

Делец-молодец

А дерево-то падает

Никогда не забуду тот день, когда я совершил сделку на 5 000 долларов. Я чувствовал себя точно так же, как тогда, когда в десять лет впервые заработал пять долларов, собирая мячи и таская клюшки на поле для гольфа. Ради тех пяти долларов я работал целый день. Мне пришлось таскать мешок с мячами десять часов подряд — и за труды я получил пять долларов; пятьдесят центов за час. Но я был счастлив! Так же я себя чувствовал, и когда впервые заработал за день 10 000 долларов. И когда 15 000. И так далее.

Помню, как-то в День благодарения я был дома, в Кентукки, с родителями и братом. На следующий день, в пятницу, мы с братом полетели в Чикаго: он хотел посмотреть, чем я там занимаюсь. У меня была открыта позиция на древесину, и я терял на этом 40–50 тысяч долларов в день. Когда мы с братом пришли в нашу зону торгового зала, я начал объяснять ему, как все устроено, а потом для примера купил десять контрактов. Рынок пошел вниз; я купил еще. Через некоторое время рынок развернулся, цена начала стремительно расти, а я продолжал покупать. Мы ушли из торгового зала после того, как я за час заработал 37 тысяч долларов. Цена просто не могла не пойти в этот день

[64]

вверх, ведь я продолжал покупать и мне нужен был рост. Бывают такие дни, когда ошибиться просто невозможно: все получается. С учетом прибыли моих клиентов и моей собственной комиссии я заработал тогда около 100 000 долларов. И чувствовал себя точно так же, как в детстве, когда получил свои первые пять долларов на поле для гольфа.

В декабре 1980-го мы с Бродериком находились на вершине. Мы обслуживали всех, кто занимался древесиной, так что список наших клиентов был весьма внушительным; общая стоимость открытых позиций составляла 3,5 миллиона долларов. К нам обратился новый президент одной из региональных брокерских фирм: он затеял реорганизацию и хотел нас переманить, причем не только ради клиентов, но и из-за моего статуса в индустрии. Если бы я к нему перешел, его фирма сильно бы выиграла в глазах клиентов и реорганизация бы удалась. Поэтому он сделал нам просто невероятное предложение: выплата 50% прибыли, все расходы за счет фирмы, суперкрутой офис, модная мебель, даже бар в кабинете. Помню, что намекнул ему тогда, что если так швыряться деньгами, то ничего не заработаешь. Но он все равно все это оплатил. Наверное, это был апогей моей карьеры. Я зарабатывал очень много, у меня были отличные клиенты, я оставался членом Совета управляющих и Правления биржи. Жизнь удалась!

В 1979–1980 годах резко повысилась банковская процентная ставка, и в связи с этим и рынок жилья, и, соответственно, рынок древесины стали падать. Возросшая стоимость кредитов привела к падению продаж недвижимости, а жилищное строительство оставалось основным рынком сбыта древесины. Цены на продукты деревообработки пошли вниз, объем торговли древесиной быстро сокращался: от 6000 контрактов в день до примерно 1000 в день. И неважно, какая у кого была доля рынка: если рынок сжимается, проблемы начинаются у всех. Я просто не мог больше зарабатывать на древесине столько, чтобы продолжать вести уже привычный для меня образ жизни.

Фиаско арабского скакуна

Я понимал, что могу применить свой «талант делать деньги» и в других видах бизнеса, чтобы поддерживать прежний уровень жизни. «Я знаю, что делать. Я неглуп и уже хорошо заработал благодаря своей сообразительности». Одним из умнейших людей, которых я когда-либо встречал, был Джим Глиман. Но он был и одним из самых больших сумасбродов. Он любил рассуждать глобально и придумывать сложные и масштабные бизнес-схемы. Одна из таких схем предполагала покупку нами острова у берегов Южной Америки. Причем покупать его нужно было, вложив собственные 100 000 долларов и заняв остальные под залог древесины тикового дерева, растущего на острове. Мы бы вырубали деревья, продали древесину, заработали кучу денег, а остров остался бы нашим. Глиман, конечно, был сумасшедшим — и все время выдумывал нечто подобное. Каждую неделю у него появлялась новая идея о том, как заработать миллион.

[65]

Однажды он почему-то заговорил об арабских скакунах. «Покупаешь несколько таких вот красавцев, занимаешься их разведением, выставяешь — и зарабатываешь кучу денег».

— Ты уверен, что это все так просто?

— Конечно.

Я так и не понял, как на этом можно заработать, ведь эти скакуны *ничего не делают*. Они не участвуют в бегах или скачках, а годятся только для выставок. Вы их водите по кругу, и кто-то платит два миллиона долларов за красивое животное. Мне это все казалось абсурдом, но все же мы с Глиманом начали присматривать таких лошадок.

Однажды он явился ко мне и сказал: «Готово: есть одна пара, они разводятся и продают все, что нажили в браке, чтобы разделить имущество. У них есть арабская лошадь, мы можем купить ее за 22 000 долларов». Глиман впервые назвал цену, которая меня не слишком смущала: столько я готов был выложить даже за совершенно бесполезное животное. И мы действительно поехали и совершили сделку. Скакуна звали Оникс. Это был настоящий красавец, просто неопиcуемый, темно-серый, с отличной родословной. «О'кей, давай его купим. Во что нам это обойдется?»

[66]

Как только вы покупаете породистую лошадь, начинаются дополнительные расходы. Во-первых, нужно было перевезти Оникса в конюшню. Потом заплатить за его содержание, пригласить ветеринара, оплатить тренировки. Через несколько месяцев мы поняли, что наша затея становится весьма дорогостоящей. Каждый из нас уже вложил в Оникса около двадцати тысяч.

Как-то раз Глиман позвонил мне и сказал:

— Оникс.

— Ты о чем?

— Оникс только что попал в ветеринарную клинику в Огайо.

— Бог ты мой, что случилось?

— У него редкая болезнь крови.

Разумеется, Оникс не был застрахован. Мы думали, что после обучения и оформления документов он будет стоить дороже и что лучше оформлять страховку сразу на крупную сумму. В общем, нам пришлось потратить еще тысяч тридцать, а потом Оникс умер. Я лично потерял на этой эпопее 50 000 долларов. Самое смешное, что я надеялся на этом скакуне заработать, а даже не смог на нем прокатиться.

Спреды на соевое масло

Впредь я решил не связываться с лошадьми и работать на тех рынках, где я хотя бы что-то смыслю. Так как активность на рынке древесины упала, я стал искать новые сферы деятельности, постепенно ушел из торгового зала, переключился на работу со спекулятивными инструментами с помощью торгового терминала и начал заключать сделки по более широкому спектру фьючерсов, а не только по древесине. Я стал открывать спекулятивные счета и убеждал клиентов, с которыми мы работали только на рынке древесины, попробовать себя и на других рынках.

Мой бизнес менялся, и мне требовалась помощь. О рынке древесины я знал практически все, о других рынках мне было известно намного меньше. Один из моих приятелей, Кирби Смит, перешел на работу в ту же региональную фирму, и я использовал старый

добрый подход «заплати тому, кто в курсе». Я знал Кирби со времен работы в прежней фирме, и мы поддерживали связь. Меня всегда потрясала глубина и широта его познаний о самых разнообразных рынках. Он знал гораздо больше меня. И я был уверен, что «тот, кто знает больше меня, определенно умен — ведь я-то точно умный парень». Кирби меня восхищал: он отлично понимал механизмы работы сырьевых рынков, особенно рынка зерна.

Летом 1982 года Смит обратил внимание на рынок соевых бобов. Еще в 1979-м по ним установился так называемый медвежий рынок, то есть такая рыночная конъюнктура, при которой цены все время падали. Кирби очень заинтересовался маслом из соевых бобов. (Соевое масло производится путем перемалывания соевых бобов и извлечения из них масла.) Он постоянно рассуждал о том, что из-за падения предложения соевых бобов скоро наступит их дефицит, и тогда цена быстро пойдет вверх. Мне лично про соевое масло было известно лишь то, что оно используется для изготовления майонеза, и пока я видел достаточный запас майонеза Hellmann's во всех супермаркетах. Но, как я уже говорил, Кирби был очень умен. Он действительно знал и понимал о рынках все. Довольно скоро и я стал этому учиться и следить за состоянием дел на рынке соевых бобов.

В начале 1983-го мы стали формировать на рынке соевых бобов «бычий», или двойной, спред*. Мы были настроены на рост цен и держали длинную позицию** на соевые бобы на ближайший месяц — и на всякий случай открывали короткую позицию*** на продажу на последующий месяц. Если возникал дефицит бобов, то в ближайшем месяце цена росла больше, чем в следующем, и мы могли заработать. Так бывало и раньше: если уж я во что-то верил, то верил полностью. Я позвонил всем, кого знал, рассказал нашу историю о масле из соевых бобов

* Двойной спред — стратегия опционной торговли с ограниченным риском и потенциалом. *Прим. ред.*

** Длинная позиция — открытая позиция при игре на повышение, когда объем купленных активов превышает объем обязательств на продажу. *Прим. ред.*

*** Короткая позиция — выставление на продажу ценных бумаг, которых у трейдера нет в наличии, в расчете на возможность купить их в будущем по более низкой цене. *Прим. ред.*

[68]

и посоветовал сфокусироваться на этом рынке, так как здесь был прекрасный шанс заработать. Все, кто обо мне хотя бы слышал, стали открывать спреды на соевое масло. Я позвонил буквально всем: брату, трейдерам, друзьям, клиентам. Моя секретарша столько раз слышала, как я рассказывал по телефону историю о рынке соевых бобов, что сама открыла счет и купила пять спредов на соевое масло. Самое приятное в этих спредах заключалось в том, что под них не требовалось оставлять никакого обеспечения. Они переоценивались по текущему рынку в конце каждого дня, и при необходимости нужно было компенсировать отрицательную разницу, но оставлять депозит при открытии позиции не требовалось. Поэтому мы смогли открыть очень большие позиции. Реально большие. Настолько большие, что в один прекрасный день мне позвонили с Чикагской товарной биржи и сообщили, что я превысил лимит по спекулятивной позиции, составлявший всего 540 спредов. Они заставили меня продать часть портфеля, чтобы у меня было *именно* 540 спредов. На тот момент не только у меня было 540 спредов: еще 700 держали все те, кому я рассказал нашу историю.

Дорога к богатству

Тем летом мы с Пэт собирались сделать то, чего еще никогда не делали: устроить настоящий семейный отпуск. Мы хотели взять детей и отправиться в путешествие по Восточному побережью. В бизнесе все складывалось так хорошо, что еще до отъезда я купил себе новый Porsche 911 с откидным верхом. А потом за 11 000 долларов взял в аренду на весь август громадный дом на колесах длиной почти 14 метров.

Мы планировали поехать из Чикаго в Вашингтон навестить моего брата Терри, а потом двигаться вдоль Восточного побережья. Я установил в нашем передвижном доме телефон, чтобы можно было следить за рынком, даже будучи в дороге. Рано утром 1 августа 1983 года мы выехали из Чикаго. В середине дня я позвонил Смигу со своего мобильного телефона.

— Привет, как дела на соевом рынке?

— Бобы поднялись на двадцать процентов.

— Супер! А почему?

— По прогнозу, в ближайшие дни десять ожидается необычно сухая и жаркая погода.

Вот это жизнь! Я в отпуске, а урожай соевых бобов горит в поле: в страну пришла засуха, какой в Западных штатах не было с 1936–1937 годов. И на этом я отлично заработаю, хотя и уехал в отпуск. Тут я подумал: «Может, в следующем году нам вообще проехать по всей стране? Торговать я могу откуда угодно».

— А что на рынке древесины?

— Упал до нижнего предела лимита*.

— Ух ты!

Ну, на бобах я в тот момент зарабатывал гораздо больше, чем терял на древесине, поэтому весь день пребывал в прекрасном настроении.

В среду, 3 августа, мы въехали во двор моего брата Терри. На следующий вечер несколько его друзей пришли на ужин. Все они только что посмотрели новый фильм о сырьевых рынках «Поменяться местами»**, и теперь им было очень интересно узнать, как на самом деле работают эти рынки и чем занимаются трейдеры. Так что я полночи развлекал их разными историями о работе. Когда они узнали, что у меня открыты позиции по древесине и я на них ежедневно терплю убытки, они просто не могли поверить, что человек может терять столько денег и все же оставаться в живых. А еще я рассказал им о нашей гениальной операции на рынке соевых бобов. Ребята слушали меня с большим интересом, потому что только что примерно об этом же посмотрели отличное кино.

На следующий день древесина снова показала нижний предел. Я позвонил Смиту: «Попробуй поговорить с кем-нибудь и разузнать, что происходит и почему цена так падает». Он перезвонил и сообщил, что какой-то большой фонд, торгующий сырьем,

* Нижний лимит — нижний допустимый предел изменения цены на товар на фьючерсном рынке.

** «Поменяться местами» — комедия 1983 года в ролях Эдди Мерфи и Дэн Экройд. *Прим. ред.*

[70]

ликвидировал крупную позицию, чтобы не принимать реальные поставки по купленным контрактам. «Ну ладно, — подумал я, — Это нестрашно. Сейчас эти клоуны уйдут с рынка, и все пойдет вверх». Но цена еще три дня опускалась до нижнего предела, а если у тебя при этом 50–60 контрактов, это означает по-настоящему большие потери. Я был в минусе примерно на 70 000 и начал задавать Смиту вопросы посложнее: «Как дела со спредами? Как обстоят дела с древесиной на рынке реального товара? Что с ценой на фанеру?» Наши двойные спреды падали восемь дней подряд, но наступил день, когда они начали подниматься. «Хорошо. Покупай двадцать контрактов на рынке». Рынок развернулся, и я решил, что увеличу позицию, чтобы потом быстрее отыграться. Мы уехали от Терри и продолжили путешествие.

Оказалось, что именно когда я купил те двадцать контрактов, цена была в самом низу, а потом в течение недели выросла до 13,50 доллара за тысячу досковых футов*. Где-то в районе Филадельфии я вернул около 50 тысяч из потерянных незадолго до этого 70 000 долларов. «Победа. Практически вырвался из пропасти», — думал я.

Я катил по платной дороге в Джерси, пил Budweiser, говорил по телефону, совершал сделки и думал, что я — самый крутой парень.

К счастью, все эта суэта с древесиной не повлияла на мою стратегию на более важном рынке — соевого масла. Пару раз в день я звонил Смиту, чтобы узнать, что там творится.

— Как там?

— Все отлично!

— Ну, я так и думал.

— Да все нормально.

— А хорошо было бы еще докупить.

Вот так мы сотрясали воздух, ведя разговоры без особого смысла. Вообще, нет ничего хуже, чем когда люди, открывшие одну и ту же позицию, обсуждают свои результаты.

* Досковый фут — единица измерения сухого объема, которая используется в США и Канаде для измерения объема лесоматериалов, объем древесины, заключающийся в доске с площадью в 1 кв. фут и толщиной в 1 дм. *Прим. ред.*

— Ну как там все?

— О, все прекрасно. Бобы на верхнем пределе и масло тоже. Весь рынок совершенно «бычий»*.

[71]

— Все дело по-прежнему в погоде?

— Да, и еще Председатель Федерального резерва Волкер и секретарь Казначейства Рейган начали совместную с европейскими центральными банками интервенцию на валютных рынках, чтобы опустить доллар.

— Это же будет стимулировать экспорт и поддавит вверх цены на зерно, да?

— Именно.

После закрытия торгов 11 августа Министерство сельского хозяйства выпустило отчет о перспективах урожая текущего года, в котором подтверждался факт ущерба, спрогнозированный в отчете от 1 августа. Рынок рос до выхода отчета. Я позвонил Смиуту:

— Как рынок?

— Цена на нижнем лимите, и наши двойные спреды на соевое масло смотрят вниз.

— На нижнем лимите? Да почему? Я думал, что отчеты играли на повышение, а ты разве нет?

— Ну да, но ураган «Алисия» переместился в сторону Мексиканского залива, и рынки теперь думают, что гроза и дождь спасут часть урожая в дельте Миссисипи.

— Да это вообще полный бред! «Алисия» — это не легкий весенний дождик. Шторм будет таким, что никаких бобов вообще в земле не останется. Я думаю, рынок опять начнет расти.

На следующий день цена снова дошла до нижнего лимита, и спреды еще упали.

Одно из старейших правил трейдинга гласит: если при каждой новости, которая должна играть на повышение, рынок падает, а не растет, выходите из длинной позиции. Столь неожиданная и противоречивая реакция рынка означает, что ваша позиция основана на ложных предпосылках. Два дня подряд на нижнем лимите, да еще после выхода отчета, который должен

* «Бычий» рынок — рынок, имеющий тенденцию к повышению цен.

[72]

был подтолкнуть цену вверх, — признак слабого рынка. Что должны сделать в такой ситуации два опытных и решительных трейдера? Продать бумаги или уверенно стоять на своем? Ответ очевиден! Мы решили, что рынок ошибается и мы не позволим *им* вынудить нас закрыть позицию*. Через несколько дней рынок развернулся, и цена пошла вверх. Нарушай правила, стой на своем — и получи приз! За смелость в бою мы рассчитывали на щедрую награду.

Вечером 24 августа, в среду, мы подъехали к дому Ларри Бродерика, расположенному на берегу озера недалеко от Кливленда. Отпуск заканчивался, и я собирался вернуться в офис в ближайший понедельник. На следующее утро мы с Ларри встали пораньше, сели у него в кабинете, сделали несколько звонков, наблюдали за колебаниями цен на рынке, а потом пошли к причалу. Там тоже стоял котировочный терминал, телефон и небольшой холодильник. Мы уселись на солнышке, пили пиво, наблюдая за рынком, и думали, что лучше уже просто быть не может. Но мы ошибались.

В предыдущие три дня контракты на соевое масло торговались по верхнему пределу цены, поэтому мы и не зарабатывали, и не теряли деньги на наших спредах. А в четверг началась активная торговля спредами: цена на сентябрьские контракты, по которым мы держали открытую позицию, подскочила на 150 пунктов; а на январские, позиция по которым была короткая, — на 80 пунктов. Торги по более поздним контрактам закрылись в тот день с минимальной ценой. Наши двойные спреды работали как по волшебству. К концу дня я заработал 248 000 долларов. За один день — четверть миллиона!

Не забывайте, что практически все мои знакомые тоже держали контракты на соевое масло. В тот день моя секретарша заработала 2 400 долларов. (А это вполне серьезные деньги для человека, который получает около 35 000 в год.) Бродерик сделал почти 50 000. Если сложить заработок всех тех, кто по моему совету купил и держал контракты на масло из соевых бобов, то получится, что за тот день мы в совокупности заработали

* Выражение «закрыть позицию» означает продажу ценных бумаг или других активов.

почти 700 000 долларов. Мне звонили со всех концов страны — и благодарили, и говорили, как же здорово я все придумал и какой же я умник. А я и не спорил: «Да, я чертовски умен. Но это только начало. У рынка соевого масла большое будущее, и мы все разбогатеем».

[73]

По слухам (а мы теперь были заметными игроками на рынке соевых бобов, поэтому знали многих), нашим контрагентом на другой стороне сделки был не кто иной, как легендарный Ричард Деннис. (Ричард Деннис по прозвищу Король Торгов в 1970-м занял у родственников 1 600 долларов, купил на эти деньги место на Среднеамериканской товарной бирже, а на оставшиеся четыреста долларов заработал, как говорят, в последующие пятнадцать лет 200 000 000 долларов.) «О-о-о, — сказал я, — это отличные новости. Мы переиграли Ричарда Денниса. Мы войдем в историю как парни, которые переиграли Ричарда Денниса. Ты к этому готов?» У нас был шанс не только разбогатеть, но и прославиться.

Телефонный звонок как страшное предзнаменование

Вы не представляете, какое это пьянящее чувство: ты угадал рынок и получил кучу денег. Никакой наркотик с этим не сравнится. Тебе кажется, что ты абсолютно непобедим. Тебя больше ничего не пугает. В мире не осталось ничего плохого. Ты на вершине. Это как если бы сам Господь вдруг позвонил тебе и спросил: «Ты не против, если я утром позволю солнцу взойти?» А ты подумаешь-подумаешь и ответишь: «Да конечно». Я позвонил Смиту, мы порадовались нашей мудрости и умению разбираться в тонкостях работы рынка, а еще поздравили друг друга со всеми деньгами, которые еще заработаем. Заметьте: не с тем, что заработали сейчас, а с тем, что *еще заработаем*. Мы немедленно закрыли контракты и перевели деньги в банк. Не было никаких слов вроде «Правда, круто, что мы получили столько денег?» Успех уже не казался нам чем-то удивительным: в этот день мы просто

убедились, что были правы. Мы продолжали говорить о том, как и сколько заработаем еще. Никогда не забуду, как в тот день я вошел в дом Ларри и взял в руки экземпляр журнала The Robb Report. Когда-то в нем публиковали лишь рекламу подержанных Rolls Royces, а теперь писали о разных до абсурда дорогих вещах для состоятельных людей: недвижимость от 5 миллионов долларов, охотничьи домики, поместья, даже целые острова. Здесь рекламировалось все самое дорогое в своем роде, к примеру, ручки за 500 долларов.

В журнале был раздел о жилых автофургонах, в частности, предлагался дом на колесах от Rolls Royces под названием «Волшебное гнездо Синей птицы». Я сидел в хорошем доме, листал The Robb Report и всерьез подумывал о покупке автофургона за 400 000 долларов. Да неужели действительно кто-то потратит почти полмиллиона на прицеп? Только сумасшедший решится на такое. А я и был в тот момент сумасшедшим! Я и правда подумывал купить этот прицеп.

На следующее утро, в пятницу, я проснулся и первым делом пошел к котировочному терминалу. Рынок еще не открылся, и я несколько минут сидел в волнении на краешке стула: «Ну давайте, ребята, открывайтесь. Давайте поработаем. Я хочу еще денег». Я даже не сомневался, что еще заработаю. То есть я не думал о том, смогу ли я *заработать еще* — вопрос был только в том, *сколько именно*. Я совершенно не сомневался в успехе.

При открытии рынка цена на наши спреды скорректировалась примерно на 10 пунктов по сравнению со вчерашним скачком. При моей огромной открытой позиции это означало потерю 30 000 долларов! «Да ерунда», — подумал я. (Вот вам еще один признак потери контроля над ситуацией. Человек лишился тридцати тысяч долларов и говорит всего-то: «Хм, ну ладно, бывает и хуже». Безумие, правда? Я в первые минуты торгов потерял тридцатку, но даже не расстроился: «Да не проблема. Жаль, что нельзя докупить».)

В течение дня цена на рынке сильно колебалась — от падения на 10 пунктов до повышения на 30 пунктов непосредственно перед закрытием биржи. Вуаля! Динамика спредов опять оправдала все наши ожидания. Отлично! Ничего лучшего невозможно

было придумать. Мы сделали Ричарда Денниса на этих выходных — по крайней мере, мы так думали. Нам даже хватило наглости радоваться тому, что чудо-трейдер Ричард Деннис играл против нас.

[75]

В тот день я сделал 60 000 долларов. Что самое приятное, рынок двигался как по нотам: в последние пять минут торгов контракты на ближайший месяц резко пошли вверх. Я заработал на этом 60 000, а вся наша «группа» — в совокупности 150 000 долларов. Клиенты снова начали звонить: «Это прекрасно! Какие же вы молодцы!» Я, конечно, спорить не стал.

В субботу мы всей семьей вернулись в Чикаго. Сдавая автофургон, я доплатил еще пятьсот или тысячу долларов за телефон и все остальное. Такие суммы для меня уже мало что значили. Я теперь рассуждал так: «Сколько денег я вам должен отдать, чтобы получить то, что я хочу? А, отлично, возьмите».

Соя теряет устойчивость

В понедельник утром я сел в свой новенький Porsche 911, опустил верх и покатил вдоль озера Мичиган в центр Чикаго. Около половины восьмого я был в офисе; до открытия рынка оставалось еще два часа. Диван и кресла в моем кабинете были обиты особой кожей из Западной Германии. Все это стоило, думаю, примерно 7 000 долларов. Стереосистема Bang and Olufsen обошлась в 4 000. Вообще, тут почти все было самым дорогим из того, что предлагалось на рынке, как в журнале The Robb Report: «Сколько вообще может стоить рабочий стол? Отлично, беру». У меня был специальный стол на медном пьедестале. Казалось, что его крышка размером почти метр на два и толщиной чуть меньше 20 сантиметров висит в воздухе; выдвижные полки не касались пола. Все это особым образом крепилось на стене. Когда вы входили в кабинет, вы видели только уходящее далеко вперед полотно ковра, на нем медную колонну, а над ней два куска роскошного дерева, парящие над полом вопреки законам гравитации. Я тогда думал, что и сам уже не подчиняюсь этим

[76]

законам. Я сел у своего особого стола на краешек стула в ожидании открытия рынков и был готов принять еще тысяч пятьдесят. Может ли жизнь стать еще лучше? И в этот раз я был прав: лучше не стало. Когда в понедельник утром на рынке соевого масла открылись торги, спреды заметно подешевели и потеряли почти весь рост предыдущих двух дней из-за дождей, прошедших в выходные в районе, где выращивают сою. Я подумал, что это не очень страшно, ведь рынок так сильно рос в последние недели. «Это просто коррекция, но рынок останется «бычьим», — убеждал я себя. — И потом, дождь уже не поможет, урожай все равно сгорит».

В среду, 3 августа, цены на спреды на соевое масло вновь резко упали — и это несмотря на то, что цена на сою поднялась на 25 центов, так как прошла информация о том, что Советский Союз начал переговоры о закупке сои в США. Я был уверен, что на фоне подорожания сои и новости о контракте с Советами рост рынка соевого масла — всего лишь вопрос времени.

В четверг все соевые рынки (бобы, жмых, масло) рухнули: стало известно, что советский истребитель сбил пассажирский самолет Корейских авиалиний.

— Какое отношение имеет падение корейского самолета к рынку сои? — спрашивал я.

— Они думают, что мы введем эмбарго на поставку зерна в Советский Союз, как сделал Картер, когда русские вошли в Афганистан в 1980-м, — ответил Смит.

— Да это просто глупо! Русские же не захватили Корею. Они просто случайно сбили пассажирский лайнер. Тут и сравнивать нечего, не будет никакого зернового эмбарго.

Я оказался прав. В первый понедельник сентября, в День труда, президент Рейган жестко осудил выходку СССР, но призвал избегать резких реакций. Он заявил, что новое соглашение о поставках зерновых расторгнуто не будет. После таких новостей цена на соевые бобы резко подскочила, а вот цена спредов на соевое масло опять пошла вниз. Я снова рассудил, что это просто реакция на перегрев рынка масла по сравнению с рынком бобов в августе; цена на соевые бобы должна была догнать цены на соевое масло, и рынок масла настраивался на рост. На пару

дней цена на спреды действительно стабилизировалась; рынок замер в ожидании очередного отчета Министерства сельского хозяйства, который должен был выйти 12 сентября. Отчет оказался крайне пессимистичным: урожай пострадал даже сильнее, чем предполагалось. На следующий день рынок соевых бобов открылся на максимуме, а закрылся почти на минимальной цене. Цена на спреды на соевое масло в течение дня поднялась.

«Ну и прекрасно, — говорил я себе, — рынок масла начинает расти. Общий рост поддерживался ценами на масло, а масло сейчас опять подорожает. Рынок точно разворачивается». Однако на следующий день цена на рынке масла вновь рухнула, опустившись до минимальной по будущим месяцам и даже ниже минимума на ближайший месяц поставки по контрактам.

В пятницу рынок стабилизировался, и нам удалось компенсировать примерно треть последних потерь. В понедельник, 19 сентября, рынки бобов и соевого масла буквально взлетели вверх. В выходной над территорией Канады пронесся сильный ураган; он двигался к штатам Среднего Запада. «Да это же отлично! — радовался я. — Только что закончилась сильнейшая с 1930-х засуха, которая погубила большую часть соевых посевов, да еще и морозец ударит. Ну уж теперь рынок точно развернется на рост. Придет мороз — и рынок опять станет «бычьим». Но этого не случилось. Цены продолжали падать. Я никогда больше не видел настолько быстрорастущего рынка спредов, как тот, что мы наблюдали в последнюю пятницу августа у Бродерика на озере. Цены падали и падали, лишь иногда ненадолго поднимаясь: сегодня я зарабатывал 10 000, завтра терял 25 000 долларов.

В течение нескольких месяцев я терял в среднем по 20–25 тысяч долларов в день. Среди моих клиентов были опытные и знающие трейдеры, и с начала сентября они стали уходить с этого рынка. Тогда я расценивал это как трусость.

Я-то, конечно, ничего не продавал. Я ждал и ждал в надежде, что в итоге мне удастся пересидеть рынок и сорвать по-настоящему крупный куш. Несомненно, рано или поздно во всем мире закончатся и соевое масло, и даже майонез, и тут-то мы со Смитом и получим свои 10 миллионов долларов.

Полная дезориентация

[78] В течение следующих нескольких недель мы со Смитом пытались поддержать друг друга: «Да все будет отлично. Рынок развернется». Какие бы новости мы ни получали — все они, казалось, только подтверждали справедливость нашего предположения, что рынок снова пойдет вверх и «все наладится». «Теперь понятно, почему вчера цены падали. И раз мы в этом разобрались, этот фактор перестанет влиять на цену. Все будет в порядке». Мы научились рационализировать любое событие, как Дэнни из «Квартала Тортилья-флэт». «Да, мы тут слышали, что какая-то крупная фирма получила поставку соевого масла, так что теперь все стабилизируется».

К началу октября я был в большом минусе. Цена на соевые бобы упала до самого низкого уровня за последние два месяца, с того самого 11 августа, когда в отчете Министерства сельского хозяйства прозвучал прогноз о плохом урожае. Соевое масло сейчас продавалось по 29 центов; в сентябре оно стоило 37 центов. Я потерял почти все вложенные деньги, и по мере того как моя позиция дешевела, начали поступать маржевые требования*, иногда по два-три в день. Политика моей фирмы пока была следующей: «Мы знаем, что ты — крупный игрок. Мы знаем, что тыходишь в Совет и даже в состав Правления биржи Чикаго, и вообще ты отличный парень и ездешь на крутой машине. Мы знаем, что ты не обманешь». И мне давали подождать день-два в надежде, что рынок хоть немного поднимется. Если это происходило, я мог не увеличивать страховой депозит. В противном случае мне приходилось срочно занимать у друзей, чтобы внести дополнительный депозит.

Постепенно я начал терять над собой контроль. Я спорил и ссорился с Пэт и детьми, а они и не подозревали, в чем дело. Но это вообще обычная практика: семья трейдера почти никогда не знает о том, что происходит с его позицией на рынке. Я не приезжал домой к ужину, чтобы ни с кем из них

* Маржевое требование — требование биржи к трейдеру увеличить страховой депозит по открытой позиции в связи с падением цены заложенных ценных бумаг.

не встречаться. Я похудел почти на семь килограммов. Я не мог спать. Каждый вечер я плелся в кровать, думая о том, что наутро придется вставать и вновь созерцать грустную картину в мониторе. Это было ужасно. А по пятницам я обычно думал: «Так, уже пятница. В ближайшие пару дней я точно ничего не потеряю, потому что рынки будут закрыты». Я стал радоваться выходным. Пока я зарабатывал, все было наоборот: я с нетерпением ждал открытия рынков. А теперь я не мог дождаться их закрытия. Терять деньги очень тяжело. Я бы так хотел, чтобы рынок откатился до августовских пиков: я бы тут же все продал и закрыл позицию.

Мы отказывались признать очевидное: мы стремительно катимся к банкротству. Мы продолжали поддерживать друг друга и, несмотря на то что теряли ежедневно по 20–25 тысяч долларов, по-прежнему убеждали себя в том, что все будет хорошо. Но лучше не становилось, напротив, было все хуже и больше. А я никак не мог остановиться, ведь пока у тебя открыта позиция на рынке, есть шанс вернуть свои деньги. Если же все продать и закрыть позицию, шанса уже не будет. «Завтра все изменится. Завтра рынок развернется». Я все ждал этого чудесного «завтра», но оно не наступало.

К началу ноября мой убыток составлял 200 или даже 300 тысяч долларов. Соевое масло торговалось по 25 центов. Так что с момента августовского пика я потерял около 700–800 тысяч долларов. Мало того, я же еще занял у друзей и теперь был должен около 400 000 долларов. В середине ноября я получил еще одно маржевое требование, но больше брать в долг не хотел. Я решил попробовать раскатать рынок в надежде, что цена пойдет вверх и мне не придется увеличивать депозит, но 17 ноября ко мне явился один из руководителей моей брокерской фирмы и начал закрывать мои позиции. Наконец-то руководство приняло решение прекратить агонию; сам бы я этого не сделал.

Они не просто закрыли мой счет, но и начали накладывать арест на мои активы. Они продали мое членство на бирже, вынудив меня выйти из состава Совета управляющих и Правления, ведь входить в состав этих органов может только действительный член биржи. Потом стали в прямом смысле забирать мою

[80]

собственность: мебель, стереосистему, даже мой левитирующий стол. Я помню, как сидел у стола и рыдал, глядя на все это. Этот был худший момент в моей жизни. 31 августа я был на вершине мира, а к 17 ноября все потерял. Я просто не мог смотреть, как пустеет мой кабинет, поэтому снял со стен фотографии родных, сложил их в коробку и вышел. Я смутно помню, как бродил по коридорам биржи, пытаясь сообразить, что делать дальше. Занять еще денег я не мог. Я рассчитывал заработать на соевом масле, но теперь эта возможность отпала. Да, нам с Пэт уже приходилось переживать довольно сложные времена — переживем и это. Бог ты мой, Пэт! Как же я ей скажу, что вся моя пятнадцатилетняя карьера рухнула и все деньги пропали? Я отправился в River Club, который находился в здании биржи, чтобы за стаканом «Джека Дэниелса» все обдумать.

Спустя несколько часов и после нескольких выпитых стаканов я нетвердой походкой направился к машине. Помню, я тогда подумал, что единственный способ защитить семью — это покончить с собой. Моя жизнь была застрахована примерно на полмиллиона, и это могло бы обеспечить жене и детям более-менее сносную жизнь, если прямо сейчас въехать на всей скорости в мост. Помню, я рассуждал примерно так: «Все знают, что я выпиваю, поэтому все это будет выглядеть как несчастный случай». Я думал, что в случае самоубийства страховая компания ничего не выплатит. Я выехал на скоростную магистраль Кеннеди и начал присматривать мост. Как только я выехал за черту города, в боковом зеркале замигали синие огни. Я остановился и стал ждать идущего ко мне полицейского.

— Права и документы на машину, пожалуйста. Вы понимаете, почему я вас остановил, мистер Пол?

— Ну... семьдесят пять? Восемьдесят пять?

— Скорее, восемнадцать.

Невероятно: я был так пьян и расстроен, что даже не заметил, что ехал на первой передаче на минимальной скорости. Так что штрафа за превышение я не получил, но штраф за неосторожное управление автомобилем мне выписали, ведь я настолько медленно плелся на своем Porsche по скоростной магистрали, что создавал угрозу для всех.

Придя в себя после краткосрочного помешательства и размышлений о самоубийстве, я в течение трех последующих недель вообще не выходил из дома. Собственными руками я перестелил полы в гостиной и переделал еще массу всяких мелких дел. Мне было необходимо заняться чем-то осмысленным, так что за неимением лучшего я на время стал плотником. Это теперь было моей «работой». Телевизор у меня всегда показывал канал с финансовыми новостями, чтобы можно было хоть вполглаза следить за происходящим, хотя у меня нечего было инвестировать. Я даже по-прежнему вел записи котировок, но лишь по привычке. Я ничем не был занят и просто делал вид, что нахожусь себе важные дела.

[81]

Нижний предел

Примерно через месяц я встретился со старым приятелем, которого знал еще со времен торговли древесиной, Стю Гимблом. У меня не было ни работы, ни денег, ни ясных перспектив. Но Стю почему-то совсем не огорчился: он считал, что мне страшно повезло. «Да это же отлично! Мы тебя быстро вернем в строй. Все хорошие трейдеры проходят через подобную фазу. Все у тебя наладится». Он арендовал для меня место в зоне «евродолларов»* торгового зала и попробовал быстро объяснить, как там все работало. Внезапно я запаниковал: я же никакой не трейдер, я с этим не справлюсь, это все не то. Я в прямом смысле не мог делать то, что он мне показывал, хотя Стю был отличным учителем и в целом я понимал, что к чему. Но я слишком медленно соображал. Стю фантастически быстро и четко считал — а мой мозг к этому не привык. Так что я сидел в евродолларовой зоне, клиентов у меня не было, денег заработать не удавалось.

В сентябре 1984 года мой бухгалтер решил, что мне стоит заново подать декларации за последние три года и получить

* Евродоллар — это срочные депозиты, выраженные в долларах США, депонированные в банках за пределами Соединенных Штатов. *Прим. ред.*

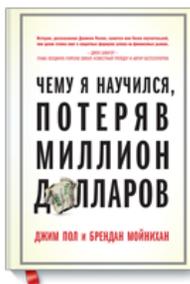
[82]

частичный возврат налога. Если рассматривать мои убытки 1983 года и прибыль за 1981–1982 годы в совокупности, я мог бы получить от дяди Сэма* около 100 000 долларов. Конечно, в моей ситуации это мало что решало, но было все же лучше, чем ничего. Евродолларовый рынок оказался таким медленным и эффективным, что колебание цены было минимальным. Я-то привык к рынку древесины, где волатильность была намного выше, и я считал, что мой прежний опыт в большей степени применим к рынку корпоративных акций, чем к валютному рынку. Я купил место на рынке индексов и опционов за 55 тысяч долларов и собирался попробовать торговать фьючерсами по компаниям из списка S&P 500.

Пять месяцев я пытался заработать, но ничего не получалось. Я не понимал этот рынок и еще раз убедился, что просто не умею торговать. Я попробовал найти этому рациональное объяснение и связать с тем, что, наверное, я давно не торговал и вообще привык вести торговлю, сидя перед монитором. В итоге я продал место за 60 000, и это были мои последние деньги. Я стал ходить в офис Кирби Смита, который тогда работал в маленькой брокерской фирме: мы сидели в его кабинете и представляли, как сейчас начнем совершать сделки и вернем все свои деньги. Так я тянул время и к октябрю 1985-го проел все. Я все еще платил за машину, дом, покрывал все семейные расходы, и на это требовалось немало средств, а доходов у меня по-прежнему не было.

Я понимал, что, если в ближайшее время не найду выхода, придется устраиваться на наемную работу. Мне этого очень не хотелось, ведь я привык считать, что заслуживаю большего. Но если нужно, то ничего не поделаешь. Однако отказываться от трейдинга я не собирался. Для меня торговля на бирже была похожа на игру в блек-джек в дворике гольф-клуба во времена моего детства. Я не собирался отказываться от игры, но был намерен раз и навсегда перестать проигрывать. Пора было *позумнеть* и *сделать выводы* из собственных ошибок.

* Дядя Сэм — так иногда называют правительство США.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

