



Бартон БИГГС

ПУТЬ ХЕДЖЕРА

ЗАРАБОТАЙ ИЛИ УМРИ

Издательство
**МАНН
ИВАНОВ
И ФЕРБЕР**

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

Эту книгу хорошо дополняют:

Вышел хеджер из тумана

Бартон Биггс

Путь черепах

Куртис Фейс

Мартышкин труд

Джон Рольф и Питер Трууб

Руководство разумного инвестора

Джон Богл

Barton Biggs

A HEDGE FUND TALE OF RICH AND GRASP

John Wiley & Son

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

Бартон Биггс

ПУТЬ ХЕДЖЕРА ЗАРАБОТАЙ ИЛИ УМРИ

Перевод с английского Натальи Яцюк

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2013

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

УДК 339.7
ББК 65.268
Б59

На русском языке публикуется впервые
Издано с разрешения издательства John Wiley & Sons
и агентства Александра Корженевского

Биггс Б.

Б59 Путь хеджера. Заработай или умри / Бартон Биггс ; пер. с англ.
Н. Яцюк. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 352 с. (Большая би-
блиотека инвестора)

ISBN 978-5-91657-763-1

Смешав правду и вымысел известный инвестор и знаменитый автор Бартон Биггс подробно описывает историю одного человека, чья мечта обернулась финансовым кошмаром для всего мира. Книга пронизана множеством деталей из реального финансового мира наших дней. Увлекательное чтение не оставит вас равнодушным.

УДК 339.7
ББК 65.268

*Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроиз-
ведена в какой бы то ни было форме без письменного
разрешения владельцев авторских прав.*

*Правовую поддержку издательства обеспечивает юри-
дическая фирма «Вегас-Лекс»*

VEGAS LEX

ISBN 978-5-91657-763-1 © Barton M. Biggs, 2011
© Перевод на русский язык, издание на русском языке,
оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие партнера издания	8
Введение.....	12
Глава 1. Парень из Биг-Нека	15
Глава 2. Университет.....	27
Глава 3. Нью-Йорк и компания.....	43
Глава 4. Вперед и вверх	61
Глава 5. Кризис и конфронтация	77
Глава 6. Двигаясь дальше	103
Глава 7. Bridgestone	120
Глава 8. Реванш умников	137
Глава 9. Жизнь как она есть.....	157
Глава 10. Годы затишья.....	174
Глава 11. Ужин в доме Перо.....	197
Глава 12. Важные решения	209
Глава 13. Годы изобилия	224
Глава 14. Высокая вероятность невероятного	239
Глава 15. 2008: ужасный год	263
Глава 16. Смутные времена.....	297
Глава 17. Конец романа.....	316
Эпилог.....	330
Об авторе	335

ПРЕДИСЛОВИЕ ПАРТНЕРА ИЗДАНИЯ

Одной из первых художественных книг о фондовом рынке и инвестициях, прочитанных мною, стала книга-бестселлер «Воспоминания биржевого спекулянта»*. В экземпляре, который я читал, было огромное количество пометок на полях и выделенных цитат. Я обратил внимание на то, что фразы, вырванные из контекста, могут передавать совершенно иной смысл. Казалось бы, обычные предложения поодиночке блистали мудростью — например: «Можно выиграть заезд, но нельзя выиграть скачки в целом». Книга, которую вы держите в руках, тоже полна таких цитат, и можно проводить параллели между событиями и судьбами героев этих двух книг.

Как сказано в книге Екклезиаста: «Что было, то и будет; и что делалось, то и будет делаться, и нет ничего нового под солнцем». За 87 лет, разделяющих эти книги, произошло очень много изменений: сегодня информация с огромной скоростью распространяется не по телеграфной ленте, а через интернет; появились компьютеры; значительно изменилась инфраструктура фондового рынка; выросло количество участников и эмитентов; появился математический аппарат, который можно использовать для принятий решений. Но такие человеческие черты, как неумная алчность, пагубная самонадеянность, тщеславие и высокомерие остались неизменными. «Путь хеджера» показывает нам, как эти и другие человеческие недостатки проявляются в современных условиях.

Известный многим великолепный бестселлер «Вышел хеджер из тумана» Бартон Бигса имел форму разрозненных слайдов, каждый из которых отражал разные грани деятельности хедж-фондов. В отличие от той книги, эта — целостное произведение, описывающее жизненный путь аналитика и инвестора, с нуля добившегося запредельных высот в профессиональной деятельности (если информация о восьми миллиардах долларов активов фонда не преувеличение, то этот фонд

* Лефевр Э. Воспоминания биржевого спекулянта. — М.: Олимп-Бизнес, 2010.

с высокой степенью вероятности входил в пятьдесят крупнейших), но пережившего также и уничтожающее падение с высоты своего успеха. В книге достаточно много информации для размышления и выводов как для тех, кто только проявляет интерес к инвестиционной сфере, так и для добившихся успеха людей.

В России скоро появится новое поколение, не видевшее плачевных последствий кризиса, а для нас, работников финансовой сферы, в 2008 году они были практически такими же, как и описывается в книге. Поэтому я хочу пожелать всем читателям, интересующимся инвестициями или уже работающим в этой отрасли, всегда соблюдать два несложных правила, сформулированных Уорреном Баффетом: «Правило первое: никогда не теряй деньги. Правило второе: никогда не забывай правило первое».

*Владимир Карцев,
заместитель генерального директора
ООО «НЭТТРЭЙДЕР»*

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

*Растаял воск, ослаблены узлы.
Икар несчастный на неверных крыльях
Стремглав унесся вниз, взмахнув руками.
Рассыпанные перья колыхали
Морские волны; плача, украшали
Его могилу девы-нереиды.
На мраморное ложе уложили алый мох,
Осыпав тело мертвое жемчужными цветами.*

Эразм Дарвин, Icarus

ВВЕДЕНИЕ

Нам выпало стремиться за пределы. Зря, что ли, существуют небеса?

Роберт Браунинг

Эта история — замаскированная под вымысел книга о бизнесе и инвестировании. По моему убеждению, профессиональным инвесторам, особенно работающим в хедж-фондах, нужно обладать превосходными аналитическими и оценочными способностями, огромной энергией и толикой везения. Однако, чтобы выжить и добиться успеха, они должны в полной мере осознавать свою уязвимость, зависимость от резких перепадов настроения и ужасную подверженность гордыне. Оба фактора представляют огромную опасность не только для жизнеспособности инвестиций, но и для отношений с самыми близкими людьми. Звучит драматично? Я так не думаю!

В этой книге речь идет об управлении инвестициями, расцвете и падении хедж-фондов, а также о тех бедствиях, к которым приводит финансовая паника. Описанная история вымышленна, поскольку в ней, как и в моей предыдущей книге «Вышел хеджер из тумана»*, изменены имена, места и даты. И все же эта книга о людях, — людях, занимающихся инвестиционной деятельностью. Я искренне надеюсь, что их примеры помогут будущим инвесторам справиться и с экстазом финансовых побед, и с черной горечью отчаяния, и со смертным грехом гордыни.

На протяжении прошедших двадцати лет хедж-фонды терзала золотая лихорадка, как и в случае других пузырей и маний, приведшая в конечном счете к взрыву, погубившему многих чрезмерно самонадеянных дельцов, большинство запоздалых инвесторов и даже некоторых добропорядочных граждан. Огромное богатство, всего за несколько лет накопленное главным образом молодыми управляющими хедж-

* Биггс Б. Вышел хеджер из тумана. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.

фондами (с большим размахом тратившими его — демонстративно и часто цинично), вызвало всеобщую неприязнь и зависть. В этой книге вы найдете описание захватывающих историй триумфа и трагедии этих людей.

Инвесторы, стремящиеся жить исключительно за счет обеспечения высокой доходности инвестиций, искренне убеждены в том, что в сфере инвестирования можно выйти за границы возможного. Способность превзойти фондовый рынок может пробудить самомнение даже в обычном человеке, а быстрое обогащение вскружит голову кому угодно. Древние предупреждали нас: «Кого боги хотят погубить, того они лишают разума» и «Погибели предшествует гордыня, падению — надменность»*. Помните об Икаре, который так стремился к вершинам, но, слишком приблизившись к Солнцу, «стремглав унесся вниз» на «неверных крыльях».

За сорок лет профессиональной инвестиционной деятельности я познакомился со многими обаятельными, амбициозными икарами, взлетевшими слишком высоко. Бизнес порождает их в избытке. Главный герой книги, Джо Хилл, — персонаж вымышленный, но его путь от бедности к богатству, а затем к полному краху, типичен для многих знакомых мне хеджеров. Я не вижу никакой зависимости между успехом в хеджевых фондах и принадлежностью к пресловутой социальной элите или обучением в престижных университетах и школах бизнеса. Блестящее резюме действительно помогает получить работу, но у большинства моих знакомых победителей довольно скромное образование — зато они могут записать в свой актив интеллект, характер, стремление к успеху и интуицию, что очень важно в инвестировании, ориентированном на получение максимального результата при любых рыночных условиях. Именно поэтому я так подробно описываю происхождение Джо Хилла. В первых главах книги я пытаюсь раскрыть характер своего героя, рассказав о его воле к победе, энергии, выносливости, а затем о его одиночестве и любви. Стараясь сделать Джо привлекательным, я хочу показать, как инвестиционный водоворот может затянуть и погубить даже такого замечательного и здравомыслящего человека.

Социальные взаимоотношения в офисе — еще один важный аспект работы в сфере инвестирования. В главах 3, 4 и 5 говорится о том, что

* Первое изречение приписывается неизвестному древнегреческому драматургу-трагику эпохи Софокла, часто встречаются в виде цитаты у древних авторов; второе из Книги притчей Соломоновых, 16:18. *Прим. ред.*

напряженность инвестирования, ориентированного на обеспечение высокой доходности, а также внутренняя и внешняя конкуренция усиливают стресс, которому изо дня в день подвергаются сотрудники компании по управлению инвестициями. В этой среде необходимо быть достаточно жестким и толстокожим, иначе ноша покажется непосильной.

В главах 7 и 8, а также последующих, показано, что в крупном хедж-фонде давление еще сильнее, особенно когда ситуация на рынке действительно становится крайне сложной и требует принятия жизненно важных решений. Это зачастую приводит к разрыву самых близких отношений как в профессиональной, так и в личной жизни. Тогда условия работы и уровень стресса можно приравнять к боевым будням пехотных подразделений или к работе на эсминце в Северной Атлантике во время Второй мировой войны. Начинающий инвестор должен понимать, что его ждет, поскольку хорошо подготовленный разум — его единственное средство защиты.

История Джо Хилла не похожа на американскую трагедию в стиле Теодора Драйзера. Это современная трагедия хедж-фондов — история о том, что происходит, когда хороший человек стремится выйти за пределы возможного. В свое время Фрэнсис Скотт Фицджеральд очень верно сказал: «Покажите мне героя — и я напишу трагедию».

Глава 1

ПАРЕНЬ ИЗ БИГ-НЕКА

Детство Джо Хилла прошло в Биг-Неке — небольшом текстильном городке с населением 20 тысяч жителей, расположенном на холмистой равнине среди зеленых холмов Пьемонта в сельских районах штата Вирджиния. Когда-то, может, сотню лет назад, в этом городе были ткацкие фабрики, которые обеспечивали людей работой и гарантировали определенный уровень благосостояния. Однако Биг-Нек находился слишком далеко от Вашингтона, Шарлотсвилла и Ричмонда, чтобы извлечь пользу из разрастания этих городов, а текстильные фабрики все больше вытеснялись компаниями по производству осветительных приборов и электроники. Железная дорога по-прежнему проходила через центр города, но товарные поезда с грохотом проносились мимо, направляясь в другие места. Американское процветание как-то небрежно, легкомысленно обошло Биг-Нек стороной, и население города, еще четверть века назад составлявшее 35 тысяч жителей, резко сократилось.

Биг-Нек представлял собой интегрированную, трудолюбивую, консервативную общину, весьма типичную для среднего класса Америки. В городе не происходило ничего из ряда вон выходящего, но он жил своей жизнью. Здешний климат был мягким, школы — вполне приличными, и жизнь текла размеренно — в общем, это оказалось очень неплохое место для воспитания детей. Хотя Биг-Нек — не такой уж маленький городок, о человеке, который прожил тут хотя бы десять лет или которому исполнилось тринадцать лет, здесь знали буквально все. О каждом обитателе города люди рассказывали его собственную историю. Возможно, проблема Долорес состояла именно в этом.

Долорес — мама Джо. Она белая. Отец Джо, которого называли Большой Джо, — чернокожий. Джо родился в результате их школьного романа: он был случайно зачат сразу же после окончания школы.

После рождения Джо пара снимала квартиру в обветшалом городском доме на Элм-стрит, жили они довольно дружно, но раздельно. Если и была между ними какая-то магия, она уже исчезла. В следующие годы Большой Джо и Долорес, связанные тонкой нитью любви к общему сыну, поддерживали довольно прохладные, хотя и дружеские отношения.

Маленький Джо рос крупным, сильным ребенком; стоя в своем детском манеже, он со смехом и воплями яростно расшатывал перила. Это производило грандиозное впечатление на друзей Большого Джо. «Послушай, Джо, этот парень станет игроком, — говорили они. — Он будет настоящим бойцом!»

Большой Джо работал мастером на текстильной фабрике. Это был крупный задумчивый мужчина с кожей цвета красного дерева — люди смотрели на него снизу вверх, и он не тратил слов на пустые разговоры. «Первый винт, который следует отпустить в твоей голове, — любил говорить Большой Джо — тот, что удерживает твой язык». Через пару лет после расставания с Долорес он женился на чернокожей женщине, и у них родились три дочери. Сводные сестры Джо боготворили его и соперничали друг с другом за его внимание.

Хотя у Большого Джо была теперь новая семья, он все же уделял достаточно внимания воспитанию сына. Почти каждый вечер по дороге с работы домой он заходил повидаться с ним перед ужином. Поскольку Большой Джо от природы имел спортивное телосложение, он поощрял сына заниматься спортом. Когда мальчик немного подрос, отец начал отрабатывать с ним передачи на расположенном неподалеку стадионе и играть в баскетбол один на один на подъездной дорожке к дому. Когда в Вирджинии стояла мягкая теплая погода, они играли в гольф. Примерно раз в неделю все видели, как на неухоженном муниципальном поле отец и сын тащат на себе старые сумки для гольфа. За три доллара можно было взять карт, но они всегда носили свои сумки сами.

«Нет никакого смысла платить шесть долларов за двоих, если у нас крепкие спины и нам нравится физическая нагрузка, — говорил Большой Джо своему сыну. — Кроме того, у нас не так уж много денег».

В двенадцать лет Джо умел загнать шар дальше отца, бросая его почти на 300 метров. Но больше всего он любил футбол. Американский футбол был (и остается) самым популярным видом спорта в текстильных городках Вирджинии. Джо играл в детской и юниорской лигах. Его отец, будучи одним из тренеров молодежной лиги, никогда не пропускал матчей или тренировок сына. Никогда! Во время матчей

Большой Джо понял, что в этом на первый взгляд беспечном, уравновешенном парне пылает яростный огонь соперничества. Иногда неуемная энергия сына вызывала у Большого Джо беспокойство. Мальчик скрывал это от других, но однажды после проигрыша своей команды в матче юниорской лиги он со злостью выпотрошил набивку заднего сиденья старенького отцовского автомобиля. Большой Джо заставил сына заплатить за ремонт, в очередной раз приговаривая: «У нас не так уж много денег, сынок. Лучше бы тебе уже сейчас понять, что вспышки гнева дорого обходятся».

Помимо всего прочего, малыш Джо был одержимым перфекционистом; он терпеть не мог проигрывать ни в баскетбольных матчах один на один, ни на поле для гольфа. Сделав неудачный удар во время игры в гольф, Джо бил клюшкой по дереву, а проиграв отцу баскетбольный матч один на один, начинал хандрить и, забившись в укромный уголок, сидел там молча довольно долго. Но, хотя неудачи и выводили Джо из себя, он упорно работал над тем, чтобы в следующий раз сыграть лучше.

А Долорес, казалось, жизнь обошла стороной. Она была официанткой и очень много работала. Хотя в первые годы после развода она и встречалась с мужчинами, но замуж так и не вышла. С возрастом Долорес растолстела и потеряла привлекательность. Ее лицо приобрело бледный и измученный вид, волосы свисали неаккуратными прядями, а в глазах неизменно читалась озабоченность. Долорес не производила впечатления счастливой женщины. В ней таилась какая-то невысказанная, печальная горечь, как будто она чувствовала себя отвергнутой.

Долорес неосознанно беспокоилась из-за того, что смешанное расовое происхождение ее сына не пойдет ему на пользу, и это беспокойство вызывало у нее чувство вины. Она отдала все свои силы воспитанию сына, но Джо втайне стыдился матери, когда подрастал, а ее поступки становились все более непредсказуемыми и неуместными. Однажды теплым октябрьским днем во время матча юниорской лиги Джо попытались остановить игроки команды противника. Игра закончилась тем, что на Джо навалилась куча агрессивных парней. Вдруг Долорес отделилась от группы других родителей, стоявших у дальней боковой линии, и, бросившись на поле с криками: «Оставьте его в покое!» — начала оттаскивать ребят в сторону.

Много лет спустя Джо все еще вспоминал тот случай, когда на него навалилась куча игроков и он лежал там под сияющим, безветренным осенним небом. Пожалуй, это было самое унижительное событие за всю его жизнь.

И все же Долорес внесла свою лепту в детство Джо. Поскольку на работе в закускойной ей целыми днями приходилось слушать бесконечное бормотание трех телевизоров, она настаивала на том, чтобы дома телевизор включали как можно меньше. Отец и сын смотрели спортивные передачи в тесной гостиной Долорес, в центре которой на сером затертом ковре, за двадцать лет покрывшемся пятнами от пролитых напитков, стоял просевший диван. Они смотрели матч, устроившись в двух старых креслах; в солнечных лучах кружились пылинки, а Большой Джо объяснял сыну все сложности и нюансы футбола, баскетбола и бейсбола. В эти моменты они были как никогда близки, и Джо чувствовал себя частью настоящей семьи.

Однако как только игра заканчивалась, Большой Джо уходил, а Долорес требовала, чтобы сын выключил телевизор и отправлялся читать книгу. Она любила читать и была решительно настроена дать Джо хорошее образование. «Ты должен кем-то стать, — часто говорила она ему. — Ты должен быть умным. Ты должен зарабатывать деньги. Тебе обязательно нужно отсюда выбраться». Слушая мать, Джо не отвергал ее увещаний. Он понимал (хотя и довольно смутно) ее неудовлетворенность однообразной жизнью и с самого раннего возраста знал, что стремится к чему-то большему — намного большему. Но, по его разумению, самый легкий путь выбраться из Биг-Нека и заработать деньги лежал через спорт.

Пытаясь объединить любовь сына к спорту с учебной, Долорес подарила ему на Рождество настольную футбольную игру Running Back. Джо страстно ею увлекся, особенно ведением статистики. Он создал лигу с двумя дивизионами по четыре команды в каждой и записал в эти команды игроков из настоящей Национальной футбольной лиги. Затем он начал проводить многочисленные матчи и вел подробную статистику игры каждого квотербека, раннингбека и ресивера. Совершая довольно сложные математические расчеты рейтинга квотербеков и расстояния, на которое команда продвинулась после захвата мяча, Джо увлекся анализом статистических данных, а также карьерных взлетов и падений своих игроков. Играя в эту игру, Джо заинтересовался числами и содержащейся в них информацией.

Тем временем Джо прокладывал себе путь к успеху в местной молодежной лиге, став лучшим в городе спортсменом в своей возрастной категории, — большой и сильный, с превосходной координацией движений и просто нереальной скоростью.

В средних классах школы Джо превратился в сухощавого, смуглого симпатичного парня, и его межрасовое происхождение стало очевидным. Еще в девять лет из презрительных слов одного парня постарше Джо узнал, что он мулат, полукровка, рожденный в результате нежеланной беременности. Однако после того как Джо хорошенько врезал обидчику, больше никто не затрагивал этой темы, во всяком случае в его присутствии. Тем не менее этот вопрос всегда мучил Джо, хотя он никогда не говорил об этом. Он постоянно думал о том, кто же он — белый или черный? С какой компанией ему лучше всего общаться — или примут в обеих?

В конце концов Джо понял, что из-за темного цвета кожи мир за пределами Биг-Нека воспринимает его как чернокожего. Не мог же он при столкновении с внешним миром ходить с табличкой на спине, где было бы написано, что он наполовину белый. Да он и не хотел этого. Вообще-то со временем Джо даже начал гордиться своей принадлежностью к черной расе, отдавая ей предпочтение перед белой. Он осознавал: в какой-то мере это произошло потому, что его отношения с отцом всегда были более близкими, чем с матерью.

Тем не менее Джо не сомневался в своих социальных, спортивных и интеллектуальных способностях. Учеба давалась ему легко — настолько легко, что Долорес хотела перевести его из муниципальной средней школы Биг-Нека в школу святого Давида — иезуитскую католическую школу с гораздо более серьезной образовательной программой. Большой Джо не одобрил эту идею, но не по религиозным соображениям, а потому, что спортивная программа школы святого Давида была гораздо слабее.

Во время учебы в средних классах школы на Джо обратил внимание Джош Гибсон. Семья Гибсона жила в Биг-Неке всегда; сам Джош и его старший брат владели фабрикой, где работал Большой Джо. Гибсон жил в восьми километрах от города в доме, построенном на холмистом участке земли площадью около 80 гектаров, и держал несколько сотен коров мясной породы. По меркам Биг-Нека, Джош был невероятно богат. Фабрика приносила солидный доход, и все знали, что ее хозяин — самый крупный клиент городского отделения инвестиционного банка Merrill Lynch. В то время Джошу Гибсону было около сорока лет; он был лыс и грузен, живот у него нависал над ремнем, шея — над воротником, а выпуклые глаза открыто смотрели с дружелюбного лица. Джош слыл на редкость общительным человеком. Поскольку у них с женой не было детей, он искренне заботился о чужих детях, жителях города и рабочих фабрики. Но больше всего Джош любил спорт и спортсменов.

Гибсону всегда нравился Большой Джо. И до него дошли слухи, что у Большого Джо есть сын, который стал своего рода суперспортсменом. Осенью 1983 года Гибсон пошел на один из матчей юниорской футбольной лиги, где познакомился с Джо. И чем лучше он узнавал этого парня, тем больше тот ему нравился. Гибсон заметил в Джо интеллект, и его очень заинтриговал интерес парня к статистике и игре Running Back. Когда Джо рассказывал Гибсону об этой игре, от его замкнутости не оставалось и следа. Гибсон и Джо разделяли любовь к цифрам.

Но Гибсон был привязан и к земле, к своей земле. Его всегда очень трогали слова из стихотворения Роберта Фроста: «Земля уже принадлежала нам, а мы ей нет». В понимании Джоша это значило, что человек должен приложить к земле руки, чтобы она приняла его. Между домом Гибсона и рекой располагался участок площадью около 20 гектаров, который когда-то был частью его фермы. На нем стояла старая мельница. «Мой дом как будто осиротел без этого куска земли, — с тоской делился он с Джо. — В этой низине очень хорошо растет кукуруза. Это всегда была самая лучшая земля для кукурузы. Даже у реки ничуть не лучше».

Джо находился рядом с Гибсоном в тот день, когда владелец участка сообщил о том, что продает землю. На лице нового товарища Джо отразился неподдельный восторг, а вечером Джо видел, как тот стоит в сумерках и смотрит на эту землю — темно-зеленую массу у реки, ставшую теперь его землей. Затем они вместе отправились через кедровую рощу к полуразрушенной старой мельнице, ее каменная плотина заросла мхом. В вечерней тьме вода за плотиной очень напоминала гладкий черный металл.

Джо влюбился в эту землю. От реки она поднималась к холмам, а дальше — прямо к небу. Покрытая густыми зелеными зарослями, она была просто прекрасна. Во время летних каникул Джо работал на Гибсона: в одно лето расчищал заросли кустарника, в другое — ремонтировал каменную кладку на плотине. Он любил тяжелую физическую работу. В полдень Джо ел свои бутерброды на лугу, а затем ложился на живот и вдыхал запах земли. Ему нравился приятный насыщенный запах чернозема и травы. Много лет спустя, во время финансового кризиса, ощущение земли, тяжелая работа и запах почвы сохранили ему рассудок и, возможно, жизнь.

Гибсон втайне увлекался фондовым рынком. Как и Джо, он любил размышлять над статистическими данными и оценками. Через год

они уже стали родственными душами. Гибсон рассказывал Джо о своих идеях по поводу акций и фондового рынка. Фабрика Гибсона поставляла свою продукцию розничной сети Wal-Mart, и его очень заинтересовали методы работы этой компании. В начале 1982 года Гибсон купил акции Wal-Mart и держал их несколько лет.

Однажды в субботу в мае 1984 года Гибсон пригласил обоих Джо на ланч в McDonald's. Когда они уселись за столиком, Гибсон сказал:

— Послушай, сынок, я знаю, что ты хороший спортсмен, но гораздо важнее то, что ты умный парень, интересуешься цифрами и умеешь с ними обращаться. Фондовый рынок — это и есть цифры, интеллект и интуиция. Я хочу пробудить в тебе интерес к нему, поэтому, знаешь, что я сделаю? Я дам тебе пятнадцать акций Wal-Mart. Вчера они закрылись на уровне 31,4 доллара, что в сумме составляет 470 долларов. Но я хочу, чтобы ты пообещал мне не продавать их на протяжении двух лет. После этого можешь делать с ними и с деньгами все что пожелаешь. Договорились?

Большой Джо выглядел озадаченным, а Маленький Джо — просто потрясенным.

— Вы очень щедры, мистер Гибсон, — произнес Большой Джо. — Но объясните мне еще раз, почему вы это делаете.

— Все очень просто. Я хочу, чтобы этот молодой человек заинтересовался фондовым рынком, а не только футболом. Думаю, цена акций Wal-Mart будет расти, и это привлечет его внимание.

— Мистер Гибсон, вы же знаете, что я мечтаю когда-нибудь играть в Национальной футбольной лиге, — сказал Джо.

— Да, знаю, и поддерживаю тебя в этом. Но я хочу, чтобы ты пользовался и теми сильными мускулами, которые есть в твоей голове, а не только на руках и ногах. Ты согласен на мои условия?

Джо посмотрел на отца; тот кивнул головой, и Джо ответил:

— Конечно я согласен. Это мои первые деньги. И вы правы, мне надо получше разобраться во всем этом. Вы уже показали мне, как проверять курсы акций. Думаю, нужно попросить маму, чтобы она принесла домой из ресторана экземпляр Richmond Post Reporter.

— Отлично, — сказал Гибсон. — В понедельник утром я открою для тебя счет в Merrill Lynch и договорюсь, чтобы они отправляли тебе такие же аналитические отчеты, какие присылают мне. А своему менеджеру прикажу держать язык за зубами.

— Звучит интересно, — сказал Большой Джо. — Единственные акции, которые у меня когда-либо были, — это акции компании Virginia Electric & Power, но толку от них, как от шелудивого пса.

— Ну, акции Wal-Mart не пес шелудивый, — произнес Гибсон с широкой улыбкой. — Это скорее голодный тигр.

Так все и началось. Джо внимательно следил за биржевыми котировками. Как показано на рис. 1.1, курс акций Wal-Mart начал стремительно расти: в июле 1987 года они продавались уже по 90 долларов (в этой цене учтены все случаи дробления акций за соответствующий период).

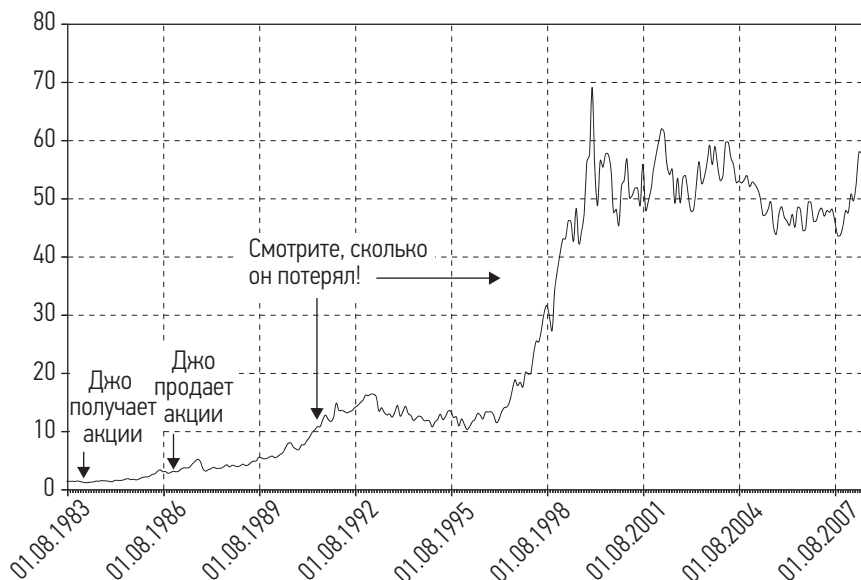
Рис. 1.1. Бурный рост и резкое падение курса акций Wal-Mart, 1983–1988 гг.



Гибсон еще никогда не сталкивался с таким ростом, поэтому продал все свои акции по этой цене. Последовав его примеру, то же самое сделал и Джо; он подумал: «В конце концов, что я в этом понимаю?» Но деньги, разумеется, привлекли его внимание. Когда Гибсон рассказал Джо о налоге на доход от прироста капитала, он был шокирован тем, какую долю прибыли забирает себе налоговое управление. Тем не менее иметь 1350 долларов в банке было просто замечательно — и Джо уже начал размышлять над поиском других акций. «Может, у меня магическое прикосновение», — предположил он.

Но его эйфория быстро прошла: летом 1987 года курс акций Wal-Mart продолжал повышаться и достиг 106 долларов. Затем, в 1987 году, к огромному удивлению Джо, наступил крах фондового рынка и цена акций Wal-Mart упала до 56 долларов. Однако с точки зрения исторической перспективы этот крах был не более чем маленьким пятнышком на экране радара (см. рис. 1.2).

Рис. 1.2. Терпение всегда вознаграждается: долгосрочная история курса акций Wal-Mart



На протяжении следующих двенадцати лет Джо с благоговением следил за стремительным ростом акций Wal-Mart: в последний день 1999 года скорректированная цена одной акции составила 1380 долларов (самый высокий курс за всю историю Wal-Mart). Впоследствии Джо подсчитал, что акции стоимостью 470 долларов, которые Гибсон дал ему за ланчем в McDonald’s в тот майский день, в 1999 году стоили бы 20 700 долларов. Наблюдая за фондовым рынком, Джо, еще будучи подростком, понял, что акции лучших компаний — это потрясающий инструмент создания богатства, но игра на фондовом рынке требует смелости и терпения. И она увлекла его.

В старших классах школы рост Джо уже превысил два метра, а весил он больше 90 килограммов. У парня были широкие плечи, большие кисти рук и мощные ноги, такие же, как у отца. Он мог легко бросить мяч почти на 40 метров и на несколько метров обогнать любого ресивера или раннингбека из футбольной команды Big Neck High.

Джо был весьма уверен в своих природных спортивных данных и своей способности добиваться высоких результатов даже в самых трудных условиях — и использовал свое преимущество для того, чтобы заработать карманные деньги. Он нередко вызывал друзей на состязания по баскетболу, футболу или бейсболу, потому что хотел получить за победу немного денег. По мере того как росло мастерство Джо

(а его выигрыши учащались), друзья либо отказывались играть с ним, либо требовали начального преимущества. Джо нравилась напряженность этой борьбы — а кроме того, он выигрывал деньги.

И все же Джо всегда отличался дружелюбием и общительностью. Он не выносил буллинга* и исключал из своего круга любого, кто издевался или запугивал других. Один из близких друзей Джо заявил: «Я тоже мог бы быть хорошим парнем, обладай я всем тем, что дано ему от природы». Получив статус звезды и будучи капитаном всех команд, в которых он играл, Джо принимал активное участие в школьных соревнованиях по баскетболу и бейсболу, но самой большой его любовью всегда оставался футбол.

В провинциальной Америке все жители маленьких городков традиционно посещают спортивные соревнования школьных команд, особенно матчи по американскому футболу. Родители, старики с дешевыми сигарами и дети с большими восторженными глазами собираются у поля, рассаживаются на высоких деревянных трибунах и внимательно следят за игрой, которую все страстно любят. В Вирджинии большинство матчей по американскому футболу проводятся в пятницу вечером и проходят чуть ли не в карнавальном атмосфере. Команда Big Neck High играла в футбольной лиге средних школ Южной Вирджинии, состоящей из восьми команд, но результатов добивалась довольно посредственных. Однако в классе Джо училось несколько крупных парней атлетического сложения — неплохих игроков. Но Джо был одним из лучших: он зарабатывал почти одинаковое количество тачдаунов, как забегая с мячом в очковую зону, так и получая пас в очковой зоне соперника. Когда в начале каждой игры объявляли стартовый состав команд и из системы громкой связи над всем полем раздавались слова «Квотербек Big Neck High, номер двенадцать — Джо Хилл», на трибунах поднимался настоящий рев. В предпоследнем классе эта команда проиграла всего одну игру, а в следующем году вообще осталась непообежденной. На протяжении этих двух лет Big Neck High признавали лучшей командой штата. Джо стал настоящей звездой, героем родного города.

Своей славой и спортивными достижениями Джо снискал большую популярность у девушек. Однако, если не считать сугубо плотского интереса, ни одна девушка не привлекла Джо и не стала ему настоящим другом. Ему даже в голову не приходило, что он может довериться девчонке. Однако возможностей для секса было предостаточно, поэтому

* В переводе с английского травля, запугивание, издевательство. *Прим. перев.*

Джо потерял невинность в 16 лет: его обольстила красивая восемнадцатилетняя девушка с потрясающими ногами и пышной грудью. Впоследствии Джо понял, что стал для нее просто трофеем. Ему было очень неприятно осознавать это: он считал себя униженным тем, что, вместо того чтобы изменить его к лучшему, заставило его чувствовать себя ничтожным человеком, которого просто использовали.

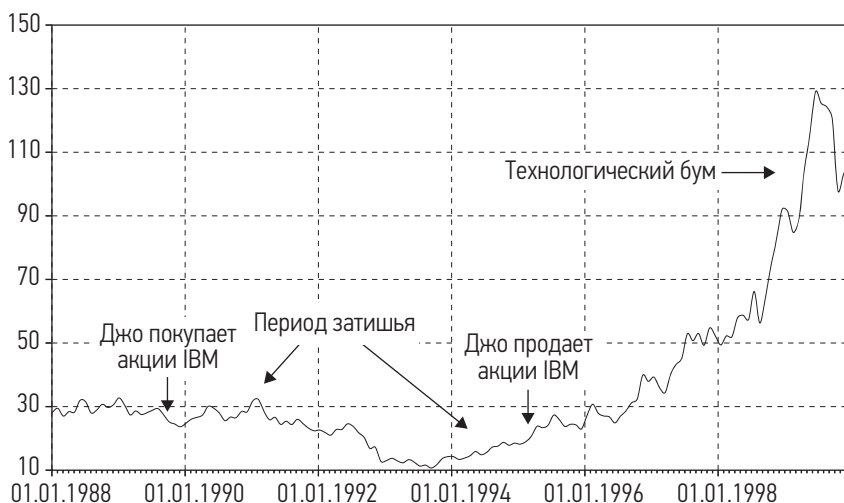
Это была только первая из целого ряда непродолжительных тайных связей с разными девушками. Джо пришел к выводу, что нужно соблюдать осторожность в сексуальных контактах. Никаких романов, никакой нежелательной беременности. Возможно, именно из-за этих размышлений и сомнений романтические отношения Джо с противоположным полом были лишены любви и близости. После полового акта у него всегда возникало ощущение пустоты и фальши, как будто не хватало чего-то очень важного, — и он старался держаться от девушек подальше. В действительности ему всегда хотелось принять после секса душ и, так сказать, смыть с себя грязь. В его понимании с девушками, этими скучными болтушками, не о чем было говорить, поэтому он, как правило, избегал общения с ними.

У Джо не складывались близкие отношения с ровесниками. Единственным человеком, которому он мог довериться, был Гибсон. Джош Гибсон никогда не пропускал ни одного спортивного события с участием Джо, но в суматохе, наступавшей после игры, Джо редко удавалось уделить ему внимание. Поэтому по субботам они вместе обедали и болтали о спорте, фондовом рынке и акциях. Гибсон совершал много операций с ценными бумагами; пару раз он приводил на встречи своего брокера из Merrill Lynch. Джо этот человек не понравился.

Время от времени в офис Merrill Lynch приезжал аналитик из Нью-Йорка. Гибсон всегда приглашал Джо на презентации, которые тот проводил. Джо любил посещать эти мероприятия и внимательно изучал присылаемые ему отчеты. Ему казалось, что он узнает все больше и больше о том, как работает фондовый рынок. Особенно нравилась Джо точность оценок относительно привлекательности различных акций. Ему это напоминало анализ статистических данных игроков в той игре, которую он так любил в детстве. В 1989 году, прослушав презентацию аналитика Merrill Lynch по компьютерным технологиям, Джо вложил всю свою прибыль от акций Wal-Mart в акции IBM, купив их по 27 долларов. Презентабельная внешность аналитика, страстная увлеченность, звучащая в его голосе, и вдохновляющий рассказ о новых продуктах IBM сподвигли Джо на такой поступок.

Тогда он еще не знал, что этот выбор, его первое финансовое поражение, положит начало его глубокой неудовлетворенности технологическим сектором. На протяжении следующих нескольких лет курс акций IBM был относительно стабилен, однако в 1992 и 1993 годах он резко упал до 10 долларов за акцию. Сначала Джо отказывался признать поражение и не стал продавать акции, но в 1995 году, изнывая в колледже от скуки и одиночества, все-таки продал их по 24 доллара, потерпев небольшой убыток. Затем он с ужасом наблюдал, как во время технологического бума конца 1990-х курс акций IBM повысился в пять раз (см. рис. 1.3). Снова Джо вспомнил о том, что терпение всегда вознаграждается, а технологические аналитики хотя и весьма красноречивы, порой допускают серьезные ошибки.

Рис. 1.3. Терпение всегда вознаграждается (продолжение): курс акций IBM за 1988–1999 гг.





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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



Mifbooks



Mifbooks



Mifbooks