 160 тысячами, что я отложил с прибыли от операций с *Bruce*, заложу фундамент нового богатства. Я собирался вести полноценную ежедневную торговлю прямо на месте событий, да так, чтобы все мои прежние подвиги показались детской шалостью.

Чем туже я набивал свой карман, тем просторней становилось в голове. Я стал самоуверен, а это самое опасное состояние ума, которое только можно приобрести на фондовом рынке. И совсем скоро я получил горький урок, который рынок обычно преподает тем, кто думает, что сможет управиться с ним одной левой. После нескольких дней в Нью-Йорке я созрел, чтобы войти с рынком в тесный контакт. Я полагал, что, обладая столь безупречной системой, смогу, подойдя к рынку вплотную, беспрепятственно заколачивать по состоянию хоть каждый день. В качестве арены будущих триумфов я избрал офис одного из моих брокеров в верхней части города.

Попав туда в первый раз, я был впечатлен. В огромном торговом зале все стулья стояли лицом к небольшой, без усталости жужжащей машинке – тикерному аппарату. Воздух был словно пропитан электричеством. У людей в зале, как у отпетых игроманов в Монте-Карло, горели глаза и тряслись руки. Стояли страшная суэта и гвалт. Тикеры тикали, машинистки щелкали клавишами, телеграфные аппараты клацали, а клерки, как ужаленные, носились кругами. Со всех сторон только и слышалось: «“Гудиер” сегодня плохи», «Выхожу из “Анаконды”», «Рынок созрел для коррекции».

Поначалу вся эта наэлектризованная атмосфера мало меня тронула. После всех подвигов я был выше тревог, надежд и страхов простых смертных. Но долго это не продлилось. Начав ежедневно торговать из клиентского зала, я постепенно утратил все свое бесстрашие и примкнул к ним. Я во все уши внимал сомнительным сочетаниям фактов, мнений и сплетен, читал обзоры конъюнктуры, даже начал отвечать на вопросы вроде «Как вам рынок?» и «Нет ли чего дешевенького на примете?». Все это оказало на меня самое пагубное воздействие.

За несколько дней торгов я растерял все, чему учился шесть лет. Я делал все то, от чего так долго себя отучал. Я общался с брокерами. Жадно глотал слухи. Не спускал глаз с тикера.

Демон быстрой наживы овладел мной. Я полностью утратил ясность зрения, с таким усердием приобретенную в работе с телеграммами. Шаг за шагом я вел себя по дороге потерь.

Первым меня покинуло шестое чувство. Я больше ничего не «чувствовал». Я видел лишь полчища акций, беспорядочно и беспричинно скачущих вверх и вниз. Затем пропала независимость. Я понемногу отказывался от своей системы и поддавался настроениям окружающих. Чуть какая новость, и я несся вприпрыжку со всеми. Разум меня оставил, зато целиком захватили эмоции.

Объяснить, как нелегко мне было выдерживать свою линию, будет проще, если привести такой пример: что случится, если крикнуть «пожар» в переполненном театре? Люди кинутся к выходам и передают друг друга. Тонущий мертвой хваткой вцепляется в спасителя и утаскивает его за собой на дно. Такое поведение – верх безрассудства, но его диктует инстинкт. Я пошел за толпой и стал вести себя, как они. Из одинокого волка я превратился в растерянного, трепещущего ягненка, который топчется вместе со всеми и ждет, пока его остригут. Было невозможно сказать «нет», когда все вокруг говорили «да». Я пугался вместе со всеми и вместе со всеми обретал надежду.

Даже в первые, любительские годы со мной не бывало ничего подобного. Я потерял всякий контроль над собой и все свои навыки. За что бы я не брался, все шло насмарку.

Я вел себя как полный профан. Тщательно выстроенная система рассыпалась. Я отдавал противоречивые приказы дюжинами. Я покупал по 55, цена падала до 51, а я держал. Стоп-лосс? Я выкинул его из головы первым. Терпение? Здравый смысл? Какое там! Ящики? Я забыл про них.

День за днем я ходил по порочному кругу:

Я покупал на МАКСИМУМЕ, но
как только я покупал, бумаги шли вниз,
я пугался, как заяц, и
продавал на МИНИМУМЕ, но
едва я продавал,
бумаги принимались расти
и я в приступе жадности
покупал на МАКСИМУМЕ.

Я впал в жуткое расстройство. Вместо того, чтобы винить в неудачах свою собственную глупость, я придумывал самые разные причины. Я стал верить в «них». Это «они» продавали мне дорого. «Они» покупали у меня дешево. Разумеется, я не смог бы сказать, кто такие «они», но это не мешало мне верить в «них».

В сражении с «ними» – этими серыми призраками в моем сознании – я сделался безрассуден и упрям. Я получал одну оплеуху за другой, но утирался и начинал по новой. Я все твердил себе, что я обыграл рынок на полмиллиона и, значит, это никак не могло со мной случиться. Как же я заблуждался!

Это был крошечный ад. За несколько недель я потерял 100 тысяч. Подробный перечень моих сделок за то время напоминает хождения лунатика. Мне до сих пор с трудом верится в такое. Теперь я понимаю, что это мое излишнее самомнение транзитом через тщеславие и самоуверенность привело меня к катастрофе. Рынок был ни при чем, это все мои неразумные порывы и несдерживаемые эмоции.

Я покупал акции и продавал их через несколько часов. Я знал, что если закрывать позицию на ночь, то можно вносить в качестве депозита всего 25% стоимости бумаг. Но вместо того, чтобы извлечь из этого выгоду, я раз за разом умудрялся терять по несколько тысяч. Вот как я оформил свое фиаско:

2500 шт. Haveg Industries
Купил по 70 долл. (176 150,00 долл.)
Продал по 61 1/2 долл. (157 891,34 долл.)
Убыток 18 258,66 долл.

1000 Rome Cable
Купил по 37 (37 375,00)
Продал по 31 (30 724,48)
Убыток 6650,52 долл.

1000 General Time
Купил по 47 3/4 (48 178,80)
Продал по 44 3/4 (44 434,32)
Убыток 3744,48 долл.

500 Addressograph-Multigraph
Купил по 124 1/2 (62 507,25)
Продал по 116 1/2 (58 053,90)
Убыток 4453,35 долл.

1000 Reichhold Chemicals
Купил по 63 1/2 (63 953,50)
Продал по 61 1/2 (61 158,37)
Убыток 2795,13 долл.

2000 Brunswick-Balke-Collender
Купил по 55 1/2 (111 891,00)
Продал по 53 1/2 (106443,46)
Убыток 5447,54 долл.

2000 Raytheon
Купил по 60 1/2 (121 901,00)
Продал по 57 3/4 (114 823,69)
Убыток 7077,31 долл.

2000 National Research
Купил по 24 1/2 (49 625,00)
Продал по 22 (43 501,52)
Убыток 6123,48 долл.

4000 American Metals-Climax
Купил по 32 7/8 (132 917,60)
Продал по 31 5/8 (125 430,47)
Убыток 7487,13 долл.

3000 American Motors
Купил по 41 1/4 (124 938,90)
Продал по 40 (119 094,60)
Убыток 5844,30 долл.

€2000 Molybdenum

Купил по 49 1/2 (99 875,00)

Продал по 47 1/2 (94 352,50)

Убыток 5522,50 долл.

2000 Sharon Steel

Купил по 48 1/4 (97 362,60)

Продал по 43 1/4 (85 877,27)

Убыток и 485,33 долл.

1000 Warner Lambert Купил по 98 1/2 (98 988,50)

Продал по 95 1/2 (95 127,09)

Убыток 3861,41 долл.

1000 Lukens Steel

Купил по 88 (88 478,00)

Продал по 81 (80 640,48)

Убыток 7837,52 долл.

Суммарный убыток 96 588,66 долл.

Глядя на столь печальную картину, нетрудно понять, почему я вздрагивал всякий раз при виде котировок.

Штука в том, что, в стремлении урвать побольше, я слишком много читал и потому быстро достиг того состояния, когда биржевые котировки перестали что-либо мне говорить. Совсем скоро наступила следующая стадия, хуже предыдущей. Подавленный нескончаемыми убытками, одолеваемый полной неразберихой и одурманенный слухами, я был в таком смятении, что уже и цифр не различал. Я перестал владеть собой. Я мог провести целый день, склонившись над колонками цифр, бегая по ним глазами, но так ничего в них не поняв. Сознание мое помутилось, и это пугало меня по-настоящему. Я был как алкаш, который напился, потерял связь с реальностью и не мог понять почему.

После нескольких кошмарных недель я сел обдумать на трезвую голову, как такое могло со мной случиться. Почему в Гонконге, Калькутте, Сайгоне и Стокгольме все было в порядке, но стоило мне оказаться за полмили от Уолл-стрит, как нюх мне отказал? В чем разница?

Легкого ответа не было, и я долгое время терялся в догадках. И вот однажды, сидя в «Плазе» и с опаской глядя на телефон, я вдруг кое-что понял. За границей я не бывал в торговых залах и ни с кем не разговаривал, мне никто не звонил, и я не следил за тикером.

Разгадка стучалась мне в мозг, но сперва я ее не впустил. Она была так удивительно проста и столь невероятна, что я едва верил. Моим врагом оказался мой слух. На меня снизошло откровение: пока я путешествовал по миру, я имел возможность оценивать рынок, точнее – несколько интересовавших меня бумаг, спокойно, соблюдая нейтралитет, ни на что не отвлекаясь и не следя за слухами, без малейших эмоций и сомнений.

Я просто читал свои ежедневные телеграммы и по ним судил о поведении акций. Я не испытывал никаких других влияний, ничего не видел и не слышал.

В Нью-Йорке все было иначе. Панические слухи и противоречивая информация рекой текли мне в уши. Я стал искренне переживать за судьбу акций, и холодного клинического подхода как не бывало. Был только один выход. Надо было постараться вновь обрести себя. Я должен обратиться как можно дальше отсюда, пока не растерял все.

Лишь одно спасало меня от полного распада в те дни. Бумаги *Universal Controls* и *Thiokol* вели себя хорошо, и я оставил их в покое. Теперь я понимаю, что просто был слишком занят, чтоб о них беспокоиться. Я торговал другими акциями, которые приносили мне убытки.

Я провел ревизию и избавился от всех акций, кроме этих двух. А потом улетел в Париж. Но прежде принял важнейшее решение. Я приказал брокерам ни в коем случае мне не звонить и ни под каким предлогом ничего не сообщать. Единственным способом связи между нами должны были стать, как прежде, ежедневные телеграммы.

Я бродил по Парижу как в тумане; в голове крутились размытые, бессмысленные колонки цифр. Телеграммы приходили каждый день, но я смотрел на них пустыми глазами. Я напрочь утратил чутье. Я чувствовал себя, как человек, который попал в ужасную аварию и понимал, что здоровье уже не поправить. Я совершенно упал духом.

И вот, когда я уже думал, что это навсегда, кое-что случилось. Я был в Париже уже две недели, когда в один из дней распечатал очередную телеграмму, пришедшую на мое имя в «Георг Пятый». Я безучастно пробежался по ней взглядом и вдруг заметил, что вижу цифры отчетливей, чем обычно. Я уставился на них, словно видел цифры впервые в жизни. Я даже глаза протер. Мне подумалось, уж не видения ли у меня?

Я с нетерпением ожидал завтрашней телеграммы. Когда она пришла, сомнений не осталось: цифры выглядели четко и знакомо. Словно пелена пала с глаз. В моем сознании снова начали рисоваться более-менее отчетливые картины будущего акций.

В последующие дни содержимое телеграмм становилось все яснее. Я стал напоминать себя прежнего. Я снова замечал, что одни акции сильнее, другие – слабее. Чутье возвращалось, а с ним и уверенность в своих силах. Я накопил достаточно мужества, чтобы снова подойти к рынку.

Но урок был усвоен. Отныне я дал себе слово никогда больше не бывать в брокерских конторах. А еще – строго-настрого запретить брокерам звонить мне. Только телеграммы с котировками, и ничего другого.

Пусть даже я вернусь в Нью-Йорк, на арену моих бесславных деяний, где буду на расстоянии короткой поездки на такси до биржи, инструкции останутся теми же. Между мной и Уолл-стрит должны остаться те же тысячи миль. И пусть брокеры шлют мне телеграммы, как если бы я был в Гонконге, Карачи или Стокгольме.

И еще – они не должны слать мне котировки никаких других акций, кроме тех, что я просил, и не сообщать ни о каких новых бумагах, поскольку это уже будет из разряда слухов. Я сам буду выбирать новые акции, как делал всегда при чтении еженедельного финансового бюллетеня. Если увижу интересные бумаги на пороге роста, попрошу котировки, да и то не больше чем по одной новой бумаге за раз. Потом, как раньше, буду внимательно изучать их, прежде чем связываться.

Тому, кто выжил в авиакатастрофе, следует немедленно лететь куда-то снова, иначе ему уже никогда не преодолеть страх. Вот так и я – видел только один способ доказать надежность моего метода. Я поехал в аэропорт и взял билет до Нью-Йорка.

Глава 10. Два миллиона долларов

Возвратившись в Нью-Йорк в третью неделю февраля 1959 года, я почувствовал себя совершенно оправившимся от удара, полученного во время помутнения рассудка, и начал играть на бирже по новой.

Раны, которые я сам себе нанес по глупости, все еще напоминали о себе, но я чувствовал, что иду на поправку. Я хорошенько выучил последний урок. Надо твердо держаться своей системы. Стоило отойти от нее всего однажды, и полюбитесь, к чему это привело.

Вся моя финансовая конструкция немедленно оказалась под ударом, едва не рассыпавшись как картонный домик.

В Нью-Йорке я первым делом занялся сооружением вокруг себя глухой стены, которая должна помешать повторению любой из прежних ошибок. Для начала я разделил операции между шестью брокерами. Так кому-либо будет труднее за мной проследить. А для защиты от любого вмешательства с их стороны я возвел особое препятствие, которым пользуюсь и по сей день.

Вот что оно собой представляло: я распорядился, чтобы брокеры слали мне телеграммы после закрытия торгов, – в этом случае они приходили ко мне после шести вечера. Я как раз вставал в это время – таков был результат многолетнего выступления по ночным клубам. Кроме того, в течение дня телефонисткам было запрещено соединять меня с кем бы то ни было.

Таким образом, все события на Уолл-стрит происходили, когда я был в кровати. Пока они работали, я спал, и им было до меня не добраться. Если случалось нечто непредвиденное, моим делегатом выступал стоп-лосс.

В семь вечера я садился за работу: изучал телеграммы и раздумывал над будущими сделками. Но прежде я покупал вечернюю газету с ценами закрытия Уолл-стрит. Я вырывал страницу с сегодняшними котировками, а все остальное выбрасывал. Я не собирался читать никакие комментарии и репортажи, сколь угодно правдивые. Они могли увести меня в сторону.

И вот потом, когда на Уолл-стрит все уже спали, я брал телеграммы и газетный лист и приступал к делу.

Все те недели, пока я лечил раненое самолюбие, две оставшиеся у меня бумаги продолжали расти. *Universal Controls* шли вверх почти безостановочно, пока не застопорились в районе 60. С моего последнего визита в Нью-Йорк рост составил 40%. *Thiokol* также держались молодцом и уже лезли выше 110. Это обещало по-настоящему жирный куш. Я решил, что трогать их незачем. Хорошенько укрывшись за своей новой стеной, наученный горьким опытом, я стал потихоньку, с оглядкой, прощупывать рынок. Вот некоторые из успешных сделок того времени:

1000 шт. General Tire & Rubber
Купил по 56 долл. (56 446,00 долл.)
Продал по 69 1/2 долл. (69 151,01 долл.)
Прибыль 12 705,01 долл.

1000 Cenco Instruments
Купил по 19 1/2 долл. (19 775,00 долл.)
Продал по 23 1/2 долл. (23 247,63 долл.)
Прибыль 3472,63 долл.

500 American Photocopy
Купил по 71 1/2 долл. (35 980,75 долл.)
Продал по 79 1/2 долл. (39 570,92 долл.)
Прибыль 3590,17 долл.

1000 Union Oil of California
Купил по 46 долл. (46 420,00 долл.)
Продал по 50 долл. (49 669,00 долл.)
Прибыль 3249,00 долл.

500 Polaroid

Купил по 121 долл. (60 755,50 долл.)

Продал по 127 долл. (63 299,08 долл.)

Прибыль 2543,58 долл.

500 Brunswick-Balke-Collender

Купил по 71 1/4 долл. (35 855,65 долл.)

Продал по 77 долл. (38 322,08 долл.)

Прибыль 2466,43 долл.

500 Bell & Howell

Купил по 93 долл. (46 741,50 долл.)

Продал по 99 1/4 долл. (49 436,81 долл.)

Прибыль 2695,51 долл.

Но рынок есть рынок, и не все сделки были удачными. Некоторые из купленных мной акций вели себя не так, как я ожидал. Вот несколько примеров операций, закончившихся убытками:

1000 шт. Cenco Instruments

Купил по 23 долл. (23 300,00 долл.)

Продал по 22 долл. (21 755,76 долл.)

Убыток 1544,24 долл.

500 Reichhold Chemicals

Купил по 65 долл. (32 727,50 долл.)

Продал по 63 3/4 долл. (31 703,17 долл.)

Убыток 1024,33 долл.

1000 Fansteel

Купил по 63 1/2 долл. (63 953,50 долл.)

Продал по 62 долл. (61 657,96 долл.)

Убыток 2295,54 долл.

500 Philadelphia & Reading

Купил по 131 долл. (65 760,50 долл.)

Продал по 129 3/4 долл. (64 672,79 долл.)

Убыток 1087,71 долл.

Две эти таблицы убедительно доказывают верность моего метода. В каж дом случае моя прибыль относительно вложенных средств оказывалась крупнее убытков. Все эти операции были проведены исключительно посредством телеграмм из Нью-Йорка в Нью-Йорк. Я ни разу не виделся с брокерами и даже не разговаривал с ними. Неоднократно в течение дня, когда какие-нибудь из моих бумаг принимались трепыхаться и падать как подстреленные птицы, у них, должно быть, чесались руки схватить трубку и оповестить меня. Они, наверное, считали меня полным кретином, раз я не позволяю им это сделать. Но правило было твердым – никаких звонков. Все новости, плохие или хорошие, я узнавал в шесть часов вечера по получении телеграмм. Лишь тогда я начинал действовать.

В те первые несколько недель, что я провел в Нью-Йорке, ведя торговлю подобным образом, что-то неладное стало твориться с *Universal Controls*. Они перестали идти вверх

привычной размеренной поступью. Уж больно разнузданными стали торги ими и движение цен.

Это сулило неприятности, и они не заставили себя ждать. Стартовав с 66 в первую неделю марта, цена за три недели выросла до 102. В этой точке акции включили реверсивную тягу и двинулись в обратном направлении. Мне совсем не нравилось, как они снижались. Они словно провалились в воздушную яму и не выказывали признаков подъема. Я почти не сомневался, что праздник подошел к концу. Не поостерегись я, они могли уйти в штопор, поэтому я поставил стоп-лосс в двух пунктах от дневной цены закрытия. На следующее же утро *Universal Controls* были проданы с потрохами по ценам между 86 1/4 и 89 3/4. Это было больше чем на 12 пунктов ниже максимума. Но я был вполне удовлетворен. Да и с чего бы мне быть недовольным? Путешествие было долгим и счастливым. Я выручил 524 669,97 долл., а прибыль составила 409 356,48 долл.

В моих руках оказался громадный капитал. Я обратил взгляд на рынок, как обычно, высматривая активно торгующиеся бумаги высшей ценовой категории. Но с такими деньгами найти подходящие бумаги было не так-то просто. Теперь мне предстояло действовать крайне осторожно, чтобы своими руками не оказать на рынок чрезмерного влияния.

После некоторых поисков я остановил выбор на бумагах *Texas Instruments*, которые отвечали всем этим высоким требованиям. Во вторую неделю апреля я купил первые 2000 акций по средней цене 94 3/8, а потом еще 1500 по 97 7/8. Бумаги продолжали вести себя как надо, и я докупил еще 2000 штук. Средняя цена акции из последней партии составила 101 7/8. В итоге я вложил в *Texas Instruments* нешуточные деньги – более полумиллиона. Вот подробности этих покупок:

2000 шт. по 94 3/8 долл. на сумму 189 718,80 долл.

1500 шт. по 97 7/8 долл. на сумму 147 544,35 долл.

2000 шт. по 101 7/8 долл. на сумму 204 733,80 долл.

Всего 5500 шт. на сумму 541 996,95 долл.

Теперь, когда капитал, выведенный из *Universal Controls*, был пристроен, я обратил взор на *Thiokol*. Мы уже долго были вместе, и, как у всяких старинных приятелей, у нас были особые отношения. Все это время я позволял *Thiokol* больше вольностей, чем другим бумагам. Отчасти потому, что я и правда довольно хорошо чувствовал их, но также из-за огромного преимущества, которое давало пользование специальным счетом подписки. Было бы глупо отказываться от столь выгодного кредита, поэтому я всегда держал свой скользящий стоп-лосс довольно далеко. Я бы не позволил себе такого ни с одними бумагами, но в случае с *Thiokol* это дважды спасло меня от распродажи. Второй случай пришелся на первую неделю апреля. После объявления о дроблении акций из расчета три за одну последовала очень неприятная коррекция. Она была столь сильной, что я уж было подумал, что нам придется расстаться, но оставил решение этого вопроса на усмотрение стоп-лосса.

До стоп-лосса цена не докатилась, и падение быстро сменилось решительным ростом. Однако не мне одному нравились эти бумаги. Дробление акций вызвало, я бы сказал, чересчур бурную реакцию публики, в результате чего в первую неделю мая цена скакнула до 72. На бирже творилось что-то невероятное: объем торгов в эту неделю составил немислимые 549 400 штук. За неделю бумаги выросли на 13 1/4 долл., а оборот торгов – до 40 млн долл.

Он вырос на 7 млн за неделю. Такое впечатление, будто все трейдеры Нью-Йоркской фондовой биржи не занимались ничем, кроме как наперегонки покупали и продавали *Thiokol*. Разумеется, долго так продолжаться не могло. Руководство биржи решило отменить все стоп-приказы. В результате большинство трейдеров оставило акции в покое. Они не хотели продавать и покупать бумаги, не имея возможности защитить себя. Это также при-

вело к моему автоматическому выходу из игры. У меня отняли самый мощный инструмент, без которого я работать не мог.

Я продал все акции *Thiokol* по средней цене 68. С учетом дробления 3 к 1 это составляло почти 200 долл. за каждую из первоначальных 6 тысяч акций. Всего я уплатил за них в свое время 350 820 долл. А получил за 18 тысяч акций после дробления 1 212 851,52 долл. Прибыль достигла 862 031,52 долл.

Вложить миллион долларов обратно – громадная проблема. Надо быть вдвойне осторожным. Уж больно крупная была сумма, чтобы с легкостью перевести ее в другие бумаги. Она была велика настолько, что неминуемо должна была подействовать на рынок.

А кроме того приходилось считаться с тем, что стоп-лосс мне больше не помощник, ведь ни один трейдер не сможет проглотить такое количество акций за считанные минуты. Единственный выход был в том, чтобы разделить средства на две части. Теперь стало проще. Надо было всего лишь выбрать из четырех бумаг: *Zenith Radio*, *Litton Industries*, *Fairchild Camera* и *Beckman Instruments*.

Я долго следил за ними. Все они отвечали требованиям моей техническо-фундаментальной теории. Оставалось решить, какие две выбрать. Лучше всего было позволить рынку судить об истинной силе каждой.

Прибегнув к приему, который сработал столь удачно в случае с *Universal Controls* и *Thiokol*, 13 мая 1959 года я купил на пробу каждую из четырех бумаг:

500 шт. *Zenith Radio* по 104 долл. на 52 247 долл.

500 *Beckman Instruments* по 66 долл. на 33 228 долл.

500 *Fairchild Camera* по 128 долл. на 64 259 долл.

500 *Litton Industries* по 11 2 долл. на 56 251 долл.

В каждом случае я выставил стоп-лосс на 10% ниже цены покупки.

Я прекрасно понимал, что стоп-лоссы поставлены механически, даже наобум. Но это был намеренный, пусть и неуклюжий, ход. Я нарочно так сделал, поскольку рассчитывал, что так рано или поздно слабейшие из четырех акций сами собой выйдут из игры.

18 мая на 60 долл. сработал стоп-лосс по *Beckman Instruments*, а на следующий день я решил продать по 106 1/4 *Litton Industries*, которые вели себя хуже других. После этого я скорректировал стоп-лоссы оставшихся бумаг.

В последнюю неделю мая я начал переводить более миллиона долларов в две сильнейшие бумаги. Вот как выглядел полный список моих покупок:

Zenith Radio

500 шт. по 104 долл. на 52 247,00 долл.

1500 шт. по 99 3/4 долл. на 150 359,70 долл.

1000 шт. по 104 долл. на 104 494,00 долл.

1000 шт. по 105 1/4 долл. на 105 745,30 долл.

1500 шт. по 107 1/2 долл. на 161 996,25 долл.

Всего 5500 шт. на сумму 574 842,25 долл.

Fairchild Camera

500 шт. по 128 долл. на 64 259,00 долл.

1000 шт. по 123 1/4 долл. на 123 763,30 долл.

1000 шт. по 125 долл. на 125 515,00 долл.

1000 шт. по 126 1/4 долл. на 126 766,30 долл.

1000 шт. по 127 долл. на 127 517,00 долл.

Всего 4500 шт. на 567 820,60 долл.

и теперь, наблюдая, как она уходит в небо все выше и выше, испытывал из-за достигнутого невероятную гордость, к которой примешивалось незнакомое чувство досадной бездеятельности.

Вот и я сидел себе в уголке, поглядывая одним глазом за тем, как мои акции, словно хорошо сконструированные ракеты, уверенно набирали высоту.

В июле мне предложили выступить в Монте-Карло. Я охотно согласился. Лишившись привычной нервозности, я порядком заскучал. Но прежде чем покинуть Нью-Йорк, я назначил встречи брокерам. С каждым мы прошлись по моим счетам. Выяснилось, что если я, прежде чем отбыть в Европу, продам все, то выручу больше 2,25 млн.

Что я почувствовал при этом известии? Эйфорию? Восторг оттого, что был более чем дважды миллионером? Мои эмоции были не то, чтобы сильными. Я был рад, но не настолько, чтобы хлопать в ладоши от счастья. Когда я заработал первые 10 тысяч на акциях *Diners' Club*, то радовался намного больше. Теперь же я ощущал себя бегуном, который тренировался без усталости, потерпел много поражений, но сейчас на всех парах несется к победному финишу.

И, конечно же, в голове возник все тот же хорошо знакомый мне вопрос: может, продать? Покончить со всем разом?

На сей раз решение нашлось легко. Это был старый и проверенный ответ: нет никакого смысла продавать растущие акции. Я буду трусить рядом с восходящим трендом, подтаскивая за собой страховку из стоп-лосса. Если тренд продлится, я куплю еще. Ну, а если тренд повернет вспять? Пущусь наутек, как застигнутый с поличным воришка. Я выставил на все бумаги новые стоп-лоссы, так что если они упадут, пока я буду на пути в Европу, то будут автоматически проданы, и мои два миллиона не пострадают.

Я ехал на такси по Пятой авеню после встречи с брокерами и чувствовал себя спокойно и уверенно.

В вестибюле отеля я машинально купил вечернюю газету, вырвал лист с котировками закрытия Уолл-стрит, выбросил все прочее в мусорную корзину, забрал у портяе свои шестичасовые телеграммы, сел в лифт и поднялся к себе.

В номере я вскрыл телеграммы, расправил на столе газетную страницу и опустился в кресло, счастливо выдохнув. Не из-за двух миллионов, а потому, что собирался заняться своим любимым делом.

На Уолл-стрит спали, а я работал.