

Миллионеры в минусе

Или как пустить состояние на ветер.

Джефри Робинсон.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Моя бабушка была философом.

Конечно, все бабушки в той или иной степени — философы. Но моя бабушка сумела создать целую философскую систему под девизом «Каждый дурак может...».

Это была кухонная философия, рожденная в европейских гетто, перевезенная четвертым классом в Новый Свет, отточенная воспитанием четырех дочерей и окончательно усовершенствованная на внуках. Чаще всего она излагалась во время обеда. Стоило накануне превысить скорость на автомобиле, и тарелка супа передавалась тебе со словами: «Это каждый дурак может — гонять как сумасшедший». Стоило получить двойку по истории, как бабушка фыркала: «Это каждый дурак может — бездельничать в школе». Стоило прийти домой поздно, и она качала головой: «Это каждый дурак может — шляться по ночам».

И если бы ей довелось дожить до выхода этой книги в свет, она бы непременно прокомментировала: «Это каждый дурак может — промотать свое состояние».

Но, к сожалению, в данном случае народная мудрость ошибается. Прости меня, бабушка. Не каждый дурак может промотать состояние, хотя бы потому, что не каждый дурак может его нажить.

Нью-Йорк. 1955 год.

В те годы ты уже кое-что из себя представлял, если имел годовой заработок в десять тысяч долларов и дом за двадцать пять тысяч. Это были времена 20-центовых обедов и 5-центовых автобусных билетов. Четыре года назад первые страницы всех газет кричали о сказочном сотысячедолларовом контракте Джо Димаджио с «Нью-Йорк янкиз» (американский бейсбольный клуб. — Примеч. пер.). В 1955 году эта сумма еще поражала воображение, но газетная информация о таком контракте перекочевала бы уже на вторые, а то и на третьи страницы.

Сто тысяч долларов!

Это было почти невозможно представить.

А сумма в десять раз большая казалась уже чем-то совершенно нереальным.

Нет, конечно, в Америке и тогда имелись миллионеры. Но их было несравненно меньше, чем теперь (говорят, сегодня в Штатах насчитывается более миллиона миллионеров). Что же касается простых смертных, то для нас в 1955 году миллион долларов являлся настолько абстрактным понятием, что, помню, однажды в школе миссис Хаушерр, ненадолго оторвавшись от рассказов об американской революции и проверки диктантов, предложила каждому составить список что бы он купил, если б имел миллион долларов.

У одного из нас этот список получился приблизительно таким:

Собственный дом — 25 тысяч.

Собственный «Дуглас-3» (название самолета. — Примеч. пер.) — 25 тысяч.

Яхта — 25 тысяч.

Золотые слитки — 25 тысяч.

Скаковые лошади — 25 тысяч.

Несколько «кадиллаков» — 25 тысяч.

Особняк на крыше небоскреба на Парк-авеню — 25 тысяч.

Сезонный абонемент в ложу стадиона «Эббетс филд» на игры бейсбольной команды «Бруклин доджерс» — 150 долларов.

Итого: 175 150 долларов.

До миллиона эта сумма явно недотягивала. Впрочем, ни один другой ученик в классе не подобрался к нему ближе. Даже если все это купить в двух экземплярах, не набежало бы и полмиллиона. Да и вообще, это было всего лишь школьное упражнение. Мало того что сама сумма казалась невообразимой, невозможно было даже вообразить, как ее потратить.

Сейчас с этим, конечно, проще. А тогда, в 1955 году, эта идея по-настоящему захватила меня. Сегодня я могу уже не помнить точную дату Бостонского чаепития и некоторые правила

корневых перегласовок в глаголах, но с того дня, когда седовласая учительница пятого класса неопровержимо доказала, что миллионер не может потратить свой миллион, даже если очень захочет, — с того самого дня я обожаю наблюдать, что некоторые люди делают со своими деньгами и что деньги делают с этими людьми.

Собственно, деньги представляют собой всего лишь удобное средство для регламентации товарообмена. Они предназначены для покупки машин и телевизоров, одежды и еды, для платы за учебу детей и для отпусков на море. Все знают изречения вроде: «деньги нужны, чтобы их тратить» или «умрешь — с собой не возьмешь». Деньги созданы, чтобы с их помощью получать удовольствия. Иногда, наблюдая, как кто-то другой тратит деньги, можно получить почти такое же удовольствие, как если бы ты тратил их сам. С той лишь разницей, что это обходится гораздо дешевле. Деньги — одна из причин, заставляющая нас работать. Деньги — это то, что откладывают на черный день. Деньги — это то, что тебе дарит тетушка на день рождения, если знает, что перчатки у тебя уже есть, а ничего другого не может придумать. Деньги — один из способов выразить благодарность. Деньги — это то, ради чего люди стремятся добиться успеха. И если у тебя есть деньги — любые деньги: доллары, фунты, иены, франки, шекели или драхмы — тебе уже не нужно ломать голову над относительной стоимостью нарядов, кокосовых орехов, бисера, женщин, верблюдов и тому подобного. Деньги — это «товар, являющийся обменным эквивалентом всех остальных товаров и используемый в качестве мерил их сравнительной рыночной стоимости».

Но все эти определения, в том числе и вышеприведенная словарная цитата, не слишком проясняют суть дела, ибо деньги существуют не только для того, чтобы их зарабатывать, тратить и копить. Ведь непосредственно с деньгами связаны и такие понятия, как щедрость, независимость и свобода.

Мне всегда нравился анекдот про то, как разных людей спрашивали, сколько денег им нужно для полного счастья и что бы они сделали, если бы получили эти деньги. Все отвечали: «Я бы взял миллион и больше никогда не работал». А один фермер долго-долго думал, а потом сказал: «Я бы взял тыщ двадцать — это мне на год хватит — и продал своих джерсейских коров, а вместо них купил гернсейских».

Примерно то же самое говорил один мой приятель, сумевший, благодаря большому таланту и еще большей работоспособности, стать миллионером: «Деньги нужны не для того, чтобы не ходить на работу, а для того, чтобы иметь возможность делать на работе то, что тебе нравится».

Итак, в более общем смысле деньги есть средство для достижения некоей цели. Средство удержать власть, потешить самолюбие, заинтересовать других людей, творить добро, создать ощущение безопасности и устранить то, что временами мешает наслаждаться жизнью.

Но это уже опасная территория.

Слишком часто именно здесь деньги вторгаются в область политических доктрин и теорий.

Несколько лет назад в Шри-Ланка я интервьюировал доктора Н. М. Перреру, тогдашнего лидера троцкистской партии этой страны. Получив две ученые степени в Лондонской школе экономики (ЛШЭ), он тем не менее удостоил ее следующей фразы: «Все серьезные болезни современной мировой экономики берут начало в ЛШЭ».

Во время этого интервью он затронул проблему использования денег в качестве стимула к труду. У него вызывал недоумение тот факт, что в странах с жарким климатом (как, скажем, в Шри-Ланка) для поощрения добросовестных рабочих используются деньги, а не, допустим, кондиционеры. Я наивно спросил, а что, если рабочий заработает несколько кондиционеров, а затем обменяет лишние на продукты, машину, одежду или новую битую для крокета. Разве тем самым кондиционеры не превратятся в деньги? Он сказал «нет», но ему так и не удалось доказать мне, почему все-таки «нет». Может быть, доктор Перрера нашел бы общий язык с моей бабушкой. Хотя сомневаюсь.

Поэтому позвольте мне объяснить, что предмет этой книги — не капитал, не состояния и не социальные убеждения. Мильтону Фридмену в ней отведено не больше места, чем Карлу Марксу.

Я просто хочу сказать, что всегда были и есть люди, которые будут стремиться всеми мыслимыми средствами иметь как можно больше денег. А для некоторых процесс сколачивания

состояния — это вполне осмысленное и целенаправленное занятие, дело всей жизни. Это необязательно должно вам нравиться, и вас никто не заставляет вступать в их ряды; Вы можете даже вообще не иметь собственного суждения по этому вопросу. Но я хочу, чтобы вы согласились, что деньги как самоцель занимают большое место в нашем сегодняшнем мире.

О том, как люди делают деньги, я в меру своих скромных способностей постарался рассказать в книге «Рисковые люди». В этой книге я попытаюсь рассказать о том, как они эти деньги тратят, или, вернее, о том, как некоторые люди умудрились лишиться своих миллионов. Истоки моего интереса к этому предмету следует искать в том давнем уроке в классе у миссис Хаушерр. Ну и кроме того, это хороший сюжет. Конечно, мир любит победителей. Но в то же время многие люди испытывают какое-то нездоровое любопытство к проигравшим. Возможно, здесь есть что-то от синдрома «со мной-то этого не случится». Разумеется, я понимаю, что в мире много безработных и что на свете не перевелись еще голод и нищета. Кроме того, мне прекрасно известно, что многие люди убеждены в глубокой безнравственности погони за богатством ради богатства. Но опять-таки не это является предметом моей книги. Я совершенно не намерен заниматься морализаторством. Я просто хочу по возможности правдиво рассказать об удачах и неудачах, ошибках и соблазнах, победах и поражениях, которые одни люди испытали на себе и о которых другие могут только прочитать в книге.

Каждый дурак может написать книгу о потерянных состояниях.

И тем не менее мне бы хотелось надеяться, что рассказы этого дурака не только немного развлекут читателя, но и ненавязчиво помогут ему извлечь кое-какие уроки.

КАК ПОТЕРЯТЬ СОСТОЯНИЕ

Готового рецепта разбогатеть не существует.

Однако некоторые способы представляются более очевидными, чем другие.

Я обзвонил двадцать пять банкиров, биржевых маклеров и аналитиков из лондонского Сити и с нью-йоркской Уолл-стрит и задал им всем один и тот же вопрос: «Каким образом человек может разбогатеть?»

Девять человек ответили: «Ограбить банк».

Шестеро: «Жениться на деньгах».

Четверо: «Удачно выбрать родителей».

Еще четверо мусолили вариации на эту же тему: «выиграть в Лас-Вегасе», «выиграть в тотализатор», «выиграть в лотерею» и «поставить крупную сумму в нужный день на нужную лошадь».

Любопытно отметить, что только в двух ответах звучало что-то похожее на «много и целеустремленно работать, отлично знать свое дело и быть в нем удачливым».

Итак, ограбление банка, удачная женитьба, скачки - но и помимо этого есть еще тысяча дорог к сундуку с золотом. Однако, уверяю вас, ни одна из них не усыпана розами. Зато дорожных указателей хоть отбавляй. Скажем, кучу денег можно заработать на сочинении инструкций по зарабатыванию денег. Жаль только, что к тому времени, как вы продеретесь сквозь главу «Как достичь финансовой независимости с помощью молотого змеиного масла», все остальные, кто искал этакую-штучку-дрючку-чтоб-в-два-счета-разбогатеть, уже давным-давно прошли это дело вдоль и поперек. И вообще, кто знает — может быть, автор инструкции написал ее только для того, чтобы вернуть деньги, потерянные им на этом «верном» деле с молотым змеиным маслом.

Загадок без разгадки не бывает.

Загадка: «Постой, — говорит этот парень, — сейчас на бирже лучше всего идут акции компании, производящей зубную пасту с запахом арахисового масла. К завтрашнему утру они подскочат на сто пунктов».

Разгадка: «Кстати, я прихватил с собой несколько штук на случай, если ты захочешь купить».

Каждый дурак может прочитать книгу. Но чтобы не упустить благоприятную возможность, требуется хотя бы немного воображения.

Тезис первый: хорошо, когда удается «опознать» свой шанс в лицо.

Пример: в 1932 году — одним из тяжелейших годов «великой депрессии» — жил в Филадельфии безработный инженер по имени Чарльз Дэрроу. Ему пришло в голову, что можно

заработать кучу денег, предоставив другим безработным возможность с помощью некоторой смекалки и нескольких удачных бросков игрового кубика стать игрушечным мультимиллионером и таким образом отчасти скрасить имеющееся у них в избытке свободное время. Но когда он предложил свое детище компании «Паркер бразерс», та быстро и потрясающе близоручко ответила «нет». Компания даже взяла на себя труд составить список из пятидесяти двух существенных ошибок и упущений в игре Дэрроу. Его счастливый шанс (да и их тоже) мог бы «уплыть» с концами, если бы не настойчивость Чарльза Дэрроу. Он знал, что поставил на выигрышную фишку и не собирался уступать. Два года он обивал пороги «Паркер бразерс», пока они наконец не согласились попробовать. И сегодня игра «Монополия» — мировой бестселлер всех времен среди игр с зарегистрированным копирайтом.

Тезис второй: шанс может постучать в вашу дверь, но не обязательно застанет вас дома.

Пример: первая детская книжка доктора Сьюсса была отвергнута по крайней мере двадцатью тремя издателями. Двадцать четвертый продал шесть миллионов экземпляров этой книги.

Тезис третий: не все благоприятные возможности подходят каждому без исключения. Одни из них могут оказаться не вполне законными. Другие предполагают наличие серьезных знаний и опыта, в то время как все, что у вас есть, — это надежда на везение. Третьи, наоборот, рассчитаны исключительно на везение, тогда как вы в полной мере располагаете знаниями и опытом. Для четвертых надо просто оказаться в нужное время и в нужном месте. Пятые целиком зависят от ваших знакомств и связей.

Примеры: за первый год в бизнесе прохладительных напитков компании «Кока-кола» удалось продать только четыреста бутылок. За первый год в бизнесе безопасных лезвий компания «Жиллетт» продала всего пятьдесят одну безопасную бритву и 168 лезвий. Когда сэр Говард Хьюз бурил свою первую скважину, он наткнулся на скалу и изобрел такой бур, который проходил через твердые породы. Именно этот бур (а отнюдь не нефть) помог ему сделать первые большие деньги. Когда сразу же после первой мировой войны Реймонд А.Крок еще юношей приехал во Флориду, он пытался нажить состояние на недвижимости. Но спекулянты раздавили его. Накануне своего тридцатого дня рождения он был полностью разорен. Следующие двадцать лет он метался от одного дела к другому, пока не осел в Калифорнии, занимаясь продажей маслосбивательных аппаратов. Не бог весть что, но все-таки дело. Среди его покупателей оказались два брата, владевшие в Сан-Бернардо придорожным рестораном, в котором клиенты обслуживались, не выходя из машин. Это было в самом начале бума таких ресторанов. Крок познакомился с братьями, ясно представил себе потенциал этого бизнеса и заключил с ними сделку, согласно которой получал право торговать их лицензиями. Всего он продал триста лицензий. Позже он выкупил их обратно за 2,7 миллиона долларов наличными. И сегодня разбросанные по всему миру 7500 ресторанов «Макдональдс» стоят четыре-пять миллиардов долларов.

Тезис четвертый: неудачники при первой же своей неудаче считают игру проигранной. Победители знают, что это не так.

Пример: перед второй мировой войной Сэм Мур Уолтон изучал премудрости розничной торговли в магазине «Дж. С. Пенней». Вернувшись с войны, он открыл в Ньюпорте свой магазин под названием «Бен Франклин». В то время ему было двадцать семь лет. Он считал, что к успеху его должна привести система скидок на высококачественные товары. Но в 1950 году владелец помещения повысил арендную плату, и прибыли Уолтона резко устремились к нулю. Ему пришлось на время прикрыть свой бизнес. Однако его вера в свою формулу успеха не позволила ему поставить на этом крест. Он попробовал еще раз. И сегодня магазины «Уолмарт» открыты по всей Америке. Согласно статистическому опросу 1985 года, проведенному популярным американским журналом «Форбз», Уолтон в то время был богатейшим человеком Соединенных Штатов, владеющим 39% бизнеса, оценивающегося в 5,4 миллиарда долларов.

Другой пример: один страховой агент потерял хороший контракт из-за собственной авторучки, залившей текст этого контракта, и понял, что пришло время начать жизнь сначала.

Мистер Уотерман (так звали этого агента) бросил страховой бизнес и занялся производством безопасных авторучек, которые теперь настолько знамениты, что носят его имя.

Еще один пример: молодой человек по имени Френсис Кейн, работая кладовщиком в одном из супермаркетов в Нью-Йорке, занялся покупкой сахарных фьючерсов. Имея большие навыки в работе с цифрами, он к двадцати одному году стал миллионером в контролируемых акциях. И в этот момент Франклин Рузвельт заморозил цены на сахар. Френсис Кейн был полностью разорен. Он потерял все. Тогда он решил проверить, сможет ли он управляться со словами так же хорошо, как с цифрами, и вскоре так набил себе руку, что сменил свое имя на псевдоним — Харольд Роббинс (автор многочисленных бестселлеров, один из самых читаемых писателей в Америке. — Примеч. пер.).

Тезис пятый: иногда счастливый шанс и удача — это одно и то же. Правда, часто приходится слышать, как суперудачливые люди говорят что-то вроде «удача не падает с неба, ее надо создать своими руками», Но у большинства людей так не получается. Иначе жизнь была бы легкой и простой для каждого, кто умеет находить нужную пропорцию между воображением и честолюбием.

Пример: Каррутерс, председатель и главный управляющий компании «Фронт индастриз», сидит в своем огромном офисе с шестью секретаршами, картинами Пикассо на стенах и дюжиной телефонов на антикварном столе. На вопрос «Как вам удалось добиться такого огромного успеха?», он, закулив гаванскую сигару, погладив свои золотые запонки и взглянув вниз на стоящий под окном бледно-голубой «роллс-ройс», начинает рассказывать: «Я родился в однокомнатной квартирке над парикмахерской, в которой мой отец обслуживал третье кресло, работая по шесть дней в неделю. Его зарплаты не хватало на жизнь, и моя мать брала на дом стирку. В шестнадцать лет один знакомый подарил мне подсвечник. Я сразу же понял ценность подарка и продал его. На вырученные деньги я купил два других подсвечника. Продав их, я смог купить четыре, которые продал с тем расчетом, чтобы купить ВосСМв. К восемнадцати годам я выторговал за свои подсвечники подержанный фургон, который немедленно разобрал на части. Каждую часть я продал по отдельности, и вырученные деньги дали мне возможность купить два других фургона. К двадцати одному году два моих фургона превратились в четыре. К двадцати двум годам их стало уже восемь. А потом, в двадцать три года, я женился на единственной дочери Фронга».

Когда человеку удается тем или иным способом раздобыть большие деньги, перед ним во весь рост встает проблема: как их сохранить. Ведь стоит у вас появиться деньгам — к вам сейчас же выстраивается длинная очередь желающих их у вас отнять. Исключений из этого правила не бывает. Налоговые инспекторы, друзья, близкие и дальние родственники, бывшие и нынешние деловые партнеры, включая тех, которые надеются на будущее сотрудничество, а также случайные и совершенно посторонние люди. Вот почему, если вы оказались достаточно умны, удачливы, честолюбивы и так далее, чтобы ухватить фортуна за хвост, вы должны оказаться еще более умны, удачливы, честолюбивы и так далее, чтобы удержать ее в своих руках.

Однажды в 1923 году в Чикаго состоялась встреча нескольких ведущих финансистов того времени. Среди них были: президент крупнейшей в Америке независимой стальной компании, президент крупнейшей в стране газовой компании, президент Нью-йоркской фондовой биржи, крупнейший в мире биржевой спекулянт пшеницей, член кабинета президента США, один из крупнейших биржевых спекулянтов с Уолл-стрит, президент крупнейшего международного банка и человек, владевший крупнейшей в мире монополией.

В течение последующих пятнадцати лет стальной магнат Чарльз Шваб и пшеничный спекулянт Артур Гаттен умерли в нищете, босс газовой компании Говард Хопсон сошел с ума, президент нью-йоркской биржи и член кабинета президента Альберт Фолл сели в тюрьму, суперзвезда Уолл-стрит биржевой спекулянт Джесси Ливермор и президент международного банка покончили жизнь самоубийством.

Та же участь постигла и Ивара Крюгера, по кличку Спичечный Король — владельца крупнейшей в мире монополии. В двадцатые годы он владел или контролировал три четверти мирового рынка спичек.

Инженер по образованию, он объездил весь свет, пока наконец в 1907 году не вернулся в родную Швецию и не создал собственную строительную компанию. Строя по всей Европе, он настолько преуспел в своем деле, что вскоре начал открывать банковские филиалы и заниматься финансированием кинофильмов. Он даже оплатил первую роль Греты Гарбо.

В 1915 году он обратил взоры на спичечный бизнес, так как понял, что в отличие от местных спичечных фабрикантов может организовать снабжение производства фосфором и углекислым калием. Он получил хорошие прибыли, скупил компании своих конкурентов и к 1917 году уже полностью контролировал шведскую спичечную промышленность. С этого он начал завоевание мира. В те годы в странах с непрочным финансовым положением было довольно несложно получить монополию, подкупив их тогдашние правительства. Крюгер объездил Францию, Югославию, Турцию, Восточную Европу, Центральную и Южную Америку, приобретая одну спичечную монополию за другой.

Он умел вести дела, и ему сопутствовала удача. Но была в нем какая-то странность, что-то не соответствующее облику серьезного бизнесмена. Может быть, так проявлялась его личность. Или это был род паранойи. Или просто его гений работал в неправильном режиме. Но как бы то ни было, он начал принудительно приращивать к своей империи какие-то сомнительные заморские компании, отмывая свои доходы через их акции на предьявителя.

В двадцатых годах, во время краха фондовой биржи в 1929 году, и в самом начале тридцатых годов он продолжал заявлять фантастические прибыли и предлагать своим вкладчикам дивиденды на два, три и даже четыре пункта выше, чем они могли получить где-либо еще. Когда поползли слухи, что он может оказаться неплатежеспособным, Крюгер специально заплатил на 150 тысяч долларов больше налогов, чтобы убедить мир, что он по-прежнему на коне.

Таков был его стиль — работать на публику. Доходило до того, что, стараясь произвести впечатление на своих посетителей, он иногда делал вид, что говорит по телефону с сильными мира сего. И порой люди действительно верили, что его собеседник на другом конце провода сам Сталин. Впрочем, в годы правления Гувера он действительно часто бывал в Белом доме. Он носился по всему свету, проворачивая сделки, о которых захлеб писали ежедневные газеты. Эти сделки давали его спичечной монополии новых инвесторов. Но все это было слишком хорошо. Дело в том, что его компании действительно делали деньги, но ни одна из них не делала столько, чтобы платить такие немисливо вздутые дивиденды. Пытаясь сохранить видимость благополучия, он начал подделывать кредитные билеты, причем, чтобы не мелочиться, сразу подделал кредитный билет на сумму 143 миллиона долларов, якобы полученный от итальянского правительства. К 1930 — 1931 году он уже не мог выдерживать напряжения своих все увеличивающихся обманов и мошенничеств. Здоровье стало сдавать — он перенес инсульт.

«Я не могу больше думать, — признавался он в то время. — Я схожу с ума».

12 марта 1932 года в своей квартире в Париже Ивар Крюгер застрелился.

Он думал, что он разорен.

Без него его компании развалились как карточный домик.

В период с 1917 по 1932 год Крюгер получил что-то около 650 миллионов долларов. Но несколько сотен миллионов было промотано. Еще сто миллионов было просто потеряно. Крюгер говорил: «Я построил свое дело на самом надежном фундаменте, какой только можно найти, — на человеческой глупости». В его устах это выглядело особенно странно, потому что к моменту своей смерти он еще стоил двести миллионов долларов.

Чем выше взлетишь, тем больше падать.

В 1974 году торговый банк «Клейнуорт Бенсон лимитед» купил на 3,2 миллиона долларов акции «Нихон Нецугаку Когно», процветающей японской компании по производству кондиционеров. Руководство банка было уверено, что поставило на победителя. Десять дней спустя компания «Нецугаку» внезапно обанкротилась, рухнув под грузом долга в 222 миллиона долларов. К тому времени это было самое грандиозное банкротство в истории Японии. Уже после всего случившегося всякие умники конечно же заговорили, что компания пала жертвой слишком больших ссуд и возросших учетных ставок. Но Масао Ушида, президент компании, считал главной причиной гибели «Нецугаку» свое неумение лгать. «Я оставался честен, а в бизнесе это значит заведомо обресть себя на поражение».

Впрочем, откровенное жульничество тоже не лучший способ делать деньги.

Итальянский банк «Амброзиано», без сомнения, был средоточием всевозможных жульничеств и мошенничеств. Его деятельность закончилась величайшим скандалом, какого не было и, по всей видимости, уже не будет в Италии. В самый разгар этого скандала одна римская газета высказалась так: «Хотя нам и недостает крупных писателей детективного жанра, зато триллеры нашей действительности не имеют равных во всем мире». Согласно многочисленным документам, публиковавшимся после этого скандала, действующими лицами в детективной истории «Амброзиано» являлись мафия и Ватикан, мошенники, авантюристы, убийцы и огромное количество жертв — как мертвых, так и еще живых.

Банкир Роберто Кальви был, очевидно, неплохо осведомлен обо всем этом, но его нашли в 1982 году висющим под Блэкфрайерским мостом в Лондоне. Сицилийский финансист Микеле Синдона тоже должен был быть в курсе дела, но в 1986 году в Милане он был обнаружен на полу своей тюремной камеры, после того как принял (или его заставили принять) смертельную дозу цианида. Он не только лишился миллионов из-за банкротства «Амброзиано», но и потерял целое состояние, когда в Америке обанкротился его собственный банк «Франклин нэшнл». Приятель Синдоны, Лично Джелли, тоже, вероятно, кое-что знал, но он таинственным образом исчез из швейцарской тюрьмы, унеся с собой секреты своей масонской ложи П-2. Итальянский адвокат Джорджио Амброзоли, наверное, мог бы сказать, куда пропали деньги, но в 1979 году он был застрелен, когда работал в ликвидационной комиссии по делу «Франклин нэшнл». Очевидно, что-то знал и сицилийский полицейский Борис Джулиано, но в том же 1979 году во время расследования дела Синдоны он был убит в баре в Палермо. Гразиелла Коррочер, секретарша Кальви, наверно, могла бы пролить свет на дела своего босса, если бы скорострительно не умерла в Риме, буквально за один день до смерти самого Кальви в Лондоне. Бесспорно, должны были что-то знать и в Ватикане — ведь их финансовые дела в основном проходили через «Амброзиано», — но едва ли они когда-нибудь захотят открыть свои секреты.

В октябре 1983 года разорилась одна из крупнейших в мире строительных компаний — западногерманская фирма «Ай-би-эйч». А через четыре недели ее судьбу разделил банк «Шредер мюнхмeyer хенгст» («ШМХ»), детище Фердинанда Граф фон Галена, президента Франкфуртской фондовой биржи и заместителя председателя местной торговой палаты, образованной в 1969 году путем слияния трех небольших банков. Этот банк под мудрым управлением фон Галена предоставил компании «Ай-би-эйч» заем в 280 миллионов фунтов, что почти в десять (1) раз превышало фонды самого банка. Неудивительно, что «Ай-би-эйч», полетев в пропасть, потащила за собой и «ШМХ».

Объявив себя главным потерпевшим лицом, фон Гален был вынужден ликвидировать свое личное состояние, продав замки и загородные дома на сумму около тридцати миллионов фунтов стерлингов.

Он был разорен.

Вернее, почти разорен.

Потому что имел счастье быть женатым на женщине, владеющей состоянием в пятнадцать миллионов долларов. Так что фон Галену не пришлось стоять в очереди за благотворительной похлебкой.

Но лучше бы ему было оказаться там, поскольку в 1984 году его арестовали и оставили ждать суда в Пройнгесхайме — по слухам, самой мрачной тюрьме в Германии. Фон Галена обвиняли в мошенничестве. И хотя в большинстве случаев к преступлениям такого рода относятся как к должностным, в Пройнгесхайме с ним обращались чуть ли не как с террористом. Адвокаты фон Галена настаивали, чтобы с него сняли обвинение в мошенничестве, так как он сам больше всех пострадал от этого банкротства. Аргументация защиты строилась на том, что «один и тот же человек не может быть одновременно и участником и жертвой одного и того же преступления».

Что бы ни стояло за делом «ШМХ», фон Гален — живое подтверждение тому, что удержать большие деньги не так просто, как кажется.

Другим примером может служить Джимми Линг.

В те рискованные шестидесятые годы Линг был председателем конгломерата «Линг-Темко-Воут» («Л-Т-В»), который тогда на голову опережал всех в Америке по темпам роста. В 1948

году Линг вложил три тысячи долларов в далласскую электрическую компанию, а двадцать лет спустя был уже крупнейшим промышленником.

Несомненно, его стилем была финансовая жесткость. Наметив себе цель, он уже не отступался. В начале 1968 года ему приглянулась корпорация «Транс-Америка», и он купил ее, заплатив пятьсот миллионов долларов в ценных бумагах. Корпорации принадлежали авиакомпания «Брэнифф», компания проката автомобилей Нэшнл кар рентал», «Ферст Вестерн бэнк», несколько страховых компаний и кое-какая недвижимость. Как говорится, не отходя от кассы, Линг продал страховые компании, банк и «Нэшнл», после чего немедленно подал 425-миллионную заявку на «Джоунс энд Лолин стил корпорейшн оф Питтсбург».

Все это являлось частью его игры, которая называлась «перегруппировка проектов». Основываясь на теории, что инвесторы оценивают компанию по ее фондам, он разделил «Л-Т-В» на три юридически самостоятельных подразделения и в каждое из них, как в рождественский чулок, напихал всевозможных ценностей. Затем он выбросил на биржу акции этих компаний. Таким образом конгломерат создал рынок для собственных авуаров, и цена этих авуаров, проданных по отдельности, естественно, оказалась выше, чем если бы они были частью «Л-Т-В». Его дочерние компании могли теперь приносить дополнительные деньги, на которые материнская компания имела возможность приобретать для них новую собственность.

Неприятности начались, когда совершенно неожиданно правительство США прихлопнуло «Л-Т-В» весьма сомнительным иском по поводу нарушения антитрестовского законодательства. Казалось, департамент юстиции Ричарда Никсона просто решил, что Линг слишком вырос из своих штанишек.

Но как бы то ни было, этот иск проткнул воздушный шар Линга. Цены на акции «Л-Т-В» начали падать. Один из членов совета директоров, будучи владельцем двух страховых компаний, предоставивших «Л-Т-В» заем в тридцать миллионов долларов, начал проявлять беспокойство. Заволновался и один тexasский миллионер, держатель облигаций «Л-Т-В», которому совсем не нравилось наблюдать их ежедневное падение. К ним присоединились один банкир, держатель векселей «Л-Т-В» на сумму пять миллионов долларов, и человек, давший гарантию под эти векселя. И когда после серии замысловатых интриг тот директор «Л-Т-В», который забеспокоился первым, смог ввести в состав правления остальных трех, вчетвером они безо всяких церемоний указали Лингу на дверь.

Несколько лет спустя, продав все, в том числе и собственный дом, Линг при посредстве компании под названием «Омега-альфа» попытался восстановить «Л-Т-В». Но новая компания уже за первые два года своего существования умудрилась потерять 47,8 миллиона долларов, имея долги на сумму 178 миллионов. И биржа его не поддержала. Тогда на свои акции, цена которых упала почти до нуля, Линг приобрел корпорацию «Трансконтинентал инвестинг». В шестидесятые годы эта нью-йоркская холдинговая компания занималась недвижимостью, но к тому времени, когда Линг ее покупал, она переключилась на товарные сделки и владела восемью прокатными фирмами. Линг рассчитывал, что покупает компанию, потери которой составляют всего семнадцать миллионов долларов, но эта цифра оказалось заниженной вдвое. Такой ошибки было достаточно, чтобы утопить Линга второй раз.

В 1980 году он снова попытал счастья. Но времена изменились, и теперь уже было практически невозможно убедить банкиров, что пословица «Бог троюцу любит» имеет под собой реальное экономическое основание.

Так же высоко летал и Хосе Мария Руис Матеос, пока правительство не подбило его «самолет».

В 1961 году Руис Матеос занимался винным бизнесом, доставшимся ему по наследству. Ему было двадцать девять, и его переполняли надежды и честолюбивые планы. Имея винный бизнес в качестве основы и триста тысяч песет (в те времена это составляло около четырех тысяч долларов, или полторы тысячи фунтов) в качестве начального капитала, он решил попробовать добиться чего-нибудь в мире большого бизнеса.

Название его компании «Румаза» представляло собой акроним первых букв слов «Руис» и «Матеос» и аббревиатуру слова, означающего «лимитед» на испанском языке — «3.А.»

К 1983 году компания Руиса Матеоса, помимо винного бизнеса, уже занималась розничной торговлей, импортом, экспортом, ревизией, счетов и сдачей автомобилей в аренду. В

Великобритании ей принадлежало несколько компаний, включая сеть безлицензионных магазинов «Аугустус Бернетт», торговавших спиртным по сниженным ценам, и предприятие типа «вкладываю во все» под названием «Мультинвест (Великобритания)». Одно время он был крупнейшим частным работодателем в Испании. Более шестидесяти тысяч человек получали зарплату на предприятиях, принадлежавших лично ему. Тогда же он, бесспорно, был и самым богатым человеком в Испании. Но в феврале 1983 года пирамида, построенная Руисом Матеосом, развалилась.

Вернее, ее развалили.

К власти в Испании пришли социалисты и, проведя инспекцию «Румазы», сделали вывод, что а) компания стоит на краю банкротства; б) восемнадцать банков, контролируемых группой Руиса Матеоса, грозят полностью разрушить банковскую систему страны, так как стоимость их авуаров завышена в пять раз; в) разница между объявленными и реальными капиталами компании составляет пятьсот миллионов долларов и г) «Румаза» задолжала тридцать восемь миллиардов песет налога и выплат на социальные пособия. Было принято решение национализировать компанию.

А когда народ Испании пожелал узнать, почему социалисты хотят прибрать к рукам крупнейшую частную холдинговую компанию страны, тогда как тремя месяцами раньше во время избирательной кампании они обещали, что никаких национализаций проводиться не будет, правительство ответило: «No habla nationalization. Esta est expropiacion» («Это не национализация. Это экспроприация» (исп.). — Примеч. пер.). Но от того, что тысячу раз скажешь «халва», — во рту слаще не станет, а разница в значении слов «национализация» и «экспроприация», должно быть, потерялась где-то при переводе с испанского.

Руиса Матеоса называли фанатиком успеха, но он всегда был чужаком в мире бизнеса. Этот парень не играл ни в какие игры. А если уж играл, то предпочитал сам устанавливать правила. Несмотря на принадлежность к «Опус Деи» (некогда влиятельнейшей в Испании римско-католической политической организации), Матеос и среди друзей и среди врагов славился независимостью своих политических убеждений. Это качество всегда крайне редко встречалось среди испанских промышленников, да и теперь его встретишь нечасто. Руис Матеос был совершенно равнодушен к неписанным правилам, соблюдать которые требовала принадлежность к высшему кругу испанских бизнесменов, и зачастую не оказывал этому кругу должного почтения. Так, однажды он решил, что ничто не может помешать ему, председателю и крупнейшему акционеру «Румазы», ввести в совет директоров компании пятерых своих братьев и сестру.

Человек огромного личного обаяния, добившийся такого успеха, как никто и никогда в Испании, Руис Матеос строил свою империю задом наперед. Дело в том, что в Испании, где банки являются центром деловой жизни, неписаное правило гласит: банки должны владеть промышленными предприятиями. Согласно этому же правилу, промышленные предприятия не должны владеть банками. Но Руис Матеос или не знал этих правил, или они ему просто не нравились. Во всяком случае, в 1962 году, образовав компанию «Румаза», он купил один захудалый банк и превратил его в крепкий и здоровый «Банко де херес». Используя его в качестве золотого ключика к испанскому финансовому миру, он купил еще несколько предприятий, которые, в свою очередь, дали ему возможность купить еще несколько банков.

Разумеется, он обладал большими финансовыми способностями. Но кроме этих способностей существовало еще два фактора, способствовавших его успеху. Одним было общее состояние испанских финансов в середине шестидесятых годов. Вторым — наличие у Матеоса необходимых связей.

В те годы впервые в истории страны старая гвардия испанских банков ослабила контроль над банковской системой. Подобно «монополии» Хай-стрит, образованной четырьмя крупнейшими британскими клиринговыми банками, испанская «большая семерка» банков полагала, что по-прежнему управляет банковской системой страны. Однако где-то в середине шестидесятых по всей Испании начали возникать молодые, растущие банки, страна процветала, в экономике бурлил дух предпринимательства.

В то же время при Франко, который крепко держал кормило власти, ряд банкиров близко подошли к той опасной черте, где их формально можно было обвинить в заведомом нарушении государственных правил валютного обмена. А один из них, Рамон де Рато, не отделался

простыми предупреждениями. Ему пришлось заплатить дорожку. В качестве владельца двух банков, уличенных в чудовишных нарушениях закона, он угодили в тюрьму, и правительство наложило арест на его имущество. Казалось, Рато поставлен в такое положение, что будет вынужден пойти на срочную распродажу своих банков. Однако когда две испанские банковские группы и одна мексиканская компания попытались купить их, «Бэнк оф Спейн» отверг их предложения. А четыре месяца спустя в камере Рато в шесть часов утра состоялась тайная встреча, в результате которой контроль над этими банками—«Банко де Сьеро» и «Банко Мурциано» — был передан Руису Матеосу.

«Румаза» процветала даже во время нефтяного кризиса, разорившего много испанских компаний. Десятки небольших банков были выброшены на обочину, где их подбирали более крупные банки, каковыми теперь уже считались и банки Руиса Матеоса. За десять лет он приобрел по крайней мере двадцать банков и более 1200 их отделений.

Ничто так не способствует успеху, как сам успех. Однако не следует забывать, что его побочным продуктом всегда будут зависть и подозрительность.

Деятельность Руиса Матеоса начала вызывать косые взгляды в середине семидесятых. Что же получается: экономика Испании переживает глубокий кризис, а «Румазу» это как будто не касается? Правда, однажды управляющий «Бэнк оф Спейн» затребовал у Руиса Матеоса какую-то информацию, но тот не удосужился ее предоставить, и на этом правительство Суареса успокоилось.

И только когда к власти пришло правительство Кальво Сотело, на Руиса Матеоса начали оказывать серьезное давление с целью выяснить некоторые аспекты деятельности компании «Румаза». Это правительство затребовало проведения внеплановой ревизии, и в 1981 году компании «Артур Андерсон энд К'» было предложено провести ограниченную проверку. Компания «Андерсон» должна была проверить около сотни подразделений «Румазы» (всего их в то время насчитывалось уже около семисот), сконцентрировав внимание на банках и главным образом на вопросе о соблюдении ими установленных ограничений на кредиты. Но вскоре аудиторы компании «Андерсон» заявили о невозможности осуществить проверку, мотивируя это тем, что «Румаза» отказывается с ними сотрудничать. Затем, осенью 1982 года, ушел в отставку глава банковской системы «Румазы». Он объяснял свой уход слабостью здоровья. Однако скорость, с которой он поправился, породила слухи, что он- предвидел, чем все это кончится, и просто хотел уйти, сохранив лицо.

Когда к власти пришел Фелипе Гонсалес со своими социалистами, одной из первых его акций стало требование провести официальную ревизию всех документов «Румазы». Руис Матеос заартачился. И социалисты взялись за него всерьез. Февральским вечером состоялось заседание кабинета, на котором было вынесено решение: экспроприация. Через час — а была уже глубокая ночь—испанская полиция ворвалась в штаб-квартиру «Румазы» и предъявила претензии правительства на все имущество компании.

Руис Матеос бежал в Лондон, где прожил год. Когда истек срок действия британской визы, он перебрался в Германию, где провел три месяца в тюрьме в ожидании высылки и шестнадцать месяцев под залогом, пытаясь оспорить высылку судебным порядком. Но германский суд его не поддержал, и Матеос был возвращен в Мадрид, где ему пришлось сесть на скамью подсудимых.

Упорно отрицая сам факт национализации, правительство, однако, считало себя более чем вправе интересоваться тремя аспектами деятельности «Румазы». Первый касался задержки уплаты налогов. Второй имел отношение к задолженности компании по выплатам на социальные пособия. Но главным для правительства Гонсалеса было доказать неплатежеспособность компании.

По мнению Хуана Робредо, испанского журналиста из «Эль Эуропа» (иберийский эквивалент американского «Бизнес уик» и английского «Экономист»), вся проблема заключалась в том, что структура «Румазы» была слишком замкнутой и получить достоверную информацию практически не представлялось возможным. Во всяком случае, правительству это не удалось. Слухи ходили самые невероятные, но точных фактов злоупотреблений никто не знал. В 1981 году Ассоциация испанских банков предупредила своих членов о нежелательности деловых операций с банками «Румазы». Ассоциация подозревала, что заявленные активы компании сильно завышены.

Робредо писал: «Обесценивание номинальной стоимости активов так же популярно в испанском бизнесе, как уклонение от уплаты налогов — во французском. Но тогда никто точно не мог определить действительных масштабов «Румазы». Были подразделения, о которых все знали, но наряду с ними существовали десятки тайных компаний, о которых никто и слыхом не слыхал. Кроме того, группа компаний размещалась за рубежом — в частности, в Англии».

Человеком, пробившим броню Руиса Матеоса, оказался испанский министр финансов Мигель Боер. «Группа «Румаза» всегда старалась производить впечатление невероятного процветания, однако это не соответствовало действительности. Стоимость ее акций на фондовой бирже была завышена, и по ним не выплачивались дивиденды».

По утверждению Боера, еще первая проверка ста подразделений «Румазы» выявила, что активы группы составляли только пять миллиардов песет, а отнюдь не 119, как заявляла сама компания. Кроме того, правительство зафиксировало в составе группы всего пятьсот — шестьсот компаний, а вовсе не семьсот, как часто любил говорить Руис Матеос. Затем правительственной комиссии удалось уменьшить и эту цифру до двухсот — трехсот реально функционирующих компаний. Остальные оказались пустышками. Поэтому, признавая, что экспроприация представляет собой серьезный шаг, Боер не видел для правительства другого выхода. «Конечно, мы могли оставить «Румазу» в покое, но тогда Руис Матеос продолжал бы делать свой бизнес без денег и ситуация бы только ухудшалась. Компания продолжала бы чрезмерно расширяться, и если бы правительство не решилось поднять эту проблему, его бы в конце концов обвинили в том, что оно ее запустило. Мы действительно считали, что двадцать банков «Румазы» угрожают всей банковской системе Испании. Это была чрезвычайная ситуация, и для ее ликвидации нам пришлось принимать чрезвычайные меры».

По окончательному подсчету правительственных экспертов оказалось, что из 776 компаний, зарегистрированных группой «Румаза», 338 были пустышками. В 152 других компаниях у «Румазы» оказалось меньшинство акций, и эти компании были возвращены владельцам контрольных пакетов. 224 компании, в том числе и все банки, были проданы, а еще тридцать — ликвидированы. Остальные выставлены для продажи на бирже и ждут своих покупателей. По утверждению правительства, на сегодняшний день оно истратило пятьсот миллиардов песет (три миллиарда долларов или два миллиарда фунтов), чтобы распутать дело «Румазы».

На судебном процессе Руис Матеос упорно утверждал, что «Румаза» была принесена в жертву на алтарь социалистов. Он наотрез отрицал, что с его стороны имели место какие-либо нарушения. «Румаза» никогда не делала ничего, что не было бы общепринятым в практике испанских бизнесменов». Впрочем, за этим замечанием может скрываться что угодно.

Руис Матеос имел все и потерял все.

Так же как и Жак Борель.

В 1958 году один коротышка-француз несколько раз приезжал на выходные осматривать развалины Помпеи и однажды открыл для себя наличие в этих развалинах столовой для прислуги. Потом он будет вспоминать, как стоял там и думал про себя: «Н-да, ресторан самообслуживания... Держу пари, что во Франции это пойдет».

К тому времени он десять лет проработал на компанию Ай-би-эм, и в его послужном списке был первый компьютер компании, проданный в Европе. Так что ему не нужно было напоминать, что эффективность приносит деньги. Идея столовой для прислуги показалась ему настолько эффективной, что, вернувшись в Париж, Борель очертя голову бросился в ресторанный бизнес, хотя, по его собственному признанию, сам он не умел и яйца сварить.

«Это не я создал спрос на рестораны самообслуживания во Франции. Как не я создал рынок «фаст фуд» (термин, обозначающий «перекусить на скорую руку». — Примеч. лер.). Эта потребность и этот рынок существовали уже давно. Я сделал только то, что делал всегда, — увидел, чего хочет публика, и предложил ей это».

Но... «фаст фуд» для французов?

Борель назвал свой первый ресторан «Л'Оберж экспресс».

Он все делал сам; Спроектировал ресторан по образцу столовой в Помпее. Следил за строительством, придумывал меню, вел закупки, писал инструкции для персонала, принимал наличность и работал за прилавком. Он изучил дело сверху донизу, изнутри и снаружи и скоро

понял, что его концепция может принести успех. Он пришел к выводу, что питание должно стать самостоятельной отраслью промышленности.

Скептические по своей природе французы неожиданно столкнулись с тем, что Жак Борель затеял революцию и начал кампанию за «борелизацию» всего мира.

«Boreliser» («борелизовать») — глагол, придуманный самим Борелем. Окончание -ег относит его к первой группе французских глаголов. Je borelise, tu borelises, Il borelise, nous borelisons, vous borelisez, ils borelisent означают соответственно: я борелизую, ты борелизуешь, он борелизует, мы борелизуем, вы борелизуете, они борелизуют. В американском английском есть аналогичные глаголы: говард-джонсоновать, литтл-шефовать, берии-инновать и т. д.

Следующим его шагом было внедрение концепции самообслуживания в то, что до тех пор называлось столовыми для сотрудников. Он назвал их «рестораны фирмы». Когда он организовал свой первый «ресторан фирмы» в одной страховой компании, он заявил: «Я буду платить вам за право кормить ваших служащих». 15 лет спустя Борель владел и руководил восемьюстами такими «ресторанами фирмы», в том числе и столовой в западно-германском бундестаге.

И все это в результате одной поездки в Помпею.

Но это «все» было еще далеко не все.

Если какая-то компания была слишком мала, чтобы иметь свою столовую, он продавал ей талоны на обед в своем близлежащем ресторане. Служащие обедали дешево и дорожили этой ценной для них служебной льготой, а нанимателю это обходилось по минимуму. В свою очередь, Борель несколько месяцев мог получать огромное подспорье наличными, что давало ему возможность раскручивать другие свои идеи.

Например, идею гамбургеров.

Как всегда бесстрашный, он рискнул навлечь на себя гнев французов, импортировав из Англии право на торговлю гамбургерами Уимпи. Многие считали, что это сродни самоубийству. Гамбургеры во Франции? «Le Чизбургер»? Критики Бореля говорили, что только сумасшедший может вообразить, что французы начнут есть гамбургеры.

Но Борель не был сумасшедшим.

И французы начали есть гамбургеры.

«Я борелизую (первое лицо будущего времени) весь мир», — думал Борель. И в 1969 году он уже был на пути к этому.

«Никогда не существовало волшебника по имени Борель, а было просто много тяжелой работы. Очень тяжелой. Я работал по сто часов в неделю. Вот где основа всего. К началу 1977 года у меня работало 17 тысяч служащих, но они были очень разбросаны, и мне приходилось мотаться по всему свету, чтобы самому видеть, как они работают. Триста тысяч миль в год. А может, и больше. В среднем я посещал по три ресторана или отеля в день».

Однажды он предсказал: «К 1985 году у меня будут работать сто тысяч человек».

В конце шестидесятых было уже трудно не заметить, насколько необходимым становится автомобиль в жизни каждого европейца. И сейчас же автомагистрали Франции, Италии и Испании украсились вывесками восьмидесяти ресторанов Жака Бореля.

«Я изучал эту проблему и лично спроектировал мои «ресторуты» (комбинация из слов «ресторан» и «route» (дорога).— Примеч. пер.) так, чтобы они обеспечивали клиентов недорогим «фаст фудом» и приносили стабильный доход».

Как и прежде, он все точно рассчитал. Он знал, что один гамбургер обходится ему в 2,65 франков за пятьдесят шесть граммов мяса (плюс-минус два грамма). Он знал, что всякий раз, когда кто-то спускает воду в туалете одного из его «ресторотов», это стоит ему одиннадцать сантимов.

«Некоторые говорят, что я неприятный тип. Как, повашему, я должен к этому относиться? Главное не в том, чтобы тебя любили, а в том, чтобы тебя уважали и шли за тобой. Возможно, я заслужил репутацию «неприятного типа», потому что всегда был беспощаден к конкурентам. Но на войне как на войне».

Ему нравилось считать, что его роль заключается в противостоянии трем враждебным силам. «Первая — это клиенты, которые хотят как можно больше за как можно меньшие деньги. Вторая — это обслуживающий персонал, который хочет как можно лучшие условия работы за как можно большую зарплату. И третья — это держатели акций, которые хотят

гарантированных прибылей. Человек, облеченный властью, должен уметь справляться со всеми тремя и нейтрализовывать их. Он должен уметь говорить «нет», потому что ему платят за мужество и твердость».

Экспансионистский блиц-стиль Бореля постоянно требовал новых капиталов. Но он отказывался пресмыкаться перед французскими банкирами, целовать им ручки, ползать на коленях и лизать ботинки — т. е. Делать то, что так нравится всем банкирам на свете. Часто казалось, что он даже бывал нарочито груб. Он как будто хотел сказать: «Все, что мне от вас нужно, — это ваши бабки». Он разговаривал с ними пренебрежительно, как с детьми, употребляя большое количество жаргонных словечек и не меняя своего привычного «ты» на более вежливое «вы». А иногда он мог просто сказать потенциальному инвестору: «Пошел к эдакой матери!»

Неудивительно, что многие парижские банкиры считали его вульгарным. Что ж, он, конечно, бывал резковат, настырен, и была в нем этакая галльская заносчивость. Но он смог одержать много побед и, бесспорно, внес свежую струю в несколько скучноватый мир французского бизнеса.

Кроме того, ему удалось очаровать американскую компанию «U.P. m K».

Борель отправился в Штаты в поисках наличности. «Я никогда не, совершаю крупных финансовых просчетов», — заявил он самому У.Р.Грейсу. И тот поверил. Компания купила 60 % акций Бореля, и в течение последующих пяти лет он правил под изучающим оком Грейса, давая 40 % прибыли со 160 миллионов долларов годового оборота. Борель обслуживал более пятнадцати миллионов клиентов в месяц. Те дела, которые он сумел сделать при помощи денег Грейса, принесли ему титул «Император Борель Первый».

«Я люблю быть лидером, руководить, принимать решения и вести своих людей вперед. Я многому научился, глядя на американских бизнесменов, на их постоянную активность, стремление к большей эффективности, на их методы борьбы, когда бизнес трактуется как сражение, в котором надо рассчитать все до последней мелочи».

Свои сражения Борель проводил настолько умело, что превратил семь миллионов инвестиций Грейса в сумму, по некоторым данным достигающую 35 6 миллионов после выплаты налогов. И вот тогда-то ребята из компании Грейса решили вернуться к своим химкатам и товарным сделкам, которыми они занимались до встречи с Борелем. «Мерси, Жак», — сказали они, собрали чемоданы и уехали домой с полными карманами денег. Они отказались от своих акций, размещенных в маленьких французских банках. И эти маленькие французские банкиры оказались беззащитными перед Борелем, у которого теперь снова были развязаны руки. Он буквально закружился в вихре сделок, стремясь стать крупнейшим владельцем отелей в Европе. Он подсчитал, что европейский рынок продовольствия и проживания к 1980 году будет оцениваться в 125,5 миллиардов долларов, и хотел получить большой кусок от этого пирога.

Борель подготовился к битве, купив гостиничную сеть «Софитель», испытывавшую в то время финансовые затруднения. В нее входило семнадцать четырехзвездочных отелей, которые, по его расчетам, должны были принести ему небольшие убытки в ближайшие годы, до тех пор пока он не овладеет ситуацией в этом бизнесе.

Но на этот раз он ошибся: цифра предполагаемых убытков оказалась сильно заниженной.

Акции Бореля заколебались. Он пытался продемонстрировать боевую готовность своих «войск» на Парижской фондовой бирже. Он стал носиться по свету еще быстрее, чем прежде. Он поехал на Ближний Восток и привез 60-миллионный контракт на покупку египетского отеля. Он как бы невзначай «проговорился» журналистам, что, когда он собрал своих управляющих на деловую встречу в одном из отелей, каждый из них должен был сам убирать постель. «Это единственный способ прочувствовать гостиничный бизнес на собственной шкуре», — говорил он.

В этот момент Жак Борель контролировал около девятисот ресторанов и тридцать семь отелей по всей Европе. Сообщалось, что его товарооборот составляет почти четыреста миллионов долларов в год.

Однако к концу 1976 года топор, занесенный над его головой, начал опускаться.

Все вдруг стало очень плохо. Систему где-то замкнуло. Прибыли обернулись убытками, достигавшими 76,7 миллионов франков (15,3 миллиона долларов).

Банкиры за Паниковали.

Для них было ясно, что теперь вопрос стоял так: он или они. 2 мая 1977 года они позвонили ему домой. Переворот произошел быстро и эффектно, словно его организовал сам Борель. Просидев два дня в своем осажденном дворце, Борель признал поражение и, как и подобает свергнутому императору, удалился в изгнание.

На его должность банкиры выбрали человека с солидной международной репутацией. По иронии судьбы, им оказался сокурсник Бореля по Высшей коммерческой школе — парижскому эквиваленту Гарвардской школы бизнеса и Лондонской школы экономики. Первым делом новый управленческий аппарат занялся «деборелизацией» компании. Проекты были заброшены. Подразделения были проданы. Были созданы новые объединения.

Новый управляющий объяснял все случившееся тем, что Борель совершил несколько принципиальных тактических ошибок. При покупке «Софитель» он не смог реально оценить убыточность этого предприятия. К тому же бессистемное употребление имени «Жак Борель» создавало путаницу на рынке: «ресторуты» Жака Бореля были известны своим «фаст фудом», в то время как «Софитель» Жака Бореля пыталась создать четырехзвездочный имидж. Все это сбивало людей с толку.

Разумеется, самому Борелю происшедшее-видится в ином свете. «Моя ошибка была только в том, что мне не хватило времени. Я боролся против стихии четырехсотпроцентного повышения цен на нефть. К этому добавились ценовые ограничения, невыгодные курсы дешевого доллара и дорогого франка и в придачу галопирующие цены на кофе и картофель. В течение девяти месяцев все было против меня».

Кроме того, ему пришлось столкнуться с недостаточным количеством клиентов у сети «Софитель», хотя он отказывался признать это ошибкой. «В 1975 году убытки «Софитель» составляли двадцать шесть миллионов франков. А уже в 1976-м эта цифра снизилась до одного миллиона. Мы были на пути к решению проблемы. Возможно, я бросил в бой слишком много солдат и денег, но я выиграл это сражение».

Что касается личных качеств Бореля, то он, конечно, был человеком со странностями. Отдыхая в своем загородном доме в небольшой деревушке под Парижем, он отвечал на телефонный звонок английским «йес» вместо французского «уи» и даже в воскресные дни носил суконные и шерстяные костюмы, карманы которых были набиты его визитными карточками. Вид из окна его огромного офиса на Тур Монпарнас был таким, что дух захватывало. Возле стола всегда стоял его дорожный саквояж. В противоположную стену был вмонтирован телевизор, а около кресла стоял микрофончик, по которому Борель мог орать: «купи этот отель!», «продай этот ресторан!», «скажи этому банкиру, что я велел ему убираться ко всем чертям!».

К сожалению, французам все это казалось слишком «иностранным».

Когда он был свергнут, он поклялся (как всегда клянутся в таких случаях), что вернется, начнет все сначала и построит новую империю. Он переехал в значительно менее фешенебельный район, в небольшой офис, где уже не было микрофонов и телевизора. Даже телефон в его машине больше не работал.

Теперь он говорил: «У меня нет яхты. У меня нет второй квартиры. Моя жена носит обычные платья. Я начал свое дело в 1958 году, и вот он я — тот же самый человек, с той же самой женой и в том же самом доме. Деньги не изменили меня. Я ушел из этого бизнеса без гроша. Ушел с гордо поднятой головой, с чувством удовлетворения от того, что я что-то создал, и я хочу, чтобы вы знали — я ушел разоренным. Но я не испытываю горечи. Это непродуктивное чувство. Я не считаю, что потерпел поражение. Я рассматриваю это как своего рода опыт. Вы спросите, какая разница? А разница в том, что опыт - это неудача, которой мы не позволяем повториться. Если вы надеетесь увидеть конченого, побитого Бореля, забудьте об этом. Я ушел с поднятой головой. Но я вернусь. Непременно».

Но он не вернулся.

Руис Матеос имел все и потерял все.

Борель имел все и потерял все.

Такая же участь постигла и Джона Блюма.

В те свингующие шестидесятые Блум уже имел «роллс-ройс», «бентли», яхту, личный самолет, катер и большую квартиру в Мэйфере. В день своей свадьбы он заказал два свадебных

пирога, про которые говорили, что они весили больше тонны и что целая армия кондитеров трудилась над ними больше пятнадцати часов.

В период между 1958 и 1961 годом Блюм сумел прибрать к рукам большую часть английского рынка стиральных машин. В свои лучшие дни он продавал по шесть тысяч машин в неделю, опережая даже Гувера, который в то время лидировал на этом рынке.

Он рано занялся предпринимательством. Еще подростком в послевоенном Лондоне он сообразил, что можно отстоять двухчасовую очередь за бенгальскими огнями по пенни за штуку и потом перепродать их другим ребятам по шесть пенсов. Проходя службу в британских ВВС, он создал компанию «Дж. Б. продакшнз», которая организовывала представления для солдат, и компанию «Дж. Б. коучиз», которая развозила летчиков по домам в отпуск. Занимаясь этим транспортным бизнесом в свободные от службы часы, он нарушил какие-то законы и оказался на скамье подсудимых. Глядя на судью, Блюм уверял: «Нет греха в том, чтобы зарабатывать деньги». Говорят, судья ответил: «Жаль, что вы не служите в моем подразделении».

Демобилизовавшись, он открыл компанию под названием «Ас транспорт» («Первоклассные воздушные перевозки»). Но она прогорела. Затем он попробовал продавать ткани. Тогда-то он и встретил человека по имени Мик Косгрейв, который поведал ему, что многочисленные иммигранты из Вест-Индии намного тяжелее переносят холодный английский климат, чем местные жители. По мнению Косгрейва, можно было сделать большие деньги на продаже этим иммигрантам парафина, чтобы помочь им обогреться. Он был уверен, что они с Блюмом смогут получить на этом неплохую прибыль — полтора шиллинга за галлон. И они стали партнерами. К сожалению, они плохо рассчитали предполагаемую прибыль: их клиенты часто жаловались на нехватку средств, и даже когда компаньоны презентовали бесплатную авторучку каждому, купившему одиннадцать галлонов парафина, объем продаж оставался очень небольшим.

Неудача не обескуражила Косгрейва. Он решил, что в качестве следующего шага можно попробовать сделать состояние на стиральных машинах. Он клялся, что это исключительно перспективное дело. Они нашли человека, импортировавшего стиральные машины из Голландии. Он продавал их Косгрейву и Блюму по двадцать девять фунтов за штуку, а они перепродавали их по сорок четыре фунта. Вскоре из пэба, где они арендовали столик около телефона, компаньоны перебрались в более солидный офис. Выяснилось, что они могут без особых проблем продавать по три машины в неделю. Однажды, продав машину одной домохозяйке, они уговорили ее позволить им брать на время эту же машину, чтобы продемонстрировать ее другим клиентам. Они проделали это не менее пяти раз.

Однажды их оптовый продавец допустил в разговоре некоторую неосторожность. Блюм заикнулся о том, что хочет съездить в Голландию, а оптовик начал торопливо убеждать его, что это делать бессмысленно, потому что все голландские производители стиральных машин у него давно «схвачены». Но Блюм ему не поверил. Уж слишком тот не походил на человека, который мог ворочать такими делами. И Блюм поехал в Голландию, где заключил такую удачную сделку, что продажа машин по сорок девять гиней стала давать почти на 7,5 фунтов больше прибыли, чем прежде. Причем эти сорок девять гиней были довольно дешевой ценой, так как большинство британских компаний продавало свои машины по семьдесят — девяносто.

Следующим «ходом» Блюм опубликовал рекламу на последней странице «Дейли миррор». Это обошлось ему в 424 фунта, и он надеялся получить около двухсот дополнительных заказов. Результат, однако, превзошел все ожидания. Реклама принесла почти семьсот заказов. Но они могли в лучшем случае выполнять только сто заказов в неделю. В течение нескольких следующих недель Блюм и Косгрейв при помощи сестры Блюма как сумасшедшие носились по всей Европе, пытаясь найти производителей машин, способных выполнить их заказы. Это были две недели невероятной гонки, в течение которых многие перспективные клиенты отменили свои заказы и разместили их у других продавцов. Косгрейв заявил, что с него хватит — он выходит из этого сумасшедшего бизнеса. И он продал свою долю Блюму.

К концу 1959 года Блюм поднял свой товарооборот до пятисот машин в неделю. В этот момент ему позвонил человек из Сити с целью прозондировать возможность взять компанию Блюма под свой контроль. Блюм отверг предложение. Вместо этого он сам решил взять под контроль компанию по производству стальных лезвий «Роллс рейзор». Когда-то эта компания

процветала, но теперь, с наступлением эпохи электробритв, она переживала трудные времена. Объединив свою компанию с «Роллс рейзор», он впряг обе в бизнес стиральных машин и развернул в газетах мощную рекламную кампанию. Главной особенностью его рекламы был почтовый купон, с помощью которого покупатель мог бесплатно сделать заявку на товар.

По мере того как росли его доходы и личная известность, Блюм открывал филиалы розничной продажи в провинции и пускался в новые виды бизнеса: центральное отопление, посудомоечные машины, косметические товары, кинокамеры, организация отдыха в Болгарии. В течение некоторого времени его просто невозможно было остановить. Став миллионером в двадцать восемь лет, он просто не представлял себе, что может ошибаться. Он занялся арендной платой за телевидение, комплектами для «домашнего кинематографа», сделал 10-миллионную заявку на сеть радио- и телевизионных магазинов, а когда наступил 1964 год, погнался за общей модой на торговые марки и даже здесь оставил свой след. Но его время уже кончалось.

Это случилось в июле. Пока Блюм путешествовал на своей яхте, где-то недалеко от болгарского побережья (а он всегда утверждал, что это были скорее деловые поездки, чем развлекательные путешествия), его директора решили свернуть компанию. Это могло бытть неожиданностью для восторженных почитателей его таланта, но только не для тех, кто был в курсе его дел.

Когда Блюм перекупил «Роллс рейзор», стоимость ее акций поднялась с одного шиллинга до семи, и на этой точке все сделки были приостановлены Лондонской фондовой биржей. В 1961 году его торговая прибыль составляла 369 тысяч фунтов. На следующий год его акции вернулись на биржу уже по двадцать три шиллинга. В 1962 году продажа стиральных машин удвоилась, а в 63-м поднялась еще на 50%. По мере того как прибыли росли, стоимость акций достигла отметки сорок восемь шиллингов.

Если смотреть со стороны, события развивались по типичному британскому сценарию «большого успеха».

Чтобы придать завершенность своему образу «джентльмена из Сити», Блюм украсил правление «Роллс рейзор» такими людьми, как член парлаМента Ричард Ридер Харрис и бывший директор-распорядитель Гувера сэра Чарльз Колстон. Блюм даже попытался прибрать к рукам футбольный клуб «Куинс парк рейнджеры» («КПР»), но это ему не удалось, так как директора этого клуба сумели получить достаточную поддержку, чтобы сохранить свои кресла. Впрочем, еще за два года до этой неудачи он хвастался, что содержит «Арсенал», так что, не став председателем «КПР», он не чувствовал, что его самолюбию нанесен ошутимый удар.

Но за всем этим блеском и мишурой скрывались довольно серьезные деловые затруднения.

Начать с того, что он понес убытки, когда ввязался в бизнес с косметикой, посудомоечными машинами и центральным отоплением. Кроме того, весьма плохую службу сослужила ему тринадцатипроцентная ставка на временную оплату — в то время такая ставка казалась непомерной. В конце концов под огонь критики попали сами методы его розничной торговли. Его команда по сбыту продукции отработала специфический трюк под названием «накладка». Это было достойно гения Артура Дейли: они рекламировали стиральную машину за тридцать девять гиней и предлагали домохозяйкам заполнить купон, приглашавший торговых агентов прийти и обсудить достоинства этой машины, но пришедшие красноречивые агенты изо всех сил уговаривали хозяек купить новую, более дорогую модель за пятьдесят девять гиней. Дело дошло до того, что методы торговли «Роллс рейзор» стали предметом обсуждения в палате общин, где они, естественно, защищались Харрисом.

Затем Блюм заключил сделку с компанией «Пресст стил», подразумевавшую значительный по объему обмен акциями между двумя фирмами. Компания «Роллс рейзор» по этому соглашению обязалась продавать холодильники «Пресст стил», а «Пресст стил» переоборудовала одну из своих фабрик под производство стиральных машин. Но эта сделка зашла в тупик, главным образом потому, что производимый продукт (стиральные машины) был сконструирован скорее для удобства производителей, чем для удобства клиента. Дело в том, что эти машины должны были быть достаточно легкими для удобства транспортировки, и в то же время сушилка у них должна была быть очень мощной, чтобы при демонстрации машина выглядела достаточно эффективной. Это была хорошая идея. Но в результате такая машина получилась слишком дорогой, чтобы выдержать конкуренцию. Журнал «Экономист»

сопроводил эту аферу следующей эпитафией: «Мистера Блюма постигла неудача, потому что на этот раз он не последовал своим собственным правилам: никогда не производить то, что можно импортировать дешевле, и предпочитать интересы клиента собственным удобствам».

Не очень-то хорошо смотрелась в годовом финансовом отчете Блюма и его неудачная попытка перекупить компанию «Байлок электрик». Это привело к убыткам в восемьдесят пять миллионов фунтов стерлингов, и «новую» компанию пришлось ликвидировать.

Все это сопровождалось уверениями Блюма, что ему покровительствует сам сэр Исаак Вольфсон.

Один из величайших «рисковых людей» пятидесятых — шестидесятых годов, Вольфсон контролировал корпорацию «Дженерал гаранти». И, несмотря на то что законным носителем титула «Вольфсон-младший» всегда был сын Исаака — Леонард (ныне лорд Вольфсон), который в течение многих лет успешно управлял сетью магазинов «Грейт юниверсал сторз», Блюм тоже уцепился за этот титул и «держался» за него долго — по крайней мере столько, сколько нужно было, чтобы убедить некоторых в Сити, что это правда. Оглядываясь назад, можно сказать, что претензии Блюма на роль «протезе Вольфсона» определенно сыграли свою роль в блестящем и молниеносном успехе как «Роллс рейзор», так и холдинговой компании Блюма «Инглиш энд Оверсиз инвестментс». Беда была только в том, что в действительности Блюм и Вольфсон никогда не были так близки, как Блюм пытался представить. Несмотря на частые ссылки Блюма на «дядюшку Исаака» и замечания типа «единственный человек, советы которого я слушаю, это Исаак», совместный бизнес Блюма с Вольфсоном свелся к единственной 10-миллионной сделке, когда Вольфсон приобрел у компании «Роллс рейзор» купленный в рассрочку вексель.

В лучшие дни Блюм мог похвастаться, что контролирует 30% рынка стиральных машин, тогда как Гувер—только 25%. Однако по мере роста конкуренции росли и расходы Блюма. Только на рекламу в 1963 году он потратил 1,8 миллиона фунтов. Затем он пополнил свои методы торговли приемом «бесплатного приложения». Он начал с того, что предложил каждой домохозяйке, покупавшей у него стиральную машину, бесплатный вентилятор стоимостью четырнадцать фунтов. Но объемы торговли продолжали падать, и «бесплатные приложения» стали еще привлекательнее: фаянсовая посуда, кастрюли, миксеры, поваренные книги, меховые шубы, энциклопедии, заграничные турне. Но чем привлекательней становились бесплатные приложения, тем острее становились две проблемы: во-первых, росла подозрительность домохозяек («Интересно, с чего все эти бесплатные подарки, если их стиральные машины действительно так хороши?»), а во вторых, росли расходы Блюма. Со временем они стали неуправляемыми. Объем продаж сократился с шести тысяч машин в неделю до нескольких сотен.

Крушение было быстрым и необратимым.

Акции упали до своего первоначального уровня в один шиллинг. Убытки достигли 13,5 миллиона фунтов. Кредиторы требовали 3,5 миллиона.

Блюм и «Роллс рейзор» были полностью и окончательно разорены.

Вот что писал по этому поводу «Экономист». «Он не смог совладать с двумя стихиями, в которые его бросил успех: со всеобщей известностью и с Сити. Для средств массовой информации он был всего лишь «феномен». Тщательность, с которой любая новая личность подвергается с их стороны публичному исследованию, придавала Блюму более серьезный и деловой вид, чем это было на самом деле, и в то же время отгораживала его от некоторых суровых реальностей бизнеса».

Средства массовой информации утверждали, что Блюм никогда до конца не осознавал реальных масштабов того кредитного кризиса, в который он внезапно попал. И тем не менее они продолжали ревниво и предвзято следить за Блюмом: «Это был крах простого торговца, а не солидного предпринимателя. Образ Блюма-магната был «создан» (возможно, и в его собственных глазах) прессой и телевидением, где он так часто выступал».

Сэр Кеннет Корк, работавший до ухода на пенсию в аудиторской компании «Корк-галли», придерживается на этот счет совсем другого мнения.

Он утверждает, что Блюм изобрел совершенно новый вид мошенничества.

«Такого до него еще не проделывал никто. Он вкладывал деньги в дело, вместо того чтобы их изымать. Его торговля процветала, а в те годы если вы имели прибыльную компанию,

то вы могли делать что только вам вздумается. Самыми большими расходами Блюма при продаже холодильников были затраты на рекламу. Он должен был каждый день давать рекламу. И за три месяца до того, как он превратил свою компанию в «Роллс рейзор», он переадресовал все счета за рекламу своей маленькой компании, которая имела за душой всего два фунта. Туда же он переадресовал и все налоги на покупку. Естественно, он не смог бы заплатить по всем счетам. Но, избавившись таким путем от налогов и от расходов на рекламу, он смог добиться огромных показателей по прибыли, что многократно повысило стоимость акций его новой компании, превращенной в «Роллс рейзор». Он продал около 2% этих акций и с помощью этих денег заплатил за рекламу и выплатил налоги. Тогда было практически невозможно убедить жюри в том, что человек, который решил спасти свою компанию и заплатить ее налоги и рекламные расходы таким путем, является преступником. Прокурор этого не сумел. В наше время сокрытие накладных расходов с целью повышения стоимости акций является преступлением. Но в те годы это был гениальный ход».

Сейчас же после краха Блюма премьер-министр Эдвард Хит дал указание министерству торговли разобраться в этом деле. К расследованию подключилось подразделение по борьбе с мошенничеством. Но за шесть лет расследования Блюму не смогли предъявить никаких доказанных обвинений. Тем не менее он был оштрафован на тридцать тысяч фунтов, из которых две трети составлял штраф за то, что в 1963 году он фальсифицировал свой бухгалтерский отчет. Остальная сумма являлась штрафом за двусмысленное и не соответствующее действительности заявление о слиянии с компанией «Байлок». По окончании судебного разбирательства Блюм счел нужным сказать только одно: «Мне будет не хватать моего «роллс-ройса» и яхты, но теперь хотя бы я смогу жить спокойно».

Спустя много лет Блюм утверждал, что он намеревался защищаться в суде, но это обошлось бы ему в слишком большую сумму. «Что бы там ни говорили после краха «Роллс рейзор», я не прятал миллионов у себя под подушкой».

Впрочем, потеряв пять миллионов на крахе «Роллс рейзор», он сумел сохранить фунт-другой в «Инглиш энд Оверсиз инвестментс», и в 1974 году, давая интервью «Ньюс оф зе, уорлд», Блюм заявил: «После того как моя компания разорилась, у меня осталось всего тридцать тысяч фунтов. А когда привыкаешь к миллионам, то с такой суммой чувствуешь себя просто нищим».

Он попробовал начать сначала, открыв в Лондоне топлесс-бар, но говорят, его выжила мафия. Тогда он решил, что безопасней работать в Калифорнии, и открыл там сеть ресторанов. А когда из этого ничего не вышло, попытался уцепиться за поручни видеобизнеса, но и этот поезд шел в никуда. Власти дознались про его сеть центров по пиратскому распространению видеофильмов, и Блюму присудили триста часов общественно полезных работ и два года испытательного срока. Поскольку ему явно не улыбалось заниматься общественно полезным трудом, он сбежал в Испанию, в Пальма-де-Мальорка, где его и видели последний раз скрывающимся от правосудия и от личного банкротства на сумму в двести тысяч фунтов.

Руис Матеос.

Борель.

Блюм.

Но все они выглядят просто бледными тенями по сравнению с таким феноменальным банкротом, как Аднан Хашогги.

В свое время он считался самым богатым человеком на земле, хотя скорей всего не являлся таковым. Но уж наверняка занимал в этом списке одно из первых мест. Говорят, что он тратил по триста тысяч фунтов в день на свой демонстративно роскошный образ жизни. У него было несколько десятков собственных домов по всему миру — от ранчо площадью в 180 тысяч акров в Кении до огромной квартиры площадью в три с половиной тысячи квадратных футов на Пятой авеню в Нью-Йорке. Эту квартиру он переделал из шестнадцати других квартир, что обошлось ему в тридцать миллионов долларов. У него было больше сотни машин, включая дюжину огромных «мерседесов», три собственных самолета (в том числе «ДС-8» стоимостью в сорок миллионов долларов), яхта длиной 282 фута, за которую он уплатил семьдесят миллионов долларов и назвал «Набила» в честь своей дочери. Кроме того, у него была жена по имени

Сорайя, которая, выбрав подходящий момент, подала на развод и потребовала в виде отступного 2,5 миллиарда долларов.

Хашогги родился в 1935 году в Саудовской Аравии. Он был старшим сыном в семье врача, который впоследствии стал придворным врачом. Поэтому Хашогги имел возможность общаться с принцами из королевской семьи, подружиться с ними и даже получить образование за границей. Окончив английскую школу в Египте, он уехал в США, где поступил в горный колледж штата Колорадо, но вскоре перевелся в университет штата Калифорния в Чико, что к северу от Сан-Франциско. Он продержался там три семестра, прежде чем снова перешел, на этот раз в Стэнфордский университет в Пало Альто.

Начав свое образование с геологии и горной инженерии, он в конце концов переключился на маркетинг. Но уже к двадцати годам Хашогги пришел к выводу, что есть гораздо более доходные способы проводить время.

Он попал в мир посредничества.

Еще в египетской школе, когда ему было всего пятнадцать лет, он узнал, что отец одного его одноклассника собирается импортировать в Ливан простыни и полотенца. Он устроил этому отцу встречу с отцом другого одноклассника, который как раз занимался изготовлением простынь и полотенца. Это принесло Хашогги его первые комиссионные. В зависимости от того, кто расскажет вам эту историю, сумма комиссионных будет колебаться от двухсот до тысячи долларов.

Ему еще не исполнился двадцать один год, когда он уже занимался устройством полумиллионной сделки по продаже тракторов между американским производителем и импортером из Саудовской Аравии, что дало ему 10-процентное вознаграждение от суммы сделки.

Проучившись в Стэнфордском университете всего один семестр, он вернулся в Саудовскую Аравию, открыл несколько собственных компаний и с головой ушел во всевозможные сделки. Он занимался кирпичами, мебелью, ремонтом автомобильных покрышек и даже (вместе с двумя принцами крови в качестве партнеров) убедил короля дать ему монополию на производство гипсовых панелей сроком на пятьдесят лет.

Тем не менее Аднан Хашогги не стал Аднаном Хашогги до тех пор, пока не обнаружил, что настоящие деньги можно делать на торговле оружием.

Шел 1956 год.

Израиль оккупировал сектор Газа.

Саудовская Аравия взялась обеспечить поставки вооружения для египетской армии.

Хашогги раздобыл необходимое оборудование на сумму три миллиона долларов. Эта операция принесла ему 150 тысяч комиссионных.

Развивая успех, он становится посредником западных компаний, стремившихся делать дела в Саудовской Аравии, — «Роллс-Ройс», «Маркони», «Фиат», «Крайслер», «Вестленд хеликоптерс». Вскоре в их число вошли «Локхид» и «Рэйтеон», чьи многомиллионные контракты на поставку Саудовской Аравии противоракетных оборонных комплексов принесли Хашогги сотни миллионов долларов комиссионных. На одной только «Локхид» он заработал между 1970 и 1975 годом 106 миллионов долларов.

В период между 1973 и 1979 годом цена на нефть подскочила с пяти до сорока долларов за баррель, и в Саудовской Аравии оказались буквально миллиарды свободных денег. Хашогги занимался тем, что помогал тратить эти деньги, не забывая при этом урвать и себе изрядный кусок в виде комиссионных, размер которых колебался от 2,5% до 15%. Но потом наступил нефтяной кризис. Саудовской Аравии пришлось умерить свои аппетиты. Тогда Хашогги попытался переключиться на банковское дело, производство высококлассной электронной аппаратуры, торговлю недвижимостью и фермерство.

Он вложил шестьсот миллионов долларов в туристский комплекс в Египте, но дело не пошло, потому что местные власти убедили правительство, что этот комплекс создает угрозу для пирамид.

Совместно с президентом Судана Нумейри Хашогги занялся добычей нефти, но Нумейри ухитрился слететь со своего поста, и Хашогги пришлось одному расхлебывать восемьдесят миллионов долларов убытка.

В штате Юта он вложил миллиард в строительство торгового комплекса и здания для офисов «Триад-центр», которые должны были возвышаться над центральной частью Солт-Лейк-Сити. Но до кредиторов дошли слухи о его затруднениях с наличностью, и некоторые из них отозвали назад свои займы. А когда он не смог им заплатить, к ним присоединились и все остальные.

Вскоре у Хашогги все стало валиться из рук.

Он был посредником в сделке директора ЦРУ Уильяма Кейси по поставке оружия для «контрас» (которая получила известность под названием «Ирангейт») и даже потерял на этом деньги. Предполагают, что он занял 7,5 миллионов долларов у Тайни Роуланда из «Монро», чтобы финансировать свои попытки на дипломатическом поприще (хотя Роуланд и отрицает, что деньги были ссужены Хашогги именно для этих целей), а в качестве обеспечения займа предоставил два самолета. Когда же Хашогги оказался не в состоянии выплатить долг, Роуланд прибрал эти самолеты к рукам.

Тем временем в штате Юта один иск к нему сменялся другим.

Хашогги занял 50 миллионов у султана Брунея, который в те годы считался самым богатым человеком в мире и, по всей видимости, действительно являлся таковым на протяжении нескольких лет. В качестве залога ему пришлось предоставить свою яхту «Набила». И когда Хашогги в очередной раз оказался неплатежеспособным, султан выставил ее на продажу. Яхта стояла в порту Аптиба, во Франции, покупатели предлагали за нее целых двадцать миллионов, а султан не соглашался продать ее за такую цену. Наконец он продал ее нью-йоркскому магнату, торговцу недвижимостью Дональду Трамбу, за 30 миллионов долларов.

Но Хашогги по-прежнему нуждался в наличных деньгах, и ему пришлось заложить несколько из своих домов.

Однако к февралю 1987 года его трудности в штате Юта стали просто невыносимыми. Против него было возбуждено не больше не меньше как тридцать один иск на общую сумму около восьмисот миллионов долларов. Чтобы хоть как-то ослабить финансовое давление, принадлежавшая ему компания «Триад Америка» искала и нашла убежище под сенью статьи 11.

Таким образом, по крайней мере в США Хашогги был полностью разорен.

Стоит ли говорить, что надо быть чрезвычайно сентиментальным человеком, чтобы пролить хоть одну слезу по этому поводу.

Впрочем, он совершенно не нуждается в сочувствии.

Вот так великие возвращаются обратно на землю.

И случай с Хашогги лишний раз доказывает, как легко и быстро это может произойти.

Но как бы то ни было, можно смело поручиться, что он никогда не сидел сиднем на своих деньгах.

Разумеется, он бы ничего не потерял, если бы у него не было, что терять. Нет, ему не приходится заботиться о куске хлеба. У него по-прежнему висят в шкафу сто костюмов, сшитых на заказ, которые он меняет перед каждой трапезой.

И он по-прежнему владеет десятком домов.

И ни для кого не секрет, что он приберет на черный день несколько риалов. Хотя в его случае точнее будет сказать: на черные годы.

Так что, если у вас завалялись лишние пятьдесят миллионов, то он, пожалуй, будет не прочь выкупить обратно свою яхту.

ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ ДЖИМА СЛЕЙТЕРА

В старые добрые времена, в разгар «свингующих шестидесятых», когда все вокруг только и говорили о «конгломератах» и компания «Слейтер Уолкер секьюритиз лтд.» была на подъеме, Джим Слейтер и Питер Уолкер стояли во главе империи, оценивавшейся в 290 миллионов фунтов. По сегодняшним меркам это, может быть, и не очень большие деньги, особенно на фоне таких компаний, как «Хэнсон траст», затевающих миллиардные насильственные поглощения, эти масштабные битвы, где боевые действия ведутся с помощью армий юристов и шумных кампаний в прессе, где не гнушаются никакими приемами и средствами, вплоть до репеллентов для акул. Но в те времена 290 миллионов фунтов были достаточно впечатляющей суммой.

А потом все внезапно кончилось. Биржа потерпела крах, и конгломераты рухнули, подобно стенам Иерихана, или просто шлепнулись вниз, как шалтай-болтай, окатив брызгами всю королевскую конницу и всю королевскую рать. Ученые умники злорадствовали: «Мы же предупреждали...» А от восьмимиллионного личного состояния Джима Слейтера осталось только миллион фунтов долга.

Эго он придумал выражение «миллионер в минусе».

«Прессджек» — это не игра.

Это философия игрока. Подход к игре. Взгляд изнутри.

«Я с приятелями придумал этот термин для обозначения одного из способов игры в «блэkdжек». — Мы разговариваем в комфортабельном офисе Джима Слейтера, откуда открывается великолепный вид на Темзу и здание парламента.— Это также обозначение способа проведения спекулятивных операций на товарной бирже. В сущности, речь идет о системе ставок. Например, при игре в «блэkdжек» вы ставите на одну фишку, и если она выиграла, то добавляете еще одну. Таким образом, в следующей партии у вас уже играют три фишки. Если вы проигрываете, то сразу возвращаетесь к одной фишке. А если выигрываете, то у вас в игре уже шесть фишек. Если вы выигрываете снова, то фишек уже двенадцать, и здесь я обычно снимаю две фишки и оставляю десять. Это в десять раз превышает мою первоначальную ставку, так что если потом я продолжаю выигрывать, то выигрываю много. В случае проигрыша ставка сразу же возвращается к одной фишке».

Он в отличной форме, строен, подтянут, хорошо одет и говорит с уверенностью человека, знающего на собственном опыте, что значит потерять все, и сумевшего вернуть многое из утраченного.

«Точно так же и на товарной бирже. Сначала нужно сделать небольшую ставку и при проигрыше сразу же отступить на исходные позиции. В этом случае потери, как правило, невелики, поскольку ставка была небольшой. И наоборот, если игра идет и ты выигрываешь, нужно стараться покупать больше. Нет нужды говорить, что при операциях на товарной бирже необходимо использовать именно такую систему ставок, даже если игра кажется выигрышной».

Джим Слейтер — игрок. Бридж. Трик-трак. Когда-то была в моде широко разрекламированная игра «Монополия». Взрослые люди часами сидели за игровым полем, покупали и продавали отели на Парк-лейн и выкидывали кубики, стараясь попасть на «бесплатную стоянку». Слейтер проиграл. Но сама игра значит порой куда больше, чем выигрыш или проигрыш. У Слейтера свой взгляд на игру. И на жизнь тоже. Игра умерла. Да здравствует игра!

Слейтер был единственным ребенком в семье и вырос в северной части Лондона. В 1953 году, в возрасте двадцати четырех лет, он получил диплом бухгалтера.

С самого начала своей профессиональной деятельности он выказал незаурядные способности в той игре, которая называется менеджментом компаний. И вскоре его пригласили в одну компанию, имевшую ежегодный убыток в сорок тысяч фунтов.

Позже он писал: «Я понял, насколько важно следить за накладными расходами, правильно устанавливать продажные цены и, самое главное, вести постоянный контроль за оборотом наличности».

Под его разумным руководством и с помощью его фирменной теории беспроигрышной игры компания уже через год имела двадцать тысяч фунтов прибыли.

Он почувствовал вкус успеха и создал собственную компанию. Он хотел показать миру, на что способен. Через три месяца он был свергнут с пьедестала первой же неудачей.

По уши в долгах, он поступил в «Парк ройял вииклз», компанию, занимающуюся автомобильным и автобусным туризмом, и через три года занял пост коммерческого директора головной компании «Парк ройял» — «Ассошиэтед коммершл вииклз лтд.» («ЭКВ»). Но год спустя, во время одной из своих деловых поездок, Слейтер тяжело заболел и на три месяца вышел из игры.

В период выздоровления он разработал «принцип зулусов».

По его словам, это название ему подсказало регулярное чтение «Ридерз дайджест». Если в одном из номеров «Ридерз дайджест» натыкаешься на статью о зулусах и внимательно ее

прочитываешь, то получается, что ты знаешь о зулусах больше, чем, скажем, твой сосед по улице, который эту статью не читал. А если потом пойти в библиотеку и прочесть все, что найдется про зулусов там, то, скорее всего, ты будешь знать о них больше, чем кто-либо другой во всем городе. А если после этого отправиться в Южную Африку и продолжить свои изыскания, то вскоре можно будет с уверенностью сказать, что ты знаешь о зулусах больше, чем кто-нибудь еще во всей Англии.

«Главная идея здесь в том, чтобы сконцентрировать усилия на каком-то одном узком участке. Если хочешь точно попасть в цель, то разумней использовать лазерный луч, чем дробовик».

И он решил применить этот принцип на фондовой бирже.

Вместо того чтобы пытаться определить реальную стоимость той или иной компании, он предпочитал сосредоточиться на изучении более конкретного предмета — ее доходов. Тщательно проработав десятки старых выпусков инвестиционных изданий, он проследил историю компаний, чьи акции после периода спада имели стабильный рост, и пришел к выводу, что Сити, как правило, с опозданием реагирует на увеличение прибылей таких компаний и не склонно быстро забывать их прошлые неудачи. Когда дела компании идут плохо, Сити снижает ее рейтинг, и зачастую это снижение непропорционально снижению доходов компании. А когда та же компания, допустим, заявляет о тридцатипроцентном увеличении своих доходов, Сити устанавливает новый рейтинг. Но это изменение статуса создает сверхкомпенсацию, и рост акций оказывается существенно большим, чем эти 30%.

В теории все это выглядело простым и понятным. Но его интересовали не только теоретические выкладки - ему нужно было сделать себе состояние. В то время Слейтера особенно привлекали компании с заниженным рейтингом, растущими доходами, надежными фондами и децентрализованным акционерным капиталом. По его мнению, именно эти компании представляли ценность в качестве потенциальных объектов для поглощения.

Сверив свои теоретические открытия с реальным положением дел в различных компаниях, он также понял, что ставить надо только на одну карту. Вопреки всем заповедям традиционного менеджмента, он предпочитал не распылять свои деньги, а вложить их все в одно предприятие. Он взял в банке восемьсот фунтов ссуды, добавил к ним две тысячи своих личных сбережений и через три года имел уже пятьдесят тысяч фунтов.

Примерно в это время он начал вести ежемесячную колонку в «Санди телеграф» за подписью «Капиталист». Он давал рекомендации по сокращению или увеличению портфеля акций, причем следование этим рекомендациям могло за два года увеличить дивиденды читателей на 68,9%, по сравнению со среднерыночным ростом в 3,6 %.

Играя на бирже на вполне приличном любительскоуровне, он продолжал продвигаться по служебной лестнице и вскоре стал коммерческим директором «Ассошиэйтед икуипмент компани». А когда эта компания была поглощена «Лейлэнд», он перебрался в ее офис в качестве коммерческого директора нового объединения. В течение следующих двух лет он прошел путь от заместителя директора по продажам до финансового директора. Но здоровье его было еще слабым, а деловое чутье — обостренным. Поэтому он решил отказаться от спокойного и надежного будущего в «Лейлэнд». Слейтер ушел оттуда весной 1964-го и стал профессиональным консультантом по вопросам инвестиций.

К этому времени он познакомился и подружился с Питером Уолкером — министром транспорта теневого кабинета.

Хотя Слейтер начинал работать с незначительным количеством не слишком богатых клиентов, его карьера стремительно набирала темп. Через шесть месяцев он получил лицензию управления по торговле на работу с ценными бумагами. Еще через шесть месяцев «Слейтер Уолкер секьюритиз лтд.» уже выпустила свои акции, что послужило началом ее прочному внедрению в банковское дело, инвестиционный бизнес и промышленность. За семь лет позиции компании в этих отраслях весьма укрепились, и «Слейтер Уолкер» уверенно шла к тому, чтобы стать одной из ведущих финансовых организаций в Европе.

К 1972 году она представляла собой сеть компаний с общим капиталом в 290 миллионов фунтов, занимающихся банковским делом, недвижимостью, страхованием, промышленностью и управлением инвестициями. Она снимала сливки почти с четырехсот различных денежных пиროгов.

Затем наступил 1973 год.

И фондовая биржа потерпела крах.

Затем последовал вторичный банковский кризис.

И рухнул рынок недвижимости.

Через два года, получив множество пробоин ниже ватерлинии, пошел ко дну и корабль «Слейтер Уолкер».

Игра закончилась в октябре 1975 года, когда Джим Слейтер ушел из «Слейтер Уолкер» и обнаружил, что оказался «миллионером в минусе». Кроме того, против него было возбуждено судебное дело в Сингапуре.

Пришло время начинать новую игру.

История его головокружительного взлета была рассказана им самим в его автобиографии. Эта же история послужила сюжетом для книги любознательного журналиста Чарльза Ро, который посчитал, что взлет и падение Слейтера заслуживают более пространныго и беспристрастного исследования. Обе книги вышли в 1977 году. Это было отнюдь не двухтомное издание. Напротив, это два самостоятельных взгляда на одну жизнь и одну эпоху.

Книга Слейтера называлась «Снова в путь» (издательство «Вайденфельд энд Николсон»).

Книга Ро называлась «Слейтер Уолкер. Исследование финансового феномена» (издательство «Андрэ Дейч»).

Если читать их по отдельности, то все в порядке. Но вместе они дают наглядное представление о том, как одно и то же явление можно описать с двух совершенно различных позиций.

Например.

Слейтер: «Быстрый успех «Слейтер Уолкер» и в особенности система спутников породили монстра, которым я уже не мог управлять. Тогда я занялся банковским делом и страхованием, поскольку эти сферы деятельности в силу своего фидуциарного (т.е., основанного на общественном доверии, конфиденциального. — Примеч. пер.) характера не предполагают широкомасштабных рискованных авантур. Но тут рынок начал стремительно падать».

Ро: «Ни в коей мере не будучи «рисковым человеком» и промышленным предпринимателем, Слейтер также не являлся и настоящим биржевым игроком. На протяжении всего своего существования «Слейтер Уолкер» бралась за самые разные дела: управление финансами, консультирование по финансовым вопросам, промышленные реконструкции, конгломераты, банки. Но в конечном счете все сводилось к одному — манипуляциям со стоимостью акций».

Слейтер: «Без сомнения, я сам начал верить в тот образ, который мне создала пресса. Я почти каждый день читал в газетах, какой я умный и гениальный. В Сити меня часто называли «мастером». Все это, безусловно, очень мне повредило».

Ро: «Слейтер Уолкер» учредила гигантскую сеть фиктивных компаний в Великобритании, Австралии, Южной Африке, Канаде, Сингапуре и Гонконге, каждая из которых имела свою котировку на бирже. К этому прилагалась соответствующая цепочка инвестиционных инстанций, посреднических торговых компаний, банковских объединений, компаний по страхованию жизни. Затем, внутри всего этого комплекса были рассредоточены акции — таким образом, что общая сумма вкладов не имела никакой связи с развитием исходного бизнеса, а определялась лишь послушными исполнителями, назначавшими стоимость акций, и готовностью вкладчиков участвовать в делах компании».

Слейтер: «В какой-то степени нам удалось растормозить наиболее застойную часть Сити, поскольку многие наши идеи были революционны... С другой стороны, в некоторых случаях мы, пожалуй, слишком перемудрили, стремясь свести освещение наших дел до минимума, требуемого законом, вместо того чтобы дать ясное представление о сути нашей работы».

Ро: «Вероятно, Слейтеру надо отдать должное за то что можно назвать «эффектом толчка». «Слейтер Уолкер» служила как бы пугалом для других компаний, одна только ее неуемная алчность побуждала их стремиться к большей эффективности. Однако едва ли можно утверждать, что после десятилетней деятельности «Слейтер Уолкер» и тех, кто пыгался ей подражать, британская промышленность вышла на более высокую степень развития».

Сегодня Слейтер отзывается о книге Ро как о произведении, носящем преимущественно полемический характер.

«По всем спорным вопросам Чарльз Ро занимает агрессивную позицию. В первую очередь, это касается самого тона книги. Возьмите, к примеру, вопрос о возрасте Питера Уолкера. Ро настаивает, что Питер Уолкер якобы на год старше или на год моложе (я уже сейчас точно не помню), чем утверждает он сам. Этой пустяшной проблеме Ро посвящает почти целую главу, так, на мой взгляд, толком ничего и не доказав. Он придает слишком много значения несущественным вещам и явно строит все это на политических мотивах».

Однако Эндрю Гудрик-Кларк, делая в «Таймс» обзор обеих книг, дает им беспристрастную и очень точную оценку: «Безусловно, читая обе книги, очень легко убедиться, что во время триумфального шествия «Слейтер Уолкер» в конце шестидесятых ни один человек, кроме тех, кто непосредственно участвовал во всех византийских хитростях, которые только могли прийти в голову мистеру Слейтеру или его коллегам, не мог представить себе, что там происходило на самом деле».

Далее он добавляет: «Возможно, истина в том, что мистер Слейтер так и не смог стать «своим» в финансовых кругах, которые зачастую третировали его как выскочку. Воодушевленный своими политическими связями и общей атмосферой тех лет, он всегда был склонен не считаться с общепринятыми взглядами, порой даже не задумываясь, верны они или нет и существуют ли где-нибудь в мире какие-то другие».

С момента, когда Джим Слейтер оставил «Слейтер Уолкер», и до сегодняшнего дня прошло уже больше времени, чем он там проработал.

Но это было особое время.

Оглядываясь назад, можно сказать, что это были годы, которые необратимо изменили сам облик британского делового мира.

«Думаю, будет справедливым отметить, что «Слейтер Уолкер» был одним из первых британских конгломератов, не уступавшим конгломератам США. В то время в Америке уже процветали «Л-Т-В» и Джимми Линг. Или, к примеру, «Галф энд Вестерн». Тогда как в Англии эквивалентом конгломерата считалось то, что теперь называется холдинговой компанией типа «Томас Тиллинг» или «Коуп Обмен» — объединение с разнообразными сферами интересов, но под эгидой одной компании».

Разница между конгломератами образца «Слейтер Уолкер» и холдинговыми компаниями, которые существовали в Англии тогда и, безусловно, существуют сейчас, заключается в том, что конгломерат скупает абсолютно все. Что именно — не имеет значения. Все приобретения делаются исходя только из финансовых соображений.

Тогда как «холдинговая компания ориентирована только на конкретное планомерное увеличение своих инвестиций, где на первый план, естественно, выходит расширение промышленных сфер. Конгломерат же представляет собой чисто финансовый организм, который ориентирован преимущественно на выпуск акций. Он обычно имеет очень высокий рейтинг (по крайней мере, так было в мое время) и чрезвычайно предприимчив в финансовых операциях. Например, «Хэнсон» — это конгломерат. Впрочем, все это «дела давно минувших дней», поскольку в Британии сейчас уже практически не осталось холдинговых компаний в понимании того времени. Но «Слейтер Уолкер» уже тогда делала покупки, преследуя только непосредственную финансовую выгоду. А в то время так еще никто не работал. Даже в Америке это было не так актуально, как теперь».

Но тогда все кончилось очень плохо.

Выгода обернулась убытками.

Сегодня он считает, что падение «Слейтер Уолкер» стало результатом цепной реакции.

«Во-первых, произошел второй банковский кризис. Другими словами, огромное количество банков и компаний типа «Ферст нэшнл» с капиталом в 150 миллионов фунтов или «Джессел секьюритиз» с капиталом в сто миллионов фунтов рухнули, поскольку были слишком связаны между собой. «Слейтер Уолкер» оказалась в той же давящей, не имея поддержки со стороны «Бэнк оф Инглэнд». Это было критическое время для банков. Им нужно было выжить. Это было главное. Мы продержались намного дольше, чем другие. И возможно, вообще смогли бы выжить, если бы не эта история в Сингапуре».

В 1972 году сингапурская компания «Хо Пар», акционером которой являлась одно время «Слейтер Уолкер», приобрела пару компаний в Гонконге, чтобы создать новую организацию под названием «Спайдар». Слейтер и несколько других руководящих работников из «Слейтер Уолкер» приняли финансовое участие в этой сделке, разработав, в частности, схему премиального вознаграждения для официальных лиц «Хо Пар». Причем, спустя несколько недель на заседании в Гонконге Слейтер, согласно ранее достигнутой договоренности, передал свои акции «Хо Пар» в «Спайдар» по себестоимости, в обмен на ограничительные обязательства некоторых заинтересованных должностных лиц. Все документы были переданы юристам для надлежащего оформления, и, по словам Слейтера, он ушел с заседания, уверенный, что все было и будет сделано должным образом. Но у сингапурских властей оказалось иное мнение. Прежде всего их не устроило, что акции были переданы по себестоимости. Кроме того, им не понравилось, что акционерам «Хо Пар» не представили возможность дать свое согласие на схему премиального вознаграждения. Слейтер возражал, что никто и не пытался ее скрывать, что были получены консультации у юрисконсультов «Хо Пар» и что, хотя законы Сингапура не требуют обнародования таких проектов, он, естественно, предполагал, что заинтересованные должностные лица должны были заранее позаботиться о юридической стороне дела. По его словам, он ознакомил сингапурские власти со всеми подробностями происшедшего и надеялся, что недоразумению положен конец.

Он ошибался.

Это было только начало.

Государственные чиновники и юристы Сингапура, Гонконга и Великобритании сумели растянуть это дело на три года. Казалось, что оно будет длиться вечно. Все усилия Слейтера были напрасны — правительство Сингапура не собиралось упускать свой кусок пирога.

Слейтеру пришлось уйти из «Слейтер Уолкер», передав полномочия председателя Джимми Голдсмиту.

«Бесспорно, сингапурское дело стало той каплей, которая переполнила чашу».

Но сингапурские власти отказались оставить его в покое и продолжали требовать компенсаций. 23 сентября 1976 года они выдвинули против Слейтера ни много ни мало пятнадцать исков, обвиняя его в нарушении закона о компаниях. А поскольку каждый иск был на такую сумму, которую он вполне мог бы оплатить, они также выдвинули ряд уголовных обвинений.

На следующий день правительство Сингапура потребовало экстрадиции (выдача преступника) Слейтера и еще четырех директоров «Слейтер Уолкер».

Месяц спустя был выписан ордер на его арест.

«Добрый год жизни моим основным занятием было развязаться с этим сингапурским делом».

По запросу об экстрадиции слушалось шесть исков. Ему пришлось опровергать их один за другим, причем проигрыш хотя бы одного из них означал для Слейтера, что его отправят в Сингапур, где он предстанет перед сингапурским судом. Это далось ему не легко, не только потому что Слейтер имел все основания сомневаться в беспристрастности сингапурского правосудия, но и потому что совпало с самым тяжелым периодом его деловой карьеры.

«Плохо, когда наваливается все сразу. И эта угроза экстрадиции, и то, что вместо прежних «плюс восемь миллионов» у тебя вдруг оказывается «минус миллион». А это, должен заметить, весьма резкий переход. Вдобавок есть еще семья, которую нужно обеспечивать. Словом, падение оказалось катастрофическим, особенно если сравнить положение с тем, какое было еще совсем недавно».

И хотя он говорит, что не слишком часто мучился бессонницей по этому поводу («Иногда. Но довольно редко. Я очень прагматичен. То есть я хочу сказать, что, как правило, предпочитаю не переживать случившееся, а думать о том, как поправить дело»), он первым признает, что напряжение было весьма велико.

«Это кошмар — защищаться от чужого государства, когда суд твоей страны не хочет сказать «нет». Сингапурским властям достаточно заявить о наличии *prima facie*. Им нужно только доказать, что ты чихнул, а ты будь добр проехаться в Сингапур, чтобы проверить, нет ли у тебя простуды. Важен сам факт чихания. А то, что у тебя могло просто зачесаться в носу, никого не интересует. Езжай в Сингапур и доказывай там, что ты не верблюд».

Все это дело подробно описано как в автобиографии Слейтера, так и в книге Ро. Но, несмотря на различие позиций, факт остается фактом: суд в конце концов высказался в пользу Слейтера и требование экстрадиции было отклонено.

Сейчас на вопрос, что бы он делал, если бы суд вынес другое решение, он слегка пожимает плечами и долго молчит.

«Я не знаю. Действительно не знаю».

Как однажды отметила «Файнэншл таймс», «Слейтер Уолкер» с самого начала выработала собственные традиции. В Сити случались прежде и, безусловно, будут и в дальнейшем невероятные и стремительные восхождения, но никогда там не знали столь грандиозного и уникального явления, как «Слейтер Уолкер секьюритиз».

Он взлетел очень высоко.

А это значит, что падать было очень больно.

«Я на самом деле оказался в тяжелом положении. Впервых, сохранялась опасность экстрадиции. Сингапурское дело было самым главным и вызывало серьезное беспокойство. Ну и кроме того, я все-таки потерял много денег. Хотя деньги никогда не значили для меня слишком много, так что эта потеря практически не изменила мою жизнь. Разумеется, я не испытывал каких-то серьезных лишений. Мои дети продолжали ходить в дорогую школу. Я по-прежнему держал садовника и шофера. Я жил в том же доме, что и последние двадцать два года. Конечно, мне пришлось продать много картин, ферм и многое другое. Того, что было для меня вложением личного капитала. Но поскольку я и прежде никогда не жил на широкую ногу, мой образ жизни в основном остался прежним».

То есть он хочет сказать, что уровень и стиль его жизни никогда не соответствовали успехам «Слейтер Уолкер». И он действительно предпочитал держаться ближе к земле.

«Да, я полагаю, так было разумнее. Ведь у меня жена и четверо детей. Та же жена и те же дети».

У него никогда не было ни частных самолетов, ни гигантских яхт.

Правда, здесь он добавляет: «Вовсе не из каких-то пуританских соображений. Мне просто не нравятся большие яхты». Что же касается картин и ферм, то: «Я люблю некоторые свои картины и не продал ни одной из тех, что висят в моем доме. Но многие картины я покупал, только чтобы вложить деньги».

С другой стороны, падение повлекло за собой сильнейший моральный стресс.

«Потеря власти и общественного положения — конечно, все это оказалось не слишком приятным. И потом, этот долг, из которого надо как-то выбираться. Я не сомневался, что смогу это сделать, но все было не так просто».

Зато, по его словам, он получил возможность убедиться в надежности своих друзей.

«Это одна из хороших сторон неудачи. Возможность узнать, кто твой настоящий друг. И должен сказать, что мне не пришлось испытать больших разочарований. Еще много лет назад мы с женой устроили что-то вроде ревизии своих дружеских связей. Мы тогда только поженились, и нас пригласили на одну вечеринку. Возвращаясь домой, мы оба согласились, что это был потерянный вечер. Не то чтобы там было что-то неприятное, а просто — выброшенное время. И мы решили, что не будем делать ответных приглашений. С тех пор мы стали принимать приглашения только от тех людей, которых мы сами хотели бы пригласить к себе. Это отличный способ избавиться от пустой траты времени и лишней суеты».

И сегодня круг его друзей — это те же люди, что были с ним, когда все эти неприятности только начинались.

«Абсолютно те же. Никто не отвернулся. Наоборот, многие из них проявили себя с самой лучшей стороны. Дружья не только не оставили меня в беде, но и оказали большую помощь».

Однажды имя Слейтера случайно всплыло во время моего ленча с сэром Кеннетом Корком. Кормк среагировал моментально: «У меня всегда найдется время для Джима Слейтера. Когда он шел в гору, он всегда находил время для всех, кто в этом нуждался, старался выслушать каждого и по возможности помочь. Он был добр к людям, когда его дела шли хорошо, и поэтому люди были добры к нему, когда он покатился вниз».

Но одно дело — друзья, а другое — деловые партнеры.

Слейтер продолжает: «На фондовой бирже отношение ко мне совершенно изменилось. Брокеры и люди этого сорта отказывались сотрудничать со мной. В Сити никто не будет иметь с тобой дело и не поддержит тебя, когда тебе приходится туго».

Шел 1967 год.

Однажды утром ваяясь в постели, Джим Слейтер внезапно осознал, что он является миллионером — по крайней мере, на бумаге.

Через восемь лет он стал миллионером со знаком минус. Но это открытие пришло к нему уже несколько иначе.

«На самом деле это не резкий скачок от плюс восемь до минус один. Сначала ты опускаешься с плюс восемь до плюс два, потом с плюс два до плюс один, а затем с плюс один до минус один. Это постепенный процесс, который сопровождается множеством других неприятностей. Я всегда был уверен в своей способности делать деньги и поэтому никогда особенно не беспокоился, если их не было. Я знал, что смогу их заработать в любой момент. Это всегда было для меня чем-то вроде игры. А если это игра и кто-то перевернул доску, значит, мне просто нужно начать. играть иначе. Поэтому я и назвал свою книгу «Снова в путь». В некотором смысле мне даже казалось интересным начать все сначала. В этом быш своего рода вызов судьбы. Так же все начиналось и со «Слейтер Уолкер», так что к таким вызовам мне было не привыкать. Конечно, все это оказалось не так легко и просто, как я иногда говорю. Я бы никому не пожелал пройти через все это. Но я бы пожелал прийти к такому же результату».

Ну, а поскольку это была игра, то его возвращение началось с того самого дня, когда он ушел из «Слейтер Уолкер».

«Я уже много лет хотел оттуда уйти. Мне нравились некоторые люди из тех, кто там работал, но с большинством бизнесменов у меня не было ничего общего. Например, я не представляю себе, какое отношение я могу иметь к компании, занимающейся производством оконных рам. Сейчас я занят лососевым промыслом, и мне действительно по душе это дело».

Он знал, что прежде всего ему необходимо создать альтернативную деловую структуру, поскольку он должен был получать какое-то жалование и покрывать накладные расходы.

«Мой минус один, если хотите знать, в действительности составлялся из двух миллионов в плюсе и трех в минусе. То есть у меня было два миллиона, вложенные в картины или фермы, и долг в три миллиона. Эти три миллиона были взяты у акционерного банка, сельскохозяйственной страховой компании и у коммерческого банка по картинам. Я потерял кучу денег на моих собственных акциях, так что прежде всего мне нужно было уладить дела с кредиторами. Я встретился с ними по отдельности».

Начал Слейтер с акционерного банка.

«Я пришел к управляющему банком и двум его коллегам. Мне прежде уже случалось иметь дела с этими людьми, поэтому они чувствовали себя несколько неловко. Думаю, что для меня в этом тоже должен был быть элемент неловкости, но, по правде говоря, никакой неловкости я не ощущал. Я снял пиджак, засучил рукава и сказал им: «Если вы намерены занять жесткую позицию, вам, пожалуй, следует сделать то же самое». «О нет, ни в коем случае, — ответили они, — в этом вовсе нет необходимости».

Он сказал, что в таком случае правильнее всего было бы признать, что деньги потеряны, и провести обычную процедуру ликвидации фондов, чтобы постараться вернуть как можно больше. Это, конечно, не слишком их обрадовало. Но Слейтер также заявил, что у него есть кое-какие планы возврата денег

«Я сказал им: прежде чем принять решение, вы должны посмотреть на дело со всех сторон. У подъезда меня ждет мой «роллс-ройс» с шофером. Машина, кстати, не новая, но в отличном состоянии. Так вот, если вы причините ущерб моему уровню жизни, это подорвет мою кредитоспособность и тем самым уменьшит для меня возможность заработать и вернуть вам ваши деньги. Это элементарно, как дважды два, сказал я им, и они согласились. Они сказали, что поддержат меня, но будут держать все под контролем. Я пообещал ежемесячно информировать их обо всем происходящем. На том и порешили».

По его словам, все выходит просто. Но не следует забывать, что его имя в Сити было легендарным и что никто не сомневался в его умении делать деньги. Поэтому акционерный банк

и дал добро. А заручившись их согласием, Слейтер уже без труда мог договориться с коммерческим банком и со страховой компанией.

«Затем я постепенно начал продавать картины. Картины нельзя продавать в спешке, иначе на этом можно потерять кучу денег. Я также распродал фермерские угодья. Тут мне удалось получить приличную прибыль. Однако мои потери оставались еще очень значительными. Я смог только несколько снизить эту сумму и вышел ровно на один миллион долга».

Если ты сидишь в долгу на миллион фунтов, то это вовсе не значит, что тебе хватит миллиона, чтобы вылезти из этой ямы. Ведь, кроме этого, нужно еще на что-то жить, платить проценты, плюс жалованье для двух-трех человек, плюс арендная плата и прочие расходы, связанные с содержанием офиса.

«С учетом всего этого, оглядываясь назад, я могу сказать, что для погашения миллионного долга нужно за три-четыре года заработать 2,5 миллиона, а в положении миллионера со знаком минус этого добиться достаточно сложно».

Для того чтобы это сделать или по крайней мере начать это делать необходимо помнить о трех вещах.

«Во-первых, нужно договориться с кредиторами. Во-вторых, сохранить при этом определенную кредитоспособность. И в-третьих, нужно строить деловые планы, оперируя крупными цифрами. Когда у тебя в дефиците миллион, нет смысла пытаться заработать десять тысяч».

К счастью для Слейтера, среди его друзей был Тайни Роулэнд из «Лонро». «Он позвонил мне в тот же вечер, когда я ушел в отставку, и сказал, что, если мне нужна помощь, я могу прийти к нему и мы вместе что-нибудь придумаем». Он воспользовался предложением Роулэнда, и через неделю тот дал согласие поддержать его в организации совместного предприятия по торговле недвижимостью. Оно получило название «Стронгмед». «Лонро» вложила что-то около ста тысяч фунтов. Столько же вложил и Слейтер, который, по его словам, выручил эти деньги от продажи «всякого имущества вроде технического оборудования и инвентаря из офиса. Не особенно хороший товар. И потери из-за налогов. Так-то вот».

Затем «Лонро» дала совместному предприятию ссуду в размере примерно двух с половиной — трех миллионов фунтов с условием погашения за счет суммы страхового возмещения. Естественно, в то время эта компания ничего не имела. Были только планы покупать жилые помещения, поскольку этот рынок находился тогда в глубоком упадке и появлялись возможности для выгодных операций. Вроде той, что они провернули с жилым домом возле Бэтгерси. В доме было 192 квартиры, и они заплатили за них 308 тысяч фунтов. Затем здание было застраховано на 2,25 миллиона, что составляло сумму расходов на реконструкцию. После чего они в розницу продали большинство этих квартир в среднем по двадцать тысяч фунтов за каждую. Главная сложность заключалась в том, что почти все квартиры были заняты жильцами, а это означало, что компания либо должна была продать квартиры непосредственно самим жильцам и взять на себя часть колоссальной разницы между рыночной стоимостью квартиры и стоимостью аренды, либо ждать, что жильцы умрут или переедут. Однако только на этом деле компания заработала семьсот или восемьсот тысяч фунтов. Вскоре они купили за пятьсот тысяч еще одно здание — Беркли сквер хаус — неподалеку от Хейхилл в Майфэр — и через шесть недель продали его за семьсот тысяч.

«Мы очень быстро сделали приличные деньги, и это стало фундаментом моего дальнейшего бизнеса. Банки получили некоторую уверенность, что деньги зарабатываются и будут им выплачены».

Одновременно с этим он начал писать книги. Он написал «Снова в путь», а затем целую серию детских книжек. Он никогда не пробовал писать прежде. Он просто сел и написал все от руки так быстро, как только мог.

«Это было что-то вроде терапии от всех моих неприятностей. Мне доставляло удовольствие писать, но нужно было многому научиться. У меня было четверо маленьких детей, и я подумал, что на свете не так-то много хороших книг для детей, особенно для мальчиков. Так почему бы мне не написать их самому? Это стало моим хобби, но и принесло приличные деньги. Не то чтобы очень много, но ведь это не требовало капиталовложений и вдобавок было

приятным занятием. Всего я написал двадцать девять книжек. Некоторые из них были совсем маленькими, всего в тысячу слов».

Четыре года он писал книжки для серии «Паффин букс» и книжки о чудовищах для детей от четырех до восьми лет. Маленькие рассказы, которые читают перед сном, вроде той сказки о гигантском тающем снеговике: «Если вы когда-нибудь попадете в Швейцарию и увидите гору, которая движется, знайте, что Большой Снеговик снова просыпается». Теперь он пишет рыбацкие рассказы.

«Я еще буду писать. Я буду писать рассказы для детей, потому что мне это нравится. Но сейчас мне просто некогда этим заниматься. Все время уходит на зарабатывание денег».

Дела с недвижимостью шли неплохо, писательская карьера развивалась успешно, и Слейтер решил попытаться счастья в игре на бирже.

«Но Тайни не слишком горел желанием этим заниматься. А его администрация резонно поставила вопрос о том, что если я начну покупать акции (а «Лонро» осуществляла контроль за деятельностью компании, поскольку владела 50,1% акций), то они должны быть в курсе всех моих приобретений. «Лонро», как известно, занимала очень активную позицию в перекупке компаний, и ее руководство опасалось, что какие-то мои действия могут случайно поставить их в затруднительное положение. Поэтому я договорился с Тайни и выкупил у «Лонро» ее долю в компании. Тайни с лихвой вернул свои деньги. Он приумножил вклад «Лонро» в несколько раз».

В этот момент на сцене появляется другой приятель Слейтера, который приобрел 25% акций «Стронгмед».

«Таким образом, я вышел с 50% на 75%. У меня еще оставались долги, но я по частям выплачивал их банкам. Кроме того, я заработал кое-что на акциях. Я проводил операции с акциями от моего собственного лица, а не от лица компании и сделал одно-два удачных вложения. Затем я выкупил на фондовой бирже две небольшие компании. Совсем маленькие. Одна называлась «Лэгэнвейл» и занималась недвижимостью, а другая — «Йелвертон инвестментс». Когда я перекупил «Йелвертон», ее акции, кажется, шли по три-четыре пенса. Через несколько лет я продал их по тридцать восемь пенсов. Потом они поднялись еще выше и в какой-то момент котировались от семидесяти до восьмидесяти пенсов, но в целом я на этом прилично заработал, да и те, кто вошел в дело при более высокой цене, едва ли были разочарованы. У «Лэгэнвейл» дела тоже сложились неплохо. Когда я вошел в дело, ее акции шли по десять пенсов. Тогда я подключил к ней «Стронгмед». Я сделал это, потому что в итоге у меня оказалось слишком много акций «Лэгэнвейл». Но постепенно я их распродал. Затем, выбрав подходящий момент, я сумел выкупить у своего приятеля его 25% и в конце концов имел уже все 100 %».

И все это время продолжалось погашение долга в банках.

«Для этого нужно много времени. Четыре или пять лет. Процентные ставки были очень высоки, а банки не сделали мне послабления ни по одному долгу. Мне пришлось выплатить все до копейки, включая проценты. И, честно говоря, банки не делали мне послаблений именно потому, что считали меня способным расплатиться. Причем их уверенность в этом росла с каждым днем. Ведь я ни разу не обратился ни к кому из них — по мере того как я выплачивал долги, это стало делом принципа. Хотя в самом начале я бы охотно пошел на любой компромисс. Но к концу все уже понимали, что я смогу расплатиться. Довести дело до конца. И я расплатился с каждым сполна».

Итак, долги выплачивались и доверие к нему возрастало.

И вот тогда Слейтер обнаружил, что ему нравится, как выглядит золото.

«Нам с приятелем пришла в голову мысль взяться за золотые прииски. В этом смысле нас особенно привлекала Северная Америка. На паях с еще несколькими людьми мы вложили в дело миллион долларов, причем доля моего приятеля была больше моей, так как он собирался принять в этом более активное участие. Компания получила название «Сентенниэл минералз». Мы нашли человека, имевшего богатый опыт в этом деле, и заключили очень удачную сделку с американской компанией «Юнайтед Стейтс минералз эксплорейшн». Все прошло великолепно, и на наш миллион долларов мы получили двадцать два. Мы смогли довести дело до конца и объявили о распродаже акций нашей компании».

В 1985 году они продали эти акции одной известной канадской горноразрабатывающей компании почти за тридцать миллионов канадских долларов.

«В это же время я начал продавать золото с понижением. Золото тогда шло по пятьсот долларов за унцию, и все полагали, что его стоимость дойдет до двух тысяч. Что ж, если бы это произошло, то мы бы сделали огромные деньги благодаря своей доле в золотом прииске. Но мне нужно было сделать деньги независимо от колебаний цены золота. Поэтому я начал интенсивно продавать золото с понижением и заработал приличные деньги, когда стоимость золота неожиданно стала понижаться. Цена золотого прииска упала, но все еще оставалась выше его первоначальной стоимости. Попробую это объяснить. Когда мы начинали, стоимость наших акций была 50 центов, а новый выпуск я сделал уже по одному доллару. Когда мы стали компанией открытого типа, акции шли уже по пять долларов. Распроданы же они были по четыре доллара. При этом цена золота упала с пятисот долларов за унцию до 320. Проблема в том, что если золото так сильно падает в цене, то падение прибыли непропорционально падению его стоимости. Если добыча стоит, предположим, 250 долларов, а золото — пятьсот долларов, то ты получаешь 250 долларов. Но если золото стоит 320 долларов, то ты получаешь только семьдесят»

Рыбная ловля вошла в его жизнь в 1973 — 1974 годах, когда дела шли из рук вон плохо. «Она очень помогла мне. Тогда я рыбачил две-три недели в году. Теперь — десять».

Еще одна игра. Новая игра. Но это игра, ставшая бизнесом. Несколько лет назад Слейтер основал компанию «Салар пропертиз» («салар» — это латинское наименование лосося), которая занимается рыболовными участками в Шотландии.

К сведению нерыболовов: рыболовным участком называется ровный участок реки, скажем, в одну-две мили длиной, где его владелец или арендатор имеет право ловить рыбу. Слейтер под прикрытием «Салар» владеет несколькими такими участками, в том числе двумя на реке Тэй, одним на реке Эннэн и одним на реке Ичейг. Стоимость права на рыбную ловлю на таких реках обычно составляет несколько сотен тысяч фунтов в год. Слейтер рассудил, что большинство любителей рыбной ловли, разумеется, не могут позволить себе потратить такую сумму. Кроме того, они не собираются рыбачить круглый год — им нужна только неделя или две в году. При этом самые заядлые ловцы лосося могли бы потратить, к примеру, пять, десять, а то и двадцать тысяч фунтов, если бы им предложили сделать это в качестве инвестиции.

«Вот так хобби превращается в бизнес. Идея была в том, чтобы установить временной график на лучшие участки для ловли лосося. Это делалось и прежде, но только с худшими участками, когда кто-то не мог продать свой участок. Поэтому я купил несколько самых лучших и выгодных участков, вроде Лоуэр Редгортон на реке Тэй».

Слейтер стал в связи с этим автором еще одного изречения. Он заявил, что может делать деньги «на арбитражных операциях с невежеством».

До него на таких реках, как Ичейг или Форсс, сети ставились в устье, и это приводило к тому, что лосось не мог подняться вверх по течению для метания икры. Когда Слейтер купил эти реки, он попросту снял сети. На реке, перегороженной сетями, среднегодовой улов составлял двадцать три рыбы в год. При этом около трех тысяч рыб оставалось в сетях.

«Мы купили большой участок реки за двадцать тысяч фунтов и выкупили эти сети еще за двадцать тысяч фунтов. Итого: сорок. Но если бы они сами сняли сети, как это сделали мы, они бы поймали в 1985 году 142 рыбы. А участок для ловли лосося можно продать по три тысячи фунтов за рыбу. Три тысячи умножить на 120 лишних рыб — это получается 360 тысяч фунтов, не правда ли? Так что те, кто ставил сети на лосося, стали жертвой собственного невежества».

С того Времени он купил еще один из лучших участков в Канаде на реке Мирамиши. Это площадь в шестьсот акров с кортом для гольфа и стендом для стрельбы по тарелкам. Рыба там ловится великолепно. По его словам, всего за восемнадцать дней они поймали 144 рыбы. «Это потрясающее место. Все в прекрасном состоянии. Ни к чему не придерешься». Он говорит, что это обошлось ему в четверть миллиона долларов, а сейчас уже может быть оценено в два, а то и в три миллиона.

В промежутке между добычей золота и рыбной ловлей он обратил свои взоры на нефть, войдя в компанию, занимающуюся паровой обработкой тяжелой нефти, для того чтобы снизить ее вязкость и облегчить выкачивание из-под земли. Основная часть этих капиталов размещена в Техасе, Миссури и Нью-Мехико.

Затем он учредил маленькую компанию по межконтинентальным коммуникациям и спутниковой связи.

Впрочем, когда речь заходит об инвестициях, характерной особенностью Слейтера является то, что он говорит о прибыли только в процентах, никогда не переводя их в фунты или пенсы.

«Да, важны именно проценты. Возьмите, к примеру, «Бритиш телеком». Допустим, вы вложили тысячу фунтов и за несколько недель получили 130. Отлично. Но если те же деньги вы сделали за год — что ж, это 13%. То же самое можно получить, просто положив деньги в банк. А если те же самые 130 фунтов вы получили, вложив десять или сто тысяч фунтов, то соответственно ваша прибыль составляет 1,3% и 0,13%, и вообще непонятно, для чего это нужно. Я всегда рассматриваю прибыль в процентах и никогда не делаю вложений, если не рассчитываю получить как минимум 50% годовой прибыли».

Чем он руководствуется при инвестициях? Он следит за информационными бюллетенями, которые отражают перипетии игры на повышение или понижение, и старается идти против наметившейся тенденции. Если бюллетень дает 80% на золото по рейтингу на повышение, Слейтер моментально- начинает продавать. А если по бюллетеню рейтинг упал до 15% на повышение или 85% на понижение, он сейчас же прекращает продажу.

«Цена должна обязательно подняться. Понижение отражает только сиюминутную ситуацию, когда все кричат «продаю!», потому что уже начали продавать. А дальше все непременно пойдет совершенно иначе. Это вопрос расчета времени. Здесь есть элемент массового психоза, и надо просто переждать, пока продавцы исчерпают свои возможности».

Как будто из духа противоречия, он почти всегда выходит из игры, если все начинают с ним соглашаться.

«Когда все начинают уверять, что это выгодное вложение, мне сразу хочется отказаться от него. К примеру, в 1984 году приглянулись мне американские акции «Силаниз». Помню, что 8 августа они шли по шестьдесят четыре доллара. Я запомнил это, потому что восемь восемь будет шестьдесят четыре. Я заключил с другом пари, что все будет отлично. Мне нравилось, что при цене в шестьдесят четыре доллара движение денежной наличности шло из расчета двадцать восемь долларов на акцию. Это было просто шикарно. Отношение цены к доходу составляло пять единиц. Доход с дивидендов превышал 5%. Стоимость активов была значительно выше заявленной. Все это выглядело великолепно. И доходы росли. Теперь эти акции идут по 190 долларов, доход с дивидендов значительно снизился, движение денежной наличности в двадцать восемь долларов при цене акции в 190 долларов дает уже совсем другой процент, и брокеры уже начали предлагать эту компанию. То есть компания исчерпала потенциальную покупательную способность рынка и пришло время ее продавать. И хотя в будущем она может еще добиться успехов, чего я от души ей желаю, но сейчас пора с ней попрощаться».

И Джим Слейтер вышел из игры.

Он жив и здоров и занимается тем, что умеет лучше всего, — делает деньги. Хотя сейчас он больше крутится на американских биржах.

«На данный момент у меня нет ничего на английской бирже. Никаких акций. Ничего. Я мыслю долларами. Я предпочитаю доллар фунту и американские вклады — английским вкладам. Здесь игра получше. Я лучше буду покупать по курсу Доу. Я лучше буду покупать доллары».

Прежде было иначе. Но он говорит, что не хочет повторять то, что было прежде. Слейтера вполне устраивает его нынешняя жизнь — спокойная, интересная и гораздо более выгодная.

Это хорошая игра.

Но она требует высокой квалификации.

Во всяком случае, он не считает, что удача играет в ней слишком большую роль.

«Думаю, что процент везения в моей судьбе был довольно средним. Обычным. Не припомню, чтобы мне как-то уж особенно везло, тем более несколько раз подряд. Но с другой стороны, и жаловаться мне тоже в общем-то не на что. Есть люди, которые утверждают, что им всегда достаются плохие карты. Но ведь так не бывает. В среднем все уравнивается. И к тому же если кому-то уж очень повезет и он добьется чего-то там такого, вовсе необязательно, что это случится еще раз».

Но что, если, упаси Бог, если у него снова окажется миллион долга? Сможет ли он выкарабкаться еще раз?

Он улыбается: «Что ж, я полагаю, с каждым разом это будет сделать все труднее, потому что во второй и в третий раз доверие к тебе будет уже подорвано».

Улыбка исчезает с его лица.

«И потом, это слишком большое напряжение. Нужен очень большой запас энергии и жизненных сил».

Он выдерживает паузу.

«Сейчас это будет для меня уже гораздо труднее».

Мысль о том, чтобы еще раз пройти через все это, едва ли может быть приятной.

«Необходимо вести дела с предельной осмотрительностью, чтобы свести риск к минимуму».

Но следует ли он этому правилу?

Он удовлетворенно и убежденно кивает.

«Готов поручиться, что да».

ПОБЕДИТЕЛИ И ПРОИГРАВШИЕ

Как вам нравятся выражения вроде «пресса создает человека, но она же и уничтожает его»?

Или: «чем выше взлетишь, тем больше падать».

Или: «слава мимолетна, как дым».

Имя Фредди Лейкера красовалось в свое время на первых страницах всей мировой прессы.

Когда он разорился (или, как полагают некоторые, когда его исподтишка спихнули с вершины), злобные заголовки в газетах, кричавшие о его поражении, были еще крупнее и ярче прежних и о его неудаче рассказывалось гораздо подробнее, чем о его успехах.

Ланцелота сожрал дракон при попытке спасти девицу, попавшую в беду.

Это неудивительно — народным героям всегда приходилось тяжелее, чем простым смертным.

Лейкер начал свой путь в авиабизнесе в 1938 году, когда ему было пятнадцать лет (он говорит, что тогда только подметал ангары), получил инженерное образование, но вскоре переключился на покупку и продажу самолетов и запчастей, что сразу после войны и помогло ему сделать первые деньги. Затем, когда на европейской сцене появилась «Берлин эйрлифт», он занялся чартером, и его собственные самолеты постоянно совершали рейсы по маршрутам этой компании. В 1951 году во время второй блокады Берлина он ввозил туда продукты и товары и вывозил беженцев.

После двадцати пяти лет работы в авиабизнесе он взял на прицел прибыльный рынок трансатлантических перевозок. И в 1977 году его широкофюзеляжные аэробусы «Скайтрейн ДС-10» (без дополнительных удобств) начали обслуживать рейсы Лондон — Нью-Йорк и обратно.

Основные авиакомпании первое время не принимали его всерьез, считая, что долго он не продержится. Но клиентура Лейкера росла с каждым днем, и авиакомпании решили, что им пора вступить в конкуренцию. Они снизили стоимость своих билетов, однако пассажиры попрежнему предпочитали нести свои деньги к Лейкеру. Первый же год в воздухе принес ему два миллиона фунтов прибыли. В лучшее время доходы «Лейкер эйруэйз» составляли пятьсот миллионов фунтов при акционерном капитале в пятьдесят миллионов долларов. 31 марта 1981 года Лейкер объявил, что чистая прибыль его компании составляет три миллиона фунтов.

А в феврале 1982 года «Мидленд бэнк» потребовал уплаты долгов. По времени это совпало с тем, что у Лейкера появилась пара новеньких аэробусов «А-300», платить за которые нужно было в долларах, купленных за фунты, тогда как стоимость фунта упала на 26%, а авиакомпании еще раз резко снизили стоимость своих билетов на трансатлантические перевозки, чтобы сэр Фредди наконец понял, с кем имеет дело.

Это вызвало у публики самые разные эмоции.

Сначала было чуть ли не обожествление сэра Фредди, этого истинно народного героя, благородного рыцаря в сверкающих доспехах, давшего миллионам людей дешевые авиабилеты и потерпевшего поражение, но, как надеялись его поклонники, не выбитого из седла. Его

бывшие сотрудники начали кампанию по сбору денег, чтобы «Лейкер эйруэйз» снова могла летать. Всенародная любовь к Лейкеру оказалась настолько велика, что деньги поступали буквально пачками. Три миллиона фунтов были отправлены по почте поклонниками-филантропами. Лейкер отсылал их назад с изъявлениями благодарности. Одна женщина, пожертвовав которой он вернул, тотчас же послала деньги снова. Он вернул их опять, но она отослала их в третий раз. Это напоминало роман в письмах. Деньги этой дамы курсировали туда и обратно в течение целого года, пока она наконец не сдалась.

Но затем началось всеобщее негодование.

Очень скоро пассажир Лейкера — обычный маленький человек с улицы, имевший на руках оплаченный билет, — понял, что денежки-то пропали. Одновременно с этим те, кто успел вылететь в Штаты, купив обратный билет, сообразили, в каком затруднительном положении они теперь оказались и как непросто им будет попасть домой.

Проходили недели, и сотрудники Лейкера тоже начали понимать, что их игра проиграна. Зато для кредиторов Лейкера игра только начиналась. Был призван Кристофер Моррис из «Туше росс», чтобы выяснить, что еще можно спасти. Пресса, постоянно путая компанию «Лейкер эйруэйз» с павшим героем Фредди Лейкером, представляла картину так, будто Фредди был причиной всех проблем кредиторов. А Лейкер, в свою очередь, утверждал, что главным пострадавшим и, если хотите, жертвой является он сам, поскольку потерял на этом больше всех и был вынужден продать все свое имущество и даже заложить дом, чтобы не оказаться в очереди за пособием по безработице.

Тем временем Моррис взял на прицел консорциум трансатлантических воздушных перевозок и выдвинул версию о существовании тайного сговора против Лейкера.

Почти история Давида и Голиафа!

На первой стадии наступление Морриса по всему фронту выглядело скорей беспорядочной и безрассудной пальбой из всех орудий. «Пэн Эм», «ТВА», «Бритиш эйруэйз», «Бритиш Каледониэн», «Макдоннел Дуглас» и все прочие утверждали, что затея Морриса — пустое дело и ни к чему не приведет.

И на этой первой стадии общественность еще отчасти верила им. В конце концов, разве члены «ИАТА» станут лгать? А даже если станут, разве Моррис мог иметь в войне с ними хоть какой-то шанс?

Но и помимо Морриса консорциуму авиакомпаний был предъявлен целый букет юридических претензий. В том числе иск от группы пассажиров, заявивших, что из-за краха Лейкера они были вынуждены оплачивать трансатлантические перелеты по более высокой цене. Однако обороняющимся удалось уладить это дело, выпустив ваучеры на сниженную оплату проезда для этих пассажиров. Кроме того, поступили иски от бывших сотрудников Лейкера, а также иск от одного американского коммивояжера, который заявил, что в результате разорения Лейкера развалился и его бизнес.

Однако в центре всеобщего внимания оставались действия Морриса.

Прошли годы, прежде чем дым сражения окончательно рассеялся.

После невероятно ожесточенных юридических баталий авиакомпания согласилась закончить дело «без ущерба для сторон», сохранив за собой право не признавать обвинений в каких-либо противозаконных действиях вроде сговора против Лейкера, с тем что все кредиторы будут ими полностью «удовлетворены». Это не означало, что кредиторы получают все сполна, — просто они будут «удовлетворены». Такое «безущербное» решение обошлось обороняющейся стороне примерно в восемьдесят миллионов долларов, не считая 12,5 миллионов, выплаченных Бобу Бекману, адвокату кредиторов в Соединенных Штатах, и восьми миллионов, уплаченных самому Лейкеру.

Пока шло это дело, Лейкер объяснял всем и каждому, что оно его интересует только потому, что дает возможность сделать историю достоянием гласности. Он напоминал, что против авиакомпаний выступает не Фредди Лейкер лично, а «Лейкер эйруэйз» и ликвидатор. Однако когда дело подошло к концу, Лейкер попытался вывести из него Морриса в качестве ликвидатора, заявив, что сто миллионов долларов — это недостаточно. В частности он не был удовлетворен восемью миллионами, которые предназначались ему. И хотя в конце концов на восьмом году судебной тяжбы Лейкер согласился с упомянутым «безущербным» решением, его подвергли в прессе резким нападкам. Газеты писали, что теперь он уже гораздо меньше похож

на «героя», пострадавшего за правое дело, поскольку крушение принесло ему в результате изрядные барыши. Однако Лейкер утверждал, что в момент его краха компания оценивалась в сумму, значительно превышавшую восемь миллионов долларов, и он мог продать ее с существенно большей выгодой для себя. Он заявлял, что из-за «безвременной кончины» авиалинии его акции обесценились.

Единственный сюжет, который мог бы в то время встать в один ряд с историей Лейкера, был связан с «безвременной кончиной» другого народного героя — Джона З. де Лорена.

Он родился в Детройте в 1925 году. Его отец работал в компании «Форд», поэтому казалось совершенно естественным, что Джон, подобно большинству ребят, выросших в «автомобильной столице», видел свою карьеру так или иначе связанной с автомобильным бизнесом. Но после окончания университета де Лорен для начала занялся продажей рекламных объявлений в желтой прессе, причем делал это не всегда законно. Телефонная компания «Мичиган белл» опубликовала известный вариант справочника по Детроиту и окрестностям, а де Лорен, выступив, так сказать, в качестве негласного партнера, начал продавать места для рекламных объявлений в собственном варианте этого издания. Когда телефонная компания узнала об этом, она возбудила против него судебное преследование, обвинив его в мошенничестве. Де Лорену удалось отвертеться, только вернув все деньги, которые он получил от ничего не подозревавших мелких рекламодателей.

Некоторое время после этого он занимался страхованием жизни, а затем переключился на автомобильные запчасти. Немного позже он поступил инженером-стажером в «Крайслер институт» и, закончив стажировку, получил свою первую должность в автомобильной промышленности в ныне покойной компании «Паккард». Но через несколько лет компания прекратила свое существование, и де Лорен вслед за некоторыми другими сотрудниками «Паккард» перебрался в «Дженерал моторс», где быстро пошел в гору и вскоре стал самым молодым главным управляющим подразделения «Понтиак дивижн».

Затем он перескочил на должность главного управляющего еще более значительного «Шевроле дивижн».

А оттуда его перебросили в должностную комиссию международной штаб-квартиры «Дженерал моторс».

В это время он начал очень заботиться о своей внешности. Он сделал несколько пластических операций и даже избавился от лишнего веса. Ему исправили форму носа и подбородка, в результате чего у него появилась квадратная челюсть, несколько напоминавшая волчью пасть. Он также после 15 лет совместной жизни развелся с женой и женился на дочери знаменитого американского футболиста Тома Хармона (де Лорену было тогда сорок пять, а ей — девятнадцать), но потом развелся и с ней и женился на преуспевающей манекенщице, которая была почти на двадцать восемь лет моложе его.

В это же время он вплотную занялся собственными капиталовложениями. Его деньги были помещены в нефтяные разработки и кое-какую недвижимость. Кроме этого он имел небольшой процент в футбольной команде «Сан-Диего чарджиз».

Затем наступил 1973 год.

Де Лорену было сорок восемь лет (возраст, в котором большинство мужчин бывают очень озабочены своей карьерой, они еще слишком молоды, чтобы отойти от дел, и слишком стары, чтобы начинать новое восхождение), когда «Дженерал моторс» объявила о том, что Джон де Лорен уходит из компании. Дело представили так, будто это было его собственное решение. Вы знаете, как такие вещи обычно объявляются в пресс-релизах: «уходит по личным мотивам». Истина же заключалась в том, что появились слухи о взятках, которые де Лорен получил от дилеров «Шевроле», и поэтому некогда светловолосому счастливчику было вежливо указано на дверь.

Следующие два года де Лорен метался от одного дела к другому, но эти дела в большинстве своем оказывались по меньшей мере невыгодными. Компания «У.Р. Грейс энд К'» вместе с де Лореном потратила миллион долларов на различные проекты, но через год отказалась от сотрудничества с ним. Затем начались переговоры с любимым «советским капиталистом» Арманом Хаммером, которые должны были увенчаться назначением де Лорена

координатором торговли русскими автомашинами «Лада» в США. Но эти переговоры также ни к чему не привели.

Далее последовали несостоявшаяся сделка с канадской радиовещательной компанией и неосуществленный проект по организации в Саудовской Аравии автобусных маршрутов на машинах с дизельными двигателями, разработанными в Японии.

Потом де Лорен задумал производить двухместные «крылатые» спортивные автомобили с повышенными характеристиками безопасности.

Сама по себе эта идея не являлась оригинальной. Еще в 1974 году она привела к финансовому краху компанию Малькольма Бриклина.

Бриклин был выходцем из Филадельфии и сделал состояние на военной технике. Когда энергетический кризис подкосил крупные американские автомобильные компании, Бриклин занялся автобизнесом и стал импортировать из Японии машины марки «Субару», а затем и сам решил заняться автомобилестроением. Особенно его привлекали машины такой конструкции, где дверцы открываются не наружу, а вверх и становятся похожими на крылья. Он сумел добиться субсидий от канадского правительства и на базе двух заводов в Восточной Канаде начал производство двухместных «крылатых» машин с повышенными характеристиками безопасности.

В течение первого года с конвейера сошло три тысячи таких автомобилей. Но в них оказалась масса технологических дефектов, и первый год Бриклина в этом бизнесе стал последним годом. Его компания разорилась.

Де Лорен не собирался повторять ошибки Бриклина.

Первоначальное финансирование осуществила учрежденная в 1975 году компания «Джон де Лорен спортс кар партнершип», выпустив на продажу тридцать пять пакетов акций по сто тысяч долларов за каждый. Но вкладчики не спешили братья за это дело. Основной фонд удалось создать только к концу 1976 года после введения ряда поощрительных условий для инвесторов. К этому времени был сделан и первый пробный образец. Однако на следующий год денег понадобилось еще больше, и пришлось продать еще несколько пакетов акций (в частности полумиллионный пакет приобрел известный ведущий телепрограмм Джонни Карсон) на еще более выгодных условиях и вдобавок с нарушениями отдельных постановлений комиссии по ценным бумагам и биржам.

Испытывая нужду в производственных площадях и дешевой рабочей силе, де Лорен начал переговоры с правительством республики Пуэрто-Рико о создании своего производства на месте бывшей базы американских ВВС.

Одновременно он пытался заигрывать на тот же предмет с Испанией, но испанское правительство не пошло на то, чтобы предоставить де Лорену контроль над производством в том объеме, в котором тот был заинтересован, и он остановил свой выбор на Пуэрто-Рико.

Затем на сцене появилась Великобритания.

Лейбористское правительство Джеймса Кэллэгана дало согласие де Лорену производить свои автомобили в Белфасте в обмен на разнообразные субсидии, которые должны были поступать через Фонд развития Северной Ирландии (ФРСИ) и тем самым приносить извне доллары, столь нужные одной из самых слаборазвитых стран Британского содружества.

Товарооборот компании увеличился до девяноста семи миллионов долларов, причем почти треть приходилась на форвардные субсидии. Если бы удалось наладить дело с рабочей силой, это дало бы еще около двадцати миллионов. Затем были предложены еще 32,5 миллиона в акциях ФРСИ, и свыше двенадцати миллионов поступили в качестве займа.

Добавьте сюда «Джи-пи-ди».

18 октября 1978 года в офисе «Кемикл бэнк» на Уолл-стрит по распоряжению самого де Лорена на счет «Де Лорен рисеч лимитед партнершип» был выписан чек на 12,5 миллиона долларов и вручен самому де Лорену. Этот чек предназначался компании «Джи-пи-ди сервисиз». В течение года из того же подразделения «Де Лорен мотор корпорейшн» в «Джи-пи-ди» было переведено еще 5,15 миллиона, что в сумме составило 17,65 миллиона долларов.

Но никто так толком и не знает, что такое «Джи-пи-ди», Или лучше сказать: те немногие, кто знает, предпочитают молчать. Недавно выяснилось, что «Джи-пи-ди» имела субдоговор с «Лотус груп» относительно использования опыта и компетентности одного из конструкторов «Лотус» — ныне покойного Колина Чэпмена. Но до сих пор остается загадкой, кто осуществлял

или хотя бы мог осуществлять бенефициарный контроль за этой компанией, зарегистрированной в Панаме и имеющей в качестве адреса почтовый ящик в Женеве. Некоторые полагают, что ее владельцем является сам де Лорен. Другие считают, что она принадлежала Чэпмену. Но не исключено, что владельцем мог быть и какой-то третий человек. Согласно единственному упоминанию об этой компании, которое промелькнуло в проспекте по продаже ценных бумаг де Лорена, роль «Джи-пи-ди» сводилась лишь к оказанию помощи в «совершенствовании проектных разработок». Однако в ноябре 1978 года де Лорен и Чэпмен встретились в Женеве, где пришли к соглашению, что за эти 17,65 миллиона долларов «Джи-пи-ди» возьмет на себя внешний дизайн и разработку пластиковых форм для кузовных панелей автомобиля. Соглашение предполагало, что все дополнительные издержки будут выплачены де Лореном непосредственно в «Лотус». От лица «Де Лорен мотор карз лтд.» этот десятистраничный контракт был подписан самим де Лореном, а от лица «Джи-пи-ди» подписалась некая швейцарка по имени Мари Дениз Джуан, которая, по всей видимости, являлась единственной служащей этой компании.

За все время этого партнерства в счетных книгах «Лотус» числился приход в двадцать четыре миллиона долларов, полученных от «Де Лорен мотор карз лтд.». Но ни в каких счетных книгах не были зафиксированы те 17,65 миллиона.

После долгого и тщательного расследования журналисты лондонского «Санди таймс» заявили, что им наконец удалось расшифровать аббревиатуру «Джи-пи-ди». Вопреки намекам де Лорена, что она означает «Дженерал продакт девелопмент», исследовательская группа «Санди таймс» выдвинула свою версию: «Гран-при драйверз». Журналисты полагали, что через эту компанию к Чэпмену всевозможными окольными путями шли деньги от различных зарубежных компаний, а он отмывал их от налогов и передавал своим гонщикам «формулы 1».

К 1980 году на де Лорена работало тысяча человек, и этот список быстро разрастался.

Но компания уже испытывала серьезные затруднения. Выявился ряд недостатков в Нью-Йорке, и де Лорен начал настаивать, чтобы англичане выплатили еще сорок шесть миллионов долларов по своим обязательствам. Между тем автомобили сходили с конвейера медленней, чем предполагалось, тогда как часть фондов компании де Лорен, похоже, перевел в Калифорнию, где затеял какие-то дела с земельными участками.

Начался поиск новых источников финансирования, и были сделаны новые займы в банках. Однако долги росли и накапливались. Компания была должна восемнадцать миллионов долларов «Бэнк оф Америка», двадцать два миллиона долларов своему британскому филиалу и двадцать пять миллионов долларов компании «Рено».

В отчаянии де Лорен запросил кредит в шестьдесят пять миллионов долларов у «Бритиш экспорт кредит гаранти департамент», но тогдашний госсекретарь по делам Северной Ирландии Джеймс Прайр твердо сказал «нет». Вдобавок он учредил аудиторскую комиссию для тщательной проверки бухгалтерских документов де Лорена, а также для общего рассмотрения вопроса о правительственных связях с ним.

Сэр Кеннет Корк был назначен официальным получателем по долгам «Де Лорен мотор карз лтд.». Тем временем в Штатах Лоуренс Сондерс, детройтский юрист, специализирующийся по вопросам банкротств, был призван для обсуждения вопроса о том, может ли быть применена к «Де Лорен мотор кар корпорейшн» спасительная статья 11.

В принципе европейские законы о банкротстве в большей степени защищают интересы кредиторов. Однако в Штатах они скорее благоволят к должникам. Пресловутая статья 11 Федерального кодекса о банкротстве была вписана в юридические справочники именно с целью предоставить компании, находящейся в затруднительном положении, временный мораторий на долги и таким образом дать ей возможность отдышаться, чтобы попробовать встать с колен без груза кредиторов, висящих у нее на загривке.

Но применению этой статьи помешали появившиеся в течение нескольких последующих недель слухи о каких-то ста миллионах долларах с Ближнего Востока, которые якобы должны были спасти компанию. Де Лорен также заявил, что британское правительство предложило полностью списать семьдесят миллионов долларов его долга, если он выложит наличными пять миллионов. Сначала британское правительство это отрицало, но потом признало факт такой договоренности.

Кое-какую собственность компании пришлось продать.

Де Дорен также продал и кое-что из своего личного имущества.

Каким-то невероятным образом он сумел убедить кредиторов, что сможет собрать сумму, необходимую для возвращения контроля над компанией. Он даже подписал соглашение с британскими получателями, согласно которому ему возвращался завод в Белфасте в случае выплаты десяти миллионов долларов не позже 18 октября 1982 года.

И это ему почти удалось.

Но 19 октября 1982 года, как раз после завершения сделки на шестнадцать миллионов долларов (более чем достаточной суммы для спасения компании), агенты ФБР и агентства по борьбе с наркотиками закрыли его компанию.

Де Лорен был обвинен в продаже партии кокаина на огромную сумму, причем в качестве улики агенты предъявили видеозапись.

Однако вопреки всему де Лорену в конце концов удалось отбиться от обвинений. Он сумел убедить суд в том, что был незаконным образом втянут в это дело федеральными властями. Он остался свободным человеком, но был полностью разорен. Вскоре его третья жена развелась с ним, а сам он уверовал в Христа.

Он оставил после себя империю, согбенную под бременем 250 миллионов долларов долга. Не говоря уже о загадочных 17,65 миллиона в Швейцарии.

В более недавнее время еще один человек пережил тяжелое падение с высоты (хотя и не стал банкротом) — это сэр Клайв Синклер. Сумев удержаться на самом краю пропасти, он оказался единственным из тех, чей успех описан в «Рисковых людях» и кто удостоился сомнительной чести попасть на эти страницы.

Синклер родился в 1940 году. Этот застенчивый, тщедушный человек с лысеющей головой и ярко-рыжей бородой, без сомнения, является самым настоящим гением в области электронных изобретений.

Когда начался бум персональных компьютеров, он бросил вызов гигантским фирмам, продавая свои компьютеры по несравнимо меньшим ценам. Его машины стоили меньше ста фунтов. Прежде домашние компьютеры были игрушкой высших и средних классов. Синклер одним мановением руки сделал их доступными всем.

В начале семидесятых его компания «Синклер радионикс» являлась ведущим производителем карманных калькуляторов в Великобритании. Затем он перешел к производству электронных часов и первых в мире карманных телевизоров. Но в 1976 году у него оказался дефицит наличных денег и ему пришлось прибегнуть к помощи Национального управления по предпринимательству, которое назначило в компанию своего управляющего директора, имевшего собственные взгляды на будущее компании. К 1979 году произошло формальное разделение, и основатель компании вышел из нее, создав новую компанию «Синклер рисеч».

А к октябрю 1984 года сэр Клайв Синклер значился под шестым номером в списке самых богатых людей Великобритании, составленном «Санди таймс». Его состояние оценивалось в сто миллионов фунтов. Он владел 10% акций «Синклер рисеч», что приносило ему двенадцать миллионов фунтов, тогда как некоторые эксперты из Сити считали, что в лучшие дни капитал «Синклер рисеч» составлял 136 миллионов.

К сожалению, с той поры Синклер двигался уже только вниз.

Пока он продолжал внедрять новые модели и усовершенствования, рынок быстро заполнялся различными имитациями домашних компьютеров в самом широком диапазоне цен. Продукция Синклера практически перестала продаваться. Появились сложности в отношениях с двумя основными изготовителями — «Таймекс» и «Эй-би электроникс». А затем и банки — «Барклиз» и «Ситикорп» — начали оказывать на него давление. Примерно в это же время он выпустил в свет свой «синклермобил» и натолкнулся на каменную стену полной апатии со стороны покупателей. Он лично потерял на этом не один миллион фунтов. Летом 1985 года его пытался соблазнить Роберт Максвелл, предлагая двенадцать миллионов фунтов, чтобы спасти компанию. Но Синклер каким-то образом сумел увернуться от этого предложения и заключил сделку с сетью магазинов «Диксоне», надеясь сбыть свои сильно уцененные товары. Одно время даже казалось, что его дела в розничной торговле пошли на лад.

Однако, когда в ноябре 1985 года «Синклер рисеч» опубликовала свой годовой отчет, у компании оказалось восемнадцать миллионов фунтов убытка, что по сравнению с

прошлогодними четырнадцатью миллионами фунтов прибыли (до уплаты налогов) составляло разницу в тридцать два миллиона фунтов.

Это было зловещим предзнаменованием.

Оказавшись в безвыходном положении, Синклер в апреле 1986 года объявил о продаже всего своего компьютерного бизнеса Алану Шугару, чья компания «Амстрад» была тогда еще новичком в бизнесе бытовых компьютеров, но чье растущее состояние было столь же феноменально, как и закатившаяся звезда Синклера.

И хотя в результате этой сделки сэр Клайв утратил право на собственное имя в компьютерном бизнесе, он сохранил контроль над «Синклер рисеч». Она превратилась в холдинговую компанию с двумя подразделениями: одно — в области телекоммуникаций, другое — по разработке схем на микрочипах.

Разумеется, те пять миллионов фунтов, которые он выручил за свой компьютерный бизнес и которые целиком ушли на погашение долгов компании, — это не слишком много по сравнению с прежними ста миллионами. Зато сэр Клайв вернулся к тому, в чем разбирается лучше всего, — к изобретательству.

Дважды вверх, дважды вниз, чего бы это ни стоило...

Возможно, это будет слабым утешением для сэра Клайва, но другие изобретатели также знавали тяжелые времена.

У Эли Уитни, человека, который создал волокноотделитель (изобретение, изменившее ход мировой истории), после четырнадцати лет работы попросту бесстыдно украли его патенты, и он не заработал на своем изобретении ни доллара.

Примерно то же самое произошло с Чарльзом Гудийером, чье имя ассоциируется с изобретением вулканизированной резины, автомобильных шин и дирижаблей, которые сейчас висят над всеми стадионами в дни крупных спортивных соревнований. Он боролся с пиратами из последних сил, оплачивал колоссальные счета адвокатов и умер в шестьдесят лет нищим и сломленным.

Дважды вверх, дважды вниз...

Синклер также был далеко не единственным бизнесменом, познавшим все превратности мимолетного успеха.

Есть люди, считающие, что в современном западном бизнесе нельзя добиться настоящего успеха, не пережив по крайней мере трех банкротств.

Такой опыт в какой-то мере даже создает определенную репутацию, причем довольно снобистского толка.

В конце концов, если ты разорился однажды и после этого сошел со сцены, это просто означает, что больше никто не доверяет тебе настолько, чтобы поставить на тебя снова. Если ты разорился во второй раз и о тебе больше ничего не слышно, значит, твои инвесторы, усевшись в кружок, выражают друг другу свои глубокие соболезнования, причем один из них бормочет: «Я же предупреждал...» Но если ты зашел в тупик и в третий раз, то тут уж нельзя отрицать, что кто-то когда-то по крайней мере дважды давал тебе шанс, в то время как все другие уже давно списали тебя со счета.

Причем следует отметить, что проигравшие вовсе необязательно рождены неудачниками. Многие из них долго и трудно шли к этому. И именно по тому, как они держатся и что делают, когда неудача постигает их, можно отличить мальчика от мужа. Возьми себя в руки, соберись, отряхнись и шагай навстречу новой неудаче. Ведь если справедливо утверждение, что успех порождает успех, то, очевидно, верно и противоположное: неудача порождает неудачу. Куда тяжелей, когда неудаче предшествует успех. Людей, переживших такое, всегда легко узнать. «Я знал богатство и знал бедность и могу сказать, что быть богатым куда лучше», — как бы говорят они. И если они в этот момент богаты, то не могут скрыть гордости. А если — бедны, то не могут скрыть слез.

Между тем некоторые крупные бизнесмены, потерпевшие крах, пытаются вернуться. Допустим, де Лорен не мог бы это сделать из-за той заварушки с кокаином. Фредди Лейкер смог бы или не смог в зависимости от настроения и желания попробовать еще раз встряхнуть мир авиабизнеса. Но Клайв Синклер достоин высшей похвалы за попытку возвратиться на прежние позиции. Это еще одна категория проигравших. Назовем их бывшими проигравшими.

Это совершенно особый тип людей, которые сумели повторить успех после всех обрушившихся на них неудач.

Роулэнд Хасси Мейси один из тех, кто прошел этот нелегкий и путь.

Он родился в Бостоне в 1822 году. Юноша, бредивший морем, при первой же возможности нанялся на китобойное судно и четыре года бороздил моря и океаны.

Вернувшись домой, он стал задумываться о будущем и где-то в 1844 — 1845 году решил ступить на путь коммерции, открыв маленький магазинчик, где продавались в основном нитки и иголки.

Он не успел глазом моргнуть, как разорился.

Примерно через год он предпринял вторую попытку. Он открыл новый магазин с тем же товаром и сейчас же разорился снова.

В 1849 году, уже имея некоторый опыт неудач, он отправился в Калифорнию. Слухи о «золотой лихорадке» достигли Бостона, и Мейси, подобно тысячам других молодых искателей приключений, направил стопы на запад. Но вместо того, чтобы ловить неверное счастье на золотых приисках, Мейси, его брат и несколько их друзей решили, что больше заработают, поставив продукты для «фортиainers» (американское прозвище золотоискателей «призыва» 1849 года. — Примеч. пер.).

Легко сказать.

Ведь платить за поставки могли только те золотоискатели, кто нашел, что искал. А таких, естественно, было меньшинство.

И Мейси разорился еще раз. Бог любит троицу.

Вернувшись в Массачусетс, он снова занялся торговлей мануфактурными изделиями. Очевидно, он был человеком, которого не так легко обескуражить, а может, он просто не хотел понимать намеков судьбы. На этот раз он не разорился — он полностью обанкротился и по уши увяз в долгах.

Ему тогда еще не было тридцати пяти лет.

У него хватило духу сняться с места и попробовать еще раз. Он открыл магазин в Нью-Йорке (на углу 6-й авеню и 14-й улицы), и в первый день торговли его бухгалтерская книга зафиксировала выручку в 11,06 доллара. А сейчас «Р. Х. Мейси энд К'» является крупнейшим в мире универсальным магазином, занимающим целый квартал в самом центре Манхэттена — от Бродвея до 7-й авеню и от 34-й до 35-й улицы.

Другим розничным торговцем, пришедшим к успеху через разорение, был Джеймс Кэш Пенни.

Он родился в 1876 году и вырос в штате Миссури. Его отец был фермером-профессионалом и проповедником-любителем, воспитывавшим собственных детей в духе почтения к тяжелому труду. Пока Пенни учился, он зарабатывал на жизнь, откармливая свиней и выращивая арбузы, а окончив школу, получил работу в мануфактурном магазине, где его заработок за одиннадцать месяцев составил двадцать пять долларов.

Однако его способности к торговле оказались настолько очевидными, что за второй год он уже заработал двести долларов, а за третий — триста.

Но тут он начал болеть, и врач порекомендовал ему проводить больше времени на свежем воздухе.

Пенни переехал в штат Колорадо, но, вместо того чтобы укреплять здоровье рубкой дров или лазаньем по горам, он работал продавцом в разных магазинах, до тех пор пока не решил, что пришло время начать собственное дело.

Он вложил все свои сбережения в мясную лавку в одном маленьком городишке неподалеку от Денвера.

Самым крупным его покупателем в этом городе была местная гостиница. А шеф-повар этой гостиницы, который сам делал все покупки, был не прочь выпить. Как-то раз он пришел в лавку Пенни и объяснил ему, что к чему. Он пообещал Пенни весь гостиничный бизнес, если Пенни, в свою очередь, пообещает ему еженедельную бутылку виски. Пенни расценил это как взятку (сегодня это называется деловым предложением) и стойко отказался.

Гостиничный бизнес в городе пошел на спад.

А Дж. С. Пенни обанкротился.

Оставшись без копейки, он был вынужден снова работать продавцом в различных магазинах тканей. Это продолжалось довольно долго, пока в 1902 году ему не удалось убедить двух владельцев магазина, в котором он тогда работал, что им не повредит третий партнер. Когда они сообразили, что это повлечет расширение дела, они разрешили ему оплатить свое вступление и открыть новый магазин, где он бы сам и хозяйничал. Сами того не ведая, они проложили Дж. С. Пенни путь к новому виду предпринимательства на базе сети магазинов.

В течение нескольких последующих лет Пенни откупил доли своих партнеров и создал сеть магазинов «Голден рул». Постепенно расширяя дело, он предоставлял своим служащим тот шанс, который когда-то был предоставлен ему самому. Каждый управляющий магазином в компании «Голден рул» при наличии достаточного капитала получал возможность выкупить одну треть нового магазина. Он должен был натаскать кого-нибудь себе на замену, и как только такой человек находился, магазин открывался. Этот новый управляющий и управляющий уже существующего магазина имели право выкупить оставшиеся две трети капитала. В свою очередь, новый управляющий должен был найти замену себе и так далее.

Это напоминало гигантский снежный ком.

В 1913 году, имея уже тридцать четыре магазина, компания изменила название на «Дж. С. Пенни». На сегодняшний день ей принадлежит две тысячи магазинов, что почти в девять раз превышает количество магазинов «Маркс энд Спенсер». Кроме того, капиталы компании вложены в банковское дело, кредитные услуги и электронику. И ничего бы этого не произошло, если бы Пенни не разорился тогда из-за бутылки виски.

В середине XIX столетия (примерно в то время, когда Пенни только родился) большинство американцев питалось довольно однообразно. Как правило, это было мясо — копченое, сушеное или соленое, — хлеб, картофель и изредка немного корнеплодов. Иногда (чаще зимой) в их меню появлялись огурцы и пикули. Но даже летом они никогда не ели салата. В те годы, представьте себе, салат считался «немужской» едой.

Это однообразие в рационе обуславливалось несколькими факторами. Промышленное консервирование делало еще только первые шаги и из-за несовершенства технологий становилось подчас причиной неизвестных прежде желудочных заболеваний. Кроме того, сеть железных дорог, которые впоследствии связали между собой все уголки Соединенных Штатов, находилась еще в зачаточном состоянии, и было не так-то просто доставить продукты из одного района страны в другой. За пределами Флориды мало кто знал о грейпфрутах. Томаты считались экзотическими мексиканскими плодами и назывались «яблоками любви». И апельсины считались редким лакомством, особенно на севере. Скажем, в маленьких городках Западной Пенсильвании, где двенадцатилетний Генри Джон Хейнц в 1856 году торговал взнос фруктами и овощами с семейного участка.

В скором времени он сменил ручную тележку на фургон. У него уже было четыре акра земли, и раз в три недели он отправлялся торговать в Питтсбург за шесть миль вниз Оллегенеривер. В 1869 году, когда ему исполнилось двадцать пять лет, он объединился со своим приятелем Л. С. Ноублом и они стали торговать хреном.

В те годы хрен пользовался огромным спросом не только потому, что улучшал аппетит и придавал остроту обычно пресной пище, но также и потому, что люди верили, будто бы он обладает замечательными целебными свойствами и особенно хорошо помогает при катаре и гриппе. Даже сегодня некоторые специалисты полагают, что запах лучших сортов хрена способен снимать воспаление слизистой оболочки.

Разузнав о хрене все, что только можно о нем узнать, Хейнц и Ноубл пришли к выводу, что лучше всего его хранить в протертом виде. Они смешивали хрен с различными приправами, добавляли уксус и раскладывали в прозрачные бутылки. Правда, при этом у них очень слезились глаза. Между тем клиенты привыкли покупать хрен в зеленых бутылках. Тогда Хейнц и Ноубл объявили в рекламных целях, что употребляют прозрачную посуду, чтобы все могли видеть, что их хрен — самый белый и самого высшего качества, без листьев, сучков и прочего сора. Можно себе представить, чем же торговали их конкуренты.

Прошло какое-то время, и хрен Хейнца и Ноубла в прозрачных бутылках стали покупать.

Тогда-то Хейнц и начал понимать те две главные вещи, которые легли в основу его успеха. Первая — это то, что товар высшего качества при надлежащей упаковке и рекламе в

силу своих достоинств всегда найдет покупателя. А вторая — это то, что домохозяйки с готовностью согласны переложить на кого-то другого часть своих забот по кухне, особенно в деле хранения и консервирования продуктов.

Руководствуясь этими простыми истинами, Хейнц и Ноубл стали к 1873 году одними из ведущих производителей приправ в стране. У них было сто акров сельскохозяйственных угодий вдоль реки Оллегене (из них тридцать акров под хреном) и уксусный завод в Сент-Луисе. Они выпускали три тысячи бочек квашеной капусты, пятнадцать тысяч бочек пикулей и пятьдесят тысяч бочек уксуса. Они также собирали и мариновали огурцы с шестисот акров.

Они шли вперед на всех парах.

И на полном ходу врезались в банковский кризис, вызванный крушением Джея Кука.

В тот день, когда Роберт Е. Ли, капитулировав на ступенях дворца правосудия в Аппоматоксе, положил конец Гражданской войне, Север провозгласил себя победителем, а Уолл-стрит провозгласила Джея Кука героем. Его называли «банкиром-патриотом». Он, без сомнения, был величайшим финансистом своего времени, почитаемым и уважаемым более, чем кто-либо из его предшественников, а может быть, и последователей. Он добился почета, славы, богатства и общественного положения благодаря своему трудолюбию и отличному деловому чутью. Никогда вокруг его дел не было ни малейшего намека на скандальность. А фраза «богат, как Джей Кук» стала крылатой в те годы.

Он вырос в Филадельфии, где обучался банковскому делу и вошел в бизнес, финансируя строительство каналов и железных дорог. Он делал деньги на займах правительству во время мексиканской войны и использовал этот опыт в период Гражданской войны. В 1861 году республике Пенсильвания (так тогда официально именовался этот штат) потребовалось продать большой тираж облигаций для финансирования своего присоединения к Северу. Кук оказался единственным банкиром, который рискнул пойти на это. Он продавал облигации вместе с патриотическими воззваниями — так в Соединенных Штатах не продавал облигации еще никто. Его успех был настолько впечатляющим, что, когда разразилась Гражданская война, федеральное правительство обратилось к Куку за помощью. Он отправился в Вашингтон, обосновался напротив государственного казначейства и развернул широкомасштабную кампанию по выкупу облигаций военного займа. Она сопровождалась кричащими заголовками в прессе, митингами с духовыми оркестрами и развевающимися знаменами. За четыре года он продал этих облигации более чем на три миллиарда долларов.

После окончания войны Кук потратил миллион долларов собственных денег на постройку пятидесятидвухкомнатного семейного особняка, где он мог бы принимать президента Гранта и услаждать его редкими винами и великолепными сигарами. Репутация Кука была безупречной. Но лихорадочная жажда действия гнала его на поиски новых подвигов, совершить которые ему предоставилась возможность в 1869 году, приняв участие в проекте Северной тихоокеанской железной дороги. Она должна была стать второй по величине трансконтинентальной трассой в Америке и связать Великие Озера с северо-западной частью Тихоокеанского побережья. И хотя многие сомневались в целесообразности самой идеи проложить железную дорогу из «ниоткуда в никуда», Кук согласился продать облигации на сто миллионов долларов для финансирования этого предприятия. Он сумел еще раз распалить Америку, но на этот раз в его патриотических призывах было чуть больше вымысла и преувеличения. чересчур пылкие составители рекламных объявлений пытались заставить публику поверить, что железная дорога проляжет через апельсиновые рощи, банановые плантации и тропические заросли с обезьянами, качающимися на лианах. На Уолл-стрит это называли «банановый пояс Джея Кука». Там-то хорошо знали действительное положение вещей. Там знали, что железная дорога будет проходить через неплодородные земли Dakoty, где нет ничего, кроме суровых зим и воинственных индейцев. Так что на этот раз Кук не встретил на Уолл-стрит такой поддержки, как в годы Гражданской войны. Конечно, какие-то деньги (в основном это были сбережения жителей небольших провинциальных городков) все-таки поступали — ведь как-никак Кук являлся национальным героем номер один; — но собранная сумма и не приближалась к ста миллионам долларов.

Кук отправил своих распространителей в Европу. Ему просто необходимо было продать эти облигации. Под угрозой оказалась не только его репутация, но и его кошелек. Он взял на себя слишком много, и все на Уолл-стрит это знали. Его распространители прочесали

Германию, где должно было быть много денег. Но тут началась франко-прусская война, и те покупатели, которых им удалось заполучить, отказались от своих покупок.

Стремясь во что бы то ни стало как-то сбыть облигации, Кук был вынужден существенно снизить их стоимость. Это весьма повредило его образу национального героя в глазах провинциальной Америки, которая покупала их по полной цене. По мере того как росла его банковская задолженность, уменьшались его доходы. Он обратился к своим друзьям в конгрессе с просьбой помочь получить новый чартер на железную дорогу. Это дало бы ему выигрыш во времени. Но они не торопились с ответом. Прошел слух, что Кук на грани разорения. Тем временем Джон Пирпонт Морган, объединив свой банкирский дом с филадельфийской «Дрексель энд К'», нацелился на Кука. Второй в Америке по тем временам банкирский дом Моргана видел в этом свой шанс стать первым. Морган стремился внедриться в бизнес финансирования правительства, где долгое время безраздельно хозяйничал Кук. И, удачно воспользовавшись тем, что репутация Кука была сильно подорвана его неудачами с Северной тихоокеанской железной дорогой, Морган улучил момент и внезапным и стремительным ударом окончательно выбил у Кука почву из-под ног.

18 сентября 1873 года в 12.15 Джей Кук был разорен и стал первым в истории Америки миллионером со знаком минус.

В тот полдень торговля на Нью-Йоркской фондовой бирже была приостановлена, поскольку вместе с Куком ко дну пошли ни много ни мало тридцать семь банков и брокерских домов. В течение последующих дней эффект цепной реакции привел к закрытию ряда банков по всей стране и полностью остановил строительство нескольких железных дорог, не говоря уже о Северной тихоокеанской. За три месяца прекратило свое существование более пяти тысяч компаний.

Хейнц был очень близок к тому, чтобы оказаться в их числе.

Спасая свои шкуры, банки вцепились в свои кредиты, неимоверно ужесточая кредитные ставки. Хейнц и Ноубл оказались в очень тяжелой ситуации. Первое время у них еще хватало средств на жалование и арендную плату. Оставались даже деньги на сбор среднего осеннего урожая огурцов. Но по иронии судьбы именно в этот год урожай выдался небывалым, и они были вынуждены снимать его целиком. Их наличность вылетела в трубу. Хейнц отдал свой страховой полис в качестве ссуды под залог, занял денег у друзей и заложил свой дом. Однако банки продолжали сжимать тиски. Всегда готовые предложить вам зонтик в солнечный день, банки в те годы (как, впрочем, и теперь) тотчас же требовали его обратно, едва только начинался дождь.

К декабрю 1875 года денег не осталось совсем. Стервятники обглодали все до костей. Хейнц и Ноубл объявили себя банкротами. Хейнц потерял все, что имел. Дом, мебель. Чувство собственного достоинства. Он был вынужден умолять трех местных торговцев-бакалейщиков отпускать ему продукты в долг, чтобы он мог прокормить семью. Он клялся, что заплатит все до копейки, как только выправит свои дела.

Все трое ему отказали.

Он писал в своем дневнике: «Банкротство меняет характер человека. Из-за того что люди перестали доверять мне, я стал замкнутым и необщительным».

У всех, кто пережил финансовый крах, есть нечто общее: рано или поздно они узнают цену своим друзьям. Для Хейнца настоящим другом оказался Джейкоб Ковоуд, который с охотой ссудил ему три тысячи долларов. Хейнц учредил новую компанию от имени своего брата Джона и кузена Фредерика. Сам он числился в ней рядовым сотрудником.

Компания «Ф. энд Дж. Хейнц» начала работать и через год уже снова оказалась на грани разорения. Хейнцу пришлось долго и упорно трудиться, пока в 1879 году у новой компании не появилась небольшая прибыль. К этому времени Хейнц уже производил кетчуп, острую томатную приправу, мясной фарш, горчицу, маринованную цветную капусту, маринованный лук, сладкие пикули и печеные бобы в томатном соусе.

Через шесть лет он сумел снять с себя банкротство, лично выплатив все свои старые долги. На следующий год он отправился в Европу. 16 июня, как записано в его дневнике, он надел свой лучший костюм, упаковал семь видов своей лучшей и новейшей продукции в саквояж, вышел из комнат на Грейт-Рассел-стрит, спустился к Пикадилли и вошел в здание компании «Фортнум энд Мэйсон». Вместо того чтобы войти через служебный вход и

попытаться договориться о встрече, он вошел через парадную дверь; внимательно оглядел зал и с доморощенным американским апломбом заявил, что пришел встретиться с управляющим по бакалейной торговле. Когда этот джентльмен появился, Хейнц представился ему как «торговец продовольственными товарами из Питтсбурга, Соединенные Штаты Америки» и показал свой товар. Британский джентльмен отведаль хрена, острой томатной приправы и кетчупа и сказал: «Я думаю, мистер Хейнц, что мы возьмем все».

С того времени ленчи в английских пэбах уже ни одного дня не были такими, как прежде.

Два года спустя компания наконец получила название «Х. Дж. Хейнц». Но поворотным моментом стал тот первый день в Лондоне. Именно тогда бывший банкрот в первый раз понял, что его рынок — это весь мир.

По крайней мере, в воображении весь мир представлялся рынком и для молодого человека по имени Генри Форд, который примерно в 1899 году нашел себе нескольких спонсоров и создал объединение под названием «Детройт отомобайл компани».

Он был сыном фермера, но терпеть не мог сельское хозяйство. Он решил стать инженером не только потому, что имел способности к технике (его отец однажды сказал, что у него «механический ум»), но также и потому, что надеялся таким образом навсегда избавиться от работы на полях своего папаша. Как ни странно, позднее Форд стал убежденным сторонником движения «скажи мне, что ты ешь, и я скажу, кто ты». Возможно, это было что-то вроде скрытой реакции, но с течением лет он потратил немало времени и средств, чтобы помочь человечеству истребить как можно больше коров.

За два года напряженной работы Форд и его «Детройт отомобайл компани» истратили восемьдесят шесть тысяч долларов на изготовление десятка машин. Покупатели встретили его достижения с поразительным равнодушием, а финансисты пришли к выводу, что автомобильный бизнес не сулит ничего, кроме новых убытков. Форд разругался со своими спонсорами (что впоследствии стало традицией), и поскольку они упорно отказывались смотреть на вещи его глазами, вышел из этого дела.

В карманах у него было пусто.

Однако несколько преданных друзей остались с ним. Они хотели помочь ему начать новое дело и верили, что он сможет добиться успеха и создать еще одну машину. В 1902 году на свет божий появилась компания «Генри Форд». Но не успела еще высохнуть краска на ее вывеске, как Форд уже снова вступил в пререкания с финансистами. Они полагали, что будущее — за легковыми автомобилями, но, к их изумлению, Форд построил гоночный автомобиль. Они сочли это пустой блажью и не видели здесь никаких перспектив, несмотря даже на то, что Форд выиграл первую же свою гонку, сам сидя за рулем. Он возражал против того, что гоночный автомобиль помогает ему развивать и воплощать технические идеи. Они отвечали, что это их не интересует. И во второй раз за все эти годы Форд и «ангелы-хранители» расстались.

Однако спонсоры компании «Форд» не оставили планов создавать легковые автомобили. Они привлекли новых инженеров, организовали производство и переименовали компанию в честь человека, основавшего город Детройт. Компания стала называться «Кадиллак».

Тем временем после двух неудач Генри Форд создал третью компанию. Это было в июне 1903 года. Каким-то образом ему удалось достаточно долго сдерживать свой неукротимый характер, найти десяток новых спонсоров и выпустить тысячу акций по сто долларов за штуку. Но только двадцать тысяч долларов из всего капиталовложения вернулось наличными. И половина этой суммы разошлась до конца июня. А спустя еще две недели на банковском счету «Форд мотор компани» было всего 223,65 доллара.

И как раз в это время модель «А» покорила Америку.

Пол Гэлвин тоже был со Среднего Запада.

Он родился в 1895 году немного севернее Чикаго в маленьком городке Гарвард, штат Иллинойс. Он вырос в крепкой ирландской крестьянской семье и был воспитан в духе так называемой «рабочей этики». Предприимчивый и не боявшийся никакой тяжелой работы паренек еще в тринадцать лет обратил внимание на то, как другие ребята продают воздушную кукурузу на технических стоянках поездов. Он решил, что это отличный бизнес, и захотел попробовать в нем свои силы. Он тогда еще не знал, что ребята, владевшие этим местом, не

собирались терпеть конкурентов. Чтобы втолковать ему это, они отобрали его кукурузу и разбросали ее по улице. На следующий день он явился туда же со здоровенным приятелем в качестве телохранителя. Через день законные магнаты торговли воздушной кукурузой прибыли на место со своим взрослым другом и попечителем. Война была объявлена, и пока парни постарше выясняли отношения при помощи кулаков, торговцы кукурузой, рассевшись на скамейках, приступили к мирным переговорам. В результате оказалось, что дела хватит на всех. В течение нескольких следующих лет Гэлвин расширил торговлю. Он ввел в бизнес двух своих братьев, купил ручную тележку и увеличил ассортимент товаров, начав продавать еще и сэндвичи. А когда сэндвичи пошли нарасхват, он добавил к ним мороженое.

По мере того как бизнес Гэлвина разрастался, конкуренция становилась все более острой. Стремясь занять лучшие места, ребята со своими товарами бежали к поездам еще до их полной остановки.

Тогда-то и грянула беда.

Один из мальчиков оступился и угодил под колеса. После этого начальник станции раз и навсегда прикрыл этот бизнес.

Это была первая неудача Гэлвина, хотя он ее не заслужил. Но из этого случая он сделал философский вывод, что «нужно уметь распознавать знаки судьбы, и если тебе уготовано поражение, прими его и иди дальше».

Он окончил школу, провел два года в университете штата Иллинойс и со студенческой скамьи отправился на первую мировую войну. Вернувшись домой в 1919 году, он решил попытаться счастья на нефтяных промыслах.

Он нашел работу в Уако, штат Техас. Но после двух месяцев его больше не хотели там видеть, и в поисках временной работы он перебрался в Чикаго. Ему нужно было найти хоть что-то, чтобы как-то продержаться.

Он нашел такое место в «Д. энд Дж. сторидж бэттери компани».

В то время электричество уже пришло в сельские районы страны и автомобили перестали быть роскошью, прочно войдя в повседневную жизнь. «Д. энд Дж.» изготавливали электробатареи для автомобилей, и этот бизнес стремительно разрастался. У Гэлвина начали открываться глаза.

Списавшись со своим приятелем из родного города Эдвардом Стюартом, Гэлвин пришел к выводу, что за электробатареями большое будущее. Мечты о техасской нефти были забыты, и в маленькой висконсинской деревушке неподалеку от Чикаго появилась на свет «Стюарт — Гэлвин бэттери компани». Но электробатареи были тогда еще очень тяжелыми, неудобными в обращении, а кислота делала их транспортировку ужасно дорогой. Вдобавок чтобы доставить свои батареи заказчику, новой компании приходилось всякий раз сначала везти их в Чикаго, который стоял на перекрестке почти всех железных дорог страны.

Они старались изо всех сил, но дело не шло.

Счета накайливались.

Количество заказов стремительно уменьшалось.

Конец наступил в 1923 году. В один прекрасный день Пол Гэлвин уехал с завода пообедать, а вернувшись, обнаружил, что входная дверь опечатана агентами федеральной полиции, наложившими арест на его имущество за неуплату акцизных налогов.

Ему даже не разрешили войти, чтобы взять свое единственное пальто.

Оставшись буквально без копейки (у него в кармане было полтора доллара), он посадил жену и ребенка в одолженный автомобиль и отправился в Чикаго.

Три следующих года Гэлвин работал у одного друга семьи. Но в 1926 году он снова объединился с Эдвардом Стюартом. На этот раз они занялись радиобизнесом.

Стюарт все эти годы продолжал заниматься батареями, но, хотя у его новой компании дела шли неплохо, друзья понимали, какие огромные перспективы сулит радио. В 1920 году во всей Америке было зарегистрировано три тысячи радиоприемников. Через два года эта цифра увеличилась в сто раз. В 1926 году сумма годовых продаж приближалась к пятистам миллионам долларов. Однако все эти радиоприемники были на батарейках, и прошло еще немало времени, прежде чем на рынке появились радиоприемники, работающие от сети переменного тока. Проблема, по мнению Гэлвина и Стюарта, заключалась в том, что пять миллионов владельцев радиоприемников на батарейках не собирались выбрасывать их на улицу и покупать новые. Поэтому друзья изобрели нечто под названием «А-выпрямитель». Сначала нужно было

подключить этот «А-выпрямитель» к розетке. Затем подключить приемник на батарейках к выпрямителю. В результате получался радиоприемник на батарейках с постоянным питанием от сети.

Это была потрясающая идея.

Только она принесла им мало радости.

При ее реализации возникло много технических трудностей, продажа шла слишком медленно, и к 1928 году у них опять появились финансовые осложнения. Какое-то время им удавалось избегать встреч с шерифом, и они еще успели усовершенствовать свой выпрямитель. Но в конце концов шериф все-таки опечатал их заведение, и все их имущество пошло с молотка в уплату за долги.

И тут им впервые улыбнулась удача.

Заведующий отделом радиотоваров чикагского универмага «Сизэз» (где была в буквальном смысле слова изобретена торговля по почте) сделал заказ на партию выпрямителей нового поколения. Увидев в этом возможность прорыва, Гэлвин начал искать по магазинам других потенциальных клиентов. Нескольких ему удалось найти, и он с одолженными деньгами в кармане отправился на аукцион с целью выкупить назад имущество «Стюарт — Гэлвин». Он заплатил 750 долларов за свои собственные выпрямители. Добавив еще 565 долларов, он основал «Гэлвин мэнюфэкчеринг корпорейшн». Гэлвин рассчитывал заработать на этих модернизированных выпрямителях немного наличности, а затем сразу же перейти к производству товара, который должен был стать завтрашним днем всей радиопромышленности — радиоприемников на лампах переменного тока.

Гэлвин арендовал мастерскую в здании на Хэррисонстрит в Чикаго. Он был прирожденным предпринимателем, умеющим разглядеть выгодное дело, — увидев, что в здании над ним есть несколько свободных этажей, он немедленно заявил, что ему нужны дополнительные площади. Он сказал домовладельцу: «Вы знаете мои возможности. То, что я подписал договор об аренде, ничего не значит, поскольку это все, что у меня есть. И сейчас самый подходящий момент предупредить вас, что я смогу оплатить аренду только в конце месяца. Я знаю, что принято платить вперед, но я работаю впритык, и у меня несколько недель просто не будет денег.

Он получил эти свободные площади.

Однако к Рождеству 1929 года со всеми своими выпрямителями, дополнительными площадями и с таким талантливым инженером, как Билл Лир, который работал на него за шестьдесят три доллара в неделю, Пол Гэлвин был по-прежнему на грани краха.

Он решил, что у него остался только один шанс.

Попробовать пристроить эти радиоприемники в автомобили.

В то время такие вещи еще не имели широкого распространения, и Гэлвин не мог быть уверен, что у них будет сколько-нибудь приличный сбыт. Обычно люди рассуждали так: «Зачем нужен приемник в автомашине? Он только испортит мотор». Нужно было решить и множество технических проблем. В частности, как сделать, чтобы радио не принимало мощных помех от запальной свечи. Или, например, где разместить приемник и батареи размером с коробку для рыболовных снастей, когда на приборных панелях автомобилей тех лет для них не было предусмотрено места.

К Рождеству 1930 года «Гэлвин мэнюфэкчеринг» имела 3745 долларов долгу.

Спустя много лет, когда бухгалтеры его корпорации заводили с ним разговор о перераспределении долгов и расширении дела, Гэлвин обычно отвечал им: «Вы, ребята, никогда не разорялись и не знаете тех проблем, что в свое время были у меня. Однажды в 1930 году я пришел домой в субботу вечером, и не успел снять пальто и шляпу, как моя жена Лилиан, которой нужно было платить за квартиру и покупать продукты, спросила меня: «Сколько ты принес?» Я ответил: «Я принес 24 доллара, и это все, что они могли мне дать». Все, чем компания могла тогда располагать, составляло двадцать четыре доллара. А сейчас долг может даже создать у человека ложное ощущение безопасности, хотя даже те двадцать четыре доллара, которые он приносит домой, могут в действительности ему не принадлежать».

Сегодня «дом, который построил Гэлвин», называется по имени первого автомобильного радиоприемника «Моторола».

КРАХ УОЛЛ-СТРИТ

Это было лучшее из времен.

Это было худшее из времен.

Грохочущие, ревушие 20-е годы. Линди Хоп. Негры из Нового Орлеана, играющие то, что теперь называется джазом. Белые из Чикаго, «размачивающие» конституционально «сухую» Америку, ввозя контрабандное спиртное из Канады под охраной своих «томпсонов».

Синклер Льюис написал «Главную улицу». Фритьоф Нансен получил Нобелевскую премию за укрепление мира. Крошка Рут сорвала крупный куш. Умер Александер Грейам Белл.

Никола Сакко и Бартоломео Ванцетти были казнены за убийство, которое они почти наверняка не совершали. Чарльз, Линдберг долетел до Парижа. Родилась Мария Каллас. Пааво Нурми установил мировой рекорд, пробежав милю за 4 минуты 10,4 секунды.

Пий XI правил в Ватикане. Джойс написал «Улисса», а Магритт — свои сюрреалистические картины. На Бродвее открылось «Шоу Боут». Родилась Мэрилин Монро. Коринф был разрушен землетрясением. Англичане избрали свое первое лейбористское правительство. Умер Ленин.

Появились первые номера «Ридерз дайджест». Джордж Гершвин сочинил «Рэпсоди ин блю». В эфир вышла Би-би-си. В штате Теннесси Джон Скоупс был оштрафован на сто долларов плюс судебные издержки за преподавание в школе теории эволюции.

Эл Джонсон стал «королем джаза». Рудольф Валентино стал «шейхом». Джек Демпси стал чемпионом в тяжелом весе. Билл Тилден выиграл Уимблдон.

И рухнула фондовая биржа.

Это был воистину золотой век для миллионеров в минусе.

«Веселое» десятилетие началось в сентябре 1920 года, когда на Уолл-стрит взорвалась бомба, убившая труд цать человек, и закончилось в октябре 1929-го крахом «великой американской мечты», когда биржевые бумаги обесценились настолько, что люди в буквальном смысле выбрасывались из окон.

Это было время, когда успех определяла удача, и оно принадлежало людям, похожим на того, чье второе имя и было «Удача» («Форчн». — Примеч. пер.).

Томас Форчн Райен, сын нищих шотландско-ирландских иммигрантов, родился в Виргинии. В молодости он работал в магазине одежды в Балтиморе, после чего перебрался в Нью-Йорк, где ему удалось пристроиться на Уолл-стрит. В 1885 году, будучи фондовым брокером, он обнаружил некоторые скрытые возможности в области железнодорожного и трамвайного транспорта. В течение года он подружился с человеком, имеющим капиталовложения в этой сфере. Это был Уильям С. Уитни — из нью-йоркских Уитни, зять самого крупного акционера «Стэндард ойл» и морской министр США в первый срок правления президента Гровера Кливленда.

В те времена общественный транспорт Нью-Йорка представлял собой скопище самых разнообразных независимых компаний. Каждая их них, естественно, блюла свои интересы. Царила полная неразбериха. Словом, урожай созрел, и Райен с Уитни собрали его до последнего зернышка.

Начав с конок, они быстро переключились на электрические трамваи и поезда наземной железной дороги, манипулируя акциями и ценными бумагами этих независимых компаний с таким умением и ловкостью, что задолго до открыггия в 1904 году нью-йоркской подземки практически полностью монополизировали городской общественный транспорт. Они назвали свою компанию «Метрополитен стрит рейлуэй». Ее общий капитал составлял 260 миллионов долларов — 144 миллиона принадлежало пайщикам, а остальное являлось облигационной задолженностью. После того как было продано акций на 236 миллионов долларов, Уитни отозвался о Райене как о «самом ловком, обходительном и мягком человеке в американском финансовом мире».

К несчастью для Нью-Йорка, то, чем занимались Райен и Уитни даже при самом богатом воображении нельзя было назвать законным. И тот факт, что им удалось повернуть это дело, да еще в таких гигантских масштабах, только лишний раз подтверждает старое изречение: если ты украд фунт, то ты — вор, но если ты украд сотню миллионов фунтов, то ты — ловкий, обходительный, мягкий и, возможно, даже романтический деловой человек.

Однако их проделки все-таки не остались незамеченными. На поле боя вышла пресса, и именно ее атаки подвигли власти на решительные действия. Начались расследования, которые, как водится, затянулись на многие годы. Оказалось, что куда-то подевалось девяносто миллионов долларов и что несколько человек стали вдруг очень богатыми. И прежде всего Уитни и Райен, оказавшиеся в те безумные времена, когда мгновенное обогащение не было особенной редкостью, владельцами двух самых больших и «быстрых» состояний, оставив вдобавок систему нью-йоркского общественного транспорта в ужасающем хаосе и беспорядке. Но к тому времени, когда комиссии и комитеты наконец приступили к чему-то более существенному, чем заседания и обсуждения, Уитни уже умер, а срок давности для предъявления исков истек. Большое жюри закрыло дело, отметив, что перекупка транспортных компаний была бесчестной и, возможно, даже незаконной акцией, но не дающей в обязательном порядке оснований для юридических действий. Ни один человек не подвергся судебному преследованию. Состояние Уитни давно перемешалось с капиталами Гугенхейма и в настоящее время идет на финансирование больниц и музеев.

А Райен, который, по слухам, «стоил» к тому времени 50 миллионов долларов, с успехом занимался табачным бизнесом и панибратствовал с Вандербильтами. В 1906 году король Бельгии Леопольд II нанял его для управления королевскими финансовыми делами в Конго. Спустя несколько лет Райен осуществлял контроль над Обществом по страхованию жизни, обойдя при этом могущественный клан Гарриманов. Райен умер в 1928 году, и газеты в своих некрологах превозносили и восхваляли этого обаятельного жулика как последнего финансового титана 1890-х. «Нью-Йорк таймс» даже назвала его карьеру «одним из лучших примеров в истории Америки, какие возможности могут открыться в этой стране перед бедным, необразованным мальчуганом».

Эллан А. Райен был рожден, чтобы жить в этой Америке.

Как и большинство американцев первого поколения, которые сами не всегда могли получить систематическое образование, Томас Ф. Райен обеспечил своему сыну Эллану лучшее образование, какое только можно было иметь за деньги. Он обучался в частных школах, а затем в Джорджтаунском университете. В 1915 году, когда Эллану исполнилось тридцать пять и он уже успешно прошел под присмотром отца курс наук Уолл-стрит, Томас предоставил ему в награду место на Нью-йоркской фондовой бирже. А еще через три года, когда Томас стал подумывать об уходе от дел, он обратился к Чарльзу Швэбу из «Ю-эс стил» (позже переименованной в «Бетлехем стил») с просьбой присматривать за Элланом. При поддержке отца и покровительстве его закадычных дружков «Эллан А. Райен энд К'» стала играть заметную роль на Уолл-стрит.

К чести Эллана А. надо сказать, что он не во всем был похож на своего отца. Хотя молодой Райер считался «крутым» бизнесменом и полноправным членом братства Уолл-стрит, но (худо это или хорошо) сын не унаследовал пиратских наклонностей своего папаша. Эллан мог не уступать отцу в жесткости с конкурентами и в финансовой смекалке, однако где-то между делом он еще ухитрился получить представление о том, что в бизнесе порядочно, а что — нет, каковы знания отнюдь не принадлежали к достоинствам старого Томаса Ф. Это чувство порядочности наглядно проявилось в 1917 году, когда умерла мать Эллана и скорбящий вдовец уже через две недели окрутился с какой-то финтифлюшкой. Эллан не мог скрыть своего неодобрения. Разрыв между отцом и сыном углублялся. Они перестали разговаривать друг с другом. И вскоре Эллан остался без покровительства.

На рубеже 1919 — 1920 годов на Уолл-стрит началась самая крупная за все времена игра на повышение. Цены акций взлетели до небес. Эллан Райен, этот вечный оптимист, всегда охотно играл на повышение. Но тем временем в засаде притаились «медведи», готовые биться об заклад, что цена на определенные акции упадет. Тактики «медведей» состоит в том, что, продавая акции по дешевой цене, они тем самым вызывают снижение их стоимости на рынке, надеясь, что в какой-то момент смогут выкупить их обратно еще более дешево. Когда рынок падает, они делают деньги. Когда рынок растет, они их те ряют. Но когда «быки» и «медведи» стараются загнать друг друга в угол, жизнь становится тяжелой и для тех, и для других.

«Быки» видят свою задачу в том, чтобы скупить как можно большее количество акций и, став монополистом на рынке, диктовать цену. «Медведи» стремятся не допустить этого, всеми силами сбивая цены. Отчасти это напоминает игру в покер с высокими ставками. Нужно

такие же крепкие нервы и хладнокровие. Но для подобных маневров на минных полях требуется также и воображение шахматного гроссмейстера мирового класса. Риск огромен. Неудача чревата полным финансовым крахом. Зато победа сулит сказочные трофеи. Корнелл Вандербилт на протяжении 1860-х провел три очень удачные операции, включая перекупку «Нью-Йорк Гарлем рейлуэй». Он скупил все акции «Гарлем», папе ренно распуская слухи о надвигающемся разорении компании. Заморозил цены на отметке девять долларов, за акцию, потом взвинтил их и продал обратно побежденным «медведям» по 197 долларов. Но когда Джей Кук пытался проделать то же самое с Северной тихоокеанской железной дорогой, победили «медведи», и Кук сгорел как свечка.

Среди компаний, где у Райена был контрольный пакет акций, оказалась «Штуц мотор кар компани» — производитель легендарной «Штуц беаркэт». В начале 1920 года акции «Штуц» начали резко подниматься в цене. Если в конце 1919-го их средняя цена составляла сто долларов, то в феврале 1920-го она была уже 134 доллара. Многие считали такую цену завышенной. Поэтому, стремясь вложить деньги в эти акции, «медведи» двинулись в атаку и сбили цены. Заказы на продажу пошли потоком.

Райен быстро сообразил, что для спасения «Штуц» и, главное, самого себя он должен поднимать цены до тех пор, пока ему не удастся выжить «медведей» из этого бизнеса. Его состояние в то время оценивалось примерно в тридцать миллионов долларов. Он был не так богат, как отец, но и не был рохлей. У него имелись средства для борьбы. Он начал скупать все акции «Штуц», которые только появлялись на рынке. Для этого потребовалось огромное количество наличных денег, и кампания первого же месяца обернулась против него. «Медведям» удалось сбить цену. Со 134 долларов акции «Штуц» съехали до ста. Понимая, что дальнейшее снижение приведет к катастрофе, Райен был вынужден бросить в сражение последние резервы — ему пришлось занимать деньги в банках под залог своего личного состояния.

Но этого оказалось достаточно.

На втором месяце сражения цена акций «Штуц» снова стала расти.

Она быстро перевалила отметку 134 доллара.

«Медведей» охватила алчность. Они знали, что, если Райен просчитается, он будет сметен и его проигрыш обернется их выигрышем. Они убедили себя, что он не может вечно поддерживать цену акции «Штуц» на таком уровне, и продолжали продавать. А Райен продолжал покупать. Слабонервных оставили на обочине. Все, кто понял, что замышлял Райен, получили свою прибыль и отошли в сторонку. И только самые могучие «медведи»-тяжеловесы продолжали продавать, заключая пари на что угодно, что акции «Штуц» рано или поздно должны рухнуть.

Акции поднялись до двухсот долларов. Затем до 250.

«Медведи» продолжали продавать.

А он покупал.

Цена поднялась до трехсот долларов.

Наконец на рынке уже не осталось ни одной акции «Штуц». Эллан Райен владел всеми. Но еще оставались «медведи», желавшие продолжать игру. Райен заявил, что, если они хотят, он может одолжить им акции.

Они взяли их в долг, чтобы продавать.

Он отдал их займы, чтобы продолжать покупать.

В конце марта цены поднялись до головокружительной высоты — 391 доллар.

И в этот день Райен захлопнул свой капкан.

Это была классическая биржевая комбинация, возможно, самая красивая из всех известных в истории биржи. «Медведи» явно недооценили ресурсы Райена.

Теперь у них оставалось только две возможности. Либо выкупить у него обратно все те акции, которые они по срочным контрактам о продаже были обязаны продать ему же, либо пойти под суд за нарушение контракта. А Райен, со своей стороны, выражал полную готовность помочь им выполнить обязательства и предлагал им купить акции у него, но... по цене 750 долларов за штуку!

Мягко выражаясь, он крепко взял их за одно место.

Комитет по этике бизнеса Нью-йоркской фондовой биржи (НЙФБ) попытался вышибить клин клином и предъявил Райену обвинение в нарушении этики торговых операций. Это была слабая уловка, но они вынуждены были что-то делать, поскольку несколько членов комитета являлись должниками Райена по срочным контрактам. Однако Райен не уступал. Комитет пригрозил исключить акции «Штуц» из торгового перечня. Райен заявил, что если они это сделают, то он поднимет цену с 750 до 1000 долларов. Тогда контрольная комиссия биржи объявила Райену «шах», приостановив торговлю акциями «Штуц». Райен действительно оказался в затруднительном положении, так как всем было известно о его долгах банкам. Но он заявил, что контракт есть контракт и он намерен собрать все, что ему причитается. В ответ на это законодательный комитет биржи объявил все контракты Райена недействительными. Добавив к этой глупости еще и оскорбление, законодательный комитет предложил Райену обратиться в суд, если ему не нравится такое решение.

Тогда Райен сообщил всем своим должникам из числа членов комитета, что они при желании могут вести с ним переговоры en masse, чтобы ему не нужно было тратить время на каждого «медведя» в отдельности. Он не без оснований предполагал, что если они откажутся от контрактов, а он выиграет дело в суде, то репутация одной из самых могущественных финансовых институций в стране (не говоря уж о личных капиталах наиболее уважаемых ее членов) будет безнадежно подорвана.

НЙФБ отмахнулась от этой опасности. Они тоже видели свои козыри. Ведь если Райен проиграет в суде, то он также рискует полным разорением.

На некоторое время ситуация стала патовой. Адвокаты, нанятые НЙФБ, утверждали, что контракты Райена не имеют законной силы. Адвокаты, нанятые Райеном, напротив, уверяли его, что члены НЙФБ должны будут оплатить свои долги.

В этот момент Райен, к общему удивлению, вышел из членов НЙФБ.

В контрольной комиссии долго ломали голову над этим неожиданным ходом, пока их не осенило: выход из НЙФБ освобождал Райена от соблюдения ее неписаных правил. Правда, оставалась надежда, что мистер Райен в любом случае будет вести себя как джентльмен. Но мистер Райен разрушил эту надежду в считанные часы — он обнародовал в прессе имена тех членов биржи, которые пытались отказаться от своих контрактов.

НЙФБ пришлось сбавить тон, и сейчас же оказалось, что ни у кого и в мыслях не было не выполнять обязательства по контрактам, имелось в виду совсем другое, речь якобы шла только о том, каким образом выполнить эти обязательства.

Словом, НЙФБ и глазом моргнуть не успела, как Райен начал одну за другой снимать с доски ее фигуры. Сначала свалились кони. Потом слоны. Потом полетел ферзь. До мата оставалось уже несколько ходов, и Райен официально востребовал возвращения долга.

Даже если бы все контракты были объявлены недействительными и аннулированы, «медведи» все равно должны были вернуть ему долг за акции. Они должны были либо вернуть сами акции — чего они, естественно, сделать не могли, поскольку всеми акциями владел Райен, — либо он мог сам назначить за них любую цену и предъявить счет должникам. Причем все это вполне укладывалось в рамки правил, установленных самой НЙФБ.

Прижатая к стенке НЙФБ учредила согласительную комиссию, но тут было нечего согласовывать. Нужно было что-то предлагать, и они предложили по 550 долларов за каждую из пяти с половиной тысяч неоплаченных акций.

Райен принял предложение, и игра закончилась. Он победил. Но это была отнюдь не бескровная победа. Его задолженность банкам в несколько раз превышала полученную прибыль. Кроме того, теперь его основным капиталом являлись акции «Штуц», а продать их, когда они исключены из торгового перечня фондовой биржи, было весьма затруднительно.

Правда, всегда существовала так называемая «биржа на тротуаре». Ее название вошло в жаргон Уолл-стрит от тех торговцев акциями, которые в буквальном смысле стояли на тротуаре перед НЙФБ и вели свою торговлю, не руководствуясь постановлениями биржи. Сегодня такая торговля ведется при помощи телефона и компьютера, но суть ее осталась прежней. Что-то похожее имеет место и в Лондоне, где покупки и продажи акций осуществляются брокерскими компаниями до и после официального времени биржевых торгов, а также внебиржевыми брокерами, чья деятельность не регулируется биржей. Таким образом, чтобы продать акции «Штуц», Райену было необходимо выйти на эту «биржу на тротуаре». Но даже если бы он

оценил каждую акцию в пределах, скажем, от 550 до 1000 долларов, ее цена на этом рынке могла непредсказуемо измениться.

Вдобавок пока шла эта борьба, отнимавшая почти все силы и средства Райена, его остальные инвестиции ушли в банки. А в начале лета 1920 года рынок переживал сильный спад, и стоимость этих вкладов стала быстро испаряться. Чересчур быстро. Похоже, что неудовлетворенные «медведи» открыли второй фронт, чтобы посчитаться с Райеном и постепенно выколотить из него доллар за долларом свои деньги. Когда цены этих акций упали, банки потребовали от Райена поднять стоимость его ценных бумаг до их верхнего предела. Для этого ему снова потребовались наличные. Его место на фондовой бирже было продано за девяносто восемь тысяч долларов, и эти деньги могли бы ему очень пригодиться, но НЙФБ постаралась придержать их как можно дольше. В поисках «быстрых» наличных денег Райен выдвинул против президента НЙФБ и контрольной комиссии иск о диффамации на сумму в один миллион долларов. Он был уверен, что дело кончится полюбовным соглашением и это отчасти успокоит банки. Но соглашение не было достигнуто — ему не удалось напугать их своим иском. И банки набросились на него с новой силой — они буквально повисли у него на загривке.

А он попросту не мог выполнить свои обязательства.

В ноябре банки объявили о создании комиссии по отчуждению предприятий Райена, хотя поспешили при этом добавить, будто бы надеются, что Райен получит прибыль и сумеет вернуть долги. Но на Уолл-стрит успех возможен только при определенном доверии, а в то время мало кто испытывал доверие к Райену. Кредиторы выстроились в очередь. Его наличность исчезала на глазах. Он продал все, что мог, но продавать пришлось по ценам дешевых распродаж.

Наконец деньги кончились.

21 июля 1922 года Эллан А. Райен был объявлен банкротом.

Долги Райена составили 32,5 миллиона долларов, включая миллион долларов Гарри Пейну Уитни, сыну партнера его отца, три с половиной миллиона долларов «Чейз нэшнл бэнк», 8,7 миллиона долларов «Гэрэнти траст компани» и триста тысяч долларов своему наставнику Чарльзу Швэбу. Личное имущество Райена оценивалось в 643 тысячи долларов без учета 135 тысяч акций «Штуц». Фондовой биржи для них не существовало, а «биржа на тротуаре» не захотела иметь с ними дела. В конце концов, к вящему огорчению Чарльза Швэба, они были проданы на аукционе по цене около двадцати долларов за акцию. В свои лучшие дни Швэб считался одним из самых крупных производителей стали в мире. Но стоило ему переключиться на автомобили, как дела пошли из рук вон плохо. «Штуц беаркэт» были сняты с производства в 1920 году, и с тех пор компания не сделала ни одного бестселлера. В 1932 году они еще худо-бедно держались, изготавливая фургоны для перевозки продуктов, а к 1938 году они уже были разорены. В этом же году Швэб умер нищим, потеряв на неудачных делах вроде «Шутц» все, что имел, и вынужденный доживать последние годы на подаянии друзей.

Но, пожалуй, история о «Пиггли Уиггли» (английский неологизм, означающий что-то вроде: «поросенок Хрюша». — Примеч. пер.) еще более впечатляет.

Клеренс Сондерс никогда не скрывал своей тяги ко всему показному. Он был щедр до такой степени, что это вызывало подозрения, и при том довольно рано овладел искусством выдвигаться. Он родился в 1881 году и к началу первой мировой войны уже нажил состояние на розничной торговле. В Мемфисе и в Теннесси он был известен как «человек, который строит Розовый дворец». Он строил это здание — из розового мрамора, с огромным беломраморным портиком и с полем для гольфа — по собственному проекту и предполагал, что оно простоит сто лет. И хотя Сондерс так и не закончил строительства, этот дворец был настолько экстравагантным, что оставался таковым и более чем полстолетия спустя, когда Элвис Пресли жил в Грейсленде и любое поместье на юге представляло собой не меньший интерес.

Во время послевоенного бума Сондерс организовал сеть однотипных бакалейных магазинов самообслуживания, где покупатели ходили по проходам между прилавками, заваленными продуктами, толкая перед собой тележки, а затем оплачивали все покупки на контроле возле выхода. Сегодня это выглядит обычным, но тогда такая идея казалась совершенно новой и неожиданной. Возможно сам того не сознавая, Сондерс еще в те годы создал модель современного супермаркета.

Ему было не чуждо чувство юмора, и, когда его спрашивали, для чего он дал своим магазинам название «Пиггли Уиггли», он отвечал: «Для того, чтобы люди спрашивали меня об этом, как только что спросили вы».

В 1922 году работало уже 1200 магазинов «Пиггли Уиггли», большей частью размещенных в южных и югозападных штатах, хотя несколько магазинов было и на севере. Около 650 из них принадлежало непосредственно компании «Пиггли Уиггли сторз инк.», на остальные была выдана лицензия.

В июне того же года компания Сондерса стала компанией открытого типа. Акции «Пиггли Уиггли» появились на НЙФБ по цене примерно пятьдесят долларов. Эта цифра оставалась неизменной вплоть до ноября, когда некоторые магазины «Пиггли Уиггли» в Нью-Йорке, Нью-Джерси и Коннектикуте столкнулись с серьезными проблемами. Это были магазины, работавшие по лицензии. Они не принадлежали Сондерсу, и, казалось бы, их трудности не должны иметь к нему никакого отношения. Но когда прошел слух, что ряд магазинов «Пиггли Уиггли» на грани ликвидации, «медведи» «положили глаз» на всю компанию. Они посчитали, что, поскольку ее акции не поднялись со времени регистрации на бирже, слухи о трудностях компании могут привести и к снижению их цены. «Медведи» начали продавать, слухи стали распространяться и акции действительно упали до сорока долларов.

Сондерс, который до «Пиггли Уиггли» вообще не имел дела с котирующимися ценными бумагами, решил поддержать стоимость своих акций. Он поставил на карту все свое личное состояние плюс десять миллионов долларов, занятых в южных банках, чтобы только побить янки в их же собственной игре. Он хотел свести счеты с северянами за Роберта Е. Ли, за Геттисберг, за сожженную Атланту и за «Унесенных ветром». Эти южане, если вы раньше не замечали, люди особой породы.

Спустя годы рассказывали о том, как Сондерс отправился на север с саквояжем, битком набитым десятью миллионами долларов в мелких чеках. Он всегда это отрицал. Однако оставался ли он на юге или на самом деле приехал в Нью-Йорк, но факт остается фактом: руководить своей битвой с «медведями» он нанял легендарного Джесса Ливермора. Это был по меньшей мере странный выбор, потому что Ливермор являлся, вероятно, самым знаменитым «медведем» своего времени.

Из двухсот тысяч акций, находившихся в свободной продаже, Сондерс в первый же день купил тридцать три тысячи. Через неделю он имел уже 105 тысяч. Одновременно он перенес сражение на страницы газет, которые скупал целыми полосами, чтобы ни у кого не оставалось сомнений, кто хороший, а кто плохой. Одно объявление было озаглавлено: «Будет ли править шулер?» Текст его, вполне соответствовавший стилю человека, способного назвать свой бизнес «Пиггли Уиггли», гласил: «Он въезжает на белом коне. Блеф — его доспехи, защищающие подлое и трусливое сердце. Подтасовки и передержки его шлем. Вероломством звенят его шпоры. Разрушение и разорение несет стук копыт его коня. Неужели честный бизнес отступит? Неужели мы задрожим от страха? Неужели мы станем добычей биржевых спекулянтов?»

К февралю 1923 года Сондерс поднял свои акции до семидесяти долларов. И тогда он снова обратился в газеты. Его предложение было ошеломляющим. Он заявил, что продаст акции любому желающему за пятьдесят пять долларов. На первый взгляд, это выглядело, как будто он дарил пятнадцать долларов с каждой акции. Казалось, что он просто слегка рехнулся.

«Шансы! Возможности! — кричала реклама. — Они стучатся в вашу дверь! Они стучатся! Они стучатся! Неужели вы не слышите? Неужели вы не понимаете? Чего вы ждете? Почему вы бездействуете? Разве явился новый Даниил и львы не растерзали его? Разве пришел новый Иосиф со своими притчами и они оказались понятными? Разве родился новый Моисей и пообещал новую землю обетованную? Почему же тогда, спрашивают скептики, Клеренс Сондерс так щедр к публике?»

Сондерс был весьма далек от помешательства. Он просто изобрел новый гамбит в биржевой шахматной игре. Он понимал, что может произойти в эндшпиле, и не желал повторить ошибку Райена. Меньше всего он хотел бы остаться с грудой бесполезных акций, которые нельзя было бы реализовать. Предлагая к продаже около 25% акций сейчас, еще до того, как он объявлен победителем, он рассчитывал сэкономить на этом кучу денег, когда наконец он получит первый приз. Но в то же время ему нужно было не допустить, чтобы эти акции попали в руки «медведей», и не дать им оружие против себя. Хитрость была в том, что он

предлагал акции в рассрочку. Он хотел получить двадцать пять долларов сразу, а три оставшихся десятидолларовых платежа распределить на следующие девять месяцев, только по истечении которых он собирался передать покупателям сертификаты акций. Таким образом он не только смог бы выплатить задолженность банкам (срок этой весьма крупной задолженности истекал в сентябре), но и не выпустить акции на рынок до конца года.

Это было совершенно непривычно. НЙФБ никогда еще не сталкивалась с такой тактикой. Даже Ливермор признался, что несколько смущен.

Несмотря на то что публика довольно скептически отнеслась к его предложению, Сондерс повторил его в марте.

Теперь уже Ливермор выказал свое отношение к происходящему. Как говорил Сондерс, Ливермор «произвел на-меня впечатление человека, несколько напуганного моим финансовым положением и не желающего оказаться вовлеченным в какие бы то ни было биржевые скандалы». Пути этих двоих разошлись.

К понедельнику 19 марта Сондерс, стоящий во главе мятежных южан, имел право востребовать 95% акций «Пиггли Убегли». Было уже ясно, что он победил. Поэтому на следующий день он потребовал от должников предоставить ему до полудня среды все принадлежащие ему акции. Цена сперва подскочила до 124 долларов, но вскоре установилась на отметке восемьдесят два доллара в связи со слухами о том, что НЙФБ готовилась приостановить торговые операции с этими акциями.

В среду утром перед открытием НЙФБ действительно объявила о приостановке торговли акциями «Пиггли Уиггли», что автоматически отодвигало и срок их возврата Сондерсу. Позже Сондерс объяснял: «По сути дела, они попытались взять меня за глотку, и поэтому я решил выбить табуретки из-под задниц этой банды шулеров и рыночных спекулянтов. Вопрос стоял так: либо я выживу и сохраню свой бизнес и состояния моих друзей, либо меня вышвырнут на свалку и будут вспоминать обо мне как о дурачке из Теннесси. В результате оказалось, что методы самонадеянных и, казалось бы, неуязвимых воротил с Уолл-стрит были опровергнуты хорошо разработанными планами и стремительными действиями».

Он заявил, что безотносительно к любым решениям НЙФБ он переносит «медведям» последний срок предоставления акций на четверг 22 марта. Причем до этой даты цена акций будет 150 долларов, а после — уже 250. В ответ НЙФБ утвердила запрет на операции с акциями «Пиггли Уиггли» и дала разрешение «медведям» улаживать свои дела до понедельника 26 марта.

В четверг акций поступило очень мало. Большая часть должников устремилась на поиски тех вдов и сирот, которые хранили в чулках акции «Пиггли Уиггли», приобретенные по пятьдесят пять долларов, и с удовольствием расстались бы с ними, ради некоторой прибыли. «Медведи» понимали, что если бы таким образом им удалось раздобыть достаточное количество акций, то они смогли бы рассчитаться с Сондерсом акциями и спасти свои шкуры.

В пятницу Сондерс осознал, что происходит, и в очередной раз изменил тактику. Теперь он заявил, что он примет акции не по 250, а по сто долларов. Меньше всего он был заинтересован в том, чтобы ему платили акциями. Ему нужны были живые деньги.

Мышеловка распахнулась, и «медведи» выскользнули. Кто-то уплатил по сто долларов, но большинство предпочитало на те же деньги купить акции и вручить Сондерсу бумагу вместо денег. Для «медведей» это представляло двойную выгоду, поскольку давало возможность существенно ослабить его положение. Между тем в сентябре он должен был расплачиваться с банками, которым задолжал пять миллионов. Наличных у него больше не было — оставались только акции «Пиггли Уиггли». Но теперь их уже не представлялось возможным продать.

Сондерс снова решил прибегнуть к помощи прессы. Он опять скупил рекламные полосы и стал предлагать акции по пятьдесят пять долларов. Реакция была жалкой. Не растеряв предприимчивости, он организовал благотворительную кампанию по распространению акций. Он воззвал к гражданской гордости южан. Бойскауты и почтенные матроны прочесывали все окрестности Мемфиса, разнося акции по домам, как будто это были щетки Эддиса. Спонсором кампании стала Торговая палата, и даже Американский легион принял в ней участие. Девизом нового сражения с северянами стал лозунг «Акции «Пиггли Уиггли» — в каждый дом». Но в отличие от лозунга «курица в каждой кастрюле» он не сработал. Местные банкиры были слишком подозрительными и предпочитали держаться в стороне. Вдобавок одна мемфисская

газета выразила недоумение по поводу того, что Сондерс тратит деньги на «Розовый дворец», тогда как полгорода бесплатно работает на него, распространяя акции. Словом, благотворительная кампания с треском провалилась.

Потерпев неудачу с акциями, Сондерс начал продавать магазины, пытаясь хотя бы таким образом расплатиться с банками. Но это было уже дурным предзнаменованием и не сулило ничего хорошего. Он обыграл янки на их поле, но как-то так вышло, что при этом остался в проигрыше. К середине августа Сондерс с достоинством признал поражение и освободил пост президента компании. Он также расстался со всем своим личным имуществом, включая и «Розовый дворец». Акции компании были распроданы с аукциона. Они пошли по одному доллару. «Розовый дворец» стал муниципальной собственностью города Мемфис. Городские власти завершили его строительство и устроили в нем музей.

А Клеренс Сондерс был объявлен банкротом.

В течение нескольких лет он пытался восстать из праха. В 1926 году федеральное большое жюри предъявило ему обвинение в почтовом мошенничестве. Им не понравилось, как он проводил свои пятидесятипятидолларовые акции через почту. Но вскоре это дело было закрыто. Через два года при поддержке нескольких друзей он открыл новую сеть бакалейных магазинов с еще более странным названием «Клеренс Сондерс, единственный владелец своего собственного имени. Магазины. Инкорпорейтед». Торговля пошла, он снова был при деньгах, переехал в новый особняк и даже стал спонсором мемфисской профессиональной футбольной команды «Соул оунер тайгерз». Затем наступил октябрь 1929 года и крах биржи. К 1930 году «великая депрессия» разорила его магазины и Сондерс снова стал банкротом.

Он дважды поднимался, дважды падал и тем не менее решил попытаться счастья в третий раз.

Он явно не учел печальную судьбу своих прежних экстравагантных названий вроде «Пиггли Уиггли» и «Клеренс Сондерс, единственный владелец своего собственного имени. Магазины. Инкорпорейтед» и на этот раз выступил под названием «Кидузл». Это были снова супермаркеты, но уже с некоторыми новшествами по части автоматике. Вместо того чтобы разложить товары на прилавках, Сондерс упрятал их за маленькие стеклянные дверцы. Каждому покупателю выдавался специальный ключ с встроенным механизмом, который при открытии стеклянной дверцы пробивал на тиккерской ленте стоимость товара. На контроле продавец брал эту ленту, вставлял в счетчик и суммировал покупки, а тем временем покупки проходили по конвейеру и для удобства покупателей упаковывались в мешки или коробки.

Представляете, как поражен был Клеренс Сондерс, когда эта идея не сработала?

Потом он еще придумал «фудэлектрик», супермаркет, в котором все должно было делаться как в «Кидузл», но только без продавца на контроле.

Сондерс умер в 1953 году, не успев привести этот замысел в исполнение.

Ричард Уитни был гораздо осмотрительней в выборе названий.

Ричард не имел никакого отношения к Уильяму С. Уитни. Его предки происходили из семей первых американских переселенцев, приплывших в 1630 году из Англии на «Аренелле», корабле, который отправился через океан вслед за «Мэйфлауэр». Ричард родился в 1888 году в семье банкира из Бостона, имевшего давние связи с «Домом Моргана» — тем самым, легендарным инвестиционным банком Дж. П. Моргана. Получив к 1912 году дипломы университетов Гротона и Гарварда, Ричард занял в семье деньги, чтобы купить место на НЙФБ, и в уже в 1916 году создал «Ричард Уитни энд К'». В основном он занимался ценными бумагами. Его старший брат Джордж, один из наиболее способных и уважаемых партнеров в «Доме Моргана», обеспечил свое будущее, женившись на дочери старшего Моргана. Ричард последовал примеру брата и в свою очередь обеспечил свое социальное положение женитьбой на девушке из состоятельной семьи, принадлежавшей к «Юнион лиг клуб». Имея все необходимые связи, Ричард быстро приобрел известность как «брокер Моргана». Но к сожалению, громкий титул не давал ему никаких реальных доходов.

А этот высокий, представительный мужчина жил на широкую ногу. Он всегда был очень ухожен и безупречно одет. Рабочую неделю он проводил в своем нью-йоркском доме, а на уик-энды обычно отправлялся в Нью Джерси. Там у него было поместье в 500 акров, где он занимался разведением эрширского скота и псовой охотой, что, естественно, требовало

большого штата obsługi. Было также известно, что время от времени он украдкой наведывается в Балтимор на свидания с некой дамой, которой он обеспечивал определенный уровень жизни. Он однажды признался, что его месячные затраты превышали пять тысяч долларов даже во времена «великой депрессии». И эта цифра скорее всего указывала только на нижнюю границу.

К сорока годам Уитни занял пост вице-президента НЙФБ. Но его снобизм, высокомерие, упрямство и эгоцентричность заслужили ему среди рядовых членов биржи репутацию «самого непопулярного из всех, когда-либо занимавших этот пост». И хотя он вращался в высших сферах — обедал в Белом доме с президентом Гувером, часто встречался в Нью-Йорке с Морганом, Бернардом Барухом, руководителем «Дженерал моторс» Джейкобом Рэскобом и т. д., — его деловые качества были безусловно ниже, того уровня, который подразумевали его общественные связи.

Если называть вещи своими именами, то Ричард Уитни был по сути своей мошенником.

Чем бы он ни занимался, у него никогда не хватало денег поддерживать тот уровень жизни, к которому он привык. А решать свои финансовые проблемы он предпочитал главным образом с помощью займов и не слишком честных сделок. Он начал занимать деньги у своего брата еще в 1921 году. Впрочем, большую часть своих долгов того времени он вернул. Но к середине десятилетия суммы займов стали увеличиваться, а возвращал их он все реже. В 1926 году Ричард выколотил у Джорджа сто тысяч долларов на покупку дома в Нью-Йорке. Через два года он «одолжил» у него же для каких-то сомнительных капиталовложений 340 тысяч долларов, которых брат уже никогда не увидел. Однако на следующий год Джордж и один его знакомый брокер ссудили Ричарду еще почти шестьсот тысяч долларов на покупку акций нескольких рискованных предприятий. Эти деньги также не были возвращены.

Во всяком случае, никто не смог бы обвинить этого человека в том, что он мелко плавает.

Помимо прочих финансовых «воздушных замков», Ричард приобрел большое количество акций флоридской сельскохозяйственной компании по производству удобрений. Но эти акции вскоре сами обратились в навоз. Примерно такую же сумму он ухнул во флоридский концерн по добыче полезных ископаемых. И снова безвозвратно.

Постоянные займы позволяли Ричарду вести роскошный образ жизни. Но с каждым новым займом Джордж все больше беспокоился, что рано или поздно кто-то из старших Морганов увидит действительное положение вещей. И тогда репутация Ричарда покатится к чертям, а вместе с ней и его бизнес. Естественно, Джордж считал себя ответственным за будущее своего младшего брата. Когда в 1929 году Ричард попросил у Джорджа еще почти полмиллиона долларов, чтобы купить себе новое место на фондовой бирже, Джордж написал Ричарду письмо, в котором постарался объяснить, как тому следует обращаться с деньгами. Он старался предостеречь брата от очевидной опасности. Однако чек приложил.

На протяжении 1929 года финансовое положение Уитни еще более ухудшилось. У него было уже почти два миллиона долларов долга. И как раз в это время президент НЙФЦ Эдвард Гарриман Симмонс, чей срок на этом посту уже подходил к концу, объявил, что считает Уитни единственным кандидатом, который мог бы баллотироваться на эту должность.

«Брокер Морганов» теперь превратился в вероятного наследника. Это открывало ему возможности для новых займов.

Судьба распорядилась так, что во время октябрьского краха биржи престарелый Симмонс вкушал с молодой супругой прелести медового месяца на Гавайских островах. Причем было известно, что перед отъездом он продал большое количество акций. Так что, когда начался весь этот хаос, фактическим президентом биржи оказался Дик Уитни. И как это ни странно, за то время пока пепелище биржи дотлеvalo у его ног, он неожиданно для самого себя стал считаться героем. После больших катастроф всегда появляются герои, и в этом, очевидно, есть резон. Восхищение подвигами героя помогает людям пережить ужас трагедии. Нью-йоркская пресса (главным образом, бульварные листки) утверждала, что в «черный четверг» 24 октября Дик Уитни собственноручно спас «Ю-эс стил». Если верить газетам, то именно Уитни с гордо поднятой головой пришел на разваливающуюся биржу и приобрел большую партию акций этой компании по цене, превышавшей рыночную. Согласно одной из версий, Уитни по распоряжению консорциума банков потратил ни много ни мало 250 миллионов долларов, чтобы вернуть доверие к бирже. Другая, более поздняя и менее романтическая версия предполагает,

что на самом деле ничего подобного не имело места — он пытался потратить деньги, но так и не смог.

Впрочем, когда речь идет о героях, не так уж важно, как все происходило в действительности. Важна легенда, а легенды строятся на том, во что верят люди. И пока пресса прославляла его и люди верили тому, что читали в прессе, ему было нетрудно стать героем. Возможно, в то время он оказался единственным подходящим человеком для этой роли. А может быть, он и в самом деле по мог спасти «Ю-эс стил». Главное, что Америка захотела в это поверить. Обладая врожденной склонностью к саморекламе, Уитни как должное принимал все восхваления, умудряясь при этом скрывать, что кризис проделал в его кармане дыру еще на два миллиона долларов.

Весной 1930 года он успешно прошествовал к трону президента НЙФБ на первый из четырех последовавших затем годовичных сроков. Однако в течение года он оказался в такой тяжелой финансовой ситуации, что буквально впал в отчаяние. Его компания, некогда оперировавшая миллионами, оценивалась в какие-то жалкие тридцать шесть тысяч долларов.

И снова Уитни решил, что может спасти положение займом в полмиллиона долларов.

Но, как и большинство займов, этот также очень быстро исчез.

Примерно в это же время у Уитни созрел план капиталовложения, который выглядел почти разумным. Ричард понимал, что рано или поздно «сухой закон» будет отменен и, когда это произойдет, начнется бум спиртного. Поэтому он сделал крупные вложения в одну компанию из Нью-Джерси, которая должна была получить большие прибыли на яблочной водке под названием «Джерси лайтнинг». Этот «благородный» напиток до отмены «сухого закона» широко изготавливался в домашних условиях, и Уитни рассчитывал, что после отмены «сухого закона» при должной рекламе и грамотном маркетинге «Джерси лайтнинг» вполне может стать национальным напитком. В чем другом Ричард и мог ошибаться, но насчет отмены «сухого закона» он оказался прав. Это произошло в 1934 году, и в первые несколько недель цена на акции «Уитни дистиллд ликерз корп.» поднялась до сорок пяти долларов. Он мог продавать их направо и налево и действительно заработал на этом кое-какие деньги. Но в Америке быстро стал появляться вкус к настоящим напиткам. На канадских складах скопились огромные запасы виски, готовые наводнить жаждущую Америку. И чем больше шотландского виски переправлялось через границу, тем быстрее забывали о «Джерси лайтнинг». Цены на акции упали до десяти долларов. Ричард Уитни снова проиграл.

Он оказался в той классической ситуации, когда был вынужден брать новые займы только для того, чтобы выплачивать проценты по старым. Кроме этой игры в «догонялки», ему теперь уже ничего не оставалось. Деньги, поступавшие в компанию на счета клиентов, представляли слишком большой соблазн и вскоре перекочевали на личные счета Уитни. Дважды он использовал доверенную ему собственность клиентов для обеспечения займов. В 1936 году, будучи казначеем нью-йоркского яхтклуба, он присвоил принадлежавшие клубу ценные бумаги на сумму 150 тысяч долларов, которые использовал в качестве обеспечения кредита по банковскому займу на двести тысяч долларов. После этого он таким же образом употребил более миллиона долларов в ценных бумагах и наличности, принадлежавшие Поощрительному фонду НЙФБ.

Сначала одалживая, а потом и воруя, Уитни тщетно пытался поправить дела. Каждый такой шаг вперед отбрасывал его на два шага назад. Он заложил все, что мог, и на своих домах и скаковых лошадях получил еще полмиллиона долларов. Но и это не помогло. Финансовая трясина засасывала его все глубже. Миллионы были промотаны. Теперь пришла очередь основных фондов.

Считают, что в период между ноябрем 1937-го и февралем 1938-го Уитни сделал свыше ста займов на общую сумму, превышающую двадцать семь миллионов долларов. Около трех миллионов он был должен своему брату и примерно половину этой суммы — другим своим друзьям. Причем большая часть этих займов была выдана ему безо всякого обеспечения. «За красивые глаза», как он это называл. В одном из исследований о его разорении упоминается, что уже ближе к концу Уитни мог подойти к совершенно незнакомому человеку на бирже и попросить в долг сто тысяч долларов.

В конце концов последовала расплата.

8 марта 1938 года «Ричард Уитни энд К'» объявила о своем банкротстве.

Через два дня прокурор округа Нью-Йорк Томас Е. Дьюи, человек, который едва не стал президентом Соединенных Штатов, выдвинул обвинение против Уитни. Вслед за этим сейчас же последовало исключение из НЙФБ. Это потрясло Америку. Герой был низвергнут с пьедестала. Журнал «Нэйшн» писал: «Даже если бы Дж. П. Морган был пойман при попытке стащить деньги с тарелки для пожертвований в соборе Св. Джона, это не могло бы смутить Уолл-стрит в большей степени».

Вслед за обвинением Дьюи последовал обвинительный вердикт уголовного суда.

Апрель еще не кончился, а Ричард Уитни уже обосновался в здании с видом на реку Гудзон в Оссенинг, штат Нью-Йорк. Последующие три года его адресом значилась тюрьма Синг-Синг.

После освобождения из тюрьмы он жил очень тихо, чтобы не сказать смиренно, и умер в 1974 году. Его финансовый крах знаменовал собой конец целой эпохи. Однако его история в определенной степени является уникальной. В те годы, когда каждый, имевший деньги и общественное положение, мог без особых усилий приумножить и то и другое, когда на НЙФБ процветали всяческие незаконные операции и спекуляции с ценными бумагами, не суметь воспользоваться всем этим, как умудрился сделать «герой черного четверга», значило поднять планку человеческой глупости и бездарности на новую высоту.

Окончательные подсчеты показали, что всего Дик Уитни пустил по ветру более шести миллионов долларов.

Англичане появляются в нашем рассказе с 20-х годов, имея за плечами богатую историю финансовых крахов.

Первая была связана с аферой компании «Саус Си».

На рубеже XVII — XVIII веков парламент учредил несколько компаний, предоставив им эксклюзивные права на освоение новых земель, торговлю, банковское дело и страхование, с тем чтобы эти компании взяли на себя часть государственного долга. По мнению законодателей, это должно было укрепить статус Британии как мировой торговой державы, а также несколько облегчить бремя налогов.

В 1711 году Роберт Харли, чье имя сегодня ассоциируется с лондонской улицей, где располагаются частные клиники и врачебные кабинеты, был канцлером казначейства. Это он разработал план сокращения национального долга путем создания компании с объединенным капиталом под названием «Управляющий и компания британских торговцев. Предпринимательство и рыбные промыслы в южных морях и других частях Америки». Через парламент Харли добился для компании эксклюзивных прав на торговлю и рыбную ловлю в Карибском море, в Южной Америке и в южной части Тихого океана, что сулило баснословные прибыли. В обмен на эти права компания согласилась принять на себя десять миллионов фунтов национального долга.

Эта компания, более известная как «Саус Си компани», выпустила акции номинальной стоимостью в сто фунтов, хотя в течении четырех последующих лет они продавались через кофейные магазины в лондонском Сити по значительно меньшей цене.

В это же время в Париже объявился один шотландец по имени Джон Лоу. Это был аферист, прославившийся и разбогатевший, выпустив в 1716 году ценные бумаги на предъявителя на свой собственный «Банк генераль», которые также принимались в счет уплаты налогов. Благодаря некоторому уменьшению процентной ставки цены на эти акции резко подскочили.

Затем Лоу взялся за свой «план Миссисипи». Идея была в том, чтобы объединить «Френч Луизиана компани» с «Кэнэда компани» и таким образом взять под контроль всю торговлю от устья Миссисипи в Мексиканском заливе до границы Канады, прихватив также области вдоль рек Миссури и Огайо. Замысел, что и говорить, был грандиозным, и подписка на акции превысила намеченную сумму. Единственной ложкой дегтя в бочке меда оказалось то, что Лоу не обладал абсолютной монополией, и, когда новая компания столкнулась с конкурентами, цены на ее акции начали падать. Однако к этому времени он уже успел превратить свой «Банк генераль» в «Банк рояль», чьи банкноты гарантировал тогда еще десятилетний король Людовик XV.

Следующим шагом Лоу сумел ввести в структуру «Луизиана компани» компанию «Френч Ист Индиз энд Чайна компани» и назвал новое объединение «Компани дез Индиз». Этой компании было дано разрешение чеканить свою монету. По сути дела, она держала в руках всю экономику Франции, поскольку выплачивала государственный долг. Цены на акции продолжали расти вплоть до 1720 года, когда Лоу объединил «Компани дез Индиз» с «Банк рояль». Однако верхушка этой пирамиды оказалась тяжелее основания. Конструкция зашаталась и через несколько месяцев рухнула. Лоу исчез неизвестно куда.

Но идея контроля над государственным долгом нашла преемника в лице сэра Джона Бланта, который в то время был директором «Саус Си компани». В 1719 году он обратился к правительству с заявлением, что в обмен на дополнительные права и субсидии его компания готова взять на себя остаток национального долга в тридцать один миллион фунтов. Члены обеих палат парламента быстро сообразили, что таким образом можно уменьшить внутренние налоги. В то время государственный долг составляли непогашаемые облигации 99-летней давности, непогашаемые облигации 32-летней давности и погашаемые облигации 4-процентного и 5-процентного займов. Блант предполагал обратить все это в акции «Саус Си». Он, правда, не поставил в известность никого из членов парламента, что собирался сорвать на этом хороший куш, монополизировав все эти акции.

Правительство согласилось на сделку, и Блант в огромном количестве выпустил новые акции «Саус Си». Публика заинтересовалась, и цены поползли вверх. С ростом цен публика заинтересовалась еще больше. Опять же, чем выше становились цены, тем меньшее количество акций уходило на выплату государственного долга, а Блант и его дружки прибирали к рукам все остальное. С февраля до июня 1720 года акции «Саус Си» поднялись со 129 до 890 фунтов.

Подобно истории с выпуском акций «Бритиш телеком» в 1985 году, ажиотаж был так велик, что подписка почти на все последующие выпуски превысила предложение. Казалось, рынок помешался на акциях «Саус Си». Ситуация усугублялась еще и тем, что законы, регулирующие выпуск акций, были довольно расплывчатыми. Вдобавок за акции можно было платить в рассрочку. Скажем, в июне «Саус Си компани» предложила к продаже акции на общую сумму пять миллионов фунтов по цене тысяча фунтов за акцию, из которых только 10 % выплачивалось сразу, а на остальные давалась рассрочка на пять лет. Кто тут мог отказаться? Это было выгодно даже самым мелким вкладчикам. Тем не менее Бланту нужно было во что бы то ни стало поддерживать уровень продаж на прежнем уровне. Сложность была в том, что теперь почти все английские компании занялись тем же бизнесом. Рынок оказался наводненным акциями компаний, созданных буквально в считанные дни и не имеющих никакого реального бизнеса, кроме торговли акциями. Это, естественно, выкачало часть тех капиталовложений, которые могли бы оказаться в «Саус Си». При наличии такого широкого выбора биржевые спекулянты стали разборчивее — они покупали только те акции, цены на которые росли. Для того чтобы поддерживать рост этих цен и вовлекать в игру новых вкладчиков, Бланту и К' приходилось объявлять все большие и большие дивиденды. А деньги для оплаты этих дивидендов они могли получить только от продажи новых акций. И как только биржевые спекулянты поняли, что происходит, начался спад, который очень быстро стал лавинообразным.

К ноябрю акции «Саус Си» упали до 135 фунтов.

Когда парламент занялся наконец расследованием этого дела, вскрылись весьма серьезные нарушения, незаконные выплаты и столкновения интересов. Компании был предъявлен счет на возмещение ущерба, согласно которому она должна была вернуть несколько миллионов фунтов из директорских фондов. Но все это были уже запоздалые меры. Трудно даже представить, сколько людей разорилось на этом деле.

Был еще и Горацио Боттомли.

Он вырос в лондонском приюте для сирот и учился на судебного стенографиста. Но в 1880-х годах он сумел проложить себе путь в газетный бизнес. В то время были очень распространены дискуссионные клубы, которые регулярно проводили свои заседания. Живя в Хэгни и принимая участие в заседаниях местного дискуссионного клуба, Боттомли сообразил, что можно неплохо заработать, публикуя отчет о еженедельных заседаниях этого клуба. Он назвал этот отчет «Хэгни хэнсард». Дело пошло, и он стал выпускать отчеты о заседаниях

других дискуссионных клубов. Спустя некоторое время он уже соперничал с очень популярной в то время «Файнэншл ньюс». Боттомли назвал свое новое детище «Зе Фай нэншл таймс». Забавно, что «ФТ» были созданы именно этим человеком, который умудрился довести до банкротства больше компаний, чем кто-либо другой, и был, вероятно, одним из самых крупных мошенников за всю историю Британии. Однако воздержимся от комментариев.

После разрыва с партнером, к которому отошла «ФТ», Боттомли каким-то образом сумел заключить контракт на издание настоящего «Хэнсарда». Подобно «Конгрешнл рекорд» в Соединенных Штатах и «Журнал оффисьель» во Франции, «Хэнсард» с начала XIX столетия представлял собой регулярный официальный отчет заседаний парламента. Надо ли говорить, что до заключения этого контракта все неуклюжие имитации Боттомли не имели ничего общего с оригиналом.

Но теперь, имея в кармане подписанный контракт, он объединил четыре типографии и издательства в консорциум «Хэнсард принтинг энд Паблшинг юнион». Пригласив в правление нескольких весьма уважаемых бизнесменов (некоторым из них он даже платил за использование их имен), Боттомли добился, что акции «Хэнсард юнион» на общую сумму в пятьсот тысяч фунтов были зарегистрированы и внесены в список для продаж на 1889 год.

Для начала Боттомли истратил 430 тысяч фунтов на покупку бумажных фабрик и печатных цехов. Затем он обратился к правлению с просьбой вдвое увеличить акционерный капитал. Они согласились. Следующим шагом он объявил вполне приличные дивиденды, что, разумеется, привлекло к нему новых вкладчиков.

Знакомая картина?

У него в правлении сидели весьма уважаемые люди, его учетные книги показывали прибыль сорок тысяч фунтов за первый год, он платил хорошие дивиденды—поэтому никто особенно не пытался вникнуть в дело поглубже. Но если бы кто-нибудь удосужился это сделать, то можно было легко установить, что для выплаты дивидендов Боттомли делал займы под основные фонды, надеясь привлечь в дело новые капиталы и таким образом выплачивать еще большие дивиденды. А попутно набивал и свои карманы. Когда же основные держатели акций компании поняли, что их деньги уходят, Боттомли попытался тянуть время. Он был вынужден это делать, поскольку этих денег у него уже не было. Устав ждать, основные вкладчики взяли компанию в свои руки и только тогда, разобравшись в учетных книгах Боттомли, обнаружили, что из миллиона фунтов основного капитала 600 тысяч связано долгами и что еще по меньшей мере сто тысяч вообще куда-то исчезли. «Хэнсард юнион» была разорена.

Боттомли был объявлен банкротом и обвинен в мошенничестве. Обвинения, выдвинутые против него, выглядели неопровержимыми. Но тут во всем блеске проявились его адвокатские способности. Досконально зная законы и прекрасно чувствуя судебную интригу (сказались годы работы судебным стенографистом), он сумел защитить себя. Судебное разбирательство длилось двадцать два дня. Жюри пришло к решению менее чем за полчаса. Вердикт был: невиновен.

Шел 1893 год.

Год золотой лихорадки в Западной Австралии. Очень модными стали акции золотых приисков. Известность, приобретенную широким освещением в прессе его судебного процесса, Боттомли решил использовать по-своему. Он начал продавать акции золотых приисков от лица компаний, которые, казалось бы, не могли разориться... но большей частью все-таки разорялись. У него было несколько удачных предприятий, и они законным образом принесли ему миллион фунтов. Однако во всех других компаниях, от лица которых он выступал, дела шли по одному и тому же, вполне предсказуемому сценарию: - щедрый первый дивиденд привлекал большое количество новых вкладчиков, а затем компания прекращала свое существование. В одном из исследований карьеры Боттомли отмечается, что из пятидесяти его компаний не менее двух дюжин были реконструированы, а двадцать остальных добровольно пошли на ликвидацию.

За счет обнищания своих клиентов мистер Боттомли к 1896 году стал мультимиллионером, обзаведясь всеми необходимыми атрибутами вроде особняка на Пэл Мэл, загородного поместья и скаковых лошадей.

В течение следующих десяти лет он начал издавать, но вскоре продал газету «Зе сан» (девизом этой вечерней газеты было «Если вы прочли это в «Зе сан», значит, это действительно так»), и она не имела никакого отношения к одноименной нынешней лондонской газете), был избран в парламент от либералов Южного Хэки, с успехом издавал дешевый еженедельный

журнал «Джон Буль» и проводил массу времени в судах, с блеском защищаясь от обвинений во всевозможных мошенничествах, злоупотреблениях и банкротствах.

Между тем благодаря журналу «Джон Буль» он стал в глазах широкой публики чем-то вроде народного героя. Журнал имел репутацию «разгребателя грязи», не боялся критиковать членов парламента (пелибералов) и горой стоял за монархию. При журнале даже было собственное детективное агентство, которое занималось розыском «жареных фактов». Все это приводило ко множеству судебных исков по обвинению в клевете, но и способствовало успеху у читателей. Не прошло и года, как о «Джоне Буле» писали как о «величайшем достижении современной журналистики». Цитата, впрочем, с полным правом могла быть адресована и редактору журнала Горацио Боттомли, который в редакторских колонках с особой яростью и язвительностью обрушивался на «акул» из Сити.

Между тем он сам вполне мог бы стать объектом разоблачений в «Джоне Буле», поскольку к этому времени изобрел новую махинацию. Когда одна из его компаний разорялась, он позволял акционерам перевести свои акции в другую компанию, предоставляя кредит на 75% предполагаемой стоимости акций. Но в этом случае акционеры либо должны были покрыть разницу в 25 %, либо потерять все во время ликвидации. Таким образом, ликвидировав компанию с капиталом в миллион фунтов, он мог ожидать быстрой и легкой прибыли в 250 тысяч фунтов.

Этот метод срабатывал до 1906 года, когда его «Джойнт сток траст энд Файнанс корпорейшн» вместе со своим крупнейшим кредитором «Селектед голд майнз оф Острэлиа» объявили о добровольной ликвидации. Боттомли предполагал сделать состояние на этих двух банкротствах, но, к несчастью, адвокат одного держателя незначительного количества акций отказался от денежной компенсации и начал настаивать на назначении независимого официального лица для ликвидации неплатежеспособной компании. Вновь Боттомли было предъявлено обвинение в мошенничестве. Очередное судебное разбирательство, где Боттомли снова защищал себя сам, тянулось двадцать восемь дней. Казалось, теперь обвинитель должен был легко выиграть, но, ко всеобщему изумлению, вердикт снова был: невиновен.

К началу первой мировой войны Боттомли лишился своего места в парламенте, так как в очередной раз обанкротился, теперь уже на сумму 233 тысячи фунтов. Но это оказалось временным явлением. В 1918 году, когда его банкротство было аннулировано, он вернулся в парламент на новый четырехлетний срок. В годы войны он занимался мошенническими военными лотереями и жульническими облигациями «Победа». Полученные наличные деньги он употребил на покупку двух убыточных газет: «Нэшнл ньюс» и «Санди ивнинг телеграф», но они серьезно истощили его ресурсы. Постепенно публика, пресса, а затем и Скотленд-Ярд стали открывать для себя его истинное лицо. Весной 1922 года Боттомли было предъявлено двадцать четыре обвинения по Закону Ларсени. Разумеется, он сам защищал себя в суде. Но через одиннадцать дней, после того как он подыпожил судебное разбирательство словами: «Вы не признаете меня виновным. Не родился еще человек, который бы признал меня виновным по этому делу», удача отвернулась от него. Он был признан виновным по двадцати трем из двадцати четырех обвинений и приговорен (в возрасте шестидесяти двух лет) к семи годам заключения. В следующем году он был объявлен личным банкротом в последний раз. Он украл и промотал свыше пяти миллионов фунтов и отсидел в тюрьме по году за каждый миллион, после чего был выпущен из тюрьмы под честное слово и провел остаток жизни (он умер в 1933 году), сочиняя статьи для газет и умоляя правительство о пенсии по старости. В качестве последнего унижения ему отказали и в этом.

Однако миллионером со знаком минус, который вывел Англию на арену двадцатых годов, был Клеренс Хейтси, «рисковый человек» новой формации.

Ему было семнадцать лет, когда в 1906 году умер его отец, оставив ему в наследство убыточный семейный шелковый бизнес, справиться с которым молодому Хейтри оказалось просто не под силу. Дело это развалилось, и он остался с восемью тысячами фунтов долга. Но тут нашелся человек, который подсказал ему, что можно сделать хорошие деньги на страховании, и Хейтри подыскал себе работу в брокерской страховой конторе. К двадцати трем годам он не только выплатил свои долги, но и зарабатывал по двадцать тысяч фунтов в год.

Впервые его поразительные способности проявились во время послевоенного бума, когда, по рассказам, Хейтри стал владельцем «Лейленд моторс»... на один день. Рассказывают, что он каким-то образом купил пакет акций «Лейленд» за 350 тысяч фунтов и продал его в течение суток почти вдвое дороже. Хотя, вероятнее всего, ему даже не пришлось платить за них — или он сейчас же нашел покупателя, или он у него уже был заранее. Впрочем, в документах «Лейленд» эта акция не зафиксирована, да и в то время вся эта компания принадлежала одной семье и маловероятно, чтобы кто-то посторонний мог завладеть контрольным пакетом. Но вполне возможно, что Хейтри просто купил и продал большую партию акций. Это выглядит очень вероятным, поскольку он уже тогда имел репутацию игрока и «рискового человека» и такие дела были вполне в его духе.

Как бы то ни было, но он где-то в то время загреб большие деньги, потому что в 1920 году сумел создать «Коммершл бэнк оф Ландон», позже сменивший свое название на еще более звучное: «Коммершл корпорейшн оф Ландон». Кроме того, Хейтли еще в 1919 году основал «Бритиш гласе индастриз». Обе компании с успехом продавали свои акции, и к 1922 году он «стоил» 2,25 миллиона фунтов. Он жил в особняке на Грейт-Стэнхоуп-стрит, неподалеку от «Дорчестер Хоутел» в Парк-лейн. Он держал более десяти человек домашней прислуги. Цокольный этаж его особняка был отделан под старый английский пэб. На первом этаже был плавательный бассейн. У него был загородный дом в Сассексе, скаковые лошади, произведения искусства и вторая по величине в мире гоночная яхта. Чтобы держать ее на плаву он содержал постоянный экипаж в сорок человек.

Но при том, что он владел «Дрейпери энд Джeneral инвестмент траст», который позже вошел в «Дебенхэм груп», а также контролировал компанию по муниципальным займам «Корпорейшн энд Джeneral секьюритиз», он с самого начала своей карьеры был склонен завышать свои возможности и переоценивать свое искусство в области финансов. Так, «Коммершл корпорейшн оф Ландон» была ликвидирована в 1923 году. Пытаясь спасти компанию, Хейтри вложил в дело часть своего личного состояния, но только потерял на этом 750 тысяч фунтов. Через три года последовал крах «Бритиш гласс». Примерно в то же время он вывел на рынок «Джyт индастриз», и вскоре потребовалось крупное сокращение акционерного капитала, чтобы спасти эту компанию.

Но Хейтри был не из тех, кто долго переживает неудачи. Сколько раз его сбивали с ног, столько раз он снова поднимался. «Лоу таймс» писала по этому поводу: «Мало кто ожидал, что после своих первых неудач Хейтри сумеет вернуться. И то, что он сумел это сделать, является одним из удивительнейших фактов во всей истории бизнеса».

Во второй раз сколачивая состояние, Хейтри в течение нескольких лет обдумывал план перекупки «Юнайтед стил компаниз», контролировавшей около 10% производства стали в Британии. С мая 1927 года под личиной «Остин фрайз траст» он начал закупки нескольких сотен чугунных литейных цехов и наконец объединил их в «Эллайд айронфаундерз лтд». С этого плацдарма в мае 1929 года он нацелился на «Юнайтед стил». Стальная промышленность переживала тяжелые времена. В лучшие годы «Юнайтед стил» оценивалась в двадцать семь миллионов фунтов, а когда Хейтри начал охоту за их акциями, стоимость компании составляла меньше 20% от этой цифры. Помимо серьезных проблем с наличностью, у «Юнайтед стил» было трехмиллионное превышение кредита в банках. Выплаты дивидендов запаздывали, и кредиторы установили мораторий. Но Хейтри был убежден, что главный бизнес компании имеет надежную основу. Он согласился оплатить превышение кредита и выкупить бывшие в обращении акции по рыночной цене на общую сумму пять миллионов фунтов. Это означало, что всего ему требовалось восемь миллионов.

С помощью друзей из Сити ему удалось собрать половину этой суммы, но после встречи с лордом Берстедом в «Монтегю Стэнли» он обрел уверенность, что банк поможет ему со второй половиной.

Они договорились о новой встрече через пару недель.

Однако за эти две недели в Англии пришло к власти второе в ее истории лейбористское правительство, и место Стенли Болдуина занял Джеймс Рамсей Макдональд. Сити отреагировало так, как оно всегда реагирует на лейбористские правительства. Мужчины в деловых костюмах в полоску сменили котелки на боевые шлемы. Цены на акции упали, и банки стали закрываться.

Когда Хейтри вновь пришел в «Монтегю Стэнли», Берстед заявил, что никакой договоренности между ними не существовало.

Хейтри был просто убит.

Речь шла о его репутации, и кроме того, если он отказывался от дела, многие из сорока тысяч акционеров «Юнайтед стил» имели бы основания предъявить ему претензии. Если же он собирался продолжать, то ему была необходима немедленная поддержка. Об Уолл-стрит не могло быть и речи, поскольку она традиционно не доверяла лейбористскому правительству, а в Сити вдруг начали поговаривать о возможных национализациях, что вызывало естественное недоверие к перспективе быгг вовлеченным в такое опасное в этом смысле дело, как производство стали. Оставались только коммерческие банки. Однако они были осведомлены о затруднительном положении Хейтри, и если бы даже ему и удалось с ними сговориться, то условия оказались бы весьма тяжелыми. Вдобавок, если он не сумеет добиться поддержки банков, в Сити это могло быть расценено как отсутствие доверия, что должно пагубным образом сказаться и на других его делах.

Еще больше усугубляло положение то, что тогдашний управляющий «Бэнк оф Ингленд» Монтегю Норман давно собирался свести счеты с Хейтри. Эти двое никогда не были друзьями, и Хейтри писал в своем дневнике, что Норман («мой давний недоброжелатель») тайно орудовал за кулисами, чтобы («самым серьезным образом») помешать его планам. «Вполне возможно, в глазах лондонского Сити я выглядел опасным выскочкой, вносящим смуту в их отлаженный деловой мир. Теперь как раз представлялся случай преподать мне заслуженный и сокрушительный урок».

Вполне сознавая, что ведет игру на невыгодных условиях, Хейтри тем не менее пытался любой ценой найти источники финансирования. И кое-что ему удалось собрать. Но до искомой суммы не хватало еще девятьсот тысяч фунтов. И тогда в последний момент Хейтри и его друзья состряпали план, который помог бы им получить на время столь необходимые деньги. Они решили выпустить поддельные облигации муниципального займа под грифом «Корпорейшн энд Дженерал секьюритиз». Предполагалось, что они продадут бумаги в рассрочку, получают деньги за первый платеж и сразу же перенесут дату регистрации. Это отсрочит также и дату второго платежа, а тем временем их стальной бизнес принесет наличные деньги, на которые можно будет выкупить обратно свои фальшивые облигации.

Разумеется, это было незаконно. И, разумеется, они знали, что это незаконно. Не существовало никаких облигаций муниципального займа. Но Хейтри и его друзья убедили себя, что это только экстренная временная мера и через несколько недель все будет в порядке.

А между тем в Сити уже пошли слухи о том, что у Хейтри неприятности. Акции некоторых его компаний, и в особенности «Остин фрайерз траст» начали падать в цене. Для того чтобы поддержать цены, Хейтри был вынужден покупать собственные акции. Ему понадобилось почти полтора миллиона фунтов, чтобы удержать «Остин» на плаву. Кроме того, из 1,6 миллиона фунтов, которые они рассчитывали получить за фальшивые облигации, удалось собрать только половину, и это вовсе не приблизило их к цели.

Слегка впад в панику, оттого что обман не сработал, Хейтри в августе 1929 года запрятал гордость в карман и отправился к Монтегю Норману. Говорят, что их беседа была весьма откровенной. Хейтри пытался убедить Нормана, что при поддержке центрального банка слияние может пройти безболезненно и «Юнайтед стил», а также вся двадцатимиллионная империя Хейтри еще могут быть спасены. Однако Норман, по всей видимости, не желал об этом даже слышать. Он вроде бы выразил мнение, что Хейтри слишком много заплатил за «Юнайтед стил». Таким образом, опасения Хейтри подтвердились. Управляющий «Бэнк оф Ингленд» действительно собирался преподать ему жестокий урок. Встреча закончилась тем, что Норман решительно отказался оказать какое-либо содействие.

14 сентября один из ближайших партнеров Хейтри итальянец Джанни Джальдини отправился в краткосрочный отпуск. Но вместо того чтобы, как планировалось, поехать в Швейцарию, Джальдини отправился домой в Италию, у которой не было соглашения с Англией о выдаче преступников. В его чемодане лежали 400 тысяч фунтов, принадлежащих Хейтри.

А через пять дней Хейтри был вызван к сэру Джильберту Гарнси, одному из самых уважаемых в Сити аудиторов. К его компании «Прайс уотерхаус» обратился «Ллойдз бэнк» с просьбой провести ревизию учетных книг Хейтри.

Его акции падали в цене, его книги подлежали ревизии, ему ничего не оставалось, как признаться в выпуске поддельных бумаг. Он пытался объяснить, что это было как бы полумерой, только для того чтобы заполучить «Юнайтед стил», и тогда все долги были бы выплачены. Но по подсчетам Гарнси, при девятнадцати миллионах фунтов долга основные фонды Хейтри составляли только четыре миллиона. И к тому же теперь обнаружилось мошенничество.

Как подобает джентльмену, Хейтри предложил сэру Джильберту сопровождать его в ближайший полицейский участок. Но к удивлению Хейтри, Гарнси (вероятно, также в духе клубных джентльменских традиций Сити) сказал, что дело еще можно спасти и что он лично поговорит с Монтегю Норманом.

Гарнси поспешил к Норману.

А Хейтри поспешил к своему адвокату.

В тот же день, когда Хейтри и члены его совета встретились с Гарнси, сэра Джильберта объявил, что «Бэнк оф Ингленд» ответил отказом. Норман забил тревогу. Был предупрежден президент фондовой биржи, и продажа акций Хейтри была приостановлена. На следующее утро Хейтри и члены его совета явились в офис генерального прокурора и признались в совершении колоссальной мошеннической операции.

В тот же вечер Клеренс Хейтри оказался в тюрьме.

Он все еще ожидал суда, когда биржа лопнула.

Наконец в январе 1930 года состоялось слушание дела.

Поверженный Хейтри отдался на милость суда. «Когда я увидел, что дело приняло серьезный оборот, я поставил на карту все, что имел, до последнего пенни, мою репутацию и мою свободу, чтобы только предотвратить это ужасное крушение. Я пошел на огромный риск, хотя мог бы позволить делам идти своим чередом и остаться свободным человеком. В этом случае бремя потерь обрушилось бы на тысячи держателей акций по всей стране, тогда как сейчас несчастье постигло сравнительно небольшое количество людей».

Далее он заявил: «Более того, пойдя на этот риск, я теперь окончательно и необратимо разорен. Мое имя стало притчей во языцех, и если я буду признан виновным, то, когда-бы я ни вышел из тюрьмы, наказание будет попрежнему преследовать меня».

Затем, поблагодарив друзей и семью за поддержку, он заявил судье: «Я не хочу прикидываться дураком. Я прекрасно понимал, на что иду, но в равной степени у меня были все основания считать, что я спасаю положение и таким образом защищаю моих кредиторов. Сэр Джильберт Гарнси уже говорил, что ни одно пенни из денег, добытых незаконным путем, не попало ни к кому из нас в карман. Пока мне предоставлена возможность оправдаться (а мне это сделать нетрудно), я постараюсь доказать вам, что все мои действия, как ни дико это может прозвучать в свете всех последующих событий, были продиктованы лишь желанием поступить как должно и что мотивы моих действий были чисты и бескорыстны. А теперь, сэра, я готов безропотно принять любое наказание, которое меня ждет».

Но обвинитель остался равнодушен ко всему этому. Дело было настолько сложным и запутанным, что ему понадобилось четыре дня, чтобы разъяснить суду суть самого мошенничества. Хейтри признал, что им были допущены некоторые «нарушения», и генеральный прокурор построил на этом свое заключение: «Слово «нарушения» не совсем подходит для подобных действий. Если это называть «нарушением», то что же тогда «преступление»?» Он заявил, что, без сомнения, Хейтри и его ребята все время надеялись выкрутиться и как-то расплатиться за фальшивые бумаги, до того как все это вылезет наружу. «Я думаю, что в истории было много таких случаев, когда человек брал кассу, собираясь поставить деньги на лошадь или на что-то еще в этом роде, и надеялся в случае выигрыша непременно вернуть деньги».

Хейтри был приговорен к 14 годам. Нельзя сказать, что он принял этот приговор «безропотно», поскольку подавал апелляцию (впрочем, вполне безуспешно). Выйдя из тюрьмы в 1939 году, он написал книгу под названием «Сасг из тьмы», в которой отстаивал теорию, что причиной политической и экономической нестабильности является неудачное распределение населения на земле и взаимозависимость наций. В 50-х годах он попробовал проворачивать кое-какие дела, но успех был незначительным. Хейтри умер в июне 1965 года.

Однако настоящим королем среди всех миллионеров со знаком минус был неотесанный, грубый, стройный, женолюбивый, непрерывно курящий (десять гаванских сигар в день) выходец из Новой Англии по имени Джесс Лористон Ливермор.

К концу 20-х годов он был живой легендой Уолл-стрит.

Он родился в Новой Англии в 1877 году и впервые почувствовал вкус к акциям и облигациям в четырнадцать лет, когда за доллар в неделю выписывал мелом на доске котировки на брокерской бирже в Бостоне. Он мог бы там и остаться, если бы не его уникальная способность моментально считать в уме. Он быстро понял, что может с ходу выдавать проценты и таким образом определять колебания цен. А когда он начал каждый вечер записывать эти проценты и цены в записную книжку, он также осознал, что может проследить некоторые тенденции в этих ценах.

В то время Бостон кишел нелегальными брокерскими конторами. За витриной почти каждого магазина скрывались заведения, где биржевые маклеры заключали пари на движение цен на акции. В Англии сегодня существует несколько хорошо организованных «индексных» компаний, которые занимаются в точности тем же самым. В «Лэдбрук индекс» или в «Ай-джи индекс» принимают по телефону ставки от клиентов, которые полагают, что могут предсказать подъем или падение индекса Доу Джоунса, индекса Хенг Сепг, ФТ 100 и так далее. Вы ставите деньги на каждый пункт — пять фунтов, пятьдесят фунтов, пятьсот фунтов, сколько хотите, — и если индекс поднимается на десять пунктов, вы получаете в десять раз больше, чем поставили. Если индекс падает на десять пунктов, вы проигрываете в десять раз больше, чем поставили. Современные «индексные» компании по заключению пари имеют небольшой «спред» между ценой покупки и ценой продажи, поэтому могут, подобно футбольным и беговым тотализаторам, страховать свои позиции. Причем некоторые из этих служб по заключению «индексных» пари дают несколько отличную котировку цен на покупку или продажу. Таким образом, сообразительный биржевой спекулянт может придумать систему мини-арбитражной операции, при которой он ни в каком случае не останется в проигрыше.

Математические способности Ливермора и его система ставок очень скоро привели к тому, что его отлучили ото всех нелегальных контор в окрестностях Бостона. Не помогала даже маскировка. Поэтому в возрасте двадцати одного года, имея в кармане две с половиной тысячи долларов, он направился в Нью-Йорк.

Натренировавшись в провинции, он явился со своими талантами прямо на Уолл-стрит. И продолжал выигрывать. Одни умеют жонглировать тарелками, другим дано играть Гамлета, а Ливермор, казалось, был рожден для фондовой биржи. У него было природное чутье, подсказывающее ему, когда акции той или иной компании дошли до своего предела и должны пойти вниз. Поэтому он заделался профессиональным «медведем».

Он был хорош в своем деле, и все знали об этом. Но однажды вечером в 1906 году он сделал шаг от хорошего к великому. Он гулял со своей подружкой в АтлантикСити (там были самые фешенебельные места для прогулок на всем Восточном побережье) и заглянул в брокерскую контору, чтобы мельком взглянуть, как идут дела. Акции были ра подъеме. Погоду делали «быки». Но тут его внимание привлекла одна компания. Это была «Юнион пасифик рейлроуд». Ее акции шли очень высоко. Он понял, что они должны скоро пойти вниз, и дал брокеру распоряжение продать три тысячи акций. Они продолжали подниматься. На следующий день он продал еще две тысячи акций, отделался от подружки и рванул назад в Нью-Йорк.

Это было 18 апреля.

Акции «Юнион пасифик рейлроуд» поднимались все выше и выше. И тут грянуло землетрясение в Сан-Франциско.

Железные дороги превратились в груды обломков. Акции компании резко пошли вниз. И еще до исхода вечера Джесс Лористон Ливермор стал миллионером.

Не прошло и года, как Ливермор снова продавал вопреки растущему рынку. Перед самым крахом НИФБ. В этот период его дневная прибыль доходила до сотен тысяч долларов.

Разумеется, ему не всегда удавалось попасть в яблочко. В 1908 году он потерял на хлопке ровнехонько миллион долларов. Зато первая мировая война принесла ему громадные прибыли на стали и на бензине, причем некоторое время он даже играл на повышение, небезосновательно полагая, что война будет способствовать расцвету этих отраслей промышленности, а затем, как только было подписано перемирие, вернулся в лагерь «медведей», поскольку понимал, что

солдаты, возвратившиеся с фронта, создадут безработицу, которая, в свою очередь, вставит палки в колеса «перегретой» экономики.

И хотя с той поры Комиссия по ценным бумагам и биржам и ввела всевозможные ограничения на игру на понижение, к этому времени Ливермор был уже настолько могущественным «медведем», что порой достаточно было только пройти слухам, что он продает какие-то акции, как цены на них действительно начинали скатываться вниз.

К 1925 году поговаривали, что он «стоит» двадцать пять миллионов долларов. Разумеется, к этому прилагалось все, что должен иметь состоятельный человек: великолепная квартира (в доме 817 на Пятой авеню) с окнами на Центральный парк, собственный вагон для путешествий по железной дороге, виллы в Европе, поместье на северном побережье Лонг-Айленда и даже роскошь, почти неслыханная для тех лет, — собственный самолет.

Естественно, богатство, которое он и не думал скрывать, превращало его в постоянную мишень для прессы. Газеты шпыняли его на каждом шагу за приверженность к игре на понижение и за неуклонное стремление продавать вопреки рыночным тенденциям. Но именно на этом пути ему почти всегда сопутствовала удача, что вкупе с шикарным образом жизни порождало постоянную зависть. Его нельзя было назвать чересчур щепетильным в отношении женщин. Одно дело — содержать любовниц на своих виллах, разбросанных по всему свету, но трезвонить на весь мир о своих любовных успехах и сексуальных достижениях — это уже совсем другое. Его излюбленным вечерним развлечением было раскатывать по Нью-Йорку в своем желтом «роллс-ройсе» и «снимать» девочек. Этот парень с тягучим бостонским акцентом, оскорблявший английский язык бесконечными «dems» и «dees», мог цитировать Библию (результат строгого новоанглийского кальвинистского воспитания) и тут же, через запятую, рассказывать о подробностях своих ночных приключений. Впрочем, что касается бизнеса, то здесь он был гораздо менее откровенен.

Его офис располагался на одиннадцатом этаже «Хекшер билдинг» на Пятой авеню, причем швейцару у входа платили за то, чтобы он на все вопросы отвечал, что никогда не слышал о человеке по имени Ливермор. Если же посетитель заявлял, что его ждут, швейцар должен был найти его фамилию в списке назначенных посетителей. Следующую проверку осуществлял телохранитель перед входной дверью в офис. За этой дверью почти полсотни человек суетились вокруг десятков телефонов, телеграфных и телетайпных аппаратов. Кроме того, на большом табло непрерывно демонстрировались самые свежие котировки акций. Это был оборудованный по последнему слову техники командный пункт экспертов и аналитиков, помогавших Ливермору быстро понять и оценить тенденции рышка. Сюда же поступали данные от секретных платных осведомителей, разбросанных по всей Уолл-стрит.

В двадцатых годах Ливермор наращивал свое состояние, совершая короткие «медвежьи» набеги на биржу. Но когда накатил 1929 год и место в Белом доме занял Герберт Гувер, Ливермор понял, что нестабильность экономики создала на фондовой бирже такую ситуацию, о которой раньше и мечтать не приходилось. Как-то мартовским утром он начал продавать акции промышленных компаний, затем переключился на железные дороги, а когда по бирже пронесся слух, что он вышел на тропу войны, взялся за нефтяные компании. На следующий день, когда цены пошли вниз, он выкупил обратно все, что продал, и за три часа стал богаче на двести тысяч долларов.

Летом и особенно в начале осени 1929 года американская экономика была на подъеме. Все вокруг говорили, что настали хорошие времена. Деньги на Уолл-стрит стекались не только из Европы (впрочем, английские деньги не могли достаточно быстро обращаться в американские акции, поскольку британские инвесторы безуспешно пытались бороться с лейбористским правительством), но и из всех уголков Соединенных Штатов. Казалось, вся страна ринулась на фондовую биржу. Вступительный взнос сравнялся с ценой газеты. Гигантская армия мелких спекулянтов сняла со счетов банков свои сбережения в несколько сотен долларов, чтобы играть на бирже.

Но Ливермор старался трезво смотреть на эту всеобщую эйфорию. Тщательнейшим образом изучив финансовую прессу и сопоставив эту информацию с полученной через свои разведканалы, он пришел к выводу, что американская промышленность и американские банки стоят на пороге катастрофы. Экономика попросту не может постоянно перегреваться — рано или поздно пар должен выйти наружу.

А это, по его предположению, могло означать начало грандиознейшей игры на понижение, которую когда-либо видел свет.

Первый сигнал поступил в сентябре 1929 года, когда в газетах появились сообщения, что Британия обеспокоена положением стерлинга. Слух о скандале с Хейтри дошел до Америки, и Ливермор заинтересовался, почему «Бэнк оф Ингленд» не помог Хейтри. Не захотел или не мог? Заинтригованный этим, он стал наводить справки через своих английских «агентов». Они сообщили, что в Британии пытались найти возможность поднять престиж фунта стерлингов. Это могло означать традиционное в таких случаях повышение учетных ставок «Бэнк оф Ингленд». Американский Федеральный резервный банк поднял свои учетные ставки на 1%, и британцам не оставалось ничего другого, как последовать этому примеру. А в этом случае поток английских денег на Уолл-стрит должен был иссякнуть. Следовало также ожидать, что британские держатели акций начнут массовые продажи акций. По мнению Ливермора, все это должно было привести к падению цен.

В это же время Ливермор узнал, что известный экономист Роджер У. Бэбсон собирался выступить со своим традиционным вступительным словом на ежегодном собрании «Нэшнл бизнес конференс». Ливермор знал, что Бэбсон, как и он сам, был «медведем» и в течение двух последних лет давал самые пессимистические прогнозы. Еще в 1928 году он заявил, что если Эл Смит и демократы придут к власти, то это приведет к серьезнейшему экономическому спаду. Однако Эл Смит и демократы не пришли к власти. К власти пришел Гувер и республиканцы. Поэтому пророчества Бэбсона не были приняты всерьез. Впрочем, разбирая свои досье, Ливермор мог заметить, что и в прошлом мрачные предсказания Бэбсона не пользовались особой популярностью. Но несмотря на то, что и сам он никогда не был склонен придавать значение пророчествам Бэбсона, он не мог не предположить, что в какой-то момент они действительно могут сбыться.

Обобщив всю эту информацию, Ливермор обратил внимание на то, что в последние несколько месяцев все газеты старались переплюнуть друг дружку, воспевая «лучшее из времен». Но все это уже несколько поднадоело, а никаких других новостей не намечалось. И если сейчас могло появиться что-то, что бы заставило газетчиков всей страны иначе взглянуть на это «лучшее из времен», то, по мнению Ливермора, такую роль способно было сыграть именно выступление Бэбсона.

Он посадил своих сотрудников на телефоны, и в редакции газет прошла «утечка информации» о том, что Бэбсон должен выступить с речью огромной важности. Как только машина была запущена и пресса встала на изготовку, Ливермор через своих брокеров по всей стране начал продавать акции.

К тому времени, когда Бэбсон вышел на трибуну, Ливермор уже продал акции на общую сумму триста тысяч долларов.

Не прошло и получаса после того, как Бэбсон заявил собравшимся, что «рано или поздно наступит кризис, который поглотит основные капиталы и приведет к падению барометра Доу Джоунса на шестьдесят — восемьдесят пунктов», как печатные агентства уже сообщали по всем видам связи: «Экономист предсказывает падение фондовой биржи на шестьдесят — восемьдесят пунктов!»

Ливермор продолжал продавать.

Эти новости появились практически во всех дневных газетах и прозвучали практически во всех радиопрограммах.

Он продолжал продавать вплоть до самого прекращения торговли, а к этому времени другие экономисты выступили с упреками и резкими выпадами в адрес Бэбсона и его сверхразрекламированной речи. На следующее утро Ливермор выкупил обратно все акции, которые продал накануне. Через несколько дней на бирже все встало на свои места. Так Джесс Ливермор провернул еще одну из своих блестящих комбинаций.

Затем наступил октябрь.

Первый взрыв, разорвавший биржу в клочья, грянул в четверг 24 октября.

Состояния рассеивались, как грибковидные облака.

Второй взрыв доконал ее во вторник 29-го.

Но Ливермор, подобно горстке других, уже давно все распродал.

Имея более чем достаточно денег, чтобы обеспечить себе весьма экстравагантную старость, он тем не менее остался в игре.

Но, к сожалению, его время прошло.

К 1930 году что-то в нем сломалось. Трудно сказать что могло произойти, но Джесс Ливермор начал терять свое чутье. Возможно, на него таким образом повлиял возникшие семейные проблемы. А может быть, как каждый великий спортсмен, он просто прошел свой пик вслед за которым всегда идет катастрофический спад. Кто знает? Впрочем, так ли это важно? Просто велит «медведь» внезапно впал в зимнюю спячку.

К концу 1931 года половина его состояния улетучлась.

К 1933 году не стало и второй половины.

Около 30 миллионов долларов было потеряно " «верных» делах, где, казалось, проигрыш был невозможен, делах, подобных тем, которые он с блеском обделывал прежде...

К тому времени Комиссия по ценным бумагам и биржам изменила многие правила игры на понижение. Если раньше была установка «пусть остерегается покупатель», то теперь она превратилась в «пусть остерегается продавец». Это и подкосило Ливермора.

К 1934 году он спился. От прежнего Ливермора осталась лишь тень. Он был растерзан биржами и брошен на потеху старым врагам. Денег у него уже не осталось совсем. 4 марта 1934 года он объявил о банкротстве. Его долги составляли 2,26 миллиона долларов, тогда как его имущество оценивалось в 184 тысячи, и даже эта цифра была небесспорна.

Едва перебиваясь с хлеба на квас, он сумел 1940 году издать книгу «Как вести торговлю на бирже». Но он явно опоздал с этим на десяток-другой лет. В его лучшие годы она могла бы принести миллионы. Но кому нужны советы неудачника? Книга с треском провалилась. В ноябре того же года он зашел в мужской туалет отеля «ШерриНизерлэнд», вынул из кармана пистолет и выстрелил себе в голову.

Он оставил записку: «Моя жизнь не удалась».

АЛЕК ХЭРБЕДЖ. ЯРКОЕ УГАСАНИЕ

Когда-то Алек (или Алекс) Уильям Хэрбедж владел замком в Шотландии, поместьем «Саттон Мэйнор» в Англии и землями, на которых паслись его стада. Он имел доступ к людям с высоким положением и сказочную коллекцию произведений искусства.

Теперь от всего этого ничего не осталось.

А если и осталось, то надежно спрятано.

Будет ли когда-нибудь найдено, зависит от британских и американских судов и от тысяч частных лиц, пытающихся все это найти.

Разыскивается более шестидесяти девяти миллионов долларов.

Хэрбедж родился в 1930 году. Его называют «толстяком», потому что в разное время он весил 350, 400, а то и 450 фунтов.

Это соответствует двадцати четырем, двадцати восьми или тридцати двум стоунам.

Он основал «Ай-эм-эй-си экономик энд Файнэншл ревью», под эгидой так называемого Ватманского института стратегических экономических исследований и группы компаний «Капримекс».

Он занимался товарными операциями.

По крайней мере, так он утверждает.

Но по этому поводу есть сомнения.

Хэрбедж считает Себя жертвой. Он говорит, что все его проблемы в те времена, когда он еще имел свои шестьдесят девять миллионов, заключались в том, что он был бельмом на глазу истеблишмента.

«Поскольку я закончил хорошую частную школу, считалось, что я должен присоединиться к истеблишменту, а не «раскачивать лодку», как они выражаются. А я, со своей стороны, всегда стремился бороться с истеблишментом. Особенно когда, окончив колледж по классу дирижирования, я понял, что не смогу зарабатывать этим на жизнь».

Впрочем, в архивах колледжа «Уитгифг», где он учился, нет никаких записей о том, что он его закончил. Никто там также не припоминает, чтобы он обладал выдающимися талантами — музыкальными или какими-нибудь другими. Завершив учебу, Хэрбедж нашел место продавца грампластинок в компании «Декка», а в двадцать один год открыл собственное дело.

«Именно тогда я впервые столкнулся с истеблишментом. Выяснилось, что «Декка» и «И-эм-ай» владели компанией «Фоногрэфик перформанс», и если кто-то хотел, чтобы его пластинки звучали в эфире, он должен был передать им права на свой гонорар. Я решил, что этого не будет, и разорвал с ними отношения. Они заявили, что не дадут мне работать в этом бизнесе. Я продал свою компанию и через два года вернулся в бизнес в качестве представителя «Дойче граммофон». Я впервые вывел эту компанию на английский рынок, чему, разумеется, там никто не был особенно рад».

По другой версии (естественно, не его собственной) дальше события развивались так: Хэрбедж и «Дойче граммофон» разошлись во мнениях относительно его чересчур конспиративного стиля ведения бухгалтерских книг, и «Дойче граммофон» не слишком вежливо указала ему на дверь.

После чего он объявился в Борнмуте с компанией под названием «Мерчант гаранти траст».

«Я основал небольшую финансовую компанию. Пять лет все шло очень хорошо. Но потом мой самый крупный клиент разорился, и всему пришел конец. Это было примерно в 1963 году, и тогда у меня возникли первые серьезные неприятности. «Мерчант гаранти траст» оказалась в долгу на пятьдесят «штук», из которых я смог покрыть только сорок».

Согласно другим источникам, «Мерчант гарантии траст» разорилась, оставив после себя двести тысяч фунтов долга.

В том же 1963 году Хэрбедж основал «Бэнк оф Валетт». Офис банка располагался в Вест-Энде. Для привлечения клиентов там играла духовая музыка и подавался бесплатный кофе. В банковской деятельности Хэрбеджа участвовала также компания «Евротраст лтд.», через которую он предлагал своим банковским клиентам вкладывать деньги в «растущие акции ведущих европейских и английских компаний».

Банк ликвидировался в 1964 году.

«Евротраст» тоже.

«Это было очень трудное время. Я тяжело болел. Мое здоровье совершенно расстроилось. И когда я лежал в «Гайз хоспитал», пришло сообщение, что я должен провести ежегодное общее собрание «Евротраст лтд.». Выбрали время, нечего сказать! Врачи решили, что я не должен этого делать. Мне прислали письменное уведомление. Я ответил, послушайте, мне нужно ехать в Испанию на реабилитацию, разберемся, когда я вернусь. Штраф был всего пять фунтов. Короче, я уехал в Испанию. Пока я был там, я связался с солиситором и спросил, не может ли он все уладить, потому что я вернусь только через девять месяцев. А они сказали, мы не знаем, вернетесь вы или нет, и выписали ордер на мой арест, как будто я был беглым уголовником. И когда я вернулся, меня посадили только за то, что я не провел ежегодное общее собрание компании».

В судебных документах говорится, что он был приговорен к шести месяцам заключения. Но там говорится еще по крайней мере о трех нарушениях Закона о компаниях. Хэрбедж не только не провел ежегодное общее собрание — он обвинялся также в том, что не опубликовал бухгалтерский отчет и отчет о прибылях и убытках. Он отсидел четыре месяца, уплатил штраф пятьсот фунтов и триста фунтов судебных издержек.

Хотя его банковская деятельность продолжалась (он основал «Ландон дэнс студиоз», которая прекратила свое существование в 1965 году), продолжали расти и долги. И в 1965 году он объявил о банкротстве.

«Я вышел из тюрьмы и не мог взяться ни за какое дело. Каждый раз, когда мне удавалось что-то найти, появлялся официальный получатель долга и прикрывал лавочку. Я начал было издавать деловой бюллетень, но, услышав, что получатель меня разыскивает, уехал на острова Чэннел, куда не распространяется британская юрисдикция. Там они ничего не могли мне сделать. Дела пошли на лад. Я снял квартиру и маленький офис. Я провел там около шести месяцев, и вдруг однажды мне позвонили из банка и сказали, что официальный получатель сегодня утром заморозил мой счет. Он не имел права этого делать. Это противозаконно. Но ему это удалось».

На самом деле с согласия местных властей закон допускает подобные вещи.

«Я понял, что дальше так идти не может. А тут еще в «Таймс» появилась большая статья против меня. Что-то вроде есть, мол, такой Алекс Хэрбедж, не восстановленный в правах

банкрот, который открыл дело в Гернсли. Но в этом не было ничего противозаконного. Гернсли находился за пределами британской юрисдикции. Но я решил: хватит с меня этой проклятой Англии и всего, что с ней связано. Взял я с собой несколько «штук», которые мне удалось заработать, собрал вещи и отправился в Цюрих. Там я снял однокомнатный офис на четвертом этаже и снова ударился в товарные операции».

В то время, по его словам, он начал работать со Ставросом Ниархосом и его людьми. Он ввел их в этот бизнес.

«Они ничего не понимали в этом деле. А я тогда весьма успешно делал деньги на какао, меди, серебре и тому подобном. Эти греки были замечательными клиентами. У них было полно денег, и они рисковали как сумасшедшие. Я с ними отлично ладил. Мне всегда нравился средиземноморский тип. Это все было в 1967 — 1968 годах. Замечательное время. Верни Корнфилд процветал. Да и все остальные тоже. Я довольно хорошо знал Берин и решил, что мне не грех у него поучиться. И я уцепился за идею, что хорошо бы высвободить деньги, которые куча людей всадила в эти взаимные фонды. Я хотел открыть фондовую биржу для клиентов взаимных фондов в Германии и решил вложить двадцать пять тысяч фунтов в рекламную кампанию».

Его реклама появилась в газетах, и спустя несколько дней его офис был завален мешками с письмами.

«Через девять недель мы переехали в одиннадцатизэтажное здание и увеличили штат до двухсот человек. Мы получали от клиентов Корнфилда по два-три миллиона долларов в день. В это время в Штатах появились фонды без нагрузки, и мы говорили клиентам: послушайте, это же безумие отдавать 8,5%, когда мы можем подключить вас к таким фондам, у которых вообще нет нагрузок. И все это — за брокерский гонорар в 1,5%».

«Да,— вспоминает он,— это был фантастический бизнес. Что-то необыкновенное. Вообще, все тогда шло великолепно. Именно в то время я встретил свою теперешнюю жену. До этого я был дважды женат. Все шло очень хорошо до того самого дня, когда Корнфилд вдруг решил разориться. Или кто-то решил вытащить из-под него стул, что, наверное, ближе к истине. Мы могли бы выжить. Мы свернули операции, сократили расходы и так далее. Но близился конец 1970 года, и на НЙФБ акции упали на 250 пунктов. Все стали продавать свои акции, и каждый, кто имел отношение к взаимным фондам, стремился из них выйти. А деньги делаются не тогда, когда люди выходят из фондов, а когда они в них вступают».

А потом, в январе 1971 года, осматривая в Англии яхту, которую он собирался купить, Хэрбедж поскользнулся на сходнях и упал в трюм. «Когда через три месяца, после одиннадцати операций, я немного оправился, все было уже кончено. Мои адвокаты посоветовали моей жене ни о чем не беспокоиться, ухаживать за мной, а об остальном, мол, они позаботятся сами. И они позаботились — закрыли все, к чертовой матери, и приступили к ликвидации. Всем кредиторам было заплачено сполна. И даже остались кое-какие излишки».

Не совсем так. Он предпочел не упоминать, что его офисы в Цюрихе закрывала швейцарская полиция и что его компания лопнула, оставив пятьдесят миллионов фунтов долгу.

От также предпочел не упоминать, что за последующие четыре года лопнуло еще семь его новых компаний.

«К 1971 году у нас был некоторый капитал плюс довольно крупная страховка за то, что я потерял ногу. Я сидел в инвалидной коляске, и мне сказали, что я больше никогда не буду ходить и никогда не смогу работать. Но я мог водить машину, и мы разъезжали по Европе с инвалидной коляской в багажнике. Кроме того, у нас была яхта в Марбелла, и однажды мне неожиданно пришла в голову мысль, что на яхте я смогу научиться ходить, потому что там всегда есть за что ухватиться. Так я и сделал. На это у меня ушел год, но я заново научился ходить».

Он вернулся в Англию в конце 1973 года, потому что к этому времени деньги были на исходе.

«Я не мог работать, потому что был не в состоянии пройти больше трех-четырех шагов, и не знал, что делать. И тогда я понял, что могу зарабатывать деньги, только если опять стану издавать торговый бюллетень. Это и было началом компании «Капримекс». Когда мы купили копировальную машину, моя жена спросила, что такое бюллетень и что я собираюсь с ним делать. Я ответил: подготавливаешь его, печатаешь, рассылаешь, а люди присылают тебе

деньги. Она сказала, что я сумасшедший. Очень скоро выяснилось, что никто из моих бывших друзей в Сити не собирается расставаться с тридцатью пятью фунтами, поэтому мы купили старый справочник «Телекс директори» и начали рассылать по сто экземпляров бюллетеня в неделю — мы не могли себе позволить тратить больше на почтовые расходы. Мы занимались этим в течение двенадцати недель, и в конце двенадцатой недели я впал в отчаянье. Жена сказала: это безумие, давай бросим, мы не можем себе этого позволить. И тут мы получили первую заявку на подписку. Письмо было из Абу-Даби. Помнится, оно пришло во время завтрака, и мы оба расплакались. Жена сказала, что это замечательно. А я выругался и сказал, что теперь придется целый год колупаться с этим проклятым бюллетенем».

Агентство по внутренним бюджетным поступлениям заинтересовалось статусом его пребывания в стране, и Хэрбедж понял, что ему опять ора собирать чемоданы. «Я решил уехать. Я чувствовал, что Англия для меня не подходит. Жаль, что потом я об этом забыл. Я хотел вернуться во Францию, но это нам было не по карману. У нас просто не было таких денег. Кроме Андорры, мне больше ничего не пришло в голову».

Он продал все, что имел, купил подержанную машину и отправился в страну, которая, по сути, была одной большой деревней, затерянной в горах между Францией и Испанией. Не имея в своем распоряжении ничего, кроме коротковолнового приемника, телефона, который постоянно ломался, и телефакса фирмы «Ксерокс» для отсылки бюллетеня в печать, он смог увеличить количество подписчиков, между делом занимаясь на стороне товарными операциями.

«Я экономист с политическим уклоном, если это можно так назвать. Я предсказал почти все важные события того времени: свержение иранского шаха, падение фунта, падение доллара. Причем последнее с точностью до двух-трех центов».

Несмотря на испорченную деловую репутацию, Хэрбеджу в течение всего 1976 года удавалось находить подписчиков для своего бюллетеня «Коммодитиз рисеч дайджест».

«Большой прорыв состоялся, когда я наконец решил перебраться в Штаты. Рынком нашей продукции был в основном Средний Восток, но неожиданно я обнаружил, что у нас стали появляться подписчики и в Америке. Я не мог понять почему, но начал задумываться, как же мне внедриться в Штаты. Я написал в десяток ведущих, на мой взгляд, бюллетеней страны: мол, вы, конечно, ничего о нас не знаете, мы — забавная маленькая компания, издающая бюллетень в Андорре, забавном маленьком местечке в Пиренеях. Не могли бы вы как-нибудь помочь нам или, может быть, сообщить о нас в своем бюллетене. В том же месяце шесть из них, начиная с «Профэшнл инвестор», посвятили нам по три странички. Разумеется, больше они со мной контакта не поддерживали. Но паблисити получилось — первый сорт. Американцы в этом отношении очень щедры. Внезапно у нас оказалась куча работы. Вот тогда-то «Капримекс» и начался по-настоящему».

Через год Хэрбедж с женой переехал во Францию. В течение трех следующих лет они стабилизировали список клиентов и продолжали издавать бюллетень. Кроме того, они открыли художественную галерею в Каннах. Но затем они занялись недвижимостью, что закончилось разбирательством во французском суде, и это стоило им огромной суммы денег. От этих неприятностей состояние его здоровья снова ухудшилось.

«Я действительно был очень болен. Я все больше и больше впадал в депрессию. Я почти умирал. Все это было весьма неприятно. И только поэтому в 1981 году я решил вернуться в Англию».

Возвратившись домой с кучей денег, он купил за 460 тысяч фунтов поместье «Саттон», бывшее имение лорда хэнка, и, как говорят, вложил в него еще полмиллиона. В брошюре о поместье, которую он сам написал и опубликовал, Хэрбедж объяснял, что поместье было приобретено Фондом Хэрбеджа, частной швейцарской благотворительной организацией, содержащейся на средства м-ра и м-с Хэрбедж. Задача фонда заключалась в экономической помощи странам третьего мира, в проведении медицинских исследований и в поддержке искусства. В поместье «Саттон» он также учредил «Винчестер кори иксчендж», «Винкомекс» и компанию под названием «Ай мекк».

Одновременно с этим он учредил компанию «Трайер инвестментс» с офисом в Голландии.

Теперь все составные части складывались вместе.

Можно было начинать игру.

Хэрбедж завел у себя в поместье обычаи старых лендлордов.

Вкладчики, приезжавшие туда, рассказывали, что он давал им аудиенции в тронном зале.

Он собрал сказочно богатую коллекцию современного искусства. Один только сад скульптур занимал весь задний двор поместья. Среди других произведений там были представлены работы Мура, Миро и Пикассо.

«В то время я вкладывал огромные деньги в искусство и в торговлю произведениями искусства. Я был одним из крупнейших торговцев в Европе. У меня была потрясающая коллекция. Мы постоянно покупали и продавали».

В июле 1984 года аукцион «Сотбис» произвел оценку этой коллекции. Сорокашестистраничный документ был озаглавлен «Поместье «Саттон». Опись и оценка произведений из бронзы, рисунков, картин, гравюр и наружных скульптур, принадлежащих м-ру А. Хэрбеджу, проведенные для страхования».

Коллекция была оценена в двенадцать миллионов швейцарских франков.

Теперь Хэрбедж заявляет, что все эти произведения искусства были куплены для его клиентов в качестве товарных инвестиций. А его кредиторы, напротив, утверждают, что он присвоил их деньги и истратил их на эту коллекцию.

Но он настаивает: «Все эти произведения принадлежат моим проклятым клиентам. Никто не хочет поверить, но все это собственность «Капримекса». Это только одна из сплетен, которую распустили обо мне. Насчет того, что кому принадлежит. Но абсолютно все здесь принадлежит клиентам. Все это было приобретено на разных лиц, чтобы избежать больших налогов. И я никогда не предъявлял требований ни на одно из этих произведений. В лучшие времена в поместье «Саттон» находилось на семь миллионов фунтов произведений искусства, и все это было в деле. Мне кажется, никто до сих пор не может понять, что произведения искусства — это такой же товар, как, например, оружие. Давайте смотреть правде в глаза: вы идете и покупаете работу Матисса за три с половиной миллиона франков, а затем продаете ее за 7,9 миллиона. Это неплохой бизнес. Поэтому я сознательно вкладывал деньги клиентов в искусство. Но если мы хотим поднять стоимость этих произведений, нам нужно их выставлять. Мы получили предварительное разрешение превратить поместье «Саттон» в международный центр искусства. Мы начали вкладывать в это огромные суммы денег, но все принадлежало клиентам. Это была собственность огромной ценности. В мои лучшие дни поместье было оценено в три с половиной миллиона фунтов стерлингов. А заплатил я за него 460 тысяч фунтов. Именно в этом я и силен. У меня есть чутье на товар, независимо от того, недвижимость это или произведение искусства. Чутье на любой товар. В этом я добился огромного успеха».

И да, и нет.

По оценке ликвидаторов, поместье «Саттон» никогда не стоило три с половиной миллиона фунтов. Оно было продано меньше чем за миллион, хотя при более благоприятных условиях сумма могла бы быть немного больше. Но уж никак не в три с половиной раза. Аудиторская комиссия аукциона «Сотбис» оценила коллекцию произведений искусства в шесть-семь миллионов фунтов, но проданы, и это точно известно. Некоторые скорее всего были спрятаны от кредиторов где-то в другом месте. Чистая стоимость того, что осталось, составила меньше миллиона фунтов. Но, как выразился один из ликвидаторов о способности Хэрбеджа искажать цифры, «если бы он не жил в мире собственных фантазий, он бы не попал в Пентонвильскую тюрьму».

Кроме произведений искусства, он коллекционировал еще и имена. Он использовал свои бюллетени и свой Сатманский институт стратегических экономических исследований для того, чтобы связать свое имя с именами многих уважаемых людей Англии. Фотографии Хэрбеджа с английскими знаменитостями часто появлялись в выпусках его бюллетеней «Ай-эм-эй-си экономик энд Файнэншл ревью», «Капримекс груп ньюз» и «Коммодитиз рисеч дайджест». На этих фотографиях он фигурировал рядом с бывшим премьер-министром Эдвардом Хитом, пожимал руку кузену королевы принцу Кентскому Майклу, позировал вместе с заместителем генерального секретаря содружества и беседовал с ведущими торговыми банкирами.

Подобно Горацио Боттомли, Хэрбедж понимал, что о человеке часто судят по его знакомствам, и вполне отдавал себе отчет, насколько выгодно, чтобы твое имя постоянно появлялось в прессе рядом с именами «нужных» людей.

Этим целям как раз и служила конференция «Винчестер-83».

Конференция состоялась в поместье «Саттон» в июле 1983 года и была заявлена как форум по стратегии инвестиций и политическим свободам. Ее спонсорами были Сатманский институт и Центр международных исследований, занимавший целое крыло особняка «Саттон», а также «Интернэшнл ньюслеттер ассошиэйшн» — издательство справочной литературы по инвестициям, также учрежденное Алеком Хэрбеджем.

На конференции присутствовало еще несколько издателей бюллетеней, но большинство участников было подписчиками бюллетеней Хэрбеджа и вкладчиками его фонда по страхованию валютных рисков.

В течение трех дней и двух ночей продолжалась непрерывная череда ленчей, банкетов, дискуссий, награждений и экскурсий в Стоунхендж. В один из дней даже состоялся средневековый рыцарский турнир. В специальной брошюре перечислялись все докладчики, имена которых могли привлечь хоть малейшее внимание, — в основном редакторы мелких американских бюллетеней. Перечислялись также и лауреаты премии Томаса Пейна за 1983 год — бывший западногерманский канцлер Вилли Брандт, американский конгрессмен Рон Пол и предприниматель Дэнни Кайе. К сожалению, господа Брандт, Пол и Кайе не могли принять участие в работе конференции.

Основанием империи являлся «Капримекс».

Это была сеть компаний, через которую, по словам Хэрбеджа, он предоставлял инвестиционные и финансовые услуги клиентам в девяносто трех странах.

Головная компания «Капримекс холдингз» была зарегистрирована в Люксембурге, а офисы группы компаний располагались на Каймановых островах. «Капримекс-трайнер» находилась в Амстердаме, а отделение «Аймекс компьютер» — в Винчестере, Англия. Была еще компания под названием «Винкомекс мани брокерз», имевшая юридический адрес в Женеве. Несколько компаний, которыми Хэрбедж либо владел, либо управлял, были зарегистрированы в Великобритании, в том числе «Винкомекс лтд», «Винчестер кори иксчендж лтд» и «Трайер инвестментс лтд».

Компания «Трайер», зарегистрированная в Великобритании 2 марта 1982 года, ставила своей целью торговлю акциями. Но эта компания не опубликовала ни одного ежегодного финансового отчета. Ее капитал составлял сто фунтов стерлингов в виде ста акций по одному фунту, проданных за наличные. Держателями акций были «Кемише тройханд АГ», расположенная по адресу Бродстрит, Монроби, Либерия (пятьдесят акций) и «Сатман траст К' лтд», также расположенная в Монроби. В списке директоров значился только д-р Питер Дэвид Бетер, адвокат, проживающий по адресу 5101 Бруквэй-драйв, Бетесда, Мэриленд, США.

Интересно, что в проспекте Фонда Хэрбеджа д-р Бетер был представлен как «консультант по международным финансовым и юридическим вопросам, постоянно работающий в Вашингтоне, округ Колумбия. Работал официальным юрисконсультантом американского банка «Экспорт-импорт бэнк», директором, казначеем и генеральным юрисконсультантом компании по разработке проектов «Содсмир Эс-пи-ар-эл» в Киншасе, Заир. Д-р Бетер — бывший директор «Ситизенз крайм коммишн метрополитен Вашингтон» и бывший генеральный юрисконсультант вашингтонской «Америкэн голд ассошиэйшн», член Федеральной ассоциации адвокатов, Американского юридического общества, Королевского общества содружества наций (Лондон) и адвокатур верховных судов округа Колумбия и Соединенных Штатов. В 1955 году выиграл дело против Департамента юстиции Соединенных Штатов о премиях на сумму более миллиона долларов. Автор нескольких книг и статей о золоте, в том числе книги под названием «Заговор против доллара». Женат, имеет троих детей. Отмечен в книге «Кто есть кто на востоке США».

В Королевском обществе Содружества Наций он указал свой род занятий как «консультант по международным юридическим и финансовым вопросам». Однако он не значится в списке адвокатов общества. Нет его имени и среди адвокатов городов Вашингтона и Мэриленда, равно как в официальном списке поверенных, издаваемом в США компанией «Мартиндейл энд Хаббелл». Не состоит он и членом Американской ассоциации адвокатов, главном объединении адвокатов в Соединенных Штатах.

Истинный масштаб его сотрудничества с Хэрбеджем никому не известен. Один бывший сотрудник «Капримекса» заметил: «Ветер издаёт свой собственный финансовый бюллетень, а также является лицензиатом «Капримекса». Он родом из Ливана и совершенно помешан на идеях правого толка».

Из его переписки с Хэрбеджем ясно, что он обделывал кое-какие финансовые дела для Хэрбеджа или его компаний. В одном письме, отправленном Бетером из Испании и датированном 24 марта 1985-го, он добавляет в постскрипуме, что в Лондоне сейчас совершается какая-то сделка с «Бэнк оф Америка».

Причем слово, стоящее перед словом «сделка», написано неразборчиво. Его можно прочитать и как <AU>, и как «АХЛ». Но и то и другое не имеет смысла. Однако если всмотреться, то это слово можно прочитать и как «АГ», а оно фигурирует в названии компании «Кемише тройханд, АГ».

К тому времени империя Хэрбеджа состояла из шестидесяти шести компаний, разбросанных по всему миру.

Кроме того, он контролировал или имел бенефициарный процент в ряде компаний, в названии которых ис. пользовались имена «Сатман» и «Трайер». В частности, он имел удостоверение директора-распорядителя «Трайер инвестментс интернэшнл сервисиз», одного из бюро «Капримекса», располагавшегося в Амстердаме по адресу «Капримекс-трайер». В этом удостоверении в графе «Ограничение полномочий» стоит слово «нет».

В официальных документах компании «Винкомекс лтд» Хэрбедж значится директором. Эта брокерская компания была зарегистрирована 3 февраля 1983 года по тому же адресу, что и компания «Трайер». «Винкомекс» — еще одна компания с капиталом в сто фунтов. Список компаний, в которых Хэрбедж являлся директором, включает также «Капамин лтд.», «Саттон мэноу херб фарм», и еще одну компанию, название которой написано неразборчиво. Не то «Макколл», не то «Малколл истейтс». Ни одна из них ни разу не предоставила ежегодного финансового отчета. Впрочем, в документах все же значится, что секретарь компании ушел в отставку 10 июля 1984 года.

Наиболее полные сведения в лондонском «Компаниз хауз» имеются о компании «Винчестер кори иксчендж». Зарегистрированная 2 апреля 1982 года, эта компания до 29 июля 1982 называлась «Вояжвэйл лтд.» и занималась товарными операциями и брокерскими услугами. Зарегистрированный офис находился в «Хармон хауз» в Винчестере. Но в отличие от других компаний Хэрбеджа, у этой компании был однажды опубликован ежегодный отчет, датированный 31 декабря 1982 года. В нем отмечены административные расходы на сумму 51 113 фунтов, в том числе на зарплату и государственные взносы — 17 230 фунтов, на рекламу — 1511 фунтов, на развлечения — 85 фунтов, на автомобили — 4506 фунтов, на поездки и проживание в гостиницах — 13 фунтов, на аренду оборудования — 266 фунтов, на аренду помещения — 2896, на ремонтные работы — 323, на страховку — 506, на печатные материалы и канцтовары — 832, телефон, телекс и почтовые расходы — 8169, другие расходы — 372, аудиторские и бухгалтерские проверки — 1000 фунтов. В графе «расходы на повседневные нужды, налоги и отчисления в резервы» стоит цифра 51 113 фунтов.

Что ж, еще одна компания с капиталом в сто фунтов и зарегистрированными владельцами акций, но в ее документах отмечено, что у нее были два директора. Один — это Алек Хэрбедж, ушедший в отставку 6 апреля 1983 года. А второй — его жена Мария. Оба они указали, что являются также директорами компаний: «Дэвос лтд.», «Харпвэйл лтд.», «Эфтафия лтд.», «Аймекс лтд.», «Сатман секьюрити лтд.», «Капамин лтд.» и «Винчестер кори иксчендж лтд.».

В 1984 году, несмотря на сетования некоторых вкладчиков о том, что Хэрбедж не в состоянии вернуть им деньги, он предлагал клиентам три вида счетов под эгидой «Капримекса». Первый назывался «стандартным» и имел минимальную сумму вклада десять тысяч долларов. Второй назывался «высокоэффективным», с минимальным вкладом в тридцать пять тысяч долларов. Третий назывался «Ай-эм-эй-си» и включал страхование от потерь из-за смены курса валют. Минимальный вклад здесь был — тысяча долларов. Кроме обычного брокерского гонорара за обслуживание, «Капримекс» также взимал во всех трех случаях 15 — 25% с доходов «за управление счетом».

В соответствии с подсчетами от 31 августа 1984 года, которые считаются произведенными лично Хэрбеджем, в фонде «стандартных» счетов числилось восемь миллионов долларов, в фонде «высокоэффективных» счетов — двадцать один миллион, и в фонде со страховкой — более тридцати пяти миллионов.

При весьма умеренной рекламе эти счета собрали в Соединенных Штатах довольно большую подписку. Клиентам обещали более 30% прибыли. Ежемесячные отчеты о состоянии счетов отсылались клиентам в простых конвертах. Это делалось для конспирации, связанной с регистрацией компании на Каймановых островах, где «держатели счетов не облагаются подоходным налогом, налогом на увеличение рыночной стоимости капитала и другими видами налогов», и где «управляющие ни при каких обстоятельствах не предоставляют информацию ни о держателях счетов, ни о самих счетах третьим лицам, кто бы они ни были». Компания также обеспечивала расчет наличными в любой стране мира. Намек был очевиден. Если вы не хотите, чтобы кто-нибудь в Штатах (например, налоговая инспекция) знал, что вы на этом делаете деньги, — не беспокойтесь, мы вам поможем.

Конечно, такая реклама привлекла всевозможных биржевых спекулянтов, которые были более чем довольны возможностью держать доходы со своих инвестиций подальше от загребущих рук дядюшки Сэма.

Но у таких дел есть и обратная сторона.

Если вы не собираетесь сообщать налоговой инспекции, откуда эти деньги и сколько их, то кому вы будете жаловаться, если они внезапно исчезнут неизвестно куда?

Такая опасность должна была бы быть очевидной каждому сколько-нибудь серьезному инвестору. Например, в двух брошюрах фонда страхования от возможных валютных рисков, датированных августом 1979 года и июнем 1983-го, можно проследить любопытные расхождения. Первая брошюра, отпечатанная в Англии компанией «Кей-эй-пи-эй», в качестве советника по инвестициям называет «Ай-эм-эй-си, Эс-эй» и в качестве управляющего — «Кей-эй-пи-эй, Эс-эл» с адресом в Андорре. Сноска поясняет: «Ай-эм-эй-си» и «Кей-эй-пи-эй» действуют исключительно как советники и управляющие в области инвестиций. Эти компании не являются брокерами или финансовыми агентами и непосредственно не занимаются инвестициями клиентов. Этим занимаются брокеры по расчетам, которые должны быть членами Нью-Йоркской фондовой биржи или других ведущих товарных бирж». Кто эти брокеры, не объясняется. Не разъяснены и взаимоотношения «Ай-эм-эй-си» с «Кей-эй-пи-эй».

Во второй брошюре, оформленной так же, как и первая, в качестве советника по инвестициям названа «Ай-эм-эй-си, Эс-эй» и в качестве управляющего — «Кей-эй-пи-эй, Эс-эй» (а не «Эс-эл», как в первой брошюре). Адресом головного офиса значится «Капримекс, инк.» на Каймановых островах, а международного бюро обслуживания — «Трайер инвестментс лтд.» в Амстердаме.

Обе брошюры предназначались «не для жителей Великобритании». Это очень важно, потому что Хэрбедж знал, что не имеет права заниматься бизнесом в Великобритании.

Во второй брошюре, кроме того, отмечено: «Капримекс груп» является советником и управляющим в области инвестиций и осуществляет брокерские услуги для клиентов через своих брокеров в Нью-Йорке и Чикаго, которые должны быть членами либо Нью-Йоркской фондовой биржи, либо других ведущих товарных бирж Соединенных Штатов». И снова нет никаких указаний, кто же они такие. Но на этот раз Хэрбедж заявляет, что эти две компании являются брокерами, хотя в первой брошюре утверждал обратное.

В бурные дни конференции «Винчестер-83» и рыцарских турниров Хэрбедж еще платил по счетам, хотя у него уже появлялась репутация человека, платящего с опозданием. Один из его агентов в Соединенных Штатах, который нашел около четырехсот клиентов для различных фондов, заявил, что в то время средняя сумма его комиссионных составляла 10 тысяч 930 долларов в месяц. В письме к другому агенту Хэрбедж предлагает ему комиссионные в размере 0,75% со всех сделок клиентов, которых он найдет. Это означает, что среднемесячная сумма комиссионных в 10 930 долларов соответствует сделкам на сумму 1 748 800 долларов. По словам первого агента, сначала чеки от Хэрбеджа действительно приходили, но в 1983 — 1984 годах — со все большим опозданием, а потом и вообще перестали поступать. Этот же агент утверждает, что в период с января по май 1984 года направил в «Капримекс» вклады клиентов на триста тысяч долларов.

Многие из этих чеков были выписаны на счет в Вествудском отделении «Вестерн бэнк», расположенного на Вествудском бульваре в Лос-Анджелесе. Счет был открыт на компанию «Сатман интернэшнл инк», чьим адресом значилась «Трайер инвестментс лтд.» в Голландии. Несколько чеков, выписанных вкладчикам на этот счет в 1984 году, вернулись обратно с пометкой «недостаток средств на счету».

Клиенты начали беспокоиться.

Один из американских вкладчиков из Орегоны запросил свои деньги по телефону, и 13 августа «Капримекс» направил ему письмо, подписанное Алексом Хэрбеджем, с приложением чека. Банк вернул чек в пометкой «счет закрыт».

Естественно, это не единичный пример. 24 августа Хэрбедж писал своим клиентам: «Недавно мы отправили Вам чек для расчета по Вашему неоплаченному счету. Если Вам вернули неоплаченный чек, мы будем благодарны, если вы немедленно сообщите нам об этом и вернете этот чек, чтобы мы могли переписать его на наши европейские банки. В этом случае мы подсчитаем и прибавим к сумме, на которую был выписан чек, необходимый процент, набежавший за период со дня, когда Вы должны были получить деньги, и по настоящее время».

Копии чеков, возвращенных банком, показывают, что счет в Вествудском отделении был закрыт между 7 и 29 августа. Но чеки на этот счет выписывались до конца октября. И все они подписаны Алексом Хэрбеджем.

В сентябре под градом писем клиентов, требующих своих денег, он попробовал изменить тактику.

На бланке «Капримекса» с амстердамским адресом «Трайер инвестментс» Хэрбедж писал: «После многих месяцев интенсивных исследований мы учредили новое юридическое лицо: «Интернэшнл карренси фанд», единственным советником которого буду я. Моя торговая политика в этом качестве в отношении валют, золота, финансовых механизмов, опционов и индексов акций будет такой же, как и у фонда валютного риска. Но администрация новой организации будет находиться под непосредственным ежедневным контролем наших аудиторов и бухгалтеров, которые будут регулярно предоставлять квартальные и ежегодные финансовые отчеты, доступные всем членам фонда. В качестве дополнительной гарантии мы установили строгий контроль за деятельностью нового фонда. Все вклады клиентов будут храниться, на специальных доверительных счетах, с которыми будет производиться никаких денежных операций без санкции наших бухгалтеров и головной компании. Наконец, новый фонд позволит мне значительно увеличить стоимость нетто-активов, поскольку первая серия облигаций будет выпущена в начале октября на сумму 125 миллионов американских долларов. Первое предложение предназначены для вкладчиков-учредителей и будет состоять из пятидесяти тысяч акций стоимостью двадцать пять тысяч долларов каждая».

Это еще одна параллель с Боттомли.

Помните, как он предложил клиентам возместить их деньги акциями новой компании?

В том же письме Хэрбедж добавлял: «До конца года мы предложим клиентам «Ай-эм-эй-си» возможность перевести их вклады из «Ай-эм-эй-си» в новый «Интернэшнл карренси фанд» через специальную компанию «Шэархолдерз холдинг компани»... где вкладчики могут купить акции, которыми будет на правах опекуна управлять траст-компания, организованная в соответствии с международными стандартами. Их вклады будут также находиться под наблюдением аудиторов и бухгалтеров. При переводе вкладов из «Ай-эм-эй-си» в «Интернэшнл карренси фанд» клиенты не потеряют ни одного из прав, которыми они пользуются сегодня. Я даже считаю, что их права будут защищены еще надежней. Я сообщу Вам, когда мы будем готовы принять переводы из фонда «Ай-эм-эй-си» в «Интернэшнл карренси фанд» и направлю Вам более подробную информацию о новом фонде».

Читая между строк и зная, что произошло в дальнейшем, можно понять, что на самом деле речь идет о скором крахе «Ай-эм-эй-си» и «Капримекса». Клиентам дают понять, что, если они не переведут свои деньги, они потеряют все. А если переведут, то все равно не смогут подать на Алекса Хэрбеджа в суд, потому что вложенные деньги связаны с бесполезным доверительным счетом, которым управляет кто-то другой.

На письме, сопровождающем проспект «Интернэшнл карренси фанд», стоит адрес компании «Трайер» в Амстердаме, но в нем нет ссылок ни на «Трайер», ни на «Капримекс». В

конец письма стоит не подпись Хэрбеджа, а неразборчивое факсимиле представителя «отдела информации».

Как следует из письма, «Интернэшнл карренси фанд» «в первую очередь предназначен для вкладов клиентувчредителей, которые хотели бы защитить свои вклады в американских долларах от возможного обнаружения на мировых валютных рынках». С этой целью, говорится в письме, фонд использует багамскую компанию «Сатман менеджмент лтд», которая предоставит услуги м-ра Алекса Хэрбеджа для руководства торговой политикой фонда.

В этом письме Хэрбедж представлен консультантом нескольких центральных банков, а также множества коммерческих банков и многонациональных корпораций.

«М-р Хэрбедж также консультирует различные правительственные министерства и посольства по всему миру....»

Какие именно?

Никто не побеспокоился это сообщить.

Все выглядело неплохо.

На бумаге это выглядело даже слишком хорошо.

В реальности же все это было просто чепухой.

Несколько жертв Хэрбеджа написали на амстердамский адрес компании «Трайер». Но письма и не принятые банками чеки, отправленные по этому адресу, направлялись в Англию. Причем, как почти вся корреспонденция сотрудников амстердамского офиса, они были адресованы миссис Хэрбедж.

Многие клиенты, получившие чеки, не принимавшиеся банками, пытались напрямую связаться с Хэрбеджем. Наконец в начале октября один клиент заметил: «М-р Хэрбедж не отвечает на мои телеграммы и телефонные звонки. Я решил воздействовать на него с помощью закона». К этому он добавил: «Согласно моим источникам информации вкладчики на могут получить деньги со своих счетов по меньшей мере в течение трех, месяцев».

В двух случаях-разъяренные американские вкладчики лично отправились в Англию.

Один из них сообщил: «13 октября я вместе с Х (имя опущено) отправился в поместье «Саттон», надеясь поговорить с Алексом Хэрбеджем, директором фонда страхования валютных рисков «Ай-эм=эй-си». После путешествия, длившегося около двух с половиной часов, Х и я прибыли в поместье «Саттон». Нас встретили два охранника, спросившие, не могут ли они нам помочь, на что Х сказал, что мы хотели бы увидеть м-ра Хэрбеджа. После пятнадцатиминутного ожидания в грязной задней комнате нас провели в офис верной Пятницы Хэрбеджа, Дженни Вилер. Она сообщила, что м-р Хэрбедж очень занят и не может нас принять. Тогда я сказал ей, что проехал три тысячи миль и, если понадобится, готов ждать хоть неделю.

Это возымело желаемый результат, и нас немедленно, провели к Хэрбеджу. С самого начала было ясно, что он отнюдь не рад нас видеть, но надо отдать ему должное, он встретил нас очень радушно. После обычного обмена любезностями мы перешли к делу, и Алекс сейчас же завел свою песню о том, как он занят, как он устал и как плохо себя чувствует.

Когда я попытался вернуть разговор в нужное русло, Алекс перенес свое раздражение на Х. К чести нас обоих, и меня и Х, мы не позволили себе роскоши присоединиться к нему. Затем нам пришлось на протяжении пяти часов (с перерывом на весьма скудный обед) выслушивать историю жизни Алекса Хэрбеджа.

Конечным результатом визита стало то, что он пообещал удовлетворить все требования не, позже 17 ноября. На момент нашего приезда Хэрбедж составлял очередное письмо, в котором объяснял подробности предложенной им дилеммы. Поэтому я не буду расписывать, в каких выражениях он принес нам свои извинения. Достаточно сказать, что это довольно скользкий тип и за ним нужен глаз да глаз.

Мне удалось убедить Алекса выдать символический чек на пять тысяч долларов для одной моей клиентки. Чек был выписан на личный счет Алекса. Но банк этот чек не принял. Я позвонил Алексу, и он пустился в свои обычные разглагольствования. Но все это были пустые разговоры — чек так и не был оплачен.

Хэрбедж до сих пор уверяет, что каждый получит свои деньги 17 ноября или даже раньше. Посмотрим. В любом случае бессмысленно его обвинять до истечения назначенного срока. Если ему удастся уладить свои дела и отдать наши деньги, мы все выиграем. Если нет,

мы, конечно, можем разорвать его в клочки и каждому достанется по кусочку весом в фунт, но мы, безусловно, потеряем все свои деньги, заставив его обанкротиться».

8 ноября Хэрбедж написал клиентам следующее письмо: «С марта этого года группа американских вкладчиков вместе с другими людьми пыталась совершить «набег» на компанию. Только в июне я обратил внимание на их попытки оказать давление на руководство компании «Капримекс». Эти действия были частью преднамеренной кампании, проводимой с целью перекупить «Капримекс» по заниженной цене, что, разумеется, привело бы к серьезным убыткам для вкладчиков».

При этом, безотносительно к вышесказанному, он добавил, что у его бухгалтерского отдела появились чисто технические трудности в подсчетах. Но, заверял он клиентов, «за последние несколько месяцев компания продолжала выплачивать вкладчикам запрошенные ими значительные суммы».

Он уверял, что, несмотря на продолжающееся давление, он не собирается производить «вынужденную продажу» активов, которая могла бы нанести ущерб всем держателям счетов. Поэтому, «вслед за учреждением финансовых гарантий в ведущем банке «Лондон мерчант бэнк», мы намерены погашать обязательства в таком порядке, **ЧТОБЫ ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫПЛАТЫ КЛИЕНТАМ. В ДОБАВЛЕНИЕ К Э ТОМУ ПРИ СОВЕРШЕНИИ ПЛАТЕЖА К ЕГО СУММЕ БУДЕТ ДОБАВЛЕНО 12,5 % В ВИДЕ КОМПЕНСАЦИИ ЗА ВЫНУЖДЕННУЮ ЗАДЕРЖКУ».**

Далее он пообещал «в течение последующих трех недель полностью произвести платежи всем клиентам, которые запросили выплаты и чьи вклады были не больше пяти тысяч долларов... После этих выплат в ноябре мы продолжим выплачивать невыплаченные суммы одновременно и равными частями, чтобы **ПОЛНАЯ ВЫПЛАТА ВСЕХ ВОСТРЕБОВАННЫХ ВКЛАДОВ БЫЛА ЗАКОНЧЕНА К КОНЦУ ДЕКАБРЯ 1984 ГОДА».**

Курсив его, а не мой.

Еще раз напомнив клиентам об «Интернэшнл карренси фонд» и о том, что у них есть возможность перевести туда свои вклады, он обратился «ко всем клиентам и друзьям с просьбой сохранять терпение еще в течение: какого-то времени».

Некоторые так и сделали.

Но большинство — нет.

В том числе и правоохранительные органы.

Хэрбедж окончательно принял решение основать «Интернэшнл карренси фонд» в середине 1983 года.

«Я сказал своим консультантам, что нынешняя ситуация создалась совершенно стихийно, а в нашем деле так нельзя. У нас нет никакой структуры. Я хочу основать новое предприятие, с самого начала структурированное юристами и бухгалтерами. Я попросил своего личного аудитора, весьма авторитетную компанию «Финни энд К'», быть аудитором нового предприятия. Ее сотрудники должны были стать доверительными агентами. Я не хочу ни за что отвечать. Я хочу, чтобы вам приходили деньги и чтобы вы клали их в банк. Все это должно происходить под вашим контролем и подтверждаться вашими подписями, а мне вы будете только докладывать о положении, дел. Например, вы сообщаете, что у нас в банке столько денег, и я отвечаю: хорошо, отправьте столько-то нашим агентам. Мы вели дела с различными американскими компаниями, совершали операции непосредственно на биржах, работали с брокерами нью-йоркской биржи. Но моя идея в том, чтобы создать систему, при которой я бы вообще не имел отношения к деньгам ни в какой форме».

После основания фонда он планировал продать все офисы и все компьютеры. Он говорил, что таким образом сможет значительно сэкономить на накладных расходах. Он рассчитывал держать в своих новых офисах во Франкфурте всего по четыре-пять сотрудников.

«Мы начнем с самого начала и будем абсолютно чисты. Я отдал планирование в руки американского адвоката по имени Роберт Ситроен и моего штатного английского юрисконсульта Ричарда Стюарта. Ситроен был самым крупным нашим агентом и сделал для нашего бизнеса больше, чем кто-либо другой. Мы хотели, чтобы он стал председателем фонда.

Было решено встретиться в Амстердаме в феврале 1984 года для достижения окончательной договоренности».

На этой встрече, по словам Хэрбеджа, у него произошла крупная ссора с Ситроеном, который предложил, чтобы предприятием управляли Ричард Стюарт, Эйслинн Маккиббон, директор амстердамского офиса, и Сороуш Руста, брокер из Женевы. Сам Ситроен был бы председателем совета директоров, в то время как Хэрбедж поправлял бы свое здоровье в каком-нибудь круизе.

Хэрбедж рассвирепел.

«Я вышвырнул их всех вон. Все они ушли в отставку. А я подумал, что теперь могут начаться неприятности. У нас появилось множество ликвидных фондов, и, конечно, нам очень мешали постоянные выплаты. Как только мы все выплачивали, начиналась новая волна. Это показалось подозрительным, и нам удалось выяснить, что клиенты, ликвидировавшие свои вклады, были тщательно подобраны. Мы связались с некоторыми из них, и они сообщили, что им звонил кто-то из Роттердама и советовал забрать деньги, если они не хотят разориться. Тогда мы устроили проверку и обнаружили, что все компьютерные записи компании, абсолютно все, — исчезли. В июне, когда все шло к кульминации и мы наконец поняли, что происходит, ко мне пришел один наш агент и рассказал, что кто-то хочет меня разорить и действует по заранее разработанному плану. Агент предложил мне сделку: он говорит клиентам, что от меня они денег не получают, но могут получить 75% от него, а остаток мы делим между собой. Я выкинул его за дверь. Потом выяснилось, что таким образом он пытался надуть своих партнеров, Потому что именно он звонил клиентам и советовал им забрать деньги. Это был американский агент, вошедший в сговор с «Интерконсультом».

Когда-то в прошлом благородные мстители могли считаться романтиками. Это они скакали по равнинам, спали под звездами, выслеживали негодяев и приводили их к шерифу города Додж-Сити.

В наше время они выглядят гораздо менее привлекательно.

Группа из Роттердама, назвавшая себя «Интерконсульт энд партнерз», раскусила Хэрбеджа и увидела в этом шанс заработать, прибрав к рукам деньги разгневанных вкладчиков. Главой этого неофициального полицейского подразделения был Уильям Ван ден Хек, финн, бегло говоривший по-голландски. Бок о бок с ним скакал австралийский бизнесмен по имени Грэхем Эйр, который однажды в телефонном разговоре назвал себя международным юристом, каковым не являлся. Он работал на итальянскую нефтяную компанию «Эй-джи-ай-пи» и летом 1981 года стал вкладчиком Хэрбеджа. Эйр купил 514 акций Фонда страхования валютных рисков «Ай-эм-эй-си», которые, как он утверждает, к декабрю 1983 года стоили 319 064,78 доллара. В январе 1984 года он открыл у Хэрбеджа новый счет в «высокоэффективном» фонде «Капримекса». Он утверждает, что к августу 1984 года общая стоимость обоих счетов составила 538964,88 доллара. Но, как он сообщил в письме «Интерконсульту», когда он связался с «Трайер», «Капримекс» и Хэрбеджем в надежде получить деньги, то не получил ничего.

Поэтому он и Ван ден Хек объединили усилия.

Они не только увидели возможность вернуть деньги Эйра, но и разработали план, как на этом заработать. Они распространили сообщение, что за 3,5% суммы, которую намеревался получить клиент, плюс дополнительные 6,5% в случае благоприятного исхода, они сделают все возможное, чтобы завладеть имуществом Хэрбеджа.

Крупный, мускулистый блондин открыл дверь перестроенного жилого дома, расположенного на юге Роттердама, и весьма сурово осведомился, кто мы такие. Когда двое звонивших объяснили, что у них назначена встреча с м-ром Ван ден Хеком, он сказал: «Подождите здесь»—и закрыл дверь, чтобы проверить, так ли это.

Получив подтверждение, он вернулся и сказал, что м-р Ван ден Хек находится по другому адресу, куда он вас сейчас отвезет. С некоторым опасением мы сели в его машину. На зеркале заднего вида болталась пара миниатюрных боксерских перчаток. Он быстро ехал по унылым улицам самого крупного порта Голландии и в конце поездки высадил нас у ресторана.

Обеденное время давно закончилось, и в ресторане никого не было, за исключением Ван ден Хека и еще трех человек, сидевших в баре.

Ван ден Хек был невысок, жилист и постоянно носил с собой портативный телефон.

С ним был высокий, худой и очень нервный американец.

Двое других — здоровенные парни, выглядевшие даже внушительней блондина-боксера, — ушли сразу после нашего появления. Они посмотрели на нас, Ван ден Хек кивнул им, и они быстро двинулись к выходу.

Нервный американец оказался вкладчиком Хэрбеджа, платившим Ван ден Хеку и Эйру за содействие в возврате его ста тысяч долларов.

На великолепном английском Ван ден Хек объяснил, что в молодости ходил в море и занимался перевозкой грузов, пока не накопил достаточно денег для фрахтовки судна и не начал делать деньги на рейсах Европа — Лагос.

Он не стал вдаваться в подробности, какие именно грузы он перевозил.

Зато дал нам понять, что «Интерконсульт энд партнерз» только одно из множества его предприятий. О характере деятельности которых от также не стал распространяться.

Ван ден Хек объявил, что у него есть документ в несколько сотен страниц, где описано все дело Хэрбеджа, и из этого документа однозначно следует, что Хэрбеджмошенник. Ван ден Хек также добавил, что располагает копиями банковских счетов Хэрбеджа и компьютерными распечатками документов его компаний, разбросанных по всему свету.

Он с гордостью признался, что «они сами» раздобыли компьютерные распечатки. Как он потом рассказал, где-то в ноябре 1984 года Ван ден Хек, Эйр, молодой боксер я два здоровенных парня, которых мы видели в ресторане, одетые в черное, совершили налет на поместье «Саттон». В то время Хэрбеджа там не было. Они, по выражению Ван ден Хека, «нейтрализовали» сотрудников и унесли все документы, которые смогли найти. По их утверждению, в числе прочего они захватили компьютерные распечатки всей деятельности Хэрбеджа до августа 1984 года. Они также нашли рукописный список расходов Хэрбеджа по поместью «Саттон», датированный 31 октября 1984 года. Там были и записи о счетах в банках «Гринллиз», «Нэшнл Вестминстер», «Куттс» и «Мидленд». В этом рукописном списке значилось: иски — 10 526,26 фунта стерлингов, чеки на возмещение — 7425,55 фунта, письма юрисконсультов — 4674,85 фунта, очень срочные налоги — 35128,44 фунта и легкие закуски — 25456,75 фунта. Только на первой странице общая сумма расходов составила 119 803 фунта.

На фунтовом счету «Сатман» в банке «Гриндлиз» отмечены такие расходы, как газета «Таймс» — 820 долларов (в те дни экземпляр этой газеты стоил 20 пенсов, а воскресный выпуск 40 пенсов) и Королевская опера 1110 фунтов. На валютном счету «Сатман» того же банка значилось слово «Фонд» и цифра 100 000 долларов. Под заголовком «Счет «Нэт Вест Эс-эм-и Nl» шли цифры: «Бритиш телеком» — 271,04 фунта, «Ллойдс бэнк» 3360 фунтов, город Винчестер — 5546,17 фунта. Упоминаются также счета «Нэт Вест» на имена Харпвейла и Дэйваса. На счету «Капримекса» в банке «Куттс» отмечен чек на 2000 фунтов в «Ллойдс бэнк». На счету «Нэт Вест» в разделе «легкие закуски» отмечен счет за мороженое в компанию «Хортонз айс крим» на 168,02 фунта.

На основании этих документов «Интерконсульт» предъявил гражданский иск Хэрбеджу и не менее восемнадцати связанным с ним компаниям, заявив, что представляет интересы шестисот вкладчиков, суммарный вклад которых составил почти пятнадцать миллионов долларов. 6 декабря 1984 года голландский судья удовлетворил их требование заморозить пять банковских счетов в Голландии и позволил им удержать имущество на общую сумму 1 288 миллиардов голландских гульденов, или 350 миллионов долларов. Ван ден Хек заявил, что «Интерконсульт» планирует предпринять подобные действия против Хэрбеджа и его компаний и в Великобритании.

Офис «Интерконсульта», расположенный в доме на юге Роттердама, выглядел более чем странно. Во-первых, там был бар. Не просто комната с баром, а комната, которая была баром, как будто кто-то так сильно мечтал о собственном баре, что превратил в бар одну из пустующих спален. Для полноты ощущения у стойки бара сидели две дамы, потягивающие пиво и болтающие по-голландски. И только если пройти через холл, повернуть за угол и миновать маленькую кухню и лестницу, ведущую в спальню, попадаешь в офис Ван ден Хека — длинную узкую комнату с сейфом, столом для заседаний и парой письменных столов.

Расположившись за столом для заседаний, он предъявил тот самый документ в несколько сотен страниц, в котором якобы все объясняется. Это оказалась папка с фотокопиями бумаг,

выкраденных их поместья «Саттон», газетными вырезками и несколькими судебными документами. Там не было нескольких сотен страниц и почти ничего не объяснялось.

«Это ужасные люди, — отзывается Хэрбедж об «Интерконсульте». — Они избили меня у выхода из здания суда: Они набросились на меня прямо на ступеньках. Это было заснято на пленку компанией «Саузерн телевижн». Ван ден Хек договорился с ними, и камеры были установлены у самых дверей».

В конце концов нападки «Интерконсульта» на Хэрбеджа могли принести некоторую пользу Ван ден Хеку и, возможно, Эйру. Но выиграли ли от этого клиенты, остается под большим вопросом. План Ван ден Хека заключался в том, чтобы найти голландского получателя, который бы положил конец «Трайер инвестментс» в Голландии. Затем они подали в голландский суд на Хэрбеджа и «Капримекс», хотя те находились вне голландской юрисдикции. Они добились определения суда, которое не было опровергнуто Хэрбеджем, и попытались перенести дело в Англию. Конечно, у них ничего не вышло. Всего они истратили сто тысяч фунтов стерлингов на юридические процедуры. При этом, по их собственным словам, они представляли клиентов, потерявших в общей сложности пятнадцать миллионов долларов, и назначили начальный гонорар в 3,5%. Умножьте это на пятнадцать миллионов и получите 525 тысяч долларов. Округлив сто тысяч долларов до 125 тысяч долларов, вычтем эту сумму из 525 тысяч. В результате остается 400 тысяч долларов.

В середине ноября 1984 года «Капримекс» подвергся серьезному давлению. Но, как говорит Хэрбедж, к этому времени «Интернэшнл карренси фанд» был уже готов начать работу.

«Я знал, что, когда «Интернэшнл карренси фанд» начнет операции, мы сможем рекомендовать клиентам перевести туда деньги и таким образом прекратить атаки на «Капримекс». Мы закрыли большинство своих банковских счетов. Люди, подобные сотрудникам «Интерконсульта», рыскают везде и приносят неприятности где только могут. Они заполучили полные компьютерные распечатки деятельности компании. Там была ужасная неразбериха. Там были деньги, транзитный перевод которых был приостановлен. Вы не можете себе представить, в каком беспорядке все находилось в тот момент. Но с появлением «Интернэшнл карренси фанд» все это можно было поправить».

«Интернэшнл карренси фанд лтд.» был зарегистрирован на Турецких и Кейкосских островах в британской Западной Индии и имел тот же амстердамский адрес, что и «Трайер инвестментс». Он должен был стать частью «Интернэшнл карренси фанд Эс-эй», зарегистрированного в Панаме. Консультантом по капиталовложениям была компания «Сатман менеджмент лтд.» в Нассау на Багамах.

Как было написано в сверкающем золотом проспекте, никто не мог получить деньги без подписи независимых аудиторов. Но эти аудиторы (лондонская бухгалтерская компания) тут же стали задавать множество вопросов, и из-за их возражений деятельность фонда так и не началась. Интересно, что директором «Интернэшнл карренси фанд лтд.» значился д-р Питер Дэвид Ветер.

В четверг, 6 декабря 1984 года, хэмпширская полиция арестовала Хэрбеджа в поместье «Саттон». В тот же день голландская полиция, действовавшая по рекомендации английских властей, произвела налет на амстердамский офис компании «Трайер» и захватила все находящиеся там документы. Но в пятницу днем Хэрбедж был освобожден. Ему не было предъявлено обвинение, и он был отпущен «на поруки полиции». Это означало, что для его освобождения не требовалось залога. У него на руках остался паспорт, и в течение всего срока расследования он был обязан лишь являться по первому требованию полиции.

«Ворвалась полиция, — вспоминает Хэрбедж, — захватила абсолютно все, а дальше ничего не произошло. У меня началось нервное расстройство, и 8 декабря я уехал в Шотландию. Я вернулся 20 марта, потому что мне нужно было лечь в больницу. Я приехал в Лондон и получил ордер на все документы. Это обошлось моей жене в сто тысяч фунтов, потому что все мои счета были арестованы. Ей пришлось продать все свои драгоценности. Пять недель спустя, выбросив сто тысяч фунтов под хвост, поверенные отступили, оставив меня с еще одним, только что подписанным ордером».

Вскоре ему предъявили обвинение в искажении отчетности, и его пребывание на свободе стало ограничено более жесткими условиями.

Здесь на сцене появляется Джеральд Чепелл.

К этому ловкому лондонскому адвокату обратился один американец из Техаса, вкладчик «Капримекса», которому, по его словам, «Капримекс» задолжал пятьдесят три тысячи долларов. Этот американец задумал с помощью Чэпелла прикрыть все дело Хэрбеджа.

Первая сложность для Чэпелла заключалась в том, что американец вложил деньги в «Капримекс» через компанию «Трайер» в Амстердаме. В отличие от «Интерконсульта» Чэпелл знал: чтобы начать дело против «Капримекса» и Хэрбеджа в Англии, ему придется доказать, что деловые операции проводились ими в Англии. Кроме того, он понимал, что Хэрбедж мог заявить, что компания «Капримекс» зарегистрирована на Каймановых островах, а вклад американца был сделан в Голландии.

Чэпелл смог доказать, что у компании «Капримекс» на Каймановых островах был только почтовый ящик, откуда агенты переправляли корреспонденцию Хэрбеджу, как правило, на адрес компании «Трайер». Затем Чэпелл попытался установить, что деловая база «Капримекса» находилась в Великобритании. Ему удалось сделать это, используя переписку Хэрбеджа с его зарубежными клиентами, в основном американцами, переписку компании «Трайер» с этими же клиентами, а также внутренние документы, из которых следовало, что Хэрбедж руко-водил всеми действиями из Винчестера и поместья «Саттон».

«Все эти документы, вместе взятые,— заявлял Чэпелл, доказывают, что Хэрбедж был мозгом компании и либо давал руководящие указания работникам офисов в Голландии, либо непосредственно переписывался с клиентами. Нам также удалось получить записи заседаний, проходивших в поместье «Саттон», из которых прямо следовало, что Хэрбедж руководил деловыми операциями именно оттуда».

И вот 22 марта 1985 года Чэпелл возбудил в английском суде дело против «Капримекса». Слушание было назначено на 13 мая. Через три дня после подачи иска Чэпелл потребовал назначить временного ликвидатора. Он понимал, что дела «Капримекса» плохи и интересы кредиторов могут быть защищены только судом. Он заявил, что, если суд не вмешается, имущество скорей всего исчезнет до начала слушания. Суд с этим согласился. Затем Чэпелл предпринял необычный шаг: он потребовал, чтобы вместо государственного временного ликвидатора была назначена частная компания, потому что в данном случае нужно было действовать очень быстро.

Суд снова согласился.

13 и 14 мая состоялись слушания по делу «Капримекса». Чэпелл представил доказательства, что его поддерживают двести других вкладчиков, требующих возвращения 12793941,11 фунта стерлингов. Он заявил, что «Капримекс» не может удовлетворить эти требования. Хэрбедж пыгался сопротивляться, но безуспешно.

Расследования такого рода — настоящий лабиринт. Сначала ликвидаторы стали распутывать дела «Капримекса». Затем они проследили пути рассредоточения денег через «Трайер» на три особых банковских счета. Один из них был в банке «Гриндлиз» в Лондоне. Эти деньги шли на оплату административных расходов. Второй счет был в «Банк фюр эффekten» в Цюрихе. Отсюда большинство денег уходило либо лично Хэрбеджу, либо другим его компаниям. Третий счет был в «Вестерн бэнк» в ЛосАнджелесе, который в основном использовался для выплат вкладчикам, которые оказывали давление на Хэрбеджа.

Изучая дела «Капримекса», ликвидаторы обнаружили и «Сатман интернэшнл инк.» — еще одну компанию с Каймановых островов. Этой компании, выступавшей в роли персонального банка Хэрбеджа, «Капримекс» выдал займы на десять миллионов долларов, поэтому ликвидаторы теперь могли потребовать и ликвидации «Сатман Интернэшнл инк.». Добравшись до «Сатман Интернэшнл инк.», они обнаружили, что отсюда деньги направлялись в «Сатман сеттлмент истейтс», панамскую компанию, которой принадлежало поместье «Саттон». Ликвидаторы подали заявление и на ликвидацию «Сатман сеттлмент истейтс».

В это же время госсекретарь по торговле и промышленности «в интересах общества» предпринял шаги по ликвидации еще четырех компаний Хэрбеджа.

Тем временем Хэрбедж нарушил условия своего пребывания на свободе. Сначала он письменно связался с некоторыми из трех тысяч своих вкладчиков и, заявив, что «Капримекс» испытывает огромные проблемы, настаивал на переводе денег в «Интернэшнл карренси фанд». Затем были представлены доказательства того, что он пытался продать произведения искусства. Кроме того, от американского окружного суда города Орlando, штат Флорида, поступило

заявление с просьбой о выдаче Хэрбеджа, в котором он обвинялся в двадцати пяти случаях мошенничества. И наконец суду было представлено свидетельство, что Хэрбедж мог совершить попытку побега.

Суд вынес постановление задержать Хэрбеджа и поместить его в Пентонвильскую тюрьму до поступления дополнительных распоряжений.

В феврале 1986 года, находясь в тюрьме и не сумев оплатить счет за юридические услуги на сумму двадцать четыре с половиной тысячи фунтов стерлингов, он был объявлен личным банкротом.

«Капримекс» тоже был объявлен банкротом на сумму три с половиной миллиона фунтов.

Пентонвильская тюрьма, расположенная к северу от лондонского Сити, в основном населена юными панками, либо ожидающими суда, либо осужденными на срок до шести месяцев. Она была построена в XIX веке и рассчитана на четыреста — пятьсот заключенных. Теперь в ней содержится более 1200 человек. На дверях тяжелые замки, а стены нуждаются в покраске. У охранников усталый, скучающий взгляд. Чтобы пройти в больничное отделение, нужно миновать два тюремных дворика и не менее пяти запертых дверей. Больничное отделение представляет собой коридор, по обеим сторонам которого расположены камеры размером с маленькое стойло. В каждой камере одна кровать, один стол, один стул и одна лампа. Канализации нет. Зловоние невыносимое.

Пожелтевшего и потерявшего около пятидесяти фунтов веса Хэрбеджа ввели в маленькую комнату в конце коридора и усадили на стул между двух столов, чтобы он мог положить на них руки.

Трудно было придумать что-нибудь более далекое от роскоши поместья «Саттон».

«Во-первых, — говорит он, — меня вернули под стражу. Они заявили, что я нарушил условия пребывания на свободе, чего я не делал. Сначала меня посадили в Винчестере, но я продолжал бороться. Я подал заявление назначить слушание о моем освобождении на 2 октября, и когда я прибыл, мой адвокат уже был там и сказал, что мне не нужно беспокоиться, потому что завтра они отзывают английское обвинение против меня и собираются выдать меня американцам. Меня привезли на Боу-стрит и бросили сюда. В приют для лунатиков. Мне не давали лекарств, поэтому мое здоровье сильно расстроилось. Начался бред с галлюцинациями и так далее. Тогда мне стали давать лекарства. 23 октября, когда суд окончил слушание моего юридического обзора, мой адвокат встал и сказал, что все это не имеет значения. М-р Хэрбедж не содержится под стражей в Винчестере, поэтому его дело отменяется. Теперь он содержится под стражей по ордеру на выдачу. И дело отменили. Но они не сообщили, что по той же самой причине они пять дней назад отказали мне в выходе на свободу под залог с Боу-стрит. Они просто решили покончить со мной любым путем».

Интервьюировать Хэрбеджа — странное занятие.

Безусловно, он — интеллигентный человек. Он хорошо говорит, и по глазам видно, что он знает, что делает.

Да, конечно, его вес — серьезная проблема. Жить с четырьмястами фунтами не так-то легко. Но он научился играть на этом, и вообще, на своем плохом здоровье. Это и смех, и слезы. Они почти неотделимы друг от друга. Он беспокоится об удобстве посетителя, сожалеет, что не может предложить чаю или кофе. Словом, ведет себя как человек, который чувствует себя жертвой обстоятельств, но подчиняется этим обстоятельствам. Проведя с ним пару часов, начинаешь испытывать к нему странное чувство симпатии — симпатии к такому же человеку, как и ты сам, попавшему в ужасное положение.

Такая симпатия — не единичный эпизод. Люди, имевшие с ним дело, делятся на две категории: с одной стороны его бывшие клиенты, которые хотят вернуть свои деньги и считают его мошенником, и с другой стороны те (и в среди них тоже есть его бывшие клиенты), кто считает, что он — действительно жертва обстоятельств, что, если бы у него была возможность, он бы выплатил все долги и даже помог бы людям заработать в будущем еще больше денег.

К нему относятся либо с полным неприятием, либо со слепой верой.

Середины нет.

Хотя, когда он начинает говорить о своих тайных политических связях, по крайней мере один посетитель задумается, все ли у него в порядке с головой.

То, что он говорит, может быть и правдой. Но с таким же успехом это может быть и бредовыми фантазиями.

К сожалению, это невозможно точно установить.

«В течение 1983 — 1984 годов я был в центре чрезвычайно важных политических событий. Я хочу сказать, что... (имена опущены) собирались направить экспедиционный корпус Омана с целью освободить Сейшелы. Я участвовал в нескольких переговорах с китайцами по очень интересным вопросам. Когда все думали, что (имя опущено) должен находиться на другом конце света, он на самом деле поднимался по черной лестнице Дорчестера, чтобы встретиться со мной. Мы были замешаны в планах министерства иностранных дел и... (имя опущено) в связи с аргентинцами. Я имел прямое отношение ко всем этим делам».

Но оставим в стороне политику.

На замечание о том, что нет никаких сведений о его товарных операциях за эти годы, он отвечает: «Их было до чертовой матери!»

Но на вопрос, с кем же именно он торговал, Хэрбедж отвечает только после долгой паузы: «Мы работали с множеством американских компаний. Записи об это» имеются, но они уже в течение года находятся в руках по линии. Они отказываются отдать их или сделать копии, это противозаконно. Это противоречит постановлению апелляционного суда. Полиция отказывалась выдать список этих документов, хотя обещала сделать это еще феврале прошлого года. Мы получили его только в этом январе. Причем в их списке отсутствуют счета шести тысяч клиентов. Все это было подстроено с начала до конца».

Но даже когда полиция выдала ему все его архивы, там не нашлось доказательств того, что он занимался товарными операциями.

Хэрбедж на это отвечает: «Что можно сделать, когда ты один против всей системы и к тому же сидишь в подобном месте? Есть люди, которые мне верят. Например, на Би-би-си. Есть люди, которые знают, что за всем этим стоит. И единственная моя надежда — обратиться в Высокий суд» (Высокий суд правосудия входит в состав английского Верховного суда. — Примеч. пер.).

И все-таки через кого велась торговля в Соединенных Штатах?

И опять долгая пауза.

«Через компании, зарегистрированные на Чикагской товарной бирже. Но, как вы знаете, это уже было известно. За все эти деньги я могу отчитаться. Там должны быть миллионы, но я не знаю, где они, потому что все было захвачено. С декабря 1984 года я ничего не мог контролировать. Ни единого клочка бумаги».

Во время слушания дела о выдаче адвокаты правительства Соединенных Штатов заявили, что Хэрбедж обманым путем выманил у трех тысяч клиентов более сорока шести миллионов долларов. Сам Хэрбедж утверждает, что в лучшие дни активы вкладчиков «Капримекса» оценивались в шестьдесят девять миллионов.

Но на вопрос, что от этого осталось, Хэрбедж отвечает: «Было оплачено много ликвидаций. На это ушли миллионы и миллионы. Но никто об этом не думает. Я не сомневаюсь, что меня просто подставили, вот и все. Но я буду продолжать бороться, пока смогу».

Один из бывших сотрудников Хэрбеджа, работавший в поместье «Саттон» с июня 1983 и по август 1984 года, рисует совершенно иную картину.

«Пока существовал офис в Женеве, проводились хоть какие-то товарные операции. Но после большого скандала в начале 1984 года, когда этот офис был закрыт, никаких товарных операций больше не велось».

Этот человек утверждает, что с помощью компьютера самой сложной модели Хэрбедж, используя газетные сообщения, задним числом сочинял прибыли и убытки и вводил эти цифры в компьютеры, которые регистрировали счета клиентов.

«Огромные суммы, — продолжает бывший сотрудник, — были растрочены на все эти приемы и церемонии в поместье «Саттон» и в Шотландии. Кроме того, Хэрбедж хотел купить себе служебный самолет, и на этом мы потеряли около 450 тысяч Долларов. Потом он отказался от этой покупки. Мы тратили деньги направо и налево. А поступали они из «Капримекса».

По его словам, штат Хэрбеджа составлял около 140 человек. Только в охране было тридцать три человека. Были еще садовники и всевозможный обслуживающий персонал обоих

имений. Хэрбедж содержал три офиса в Англии, один в Шотландии, один в Амстердаме, маленький офис на Каймановых островах и собирался открыть офис во Франкфурте.

«Пока поступали деньги, мы могли со всем этим справляться. Мы воровали у Питера, чтобы заплатить Полу. Но после создания нового фонда «Интернэшнл карренси фанд» Хэрбедж рассчитывал выплатить деньги всем, кто на каждом углу кричал о «Капримексе», и тогда у нас все было бы в порядке».

На вопрос, кто знал обо всем этом, бывший сотрудник честно признает: «Многие из нас. Проработав некоторое время, трудно этого не заметить. Все стало рушиться в феврале 1984 года, когда толпы людей стали требовать вернуть им их деньги, а мы знали, что не можем этого сделать, потому что денег просто не было».

Но если сотрудники знали об этом, почему они немедленно не вышли из игры?

«Трудно объяснить. Он очень хорошо платил нам, хотя и спрашивал с нас на все 110%. У этого человека есть дар заставлять людей работать на себя».

Дело о выдаче Хэрбеда слушалось в марте 1986 года, и вердикт оказался совсем не таким, какой хотелось бы услышать Хэрбеджу. Судья вынес решение в пользу американцев.

После двух лет в Пентонвильской тюрьме Хэрбедж был отправлен в Орландо, штат Флорида, где американский окружной суд предъявил ему обвинение в мошенническом присвоении денег почти трех тысяч вкладчиков через посредство незаконных операций с золотом, серебром и сельскохозяйственными товарами.

Официально объявленный банкротом и не имея никаких средств (хотя большая часть его прославленной коллекции так и не была найдена), он попытался торговаться, сделав заявление, что готов признать три обвинения в мошенничестве в обмен на то, что два десятка остальных будут сняты. Департамент юстиции пришел к выводу, что преследование Хэрбеда по всем остальным обвинениям обойдется американским налогоплательщикам в сотни тысяч долларов, потому что придется оплачивать дорогу свидетелям из Европы и их проживание на все время судебного процесса. Но и трех обвинений в мошенничестве оказалось достаточно.

В ноябре 1987 года «толстяк», потерявший к тому времени почти двести фунтов веса, был приговорен к пятнадцати годам тюремного заключения.

Если из всей этой истории можно извлечь какой-то урок, то, пожалуй, он отлично сформулирован в рекламной брошюре «Капримекса». Там Хэрбедж писал: «Мы можем доказать вам, что энергичное управление — это одно, а постоянные реальные доходы — это совсем другое. Но в итоге имеет значение только конечный итог, не так ли?»

Шестьдесят девять миллионов долларов спустя, это действительно так.

ТОВАРНЫЕ ОПЕРАЦИИ.

БЫСТРЕЙШИЙ СПОСОБ ПОТЕРЯТЬ МИЛЛИОН

Товарные операции — не для слабонервных.

Особенно сегодня.

Мировые товарные биржи обычно имеют дело с пищевыми продуктами и сырьем, в том числе сахаром, соевыми, пшеницей, картофелем, джутом, кофе, яйцами, древесиной, морожеными индейками, мороженой свининой, живыми поросятами, живым рогатым скотом, какао, нефтью, резиной, хлопком, апельсиновым соком, алюминием, медью, жестью, свинцом, никелем, цинком, серебром и золотом.

Основная часть мировой товарной торговли сосредоточена в трех городах — Лондоне, Нью-Йорке и Чикаго, хотя по всему земному шару раскиданы десятки более мелких, но таких же безумных бирж.

Но на всех биржах игра происходит примерно одинаково. Продавцы и покупатели собираются вместе, причем и у тех, и у других на уме только одно: продавцы хотят продать как можно дороже, а покупатели — купить как можно дешевле. Это знают все студенты-первокурсники экономических колледжей. Если предложение превышает спрос — цена падает. Если спрос превышает предложение — цена растет.

Однако на практике товарные сделки делятся на две категории — реальные и фьючерсные. Если вам требуется сам товар, вы заключаете реальную сделку. Например, закупаете тысячу бушелей пшеницы, потому что они вам необходимы сегодня или в ближайшее время. Что же касается фьючерсных сделок, то здесь вас интересует не сам продукт, а

возможность сыграть на разнице в ценах, и вам меньше всего хотелось бы, чтобы эту тысячу буллпелей пшеницы сегодня сгрузили у вашей двери.

Разобраться в сделках с реальным товаром легче всего на примере таких компаний, как «Нестле», «Херши» или «Кэдбери», для производственных нужд которых постоянно требуется сахар. Если объем продаж на бирже неожиданно увеличивается, им выгодно покупать сахар прямо сейчас. В этом случае они через брокера осуществляют на бирже реальные сделки. Но представим себе ситуацию, когда главный закупщик сахара для этих компаний услышал, что в следующем году может быть плохой урожай. Меньшее предложение сырья приведет к росту его цены и соответственно увеличит стоимость производства сахара. Но если закупщик увеличит его продажную цену, то есть риск, что объем продаж уменьшится. Поэтому он заключает фьючерсные сделки — покупает сахар, который еще не произведен, по фиксированной цене, с поставками через четыре, шесть или даже восемь месяцев. Если цена остается на том же уровне — он ничего не теряет и ничего не выигрывает. Если цена повышается — он выигрывает, потому что продавец согласился продать ему еще не произведенный сахар по цене, независимой от рыночной на момент поставки. Если же он плохо рассчитал и урожай оказался хорошим (что привело к понижению цен), то он слишком дорого заплатил за свой сахар и у него могут возникнуть трудности с его сбытом.

Могут, но скорей всего не возникнут, потому что товарные биржи — это то место, где можно свести риск к минимуму.

Покупая или продавая товар по фьючерсным сделкам (иными словами, играя на повышение или на понижение), этот главный закупщик внимательно следит за рынком, чтобы обезопасить себя. Он может продавать фьючерсы при покупке реального товара и покупать фьючерсы при его продаже. Главное, чтобы в результате плюсы в одной колонке и минусы в другой примерно покрывали друг друга.

Но у фьючерсных сделок есть и другой аспект.

И это связано с биржевыми спекуляциями.

Товарные операции всегда были привлекательны для частных инвесторов из-за стремительности игры и огромных сумм, которые можно выиграть, делая очень небольшие ставки.

Вступительный взнос так мал, потому что примерно на шестой день творенья Господь придумал сделки с отсроченным платежом.

Такой взнос часто называют маржей, и это означает, что биржевой игрок, как правило, может купить фьючерс приблизительно за 10 % его реальной стоимости.

Возьмем опять сахар.

Для простоты будем считать, что сейчас январь и на рынке есть контракты на поставку пятидесяти тонн сахара в марте по цене 160 долларов за тонну. Это составляет восемь тысяч долларов за контракт или восемьсот долларов в качестве первичного взноса. Через десять недель, десять дней или даже десять минут цена подскакивает до 170 долларов за тонну. Каждый контракт теперь стоит восемь с половиной тысяч долларов. Кто-то только что заработал пятьдесят долларов на одном контракте.

Если это не впечатляет, то представьте себе человека, заключившего сто таких контрактов. Он только что заработал пять «штук». А если у него была тысяча контрактов? Тогда он заработал пятьдесят «штук». Конечно, не исключено, что цена на сахар могла так же стремительно и упасть на десять долларов за тонну. Когда это происходит, брокер садится на телефон и просит игрока восполнить утрату денег на счете. Это означает, что игроку нужно выложить пять или пятьдесят «штук», или другую необходимую сумму, чтобы не выйти из игры.

Усиливает ажиотаж и то, что расчеты производятся ежедневно, т. е. доход поступает на счет игрока, а убыток оттуда списывается. Когда кто-то играет на повышение при растущем рынке, деньги (как правило) поступают на его счет каждый день и могут быть использованы на вступительные взносы для других контрактов. То же самое происходит, когда кто-то играет на понижение при падающем рынке. Таким образом, игрок, заработавший пятьдесят тысяч долларов, может использовать Их на покупку контрактов на сумму пятьсот тысяч долларов, не выложив при этом ни пенни из своего кармана.

Когда эта схема срабатывает — весь мир у твоих ног.

Но бывает и по-другому, и тогда ты лежишь во прахе под ногами у всего мира.

В отличие от фондовой биржи игра на товарной бирже в сумме всегда дает ноль. Это означает, что на каждого выигравшего обязательно есть проигравший, и прибыль одного — это убыток другого.

Еще одно отличие товарной биржи от фондовой заключается в том, что на товарных биржах существуют лимиты. Если стоимость акций «Дженерал моторс» или «50К» может меняться каждый день в зависимости только от настроения и причуд свободного рынка, то на товарные операции ежедневно устанавливаются верхние и нижние границы. Возьмите, например, лимиты на сою на бирже «Чикаго борд оф трейд». Они устанавливаются в пределах сорока центов за бушель в обе стороны от средней цены, сложившейся на конец предыдущего дня торгов. Средняя цена есть среднее значение между ценой продажи и ценой покупки. Сорок центов кажутся не очень большой суммой, но сою продают бушелями и каждый контракт — это пять тысяч бушелей. Таким образом, сорок центов выливаются в две тысячи долларов. При неустойчивом рынке не редкость, когда этот лимит исчерпывается за первые несколько минут торгов. У того, кто захочет выйти из игры, может просто не хватить времени. Как и у того, кто захочет вступить в игру. Причем это может продолжаться несколько дней подряд. А теперь представьте себе, как в такой ситуации чувствует себя тот, у кого на руках сто контрактов, от которых он хотел бы отделаться.

Существуют еще и арбитражные сделки.

Цена на тот или иной товар в Лондоне не обязательно должна совпадать с ценой на этот же товар в Чикаго. Часто случается, что эти цены отличаются на несколько центов. Может показаться, что продавать сою по 5,25 доллара за бушель в Лондоне и покупать ее по 5,22 доллара в Чикаго не так уж выгодно. Но три цента с каждых пяти тысяч бушелей дают 150 долларов на одном контракте. Умножьте 150 долларов на сто контрактов и возьмите десять процентов от этой суммы. Несколько минут на телефоне, и, у вас в руках полторы тысячи долларов, заработанные на трансатлантической арбитражной сделке. Суть в том, что при достаточно больших объемах даже малый процент может выразиться в значительной сумме. Все, что требуется, — вступить в игру, когда проценты меняются в нужном направлении.

Разумеется, полторы тысячи долларов не сделают вас миллионером, если, конечно, вы не занимаетесь этим несколько раз в день пять дней в неделю. Но если частные сделки в операционных залах бирж Европы довольно редки, то на американских биржах можно найти игроков, работающих только на себя. Они и берутся за эти полторатысячные сделки и готовы понести убытки в восемьсот долларов на следующих торгах, потому что знают: главное — это конечный итог.

Для большинства игроков самый легкий способ вступить в игру — обратиться к брокеру. Берете телефонную трубку и говорите ему, что вы хотели бы продавать или покупать. А затем поддерживаете с ним постоянный контакт, принимая все решения самостоятельно. Беда только в том, что дилеры в операционных залах первыми вступают в игру и первыми из нее выходят, а вы узнаете новости из вторых рук. Обычно эта проблема решается с помощью брокерского счета. Другими словами, вы даете брокеру некоторую сумму денег, и он играет за вас. А вы к конце каждого месяца получаете уведомление о положении дел на вашем счету.

Может показаться, что это самый безболезненный метод. Но при этом нужно абсолютно доверять брокеру, распоряжающемуся вашим счетом, потому что ему до смешного легко сделать так, что все ваши выигрыши обернутся потерями в его пользу.

Здесь следует четко и недвусмысленно заявить, что большинство брокеров работает честно. Им достаточно того, что вы рискуете своими деньгами, а они получают процент с ваших операций. Большинство брокеров горы дятся тем, что зарабатывают деньги для своих клиентов.

Но бывают и исключения.

В Англии в начале 1980-х годов появилась восходящая звезда по имени Кейт Хант, очень молодой человек, основавший компанию под названием «Иксчендж секьюритиз энд коммодитиз». Он предлагал клиентам услуги, основанные на его таланте предвидеть изменения на рынке золота в обмен на процент с доходов. За 1978 — 1982 годы он мог похвастаться средней годовой прибылью в 93%. Он также изобрел пари «индекс», которое сегодня является одним из популярных развлечений в лондонском Сити. Идея в том, что вместо операций через

брокера вы можете проводить те же операции через букмекера. Покупаете ли вы золото или продаете фунты, специальный букмекер может принять вашу ставку. За каждый пункт платится определенная сумма денег. Притягательность этой игры в том, что выигрыши считаются доходами от азартных игр и не облагаются налогом. Тогда как прибыли от товарных операций через брокера рассматриваются как приращение капитала.

К весне 1983 года империя Ханта процветала. Фонды клиентов составляли восемнадцать миллионов фунтов стерлингов, и еще полмиллиона каждую неделю приходили по почте.

Примерно в это же время к нему явились джентльмены из министерства торговли и попросили показать контракты на некоторые торговые операции. Он не мог предъявить ни этих контрактов, ни каких-либо других, потому что за последние шесть месяцев он вообще не вел никаких торговых операций. Сообразив, что власти решили взяться за него всерьез, и памятуя, что береженого бог бережет, Хант исчез. Вместе с десятью миллионами фунтов.

В 1984 году группа инвесторов из Соединенных Штатов заявила, что пятнадцать миллионов долларов якобы испарились во время арбитражной сделки с сахаром, проведенной компанией «Конти коммодити сервисиз», чей офис располагался в Перл-Ривер, штат Нью-Йорк. «Конти коммодити сервисиз», дочерняя компания, целиком принадлежащая частной империи «Континентал грэйн», считается третьей по величине брокерской компанией в Соединенных Штатах и ежегодно зарабатывает на комиссионных около ста миллионов долларов или даже больше. В своей жалобе инвесторы утверждали, что «Конти» превысила установленные лимиты торгов и в придачу торговала какао. Представитель «Конти» согласился, что в их программу арбитража входил главным образом сахар, но в целом в рамках программы можно было торговать несколькими товарами. Впрочем, нет ничего удивительного, что компания столкнулась с трудностями при торговле какао — рынок какао рухнул всего лишь за несколько месяцев до того, как начали поступать жалобы.

Инвесторы вносили деньги на один из дискреционных счетов «Конти», причем суммы иногда доходили до пятидесяти — ста тысяч долларов. Вот и все. Никаких ухищрений. Никакого воображения. Ничего не нужно делать самому. Сиди и надейся на брокеров из Перл-Ривер, которые будут за тебя работать.

Вдобавок «Конти» всегда настаивала, чтобы клиенты, перед тем как открыть счета, подписали заявления о том, что осведомлены о риске подобных операций. Форма таких заявлений разработана американской комиссией по фьючерсным сделкам, и они еще больше увеличивают и без того чрезвычайно рискованный характер игры на товарной бирже. Это похоже на то, как производитель сигарет печатает на пачке: «Курение опасно для вашего здоровья».

В начале 1984 года некоторые вкладчики «Конти» стали жаловаться, что не получают никаких сведений о состоянии своих счетов, что счета не закрываются по первому требованию, что служащие «Конти» не отвечают на телефонные звонки и что суммы на счетах, мягко говоря, разочаровывают.

Один инвестор, вложивший в программу девять тысяч долларов и постоянно получавший сообщения, что эта сумма растет, остался всего с сорока тремя тысячами. Другой, вложивший пятьдесят тысяч долларов, к концу концов получил от «Конти» сообщение, что не только потерял все свои деньги, но и остался должен «Конти» еще семнадцать тысяч. Третий (брокер фондовой биржи, который мог бы быть и предусмотрительней) заявил, что отправил «Конти» восемьдесят пять тысяч, с тем чтобы большая часть этих денег была вложена в казначейские векселя и он мог по крайней мере получать процент с векселей и, может быть, даже 10 — 20% или больше на регулярных товарных торгах. В течение нескольких следующих месяцев он снял со счета четырнадцать с половиной тысяч долларов, считая, что его взнос по-прежнему составляет восемьдесят пять тысяч, а он снимает со счета только проценты и доходы. Но когда через восемь месяцев кто-то наконец удосужился просмотреть его счет, там оказалось только сорок одна тысяча. Он закрыл счет, потребовав немедленной ликвидации всех контрактов. На следующий день на его счету осталось всего семнадцать тысяч.

По странному совпадению, один из руководителей «Конти», человек по имени Терри Баллард, когда-то работал в лондонской «Эс-эн-дабл ю коммодитиз». Эта компания в начале 1984 года сменила название на «Саншайн майнинг оф Ландон лтд.» и была дочерней фирмой «Саншайн майнинг корпорэйшн», которая несколько лет назад сыграла немаловажную роль в

попытке братьев Хант прибрать к рукам мировой рынок серебра. С тех пор «Саншайн» закрыла свои офисы в Лондоне и Нью-Йорке, забросила товарные сделки и вернулась обратно в Техас заниматься своим основным делом, обозначенным в ее названии («майнинг» — добыча полезных ископаемых. — Примеч. пер.). В 1981 году группа разъяренных инвесторов — в основном из Англии, Северной Ирландии и Западной Германии — обвинила «Эс-эн-дабл ю коммодитиз» в том, что с их брокерских счетов исчезло несколько миллионов фунтов. Но власти не смогли начать уголовного преследования, потому что эти обвинения не были подкреплены доказательствами. Официальное объяснение заключалось в том, что Баллард потерпел неудачу на нескольких сделках с сахаром, вот и все.

Плохо только, что с Баллардом это случилось не в первый раз.

Что ж, таковы условия этой игры.

Несмотря на то что торговцы товарами пытаются убедить публику в обратном, контроль за брокерской товарной торговлей совсем не так строг. Американская комиссия по фьючерсным сделкам, конечно, имеет над брокерами некоторую власть, но далеко не такую, какую имеет, допустим, американская ассоциация зубных врачей над зубными врачами. Даже проведенная в 1986 году так называемая «большая» модернизация лондонского Сити и всевозможные перемены, направленные на саморегуляцию торговых операций, оказались недостаточными, чтобы защитить публику от зачастую неразборчивых в средствах торговцев. Впрочем, нужно еще раз заметить, что большинство торговцев торгуют честно. Но крупные прибыли, которые можно получить на товарных операциях, всегда связаны с огромным риском понести не менее крупные убытки.

Дело в том, что любому торговцу, который по-настоящему знает свое дело, очень легко сделать, чтобы очки, заработанные его клиентами, превратили их в миллионеров в минусе.

Например, так.

Торговец работает в нью-йоркской компании «Нечестная торговля» и занимается операциями с брокерскими счетами. У него есть знакомый, работающий в лондонской компании «Нечистоплотные товарные операции лтд.», и свой собственный счет там же. Кроме того, у него есть еще один знакомый в нью-йоркской компании «Сомнительные сделки» и собственный счет в этой компании. Поскольку, как мы уже говорили, в итоге товарных операций всегда получается ноль и на каждого выигравшего приходится проигравший, то торговцу из «Нечестной торговли» нужно всего лишь ориентировать свой счет в «Нечистоплотных товарных операциях» против торговых операций клиентов в Лондоне и попросить «Сомнительные сделки» сделать то же самое в Нью-Йорке. Так как цифры арбитража всегда в его пользу, то клиенты всегда будут в проигрыше, в то время как он будет получать прибыль и в Нью-Йорке и в Лондоне. Вот как это просто.

Забавно, что именно «Конти коммодитиз» (очевидно, для приманки новых клиентов) не так давно дала в газеты серию рекламных объявлений о правилах игры.

Среди прочих там были такие рекомендации:

не торгуйте по слухам;

стоять в стороне — тоже позиция;

не засиживайтесь на хорошем рынке — иначе вы не заметите, как оказались на плохом;

большинство людей предпочитают скорее иметь (играть на повышение), чем быть должником (играть на понижение), — такова человеческая природа. Но рыночная природа другая. Поэтому нужно понять, что в рыночной торговле можно (и нужно) иногда играть на понижение.

Но самое лучшее, пожалуй, это:

помните, что трусость, жадность, невежество, щедрость, глупость, нетерпение, самообман и т.д. могут обойтись вам гораздо дороже, чем капризы рынка, и что универсального метода для устранения влияния этих факторов не существует.

Неудивительно, что мир наводнен миллионерами со знаком минус, добившимися этого звания на товарных операциях.

И так было всегда.

В 1849 году вся Америка услышала крик «эврика!» — в холмах Калифорнии было обнаружено золото.

И подобно десяткам тысяч других искателей богатства, Исаак Фридлэндер подался на Запад.

Этот крупный молодой человек (говорят, что его рост был шесть футов и шесть дюймов, а вес — почти триста фунтов) родился в Германии и был привезен в Америку еще ребенком. Он вырос в Южной Каролине. Это был еще и довольно толковый молодой человек, потому что сразу же по приезде в Сан-Франциско он оценил ситуацию и понял (почти так же, как и Роулэнд Мэйси), что, когда все рвутся промывать золото, есть возможность заработать деньги в других сферах, находящихся как бы в стороне. Одной из таких сфер была хлеботорговля. Золотоискатели, которые спускались с холмов, чтобы пустить по ветру свой золотой песок, были не очень озабочены высокими ценами. Фридлэндер для начала пролез в этот вид бизнеса в качестве посредника и стал медленно, но уверенно прибирать рынок к рукам.

В 1852 году, скупив всю поставку муки в Сан-Франциско, он смог увеличить цены на хлеб настолько, что стал миллионером.

Чтобы укрепить свои позиции (по крайней мере он думал, что укрепляет их), Фридлэндер построил мучные фабрики и зернохранилища. Когда между Калифорнией и Великобританией неожиданно развернулась активная торговля зерном, он стал экспортером, торговцем и производителем. Он внедрился почти во все виды операций с зерном — от производства до транспортировки. А когда выяснилось, что состояние морских перевозок из Сан Франциско в Англию не удовлетворяет его требованиям, он стал еще и корабельным магнатом. Причем довольно скоро занял в этом деле настолько сильные позиции, что мог диктовать расценки на фрахт. Как только на сцене появлялся конкурент, Фридлэндер без труда выживал его.

Но все его деньги были связаны с зерном.

И в один прекрасный день 1877 года рынок зерна рухнул.

Фридлэндер попал в очень тяжелое положение. У него оказалось слишком много яиц в одной корзине. Цены обернулись против него. Огромные партии зерна, которыми он располагал, стали слишком дорогими. Он не мог выполнить своих обязательств. Пирамида развалилась, и Фридлэндер был полностью разорен.

Ровно двадцать лет спустя мир узнал о еще одном коммерсанте, разорившемся на товарных операциях.

Двадцативосьмилетний Джо Лейтер, сын Леви Лейтера, одного из основателей универсального магазина «Маршалл филд» в Чикаго, вбил себе в голову, что сможет прибрать к рукам весь рынок пшеницы в стране.

Он вошел в игру осенью с миллионом долларов, принадлежавших его папаше, и все казалось ему простым и легкодостижимым. Миллион долларов может принести десять миллионов на срочных сделках. Все, что требуется, — скупать контракты до тех пор, пока ему не удастся поднять цены, а затем продавать. Разве это сложно? Поэтому в течение следующих нескольких месяцев он скупал все срочные контракты на пшеницу, какие только мог найти.

Время вроде бы было выбрано оптимально. Европа и Индия сообщали о плохих урожаях. Цены на пшеницу не могли не подняться. Удача была на его стороне, и он продолжал скупать.

Но главную ставку он делал на зиму.

Каждый, кто бывал в Чикаго зимой, по собственному опыту знает, что это верная ставка.

Зимой в Чикаго холодно. Очень холодно. И ветрено. Ветер приходит с озера Мичиган. На местном негритянском сленге этот ветер называют «ястребом», и если вы решили прогуляться по берегу озера, держитесь за специальные перила, потому что «ястреб» может сбросить вас в воду. И еще в Чикаго зимой много снега. Целые горы. Холод и ветер превращают снег в лед, и весь Чикаго становится огромной глыбой смерзшегося льда. Современные снегоочистители работают достаточно эффективно, но и сегодня, когда приходит шторм с озера, жизнь в городе замирает. А представьте себе, как все это выглядело в начале века.

В первые месяцы 1898 года казалось, что Лейтер не может проиграть. Как и следовало ожидать, Великие Озера замерзли, баржи встали на прикол до весны и доставить пшеницу в Чикаго было невозможно.

Как и следовало ожидать, цены взвились до небес.

Но, как мы помним, в товарных операциях доход одного — это убыток другого. И в этом случае прибыль Лейтера шла непосредственно из кармана Филипа Армора.

Семейным бизнесом Арморов было мясо, его упаковка и крупы. Тогда (как и сегодня) это был очень ответственный бизнес, накладывающий серьезные обязательства. Армор знал, что делает погода с ценами на пшеницу, и понимал, что ему дорого обойдется, если он будет просто сидеть в своем офисе и ждать, когда наступит оттепель. Поэтому он решил попытаться хотя бы снизить убытки. Сколько бы пшеницы ему ни удалось раздобыть — это было лучше, чем ничего. Он приказал капитанам судов, перевозящих зерно, прокладывать дорогу через замерзшие озера динамитом. Естественно, он предложил за это дополнительную плату.

Каждый корабль, дошедший до Чикаго, буквально вынимал деньги из кармана Лейтера.

Цены на пшеницу упали до менее одного доллара за бушель. Лейтеру удалось поднять их до 1,83 доллара. Но внезапно, как гром среди ясного неба, правительство объявило, что весенний урожай пшеницы ожидается рекордным. Лейтеру надо было вовремя вспомнить известный совет Меера Ротшильда: «Получая прибыль, никогда не разоришься». А теперь, когда цены на пшеницу падали, Лейтер остался с огромным количеством слишком дорогой пшеницы на руках. Он потерял десять миллионов долларов.

Между прочим, у этой истории есть небольшой, но довольно забавный постскрипtum. Сестра Лейтера, Мэри, вышла замуж за англичанина по имени Джордж Керзон, который ко времени описываемых событий стал лордом Керзоном, вице-королем Индии. В те дни вице-король должен был иметь собственные средства к существованию. Мэри рассчитывала, что им помогут деньги семьи, но Джо потерял большую их часть, и Керзону чуть было не пришлось отказаться от должности.

Еще одним зерновым магнатом, потерпевшим тяжелую неудачу, был Эдвард У. Кук.

Почти все называли его Нэдом. Он начинал хлопковым брокером в Мемфисе, штат Теннесси, и до шестидесятых годов работал в компании своего отца «Кук энд К'» — пока не смог убедить своего старика переориентироваться с хлопка на сою. Его дебютом на новом поприще была покупка двенадцати тысяч бушелей, на которой он умудрился потерять четырнадцать тысяч долларов. Однако он решил взяться за дело всерьез и, не стыдясь того, что ему уже скоро стукнет сорок, начал где только можно обучаться торговле зерном. Когда в 1967 году его отец отошел от дел, Кук вложил двенадцать миллионов долларов в постройку элеватора на берегу Миссисипи в тридцати милях к северу от Нового Орлеана. Для компании с капитаном в десять миллионов это была непосильная нагрузка, и он стал искать возможности справиться с этой проблемой.

Он нашел решение прямо в Мемфисе в лице компании «И. Л. Брюс энд К'».

Эта компания, по праву заслужившая весьма скандальную известность, занималась настилкой полов из твердых пород дерева. Меньше десяти лет назад цена ее акций была вполне приемлемой — семнадцать долларов за акцию, но вдруг ни с того ни с сего она стала резко подниматься. Весной 1958 года за очень короткое время она подскочила до головокружительной высоты в 190 долларов. В один из дней стоимость акций поднялась сразу на сто долларов. Это произошло в результате борьбы за перекупку компании, приведшей к тому, что почти все акции оказались в одних руках. Почти как в случае со «Штуц» и «Пиггли Уиггли» полстолетия назад. Но не совсем так. Во всяком случае, за три-четыре месяца цена на акции снова упала и держалась на одном уровне до 1962, года, когда «И. Л. Брюс энд К'» опять попала на первые страницы газет. Оказалось, что человек, контролировавший компанию, некто по имени И.М.Гилберт, очень срочно решил отправиться в отпуск в Бразилию. И чтобы не скучать на пляжах Ипанемы, прихватил с собой два , миллиона долларов.

Когда Кук положил глаз на «И. Л. Брюс энд К'», она была на последнем издыхании, но все еще стоила в три раза дороже, чем «Кук энд К'». И, что было совсем замечательно, у нее имелись наличные деньги. Поэтому он провернул довольно замысловатую перекупку компании, что привело к созданию компании «Кук индастриз», которую он акционировал в 1969 году.

В первый год они терпели убытки. В следующем году немного заработали — немного, но все же заработали. Еще через год затраты стали окупаться. Кук отличался нетрадиционными методами работы. Однажды он вызвал четырех сотрудников, кандидатов на повышение, и попросил каждого написать рекомендацию одному из трех других. При этом у него было типично южное обаяние — оно и помогло ему в 1972 году добиться решающего перелома. Он продал русским почти сорок миллионов бушелей сои за 225 миллионов долларов. Советы и

раньше покупку зерно в Америке, но сою они купили впервые. Хотя Кук получил на этом всего-то 1 — 2%, сама сделка принесла ему известность.

Доходы «Кук индастриз» подскочили с 3,6 миллиона долларов в 1972 году до 46,2 миллиона в 1974.

Какое-то время ему не удавалось ничего напортить. За несколько месяцев цены на сою поднялись с 3,4 доллара за бушель до тринадцати. По оценкам, только на этом Кук заработал десять миллионов долларов. Кроме того, он заключил контракт на аренду элеватора, когда аренда еще стоила около десяти центов за бушель, и смог ее продать, когда стоимость аренды поднялась до семидесяти пяти центов.

Его прибыль до вычета налогов приблизилась к отметке семьдесят пять миллионов долларов.

А затем рынок зерна свернулся.

Однако, в отличие от Фридлэндера и Лейтера, Кук занимался и другими делами, включая страховку. Но тут в самый неподходящий момент большая группа экспортеров зерна была поймана на обвешивании. Участие в этом самого Кука не было доказано, чего нельзя сказать о «Кук индастриз». Так же как и о «Контри» или «Бандж». Как выяснилось, операторы элеваторов постоянно обсчитывали клиентов в пользу своих компаний и недовешивали зерно, предназначенное для отправки по морю. Кажется, даже существовали инструкции, предписывавшие при отправке в порты развитых стран недогружать до восьмой части процента от общего веса. Процент, конечно, невелик, но за несколько отправок набегало вполне приличное количество. А при отправке в порты стран третьего мира, где оборудование для взвешивания было не слишком точным, операторы элеваторов недовешивали до 1,5%. Правительство Соединенных Штатов положило этому конец. Замешанные в деле компании отказались от сопротивления и получили все, что им причиталось. Наиболее активные участники хищений были осуждены и посажены в тюрьму.

Но законники почуяли, что пахнет жареным. На «Кук индастриз» были поданы многочисленные иски, в том числе и иск от американского правительства на сумму двадцать четыре миллиона долларов. Стоимость акций компании упала ниже половины номинала. Торговые убытки переливались через край и за три квартала достигли двадцати семи миллионов долларов. Кук был вынужден продать «И.Л. Брюс энд К'». В отчаянье он попытался отыграться на срочных сделках, но потерпел убытки. Он купил новые контракты. И опять потерпел убытки. Он не смог вернуть свои деньги. Яем больше он играл, тем больше проигрывал. Когда карта не идет, нужно прекращать игру. Но он не смог остановиться и продолжал играть. Никто не знает, сколько миллионов он потерял на срочных контрактах, но этого оказалось достаточно, чтобы ситуация стала необратимой.

В июне 1977 года Нэд Кук попросил приостановить торговлю его акциями. Он потерял королевское состояние и обанкротил свою компанию.

Рассказывают, что в тот вечер, когда об этом было сообщено, в Далласе произошел довольно любопытный телефонный разговор. Один репортер якобы позвонил миллионеру Банкеру Ханту и спросил, что тот думает о бесславном конце Нэда Кука. Хант спросил, будет ли его ответ записан на пленку. Репортер ответил утвердительно. Тогда Хант ответил: «Я считаю, что Нэд Кук — настоящий джентльмен, и я очень сожалею о том, что с ним произошло». После этого репортер выключил магнитофон и повторил свой вопрос. И тогда Хант якобы ответил: «Так и надо этому говнюку».

Это случилось незадолго до того, как многие стали говорить подобные вещи и о самом мре Хапте.

В начале семидесятых годов, перед тем как арабы выпустили из бутылки джинна мировых цен на нефть, серебро стоило около двух долларов за унцию. Понимая, что серебро является сырьем первостепенной важности как для электроники, так и для фотографии, Банкер и его брат Герберт решили, что они могли бы совместить приятное с полезным, прибрав к рукам весь рышок серебра.

Их отец, Хант, нефтяной спекулянт и игрок, почти наверняка послужил прототипом Джока Ивинга в телесериале «Даллас». Было, правда, одно существенное отличие: старый Хант был так богат, как не снилось никому из Ивингов. И, быть может, подлее их. Он умер миллиардером в 1974 году, когда в Америке миллиардеров было не так уж много. Спустя

двенадцать лет в список пяти самых богатых людей Соединенных Штатов (естественно, все они были миллиардерами) входили двое членов семьи Хант. Вдобавок еще пятеро членов семьи Хант оставили только семерым из пятнадцати его детей различной собственности на три миллиарда долларов.

Незадолго до смерти отца Банкер и Герберт начали скупать серебро. Рассказывают, что Банкер как-то наткнулся на книгу под названием «Доходы от серебра в семидесятых годах», которая и пробудила его неподдельный интерес к этому металлу. В книге предсказывалось, что рано или поздно серебро станет цениться дороже золота, и, разумеется, такая перспектива не могла отпугнуть Банкера и Герберта, независимо от того, кто вбил эту идею в их головы.

В декабре 1973 года, когда братья Хант имели контракты на тридцать пять миллионов унций, цена стала подниматься с 2,90 доллара все выше и выше. Менее чем за два месяца она достигла 6 7 доллара. Братья Хант считали, что им без особых усилий удалось достичь желаемого. Но они не знали, что мексиканское правительство владело пятьюдесятью миллионами унций серебра, закупленного по цене дешевле двух долларов. При цене серебра 6,7 доллара за унцию мир из Мексико-Сити выглядел весьма радужно, и правительство решило, что пора получить прибыль. Мексиканцы наводнили рынок своим серебром. Стоимость его упала до четырех долларов.

Войдя во вкус этого дела, братья спокойно продолжали скупать серебро в течение еще четырех лет.

В одни периоды они были более активны, в другие—менее. Помимо этого они занимались и другими товарными операциями и одно время даже уделили внимание сое.

К 1979 году братья Хант вместе с королевской семьей Саудовской Аравии в качестве партнеров и при поддержке брокерских компаний вроде «Конти» и «Саншайн» владели или контролировали через другие компании несколько сотен миллионов унций серебра.

Когда они сделали первый решительный шаг, цена серебра была около шести долларов за унцию.

К октябрю консорциум владел более чем 25% всех акций на серебро на Нью-йоркской товарной бирже и пятью из каждых восьми акций на серебро на бирже «Чикаго борд оф трейд».

В конце года они взвинтили цены до девятнадцати долларов за унцию, что увеличило их капитал более чем втрое. Но этого показалось им недостаточно. В феврале — марте 1980 года они сделали заем на чудовищную сумму в 1,3 миллиарда долларов (говорят, что это составило 9% от общей суммы займов, сделанных в Америке за этот двухмесячный период) и всадили его в серебро, взвинтив цену до сорока девяти долларов.

Такие резкие колебания цен всегда беспокоят тех, кто управляет биржами. Поэтому на заседании совета Нью-йоркской товарной биржи был поднят вопрос, как вернуть стабильность рынку серебра.

В то время когда братья Хант скупали контракты, требования к обеспечению контрактов не превышали тысячи долларов за контракт. Каждый контракт заключался на пять тысяч унций. При цене два доллара за унцию тысяча долларов составляла 10% от суммы контракта. При цене сорок девять долларов этот процент становился смехотворным, и на заседании было решено поднять ставку обеспечения контракта. Это рассматривалось как экстраординарная мера, и, хотя в начале ставка росла медленно, в конце концов она достигла шестидесяти тысяч долларов еще до того, как было введено правило под названием «только ликвидация», что означало запрет на покупку новых контрактов. В операционных залах было разрешено только закрывать уже заключенные. Это быстро затормозило операции с серебром.

И быстро поставило братьев Хант в тяжелейшее положение.

Цены на серебро стали падать.

А как только это произошло, к братьям Хант стали поступать требования о возврате наличных. Они покупали серебро на деньги, взятые в долг, а затем использовали это серебро под обеспечение новых займов. Теперь, поскольку это обеспечение стало падать в цене, банки хотели его увеличить. 25 марта нью-йоркская инвестиционная палата «Бах Хэлси Стюарт Шилдз» предъявила, братьям Хант требование на 135 миллионов долларов.

Братья Хант не могли его удовлетворить.

Инвестиционная палата потребовала распродажи принадлежащих братьям резервов серебра, с тем чтобы они могли выполнить свои обязательства.

Шлюзы открылись. Серебро выплеснулось на рынок. Контроль над ценами больше не принадлежал братьям Хант.

Они владели тысячами долгосрочных контрактов только чтобы выплатить эти долги, им пришлось продать восемь с половиной миллионов унций серебра, дюс нефть и газ на общую сумму почти четырехста милдиодов долларов.

Оказавшись на грани краха, Банкер и Герберт решили дойти на крайнюю меру. Они отправились в Вашингтон, чтобы попытаться получить у правительства заем, который спас бы их личные банковские счета. Конечно, дрястому смертному это не пришло бы в голову. Попробуйте позвонить в министерство финансов и попросить десколько долларов, потому что вы слегка поиздержались к концу месяца. А Банкер и Герберт, если говорить начистоту, сделали именно это. Единственное отличие заключалось в том, что в обмен на подаяние они обещали быть хорошими мальчиками. Во-первых, заявили они, у нас все еще имеется шестьдесят три миллиона унций серебра и, если мы выбросим их на рынок, произойдет катастрофа. Во-вторых, продолжили они, вот список крупнейших американских банков, которые пойдут ко дну, если мы с вашей помощью не выплатим им долги.

И чтобы поддержать семью Хант на плаву, правительство Соединенных Штатов выдало им беспрецедентный долгосрочный заем в миллиард долларов.

Некоторые уроки порой обходятся слишком дорого и ученикам и учителям.

Но другие обходятся еще дороже.

В октябре 1985 года у организации, о которой большинство людей никогда не слышало, кончились деньги.

Она называлась Международный совет по олову.

Как? Совершенно верно: Международный совет по вдову.

Это было что-то вроде торгово-закупочного картеля, в который входило двадцать две страны и единственная цель которого заключалась в поддержании высоких цен на олово. В семидесятых годах ему это неплохо удавалось.

Но к началу восьмидесятых производство олова превысило спрос, и картель вышел на рынок, чтобы поддержать эти раздутые цены. У него был резервный запас олова, который они быстро увеличивали, если цены падали, и потом постепенно распродавали, чтобы не подрывать рынок.

Дилеры Лондонской биржи металлов (основного рынка олова в мире) знали, что Международным советом по олову владели и управляли правительства входящих в него стран (включая Великобританию), и поэтому все беспокоились о ценах. Ведь принято считать, что правительства не отказываются от своих долговых обязательств. В крайнем случае такое могут себе позволить серьезные страны третьего мира, но уж никак не правительство ее величества.

Итак, правительства двадцати двух стран-участников держало фонды, а Лондонская биржа металлов спокойно занималась своим делом. Дилеры знали, что, если цены упадут, они всегда смогут из-под полы продать Международному совету по олову долгосрочные контракты, и беспокоиться будет не о чем.

Но вот настал октябрь 1985 года.

И тут выяснилось, что Международный совет по олову должен банкам и дилерам Лондонской биржи металлов девятьсот миллионов фунтов стерлингов и не в состоянии их выплатить.

Но Международный совет по олову — междуправительственная организация, считали на Лондонской бирже металлов, значит, правительства раскошелятся.

Однако оказалось, что дело обстоит не совсем так. Выдвигались различные предложения, но ни одно из них не могло решить проблему, потому что ряд правительств, членов совета, заявили: нам очень жаль, но мы не будем платить.

Но договор есть договор, пытались спорить дилеры, ваше слово — это ваше обязательство.

Возможно, отвечали правительства, но что поделаешь? Договор договором, а денег-то нет. Так что извините.

В октябре, когда торговля оловом была приостановлена, его средняя цена была немногим больше восьми тысяч фунтов за тонну. В марте 1986 года Лондонская Биржа металлов наконец установила цену в 6250 фунтов и возобновила торговлю. Это была горькая пилюля, потому что

из-за перепада цен тринадцать членов Лондонской биржи металлов безвинно потерпели убытки на 140 миллионов фунтов. Еще одиннадцать компаний, не являю щихся членами биржи, должны были взять на себя еще сорок миллионов фунтов убытков.

Причем эти суммы рассчитывались исходя из цены в 6250 фунтов за тонну. Но (такова специфика товарных операций) как только эта цена была объявлена и торговля возобновилась, цены на олово упали ниже 4800 фунтов за тонну.

Выходит, что в товарных операциях порой нельзя доверять даже правительствам.

В начале века Карлос Бьянчи покинул Италию и отправился в Новый Свет, где сменил имя Карлос на Чарльз и фамилию Бьянчи на Понси.

К концу первой мировой войны, когда его уже называли Понци и он уже отсидел свое в монреальской тюрьме за подделку чека, он жил в Бостоне и только что открыл для себя волшебный мир международных почтовых купонов.

Эти купоны существуют до сих пор и используются для оплаты почтовых расходов в одной стране валютой другой страны. Это международный аналог отправки чистого конверта с маркой и собственным адресом для ответа. Житель Германии не может купить марку, чтобы оплатить ответ из Франции. Поэтому он покупает купон в своем почтовом отделении и отправляет своему корреспонденту, который использует его для оплаты ответного почтового отправления.

Однажды, где-то в 1919 — 1920 годах, Понци обнаружил, что международный почтовый купон, присланный ему из Италии, был на самом деле куплен в Испании.

Понци сообразил, что поскольку правительства устанавливали цену купонов на основе фиксированного курса валют, а реальный курс, как известно, может меняться, то стоимость купона, полученного им, составляла около 15% от реальной стоимости американских марок, которые он мог за него получить. Другими словами, такой бизнес сулил более 600 % чистой прибыли.

Считая, подобно многим другим аферистам, что компания с благозвучным названием располагает к доверию, он назвал свою лавочку «Зи секьюритиз энд Иксчендж компани» или «СЕК» (аббревиатура, совпадающая с аббревиатурой американской комиссии по ценным бумагам и биржам. — Примеч. пер.).

Идея заключалась в том, чтобы убедить инвесторов дать деньги на покупку международных почтовых купонов в странах вроде Испании, где установленный для купонов курс обмена был выгоден. Затем он собирался обменять эти купоны на американские почтовые марки, которые можно было бы оптом продавать компаниям, ведущим большую переписку. Он обещал инвесторам 40 % прибыли за каких-то три месяца.

Первое время деньги ему давали неохотно и их было немного. Однако их хватило, чтобы начать дело. Через два месяца он уже обещал инвесторам 100% прибыли вместо прежних сорока.

Теперь он уже не успевал считать поступления.

В хорошие дни «СЕК» получала по несколько сотен тысяч долларов в день. Понци в короткий срок стал на столько богат, что через шесть месяцев смог купить не только крупную долю в «Ганновер траст компани» (сегодня известную под названием «Мануфакчурерз Ганновер траст К'), но и перекупить бостонскую экспортно-импортную компанию «Дж. Р. Пул энд К').

Но в конце июля 1920 года одна бостонская газет, стала проявлять излишнее любопытство. Она утверждала, что Попци просто не мог покупать такое количество международных купонов, о котором он говорил, потом что в таких объемах их было невозможного продать. Инвесторам, которые теперь торопились получить назад свои деньги, были выплачены проценты и выданы чеки компании «Ганновер траст компани» на сумму их вклад, Понци уверял их, что все идет хорошо. Однако в конце концов он признался, что вся эта история с международными почтовыми купонами была только ширмой.

В августе газеты писали, что долги Понци составляют миллионы долларов. рго карточный домик закачался.

Но он оставался спокойным и уверенным в себе. Он подал на газету «Бостон пост» иск о клевете на сумму пять миллионов долларов и тут же объявил о создании международного инвестиционного синдиката с капиталом сто миллионов долларов.

Затем комиссия по банкам штата Массачусетс за крыла «Ганновер траст компани» для расчетов по чская Поищи. Бостонские газеты вспомнили о прошлых конфликтах Понци с канадскими властями. Аудиторы прошлись частым гребнем по бухгалтерским книгам «Ганновер траст компани» и обнаружили, что объем законниц сделок был весьма невелик — всего на сумму тридцать долларов — и что Понци, по сути дела, даже не приступал к реализации своей идеи о международных почтовых куполах. Ирония заключается в том, что эта идея могла бы и сработать.

В результате Понци оказался миллионером в минусе на общую сумму в три миллиона долларов.

Он провел несколько лет в массачусетской тюрьме, был освобожден под поручительство и бежал во Флориду, где занялся недвижимостью, что в очередной раз привело его за решетку. В 1930 — 1931 годах он был депортирован в Италию, оттуда отправился в Бразилию. Там он и умер без гроша в кармане.

Но его наследство — «схема Понци» — осталось.

Призрак Понци жив.

Иногда он напоминает о себе в виде писем по цепочке.

«Дорогой друг!

Письма по цепочке — это верное дело. За последние двадцать пять лет десятки тысяч таких же людей, как и вы, заработали небольшие состояния, вложив один доллар и не дав цепочке прерваться. Вам нужно только сделать десять копий этого письма, поставить свое имя последним в списке и отослать один доллар тому, кто стоит в этом списке первым. Затем отошлите эти письма десяти своим друзьям. Каждый из них, в свою очередь, отошлет письмо еще десяти друзьям, добавив свое имя в конец списка и выслав один доллар тому, чье имя стоит первым. Через несколько недель вы получите по почте не меньше ста тысяч долларов. Эта схема проверена. Пожапуйста, не дайте цепочке прерваться».

В конце письма есть список из пяти имен. Вы должны вычеркнуть верхнее имя и добавить в конец списка свое собственное. Это означает, что ваше имя попадет к десяти людям, которые затем разошлют по десять копий письма, где вы будете уже на четвертом месте в списке, т.е. всего сто писем. Затем это количество умножается еще раз на десять, затем еще раз на десять, и когда ваше имя оказывается на первом месте, таких писем должно быть сто тысяч.

Но беда в том, что слишком много людей разбивают цепочку, и те, чьи имена были в конце списка, не получают ничего. Именно поэтому в некоторых странах (в частности, в Соединенных Штатах) подобные появления призрака Понци расцениваются как федеральное преступление из области почтовых мошенничеств.

Но призрак Понци может появиться и в другом обликии. Например, в виде продажи лицензий на распространение товара.

Человек, называющий себя распространителем норкового масла, имеет право продать десять лицензий на распространение. Каждый из этих десяти распространителей продает еще по десять лицензий. Никто из них, собственно, не обязан продавать норковое масло — чем бы оно ни было и для чего бы ни применялось, — хотя каждый распространитель обеспечивается рекламными буклетами и характеристикой продукта. Продукт может даже существовать в действительности, на тот случай, если одному из «распространителей» понадобится его продать кому-нибудь, чья норковая шуба вдруг закрипела. Но трюк очевиден. Пока цепь не прервана, люди, чьи имена стоят первыми в списке, получают деньги. И только когда не осталось больше тех, кто мог бы купить лицензию на распространение, проигравшие начинают удивляться, почему такое замечательное капиталовложение ничего не приносит.

Поскольку первая заповедь инвестора гласит, что прибыль находится в прямой зависимости от риска, в поскольку товарные операции могут обеспечить большую прибыль, всегда найдутся люди, готовые пойти на большой риск ради большой прибыли.

Таким образом, товарные операции — по сути дела, тоже только один, и, может быть, самый совершенный, вариант «схемы Понци».

Как сказал П.Т., Барпум, каждую минуту рождается по молокососу.

В начале семидесятых годов призрак Понци появился снова, воплотившись в Гарольда Голдстейна, из «Голдстейн, Самуэльсон инк.», что на бульваре Уилшир, в Беверли-Хиллз, штат Калифорния — в той местности, где обитают только банки, брокеры и психиатры.

Считавшийся одним из лучших торговцев товарными опционами, единоличный владелец «Голдстейн, Самуэльсон инк.» обещал своим клиентам-инвесторам невероятные прибыли. И в Южной Калифорнии, где денет куры не клюют, у Голдстейна не возникало трудностей с поиском клиентуры. В хорошие дни с утренней почтой приходило от восьмисот тысяч до миллиона долларов.

И к счастью для Голдстейна, в природе не существовало ни м-ра Самуэльсона, ни кого-то еще, с кем нужно было эти деньги делить.

Из его записей явствует, что в 1972 году он продал опционов на сумму сорок два миллиона долларов и почти столько же за первые два месяца 1973 года. Плохо было только то, что по большей части это были вымышленные опционы.

Голдстейн стал мультимиллионером при помощи оригинального и очень ловкого трюка. Зная множество Душераздирающих историй о разорениях на срочных товарных сделках и понимая, что люди уже устали от огромного риска, который является составным элементом этой игры, он придумал безопасную схему. Он предложил клиентам возможность застраховать свой вклад от убытков. В своем рекламном проспекте он обещал: в лучшем случае вы получите хорошую прибыль, а в худшем — ничего не потеряете, потому что вклад будет застрахован.

Даже на бумаге это выглядело слишком хорошо, чтобы быть правдой.

Располагая огромными суммами, поступающими к нему ежедневно, Голдстейн мог не беспокоиться о выплатах, потому что мог заплатить одним инвесторам деньгами других. После ареста он признал, что в самом начале еще занимался торговыми операциями, «но когда продаешь больше серебра и кофе, чем биржи, то поневоле начинаешь использовать новые премии для оплаты старых».

Что же касается страхования контрактов (внимание, сейчас будет сюрприз!), то его вообще не существовало.

Голдстейн выдвинул из Беверли-Хиллз и семидесяти пяти других районов страны, в которых располагались его офисы, семьдесят шесть миллионов долларов.

И все это до того, как ему исполнилось двадцать девять лет.

В 1973 году перед лицом судебных исков на пятьдесят миллионов долларов он смог добиться, что его призвали виновным только в трех случаях почтового мошенничества, и был приговорен к пятнадцати годам тюремного заключения (вместо восьмидесяти лет, как первоначально предложило «большое жюри») и к штрафу в три тысячи долларов. Пятнадцать лет каким-то непостижимым образом превратились в восемнадцать месяцев, отсидев которые он уже через год снова оказался на скамье подсудимых — на этот раз за мошеннические операции с золотом.

Большие умы мыслят схоже, и пока предприимчивый Гарольд Голдстейн отсиживал свое в Беверли Хиллз, в ста милях южнее, в Сан-Диего, его знамя уже держали надежные руки.

Говорят, что в Сан-Диего лучший климат во всех Соединенных Штатах. В зависимости от системы подсчет населения Сан-Диего иногда оказывается восьмым по величине городом Америки. Это прежде всего морской город. Огромная военно-морская база оказывает решающее влияние на все сферы городской жизни. Но это еще и процветающий курорт с великолепными пляжами и большим количеством площадок для гольфа на душу населения, чем какая-либо другая местность в США.

Когда в 1979 году Джерри Доминелли появился здесь, ему было тридцать восемь лет. Предыдущие годы он провел, кочуя по различным брокерским офисам, где не оставил о себе особо ярких воспоминаний.

Нэнси Гувер была на три года старше и тоже было брокером. Она работала в офисе «Ла Джола» компании «Бах», где и познакомилась с Доминелли. Они полюбили друг друга, организовали ее развод и вместе занялись бизнесом.

Он снимал офис в подвале мексиканского ресторана, а она вела в «Бах» торговые операции для его клиентов.

Они называли себя консультантами по товарным операциям, а свою компанию — «Дж. Дэвид энд К'».

Чтобы залучить клиентов, которые делали бы вклад на брокерские счета, Доминелли начал активно рекламировать свои способности. Он заявлял, что в 1977 год превратил пять тысяч долларов в пятьдесят. А в следующем году сделал из десяти тысяч долларов — восемьдесят четыре тысячи. А еще через год пятнадцать тысяч якобы обернулись тридцатью девятью.

Понемногу стали появляться клиенты, и он получил первые несколько счетов. Но ничего из ряда вон выходящего не происходило до тех пор, пока Доминелли не познакомился с одним автором, работавшим над книгой о товарных операциях. Доминелли наговорил ему с три короба о своих выдающихся достижениях, автор поверил и включил в книгу рассказ о его успехах (без упоминания имени).

Внезапно все пришло в движение.

Вкладчики стремились узнать, кто он такой (что им удивительно легко удавалось), и вкладывали деньги в его компанию.

Деньги полились рекой. На офисы, дома и машины были истрачены миллионы. Человек, написавший книгу и назвавший Доминелли гением, попал в совет директор компании «Дж. Дэвид энд К'». Доминелли открыл дочерние предприятия и создал сеть внештатных торговых агентов, которые искали для него клиентов, получая за это большие-комиссионные.

На протяжении более трех лет подряд он заявлял, что получает годовую прибыль 40—50 %.

В 1982 году Доминелли обратил взоры на Лондон.

«Дж. Дэвид бэнкинг корпорэйшн» открыла офис в здании «Плантэйшн хаус» на Фенчерч-стрит, в самом сердце Сити. Доминелли рассчитывал, что такой солидный адрес привлечет к нему английских вкладчиков, мечтающих разделить с ним его впечатляющие трехлетние достижения в области прибылей. Но «Бэнк оф Ингленд» почуял неладное. У обитателей Треднидл-стрит нет никакого чувства юмора по отношению к компаниям, которые, не являясь банками, выдают себя за таковые. Банк выпустил недвусмысленное указание о прекращении и недопущении впредь незаконного использования компанией «Дж. Дэвид бэнкинг корпорэйшн» в своем названии слов, подразумевающих, что она является банком или траст-компанией.

Не теряя времени даром, Доминелли сменил название на «Дж. Дэвид интернэшнл».

Прикрывшись этим названием, он подал заявление на членство в лондонской бирже по срочным финансовым сделкам, но ему было отказано. Это выглядело странным, потому что в то время биржа сама активно искала новых членов. Через год он попытался купить там место за шестьдесят пять тысяч фунтов стерлингов и снова получил отказ. По регламенту биржа имеет право отказывать в членстве, если есть причины полагать, что кандидат не обладает достаточным опытом, безупречной репутацией или необходимыми средствами. Биржа так и не объяснила, почему она дважды отвергла Доминелли, но вполне вероятно, что они получили соответствующие рекомендации из «Бэнк оф Ингленд». Такое вмешательство не является чем-то необычным, но, как правило, осуществляется только в самых крайних случаях.

Этот случай был именно таким.

В 1984 году хорошие дни кончились. Произошло то, что обычно происходит со всеми подобными мошенниками. Вопреки заверениям Доминелли и его сверкающим рекламным брошюрам, сулившим огромные прибыли от рискованных вкладов, он в действительности вообще не проводил никаких деловых операций. Он просто тратил деньги на себя и весьма неохотно платил тем клиентам, которые настоятельно требовали закрыть их счета. Когда деньги перестали поступать, ему стало нечем платить. Банки отказывались принимать его чеки. Прошел слух, что у Доминелли появились проблемы. Кредиторы требовали свои деньги. Он не мог им заплатить. Пришли полицейские и закрыли его лавочку.

Джерри Дэвид Доминелли, человек, в чьем полном распоряжении было шестьдесят миллионов долларов чужих денег, полностью разорился.

21 марта 1985 года он признал себя виновным в двух случаях почтового мошенничества, в одном случае злостного банкротства и в одном случае уклонения от уплаты налогов, выразившегося в том, что он не смог уплатить налоги на сумму 10,7 миллиона долларов.

ГЛЕН МККАРТИ — КОРОЛЬ УАЙЛДКЭТТЕРОВ

У каждого есть свой звездный час.

Для Глена Мккарти он наступил в 1949 году.

Этот грубоватый, рослый, сильно пьющий парень с черными вьющимися волосами и тонкими усиками был тогда немного похож на Эррола Флинна.

Или, может быть, на тех речных бродяг из голливудских фильмов тридцатых годов. Ему был всего сорок один год, когда на его счету числось шестьдесят миллионов долларов и весь Техас называл его «королем уайлдкэттеров».

Но он захотел стать еще и гостиничным королем.

Он выбрал место в нескольких милях от Хьюстона. Все говорили, что строить так далеко от города — безумие. Но он вовсе не был безумцем — он понимал, что рано или поздно город сюда доберется.

Отель был заложен в день Св. Патрика (национальный святой Ирландии. — Примеч; пер.) в 1946 году. В качестве почетных гостей при закладке присутствовали, сам Глен Мккарти и актер Пэт О'Брайен.

А теперь день Св. Патрика три года спустя.

Отель называется «Трилистник» (трилистник — эмблема Ирландии. — Примеч. пер.).

«Одно из самых роскошных зданий за всю историю гостиничного бизнеса», — писал журнал «Лайф».

Восемнадцать этажей. 1176 номеров. Здание спланировано так, что на каждом этаже есть по шесть угловых номеров, потому что большинство людей предпочитают угловые комнаты.

Этот отель навсегда изменил облик Хьюстона.

Мккарти чрезвычайно гордится своим ирландским происхождением, и поэтому «Трилистник» декорирован шестьдесятю тремя оттенками зеленого цвета. Для ночного освещения отеля снаружи установлены зеленые прожекторы, а при регистрации гостей используются зеленые чернила.

Поскольку это «Трилистник», а «Трилистник» — это Мккарти, все здесь должно быть самое лучшее; Вокруг должны быть великолепные газоны, поэтому, когда местная компания отказывается продать необходимое количество травы, потому что это весь их запас, Мккарти покупает всю компанию. Гости должны иметь максимальный комфорт, поэтому он устанавливает кондиционеры в каждом номере (большая редкость по тем временам). Кроме того, во всех номерах стоят телевизоры — и это задолго до того, как телевизор стал принадлежностью каждого дома. Чай подается в холле, обшитом двадцатью двумя футами бразильского красного дерева, где в углу негромко играет струнный квартет. В ресторане — французская кухня, а это означает, что филе миньон стоит одиннадцать долларов, тогда как во многих ресторанах можно было заказать филе с гарниром по стандартной цене — два с половиной доллара. Плавающий бассейн длиной 165 футов выполнен в форме лиры. Танцевальный зал на полторы тысячи человек. Колонны из импортного розового мрамора. На двери каждого номера — мелодичный электрический звонок. Банные полотенца 50 - 30 дюймов — самые большие в мире. А в ночном клубе ведут программу такие знаменитости, как Эдгар Берген (отец Кэндайса) и Дороти Ламур.

Внизу расположен частный клуб Мккарти «Корк клуб», которому предстоит стать одним из лучших клубов в стране. Что-то вроде того места, где Дж. Ар. Ивинг в часы ленча постоянно наткнулся на Клиффа Барнса и куда они оба приходили заключить сделку, выпить бурбона или разлитой в бутылки родниковой воды. Разница только в том, что вступительный взнос в «Корк клуб», названный в честь графства Корк, а не в честь того, чем закупориваются бутылки для шампанского («согк англ. «пробка». — Примеч. пер.), составляет астрономическую сумму — пятьсот долларов, а членский взнос — пятнадцать долларов в месяц. Неслыханно. К 1950 году и вступительный взнос, и членские взносы удвоятся, а список членов клуба будет включать более восьми человек.

Самый дешевый номер стоит шесть долларов в сутки, а люксы — сорок пять.

Даже «Уолдорф Астория» в Нью-Йорке дешевле.

Банкет, который должен был достой, но отметить открытие отеля, обошелся Мккарти в полтора миллиона долларов. Холл был украшен двумя с половиной тысячами трилистников, специально привезенных из Ирландии. Толпу местных и государственных политических деятелей, сановников, знаменитых бизнесменов, светских дам и просто любителей выпить и закусить за чужой счет оживляла своим присутствием ватага кинозвезд, доставленных на двух частных самолетах «Констеллейшн» и на экспрессе «Супер чиф». Макдональд Кери. Эллен

Дрю. Ван Хефлин. Чарльз Коберн. Дж. Кэрролл Нейш. Уорд Бонд. Энди Девайн. Знаменитые имена. И конечно, Эррол Флинн. И конечно, Дороти Ламур. И конечно, Пэт О'Брайен.

На следующее утро, когда большая часть из 1400 знаменитостей еще продолжали застолье, празднество было уже описано в прессе как «носящее самые захватывающие черты давки в сабвее, маскарада в сумасшедшем доме и циркового представления».

Тридцать семь лет спустя старики будут вспоминать этот вечер как лучший банкет в истории Хьюстона.

Теперь «Трилистника» уже нет. И вместе с ним наследство Глена Маккарти превратилось в легенду прошлых времен.

Питер Элоизиус Маккарти из графства Корк женился на своей землячке по имени Лэйк, и в поисках лучшей доли молодые отправились морем из Ирландии в Новый Свет.

Где-то на полпути между западным побережьем Эрина и городом Цинциннати Маккарти превратился в Маккарти.

Родилось восемь детей. Один из них переехал в Техас для работы на нефтяных месторождениях. Это был Уильям Питер Элоизиус Маккарти. Он женился на девушке английского происхождения по имени Ли Таунсенд, и под Рождество 1907 года в тогда еще маленьком городишке Бомонт, расположенном на дороге, которая через две мили приводила к нефтяному месторождению Спиндлтоп, она произвела на свет Глена Герберта Маккарти.

Спиндлтоп был самым известным нефтяным месторождением в Техасе, потому что был самым первым.

Именно там и начался техасский нефтяной бум.

10 января-1901 года австралиец Тони Лукас наткнулся на нефть, пробуриив перед этим четыре пустые скважины. Он называл себя инженером, но при этом рассказывал, что в свое время был капитаном австралийского военно-морского флота. Правда это или нет, никого не интересовало. Это не имело значения, потому что в конце концов он стал уайлдкэттером, который был настолько уверен, что под огромным соляным куполом около Бомонта должна быть нефть, что ничто на свете не могло его переубедить. Глядя на эти пустые скважины в Спиндлтопе, каждый, хотя бы вполтину менее упрямый, чем мул, мог бы понять, что там нет ничего, кроме высохшей под солнцем грязи и скрытых под ней пльвунов. Но Лукас явно был вполтину упрямее, чем мул, и поэтому он начал все сначала, пробуриив на новом оборудовании скважину глубиной в 1020 футов. И нефть пошла. Сперва во все стороны полетела грязь. Затем пошла вода. Затем газ. А потом вверх ударил гейзер густой черной нефти. Через несколько недель в Бомонте уже было целое море палаток и лачуг уайлдкэттеров и их подсобных рабочих. Люди покупали заявки по миллиону долларов за акр. Это было началом нефтяного бума в Спиндлтопе, который сделал Техас знаменитым на весь мир.

Отец Маккарти иногда работал на приисках — либо в бригаде, либо подсобным рабочим, а сам Маккарти еще ребенком продавал там воду. Иногда он смотрел, как работает его отец. Но когда работа закончилась, старый Маккарти вывез семью из Бомонта и они поселились в Хьюстоне.

Глен Маккарти был рослым парнем, играл в футбол за несколько школьных команд и не пропускал ни одной хорошей драки. Он с детства был готов заключить выгодную сделку или по крайней мере хорошее пари.

Однажды, когда ему было четырнадцать лет, он поставил никель против двух гамбургеров, стоимостью в десять центов на орла или решку. Один к двум. Все или ничего. И он выиграл. Позже он хотел снять маленький офис, и владелец назвал цену, вдвое большую, чем то, что Маккарти мог позволить себе платить. Он объяснил это владельцу, но тот только пожал плечами — это были не его проблемы. Тогда Маккарти, пообещав, что будет использовать только половину комнаты, сумел убедить владельца сдать ему офис за полцены. В другой раз, когда у него и его молодой невесты осталось всего 2,65 доллара, он поставил два доллара на какую-то клячу, которая неожиданно пришла первой и этого выигрыша им хватило на несколько месяцев. Был еще один случай, когда он ввязался в игру с какими-то парнями в Галвестоне и выиграл у них двадцать восемь тысяч долларов. После такой удачи он только сказал: «Что тут особенного — ведь они мне были нужны».

Какое-то время он говорил, что работает водопроводчиком. Но он ничего не понимал. В этом деле и, получив хороший заказ, отдавал его по субконтракту настоящему водопроводчику, а себе брал процент с суммы контракта. Когда он еще учился в школе, он держал химчистку и едва не разорился, потому что эта химчистка была где-то на задворках и мало кому удавалось ее найти. Однажды (это произошло в один из тех редких дней, когда у Мккарти действительно было много работы) к нему зашел человек и сказал, что хотел бы купить предприятие, имеющее много заказов, и Мккарти тут же продал с прибылью свое заведение. После того как ему пришлось бросить школу, чтобы жениться, Мккарти некоторое время работал дежурным оператором на заправочной станции компании «Синклер ойл компани», поражая коллег и начальство своей способностью делать деньги. Однажды он услышал, что зима будет холодной и сделал солидный запас антифриза. Когда ударили морозы, оказалось, что во всей округе антифриз был только на его станции. И очередь клиентов растянулась на весь квартал.

Он неплохо играл в футбол и даже подумывал стать профессионалом, но травма нарушила эти планы. Потом он некоторое время проучился в медицинском училище, потому что ему показалось, что он хочет стать врачом. Но он был рожден на дороге, которая вела в Спидлтоп, в его ушах день и ночь гудели насосы, и нефть была у него в крови.

Поэтому он разделил одну из заправочных станций падре и через некоторое время продал вторую, чтобы на вырученные деньги купить свою первую заявку.

При помощи бурового станка, который держался на бечевке и честном слове, он вгрызся в участок в округе Хардин неподалеку от Бомонта и бурил там шесть долгих месяцев.

Скважина оказалась сухой.

Потом он взял в аренду станок получше и купил другой участок в Конроу-Филд в округе Монроу, на север от Хьюстона.

И опять неудача.

Потом была еще одна сухая скважина в Конроу.

Шел 1933 год. Мккарти исполнилось двадцать шесть лет. «Великая депрессия» была в самом разгаре. Он успел обзавестись семьей. Он знал, что большинство уайлдкэттеров умирают нищими. Любой другой на его месте давно бы уже плюнул на это дело и вернулся к торговле антифризом.

Но Глен Мккарти был сделан из иного теста.

«Конечно, порой-отчаиваешься, но главное — не останавливаться на полдороге. Я никогда не собирался бросить все это. Слепое бурение — это череда взлетов и падений. Надо просто упорно работать, чтобы дело не остановилось. Всегда есть шанс, что что-то изменится. И я никогда не сомневался, что мне повезет».

Он взялся за свою четвертую скважину, на этот раз на восток от Хьюстона в местечке Биг-Крик в округе Чамберс.

И нашел нефть.

«Я помню, как она пошла. Конечно же помню. Вы, наверно, думаете, что я испытал при этом какие-то сильные ощущения. Ну, в каком-то смысле да. Но это было скорее чувство облегчения».

Он заработал семьсот тысяч долларов и первым делом сделал заказ на постройку дома стоимостью в семьсот тысяч долларов. Затем он купил в кредит новое оборудование на миллион долларов и занял еще семьсот тысяч долларов на аренду новых участков. Теперь он был настоящим нефтедобытчиком.

Тогда-то и случилась беда.

Одна скважина взорвалась. С огнем смогли справиться только через несколько дней, и в итоге это обошлось ему в четверть миллиона долларов.

На другом участке рухнула буровая вышка.

Он не мог платить своим бригадам буровиков, и ему пришлось упрашивать их остаться. Он нанял своего отца и брата, потому что они могли работать бесплатно. Бывали дни, когда на буровой появлялся шериф с ордером на арест имущества Мккарти, потому что он не оплачивал свои счета. И Мккарти приходилось прятаться, пока шериф не уйдет, а потом снова возвращаться к работе, надеясь, что именно в этой скважине окажется нефть.

Ее не было.

Ни в одной скважине не было нефти.

Все пять новых скважин оказались пустыми.

В тот день, когда Глен Мккарти въехал в свой новый дом, он не имел ни гроша, кроме долгов на почти два миллиона долларов.

Его называли Конфетка.

Разумеется, за глаза.

Потому что если бы его так назвали в лицо, он бы, не долго думая, засучил рукава и поучил бы обидчика вежливому обращению.

Но за спиной его звали Конфетка Мккарти, потому что, когда он только начинал бурить, он появлялся на вышке в двухцветных туфлях и ярких рубашках, а его волосы были густо намазаны маслом для волос и зачесаны назад. Он был действительно немного похож на маленькую блестящую конфетку.

В те дни у каждого было свое мнение о нем.

Было невозможно встречаться с ними и оставаться к нему абсолютно равнодушным.

Не всем он нравился.

Но если уж нравился, то нравился очень сильно. А если не нравился, то по крайней мере внушал уважение.

В то время часто повторяли слова одного человека: «Не говорите, что Глену везет. Для нас везение — это когда есть возможность осуществить задуманное. А его так называемое везение происходит от того, что он начисто отрицает невезение. Он не любит, когда говорят, что ему повезло. Он считает, что упорная работа одолеет любое невезение».

Сегодня он уже не носит усов. Его волосы поседели и порядком поредели. Но он все еще широкоплеч и силен, и, глядя на него, легко представить, каким он был крепким парнем. И он все еще носит на левой руке свое знаменитое кольцо с бриллиантом.

У него большие, сильные руки. Такие руки могут сжиматься в тяжелые кулаки и могут надежно закрутить головку скважины.

Он сохранил евой тягучий тexasский акцент. Правда, речь стала немного глуховатой, но говорит он с той же растяжкой, что и прежде.

«В старые времена нефть искали по изменениям в солевых куполах. Их можно было видеть за милю или две вперед. Ведь нефть перемещается. В солевых куполах могут быть повреждения, а в земле — разломы, и они останавливают нефть. Под каждым куполом есть нефть, если добуриться достаточно глубоко. Проблема в том, что не всегда имеется необходимое оборудование, чтобы бурить на нужную глубину».

Его офис — это узкая длинная комната в старом центре Хьюстона. Он меньше, чем его прежние офисы. Об этом можно судить по тому, как загромождает комнату мебель из старых офисов. Столы завалены картами и геологическими диаграммами. Здесь же бронзовые модели нефтяных вышек и бронзовые модели нефтяных насосов. А стены увешаны фотографиями. Он сам. Его семья. Нефтяные вышки. Подсобные рабочие, сгрудившиеся на выцветшем черно-белом снимке.

В комнате его секретаря висит рекламный плакат с кадром из фильма Гигант» Эдны Фербер. Считается, что Мккарти послужил ей прототипом Джетта Рника.

«Я видел ее однажды на каком-то коктейле в «Трилистнике». Тогда я даже не знал, кто она такая».

Потом он узнал, что в этом 198-минутном фильме, описавшем его жизнь, свою последнюю роль сыграл Джеймс Дин. В фильме также снялись Рок Хадсон, Элизабет Тэйлор и Кэррол Бэйкер.

Он пожимает плечами, явно не желая об этом говорить. Его столько раз спрашивали, что он просто устал отвечать. Он часто говорил, что его мало интересовала книга, а фильм еще меньше. Ему не нравится, что некоторые считают его Ринком; только потому, что Ринкрутой парень. Он также говорил, что Эдна Фербер взяла одну сторону его характера для образа Ринка, а другую, более мягкую и менее известную, для образа Бика Бенедикта.

Несмотря на все это, в 1956 году Мккарти отправился в Голливуд на премьеру фильма. По его словам, многие ожидали, что он критически отнесется к своему образу в фильме. Вместо этого он попросил мисс Фербер объяснить, «как ей удалось вырастить такую крупную скотину на таком скудном пастбище».

Сегодня он считает, что Эдна Фербер изобразила его несколько односторонне. «Мне кажется, она была несправедлива к Джимми Дину. Он достоин лучшей роли».

Рядом с этим плакатом висит его портрет, на котором он больше чем когда-либо похож на Эррола Флинна.

«Я знал его. Он был моим другом. Но я не был на него похож».

Однако вернемся в офис. Когда-то роскошная, обитая кожей мебель в марокканском стиле, настолько поразившая корреспондента журнала «Тайм», что он даже упомянул о ней в своей статье, теперь потеряла лоск и мягкость. Как и сам Глен Мккарти. Он тоже потерял прежний лоск, как хорошая кожа, когда ее долго не смазывают специальным маслом.

«Я знаю, что многие считают разведку нефти очень романтичным занятием. Когда-то это действительно было так. Приходишь на участок, находишь нужное место, буришь скважину, получаешь нефть, и внезапно люди из других городов узнают об этом и начинается бум. Люди начинают бурить скважины на каждом шагу. Уайлдкэттеры существуют до сих пор, потому что еще есть нефть, которую можно найти. Но теперь все делается по-научному. Раньше скважину взрывали, чтобы нефть поднялась на поверхность. А теперь для этого используют электрическую энергию. Я думаю, вы согласитесь, что это гораздо менее романтично».

Он замолкает на минуту, а затем добавляет: «Но и тогда все было совсем не так, как в кино. Я хочу сказать, что никто не плясал вокруг скважины, не кричал «эврика!» и не бросался в нефтяной фонтан. Это было романтично, но не до такой степени».

Он тянется за небольшой тонкой сигарой, зажигает ее и делает несколько затяжек. Потом он откладывает ее в сторону, и она постепенно гаснет. Через некоторое время он зажигает ее еще раз и делает еще несколько затяжек.

Кредиторы требовали свои деньги.

А Глен Мккарти знал, что сможет заплатить им, только если сделает еще одну ставку в своей игре.

И тут, когда казалось, что все потеряно, появился человек, у которого не было ни малейшего представления о том, что такое добыча нефти. Фортуна иной раз выкидывает такие штуки.

«Он был из Миннесоты. Я думаю, он был уже немолод. А может быть, это я был тогда так молод, что он показался мне стариком. Он хотел пробурить скважину рядом с автотрассой на Галвестон. Он был хорошим человеком, и мне неловко об этом говорить, но его геолог был обычным шарлатаном. Все знали, что на том месте ничего нет, кроме песка. Но этот человек со своим шарлатаном-геологом специально приехал из Миннесоты и начал искать, кто бы пробурил ему скважину именно там».

Мккарти сидел без денег. Он был не в той ситуации, когда можно отказаться от подряда.

«И вот я пришел на участок. Там этот, с позволения сказать, геолог ходил с какой-то коробочкой со стеклянным верхом, к которой веревкой был привязан шарик. Он называл это «нефтеискатель». Кажется, он думал, что нефть ищут так же, как ищут воду с помощью «волшебной лозы». Он смотрел, как шарик раскачивается на веревочке, и считал вслух. Затем он сделал какие-то расчеты и наконец сказал: бурите здесь на глубину ровно девять тысяч футов».

Мккарти как подрядчик брал в то время по пять долларов за фут. Так что пророчество геолога обошлось бы тому парню из Миннесоты очень недешево.

«Но он был готов платить, поэтому я установил буровое оборудование и начал бурить. Кажется, это было в 1934 или 1935 году. И вот как-то раз я проезжал мимо буровой вышки, направляясь в клуб в Галвестоне, где подавали очень хорошие бифштексы, и сам не знаю зачем остановился, подошел к вышке и спросил рабочего, как идут дела. Он ответил, что дошел до глубины, указанной в контракте, и не нашел ничего, кроме песка. Я мог бы на этом остановиться, и тогда парень из Миннесоты потерял бы свои деньги. Но когда я посмотрел на вынутую породу, я увидел грязную землю, и мой ирландский нос почуял нефть».

Они начали бурить дальше и вынули десятифутовую колонку породы, состоящую из пропитанного нефтью песка.

«Мы выполнили условия контракта и не нашли нефти. Тот человек уже отправился домой, потому что понял, что в этой скважине ничего нет. Я мог бы ему позвонить в тот вечер, и

мне скорей всего удалось бы купить у него права на этот участок по доллару за акр. Я мог бы держать язык за зубами и заработать десять миллионов долларов».

Но он этого не сделал.

Он бросился к телефону, позвонил в Миннесоту и убедил того человека продолжать бурение.

Через несколько дней они дошли до нефти.

Человек из Миннесоты был ему очень признателен.

В течение года Мккарти выплатил все долги.

И в течение следующих пятнадцати лет уже ничто не могло его остановить.

В какую бы сторону ни поворачивался его ирландский нос, он везде чуял нефть.

Он открыл новые месторождения: Коттон-Лэйк, Шоколат-Бейоу и Паласиос, Ловеллз-Лэйк, Бэйлиз-Прери Хилл и Блю-Лэйк, Соллинз-Лэйк, Нью-Улм и Норт Биг-Хилл — и расширил старые: Анахуак, Колето-Крик, Хэнкэймер, Жанетт и Пиерс-Джанкшн.

Но самым удачным из всех было легендарное месторождение Уинни-Стоуэл.

Этот участок, расположенный на юго-запад от Бомонта на границе между округами Чамберс и Джефферсон был так богат нефтью, что Мккарти построил здесь свой первый нефтеперерабатывающий завод, где путем абсорбции из газа извлекались углеводороды и таким образом дистиллировались скважины. Это привело к тому, что он всерьез занялся природным газом. Вскоре в Уинви-Стоуэл был построен второй абсорбционный завод, а вслед за ним и Химический комбинат стоимостью в девять миллионов долларов, который по плану должен был вывести его на производство бензина и побочных продуктов.

«Правда, здесь мы не достигли того успеха, на который рассчитывали. Но я не жалею, что сделал попытку».

В те дни он был первопроходцем в области глубокого бурения. Большинство уайлдкэттеров бурило только до определенного уровня. Мккарти бурил в два раза глубже. Некоторое время казалось, что все, к чему он прикоснется, превращается в деньги. В каждой его скважине была нефть. Он потерял счет деньгам. Ничего подобного в нефтедобыче еще не встречалось, а он продолжал находить нефть и газ буквально везде.

«Каждый раз, когда это происходило, у меня прибавлялось денег. Но пробурить скважину и на этом остановиться невозможно. Конца этому нет. Работа продолжается. А в работе встречаются трудности, с которыми не всегда удается справиться».

Всего он открыл в Восточном Техасе тридцать восемь нефтяных месторождений. Некоторые из них были маленькими. Большинство — среднего размера. Одно было больше острова Манхэттен. За свою жизнь он пробурил восемьсот или девятьсот скважин (сам он, конечно, не считал, но те, кто это делал, утверждают, что это достаточно точная цифра), и примерно в 90% из них были нефть или газ. Большинство уайлдкэттеров были бы счастливы найти хотя бы одно большое месторождение.

Он сделал себе состояние, хотя в те годы нефть стоила всего два или три доллара за баррель, а порой и еще дешевле. Одно время он наверняка был одним из самых богатых людей в Америке. Если бы он добился такого успеха при сегодняшних ценах на нефть, он скорее всего вошел бы в список самых богатых людей мира.

В течение многих лет он раздавал деньги разным благотворительным организациям. Он никогда не отказывал, если в его дверь стучались те, кто по-настоящему нуждался. Но за эти же годы большая часть денег, заработанных на нефти, была потрачена на шикарную жизнь или вложена в другие предприятия. Он заплатил 2,25 миллиона долларов за двадцатидвухэтажное здание «Шелл билдинг» в самом сердце старого Хьюстона. Он купил сеть местных газет. Он купил хьюстонскую радиостанцию. Он купил «Хьюстон бэнк». Для транспортировки природного газа между Порт-Артуром, Бомонтом и Оранджем он создал компанию «Джефферсон пайп лайн компани». Он создал «Нечиз нэчурал ГЭС компани», продающую и поставляющую сухой газ разли" ным промышленным предприятиям. Он купил большой пай в авиакомпании «Истерн эр лайнз» и какое-то время вместе со своим старым другом Эдди Рикенбэкером входил в совет директоров. Он даже занялся распространением ботинок одной известной фирмы, просто потому что ему самому нравилось носить эти ботинки и раздавать их друзьям. «Ему не повезло, — сказал кто-то однажды об этом обувном бизнесе Мккарти, — что у

него не оказалось достаточного количества клиентов, похожих на него самого. А то бы он заработал кучу денег и на ботинках».

У него было очень много денег, но он очень много и тратил.

Он купил ранчо площадью в пятнадцать тысяч акров.

На этом ранчо, расположенном в часе лета от Хьюстона на маленьком самолете, была, естественно, частная взлетная полоса. В Техасе такое не редкость, но эта взлетная полоса была длиной в три тысячи футов, что достаточно для взлета многомоторного самолета. Вдобавок она располагалась совсем недалеко от дома — всего в четырех милях.

В доме было шесть комнат. На стенах огромной гостиной висели две дюжины оленьих голов, голова антилопы и несколько чучел птиц. В столовой могли одновременно обедать двадцать два человека, а в трех спальнях, как это ни странно звучит, могли одновременно разместиться двадцать человек. Причем одна спальня предназначалась для Мккарти и его жены, а две других (одна для мужчин, другая для женщин) были общежитского типа, с поставленными в ряд односпальными кроватями.

На койотов, пантер, американских диких котов— словом, на все, что представляет угрозу рогатому скоту в прериях, можно было охотиться. Когда Мккарти ехал домой на своем «джипе», он одной рукой держал руль, а другой стрелял американских зайцев.

Там была и хорошая рыбалка. Озера с кристально чистой водой, в которые он запустил большеротых окуней.

Кроме того, он покупал самолеты.

В те годы у него их было несколько штук.

Хотя вн сам не летал (он начал брать уроки, но, когда его пилот-инструктор погиб, Мккарти решил не брать другого), в 1945 году он купил двухмоторный самолет «Бичкрафт» за шестьдесят тысяч долларов. В то время это считалось невероятно экстравагантным. В следующем году он купил «ДС-3». Когда и этот стал для него слишком мал, он в 1949 году купил у Ховарда Хьюза «боинг-стратолайнер». Говорят, это обошлось ему в пятьсот тысяч долларов. Тогда этот самолет считался самым шикарным частным самолетом в мире.

Деньги открыли ему дорогу в мир кинобизнеса.

Мккарти стал выпускать фильмы, потому что ему не нравилась продукция Голливуда.

«Я хочу, чтобы мои дети смотрели настоящее американское кино,— заявил он, подписывая чек на фильм «Простодушное обещание» (в Великобритании он назывался «Бушующие воды»), а не эти дурацкие боевики со стрельбой и драками. Моя цель в том, чтобы люди перестали ненавидеть друг друга».

Действие его первого фильма происходило на ферме. Речь шла о девочке, члене клуба «4-Эйч» (что-то типа скаутов, но для детей, которые хотят стать фермерами), которой не нравилось, что у них все общее, и которая хотела, чтобы у нее был свой собственный ягненок. Прямо слышишь, как струнные играют главную тему. Чтобы найти подходящую девочку до тринадцати лет, которая бы любила ягнят, Мккарти дал рекламу в сорока трех штатах. Ее партнерами были ягненок (найти которого оказалось гораздо легче) и актер по имени Роберт Пэйдж, который спустя четыре года снялся в фильме «Аббат и Костелло отправляются на Марс».

Да, когда у Глена Мккарти были большие деньги, он очень много тратил.

Но самой большой его тратой был отель.

Уайлдкэттеры — люди особой породы.

В истории нефтяного бизнеса на сухих плоскогорьях Техаса они-сыграли такую же роль, что и грабители почковбоях.

Эти грубые, пропахшие потом неудачники и одиночки никогда не знают, находятся они в одном футе от миллиона долларов или в миллионе футов от одного доллара. Как правило, все они — неисправимые пьяницы, драчуны и игроки. В течение многих лет ходили кошмарные Истории и о подвигах Мккарти такого рода. Запой, Драки в барах. Пари на стрельбу по тысяче долларов за выстрел.

Что еще ждать от человека, выросшего на нефтяных приисках? Вот он, Глен Мккарти, мчится по пыльной дороге на своем «кадиллаке» с откидным верхом со скоростью сто десять миль в час и с бутылкой бурбона на соседнем сиденье.

Еще про него любили рассказывать, что он чрезвычайно жесткий бизнесмен и в то же время чрезвычайно добрый человек. При этом часто цитировали одного его приятеля: «Когда дело касается бизнеса, Глен снимет с тебя последнюю рубашку и глазом не моргнет. Он всего умеет заставить говорить другого. Но в личных отношениях он совершенно меняется. Он становится мягким, как пирог с банановым кремом, который он так любит. И ради друга он готов снять последнюю рубашку с себя».

Другой человек в свое время описал его как «вполк обычного человека, который только не может позволить кому-то командовать собой. Он физически не в состоянии подчиняться чужим приказам».

Но все эти качества как раз и можно предполагать человеку, который готов поставить все до последнего цента на то, что где-то под его грязными сапогами есть нефть.

Немногие так хорошо писали о уайлдкэттерах, как покойный Эрни Пайл — человек, которого всегда будут считать одним из лучших американских военных корреспондентов.

Задумайтесь на минуту: немногие написали о комнибудь так хорошо, как Эрни Пайл.

В тридцатых годах, когда он работал в агентстве печати газетной сети «Скриппс-Ховард», он появился в Хьюстоне и познакомился с Мккарти.

Как рассказывает сам Мккарти, Пайл захотел отправиться с ним на буровые, и они провели несколько дней вместе. На одной из них они наткнулись на парня и Лэйк-Чарльз, и тот спросил Мккарти, у него ли еще те бриллианты, под которые этот парень когда-то занял деньги. Мккарти ответил утвердительно. Пайл захотел узнать об этом поподробнее, и Мккарти рассказал ему:

«Этот человек занял у меня деньги и оставил в залог эти бриллианты. Он сказал, что выкупит их через месяц, и не пришел. Тогда я позвонил ему и сказал, что верну бриллианты, если он принесет деньги еще через, месяц. В конце концов, примерно через шесть месяцев, он сказал, что я могу оставить бриллианты себе, потому что он не сумел найти денег. Они стоили не больше трех тысяч, но в них было тридцать два карата. Я дал один из них брату, один — отцу и по нескольку штук матери и жене».

(Нельзя не заметить тот бриллиант в семь каратов, который он носит до сих пор. Он так же велик, как «Трилистник».)

Пайлу понравилась эта история, и он написал очерк «Бриллиант Глена Мккарти».

«Если бы я занимался нефтяным бизнесом, — писал он, — я бы, наверно, и ночью не мог уснуть спокойно. Нефтяник может разориться быстрее, чем турист в Монте-Карло. Сегодня у вас может быть десять миллионов, а завтра не останется ничего, то есть ничего, кроме нефтяной лихорадки. Надо знать этих людей, чтобы понять, что им нужны не деньги сами по себе. Конечно, сначала деньги играют не последнюю роль, но, как только они появляются, вместе с ними приходит и нефтяная лихорадка. Эти люди хотят проявить себя. Хотят оказаться умней других. Находить более крупные месторождения. Бурить более глубокие скважины. Знать, что находится под землей. Обыграть и опередить соседа».

По наблюдению Пайла, «человек, страдающий нефтяной лихорадкой, никогда не может сказать, сколько у него денег. Он вполне резонно опасается, что может разориться еще до того, как вернется в свой офис. Но он обязательно расскажет, как беден он был когда-то».

Далее он описывает, как познакомился с Гленом Мккарти, человеком, страдающим хронической нефтяной лихорадкой.

«Самый наглядный пример. Если в один прекрасный вечер он потеряет свои двадцать миллионов долларов, он готов снова выйти в поле и начать все с самого начала. А что ему еще остается делать с пятью детьми на руках и нефтяной лихорадкой в крови?»

Независимо от своих финансовых успехов Мккарти, который всегда был проводником всего нового, в течение сороковых и большей части пятидесятых годов обнаружил природный талант быть своим собственным представителем по связям с общественностью.

Перед самым открытием отеля он выставил самолет «Трилистник» на кливлендские воздушные гонки «Бендикс Калифорния». Самолет загорелся в воздухе, и пилоту пришлось катапультироваться. После этой истории Мккарти попал на первые страницы газет всей страны. На следующие гонки он выставил три самолета, и они заняли первое, второе и четвертое места. И неважно: что это обошлось ему в триста тысяч долларов. Известность, которую он таким образом приобрел, не могла бы ему дать никакая рекламная кампания.

«Нет большой разницы, в каком качестве попадаешь на страницы газет. Но событие должно быть достаточно значимым, иначе оно не получит отдельного заголовка».

Чтобы привлечь людей в «Трилистник», Мккарти предложил новобранцам бесплатно проводить там медовый месяц. Это попало в газеты и привело в отель сотни пар со всей страны. В один из дней, 4 июля (американский национальный праздник — День провозглашения независимости, — Примеч. пер.), он устроил там самый большой фейерверк за всю историю Техаса.

«На улицах перед отелем собралось около четырехсот тысяч человек. После этого фейерверка мэр сказал мне: «Ради Бога, больше не делайте этого». Но мы устраивали фейерверки и в последующие годы, впрочем, мэр тогда уже был другой. Говорили, что тратить такие деньги на фейерверки просто глупо, но за такую сумму я мог бы купить только одну страницу рекламного раздела газеты. А так сообщение заняло целую страницу раздела новостей».

С его чутьем на нефть и вкусом к паблисити, он был просто мечтой любого репортера. Куда бы он ни направлялся, об этом наверняка можно было сделать хорошую статью.

«Париж: Глен Мккарти, Хьюстон, Техас, миллионернефтяник, предложил купить 51% акций нефтяной концессии компании «Эджиптиэн нэшнл петролеум компани».

«Хьюстон: сегодня нефтяник Глен Мккарти предъявил иск на одиннадцать миллионов долларов далласской компании «Дрессер индастриз инк.».

«Гватемала: техасский нефтяник Глен Мккарти сегодня вечером сообщил, что просит разрешения на от. крытие большого казино, которое сделает Гватемалу «Ривьерой западного полушария».

«Хьюстон: Глен Мккарти, миллионер, сделавший сказочное состояние на нефти, кажется, готов «простить и забыть» побег своей семнадцатилетней дочери с возлюбленным».

«Лос-Анджелес: Глен Мккарти, хьюстонский нефтяник, выставивший 30 августа самолет «П-38» с форсированным двигателем на кливлендские воздушные гонки «Бендикс», вчера предложил поставить пятьсот тысяч долларов на то, что его самолет выиграет».

«Хьюстон: вчера один массачусетский врач предъявил уайлдкэттеру Глену Мккарти иск на шестьдесят тысяч долларов и заявил, что миллионер напал на него на борту самолета, направлявшегося в Перу».

«Голливуд: нефтяной миллионер Глен Мккарти, нагрянувший в Голливуд со своей женой, пятью детьми, четырьмя пилотами, тремя лимузинами и двумя самолетами, взялся сегодня перестроить город».

Иногда легенды создаются и на меньшем материале.

Но если ваша фотография попадает на обложку журнала «Тайм» — можете считать себя звездой.

13 марта 1950 года на обложке журнала «Тайм» появилась фотография Глена Мккарти.

«Если бы можно было направить человеческую энергию по трубам в качестве топлива, — так начиналась статья, к сожалению неподписанная, хотя стиль просто великолепен, — то хьюстонский миллионер Глен Мккарти мог бы без особого напряжения отапливать город размером с Омаху».

Далее анонимный журналист писал, что сочетание бычьей решимости Мккарти стать первым гражданином Хьюстона с жестким деловым подходом к управлению бизнесом заставляет вспомнить о страстях прошлого века.

«В том возрасте, когда большинство бизнесменов позволяют управлять собой политикам, союзам, директорам, психиатрам, болезням и наставлениям проповедников, Герберт Мккарти подотчетен только Мккарти».

Эта статья в «Тайм» сделал его международной знаменитостью.

Но в ней же были и первые намеки на трудности, замаячившие на горизонте.

«Его большая химическая компания, которая по сообщениям, терпит убытки, и его бесконечные буровые предприятия требуют огромных затрат. На прошлой неделе весь Хьюстон был возбужден слухами о том, что его самый знаменитый гражданин испытывает затруднения с наличными».

В конце сороковых годов Мккарти пришлось занять более пятидесяти миллионов долларов у страховых компаний, используя в качестве залога свои нефтяные запасы объемом в сто — двести миллионов баррелей.

Нефтяники всегда собирают деньги таким способом. Правда, эта нефть еще под землей. Даже в этом случае у Мккарти не возникло бы никаких проблем, если бы стоимость нефти на начала падать и если бы техасская железнодорожная комиссия, пытаясь их стабилизировать, внезапно не установила бы строгие квоты на производство нефти.

Ничего не могло быть хуже. За одну ночь от его бывших денежных поступлений остались крохи, тогда как производственные затраты продолжали оставаться на том же высоком уровне. Запас его наличных денег стал быстро таять.

Зная, что глаза публики устремлены на него, он дал интервью лондонской «Дэйли экспресс».

«В первые же минуты встречи,— писал корреспондент «Дэйли экспресс» в Нью-Йорке, — Мккарти сделал то, чего раньше никогда не делал. Он примерно оценил (точных цифр он не знает), сколько он стоит. В сегодняшних ценах это что-то между 150 и двумястами миллионами фунтов стерлингов».

Обратите внимание, что шел апрель 1950 года, когда фунт еще был настоящим фунтом и стоил около 2,9 доллара.

«Имея столько, нельзя разориться, не правда ли?» — спросил он. Но через несколько минут признал, что слухи верны.

«Я хочу сказать, что я — независимый нефтяник,— сказал он, — и нас, независимых, хотят уничтожить. За одну ночь из-за правительственных распоряжений, сделанных, как они говорят, чтобы предотвратить резкое падение цен на нефть, мои доходы сократились на 50 %».

Вскоре стало известным, что в декабре 1949 года Мккарти попросил у государственной «Реконстракшн файнэнс корпорейшн» заем в семьдесят миллионов долларов.

Ходили самые нелепые слухи о том, почему Мккарти понадобилась такая сумма. Но теперь, оглядываясь назад, причины вполне ясны. Спрос на нефть упал, и доходы понизились. И никакая техасская железнодорожная комиссия со своими квотами не могла помочь делу. Но в отличие от большинства других нефтяников, у Мккарти были и дополнительные проблемы. Его химический завод в Уинни-Стоуэл терпел убытки. Даже «Трилистник», который в первый год принес ему прибыль в 1,25 миллиона долларов, оказался не таким хорошим капиталовложением, как он предполагал.

В конце 1949 года Мккарти начал продавать кое-какую собственность, в том числе двадцатидвухэтажное здание «Шелл билдинг».

«Большинство тех, кто следит за его карьерой, считают, что он с честью выйдет из положения», — писала в то время «Бизнес уик».

«Готов держать пари, что Мккарти выкарабкается»,—вторил корреспондент «Дэйли экспресс».

Даже журнал «Тайм» писал вполне обнадеживающе: «Кажется, Мккарти не утратил вкуса к жизни, богатству, удаче и борьбе. Он все еще любит окунуть руки в густую жирную нефть и бормотать: «Вот это нефть». У него еще есть грандиозные планы. В прошлом месяце он собирался купить городу Хьюстону профессиональный футбольный клуб. Что собирается делать Глен Мккарти? Хьюстонцы отвечают: «Он собирается покончить с собой, разориться или стать самым богатым человеком на земле.

Решайте сами, что он выберет».

Но «Реконстракшн файнэнс корпорейшн» не дала ему займа.

Сражаясь из последних сил, он сумел целый год продержаться кредиторов на расстоянии.

Кроме того, ему удалось сделать так, что почти два года никто ничего не знал.

Развязка наступила, когда сотрудник «Ньюсуик» обнаружил кое-какие несоответствия в отчете компании. И 10 марта 1952 года об этом узнал весь мир.

«Бывали времена, когда вошедшее в поговорку ирландское счастье было на стороне Глена Мккарти, бывали времена, когда оно было против него. Но на прошлой неделе оно окончательно отвернулось от этого колоритного техасца, который (по крайней мере, до сих пор) не имел привычки ограничивать себя в расходах».

Компания по страхованию жизни «Эквитабл лайф иншуранс сосайэти» в своем ежегодном отчете за 1951 год объясняла, что Мккарти не смог удовлетворить амортизационные требования по своим займам, общая сумма которых составляла 34,1 миллиона долларов, хотя и выплачивал проценты по займу. Чтобы защитить свои интересы, «Эквитабл лайф Иншуранс сосайэти» конфисковала залог и приняла на себя руководство собственностью Мккарти в виде нефти, газа и отеля.

В довершение всего оказалось, что он был должен шесть миллионов долларов (по другим версиям — пятнадцать) «Метрополитен лайф» и что это положило конец его убыточному химическому заводу.

Был продан и «Трилистник». «Эквитабл лайф иншуранс сосайэти» продала его сети отелей «Хилтон».

У Мккарти остались только дом, газеты, радиостанция, кое-какая недвижимость и ранчо.

Но постепенно и это уплыло у него из рук. Одно раньше, другое позже.

«Меня больше всего возмутило, каким образом это произошло. В 1950 году у меня было много нефти. Но квоты Железнодорожной комиссии навредили всем. Они остановили приток наличных, необходимых для продолжения работы. Да, если говорить откровенно, я тратил слишком много. Поэтому я начал продавать то, что было непродуктивным, в частности газеты. У меня там было слишком много сотрудников. Со временем мне даже пришлось продать пятьсот акров земли — место, которое раньше называлось Шарпстаун, а теперь находится в центре Хьюстона. Я не хотел продавать, но был вынужден это сделать».

Его трехэтажный дом в колониальном стиле стоимостью в семьсот тысяч долларов был продан только в шестидесятых годах за полтора миллиона. Этот участок пошел под постройку многоэтажного жилого дома.

А в тот момент, когда Глен Мккарти мог спасти свою империю, если бы сделал, что ему говорили, он опять пошел против течения.

Когда старые нефтяники собираются вместе вспомнить старые добрые времена и речь заходит о Глене Мккарти, все они в один голос говорят, что он мог бы спасти все, если бы принял предложение Гарри Синклера — того самого человека, чье имя красовалось на вывеске «Синклер ойл компани» и который был владельцем заправочной станции, где Мккарти когда-то работал на насосе.

Как говорят, Синклер был готов дать Мккарти 100 миллионов долларов за его собственность плюс еще 50 миллионов на оплату долгов. После выплаты налогов у Мккарти осталось бы еще около 75 миллионов. Но Мккарти никогда не играл по таким правилам. Он с самого начала был одиночкой, а одиночки остаются одиночками, независимо от степени риска.

Собственно прибыль никогда не была для него самоцелью. Его интересовала сама игра. Азартная игра. При(чем ему было не важно знать, выиграл он или проиграл, но он рискнул своими собственными деньгами. Верный романтической легенде уайлдкэттеров, он был игроком, который всегда идет до конца и для которого важна только игра. Весь выигрыш — сколько бы там ни оказалось фишек — бросается обратно в игру. Весь проигрыш списывается со счетов как вступительная ставка.

Чтобы узнать тех немногих настоящих уайлдкэттеров, сохранившихся со времен Мккарти, достаточно посмотреть, как загорятся их глаза при слове «нефть». И сразу станет ясно, что, если даже они с самого начала будут знать, что потеряют, почти все, ни один из них не остановится на полдороге.

Дело не в прибыли.

Дело не в деньгах и не во власти.

Дело даже не в нефти.

Дело в том, чтобы найти то, что искал.

Через шесть месяцев после того, как основная часть его собственности перешла во владение «Эквитабл лайф иншуранс сосайэти», Мккарти еще был на ногах. Он учредил компанию «Глен Мккарти инк.» и хотел продать 10 миллионов своих акций на Уолл-стрит. Но у комиссии по ценным бумагам и биржам были на этот счет свои соображения. Комиссия заблокировала его заявку под предлогом того, что он не разъяснил своим потенциальным вкладчикам, насколько это рискованно. Он переписал документы своей компании и нашел брокера, готового этим заняться. Но за день до его дебюта на бирже далласская промышленная

группа заявила, что у нее есть долговые расписки Мккарти на сумму два с половиной миллиона долларов за оборудование для его химического завода, и подала на него в суд. Комиссия по ценным бумагам и биржам немедленно забрала назад свое разрешение.

Год спустя Мккарти был уже в Боливии, где арендовал у правительства 970 тысяч акров земли под добычу нефти и газа. В течение какого-то времени казалось, что все вернулось на свои места.

Он начал бурить в Гран-Чако, и первая же скважина принесла удачу.

Но политический климат в Боливии не всегда полезен для гринго. Вдобавок его скважины в Гран-Чако были окружены густыми джунглями, через которые не могли пройти нефтевозы. Денег, собранных им для бурения, не могло хватить еще и на постройку нефтепровода, поэтому, он установил контакт с торговцем персидскими коврами в Нью-Йорке, у которого когда-то покупал ковры, и попросил его помочь найти два миллиона долларов на нефтепровод. Торговец коврами и его друзья решили помочь Мккарти, потому что это был Мккарти. Но цены росли быстрее, чем шла постройка нефтепровода, и Мккарти вернулся домой с гораздо меньшей суммой, получешой за свои труды, чем можно было предположить.

«Корк клуб» давно перебрался из «Трилистника» новое место, и в течение следующих нескольких лет он управлял клубом.

В 1963 году он продал свои права на клуб и тихо исчез из виду.

Но старые уайлдкэттеры не умирают. Они до сих пор чуют нефть под каждым солевым куполом, к которому их приводят их носы.

Когда сеть отелей «Хилтон» сообщила о продаже «Трилистника» и о том, что здание будет использоваться как-то иначе, управляющий первым делом снял со стены портрет Глена Мккарти, повисевший в холле тридцать, семь лет.

Это не было проявлением неуважения.

Он снял его потому, что в Хьюстоне до сих пор есть много людей, для которых отель связан с Мккарти и которые считают, что в свое время он был так же знаменит в Техасе, как сам Сэм Хьюстон. И управляющий слишком хорошо -знал, что портрет в конце концов будет кемнибудь украден как сувенир прошедшей эпохи.

Поэтому портрет был снят.

Но Глен Мккарти не хочет об этом говорить.

Ему доставляет больше удовольствия показать фотографии своих детей или поговорить о своих правнуках.

Все пятеро его детей (четыре девочки и один мальчик) замужем или женаты, у всех есть дети и, как он говорит, у него недавно появилось даже-несколько праправнуков. Сколько? Он на минуту задумывается, а потом кричит своей секретарше в другую комнату: «Сколько у меня правнуков? И сколько праправнуков?» «О, очень много», — отвечает она. Он кивает: «Да, много. Даже не знаю сколько. Не могу их всех сосчитать. Они все время разговаривают. Не знаю, что они говорят, но разговаривают постоянно».

Когда он в Хьюстоне, он приходит в офис пять дней в неделю ровно в 9.30 утра и уходит в 3.30. Все дела делаются в это время, и только в это время. Он никогда не работает в выходные и никогда не говорит о делах после 3.30.

По его словам, часть его денег вложена в недвижимость. И, конечно, ему все еще нравится понемногу заниматься нефтью.

«Я продал свою последнюю нефть в 1984 году или что-то около этого. Как раз перед тем, как наступили плохие времена. А теперь я жду, когда смогу опять этим заняться. Знаете, когда становишься нефтяником, особенно если, как в моем случае, это произошло в довольно раннем возрасте, от этого уже не отделаешься. Это становится частью твоей жизни. Открытие нового месторождения — это счастье. И, поверьте мне, дело не только в деньгах. Дело в том, чем ты занимаешься».

Потом разговор возвращается к «Трилистнику».

Мккарти испытал несколько взлетов и падений, заработал и потерял два состояния, но, только когда речь заходит о «Трилистнике», можно заметить, что к некоторым своим предприятиям у него было личное отношение и их потеря была для него болезненной.

«Именно благодаря «Трилистнику» Хьюстон сегодня большой город, а не заштатный городишко. А теперь «Трилистника» нет».

Он не скрывает своих чувств по этому поводу.

«Некоторые люди пытались сохранить его. Они даже собрали пятьдесят тысяч подписей под петицией о том, чтобы оставить его как он есть. Но все это ни к чему не привело. Впрочем, я ни на что и не надеялся».

Это он говорит сейчас. Так иногда люди пытаются продемонстрировать показное безразличие к тому, что на самом деле их задевает. Можно держать пари, что он конечно же втайне надеялся.

«Я истратил на «Трилистник» двадцать три миллиона долларов. Все почему-то говорят, что только двадцать один. Не знаю, откуда они взяли эту цифру. Знаете, в 1949 году в Хьюстоне не было ни одного приличного отеля. Ни одного. Я даже не мог найти во всем городе инженера, который мог бы его построить. Были строители, но не было настоящих инженеров. Пришлось выписывать инженера из Нью-Йорка».

Разумеется, нетрудно понять, почему он построил «Трилистник». Он мыслил его как памятник самому себе.

Но, естественно, он никогда не скажет об этом прямо.

«Я мог бы просто вложить эти деньги в ежегодную страховку для себя и своей семьи. Но я подумал, что страховая компания могла бы в свою очередь вложить их в отель. Поэтому я избрал кратчайший путь, чтобы получить большую отдачу. Добавочный риск, конечно, был, но мне это даже нравилось. Я не хочу сказать, что это был самый простой или самый лучший способ заработать деньги. Я мог бы вложить такую же или даже меньшую сумму в сотни других предприятий и получить более быструю и эффективную отдачу со своих капиталовложений. Но Хьюстон нуждался в отелях, и я рассчитывал, что «Трилистник» тоже окажется хорошим капиталовложением. Кроме того, меня интересовало гостиничное дело. А делом, которое меня интересует, я занимаюсь с удовольствием. Если само дело меня не интересует, я не стану им заниматься, независимо от финансовых соображений».

Не побоявшись строить «Трилистник» в стороне от города, Мккарти доказал умение предвидеть будущее Хьюстона. И гора пришла к Магомету. Но так случилось не всегда. Например, когда он предложил построить в Хьюстоне второй аэропорт, и тоже довольно далеко от города, городские власти отказались, утверждая, что «Хобби филд» достаточно велик и городу никогда не понадобится второй аэропорт. А сейчас в двадцати пяти милях от центра построен гигантский «Хьюстон интерконтинентал» — олицетворение того, чем стал Хьюстон сегодня. Мккарти также предлагал построить в Хьюстоне большой стадион с раздвижной крышей, чтобы футбольные и бейсбольные матчи могли проводиться в любую погоду. И опять жители города сочли его сумасшедшим. Его предложение было отвергнуто. Но через пятнадцать лет, когда в Хьюстон пришли большой бейсбол и большой футбол, «Астродам» все-таки был построен.

Теперь «Трилистника» больше нет.

На его месте стоит какое-то другое здание.

Кажется, в нем расположено солидное учреждение. Что-то вроде медицинского центра. Но там уже нет зеленых прожекторов, горящих всю ночь. И ручек с зелеными чернилами. И шести угловых комнат на каждом этаже, потому что многие любят угловые комнаты.

И никто, проезжая мимо, не подумает: «Это сделал Глен Мккарти, король уайлдкэттеров».

ОТ ПОДЪЕМА К ПАДЕНИЮ

В одном из последних списков самых богатых людей Соединенных Штатов, опубликованном в журнале «Форбс», отмечается, что 158 из четырехсот самых богатых людей имеют капиталовложения в нефть, газ и (или) недвижимость.

Из этих 158 ровно пятьдесят — уроженцы Техаса.

По оценкам, общая сумма состояний этих пятидесяти тегасцев составляет 16, 622 миллиарда долларов!

В том самом номере журнала «Тайм», на обложке которого красовался портрет Глена Мккарти, была небольшая статья «Семь богатых тегасцев».

На половине страницы разместились фотографии размером с ноготь большого пальца и некоторые биографические сведения. Подзаголовок гласил: «Только банкиры знают, кто из техасцев самый богатый. Но эти вошли бы в любой список».

Вот эти семеро (комментарии приведены в сокращении):

Харолдсон Лафайет Хант, Даллас. «Возможно, самый богатый среди нефтепромышленников. По общему мнению, «стоит» 263 миллиона долларов»,

У. Л. Муди Младший, Галвестон. «Контролирует банки, газеты, крупную страховую компанию, имеет огромные капиталовложения в сельское хозяйство и нефть».

Джесси Джонс, Хьюстон. «Не так богат, как остальные, но также владеет миллионами. Имеет огромное влияние...»;

Хью Рой Каллен, Хьюстон. «В свое время отказался от нефтяных участков потенциальной стоимостью в 160 миллионов»;

Сид Ричардсон, Форт Уорт. «Возможно, владеет самыми богатыми запасами нефти... пробурил много сухих скважин, долгие годы жил и питался в кредит в дешевом отеле, пока в 1935 году не нашел богатое месторождение»,

Клинт Мерчисон Старший, Даллас. «Богатый нефтяник... На прошлой неделе принимал на своем мексиканском ранчо площадью 120 тысяч акров герцога и герцогиню Виндзорских»;

Эмон Картер, Форт Уорт. «Нефть, сельское хозяйство, недвижимость... Каждый раз, когда он покупает картины или скульптуры Ремингтона (Фредерика), он, приложив счет, отправляет одну из работ Ричардсону».

Все семеро в какой-то мере являются карикатурами на самих себя. Это разбогатевшие на нефти ковбои, которые больше всего на свете любят хорошенько выпить и подраться. Но в то же время все семеро — прирожденные бизнесмены. Они практичны, проникательны и очень себе на уме.

Из этой семерки только Хант, Муди и Каллен попали в список «Форбс». Состояние Сиды Ричардсона представлено там под личиной его племянника Перри Ричардсона Басса, чья мать когда-то одолжила Сиду сорок долларов, чтобы он мог заняться добычей нефти. Басс, в свою очередь, создал огромную нефтяную империю, которую затем передал своим четырем сыновьям. И они доказали, что не менее способны, чем отец. Помимо нефти, они начали делать вложения в ценные бумаги. Про них говорили, что они начинали нервничать, если их вложения не приносили миллион долларов в день.

Что касается состояний Муди и Каллена, то оба они стали предметом затяжных судебных разбирательств с членами собственных семейств, которые упорно боролись за раздел трофеев.

В этом смысле наследникам Х.Л. Ханта повезло гораздо меньше.

Этот высокий, крепко сложенный человек с непроницаемым лицом игрока в покер в течение всей своей жизни испытывал почти параноидальный страх перед любыми проявлениями публичности. К примеру, до 1950 года была известна только одна его фотография, и он часто ходил по улицам Далласа неузнанным.

Начало его состоянию положила скандальная сделка, которую он заключил в 1930 году с таким же уайлдкэттером, как и он сам, по имени Чарли Джойнер, который владел правами на аренду нефтяных участков на паре хлопковых ферм в Северном Техасе. У Х.Л. Ханта не было и двадцати собственных долларов, но он предложил Джойнеру полтора миллиона за права на аренду одного участка.

Джойнер согласился.

Х.Л. нашел нефть. Много нефти.

А Джойнер потратил все свои деньги на бурение сухих скважин.

Х.Л. создал свою династию.

А Джойнер умер без гроша.

Первые три сына Х.Л. — Банкер, Герберт и Лэмэр боялись публичности гораздо меньше, чем их папаша, но вскоре выяснилось, что они умеют терять миллионы почти так же хорошо, как он умел их зарабатывать. Самый младший и самый бережливый из трех, Лэмэр, называет себя «миллионером экономкласса». Он обычно берет себе место в хвосте самолета и, говорят, часто носит одну и ту же одежду несколько дней подряд. Он является одним из учредителей Американской футбольной лиги и владельцем бейсбольной команды «Канзас Сити чифс». Исходя из того, что ему удалось пустить по ветру сравнительно небольшое состояние, его,

пожалуй, можно назвать самым толковым из трех, поскольку Банкер и Герберт потеряли просто колоссальные деньги на своих химерических проектах с серебром.

Но голос крови порой оказывается сильнее здравого смысла, у всех трех есть много общего.

В частности, невероятная бережливость.

Рассказывают, что однажды во время своей аферы с серебром Банкеру и Герберту взбрело в голову, что, если на правительство Соединенных Штатов будет оказано слишком сильное давление, оно может разъяриться и отобрать у братьев все их серебро. Поэтому они решили заблаговременно вывезти свои тайные запасы из страны. Груз серебра на сумму около ста миллионов долларов был погружен на самолет, летевший коммерческим рейсом в Лондон. И чтобы чувствовать себя уверенней (в конце концов, они отправляли колоссальное состояние), братья решили сами сопровождать груз на том же самолете и купили себе два билета туда и обратно — экономклассом!

Они втиснулись в узкие сиденья в хвосте самолета Банкер сидел у прохода, а Герберт на среднем сиденье. После взлета стюардесса стала предлагать пассажирам наушники, чтобы слушать текст кинофильма.

Банкер отказался за них платить, а Герберт решил посмотреть фильм и взял пару.

Фильм начался.

Банкер смотрел на беззвучные титры.

Потом он посмотрел на Герберта, наклонился к брату, вытащил из наушников один динамик и вставил его себе в ухо. Таким образом он сэкономил два доллара.

У братьев есть и еще кое-что общее — «Пенрод дриллинг компани», один из крупнейших нефтебуровых подрядчиков в мире. Эта компания является доверительной собственностью всех трех братьев. По сообщениям, в 1984 году «Пенрод дриллинг компани» потерпела убытков на сто миллионов долларов.

В 1985 году три дочерних компании «Хант интернэшнл ресорсиз корп. (ХИР)» подали заявление в суд по статье 11, поскольку «ХИР» не выполнила обязательства по займу на 295 миллионов долларов.

В 1980 году один авторитетный нью-йоркский торговый банк оценил долю трех братьев Хана-в «Плэсид ойл компани» в 1,9 миллиарда долларов. Вскоре после этого они были вынуждены ликвидировать часть собственности «Плэсид ойл компани», чтобы обеспечить залог для займа на покупку серебра стоимостью 1,1 миллиарда долларов. Затем, в 1983 году, две старших дочери Х.Л., Кэролайн Шеллкопф и Маргарет Хилл решили, что будет лучше, если они сами будут вести свои дела, и взяли свою часть «Плэсид ойл компани». И сделали это очень вовремя.

По оценкам 1985 года, «Плэсид ойл компани» могла производить тридцать миллионов баррелей в год. При тогдашней средней цене на нефть двадцать шесть долларов за баррель Ханты могли получать более трехсот миллионов наличными в год. Но, как указал журнал «Форбс», если принять во внимание десятипроцентную кредитную ставку и равномерную шестилетнюю выплату основной суммы займа, половина из этих трехсот миллионов долларов должна была пойти на оплату пятисотмиллионного долга Хантов за серебро. Через год, когда на бирже нефть стоила уже десять долларов за баррель, даже все наличные поступления «Плэсид ойл компани» уже не смогли помочь братьям в их бесконечных неприятностях с серебром.

Братья снова оказались в тяжелом положении.

В дело вмешались банки. Пытаясь избежать потери права выкупа заложенного имущества, братья Хант объявили «Плэсид ойл компани» банкротом по статье 11.

Не стоит проливать по братьям крокодиловых слезяеги у них еще хватает. По крайней мере, пока. Нужно пустить на ветер еще очень много, прежде чем им придется беспокоиться о хлебе насущном. Но как бы то ни было, Банкер и Герберт (при некотором участии Лэмэра) бесспорно являются живым доказательством того, что родиться с деньгами еще не значит уметь их удержать.

Особенно в Техасе.

Клинт Мерчисон Младший был сыном Клинта Мерчисона Старшего, вошедшего в тот список журнала «Тайм».

Спустя тридцать пять лет после публикации Мерчисон Младший умер банкротом.

Но на растрату своего состояния ему не понадобилось тридцати пяти лет. Еще в 1984 году оно оценивалось в 250 миллионов долларов. Помимо нефтяной и земельной собственности, ему принадлежал футбольный клуб «Даллас каубойз» стоимостью в восемьдесят миллионов долларов. Затем наступили плохие времена. Смерть брата, бесконечные судебные тяжбы, сопровождавшие раздел их имущества, собственные тяжелые болезни, падение цен на нефть — все карты ложились не в его пользу. Но последний удар ему нанесли крупные долги по сделкам с недвижимостью.

Несмотря на предупреждение о том, что рынок нестабилен, он построил дома в Нью-Орлеане, жилые комплексы в Вашингтоне и Сан-Франциско и вложил много нял так много денег под личные гарантии, что достаточно было ему один раз не уплатить проценты, как прозвучал сигнал тревоги. Банкиры набросились на него как акулы, почуявшие кровь. Быстро и эффективно они провели серию лишений права на выкуп заложенного имущества. Его единственным спасением стало банкротство, которое списало и его долги, и его активы.

Помочь Мерчисону пыталось только семейство Басс. Поговаривали, что Сид Ричардсон и Клинт Мерчисон Старший часто выручали друг друга еще в те дни, концу оба были уайлдкэттерами. Четыре брата Басс продолжили ли эту традицию. Но что бы они ни предлагали, это был слишком мало и слишком поздно. Мерчисон так и не оправился ни от финансового краха, ни от своих болезней.

Меньше чем через неделю после падения Мерчисон; «Метрополитен лайф иншуранс компани» лишила прав; выкупа заложенного имущества Джона У. Мекома Младшего, хьюстонского нефтяника и владельца убыточной и вечно проигрывавшего футбольного клуба «Нью Орлеанз сэйнтс».

Джон У. Старший был легендарным уайлдкэттером поколения Глена Мккарти и начал бурить нефть с семья сотнями доЛларов, одолженными у матери. К середине тридцатых годов он стал миллионером и в 1970 год обанкротился. У него прекратилось поступление налил ных денег, когда он взял на себя чрезмерно амбициозны обязательства по бурению, а за этим последовала серия сухих скважин. Когда через три года наступил нефтявой кризис, ему довольно удачно удалось выкупить большую часть своей собственности и он сделал на нефти еще одно состояние. Перед его смертью в 1981 году его империянефть в Техасе, Луизиане, Колумбии и на Среднем Востоке плюс отели, несколько ранчо и другие предприятия — приносила около трехсот миллионов долларов дохода в год.

К несчастью, «Маленький Джон» не обладал делово хваткой своего отца. У него все буквально уплывало между рук. Футбольный клуб ему пришлось:продать. «Метро политен лайф иншуранс компани» лишила его права вы купа заложенных отелей стоимостью в сорок миллионно долларов. А потом и все остальное покатилося вниз.

Еще одним владельцем футбольного клуба, у которы го возникли серьезные трудности (может быть, стоит бы написать специальное исследование о том, почему Национальная футбольная лига является проклятием техасских нефтяников), был Кеннет Стэнли Адамс.

Все звали его Бад. Его отцом был Бутс Адамс — человек, который создал «Филипп петролеум». Бад, вместе с Лэмэром XRpTOM учредивший Американскую футбольную лигу, был не менее своего партнера известен своей склонностью к бережливости. Владея более чем десятью тысячами акров сельскохозяйственных угодий в Техасе и более чем пятнадцатью тысяч акров в Калифорнии, он не сумел добиться впечатляющих успехов ни с футбольной командой «Хьюстон ойлерс», ни с компанией «Адамс ресорсиз». «Хьюстон ойлерс» проигрывала матчи и приносила убытки. «Адамс ресорсиз» просто приносила убытки. В 1981 и в 1982 годах Адамс с огромным трудом удержался на плаву, едва-едва успев перераспределить долги и избежать самого худшего.

Это больше, чем можно сказать о Кеннете Уильяме Дэвисе Младшем и его младшем брате Томасе Каллене Дэвисе (оба из Форт Уорта). У них не было ни футбольных, ни бейсбольных команд, но зато была «Кендэвис индастриз интернэшнл», которая знавала лучшие времена. Оба они когда-то стоили по 250 миллионов долларов и имели капиталовложения в промышленности, обслуживающей нефтедобычу, и в производстве товаров для нефтяных месторождений. Но когда в 1985 году добыча нефти замедлилась, восемь банков (из тридцати, финансировавших сделки «Кендэвис индастриз интернэшнл») подали в суд на признание компании банкротом, и множество дочерних компаний подпали под действие статьи 11. Банки

утверждали, что братья Дэвис не смогли предоставить ни достаточного залога под свои займы, ни удовлетворительного плана денежных поступлений. Банки потребовали в судебном порядке назначить опекуна для защиты своих не обеспеченных залогом 346 миллионов долларов. Братья, потрясенные тем, что произошло -невероятное, пытались переложить вину на чересчур поспешные и неадекватные ситуации действия кредиторов. Реакция «Форбс» на это заявление была достаточно прохладной: «Маловероятно».

К концу 1987 года, несмотря на то что биржевые цены на нефть поднялись с девяти долларов почти вдвое, Техас все еще выглядел ненаселенной территорией. Пятая часть жилищных ресурсов штата была выставлена на продажу, количество неарендованных коммерческих площадей приближалось к 30%, и более трех десятков банков закрылись.

Но самой потрясающей новостью года было то, что «Большой Джон» Коннэлли не избежал общей участи. Бывший губернатор штата Техас, тот самый человек, который находился в машине с Джоном Кеннеди в Далласе в тот роковой ноябрьский день 1963 года, бывший секретарь адмиралтейства, бывший секретарь казначейства и в свое время вполне реальный кандидат на пост вице-президента, Коннэлли в возрасте шестидесяти пяти лет по общему мнению стоил от шести до десяти миллионов долларов.

В возрасте семидесяти лет ему не хватило тридцати семи миллионов долларов.

Он со своим партнером (и бывшим заместителем) Беном Барнсом занимались строительством торговых центров, офисов и жилых комплексов в Техасе и Нью-Мехико. Двухсотмиллионное дело было в самом разгаре, когда внезапно наступил крах. У них оказалось слишком много займов под залог их банковских счетов и личной репутации. В августе, когда до их имущества уже добирались кредиторы, они объявили себя банкротами.

«Большой Джон» заявил представителям прессы: «При нынешней ситуации в мире бизнеса я не вижу в этом ничего постыдного».

А один его политический союзник, желавший ему только добра, добавил: «Это почти как боевой шрам. Чтобы стать членом банды, нужно попасть под действие статьи 11».

Кстати, не только очень богатые люди стали в последние годы несколько беднее. Некоторые просто богатые люди пострадали никак не меньше.

В марте 1986 года, когда цена на нефть колебалась на уровне четырнадцати долларов за баррель, «Нью-Йорк таймс» сообщила: «Дюжины неотработанных скважин заброшены, сотни малопродуктивных скважин навсегда закрыты, и тысячи других временно законсервированы». У таких людей, как нефтяник из Западного Техаса Перкин Д. Сэмс, который в свое время владел роскошными автомобилями, фешенебельным офисом и дорогой художественной коллекцией, месячные доходы упали с четырехсот тысяч долларов до нуля. В то же время буровые компании в Мидлэнде, штат Техас, которые при высоких -ценах на нефть брали по двести тысяч долларов за бурение скважин на глубину десять тысяч футов, теперь соперничали, чтобы получить за ту же работу девяносто тысяч долларов, хотя это был для них прямой убыток. Буровые установки, производство которых обходилось в три миллиона, теперь шли с аукциона по 150 тысяч.

В другой половине штата Техас, в Тайлере, у вышедшего на пенсию бурового инспектора, долговязого Нига Спрэггинса, тоже были неприятности.

Он проработал тридцать лет в «Дельта дриллинг компани» (когда-то бывшей одним из крупнейших независимых буровых подрядчиков в стране) и вышел на пенсию миллионером.

Но его миллионы обошлись ему очень дорого.

17 марта 1981 года «Дельта дриллинг компани» стала акционерной компанией и выплатила дивиденды восьмидесяти семи своим сотрудникам, проработавшим в компании долгое время, на общую сумму пятьдесят три миллиона долларов. 30% было выдано наличными и остальное — акциями компании, стоившими по семнадцать с половиной долларов за штуку. В тот день шестидесятипятилетний Ниг Спрэггинс был владельцем 1638 000 долларов. Единственным условием получения этих акций было то, что ни один из ошастливленных сотрудников не будет продавать акции в течение четырех месяцев. Когда этот срок истек, акции продавались уже только по 13,6 доллара.

Спрэггинс держался.

К концу года эти акции стоили меньше девяти долларов, и их стоимость продолжала падать.

Согласно требованию закона, «Дельта дриллинг компани» отложила 20% сумм, полученных сотрудниками, для сборщика налогов. Спрэггинс использовал оставшиеся полтора миллиона в акциях (из расчета одиннадцать долларов на акцию) в качестве залога под банковский заем в 287 тысяч долларов для уплаты остальной части налогов. Но поскольку акции продолжали падать в цене, ему пришлось в качестве дополнительного залога использовать имеющиеся у него наличные, чтобы только успокоить банкиров.

В сентябре 1985 года журнал «Форчун» сообщил, что с тех пор банк потребовал у Спрэггинса еще 221 тысячу долларов (стоимость акций колебалась на уровне одного доллара) и, верьте этому или нет, еще 187 тысяч долларов потребовала налоговая инспекция в придачу к девяноста трем тысячам долларов штрафа за неуплату налога на первую сумму.

Так что иногда быть бедным гораздо дешевле.

Конечно, нефть — не единственное, что можно извлечь из-под земли. И Техас — не единственное место, где земля полна сокровищами. Но если вы собираетесь искать эти сокровища, вам будет проще, если вы окажетесь тыхасцем.

Чарли Стин родился в маленьком городке в семидесяти пяти милях на запад от Форт Борта. Это было в 1919 году. Его отец, согласно легенде, созданию которой немало способствовал сам Стин, нажил когда-то сто тысяч долларов на тыхасской нефти.

Но у этого состояния оказалась недолгая жизнь.

Старик все оставил на беговой дорожке.

Впрочем, к тому времени, когда это произошло, родители Чарли были уже в разводе, и он жил с матерью, у которой, как он часто хвалился, было девять мужей и пятьдесят любовников.

Чарли изучал геологию в колледже в Эль-Пасо и в 1943 году нашел работу в одной добывающей компании в Боливии. Затем работал в другой компании в Перу, перебрался обратно в Техас и в 1948 году был уволен за непослушание начальству. Кажется, у него был не слишком покладистый характер.

Он долго не мог найти себе работу, но однажды услышал, что можно сделать состояние на уране. И вот, имея на попечении жену и трех малолетних сыновей, он решил стать урановым старателем. Он выбрал плато Колорадо, огромное пространство в Скалистых горах. Так называемые «четыре угла», где сходятся границы штатов Нью-Мехико, Аризона, Колорадо и Юта.

Все пятеро жили в фургоне в Сиско, штат Юта. Эта процветающая метрополия, располагавшаяся в 175 милях на юго-восток от Солт-Лейк-Сити, насчитывала сорок пять жителей, включая и Стину с семьей. Он оформил несколько заявок, но не смог найти никого, кто бы согласился финансировать работу. Тогда он продал свой фургон, перевез семью в лачугу из толя, где не было ни воды, ни электричества, и занялся разведкой.

В 1951 году ему удалось каким-то образом сколотить достаточно денег, чтобы оформить около дюжины заявок в сорока пяти милях на юг от Сиско, на плоскогорьях Биг Индиан Уош.

В следующем году он убедил своего старого друга дать ему займы немного денег и буровой аппарат с алмазной насадкой и начал бурение.

И 27 июля 1952 года Стин наткнулся на уранит — самую богатую разновидность урановой руды.

Даже в Голливуде не могли бы придумать лучшего сюжета.

К концу года Стен добывал пятьсот тонн в день по цене пятьдесят два доллара за тонну.

Через десять лет у него было более семидесяти миллионов долларов.

За это десятилетие Стин перевез семью из хибарки в дом из десяти комнат, построенный по его заказу на холме, с которого открывался вид на деревню Моаб. Он обзавелся множеством больших машин для себя, множеством ювелирных изделий и мехов для жены, личными самолетами для поездок по стране и небольшой шестидесятидевятифутовой моторной лодкой, использовавшейся английским военным флотом во время второй мировой войны. Лодку он перестроил в яхту, которая стоила теперь 150 тысяч долларов. Он держал ее на причале в Сан-Франциско, потому что считал, что иметь яхту в Сан-Франциско — верх роскоши.

«Однажды, — рассказывал он репортеру, — когда мои шахтеры отработали два года без аварий, я пригласил некоторых из них в круиз на своей яхте. Мы заходили во все порты, посещали все притоны, все что можно. Разумеется, все расходы я взял на себя».

Помимо того, что он брал на себя все расходы по проведению у себя дома небольших вечеринок два или три раза в неделю, каждый год 27 июля он приглашал буквально тысячи людей для празднования годовщины своей находки. Он приобрел такую популярность, что в 1958 году был выбран в государственный сенат штата Юта. Но он имел неосторожность поддержать несколько непопулярных законопроектов (в защиту курения и употребления спиртного), что не очень понравилось его избирателям, большинство из которых были мормонами. Поэтому в 1961 году он счел, что будет благоразумней перебраться в Неваду.

В Уошо-Вэлли, неподалеку от Рено, он потратил два миллиона долларов на постройку особняка в двадцать семь комнат. По иронии судьбы этот дом находился всего в одном квартале от дома, построенного Сэнди Бауэрсой. Ирония заключалась в том, что Бауэрс разбогател в XVIII веке на добыче серебра, промотал свое состояние, ведя чересчур роскошную жизнь, и умер разоренным.

Через год после его переезда из Юты Соединенные Штаты насытились ураном. Сообразив, что настало время заняться чем-то другим, Стип продал свою компанию «Ютекс» за одиннадцать миллионов долларов. Он распустил слух, что собирается вложить деньги в какое-нибудь стоящее дело, и поджидал клиентов пожирней.

Они налетели на него как саранча.

Один за другим в офис Стин приходили люди с самыми необычными идеями и планами. Большинство из них получало вежливый отказ в форме: «мы вам позвоним позже». Но к сожалению, многие из тех, кому не было отказано, тоже вполне этого заслуживали. Стин потерял миллион долларов на разведении крупного рогатого скота из-за плохого управления фермой и падения цен на говядину. Он потерял еще кучу денег на выращивании апельсинов в Калифорнии, опять-таки из-за плохого управления и плохой погоды, погубившей весь урожай. Он расстался еще со ста тысячами долларов на производстве югославских маринованных огурцов. Он потерял три миллиона на компании, начавшей заниматься ремонтом винтовых самолетов, как раз когда на рынке появился реактивный самолет «Лирджет».

Кроме того, у него были неприятности с налоговой инспекцией, которая требовала уплаты 2,4 миллиона долларов. Он уклонялся до тех пор, пока это было возможным. Но со сборщиками налогов, которые, как известно, не отличаются долготерпением, шутки плохи. В феврале 1968 года они совершили набег на его офисы, что повергло в панику кредиторов Стин, которые имели на руках его долговые обязательства на сумму 3,1 миллиона долларов.

Стин вывернул карманы, но смог выложить только меньше миллиона наличными. Однако он настаивал на том, что его собственность стоит более восемнадцати миллионов долларов. Кредиторы ему не поверили. Судья штата Невада объявил его банкротом. Стин подал апелляцию, и это решение было пересмотрено. Но кредиторы бирательств судья штата Калифорния объявил Стена банкротом еще раз. Теперь апелляционный суд одобрил его решение. И хотя в лучшие дни Стин успел перевести часть собственности на имя детей и управлял ею на правах опекуна, к 1975 году он был разорен и вынужден снова искать удачу.

В Моабе говорят, что Стин сейчас где-то в Колорадо Спрингс, штат Колорадо. Да, он все еще занимается разведкой полезных ископаемых. Нет, пока еще ничего не нашел.

Но в телефонной книге Колорадо-Спрингс его имя не значится.

И в картотеке «Колорадо-Спрингс газетт телеграф» о нем тоже ничего нет.

«В следующий раз все будет по-другому», — пообещал он, уезжая из Уошо-Вэлли без цента в кармане.

А что еще он мог сказать?

«Вкладывайте деньги в землю, — говорит старая поговорка, — потому что земли больше не прибавится».

Есть и еще одна старая поговорка, которая гласит: «Никогда не вкладывайте деньги в то, чему требуется пища или подкраска». Земля (и даже недвижимость, которую иногда все-таки нужно подкрашивать) всегда была традиционной страховкой от инфляции. Из земли можно извлекать полезные ископаемые, на ее поверхности можно что-нибудь построить, а можно просто купить участок и перепродать его кому-нибудь еще.

Земля или недвижимость выглядят почти беспроигрышным вариантом.

И множество самых значительных состояний в мире так или иначе связано с двумя эти видами собственности.

Английская королевская семья, например, владеет огромными земельными участками и фермами по всей стране, а также недвижимостью в самом центре Лондона. В частности, принц Уэльский, который одновременно является и герцогом Корнуэльским, имеет огромные капиталовложения в недвижимость герцогства, что делает его одним из самых богатых землевладельцев в Европе. Тогда как герцог Вестминстерский должен считаться одним из самых богатых людей в мире, поскольку владеет несколькими квадратными милями замечательной жилой и коммерческой собственности в самом сердце Лондона.

Эти владения титулованных особ настолько впечатляют, что легендарный барон-грабитель Джон Джейкоб Астор попытался создать модель землевладения английского дворянства в Соединенных Штатах.

Иммигрант из Уолдорфа, Германия (отсюда пошло названия «Уолдорф Астория»), Астор в 1781 году сперва направился в Лондон, где его брат торговал музыкальными инструментами. Через два года в возрасте двадцати лет, он, по его собственным словам, отплыл в Нью-Йорк с «одним хорошим выходным костюмом, семью флейтами и пятью фунтами стерлингов». Он нашел работу в меховой лавочке, накопил денег и вскоре открыл собственное предприятие, научившись обманом выманить у индейцев меха в обмен на безделушки и выпивку. Свои огромные прибыли он вложил в морские перевозки и к 1800 году уже имел значительное состояние.

По всей видимости, он был не слишком разборчив в средствах, хотя сегодня в Америке его состояние считается «старыми деньгами», которые заслуживают уважения. Нет никаких сомнений, что Астор открыто нарушал законы своего времени. Еще меньше сомнений в том, что сегодня подобные методы привели бы его в тюрьму. Но в те дни было гораздо проще подкупить чиновников. И вдобавок не было нынешних налогов, а это означало, что сколотить значительное состояние было гораздо легче, чем сегодня.

Во время поездки в Лондон, в начале XIX века, Астор обратил внимание на то, каким уважением пользовался в английском обществе класс землевладельцев. Ему понравилось, что землевладельцев назначали на высокие посты, которые так часто ассоциируются со знатным происхождением. Он оценил мощь и устойчивость английских состояний, основанных на недвижимости. Особенно его привлекал термин «лендлорд» — владелец земли — и все законные полномочия, связанные с этим титулом. Поэтому по возвращении в Нью-Йорк он задумал стать самым богатым и самым крупным землевладельцем в Соединенных Штатах. К началу XX века семья Асторов этого добилась. Только в Нью-Йорке их земельная собственность оценивалась в более чем триста миллионов долларов.

Следуя этой традиции, Маршалл Филд скупил центр Чикаго, а семья Рокфеллеров использовала свои доходы от «Стэндрд ойл» на покупку как можно большего количества недвижимости на Пятой авеню. Вандербильты и Гульды направились на запад, покупая и арендуя землю для своих железных дорог. В том же направлении устремились Гугенхаймы и кое-кто из Ротшильдов, покупая землю под разработку полезных ископаемых. Добавьте сюда семьи Фриков и Меллонсов, Морганов и Карнеги, Дымков, Кеннеди и Вулвортов. У них у всех есть земельные владения.

Как и у менее знаменитых династий.

В 1910 году Филип Белз вместе со своей матерью переехал из Австрии в Америку. Они поселились в Мемфисе, штат Теннесси, и потратили свои небольшие сбережения на покупку собственности. «Покупать незанятые участки земли на чужие деньги очень опасно», — любил он повторять. Сегодня семья Белз самый крупный землевладелец штата.

Ирландец Джеймс Кэмпбелл убежал из дома в 1839 году. Он пробрался «зайцем» на пароход, попал в кораблекрушение, был захвачен канибалами, каким-то образом смог добраться до Гавайских островов, где и начал покупать землю. Сегодня его наследники владеют в этом райском уголке восемью десятками тысяч акров земли, в том числе десятой частью острова Оаху.

Панайес Дайкеу прибыл в Америку из Греции в 1921 году и начал свою деловую карьеру продажей воздушной кукурузы. Доходы от воздушной кукурузы он вложил в торговые автоматы, а доходы от торговых автоматов — в недвижимость. Его идея заключалась в том,

чтобы покупать маленькие участки земли в центральных частях города и затем ждать, когда эти участки понадобятся кому-нибудь под крупный проект. В этом случае Дайкеу старался придерживаться свой участок как можно дольше. Сегодня его семья контролирует пятнадцать акров земли в центре Денвера, штат Колорадо, землю вокруг аэропортов в Денвере и Хьюстоне и торговые центры во Флориде.

Джон Гэлбрет работал в Огайо брокером по недвижимости и сильно пострадал во время «великой депрессии». Ему удалось вновь подняться на ноги при помощи комплексных сделок: сначала он находил землевладельца, затем строителя и, в конце концов, — банк, который брался финансировать этот альянс. Сегодня его семья имеет огромные капиталовложения в сельскохозяйственные угодья, коммерческую собственность и охотничьи угодья на Среднем Западе, а также в коммерческую собственность в Гонконге.

Рэй Хью Гарви мальчишкой продавал газеты в Топека, штат Канзас. К 1917 году он скопил пятьсот долларов и купил половину акций земельной компании. Сегодня его наследники контролируют собственность, состоящую из капиталовложений в нефть, газ, сельскохозяйственные угодья, торговые центры и торговлю зерном.

Ричард Кинг был капитаном парохода на Рио-Гранде. В пятидесятых годах прошлого века он вложил деньги в земли на тexasском берегу этой реки. Сегодня его наследники владеют 823 тысячами акров земли, где расположены фермы, пастбища и нефтяные месторождения, известной под названием «Королевское ранчо». По площади, это больше, чем штат Род-Айленд. Или примерно того же размера, что английское графство Кент или французский департамент Альп-Маритим.

Вильям Скалли покинул Ирландию в середине первого десятилетия прошлого века и прошел весь Средний Запад, беря пробы земли и покупая все участки, которые ему только соглашались продать. К середине века он владел сотнями тысяч акров сельскохозяйственных угодий в Иллинойсе, Канзасе, Небраске, Миссури и несколькими заболоченными участками в Луизиане. Сегодня его внуки сдают эту землю в аренду фермерам, а в болотах Луизианы была обнаружена нефть.

Фредерик Вейерхойзер покинул Германию в 1852 году. Сначала он работал на лесопилке в штате Миннесота. Когда хозяин лесопилки разорился, Фредерик прибрал ее к рукам, сделал прибыльной, а затем начал покупать участки леса на запад от Сент-Пола к Сиэтлу, штат Вашингтон. Большая часть земли была куплена по шесть долларов за акр у железнодорожного магната Джеймса Дж Хилла. «Я терял деньги только тогда, — любил говорить Вейерхойзер, — когда я ничего не покупал». Сегодня его наследники владеют частью компании, которая все еще носит его имя, и, кроме того, имеют капиталовложения в лесную промышленность, добычу полезных ископаемых и банковское дело.

Лесли Таунс Хоуп покинул Англию в 1907 году, вырос в Кливленде, штат Огайо, и в 1913 году выиграл конкурс по имитации Чарли Чаплина. Это положило начало его карьере на эстраде. С 1941 по 1963 год он был одной из самых богатых «звезд» Голливуда. Большая часть того, что он зарабатывал, была вложена в недвижимость. То же самое относится и к его ныне покойному другу Гарри Лиллису Кросби. Сегодня Хоуп и Кросби возглавляют список самых богатых «звезд» эстрады. Кроме того, они являются самыми богатыми землевладельцами штата Калифорния. Боб Хоуп однажды сказал, что продолжал работать, когда ему было далеко за семьдесят, не потому что ему нужны были деньги на жизнь, а потому что ему надо было платить большие налоги на землю, которой он в 1980 году в Канзас-Сити встретил человека, который рассказал мне, что секрет богатства заключается в пятицентовых монетах. «Если получаешь одну пятицентовую монету отсюда, другую оттуда и еще одну еще откуда-нибудь, тогда эти монеты быстро накапливаются и не приходится беспокоиться о деньгах».

Поэты и композиторы, пишущие песни, давно обнаружили, как приятно получать деньги каждый раз, когда диск-жокей запускает пластинку с твоей песней. А тот человек из Канзас-Сити просто применил эти правила к недвижимости. Когда-то он был бухгалтером и, проснувшись однажды утром, почувствовал, что ему надоел этот бесперспективный и однообразный труд. У него было накоплено немного денег, и он решил бросить работу и попытаться спасти свою жизнь (в оригинале игра слов: «to % save» — «копить, экономить» и «спасать, сохранять». — Примеч. пер.). Твердо веря в свою «пятицентовую философию», он вложил деньги в старый дом на маленьком участке земли. Вместе с женой он жил в этом доме,

пока они его не отремонтировали. Когда дом был готов, он не продал его, а сдал в аренду. На свой ежемесячный доход он купил в рассрочку еще один дом и сделал с ним то же самое. Так, постоянно получая отовсюду пятицентовые монетки, оп через тридцать лет стал одним из самых крупных владельцев жилой площади на Среднем Западе.

Впрочем, что касается земельных участков, то наряду с большим количеством теоретических способов заработать деньги существует и не меньшее количество практических способов их потерять.

Уильям Зеккендорф владел и железной рукой управлял нью-йоркской компанией «Уэбб энд Кнапп». На протяжении более чем трех десятилетий он был таким же бесспорным королем в недвижимости, как Пеле — в мировом футболе.

Проще говоря, Билл Зеккендорф держал в руках все нити игры.

Он родился в 1905 году и после отнюдь не блестящей учебной карьеры начал работать у своего дяди, агента по торговле недвижимостью в нижнем Манхэттене. Начав с должности клерка по вопросам аренды, он изучил этот бизнес буквально снизу доверху. Вскоре он стал самостоятельно заниматься торговлей недвижимостью. В возрасте двадцати пяти лет он провернул одну трехмиллионную сделку, которая принесла ему не только двадцать одну тысячу долларов комиссионных, но и репутацию одного из молодых львов на нью-йоркском рынке недвижимости. Восемь лет спустя ему предложили партнерское участие в весьма авторитетной компании «Уэбб энд Кнапп». Еще через десять лет он выплатил остальным партнерам шесть миллионов и стал единоличным владельцем компании.

Под его руководством «Уэбб энд Кнапп» стала заниматься зданиями под офисы, супермаркетами, железными дорогами, нефтяными скважинами, фабриками, складами, ночными клубами и аэропортами и распространила свои владения из Манхэттена в тридцать пять штатов США, Канаду, Мексику и Великобританию. На него работали Ле Корбюзье и И. М. Пей. Он занимался сделками для компаний «Мэйси», «Симбел», «Монтгомери Уорд», «Вулворт», газеты «Таймс», государства Израиль, Нью-Йоркской филармонии, семей Рокфеллеров и Асторов. В течение нескольких лет он один управлял всей недвижимостью семьи Астор.

После второй мировой войны Зеккендорф потратил шесть миллионов долларов на покупку восьми акров складских помещений, старых квартир и боен в Манхэттене на берегу Ист-Ривер. Он планировал построить комплекс из деловых, гостиничных и развлекательных сооружений стоимостью 150 миллионов долларов, которому когда-нибудь присвоят его имя. Но «городу Зеккендорф» не суждено было появиться на свет. Поступило более выгодное предложение. Эта земля понадобилась Джону Д. Рокфеллеру, и Зеккендорф продал ее за восемь с половиной миллионов долларов. Рокфеллер, в свою очередь, предоставил ее штаб-квартире ООН.

«Мне нравится,— сказал однажды Зеккендорф,—отыскивать великолепные участки земли и придумывать для них величественные сооружения».

В течение долгих лет, и когда он принимал непосредственное участие в торговле недвижимостью, и позже, когда он стал консультантом, он использовал свою интуицию и знания в таких проектах, как торговый центр «Рузвельт филд» на острове Лонг-Айленд (один из первых современных американских торговых центров), «Сентрал сити» в Лос-Анджелесе, «Плэйс Вилль Мари» в Монреале, «Майл Хай сентер» в Денвере и «ЛАНфан плаза» в Вашингтоне, округ Колумбия.

В свое время его торговыми партнерами были «Дженерал моторс», «Алкоа» и лондонская «Филип Хилл инвестмент груп».

Лорд Кейт, председатель «Филип Хилл инвестмент груп», сохранил о нем самые лучшие воспоминания: «Он был очень обаятельным человеком и умел многое предвидеть. Кроме того, он был прекрасным торговцем. Он умел находить замечательные участки и возводил на них великолепные здания. Все, что он делал, приносило отличные результаты и имело огромный успех. Но на эти замечательные проекты ушло гораздо больше времени и денег, чем он предполагал. Ему бы следовало немного притормозить и заняться чем-нибудь одним. Но все это его слишком захватывало. Беда в том, что у него одновременно было слишком много идей».

К концу пятидесятых годов та самая предприимчивость и инициативность Зеккендорфа, которая вывела «Уэбб энд Кнапп» из разряда консервативных компаний по недвижимости и

превратила ее в одну из крупнейших в мире империй по разработке земельных участков, едва не привели ее к полному краху. Отказавшись от своей проверенной формулы успеха: минимально использовать наличные и максимально — всевозможные остроумные способы раздобывания денег для финансирования проектов, приносящих наличные, — Зеккендорф бросил компанию в управление отелями, строительство, перепланировку и участие в печально известном ньюйоркском проекте парка развлечений под названием «Фридомленд». Парк задумывался как вариант «Диснейленда» в Бронксе, но копия оказалась неудачной, и парк начал приносить убытки с первого дня. Этот участок земли был в конце концов продан под жилищное строительство, а слово «Фридомленд» с тех пор стало в лексиконе нью-йоркцев синонимом неудачной сделки в торговле с недвижимостью.

В 1959 году «Уэбб энд Кнапп» сообщила, что ее активы составляют триста миллионов долларов.

В 1960 году «Уэбб энд Кнапп» объявила о своих строительных проектах на сумму пятьсот миллионов долларов.

Но пока Зеккендорф негромозден одну идею на другую, цены росли, и вместе с ними росли проценты по займам. Долги компании вскоре перевалили стомиллионную отметку. Зеккендорфу пришлось закладывать активы, занимая деньги под почти ростовщические проценты. Большинство людей уже ясно понимало, что происходит. Но он отвечал своим критикам: «Лучше я выживу за 18 %, чем умру за обычную ставку».

Примерно ту же мысль повторяло и вставленное в рамочку изречение, висевшее на стене у его рабочего стола: «Если бы я попытался хотя бы прочесть все критические замечания в мой адрес, не говоря уже о том, чтобы на них отвечать, то ничем другим я бы уже не имел времени заниматься. Я делаю только то, что умею, и стараюсь делать это так хорошо, как могу. И я намерен продолжать в том же духе до самого конца».

Но теперь этот конец уже был виден.

В 1962 году «Уэбб энд Кнапп» потерпела убытков на двадцать миллионов долларов, а в 1963-м — на тридцать два миллиона. Пытаясь предотвратить дальнейшее сползание вниз, компания продала часть своего имущества.

Для заключения новых сделок средств оставалось все меньше и меньше.

Список кредиторов увеличивался. «Ю-эс стил». «Лазар фререс». «Кемикал бэнк». «Ройал бэнк оф Кэнэда». Один нью-йоркский юрист вспоминает, что однажды, где-то в 1960 — 1961 годах, он оказался в офисе Зеккендорфа, когда тот в девять утра начал переговоры по продаже некоей недвижимости. Переговоры шли без перерывов почти до полуночи, и Зеккендорфу пришлось сдаться, потому что деньги, которые он получал от этой продажи, нужны были ему уже утром, чтобы заплатить проценты по кредиту.

Первой устала ждать «Марин Мидлэнд траст компани».

У нее имелись долговые обязательства Зеккендорфа на 4,2 миллиона долларов, и весной 1965 года она принудила «Уэбб энд Кнапп» к банкротству.

Время царствования Зеккендорфа окончилось.

«Можно сказать, что сейчас, когда все тревоги и неприятности позади, я чувствую себя как бы в отставке, — объяснил он журналу «Ньюсуик». — Мы получили столько же предупреждений, сколько правительство Соединенных Штатов перед Пёрл-Харбором... Нам всегда удавалось уходить от банкротства, и мы могли бы и на этот раз что-нибудь придумать. Но что можно сделать, когда тебя бьют по больному месту?»

В самом конце дела его компании были уже так плохи, что она даже не смогла Наскрести наличных, чтобы нанять аудитора для их последнего годового отчета.

Падение Уолтера- Джуда Кассубы, магната недвижимости из Палм-Бич, штат Флорида, чья империя когда-то оценивалась в восемьсот миллионов, было чуть менее грандиозным.

Кассуба, специализировавшийся на строительстве и эксплуатации жилых комплексов, передвижных автостоянок и мотелей, подобно Зеккендорфу, взял на себя слишком много долговых обязательств. Однако между банкротствами Кассубы и Зеккендорфа есть несколько существенных отличий. Общая сумма обязательств Зеккендорфа сводилась к каким-то шестидесяти миллионам долларов, в то время как сумма обязательств Кассубы приближалась к пятистам миллионам. И если Зеккендорф потерял все, то Кассубе удалось избежать полного краха. Он потребовал судебной защиты по статье 11, и его кредиторы согласились продлить

срок выплаты долгов, снизить процентные ставки и даже в нескольких случаях установить двухлетний мораторий на выплату долга.

Согласно статье 11, сторона, ищущая защиты, не должна изменять условия займа. Однако Кассуба, проявив удивительную ловкость, убедил своих кредиторов, что единственный выход для них — лишить его права выкупа заложенного имущества и взять на себя управление его собственностью. %

С самого начала это была одна из тех редких ликвидаций, когда все понимали, что должник выгадает гораздо больше, чем его несчастные кредиторы.

Разумеется, это и должно быть целью (провозглашенной или подразумеваемой) каждого финансиста, попадающего в беду.

По всей видимости, этими же соображениями руководствовался и лондонский солиситор, Фридрих Грюнвальд, он же Фред Гринвуд. Правда, его попытки завладеть в шестидесятых годах несколькими компаниями по недвижимости оказались одной из самых крупных финансовых махинаций в послевоенной Англии.

В 1938 году, когда ему было четырнадцать лет, его семья, спасаясь от гитлеровского режима, бежала в Великобританию. В 1948 году Грюнвальд занял у отца двести фунтов и открыл юридическую практику. Список его клиентов рос, и вскоре его офис перебрался в фешенебельный Мэйфер. Именно там Грюнвальд начал сотрудничать со «Стэйт билдинг сосайэти», акционерной компанией, занимавшейся приемом вкладов и выдачей займов. Через своего директора-распорядителя Герберта Мюррея «Стэйт билдинг сосайэти» передавала чеки Грюнвальду и доверяла ему обеспечивать некоторые закладные. Вместо этого Грюнвальд использовал эти деньги на перекупку компаний по недвижимости. Контрольные пакеты акций они с Мюрреем распределяли между собой. Затем эти компании использовались как гаранты займов у «Стэйт билдинг сосайэти», которые теперь заменяли первоначальные «заимствования».

Эта хитрая система безукоризненно сработала первые четыре раза. Но в пятый раз (при попытке овладеть пивоварней «Элай Брюэри» в Кардиффе и компанией «Линтанг инвестментс», которой, помимо всего прочего, принадлежал лондонский Долфин-сквер — крупнейший жилой комплекс в Европе) все пошло прахом.

Для этой операции Грюнвальд и Мюррей объединились с коммерческим банкиром Гарри Джаспером, в холдинговой группе которого «Джаспер груп» должны были слиться и пивоварня и «Линтанг инвестментс».

Притом что с Джаспера впоследствии были сняты все обвинения в мошенничестве, если бы этой троице удалось повернуть свою аферу, они бы получили в собственность недвижимость, оценивавшуюся в двадцать миллионов фунтов. Но чтобы поставить в свое стойло пивоварню и «Линтанг инвестментс», им еще до начала сделки потребовалось больше денег, чем можно было выкачать из «Стэйт билдинг сосайэти». Мюррей и Джаспер внесли свою долю. Грюнвальд тоже полагал, что сможет собрать недостающую сумму. Но он ошибся.

Как он писал позже, «по крайней мере на бумаге у нас было денег больше чем достаточно. Для тех, кто не знает Сити, это может показаться странным, но, уверяю вас, у меня и в мыслях не было, что все может рухнуть. С какой стати? До сих пор все, к чему я прикасался, превращалось в деньги. У меня была легкая рука, и я не мог совершить ошибки».

Но он ее совершил.

Когда сделка провалилась, рухнула и вся пирамида. Делом заинтересовался совет по торговле, а вслед за ним и отдел по борьбе с мошенничествам. Выяснилось, что некоторая часть денег не проходила по бухгалтерским книгам «Стэйт билдинг сосайэти». Что-то около 3,25 миллиона фунтов! Грюнвальд, Мюррей и Джаспер оказались рядом на скамье подсудимых в «Оулд бейли», откуда только Джаспер вышел на свободу. А Грюнвальд и Мюррей были приговорены к пяти годам заключения, и оба отсидели по три с половиной года.

К счастью для тех, кто мог бы пострадать при крахе «Стэйт билдинг сосайэти», они получили свои деньги назад плюс символическую сумму в один шиллинг на фунт вложенных денег в виде компенсации за потерянные проценты по вкладу. Грюнвальд отделался не так удачно Он вышел из тюрьмы без гроша.

«Если бы я получил обещанные деньги, — сказал он газетчикам после выхода из тюрьмы в 1963 году, — все бы прошло наилучшим образом. Но меня подвели».

У присяжных на этот счет оказалось другое мнение.

«Я не жулик, — продолжал он. — Но в Англии говорят: если тебе удалось добиться успеха в Сити, получаешь рыцарское звание. Если нет — пожалуйста в «Вормвуд скрабз» (лондонская тюрьма. — Примеч. пер.).

Он доказал, что по крайней мере вторая половина этого изречения верна.

УИЛЬЯМ СТЕРН — МИРОВОЙ РЕКОРДСМЕН ПО БАНКРОТСТВУ

Уильяма Стерна не так-то просто застать на месте.

Приходится за ним гоняться и просить его знакомых намекнуть ему, что он, наверно, просто не слишком хочет, чтобы его застали.

Он родился в Венгрии в 1935 году. Еще ребенком он на короткий срок попал со всей семьей в нацистский лагерь Берген-Бельзен. До семнадцати лет он воспитывался в Швейцарии, потом учился в Нью-Йорке и Бостоне, где получил степень бакалавра. Затем стал гражданином США и получил диплом юриста в Гарвардском университете.

При первой встрече он производит впечатление холодного и даже чопорного человека, который с нескрываемым подозрением относится к каждому, кто имеет при себе магнитофон и хочет нарушить его уединение.

Но если он все-таки согласится рассказать о себе, то вы сразу попадаете под власть его знаменитого обаяния. Он отличный собеседник и при этом весьма умен и совсем не скрытен.

«Я познакомился со своей женой и женился на ней в 1957 году. После того как в июле 1960 года меня приняли в нью-йоркскую коллегия адвокатов, мы с женой вернулись в Лондон и я начал работать в тогда еще небольшой компании «Фрэшутер групп». Этим самым я выполнял свое предсвадебное обязательство, данное мной моему, ныне уже покойному, тестю, Осин Фрэшутеру, который хотел, чтобы в его компании работали свои люди. Я начал карьеру с самого низшего звена управления — заполнял бухгалтерские книги, вносил собранную арендную плату на банковские счета, осматривал котельные, следил за текущим ремонтом сдаваемых внаем квартир. В 1964 году я стал заниматься финансовой стороной нашего бизнеса. Я отвечал за финансовые дела компании, пока в 1970 году не оказалось, что два более молодых члена семейства уже стали взрослыми, и тогда я решил, что для всех нас будет лучше, если каждый из нас займется своим делом. Мы разделили капитал, и в конце 1972 года я основал то, что позднее стало известно как «Стерн холдингз».

А меньше чем три года спустя его империя недвижимости «Уилстар секьюритиз лтд.» рухнула вместе со всей Лондонской биржей недвижимости, и он остался в долгу на общую сумму 142 978 413 фунтов стерлингов.

Между 1979 и 1985 годами ему принадлежала достаточно сомнительная честь быть зарегистрированным в Книге рекордов Гиннесса в качестве самого крупного банкрота.

Сегодня, освободившись наконец от долгов, он рассказывает о своем феноменальном взлете и еще более феноменальном падении как человек, у которого было достаточно времени взглянуть на все это со стороны.

«С 1961 и по 1971 год английский бизнес сдачи помещений внаем подвергался бесконечным и вполне произвольным ограничениям того или иного рода, которые накладывал «Бэнк оф Инглэнд». Банк пытался ограничить уровень инфляции путем ограничения кредитования национальной экономики. Поэтому любой, кто мог расширять свое дело в шестидесятых годах, имел свой потолок, независимо от того насколько прибыльным было его дело. Управляющий банком обычно говорил: «Мне бы очень хотелось вам помочь, но размер нашего кредита ограничен 5% той суммы, которую вы получили в прошлом году. Поскольку уровень инфляции составляет именно 5%, то это означает, что наши кредитные способности остались на том же уровне, а поскольку мы уже выдали кредиты другим нашим клиентам, то для вас у нас ничего нет». Раздобыть деньги можно было, только обхаживая одновременно десять или двенадцать банков, пока не найдется такой, у которого при всех искусственно навязанных ограничениях еще остались кое-какие запасы. Поверьте, я мог бы рассказать бесконечное множество историй о великолепных сделках, не осуществленных только потому, что не оказалось возможным найти под них кредиты».

В то же самое время, в середине шестидесятых, четыре крупных банка решили расширить свои операции и создали сеть филиалов. Они выделили этим малым банкам по

пятьдесят или по сто тысяч фунтов и пустили их в свободное плавание. Но вскоре управляющие банками стали жаловаться, что не могут выдавать кредиты, потому что им не разрешается брать вклады, превышающие искусственно установленные ограничения.

Затем наступил 1971 год.

«Бэнк оф Инглэнд» решил снять все ограничения и предоставить всем полную свободу действия. Тактика ограничения кредитов была предана забвению. Согласно новой финансовой политике рынок должен был сам диктовать условия, при которых объем кредитов устанавливался бы естественным путем и каждый, у кого есть деньги, мог бы давать займы кому угодно.

«Наступила новая эра. Теперь согласно новому подходу любое финансовое учреждение могло искать себе вкладчиков на конкурентной основе. И пусть себе небольшой коммерческий банк предлагает на полпроцента больше, чем «Барклиз». Пусть он охотится за вкладами и выдает их в виде займов для каких угодно целей, до тех пор пока на них есть спрос. В результате этого в сектор недвижимости было влито несколько свежих миллиардов фунтов, стерлингов. И естественно, ограниченное количество товара при практически неограниченном количестве денег привело к резкому скачку цен. Вдобавок свободное кредитование создает в обществе ощущение богатства и люди гораздо легче тратят деньги. А кредиты выдавались щедрой рукой. И в промежутке между декабрем 1971 и летом 1973 года стоимость недвижимости и аренды невероятно выросла. Это было похоже на какую-то бесконечную спираль».

Что касается Стерна, то он был известен в Сити как начинающий, но уже опытный торговец недвижимостью.

«Моей собственной компании было всего полгода или год от роду. И тем не менее представители банков буквально ломались в мою дверь: «Можно нам поговорить с вами? Не хотите ли вместе пообедать? Не хотите ли взять кредит в два, три, пять миллионов фунтов для расширения вашего дела? Мы бы с удовольствием сотрудничали с вами по таким-то и таким-то сделкам». И тому подобное. Четыре года назад из-за этих кредитных ограничений они даже при всем желании не могли бы делать ничего похожего».

Огромные суммы денег продолжали вливаться в сектор недвижимости в течение 1972-го и особенно 1973 года. В 1971 году цены были уже достаточно высоки, но теперь они просто подскочили до небес. Оценщики оперировали астрономическими цифрами. И банки продолжали давать ссуды соответственно этим завышенным оценочным ценам на недвижимость.

Но уже осенью 1973 года произошло первое из цепи событий, которые, по мнению Стерна, и привели к краху его компании.

«Началась так называемая война Йом Кипур, приведшая к беспрецедентному росту цен на топливо. Это произвело дестабилизирующее влияние на финансовую систему западного мира и негативно отразилось на экономике почти всех стран. Между прочим, той же осенью 1973 года на конференции Института директоров в Алберт-Холле тогдашний премьер-министр Тед Хит имел самонадеянность и глупость заявить, что перед Англией сейчас не стоит никаких проблем, кроме одной: как лучше использовать свое процветание».

Через пять месяцев в Англии началась забастовка шахтеров, и было запрещено включать свет в офисах более чем на несколько часов в день. Офисы не отапливались, и промышленные предприятия закрывались из-за нехватки топлива. Профсоюзы горняков успешно противостояли консервативному правительству и добились того, что были назначены досрочные всеобщие выборы, на которых Хит потерпел поражение.

«Было избрано социалистическое правительство меньшинства. Я хочу сказать, что хотя они и имели большинство в парламенте, они не получили большинства голосов на всеобщих выборах. Отсюда происходило всеобщее заблуждение относительно того, что это правительство долго не протянет. Все это только усугубляло чувство неуверенности и неопределенности. В самый разгар энергетического кризиса, в декабре 1973 года, из-за нехватки ликвидных средств обанкротился небольшой банк «Ландон энд Баунти секьюритиз». Но Англия не была бы Англией, если бы в ней позволялось выносить сор из избы. Поэтому «Бэнк оф Инглэнд» без особого шума предоставил пострадавшему банку то, что позднее стало называться «спасательной шлюпкой».

По словам Стерна, первое время происхождение таких «спасательных шлюпок» настолько ловко держалось в секрете, что иногда даже сами банкиры, получавшие финансовую поддержку, не знали, откуда к ним поступают деньги.

В то время финансовая группа, принадлежащая Стерну, владела совместно с «Ферст нэшнл бэнк оф Мэриленд» акциями небольшого коммерческого банка, который назывался «Ферст Мэриленд лтд.». В декабре 1973 года Стерн проводил праздники с семьей. Но не успели они приехать в Майами, как ему позвонил генеральный управляющий банка «Ферст Мэриленд».

«Я был членом совета директоров, и мне принадлежало большинство акций, но я непосредственно не занимался управлением банка, так как предпочитал доверять это профессионалам. Управляющий заявил, что у нас возникли трудности. Он сказал, что он не может возобновить наши рыночные вклады. Он также сказал, что желательно, чтобы я вернулся в Англию. Разумеется, я сейчас же вернулся и связался с нашими главными банкирами из «Барклиз». И они дали мне весьма неожиданный ответ. Обычно крупные банки по вполне понятным причинам крайне неохотно предоставляют помощь небольшим банкам. Они предпочитают, чтобы небольшие банки получали деньги от частных вкладчиков, а не от них. Но на этот раз они сказали: «Отлично, мистер Стерн! Какой объем наличности вас устроит? Два миллиона? Три миллиона?» Мы тогда не знали, что «Барклиз» делал это по поручению «Бэнк оф Ингленд», который организовал предоставление финансовой помощи тонущим банкам. Всего на спасение банковской системы Великобритании ушло 1,25 миллиарда фунтов стерлингов».

Но по иронии судьбы подобная политика спасения утопающих оказалась тем самым обоюдоострым мечом. — «Бэнк оф Ингленд» закачивал деньги в банковскую систему, чтобы во всем мире знали, что дела у них идут лучше некуда. Но, к сожалению, им не удалось держать это долго в секрете и те слухи, которые сопровождали «спасательные шлюпки», только нагнетали атмосферу неуверенности и нестабильности.

«Ничто так не угнетает, как неопределенность или страх. За двенадцать месяцев, с начала забастовки шахтеров и кризиса банковской системы, с декабря 1973-го и по январь 1975 года, в Англии произошла полная потеря доверия. Недвижимость невозможно было продать. И не потому, что резко упали цены. Это бы просто означало, что стоимость недвижимости перешла на иной уровень. Нет. Просто торговля прекратилась. Уже в 1975 и 1976 годах можно было сделать приобретения по очень низким ценам. Но в 1974 году вы даже задаром никому не могли всучить никакой недвижимости. Переговоры о сделках еще кое-как продолжались. Различные организации делали вид, что собираются что-то покупать. Сделки обсуждались, но договоры не подписывались. Готов держать пари, что за весь 1974 год не было заключено ни одной сколько-нибудь серьезной сделки».

Когда наступил кризис, «Стерн груп», состоявшая к тому времени из пятидесяти компаний, занимающихся недвижимостью, банковскими операциями и страхованием, как раз вела строительство на сорока участках, расположенных в разных частях Англии.

«Это все равно что любое обычное производство. Просто вместо того, чтобы монтировать всякие штуковины в заводских помещениях, мы строили здания под открытым небом. Мы имели надежное банковское финансирование. Существовало неписаное правило, согласно которому построенное здание или сдавалось внаем по истечении, скажем, шести — двенадцати месяцев после завершения строительства, или же, если оно пустовало, его продавали. Но, разумеется, никто и вообразить не мог, что деловая жизнь в стране замрет до такой степени».

Он даже в страшных снах не представлял себе, что когда-нибудь не сможет выплатить проценты по банковским займам. Но в отдельные периоды его ссуды достигали 150 миллионов фунтов. На свои резервы они могли продержаться еще не больше одного квартала. В январе 1974 года кризис в экономике стал очевиден. 25 марта он еще ухитрился как-то выплатить проценты по ссудам. Но после этого его карманы оказались совершенно пусты. «Вот тогда-то я и решил проверить реальный спрос на рынке. Я решил продать принадлежавшее нам прелестное здание в центре Дублина. Мы рассчитывали, что до Ирландии кризис еще не докатился. Словом, агенты утверждали, что продажа этого здания должна принести нам не меньше миллиона. Я выставил его на продажу. В те времена процедура покупки включала в себя посещение поверенных, проверку документов сделки, осмотр объекта, и я еле дождался, пока здание будет участвовать в торгах. Знаете, сколько предложений мы получили? Ни одного. Не нашлось ни

единого человека, кто бы хотел купить это здание. Ни за миллион. Ни за восемьсот тысяч фунтов. Ни за полмиллиона. Ни даже за сто тысяч. Никого. Спроса не было вообще. Через несколько дней после этого я отправился к нашим главным кредиторам и объяснил, что в июне мы не сможем выплатить проценты по ссудам за второй квартал. В середине мая они пригласили компанию «Корк галли» в качестве ликвидаторов нашей компании».

Едва ли это могло служить ему утешением, но Стерн был не одинок.

Зашатались самые устои экономики.

Продажа недвижимости в очень большой степени зависит от банковских ссуд. Вы вкладываете столько банковских денег, сколько можете достать. Поскольку всегда приходится учитывать возрастающий уровень инфляции, то за время, пока вы построите здание и перепродаете его, стоимость должна возрасти настолько, чтобы компенсировать все затраты на выплаты процентов под занятые ссуды. А так как вложения в покупку земли в любом случае хорошая гарантия от инфляции, то, как только вы заканчиваете строительство, вам гарантирована прибыль. Так было всегда.

И только в декабре 1973 года все стало совсем иначе.

Те, кто занимался продажей недвижимости, внезапно столкнулись с явлением, которое теперь любо называть, «отрицательным притоком денег». Раньше это называлось проще: «быть загнанным в угол». Банки требовали проценты за свои ссуды, а недвижимость никто не хотел покупать. Если, к примеру, вам принадлежали какие-то квартиры и арендаторы платили вам ренту (другими словами, если вы использовали недвижимость в виде помещения капитала), то вам регулярно поступала арендная плата, или в крайнем случае вы могли ее снизить. Так или иначе, всегда найдется кто-то, кому негде жить, и у вас всегда будет шанс получить хоть какие-то деньги. Но если вы в те годы занимались строительством жилья, то вы не получали ничего, кроме счетов на оплату. Вы же не можете продать дом без крыши. Значит, до тех пор пока вы не сделаете крышу, вы будете только тратить.

Если сегодня вы заговорите с кем-нибудь из строителей, которые работали в то время, то все они, независимо от того, удалось им выжить или нет, в один голос скажут, что не ожидали, что кризис затянется так надолго. Ну, может быть, год, ну два, ну даже три. Но никак не пятьдесят лет.

Один известный в Сити предприниматель, которому удалось выйти из кризиса почти без потерь, говорил так: «В то время я понял, что действительно доходная собственность рано или поздно принесет свои плоды. Но только в том случае, если у вас есть время и терпение. В те годы многим улыбнулась судьба. Но все, кто занимался строительством, пережили трудные времена».

Например, «Гардиан пропертиз» признавала, что и марте у нее начались крупные неприятности и три месяца спустя они уже были вынуждены пригласить ликвидаторов. Компания «Лайон групп» в мае добивалась моратория на взыскание долгов, но вскоре рухнула под грузом задолженности в пятьдесят миллионов фунтов. «Таун энд Коммершиал пропертиз», «Дэйвид Льюис групп», «Норзерн девелопментс»... Все они считались в те годы довольно крупными компаниями. Но даже крупнейшие строительные компании, такие как «Эм-и-пи-эс», «Бритиш Язвы» «Таун энд Сити пропертиз», испытывали в то время весьма серьезные затруднения. Этого было невозможно избежать. Все это напоминало какой-то фильм ужасов. «Чудовище, которое съело Кливленд». Только называлось это по-другому: «кризис, который чуть было не разорил Великобританию».

Или, например, был такой Пэт Мэттьюз и его «Ферст нэшнл фاینэнс корпорейшн».

Компания образовалась в 1960 году как подразделение «Бирмингем кэрридж энд Вэгон», и Мэттьюз сумел всего за десять лет превратить «ФНФК» в одну из крупнейших в Лондоне компаний по вторичным банковским операциям и продаже недвижимости. Говорили, что она стоит 550 миллионов фунтов и что, когда разразился кризис, «Бэнк оф Ингленд» счел ее достойной спасения, и компании было сделано вливание на сумму 360 миллионов фунтов. Но в октябре 1975 года «ФНФК» имела восемьдесят три миллиона убытков, что было своеобразным рекордом среди компаний, занимавшихся банковскими операциями. Мэттьюз подал в отставку, и его проводили с почетом, пожаловав ему на прощанье пятьдесят семь тысяч фунтов.

Или, например, была такая компания «Амалгамейтед инвестмент энд проперти».

По большей части деньги этой компании были вложены в крупномасштабное строительство, и, когда начался кризис, они начали уплывать с невероятной быстротой, тогда как компания ничего не могла продать, чтобы покрыть растущие издержки. Инвесторам, которые были заинтересованы, чтобы компания оставалась на плаву, пришлось пустить шапку по кругу — ведь это была одна из самых перспективных, самых прибыльных, самых замечательных компаний по торговле недвижимостью. Почему бы инвесторам не поддержать ее в трудную минуту? К тому же компанию возглавлял Габриэль Харрисон, любимец публики и самая популярная фигура в мире строительного бизнеса. К несчастью, в 1976 году в разгар событий Харрисон умер на операционном столе. Через два месяца после его смерти компания была объявлена неплатежеспособной.

Стерн настаивает, что это не было непосредственно связано со смертью Харрисона. По его словам, вкладчики в какой-то момент решили больше не обманывать самих себя. Придя к выводу, что у компании нет перспектив, они поделили то, что от нее осталось, и сделали ручкой.

Так что Стерн вовсе не был в одиночестве. Никоим образом.

«До тех пор пока вы верите в свою страну, можно надеяться, что возродятся привычные ценности. Представьте себе, что какая-нибудь добрая фея сказала нам: «Не беспокойтесь, берите денег, сколько вам надо, заканчивайте строительство, а мы подождем с процентами по ссудам, пока экономика не пойдет на подъем и вы не сдадите ваше здание в аренду». Если бы такое могло произойти, то сегодня наша компания была бы очень и очень состоятельной».

Но для этого необходима добрая фея.

«В сфере торговли недвижимостью выжила только «Таун энд Сити». В сфере банковского дела тридцать коммерческих банков свернули свои операции, хотя индивидуальные вкладчики не потеряли своих капиталов. Исключение составила «ФНФК». Они давали большие ссуды подрядчикам. Когда в 1973 году первый из банков столкнулся с финансовыми трудностями, «ФНФК» помогла ему. Очевидно, «Бэнк оф Ингленд» пообещал им содействие за спасательную деятельность. Поэтому им и не дали разориться».

В этой связи, добавляет Стерн, балансовые ведомости «ФНФК» представляют собой весьма любопытное чтение.

«Это на редкость поучительные документы. Обычно если в опубликованном балансовом отчете долги превышают стоимость имущества на семьдесят миллионов фунтов, то логично предполагать, что компания разорена. Стоимость нашего имущества превышала долги на тридцать миллионов, но я все-таки разорился. А «ФНФК» не разорилась. Это все зависит от того, насколько тебя считают платежеспособным, то есть принимается в расчет твоя способность покрывать долги по мере того, как они предъявляются к оплате. Я, несмотря на то что моя собственность превышала долги, не мог этого сделать. А «ФНФК», несмотря на то что ее долги превышали ее собственность, могла, потому что добрая фея в лице «Баня оф Ингленд» подпитывала компанию деньгами все те время, пока продолжался кризис. Для них этот кризис окончился где-то около 1984 года. И сегодня «ФНФК» эямечательно себя чувствует и оценивается на бирже в сто миллионов фунтов. Хотя, по сути дела, она была неплатежеспособной в течение нескольких лет».

А компании, вроде его собственной, которые были лишены финансовой поддержки государственных организаций, очень быстро оказались не у дел.

Не надо бить семи пядей во лбу, чтобы понять, что если вам не дают кредита, когда вы не можете заработать денег, то по крайней мере вы ничего не потеряете.

Таким образом, по справедливости большая часть аввы за массовые разорения должна быть возложена на банки. Ведь это они выдавали ссуды. Как утверждает штерн, банки буквально осаждали-его с предложениями исе больших и больших кредитов. Но компании по строптепству и продаже недвижимости всегда стремились получить финансовую поддержку, рассчитанную на долгий период времени, а банки хотели получить свои депежки обратно уже через три — пять лет. И опять-таки не обязательно быть глубоким аналитиком, чтобы осознать это вопиющее несовпадение интересов. Нельзя осуждать строительные компании за то, что они брали банковские кредиты. Сами банки прекрасно понимают, что их кредвтовая политика в семидесятых годах была порочной, даже если и отказываются признать это публично. Факт, как говорится, налицо. Но сегодня трудно найти банкира, который бы помнил, что давал ссуды строительным компаниям в 1972 — 1974 годах. Похоже, таких банкиров просто не существует.

Поскольку западные страны экономически очень тесно связаны между собой, кризис недвижимости, разразившийся в Англии, не мог ограничиться только Англией. Его влияние затронуло и другие страны.

Наиболее драматично развивались события во Франции, где имели место крупные инвестиции английского капитала в капитальное и жилищное строительство. По сути дела, там произошло в точности то же самое, что и в Англии. В 1974 году спрос на недвижимость упал практически до нуля. Соответственно резко снизилась ее стоимость, которая достигла своего нормального уровня только спустя два или три года, после того как стали подпитаться английские цены на недвижимость.

В Америке, и в первую очередь в Нью-Йорке, тысячи владельцев жилых зданий не смогли выкупить их из залога под ссуды. Вся эта недвижимость повисла на балансах ссудо-сберегательных ассоциаций по той же самой причине, по какой, собственно, и разразился кризис недвижимости — из-за энергетического кризиса. Ситуация усугублялась еще и тем, что сам город Нью-Йорк оказался на грани банкротства.

Помимо собственности в Англии, Стерн также имел вложения во Франции, Бельгии, Дании и Израиле.

«Но это были очень небольшие вложения, и даже если бы в Дании в то время начался бум недвижимости, это не спасло бы моих английских компаний».

Но именно в Англии кризис нанес ему самый страшный удар, оказавшийся столь разрушительным главным образом в силу своей внезапности.

«Другие отрасли экономики, производящие обычные товары, тоже в результате различных причин клонились к упадку. Но это происходило более или менее постепенно — во всяком случае, они не разорялись в одночасье. Мгновенный крах потерпели только два тесно связанных друг с другом сектора британской экономики — недвижимость и финансирование. Но если банки искусственно поддерживались на плаву с помощью вливаний из «Бэнк оф Инглэнд», то торговля недвижимостью не получила никакой поддержки, за исключением одной или двух компаний, о которых я уже упоминал. Крах был всеобщим».

По его словам, это можно было сравнить с тем, как ветер внезапно захлопывает ставни на окнах.

«Никто не мог этого предвидеть. Никого заранее не оповестили. Я много раз говорил об этом и раньше, но я готов назвать лжецом любого, кто скажет, что до 1 декабря 1973 года он слышал хоть от одного банкира, управляющего инвестициями, председателя страховой компании или финансового обозревателя предупреждения типа рынок перенапряжен, внимательно следите за динамикой цен, не расширяйте без надобности своих операций в так далее. Никто ничего подобного не говорил, лишним доказательством чему служило уже упомянутое высказывание Хита. Было грубейшей ошибкой считать, что английская экономика и промышленность находились в то время на подъеме, и эта иллюзия развеялась всего за какие-то три-четыре месяца. Без какого бы то ни было предупреждения. И ни один умник не смог этого предусмотреть».

В мае 1974 года компания «Корк Галли» была призвана в качестве ликвидаторов.

«Как только я понял, что из-за полного отсутствия спроса мы в июне не сможем выплатить проценты по нашим ссудам, я встретился с руководством банка «Нэшнл Вестминстер», который являлся нашим главным кредитором. Они прислали к нам своих бухгалтеров, а те представили подробный и, обстоятельный отчет, сводившийся в основном к двум вещам. Первой из них было то, что стоимость имущества нашей компании превышала сумму нашей задолженности на тридцать миллионов фунтов. Но мы вели строительство одновременно на нескольких объектах, и, чтобы продержаться следующие двенадцать месяцев, нам понадобились бы огромные суммы, которые примерно и составили бы эти тридцать миллионов. Руководство банка взвесило ситуацию, и в врио прекрасное утро в четверг 9 мая 1974 года они позволили мне и сказали, что, к сожалению, не смогут Больше оказывать нам финансовую поддержку и предложили мне посоветоваться с моими юристами. Что я и сделал в тот же вечер. Мой юрист порекомендовал мне обратиться к Кеннету Корку из «Корк Галди» с просьбой дать заключение по положению дел нашей компании. На следующий день я связался с одним из его партнеров, и тот предложил мне устроить встречу главных кредиторов нашей компании в понедельник 13 мая».

В тот день в зале заседаний совета директоров компании Стерна собрался десяток представителей банков, предоставивших компании более двух третей всех ссуд. Выступление Стерна можно было свести к одной фразе: «Мы не имеем ликвидных средств».

Тогда представители банков обратились к Кеннету Корку с просьбой осуществлять контроль за финансовой деятельностью компании. Теперь Стерн не мог ничего предпринять без одобрения Корка.

«Было ужасно неприятно постоянно помнить, что из-за размеров нашей компании каждый наш шаг вызывает немедленный комментарий в прессе. Не было дня, чтобы моя жена или кто-то из членов семьи не находил в центральных газетах каких-нибудь материалов о наших делах».

Поначалу все усилия Корка сводились к тому, чтобы помочь компании Стерна удержаться на плаву как можно дольше. Изучив состояние ее финансов, встретившись с кредиторами и с самим Стерном, Корк пришел к выводу, что компания переживает временный кризис ликвидности. Он сообщил руководству банков, что стоимость имущества компании превышает ее долги не на тридцать миллионов фунтов, как было определено его же сотрудниками шесть месяцев назад, а только на восемнадцать. Но это означало, что компания пока держалась на плаву и просто испытывала временные затруднения с ликвидностью из-за падения спроса на ее продукцию. Корк все уставал повторять, что его задача состоит в том, чтобы я дальше контролировать деятельность компании и отслеживать все ее контракты на продажу до тех пор, пока у него не появится свободная наличность.

«Спустя год, когда стало ясно, что на рынке не происходит никаких изменений к лучшему, что помощи ждать неоткуда, тогда как проценты на наши займы продолжили накапливаться, было уже глупо продолжать обманывать себя. Мы оперировали стоимостью нашей собственности, которая была определена 15 месяцев назад, но никто не хотел покупать ее и на 30% дешевле. А потом наступил момент, когда недвижимость вообще потеряла всякую цену».

В качестве примера он приводит одно из своих зданий возле Оксфорд-стрит, в фешенебельном лондонском Вест-Энде.

«Мы получили разрешение на застройку и без колебаний и проволочек взялись за дело. Все, что нам требовалось, это найти подрядчика, который построит здание общей площадью в четырнадцать тысяч квадратных футов. Обратите внимание: четырнадцать тысяч квадратных футов. Если бы я сказал: 140 тысяч квадратных футов, вы могли бы говорить, что это слишком большое здание, что могут возникнуть проблемы с дорожным движением, что не будет хватать места для парковки и прочее. Но это было совсем небольшое здание в четырнадцать тысяч квадратных футов в самом сердце Вест-Энда. В 1973 году мы заплатили за этот участок земли 1,25 миллиона фунтов. Чтобы вы не подумали, что я гяуру заплатил за него слишком дорого, скажу вам, что во оценкам банков стоимость этого участка составляла 1,3 миллиона фунтов. Под эту землю банки, как водится, выдали нам кредиты, равные 75% стоимости участка, что составило не то девятьсот, не то 950 тысяч фунтов. А в 1976 году они смогли продать его не то за 150, не то за 175 тысяч. Но я точно помню, что цена была не выше двухсот тысяч. То есть за полтора года стоимость снизилась в шесть раз. Сейчас это прелестное здание, в котором расположен офис какой-то компании. Человек, кто купил его тогда, заработал на этой сделке целое состояние. Но в то время никто не верил ни в какие перспективы. Банки не могли даже представить, что это здавайт поупателя».

Но Стерна беспокоили не только вопросы общего состояния рынка недвижимости — ему вполне хватало и своих проблем.

«То, что неприятности были не у меня одного, а у всех вокруг, служило слабым утешением. Вдобавок мне очень аяа публичность всего происходящего. У нас есть вчевь широкий круг друзей, с которыми я встречался чтя каждое утро, и они не спускали с меня глаз и были в курсе всех моих дел».

Он говорит, что большую часть 1974 года — самый еяый период кризиса — он держался только на транкзаторах, потому что напряжение было невыносимым.

«Они помогали мне сохранять равновесие. Но мне отчасти повезло, потому что многим другим, оказавшимся в такой же ситуации, пришлось просто отойти в сторону и допустить посторонних людей к своим делам и документам. А я полтора года работал вместе с Кеннетом

Корком, помогая ему разобраться в делах нашей компании, поставляя ему информацию об имуществе, принадлежащем нашей группе. В каком-то смысле это мне очень помогло. Всегда лучше заниматься делом, вместо того чтобы болтаться по улицам и растравлять душу мыслями о своей печальной судьбе».

Главной его заботой было по возможности оградить от неприятностей свою семью.

«В какой-то момент оказалось, что на моем личном счету осталось не больше каких-нибудь пяти тысяч фунтов. Когда все закончилось, моим единственным желанием стало сохранить норх«альную атмосферу в доме. А это было непросто. Ведь нельзя помешать тому, что дети слышат в школе всякие сплетни об отце, которые их приятели приносят из дома. В конце концов человека в этой жизни могут поддержать только семья и вера».

Тем временем Корк прилагал все усилия, чтобы предотвратить личное банкротство Стерна. Он полагал, что без его личных капиталов можно и обойтись. Тем более что кредиторы не смогли бы без помощи Стерна разобраться в запутанных делах его компаний. Все они хотели избежать обвальной распродажи имущества «Стерн групп», и Стерну было поручено исполнять обязанности директора группы компаний под непосредственным руководством Корка. Этого не могло произойти, если бы его довели до личного банкротства. Стерну даже платили жалование.

«Я не уверен, смог ли бы я прожить на эти деньги, но мне все-таки что-то платили».

Сначала это было пятнадцать тысяч фунтов в год (что по тем временам было немалой суммой), но постепенно, по мере того как процесс ликвидации шел к концу, это сумма уменьшалась. Последние несколько месяцев ему платили как консультанту из расчета тысяча фунтов в год. А когда в декабре 1975 года они с Корком окончили совместную работу, выплаты прекратились совсем.

В начале 1977 года Корк позвонил Стерну и сказал, что больше не может откладывать решение вопроса о его личном банкротстве.

«Это было для меня большим ударом. Пока я был нужен нашим кредиторам, я мог не опасаться, что они поставят вопрос о моем личном банкротстве. Но как Тольке я выполнил свою миссию, неизбежное должно было произойти»

Официально вести дело о его личном банкротстве был назначен «Кайзер Ульмап бэнк». Он потребовал ко взысканию со Стерна двадцать миллионов фунтов.

«Это был странный выбор, потому что «Кайзер Ульмап» являлся коммерческим банком, который и сам бы потерпел крах и, прекратил свое существование без «спасательной шлюпки» от «Бэнк оф Ингленд»,

Поскольку намечалось судебное следствие по вопросу его личных поручительств, Стерн предложил передать все принадлежащее ему имущество и согласился подвергнуться какой угодно форме разбирательства, но только если это будет осуществлено частным порядком и сохранится хоть какая-то возможность избежать официального объявления его банкротом. Но ему было отказано. Кредиторы полагали, что поскольку его компания задолжала такую огромную сумму сразу нескольким банкам и поскольку в деле были замешаны национальные интересы, то все разбирательство следовало проводить совершенно открыто и публично. Кредиторы также сочли, что любой, кто захочет подвергнуть Стерна перекрестному вопросу, должен иметь возможность сделать эсо.

В это время кто-то посоветовал Стерну самому заявить о своем банкротстве. Это бы вывело из игры «Кайзер Ульман бэнк» и позволило бы Стерну избежать длительной и выматывающей битвы с кредиторами. Этот вариант показался Стерну наиболее безболезненным, но он решил все-таки поинтересоваться мнением своего адвоката, который сказал, что этого не следует делать до тех пор, пока существует хоть какая-нибудь надежда, что банкротства удастся избежать.

«И тогда я начал защищаться».

Он построил свою защиту на процессуальных тонкостях, но это ему не помогло.

«Я решил, что если я проиграю, то так тому и быть. И я проиграл».

По решению суда «Кайзер Ульман бэнк» была присуждена компенсация в размере всей суммы выданного кредита — двадцать с половиной миллионов фунтов.

Тут налетели остальные кредиторы, и Уильям Стерн начал вплотную приближаться к Книге рекордов Гиннеса.

Во время слушания дела о банкротстве выявился один примечательный факт: банки принимали его личные поручительства, не задавая при этом практически никаких вопросов и не интересуясь даже его финансовым положением.

«По крайней мере два вопроса они должны были бы мне задать: сколько я стою и кому еще предоставляю свои гарантии. Если бы они их задали, то услышали бы в ответ, что я стою не меньше четверти миллиона фунтов стерлингов, включая сюда стоимость моего дома и личного имущества, но не считая принадлежащих мне акций компании. И что я без всякого колебания предоставлял свои гарантии всем нашим кредиторам, потому что наша компания — частная, а любая сделка с частной компанией предполагает предоставление гарантий, в то время как банки или компании открытого типа не обязаны их предоставлять».

Он считает, что если спросить любого банкира, предоставлявшего ему кредиты в 1971 — 1973 годах, рассчитывал ли он при этом на его личное имущество или на имущество компании, то все они выберут второе.

«Они никогда об этом даже не задумывались. Если бы у них были какие-нибудь сомнения относительно того имущества, под которое они выдавали кредиты, они бы ни за что не дали эти кредиты. Но по закону личные гарантии под займы как раз и служат для того, чтобы кредиторы могли в случае неожиданного развала дела, служившего формальным основанием для выдачи кредита, обратиться к тому, кто брал ссуду, до последнего пенса. И именно это они сделали. Так что я не мог пожаловаться, что они поступили со мной нечестно. Я сам, необдуманно раздавая личные гарантии, игнорировал ограниченную способность нашей компании к выплате долга».

Вспоминая об этом, Кеннет Корк соглашается:

«Ситуация на рынке спроса складывалась против него. Но персонально он разорился только тогда, когда взял ссуду в двести миллионов фунтов, что по теперешним ценам составило бы миллиард. Вы же знаете, что банкиры всегда отличались некоторой туповатостью. И кого они стали спрашивать его, какое обеспечение он может предоставить под этот заем, он ответил, что обеспечением являются принадлежащие ему акции компании плюс его личное состояние. И идиоты банкиры соглашались на это, не понимая, что если компания не сможет вскрыть превышение своего кредита или выплатить свои займы, то ее акции при этом вообще ничего не будут стоить. И Вилли отдал им под обеспечение свои акции в личное состояние. Он не прятался за спину компании».

Стерн продолжает: «Я вам кое-что расскажу про то, как работают банки. Там есть те, кто выдает ссуды, и те, кто принимает деньги в счет их оплаты. В случае, если ссуда не может быть выплачена или какая-то компания разоряется, то, несмотря на то что вы проработали с этим банком бог знает сколько времени, все важные вопросы по ликвидации обанкротившейся компании принимают не те, кто предоставлял вам заем, а совершенно другие люди. Каждый банк, большой или маленький, имеет отдел по возвращению выданных ссуд, сотрудники которого занимаются только невозвращенными ссудами. Для этих людей вы всего лишь еще один должник, который должен банку деньги под личные гарантии. Поэтому, когда имущество компании уже распродано, они будут, невзирая на лица, добиваться, чтобы вы покрыли разницу из собственного кармана».

Хотя большинство банкиров признает, что пали жертвой его обаяния, некоторая отчужденность Стерна всегда держала их на определенном расстоянии. Он не стремился к тому, чтобы деловые отношения перерастали в личные. Может быть, по этой причине, он не может теперь говорить, что, мол, тот-то и тот-то сначала были такими хорошими друзьями, а потом бросили меня в беде.

«Люди, которых я знал, не могли мне помочь. Я не мог рассчитывать, что главный управляющий какого-нибудь крупного банка не будет принимать мер к тому, чтобы востребовать у меня свою ссуду, только потому что я такой хороший парень. Я не имел обыкновения проводить много времени на обедах и коктейлях с представителями истеблишмента. Я занимался своим делом и никогда не ожидал никаких побрякушек ни от кого из тех, кто мог повлиять на ситуацию».

В этом смысле его положение существенно отличалось от положения многих других бизнесменов, испытывавших в то время финансовые затруднения. Например, таких, как Джим Слейтер.

«Он был гораздо более приметной фигурой, председателем группы компаний, о которой каждую неделю писали газеты. Ему принадлежал банк. Он был на дружеской ноге с руководством «Бэнк оф Ингленд», и в трудную минуту его подвели, я уверен, как раз те люди, на которых он мог надеяться. И в первую очередь это касается «Бэнк оф Ингленд». Я же всегда оставался в тени. Так что и тогда, и сейчас, когда я думаю о том, что со мной произошло, я считаю, что это было неизбежным».

Все упиралось в те самые личные гарантии займов.

«Если бы я не предоставлял личных гарантий, я мог бы спокойно работать, а когда дела пошли плохо — продать свои акции и спокойно уехать отдыхать на Багамы. Но мне пришлось подписать эти обязательства, потому что руководство банков хотело, чтобы тот человек, который вел с ними переговоры о займах, и отвечал бы за все до конца. Я никогда не оговаривал ограничения своей личной ответственности и никогда не пытался их обойти».

Что ж, бизнес есть бизнес. Даже в те тяжелые для него дни он не воспринимал происходящее как направленное лично против него.

«Конечно, нет. Я получил юридическое образование, и это наложило свой отпечаток на мое отношение к жизни. Я всегда спрашиваю себя, справедливо ли это, разума ли это. И только когда я действительно считаю, что кто-то хочет воткнуть мне нож в спину, я расстраиваюсь и начинаю думать о мести. Нельзя сказать, что я мог бы испытывать такие чувства по отношению к банкам, которые приняли мои личные гарантии под займы и потом постарались взыскать их с меня. Они поступили вполне логично».

Он утверждает, что никогда не был в претензии на то, каким образом банки обошлись с ним.

Ни малейшей обиды? Ни малейшего разочарования?

Ни малейшей.

Он на минуту задумывается.

«Если у меня и осталась какая-либо обида, то скорее на средства массовой информации. Они подавали все, связанное с моими делами, в такой провокационной манере. Я приведу вам пример. Речь шла о продаже моего дома моему, ныне покойному, отцу. И вот «Экспресс» печатает фотографию моего садика, снятую с балкона дома напротив. Весь газон по площади был меньше акра. Но на фотографии, снятой таким образом, этот дом выглядел как замок феодала, окруженный шестью десятками акров земли, как роскошная усадьба, не доступная никому из обычных людей. У меня действительно был очень хороший дом с ухоженным садиком, но он и близко не напомнил то, как он был представлен на этой фотографии. Им казалось аморальным то, что я, официально будучи банкротом, мог позволить себе стиль жизни, который в их представлении соответствовал только очень богатым людям».

Возможно, для фотографа, сделавшего ту фотографию, так оно и было. Но что касается Стерна, то разница была существенной. Особенно если принять во внимание, как он жил прежде.

«Мне пришлось принимать помощь от членов моей семьи, и это едва позволяло мне содержать дом и вести образ жизни, соответствующий среднеоплачиваемому английскому служащему. Разумеется, то, на что мне приходилось жить, было грошами по сравнению с тем, что я тратил, когда мог распоряжаться своими собственными средствами».

Он утверждает, что все публикации в прессе о том, что он якобы продолжает вести роскошный образ жизни, не соответствуют действительности.

«Я не веду шикарный образ жизни. Но чтобы жить с комфортом, в различные годы мне требовалось от тридцати до пятидесяти тысяч фунтов. Это, конечно, больше, чем зарабатывает средний служащий. Но если вы живете в доме, где жили прежде, то ясно, что вам требуется много денег, потому что дом большой и на его содержание постоянно нужны деньги. И я никогда не делал из этого секрета. Я никогда не отрицал, что получаю некоторые суммы от моей семьи. Вот за это-то я и был наказан прессой, если можно употребить такое выражение. Она создала мне такой образ, что теперь у меня возникают серьезные трудности, когда мне приходится иметь дело с людьми, не знавшими меня до того, как моя компания разорилась. Раньше я был уверен, что все, с кем мне приходилось работать, знают меня как человека, который отвечает за свое слово. А сейчас, когда мне нужно вступать в деловые контакты, например, для получения займа, то, сидя с глазу на глаз с управляющим, я все время помню, что

есть еще и совет по предоставлению кредитов или совет директоров, состоящие из людей, которые никогда меня не видели и, судят обо мне по прессе, изобразившей меня так, что едва ли кто-нибудь захочет иметь со мной дело».

Если внимательно изучить все, что писалось о нем в те годы, то можно выделить три основных момента.

Три, если можно так выразиться, главных раздражителя.

Первое, это то, что Стерн имел обыкновение делать банкирам дорогие рождественские подарки. Про это очень много писали. Но при детальном рассмотрении оказывается, что а) эти подарки были не такими уж дорогими. Едва ли можно считать дорогими ручки за двадцать три фунта, настольные зажигалки за четыре фунта, книжечки промокашек в кожаных переплетах за шесть фунтов или даже чайный сервиз за четыреста фунтов; б) обычай дарить банкирам рождественские подарки был придуман не Уильямом Стерном, и это делают не только те бизнесмены, которые торгуют недвижимостью и в) по личным причинам он никогда не устраивал никаких светских приемов. Не было ни уик-эндов на яхте в Антибе, ни деловых вечеринок при свечах в уютном ресторане с французской кухней, которые стоили по сто фунтов на человека и куда приглашались жены и любовницы, ни даже десятифунтовых ленчей с выпивкой в барах на Флит-стрит за счет компании. Поэтому те рождественские подарки были для него единственным способом выразить уважительное отношение к партнерам общепринятым способом.

Второе это то, что когда он еще владел своей компанией и она в зависимости от года давала от тридцати до восьмидесяти миллионов фунтов чистой прибыли, его жена взяла займы у компании полмиллиона фунтов стерлингов. Некоторые газеты раздули из этого целую историю, как будто тут было что-то совершенно невероятное. Сам Стерн утверждает, что об этом займе всем было известно с самого начала и что он был проведен по всем официальным отчетным документам. Все банки, с которыми он имел дело, могли ознакомиться с его годовыми бухгалтерскими отчетами, так что они все знали об этом займе.

А третьим было то, что ему удалось продать свой дом своему отцу, который разрешил Стерну, его жене и их шести детям остаться в этом доме и таким образом уберечь его от посягательств кредиторов.

Стерн пошел на это, когда над его семьей нависла угроза вообще остаться без крыши над головой. Причем он хотел продать дом именно отцу, который впоследствии мог бы оставить его по завещанию своим внукам. Стерн связался с «Корк Галли» и объяснил им ситуацию. В то время Стерн официально еще не являлся банкротом и, согласно закону о банкротстве, имел право не считаться таковым еще на протяжении двух лет. В «Корк Галли» ему сказали, что лучше всего выставить дом на аукцион. Но Стерн заявил, что не хочет этого делать, если есть какие-нибудь другие варианты. Ему предложили вызвать двух оценщиков и продавать дом по наиболее высокой цене. Он так и собирался поступить, но один из оценщиков сделал существенную оговорку. Он оценил дом в 125 тысяч фунтов, но добавил при этом, что не сможет продать его по этой цене и что, ввиду отсутствия спроса, не знает, когда он сможет это сделать. В свою очередь, отец Стерна заявил через своего поверенного, что его не устраивает такая оценка дома, и тогда Стерн вызвал третьего оценщика — на этот раз из компании, услугами которой пользовалась сама «Корк Галли».

«Теперь у меня было два варианта оценки: восемьдесят пять тысяч фунтов и 110 тысяч фунтов. Естественно, мы выбрали второй вариант. Но в памяти людей осталась та первая цифра 125 тысяч, которыми мне потом всегда тыкали в лицо. Меня упрекали, почему я держал эту цифру в секрете. Я пытался объяснить, что в действительности это не было настоящей оценкой, потому что оценщик предупредил, что не сможет продать его по такой цене. Но мало кто этому поверил, и многие сколотили себе на этом деле политический капитал. И все равно, когда вы спрашиваете меня, не осталось ли у меня чувства обиды, я отвечаю «нет». Но я совершенно уверен, что огромное большинство простых людей, с которыми я никогда не имел никаких дел, благодаря усилиям прессы стали думать, что в нашем обществе что-то устроено неправильно, если оно позволяет таким людям, как я, продолжать вести образ жизни богатого человека».

Средства массовой информации уделяли и продолжают уделять ему так много внимания (лишним свидетельством чему служит включение рассказа о нем в нашу книгу), главным образом, из-за неслыханного размера его личного банкротства. Когда разоряется компания и

теряет пару сотен миллионов, никто не видит в этом ничего особенного. Но когда такую огромную сумму теряет частный предприниматель — это сенсация. «Человек, который должен сто миллионов фунтов» — такой заголовок вынесла на первую полосу одна из ведущих газет. Правда, вскоре ее основная конкурентка с легким сердцем процитировала одного из официальных получателей:

«Это самое обычное банкротство, только с большим количеством нулей».

И даже когда все дело уже было предано забвению, когда газеты занялись новыми сенсациями и история банкротства Стерна стала предметом для серьезных исследований, в упоминаниях о ней все-таки проскальзывает некоторый оттенок недоброжелательности. Это не злопахательство. Это больше похоже на что-то вроде зависти. Вот как, к примеру, писал бывший сотрудник «Санди таймс» Стивен Эйрис: «В деле Стерна больше всего угнетает, что у нас один закон существует для богатых и хорошо осведомленных и совсем другой — для бедных и запутавшихся. Но наибольшее осуждение вызывает тот факт, что Стерн намеренно и цинично использовал в корыстных целях то, что для других, более щепетильных, людей было бы личной трагедией».

То, что закон бывает разным для богатых и бедных, — это почти наверняка соответствует действительности. Так устроена жизнь. Впрочем, никто и не говорит, что так и должно быть и что ничего не нужно менять. Но тот факт, что Стерн смог защитить свои личные интересы, пользуясь законодательством существующей системы, еще не повод подвергать его столь уничтожающей критике. Равно как и то, что у него волею судеб оказался богатый отец, готовый прийти ему на помощь в трудную минуту. Вдобавок Стерн утверждает, что все его действия для сохранения своего привычного уровня жизни были осуществлены с ведома и одобрения ликвидаторов, которые, разумеется, не позволили бы ему продолжать в том же духе, не будь все его шаги с самого начала совершенно открытыми и законными. И рассуждения о том, что он якобы намеренно и цинично воспользовался ситуацией в корыстных целях, едва ли можно рассматривать как серьезный аргумент. Скорей это напоминает ситуацию с лисой и виноградом. То, что он сделал, он сделал в рамках закона, чему порукой было участие в деле юристов, банков, судов и других организаций, включая столь известного и уважаемого человека, как сэр Кеннет Корк.

Я бы не хотел, чтобы это было воспринято как речь в защиту Стерна или кого-то другого.

-Пусть каждый, кто замешан в этом деле, защищает себя сам, если ему на самом деле требуется защита.

Да, Стерн сделал для своей защиты все, что позволял закон.

Но многие забывают, что по крайней мере в одном аспекте он сделал то, чего не делал до него ни один банкрот. Он выпил свою горькую чашу до дна.

Вот что говорит по этому поводу Корк: «Я обнаружил, что Стерн был готов честно сотрудничать. Но к нему от носились как к закоренелому жулику и пройдохе. Ведь все другие мелкие банки и торговцы недвижимостью имели компании с ограниченной ответственностью, под которые они не давали никаких гарантий. И поэтому они не могли стать персональными банкротами и никогда не подвергались публичной обструкции. Их ответственность была ограничена. А как таким людям выпутаться из долгов, когда все кредиторы начинают требовать свои деньги назад? Вилли так не поступал. Он давал гарантии под все свои долги. И вот его объявили банкротом, потому что он оказался единственным, кто не спрятался за ограниченную ответственность. А все набросились на него, как будто он попытался увильнуть от уплаты долгов».

В дополнение к вполне естественному унижению человека, чье грязное белье перемывается на глазах у всех, Стерн был почти на семь лет отстранен от коммерческой деятельности — что-то вроде тюремного заключения для предпринимателя.

«Временами я даже думал, что настоящее краткосрочное тюремное заключение было бы для меня более приемлемым, чем такое, на первый взгляд формальное, но, по сути, очень чувствительное ограничение моей личной свободы. Собственно, для бизнесмена это и было равносильно тюремному заключению».

Все те годы он подрабатывал в качестве консультанта.

«Это не самый приятный способ зарабатывать на жизнь, потому что люди, которые пользуются вашими услугами, воображают, что делают вам большое одолжение. Часто они

наобещают с три короба, скажут, спасибо большое, мы с вами обязательно свяжемся, и потом навсегда пропадают. Даже когда они вам и дают работу, они это делают, как бы говоря: в вашем положении мы оказываем вам большую услугу. Все это не очень-то помогает сохранить самоуважение».

В конце 1982 года он обратился в суд с ходатайством снять с него статус банкрота. Но один из его бывших кредиторов все еще не мог примириться со своими потерями и выставил свои возражения. То, что могло бы стать формальной судебной процедурой, превратилось в долгую и дорогостоящую тяжбу.

«Ко мне отнеслись как к человеку, который просто хочет удовлетворить свое личное самолюбие. Никого не интересовало, что я хотел бы сам зарабатывать на жизнь, а не получать подарки и одолжения от моей семьи».

Судебное разбирательство и последующие апелляции тянулись почти целый год, пока его ходатайство не было наконец удовлетворено. Но в решении суда содержалась оговорка, что оно вступает в силу лишь через тридцать месяцев. Как выразился судья, он хотел убедиться в том, что Стерн сделал из случившегося надлежащие выводы.

В сентябре 1985 года Стерн снова получил право заниматься коммерческой деятельностью. Он вернулся в бизнес, понемногу участвуя в разных деловых операциях.

Но теперь все было уже не так, как прежде.

Многое изменилось за это время в мире финансов и в торговле недвижимостью. Изменился и сам Уильям Стерн.

Он стал старше и мудрей. И, может быть, даже более философски настроенным. То, что случилось, осталось в прошлом. Он не держит обиды ни на кого, разве что за исключением прессы. Но в глубине души, оглядываясь после всех этих лет на происшедшее, он признает, что у него все-таки было одно небольшое разочарование.

В 1974 году был момент, когда Кеннет Корк (а значит, через его посредство и «Бэнк оф Инглэнд») дал ему пенять, что, ввиду абсолютной безупречности его компании в финансовых вопросах, есть возможность избежать всех неприятностей, связанных с личным банкротством.

«Меня никогда не тревожили из отдела по борьбе с финансовыми нарушениями или из других подобных учреждений. Моя компания никогда ни в чем не подозревалась, и против нее не выдвигалось никаких обвинений. И я думаю, что, если меня могли не доводить до личного банкротства в то время, когда я был нужен кредиторам, меня могли бы избавить от него и тогда, когда надобность во мне отпала».

Он пожимает плечами.

«Можно сказать иначе. Если мне суждено было стать личным банкротом, то это должно было произойти еще в 1975 году».

ЧУДАКИ

Зрелость общества определяется его чужаками. Впрочем, некоторые считают, что для Америки чужаки являются скорее правилом, чем исключением. Взять, к примеру, того янки, который снискал себе известность, зарыв в техасской пустыне несколько десятков автомобилей носом вниз. В Англии чужаки — это уважаемые члены уважающего себя общества. Особенно они распространены в высших кругах. Например, Джон Майттон, который, как сообщалось в «Телеграф», на протяжении своей недолгой карьеры выпил несколько сотен дюжин бутылок портвейна, стал шерифом графства Шропшир и постепенно растратил свое немалое состояние до последнего пенса. Он также поджег на себе рубашку только для того, чтобы продемонстрировать, что таким способом можно остановить икоту. Или, допустим, французы. Покойный скульптор Александер Кальдер однажды сказал, что предпочитает жить в Париже, потому что французы уважают чужаков как никакая другая нация. Впрочем, сам он не был таким заядлым чужаком, как многие его коллеги. А что касается французов, то ведь они действительно едят лягушачьи ножки и улиток. Представьте себе, каким чужаком был первый из французов, решивший попробовать, каковы эти лакомства на вкус.

Среди миллионеров в минусе чужаков тоже было вполне достаточно.

Более или менее произвольно их можно разделить на две группы. На так называемых «хороших». И на так называемых «плохих». Это разделение достаточно условно, но можно сказать, что «хорошие» совершают свои, с позволения сказать, чудачества из любви к искусству или просто чтобы поразвлечься. А «плохие» делают это из алчности и порой могут стать

опасными для окружающих. «Хорошие» — как правило, забавны. «Плохие» — зачастую кончают тюрьмой.

Для начала поговорим о «хороших».

А кто может быть «лучше», чем Дорис Дэй. Эта веснушчатая кинозвезда (чье настоящее имя — Дорис фон Каппельхофф) не только умудрилась сохранить девственность, снявшись в более чем 40 фильмах, включая такие, как «Любимая ученица», «Это прикосновение норки», «Разговор на подушках», «Вернись, любимый», «Подвинься, милый», но и заработать при этом более двадцати миллионов долларов.

В 1951 году она вышла замуж за своего импресарио Марти Мелчера, который немедленно взял управление ее состоянием в свои руки. Он доверил все ее деньги одному юристу из Беверли-Хиллз по имени Джером Розенталь, будучи уверен, что «Розенталь — гений». Деньги четы Мелчеров оказались вложенными в облигации земельного банка, в финансирование разных проектов, в гостиницы и сделки с нефтью и газом. Казалось, все складывается для Дэй наилучшим образом. По крайней мере, так это выглядело на первый взгляд. Много лет спустя в статье журнала «Эсквайр» появилось сообщение, что последние пять лет своего семнадцатилетнего брака супруги не вступали в интимные отношения.

Это кончилось очень плохо. В 1968 году, когда Мелчер умер, Дэй заглянула в свою копилку и к ужасу обнаружила, что у нее нет не только мужа, но и денег: Или Мелчер с гениальным Розенталем плохо распорядились ее капиталом, или тут имела место растрата.

«Я была слишком доверчивой, да и мой банк тоже,— говорила она в те дни. — Я работала на износ, ни о чем не подозревая и ни о чем не задумываясь».

Став миллионершей со знаком минус, Дэй подала на Розенталь в суд.

Слушание состоялось только через пять лет и продолжалось девяносто девять дней, но в конце концов ей удалось доказать, что Розенталь смешивал ее капиталы со своими деньгами, вовлекал клиентов в сомнительные сделки, а потом требовал с них непомерные гонорары за то, чтобы вырвать их вклады из неприятностей. Судья пришел к выводу, что Розенталь являлся главой «частного объединения пьянствующих и бесчестных аферистов», и присудил его к выплате 22,8 миллиона долларов.

Один из репортеров, освещавших ход процесса, вынес другое умозаключение: «В наши дни трудно сколотить состояние, но это все-таки легче сделать, чем удержать его».

Рок-звезда Мик Флитвуд убедился в справедливости этого высказывания на собственном печальном опыте.

Ему, солисту чрезвычайно популярной поп-группы «Флитвуд мэкс», пришлось в 1984 году в Калифорнии объявить себя банкротом. Его личный долг достиг 3,7 миллиона долларов, тогда как стоимость его имущества составляла только около 2,4 миллиона. Он был вынужден продать свои дома (включая виллу «Голубой кит» на Малибу стоимостью в 2,2 миллиона долларов), свои машины, свои гитары стоимостью двадцать тысяч фунтов и огромную коллекцию игрушек.

Адвокат Флитвуда, Микки Шапиро, говорил в интервью журналу «Роллинг стоун». «Мик обожает большие барабаны, автомобили, красивых женщин и всякую роскошную недвижимость. Но он не является прожигателем жизни в традиционном понимании этого слова. Он не сидит на диете из шампанского и кокаина, как большинство обитателей Беверли-Хиллз».

Проблемы Флитвуда начались в 1980 году, когда он приобрел некоторую недвижимость в Австралии. Австралийский закон требует, чтобы иностранцы при покупке земли большую часть суммы платили наличными. Поэтому Флитвуду пришлось взять кредит на полмиллиона долларов в одном калифорнийском банке. Гарантии под заем были даны компанией «Уорнер коммюникейшнз», которая, естественно, потребовала залог. Таким залогом стала доверенность на дом Флитвуда в Беверли-Хиллз и принадлежавшие ему акции различных компаний. Все думали, что Флитвуд захотел «уйти от городской суеты». Но, прожив в Австралии три недели, он решил, что ушел слишком далеко. Он продал дом, но понес на этом убытки, главным образом из-за обменного курса. В декабре 1981 года он куйил «Голубого кита», взяв ссуду в другом калифорнийском банке, в то время как «Уорнер коммюникейшнз» выдала вторую закладную под его имя в Беверли-Хиллз. Но на этот раз учетные ставки были уже столь высоки, что Флитвуду пришлось ежемесячно выплачивать что-то около двадцати тысяч долларов. А тут еще некоторые его инвестиции, в частности в нефтяное и газовое бурение,

стоившие ему шестьсот тысяч, перестали приносить прибыль. Одновременно с этим начали падать его собственные доходы. Если раньше он зарабатывал более миллиона долларов в год, то теперь ему не удавалось получить и трети этой суммы.

Груз неудач оказался слишком тяжел.

«У меня просто больше не было денег, — признавался он в интервью журналу «Роллинг стоун». — Я далек от того, чтобы легкомысленно относиться к тому, что случилось. Я старался отодвинуть это так далеко, как только можно. Но от этого никому не стало легче. Разумеется, хорошо иметь много денег, если, конечно, не угодишь в такую ситуацию, как я. Но все-таки возможность заработать деньги гораздо важнее, чем сами деньги. Сейчас у меня все в порядке. Я не схожу с ума по этим деньгам. В таком положении — настоящая беда, если человек теряет чувства юмора».

Его банкиры едва ли могли согласиться, что чувство юмора способно преодолеть любые финансовые затруднения, но даже банкиры были готовы признать, что в мире шоу-бизнеса не слишком много таких чудачков, которые коллекционируют дома, красивых женщин, машины, гитары и куклы Динки. К примеру, Бастер Китон не делал ничего подобного, но все равно разорился. Как и певец Эдди Фишер. Или Ярро Маркс. Он был заядлым игроком и ухитрился потерять все свое состояние. Когда в пятидесятых годах выяснилось, что ему не на что жить, Граучо и Харпо согласились вернуться на сцену, хотя они оба были уже далеко не в лучшей форме. Джуди Гарленд умерла в нищете, и если бы не щедрость Фрэнка Синатры, то некому было бы оплатить ее похороны. Синатра также помогал бывшему чемпиону в тяжелом весе Джо Луису в последние годы его жизни. Разорилась и Жозефин Бейкер, хотя она, по всей видимости, никогда и не получала очень больших денег. Но в любом случае, все, что она заработала, ушло на ее приемных детей, так что эти деньги по крайней мере были потрачены с пользой. «Белокурая бомба», Бетти Хаттон, которая сыграла главные роли в фильмах «Анни, возьми свое ружье» и «Величайшее шоу в мире», по слухам, заработала за свою голливудскую карьеру больше десяти миллионов долларов. Но они у нее тоже не задержались. В 1967 году она объявила о своем банкротстве и быстро исчезла с горизонта. Через семь лет выяснилось, что она живет в бедности и работает кухаркой и домоправительницей при ректоре католической церкви на Род-Айленде. Почти то же самое произошло с Вероникой Лейк. Эта блондинка с пышными волосами в свое время купалась в деньгах и крутила романы с Аристотелем Онассисом и Говардом Хьюзом. Но в начале пятидесятых годов, будучи замужем за режиссером Андре де Тотом, она объявила о своем банкротстве и тоже исчезла из поля зрения. Через десять лет один репортер обнаружил что она работает барменшей в одном из отелей Нью-Йорка. Бад Эббот также имел денежные затруднения. Вдвоем с Лу Кастелло они зарабатывали огромные деньги в программах мюзикхолла, в кино, а позже и на телевидении. Потом они разделились. Кастелло хотел получать еще больше и работать с другим партнером. Этот сценический дуэт, создавший такой шедевр, как «Кто первый?», не смог достойно доиграть драму реальной жизни. Кастелло утонул в своем бассейне, а Бад Эббот умер нищим в доме для престарелых актеров. Куда делись все его деньги, остается загадкой до сих пор.

Гораздо менее загадочным является вопрос, куда делись деньги Питера Богдановича. Постановщик таких знаменитых фильмов, как «Последний сеанс», «Бумажная луна» и «Маска», в конце 1985 года объявил о своем банкротстве, утверждая, что от его шестимиллионного состояния не осталось ничего, кроме дома, 21,37 доллара на счету в банке и 25,79 доллара в наличности.

Все его деньги были потрачены в попытках обессмертить имя женщины, которую он любил.

Ее звали Дороти Страттен. Она была признана лучшей моделью журнала «Плейбой» за 1979 год и сыграла главную роль в фильме Богдановича «Все они смеялись». Они полюбили друг друга во время съемок и, как он потом утверждал, даже собирались пожениться. Но в 1980 году, вскоре после окончания съемок, Страттен была убита своим бывшим мужем, который затем покончил с собой.

Потрясенный ее смертью, Богданович истратил пять миллионов долларов на то, чтобы выкупить права на фильм у компании «Тайм инкорпорейтед» и иметь возможность пускать фильм в прокат как память о ней. К несчастью, фильм оказался не слишком удачным и не имел

большого успеха у публики. Выручка от продажи билетов составила менее миллиона долларов, из которых Богданович получил только половину.

У него оказалось 6,6 миллиона долларов долга, и 130 его кредиторов не оставили от него и мокрого места.

Любовь довела до ручки и Альфа Барнетта, владельца лондонского казино.

Все это было похоже на современную версию жизни печально знаменитого Томми Манвилля, который спустил десятки миллионов долларов на женщин и азартные игры.

Клуб, принадлежавший Барнетту, приносил приличный доход. Особенно в семидесятые годы, когда город наводнили джентльмены с Ближнего Востока, у которых карманы были битком набиты нефтедолларами. Но в 1979 году Барнетт разошелся с женой. Он продал свое заведение за 1,3 миллиона фунтов, оставил ей дом в северной части Лондона и в придачу выдал 120 тысяч фунтов. Однако и у него еще осталось кое-что на веселую жизнь.

В последующие четыре года он купил «роллс-ройс», нанял шофера, арендовал особняк в Мэйфер и сделал открытие, что некоторые молодые леди за миллю чувствуют запах денег. Ради прекрасных глаз этих особ он потратил двадцать тысяч фунтов на путешествие на яхте в Карибском море, 140 тысяч фунтов на драгоценности и меха, шестьдесят тысяч фунтов на авиационные билеты и еще около пятидесяти тысяч фунтов на всякие мелочи. Во время слушания дела о его банкротстве он добавил к этому, что потратил 150 тысяч фунтов на рестораны и шестьдесят тысяч фунтов на игру в поло. Еще триста тысяч он потерял на различных деловых операциях, а 120 тысяч — грохнул на приобретение загородного дома.

«Я совершенно потерял чувство реальности, — сказал он в суде. — Впервые в жизни у меня оказалось в руках столько денег. Я просто обезумел, сошел с ума. Наверно, так уж мне было на роду написано».

Он умудрился растратить 1,8 миллиона фунтов, прежде чем налоговая инспекция запросила свою долю из денег, полученных от продажи казино. Она потребовала почти 660 тысяч фунтов плюс проценты. К тому времени у него осталось только 394 фунта, а большинство его знакомых молодых леди уже нашли себе других богатых покровителей.

Обложка этой библиотечной книги немного испорчена.

Прямо под названием «Нора. Автобиография леди Докер» неизвестный читатель приписал от руки: «которая знает стоимость всего и не знает цену ничему. Уайльд наверняка имел в виду такую, как она».

Надо сказать, что даже спустя много лет после исчезновения леди Докер из лондонского высшего света, у нее еще есть поклонники.

«Я — совершенно особенная женщина, — гласит первая строчка книги, — я не умела сварить даже яйца себе на завтрак, но я была в состоянии проглотить с потрохами весь этот мир. И запить его розовым шампанским».

Если такое высказывание кажется вам нескромным, то учтите, что это только слабое проявление ее огромного самомнения. Дальше в книге она продолжает похвально тем, как она запекала остряков и официантов, поджаривала на медленном огне плейбоев и принцев и как мягко, но решительно ступала ее ножка на красные ковровые дорожки замков и дворцов самых знаменитых династий мира.

«Я грешила и заставляла других осознать свои грехи».

«В течение многих лет, — пишет она, — все пытались понять причины моего необыкновенного успеха. Может быть, секрет заключался в моих ореховых глазах? Или в том, что я была хороша в постели. О боже! Поверьте мне, что секс как таковой никому еще не принес удовлетворения, разве только в физиологическом смысле. Так что не нужно быть доверчивой дурочкой, когда тебе обещают с три короба... Я никогда не была развратной. Напротив, по теперешним меркам я была даже стыдливой. Я никогда не раздевалась ни при одном из своих мужей. И не потому что стеснялась своего тела, а потому что я считаю, что для занятий любовью не обязательно демонстрировать свои телеса».

В конце она раскрывает свой главный секрет: «Я применяла простое правило, чтобы сделать себя дорогой женщиной... Всю жизнь я ставила себе очень высокие цели и назначала за себя очень высокую цену».

Побывав замужем за тремя миллионерами и растратив три состояния, она умерла в одиночестве, в грязной гостинице отнюдь не в самом фешенебельном районе Лондона, рядом с

совсем уже не фешенебельным вокзалом. Ее похоронили на маленьком деревенском кладбище рядом с ее третьим мужем, и на ее похороны почти никто не удосужился прийти.

Любительница шампанского леди Докер, в девичестве Нора Тернер, родилась в 1906 году в колониях, в семье, где кроме нее было еще трое детей.

Восемнадцатилетней девушкой она приехала в Лондон, чтобы стать актрисой. Дело кончилось тем, что она стала танцовщицей в модном в то время «Кафе Ройял», неподалеку от Пикадилли. Все как в песне: «десять центов за танец».

Но с самого начала она знала, что «единственный способ устроиться в жизни, это сделаться дорогой штучкой». И она придерживалась этого правила, утверждая, что «если у мужчин есть деньги, чтобы их проматывать, пусть они проматывают их на меня».

Так они и делали.

Она танцевала десять лет, зарабатывая - в трудные годы экономической депрессии весьма приличные деньги.

Когда же она решила, что пора переменить обстановку, она отправилась в Саутпорт и нанялась продавщицей шляп в местный универмаг. Но долго она там не проработала — в универмаге не так уж много шансов подцепить миллионера. Она переехала в Бирмингем и стала танцовщицей в местном дансинге. Но это тоже ей быстро наскучило, и она вернулась в Лондон, на этот раз в «Савой», где требовались платные танцовщицы и где их называли «хозяйками». Однако и здесь дела складывались не лучшим образом, и вскоре она уже опять танцевала в «Кафе Ройял». Тут-то к ней и начала выстраиваться очередь из богачеев того времени. Один из них, королевский судья, решил, что ей не пристало всю жизнь зарабатывать на жизнь танцами, и купил ей деревенскую гостиницу. Предоставленная самой себе, Нора проявила такую «деловую» хватку, что уже через полтора года была полностью разорена. Когда появились судебные исполнители, королевский судья оплатил все ее долги.

Нора в третий раз возвратилась к своим обязанностям в «Кафе Ройял».

За последующий год она дала согласие на несколько предложений руки и сердца. И каждый очередной претендент был богаче, чем предыдущий.

«Я считаю, что близкие отношения до брака — это нужное и полезное дело, — любила повторять она. — Единственная опасность здесь в том, что это может стать дурной привычкой».

Но она ухитрилась не связать себя никакими конкретными обязательствами до тех пор, пока не встретила Клемента Кэллингэма.

Кэллингэм был председателем совета директоров компании «Хенекиз», занимавшейся продажей вин и крепких напитков, и часто навещался в «Кафе Ройял». Поговаривали, что он терпеть не может девушек с веснушками. («Я восприняла это как личный вызов, потому что я с головы до ног покрыта веснушками»). Он был старше ее на тринадцать лет, но его богатство более чем позволяло Норе выйти на тот уровень жизни, к которому она стремилась.

Ее не остановило, что Кэллингэм в то время был женат. Они поселились вместе, и слуги с самого начала стали называть ее миссис Кэллингэм. Они поженились, как только он оформил развод. Ей тогда только что исполнилось тридцать два года.

У него был «роллс-ройс». У нее — «даймлер». На двоих у них были плавучий домик для уик-эндов в Голландии, каникулы на Ривьере и сын по имени Ланс.

Всему этому пришел конец, когда Клемент Кэллингэм умер в 1945 году.

В течение последующего года Нора разыгрывала из себя безутешную вдову. Кэллингэм оставил ей 175 тысяч фунтов. Вполне приличная сумма, но большая часть этих денег была съедена всевозможными налогами и пошлинами. И тут Нора встретила сэра Уильяма Коллинза, председателя правления «Церебос солт». Ей было сорок лет, а ему — шестьдесят девять. И, как она сама об этом говорит: «Я вышла за него замуж ради денег».

Теперь у нее было уже не меньше пятнадцати автомобилей и загородный дом с прислугой в шестнадцать человек и таким же количеством спальных комнат. Рассказывая в своей книге о браке с Коллинзом, она упоминает, что «со времени смерти Клемента я не спала ни с одним мужчиной и не испытывала к тому никакого желания». Это может относиться (или не относиться) к бедному Коллинзу, но не исключено, что именно это стало причиной того, что он ее чуть было не оставил ни с чем, когда решил изменить свое завещание.

Незадолго до своей смерти он написал новое завещание, и неизвестно по какой причине не включил Нору в число наследников. Узнав об этом, она, естественно, очень встревожилась и

употребляла все средства к тому, чтобы он переписал завещание заново. Она успела как раз вовремя.

В 1948 году Коллинз скончался.

В качестве единственной наследницы Нора теперь получила после выплат всех пошлин и налогов более чем достаточную сумму, чтобы остаться до конца своих дней безутешной и чрезвычайно богатой вдовой. Но тут она познакомилась с сэром Бернардом Докером, кавалером ордена Британской империи 2-й степени и председателем правления компании «Бирмингем смол армз» («БСА»). По ее собственным словам, она «начала его бессовестно преследовать».

Они поженились в 1949 году. Ей было сорок три, а ему пятьдесят три. На этот раз в браке фигурировало поместье площадью в 2400 акров, огромная квартира неподалеку от Клэриджа, «Шемара», которая в то время считалась самой большой и роскошной яхтой в мире, позолоченная карета, множество автомобилей, фамильный стяг, который развевался над их резиденцией всякий раз, когда семейство Докеров было у себя, и титул «леди».

«Как, черт возьми, ей это удастся?» Нора была убеждена, что этот вопрос вертелся на языке у «всего Лондона» и что только хорошие манеры не позволяли высказывать его вслух. «Мне хотелось ответить им, что все в общем-то довольно просто. Каждой женщине надо только точно знать, к чему она стремится и чего хочет от жизни. Я могу совершенно определенно заявить, что по крайней мере в двух последних случаях я ни минуты не сомневалась».

Едва ли.

Это пишет та самая женщина, которая однажды призналась: «Я думаю, что я никогда не смогла бы выйти замуж за бедного. Даже ради любви. Возможно, такая позиция будет расценена как бессердечная и жестокая, но я применяла этот подход только в матримониальных делах... Я не утверждаю, что богатым следует жениться на богатых или бедным — на бедных, хотя в этом тоже есть свой резон».

Обеспечив свое будущее, леди Докер зажила в свое удовольствие.

Заказывались сотни ультрамодных платьев, чтобы блистать на благотворительных балах. Парикмахеры всего света прилагали огромные усилия к тому, чтобы она выглядела элегантной независимо от того, в какой части света она находится.

А был еще и знаменитый «даймлер», отделанный золотом.

В 1951 году автомобильная компания «Даймлер» являлась филиалом «БСА». Нора проявляла повышенный интерес к автомобилям, и Бернارد придумал ей должность по рекламе продукции компании. Ей пришла в голову идея разработать небольшую модель семейного лимузина. В то время хром был большим дефицитом. В отличие от золота. Поэтому все комплектующие детали—начиная от выхлопной трубы и пробки бензобака и кончая шейкером в автомобильном баре — были отделаны золотым листом. Кроме того, по всему корпусу были пущены золотые звезды. Нора была практически неразлучна со своей машиной. Она ездила на ней по всему свету, рекламируя компанию «Даймлер», и даже появилась в Париже на съемках фильма Джейн Рассел «Джентльмены предпочитают брюнеток».

Потом у нее был дымчато-голубой «даймлер» с сиденьями, отделанными кожей голубой ящерицы.

Потом — «даймлер» стального цвета с обивкой из красной крокодиловой кожи.

А в 1955 году появился «Докер-Даймлер V»... кремовая с золотом спортивная модель, с приборами, отделанными слоновой костью, и обивкой из шкуры зебры. Причем когда Нору спросили, почему она выбрала именно зебру, она ответила, как бы удивляясь, что этого можно не понимать: «Потому что на норке очень жарко сидеть».

Помимо страсти к автомобилям, у нее обнаружилась еще и страсть к драгоценностям. К середине пятидесятых годов у нее их было на 150 тысяч фунтов. В пересчете на сегодняшние деньги эту цифру надо умножить в несколько десятков раз. «Если вы были замужем за тремя миллионерами и они осыпали вас драгоценностями с головы до ног, то что тут можно поделаться? Не отказываться же в самом деле, даже если бы вы и хотели?» Позже эти драгоценности были украдены. Воры обнаружили их в ее ванной комнате в биде с двойным дном — там, где, как она была уверена, воров никогда не придет в голову искать.

И наконец, была еще «Шемара» — роскошная яхта водоизмещением 836 тонн и длиной 214 футов. Она была спущена на воду в 1939 году и как раз подросла, чтобы послужить в королевском флоте во время второй мировой войны. Ее команда насчитывала тридцать один

человек, а ее содержание обходилось чете Докеров в более чем тридцать тысяч фунтов в год, притом что они владели ею девятнадцать лет.

Они часто отправлялись в морские путешествия по Средиземному морю. Не только потому, что там прекрасная погода и очаровательные пейзажи, но и (вопреки утверждениям леди Докер о том, что они никогда всерьез не увлекались азартными играми) потому, что на побережье расположено множество всяких казино, и в первую очередь, Монте-Карло — то место, где Нора Докер вступила в весьма широко освещавшийся в прессе конфликт с принцем Ренье.

Дело это само по себе не стоило выеденного яйца, но именно в характере таких женщин, как Нора, которые обожают находиться в центре всеобщего внимания, было устроить бурю в стакане воды. Вкратце дело обстояло так в начале пятидесятых годов Нора с супругом несколько раз бывала в Монте-Карло и неизменно высказывала неудовлетворение тем, как их там принимали. И однажды в ресторане она в приступе гнева сорвала стоявший на столике маленький флажок княжеской фамилии Монако и разорвала его в клочки. Затем они с Бернардом отбыли в Канны и остановились там. На следующее утро они узнали, что им официально запрещен въезд в княжество. И до 1969 года, когда была опубликована ее автобиография, Нора не ступала на землю Монако. Однако за несколько лет до своей смерти она все-таки побывала там еще раз и даже, кажется, собиралась купить там отель. Разумеется, такой человек, как принц Ренье, не мог принимать всерьез ссору с Норой Докер, и по большому счету ему было все равно, вернется она или нет. Но можно биться об заклад, что и во время ее второго появления в Монако к ней отнеслись с гораздо большим уважением, чем она продемонстрировала по отношению к этому государству много лет назад.

Впрочем, ей было не впервой, когда ее выдворяли из разных фешенебельных мест. В свое время ее также попросили вон и из королевской ложи в Эскоте, где они с Бернардом благополучно провели несколько скаковых сезонов.

Но в 1953 году пришло письмо от герцога Норфолкского, который в качестве королевского зрителя ложи уведомлял, что до его сведения дошло, что имя Норы упоминалось в суде в связи с бракоразводным процессом Клемента Кэллингэма, и поэтому она как женщина с неблагоприятным прошлым не может быть принята в королевской ложе Эскота. Она и Бернارد не появлялись там в течение трех лет, пока запрет не был снят.

В середине пятидесятых годов Бернард Докеру пришлось вступить в конфликт с законом. Вся их (и главным образом се) жизнь неизменно выставлялась напоказ, и неудивительно, что в высоких инстанциях в конце концов заинтересовались, каким образом они умудряются жить на такую широкую ногу, тогда как, согласно ограничениям на обмен валюты, они имели право тратить за границей лишь по двадцать пять фунтов каждый. Сама она объясняла это так: «Мое пристрастие к розовому шампанскому, норке, бриллиантам, яхте «Шемара» и золоченому «даймлеру» оказалось причиной появления слишком большого количества скандальных публикаций. Вот банки и насторожились».

Против Бернарда было возбуждено дело о нарушении валютных ограничений, и ему пришлось заплатить двадцать пять тысяч фунтов судебных издержек и штраф в пятьдесят фунтов. Кроме того, ему пришлось подать в отставку с поста члена правления «Мидлэнд бэнк».

Но главные неприятности были еще впереди. Правление «БСА» давно собиралось с силами, чтобы скинуть Докера с кресла председателя. Слишком много они не могли ему простить. Одной из таких вещей были 7919 фунтов, списанные со счета компании в оплату нарядов Норы для посещения парижского автомобильного салона. Другим обстоятельством, вызывавшим возмущение, было то, что подразделением «Даймлер», которое терпело, тяжелые убытки, руководил зять Норы.

И вот в мае 1956 года Бернарда забаллотировали на выборах в правление.

Нора выслала каждому из семнадцати тысяч держателей акций свою фотографию с автографом, тогда как Бернارد непосредственно обратился к ним по телевидению. Но на внеочередном общем собрании держатели акций поддержали решение правления. Докеров вытеснили. Спустя пятнадцать лет «БСА» обанкротилась.

Подобно королевской чете в изгнании, чета Докеров оставила свою резиденцию и подалась к иным берегам. Они выбрали остров Джерси. — По их словам, это было как-то связано с налогами. Но вскоре за скандальное поведение Нору с позором изгнали из местного бара.

Изгнанная из Монте-Карло. Изгнанная из королевской ложи в Эскоте. И наконец, изгнанная из местного бара.

В конце своей книги она пишет: «Мир, как он мне представляется сейчас, стал тесен для меня. В нем уже не существует ничего, что могло бы подстегнуть мое честолюбие или бросить мне вызов. Здешний бал окончен. Посмотрим, что будет па другом!»

Из Джерси Докеры отправились в Испанию, в Пальма-де-Мальорка. Но теперь времена дорогих вин и букетов роз остались в прошлом. Уже не было квартиры в Клэридже и танцев в «Савоие». Во время своих наездов в Лондон они останавливались в отеле «Грейт Вестерн» в Пэддингтоне. По иронии судьбы этот отель в свое время тоже считался одним из лучших в Европе. Но это было уже давно.

Когда Бернард заболел, он вернулся в Англию и его поместили в клинику в Борнемуте. Нора осталась совсем одна в их небольшой квартире в Пальма-де-Мальорка. Уже незадолго до его смерти Нора сказала в интервью одному женскому журналу: «Я думала, что счастливые времена будут продолжаться вечно».

Через пять лет она последовала за своим мужем.

Однажды утром в 1983 году горничная зашла в одноместный номер отеля «Грейт Вестерн» и увидела Нору, откинувшуюся на подушках. Она умерла во сне.

Главный портье Фред Райт вспоминает ее с большой симпатией: «Она была маленькой, хрупкой женщиной. Но ее волосы цвета шампанского всегда были прекрасно уложены, и она всегда старалась хорошо одеваться. К концу жизни она больше не носила вызывающих нарядов — у нее уже не было на это денег. Она была чрезвычайно правдивым человеком и всегда говорила то, что думала. Она любила побыть с людьми. Она часто спускалась в наш бар, если кто-нибудь спрашивал, нельзя ли ее угостить, она обычно отвечала: «Да, если вы не возражаете, я бы выпила розового шампанского».

По словам Райта, она-очень хорошо относилась к Бернарду. Чего, как говорили, нельзя было сказать о нем. Ходила сплетня, что однажды, когда чета Докеров принимала участие в охоте и один из охотников случайно угодил Норе дробью пониже спины, Бернард только пожал плечами и сказал: «Не о чем беспокоиться. Она всего лишь рекламный агент».

«Гардиан» писала после ее смерти, что главными чертами «строптивой Норы» были «недалекость и расточительность», но проявляла она их с неподражаемым шармом.

Возможно.

Но порой она могла быть и совершенно невыносимой. Часто упоминается принадлежащее ей высказывание: «Не существует мужчин-импотентов. Существуют только неумелые женщины».

Пока розовое шампанское лилось рекой, у нее были тысячи друзей.

И только двадцать девять из них пришли на ее похороны.

Она написала в завещании, что хотела бы, чтобы на ее могиле стояло надгробие из красного оникса. Пока она была жива и богата, ей всегда удавалось добиться всего, что она хотела. После смерти в нищете все стало иначе. Викарий той маленькой церкви в Мэйденхеде счел, что исполнение ее посмертной воли нарушит скромный пейзаж деревенского кладбища.

Джон Экэсс писал о ней в «Дейли экспресс»: «После десятилетия шумной и роскошной жизни, когда первые полосы всех газет были заполнены ее фотографиями, ее уход оказался совершенно незамеченным».

Некоторые женятся на богатых невестах, чтобы расстратить их деньги.

Джорджу Хантингтону Хартфорду II в этом не было необходимости — он родился достаточно богатым.

Его называли в честь деда ДХХ I, который создал «Эй энд Пи» — гигантскую империю гастрономических магазинов, охватывающую всю территорию США. Его внук рос с сознанием того, что его ждет наследство в девяносто миллионов долларов и жизнь полная роскоши и удовольствий. Он родился в 1911 году и, став взрослым, отказался от употребления имени Джордж и династического титула «Второй», предпочитая (на разных этапах своей карьеры) называть себя издателем журналов, меценатом музеев, коллекционером -картин, писателем и градостроителем.

Если бы на его визитных карточках оставалось место, то туда можно было вписать еще один титул: обаятельный неудачник.

Автоматический гараж и парковка «Спид-парк», которые так и не были достроены, обошлись ему в два миллиона долларов. Нью-йоркская «Галерея современного искусства» и «Хантингтон Хартфорд коллекшн» обошлись ему в 7,4 миллиона, но в 1974 году ему пришлось продать все картины, чтобы выручить хоть какие-нибудь деньги, а само здание было перестроено для офисов управления по культурным связям, Теперь уже не существующая нью-йоркская газета «Пи Эм» согласилась взять его на должность репортера криминальной хроники в обмен на то, что он вложил в газету сто тысяч долларов. Еще шестьсот тысяч он вложил в Фонд Хантингтона Хартфорда, который, по сути дела, представлял собой пансионат для творческих работников в Калифорнии и который ему в конце концов пришлось продать, потому что Хартфорд был известен как противник так называемого модернистского движения в искусстве, а все художники, которые в те дни собирались в таких пансионатах, как на грех, поголовно были модернистами.

Он основал в Голливуде Театр Хантингтона Хартфорда, чтобы вбить в головы изнеженных калифорнийцев хоть какое-то представление о культуре. Но театр (по крайней мере, пока он находился в собственности Хартфорда) ни в какую не хотел приносить дохода. В 1964 году Хартфорд сдался и продал театр. Спустя двадцать лет дирекция театра стерла его имя с фасада здания.

В те годы, когда ему казалось, что он увлечен театром, он написал сценический вариант «Джен Эйр» Шарлоты Бронте и собственноручно поставил этот спектакль с Эрролом Флинном в главной роли. Но к этому времени Флинн уже совершенно спился и даже не мог запомнить свой текст. Он требовал себе телесуфлера, а перед самой премьерой вообще отказался играть. «Джен Эйр» обошлась Хартфорду в пятьсот тысяч долларов.

В начале шестидесятых Хартфорд увлекся изданием иллюстрированного журнала под претенциозным названием «Шоу». Журнал разорился и унес с собой восемь миллионов долларов.

Но самый блистательный провал ожидал его на Багамах. Он «открыл» остров площадью семьсот акров под названием «Остров свиней» и в тот же день купил его. Остров ему понравился с первого взгляда, и он немедленно подписал контракт. Ему и в голову не пришло пригласить своих адвокатов, чтобы они хотя бы прочли то, что было написано на этом небольшом листке бумаги стоимостью в одиннадцать миллионов долларов.

Хартфорд намеревался превратить «Остров свиней» в один из лучших мировых курортов. Для начала он переименовал его в «Райский остров». А затем истратил еще девятнадцать миллионов на то, чтобы он выглядел как настоящий рай.

Ему стало не хватать наличных, и он продал часть своего владения на острове за 750 тысяч. А затем совершил поступок, совершенно необъяснимый для человека, которому не хватает наличных, — он одолжил покупателю два миллиона. Причем по непонятной причине он разрешил ему выплатить долг в незарегистрированных акциях, которые, как очень скоро выяснилось, было абсолютно невозможно продать. Все это, естественно, не улучшило положения с наличностью, и партнер Хартфорда устроил ему заем на миллион долларов, гарантом которого должен был быть кто угодно, но не сам Хартфорд. Но каким-то образом получилось так, что этот заем все-таки был выдан под большую часть акций «Райского острова». А потом (неожиданно и даже несколько подозрительно) первоначальные гарантии были аннулированы и последовало требование выплаты займа. Акции, принадлежащие Хартфорду, были проданы. И в результате тридцатимиллионное вложение в «Райский остров» принесло двадцативосьмимиллионный убыток.

Помимо того что у Хартфорда не было хорошего делового чутья (а может быть, и никакого делового чутья вообще), он регулярно нарушал то, что известно под названием «золотое правило наследника».

Оно гласит: «Никогда не трогай основного капитала».

Вместо того чтобы вложить унаследованные деньги в солидные акции и припеваючи жить на проценты, Хартфорд постоянно рисковал основным капиталом и за полвека умудрился потерять более восьмидесяти миллионов долларов.

Легко досталось — легко потерялось.

Можно отнестись к этому так.

Или можно сказать себе: это не мои деньги, чего их жалеть.

Что и говорить, способность человека найти рациональное объяснение чему угодно может служить банкротам некоторым утешением.

Если не принимать в расчет людей типа Хартфорда (а он, согласитесь, представляет собой довольно уникальное явление), ни у кого деньги не появляются и не исчезают так быстро, как у профессиональных игроков.

Розарио Леопарди из Милана каждую неделю делал ставки на итальянском футбольном тотализаторе, пока не выиграл почти два миллиона фунтов. Он вложил свой выигрыш в различные предприятия и очень быстро все потерял. Конец его был трагичен: в январе 1986 года в возрасте тридцати семи лет он погиб при попытке вскочить в движущийся поезд.

Столь же трагична и история англичанки Вивьен Николсон.

В 1961 году ее второй муж Кейт выиграл в тотализатор, и компания «Литл вудз» вручила ему чек на 152 319 фунтов. В то время это были огромные деньги.

И Вивьен совершенно потеряла голову. — Она растратила весь выигрыш мужа на наряды, приемы, скаковых лошадей, бунгало под названием «Пондероза» и на спиртные напитки. Как писала «Файнэншл таймс», неожиданное богатство превратило ее из «плохой матери четверых детей, которая воровала картофельное пюре чтобы накормить свою семью, в плохую мать четверых детей, которая упивалась шампанским и разъезжала на «шевроле».

Вскоре Кейт по пьяному делу погиб в автомобильной катастрофе, и остатки денег улетучились. Далее было три замужества, болезни, открытие Бога, написание книги «Трать, трать, трать!», телевизионная постановка по мотивам этой книге и дешевый мюзикл по мотивам постановки.

Энтони Торнкрофт писал в театральном обзоре «Файнэншл таймс»: «Оформление впечатляет: в первом отделении сцена завалена дешевым хламом, а во втором — дорогим».

Но тотализатор, лотто или другие лотереи, где приз достигает двадцати миллионов долларов, — все это невинные забавы, вроде игры в бинго на домашней вечеринке, по сравнению с настоящей крупной игрой, которую можно порой наблюдать в Монте-Карло — самом знаменитом заведении такого рода.

Эта идея — дать возможность заядлым игрокам осуществить свои фантастические идеи верного выигрыша в обмен на небольшую его часть — пришла в голову Франсуа Бланку в 1865 году. Он приехал в Монте-Карло, имея за плечами трудный и не всегда успешный опыт работы в казино по всей Европе. В одном из них он едва не был разорен принцем Карлом Бонапартом. Оказалось, что у принца было больше денег для игры, чем у Бланка для всей его деятельности. Поэтому в Монте-Карло он ввел два правила. Одно из них гласило, что казино должно всегда иметь больше денег, чем любой из игроков. А второе состояло в том, что казино устанавливает верхнюю границу ставок, чтобы в игре не могли участвовать бесконечно большие суммы. Эти два правила, впервые примененные Бланком, стали основой деятельности любого казино в мире.

Недавно казино в Монте-Карло отреставрировали, и оно, как и в прежние времена, радует глаз роскошью ковров, картин, скульптур и золоченых потолков. Рулетка и игорные столы вечно окружены толпами посетителей, которые приносят казино ежегодный доход свыше ста миллионов долларов.

Вокруг этих столов (и особенно в отдельных кабинетах, куда не пускают туристов в дешевых шортах, чтобы они не путались под ногами у разодетых во фраки итальянцев и облаченных в костюмы от Гивенчи восточных шейхов, которые играют по-крупному и щедрой рукой разбрасывают во все стороны горсти жетонов стоимостью в пятьдесят тысяч франков) вы и можете услышать выражение «профессиональный игрок».

В казино вам подтвердят, что профессиональные игроки действительно существуют. Но любой, кто связан с игорным бизнесом, также подтвердит вам, что не существует профессиональных выигрывающих. Споры нет, некоторые выигрывают чаще, чем другие. Но это потому, что они более аккуратны со своими деньгами. Общая ошибка состоит в том, что, когда людям удается немного выиграть, им начинает казаться, что дальнейшую игру они ведут уже не на свои деньги, а на деньги казино. Но это не так. Все деньги, которые лежат перед вами, это уже ваши деньги. Они принадлежат вам. Вы можете прекратить игру и унести их с собой. И разница между выигрывающими и проигрывающими заключается как раз в том, что выигрывающие знают, когда это надо сделать.

Как это ни парадоксально, но в казино никого так не ценят, как тех, кто выигрывает. Стоит только посмотреть, какую шумиху поднимают казино Лас-Вегаса, когда кому-то посчастливится выиграть миллион у «однорукого бандита». Причина этого проста. Один такой выигравший наверняка привлечет к игре огромную массу проигравших. А казино как раз и существуют за счет тех, кто проигрывает.

И хотя еще никому до сих пор не удалось сорвать банк в Монте-Карло (и непохоже, что это вообще кому-нибудь удастся), но с этим местом связано больше историй об огромных состояниях и всяческих причитаний типа «если б еще чуть-чуть», чем с любым другим местом на земле, за исключением разве что Нью-Йоркской фондовой биржи.

В начале века английский инженер по имени Джеггерс прибыл в Монте-Карло с шестью помощниками, чтобы проверить свою теорию, которая заключалась в том, что изготовить идеально ровное колесо рулетки невозможно и поэтому из-за незначительных дефектов колеса одни номера должны выпадать чаще, чем другие. После нескольких месяцев расчетов Джеггерс провел четыре дня за игорными столами и выиграл по тем временам колоссальную сумму в 180 тысяч долларов. Дирекция казино немедленно установила правило, согласно которому все колеса рулеток проверяются и подправляются каждый день. Это правило действует и сейчас.

Между прочим, в этом еще одна разница между выигрывающими и проигрывающими. Владельцы казино делают из своих поражений организационные выводы, а игроки рискуют своими деньгами.

Среди самых популярных историй о проигрышах в Монте-Карло — рассказ об одном ловком неудачнике, который проиграл целое состояние, но сообразил, что казино не захочет нести финансовый ущерб в результате отрицательной рекламы. Точно так же как большой выигрыш привлекает новых искателей удачи, большой проигрыш, в свою очередь, способен отпугнуть потенциальных клиентов. И вот этот парень, спустив все до копейки, решил симулировать самоубийство. При помощи дымового пистолета и куриной крови он нагнал такого страха на администрацию казино, что они успели запихать в карманы «бездыханного трупа» две тысячи фунтов еще до того, как приехала карета «скорой помощи». По мнению администрации, это было дешевле, чем скандал в прессе. Но у самоубийцы имелись на этот счет свои соображения. Как только деньги оказались у него в кармане, он встал, отряхнулся и направился прямым ходом к игральным столам.

Игра должна продолжаться.

Ловите свой шанс!

Разумеется, удача является чрезвычайно важным фактором.

Но не менее важно, чтобы она пришла вовремя. К чему удача, когда в банке в этот момент какая-то мелочь? Удача нужна, когда там есть что выигрывать. Как объяснил один из директоров казино в Монте-Карло, главное здесь — мужество. Мужество делать маленькие ставки, когда проигрываешь, и большие — когда выигрываешь. Все тот же «прессджек» Джима Слейтера. Если вы проиграли десять ставок по сто фунтов и выиграли одну в 1001 фунт, вы все равно в плюсе. Самая большая ошибка, которую делают игроки, когда перед ними лежит куча выигранных фишек, считать, что эти фишки дают основание для излишне рискованных ходов. Игроки начинают думать, что могут себе позволить проиграть, и делают большие ставки. Они рассуждают, что раз они в выигрыше, то могут и рискнуть. А получается, что десять минут спустя они проигрывают весь выигрыш и еще немного своих денег, Умный игрок старается сохранить свой выигрыш и ограничить свой проигрыш. Он как бы говорит: «Сегодня я уже достаточно проиграл. Провались эти деньги. Что потеряно, то потеряно. Не повезло. А завтра мы еще посмотрим»..

Руководствуясь простым здравым смыслом можно понять, что, чем дольше игрок остается у игорного стола, тем больше шансов у казино заполучить его выигрыш обратно. Но ведь на этом и строится игорный бизнес.

Несколько лет назад в Монако один заядлый игрок проводил за игорными столами по двенадцать часов в День, иногда выигрывая, но чаще проигрывая. К концу августа кто-то спросил его, на сколько дней он еще планирует задержаться в городе. Он ответил, что собирается уезжать завтра утром. Но на следующее утро он опять появился за игорным столом. Так продолжалось до середины осени. Наконец он объявил управляющему гостиницы «Отель де Пари», что завтра в десять утра он выезжает. Работники отеля погрузили его багаж в «роллс-

ройс», подарили его супруге букетик орхидей и от всей души пожелали ему счастливого пути. Но пока его жена усаживалась в машину, он взглянул через площадь на «Пляс де Казино» и пробормотал: «Я сейчас». Спустя девять часов он вышел из казино, приказал распаковать чемоданы и остался в Монте-Карло еще на неделю.

Но самая замечательная история произошла в Монте-Карло летом 1979 года.

Несколько арабских шейхов, сколотивших огромные состояния на нефтяном кризисе, наведались в Монте Карло. Нефтедоллары буквально вываливались из их верблюжьих выючных сумок. Они прорвались к игральным столам в Спортинг д'Эте где-то около полуночи и, заняв позиции вокруг колеса рулетки стали делать максимально разрешенные ставки. К пяти часам утра они выиграли уже 2,4 миллиона долларов. Но именно в этот момент госпожа удача удалилась поудрить носик. Менее чем через два часа они уже были в минусе на 1,4 миллиона. Менее чем за 120 минут через колесо рулетки прошло 3,8 миллиона долларов. По 527,7 доллара в секунду!

Честное слово, этим деньгам можно было найти и более полезное применение.

Но ведь считается, что заядлые игроки сродни больным. Как алкоголики или обжоры. В этом случае моя бабушка была бы права. Каждый дурак может растратить свои деньги.

«Анонимные игроки» — это совершенно уникальная организация, буквально вернувшая к жизни десятки тысяч людей. Однако истории, которые рассказываются на их вечерних собраниях, как правило, весьма печальны.

Например: «Я играл, потому что мне нравился сам процесс игры. Я был без ума от игры. Она мне никогда не надоедала. Мне нравилось, что каждый раз нужно принимать ответственное решение. Иногда оно оказывалось правильным и приносило мне деньги. Мне почти физически нравилось ждать, угадал я или нет. Это ощущение, когда сосет под ложечкой... В конце концов я стал нечувствительным к проигрышам. Проигрыш перестал для меня что-то значить. Я играл для того, чтобы чувствовать биеениежизни».

Или: «Я помню, как поставил пять фунтов на лошадь, которая и доброго слова не стоила, а она выиграла. Послушайте, если Господь захочет, чтобы вы стали маниакальным игроком, то вы можете поставить шесть тысяч к одному и вы выиграете. Я начал с того, что каждую неделю ставил по пятерке. Вскоре я уже проигрывал по двести — триста фунтов в неделю».

Или вот еще: «Я никому не хотел причинять зла, но в моей компании было столько денег, а мне надо было выплачивать мои проигрыши. Мне казалось, что никто ничего никогда не узнает».

Некоторые считают, что выигрывающие игроки контагиозны. Может быть, и так. Но проигрывающие контагиозны без сомнения.

* * *

А теперь поговорим немного о «плохих» чудаках.

В феврале 1983 года «верховный жрец невидимой империи рыцарей ку-клукс-клана» пытался спастись от кредиторов под сенью статьи 11 Федерального кодекса о банкротстве.

В последнее время дух статьи 11 все больше и больше извращается. Некоторые американские компании поняли, что, прибегнув к ней, могут избежать практически всех проблем и сложностей. Когда оказалось, что презервативы «Щит Дальконы», производимые компанией «А. Х. Робинс», неэффективны, компания (не испытывая в тот момент ни.-малейших финансовых затруднений), использовала щит статьи 11 для защиты от своих забеременевших клиенток. Когда у «Континентал эйрлайнз» возникли трудности с профсоюзами, она прибегла к помощи статьи 11, чтобы разорвать трудовые соглашения. Поэтому неудивительно, что когда отделение ку-клуксклана из Батон-Руж, штат Луизиана, получило от налоговой инспекции счет на 8650 долларов за невыплаченные налоги, пени и проценты, то первым делом оно подумало о статье 11.

«Наши финансы не должны пострадать, — заметил «верховный жрец». — Эта статья поможет нам сохранить поступающие на наши счета деньги и в то же время заморозит наши обязательства. Но теперь уж прежнего нашего бухгалтера мы и на выстрел к себе не подпустим».

Следующая история про Мэрфи по прозвищу Серфинг.

Строго говоря, он не был миллионером со знаком минус, но потерянные им в 1964 году 410 тысяч долларов сейчас вполне позволили бы ему выполнить квалификационную норму.

Джон Роланд Мэрфи родился в 1937 году и почти двадцать лет значился под номером 024627 в тюрьме штата Флорида. Он был весьма одаренным скрипачом, довольно приличным игроком в теннис и любителем серфинга, но отказался от этого всего ради кражи драгоценностей. Начав с малого, он дошел до похищения драгоценностей на сумму пятьдесят тысяч долларов у актрисы Евы Габор в Майами в 1964 году. Она его опознала, но он так и не был осужден. Вскоре после этого он вошел в воровскую элиту, совершив одну из самых дерзких краж века.

Поздней осенью 1964 года Мэрфи с двумя своими друзьями приехал в Нью-Йорк и снял трехкомнатный номер в роскошном отеле на 86-й Западной улице, в трех кварталах от Музея естественной истории. В последующие несколько дней они посвятили посещению различных музеев, включая Музей Гугенхейма и «Метрополитэн». Всюду где могли они фотографировали выставочные залы и прикидывали, как можно туда пробраться. Но первым пунктом в их списке был зал драгоценностей Джона Пирпонта Моргана в Музее естественной истории.

Темной октябрьской ночью Мэрфи взобрался по внешнему фасаду здания (что само по себе было достаточно рискованно), а потом, и вовсе рискуя жизнью, направился по карнизу пятого этажа к незакрытому окну. Но по дороге (как это всегда случается в плохих кинофильмах) наткнулся на стаю спящих голубей, которые разлетелись в разные стороны и, как он позже признавал, до смерти его напугали.

Переведя дух, он подождал, пока музейный сторож осмотрит при свете фонаря все помещение, и проскользнул в комнату. Прячась за выставочными стендами, Мэрфи терпеливо дожидался, пока в небе над зданием не пролетит самолет. Под шум его моторов Мэрфи разбил витрину, в которой находилось то, что ему было нужно.

Затем, наполнив карманы сокровищами, среди которых были «Звезда Индии» (563 карата — в то время самый большой сапфир в мире), «Полночная Звезда» и «Рубин Делонгов», Мэрфи Серфинг поспешил обратно через окно на встречу со своими друзьями в баре на Таймс-сквер, чтобы освежиться парой рюмок.

В последующие двое суток они чувствовали себя баснословно богатыми, хотя у них и не было наличных денег на расходы.

А потом на их след напала полиция. Везению Мэрфи пришел конец.

Спустя несколько лет Роберт Конрад играл его в фильме «Люби мало, кради много». Но в то время Мэрфи уже отбывал срок за двойное убийство, и его благоприобретенная репутация жестокого убийцы не оставила камня на камне от бывшего романтического образа похитителя драгоценностей.

Если Мэрфи Серфинг провел большую часть своей жизни в тюрьме, потому что имел глупость стать преступником, а Джон де Лорен рисковал попасть в тюрьму, потому что имел глупость торговать кокаином, то некоторые миллионеры со знаком минус попадают за решетку, потому что имели глупость быть чересчур жадными.

Эмил Савундранайяган родился на Цейлоне в 1923 году. Он получил образование в престижной школе и прошел войну офицером. Затем он сократил свое имя до Савундра и стал скупать излишки армейского имущества и продавать их налево и направо. Однажды ему подвернулась партия фотоаппаратов, которые он быстро продал китайцам. Вернее, не так. Китайцы посмотрели образцы, немедленно заплатили за товар и вскоре действительно получили несколько тяжелых ящиков. Но когда они эти ящики вскрыли, то там не оказалось никаких фотоаппаратов, а... одни только кирпичи.

В 1950 году он повторил этот трюк при сделке на поставку бензина. Одна из его компаний, «Транс уорлд энтерпрайзис лтд.», подвизалась в роли посредника между цейлонским и бельгийским банками. За сделку ему заплатили 230 тысяч долларов, но потом оказалось, по часть документов контракта были подделаны.

Он сумел еще раз повернуть подобное же дело, когда занимался поставками риса португальскому правительству. Эта афера принесла ему чистых 240 тысяч долларов.

К июлю 1953 года он переехал с Цейлона в Лондон.

Там его наконец арестовали и было возбуждено дело об экстрадиции. Бельгийское правительство призывало восстановить справедливость. В это же время он перенес первый сердечный приступ. Английский суд вынес решение о выдаче его бельгийским властям, а бельгийский суд приговорил его к пяти годам заключения и к большому штрафу. Впрочем,

позже сумма штрафа была уменьшена, а в тюрьме ему пришлось провести только несколько месяцев, поскольку он был освобожден из-за слабого здоровья.

В 1958 году он объявился в Гане, где намеревался приобрести у тогдашнего правительства эксклюзивные права на добычу полезных ископаемых. Он зарегистрировал компанию под названием «Гана минералз корпорейшн», объявив, что ее капитал составляет пять миллионов фунтов. Но это дело кончилось публичным скандалом. Один из министров был вынужден уйти в отставку по подозрению во взяточничестве, а Савундру выслали из страны как нежелательное лицо.

Следующим местом его пребывания стала Коста-Рика, где он попытался скупить годовой урожай кофе. Местные банки выдали ему кредитов более чем на 560 тысяч фунтов, с которыми он благополучно исчез.

В конце концов он решил ступить на более благородную стезю и попробовать свои силы в страховании.

14 февраля 1963 года — в Валентинов день — на свет появилась «Файер ауто энд Марин иншуранс компани». Весь трюк состоял в том, что Савундра страховал тех, кого, кроме него, не застраховал бы никто. Его компьютеры были запрограммированы на все случаи жизни. В течение шестидесяти трех секунд можно было получить страховку для кого угодно. Даже если речь шла о страховке от автомобильной аварии какого-нибудь одноглазого и однорукого хронического алкоголика. Все дело было в том, что текст страхового полиса на машину включал положение, согласно которому компенсация не выплачивалась в случае, если «машиной управляли в условиях повышенной опасности или плохого состояния дорожного покрытия». Это положение, по сути дела, исключало компенсацию практически во всех случаях жизни, кроме тех, где явно прослеживалась рука Господня.

Но одноглазые и однорукие пьяницы не знали об этом. К тому же хотя взносы по этим страховкам и были очень высоки, но, кроме Савундры, этих людей вообще никто не соглашался страховать. И в последующие три года деньги в его компанию текли рекой.

Савундра присвоил сам себе несуществующую научную степень, установил на своем автомобиле поддельные номерные знаки, чтобы его меньше беспокоили полицейские, и приобрел некоторый вес в обществе, став заядлым яхтсменом. Он роскошно обставил свои дома и почти так же роскошно отделал свои офисы.

«Дома у меня два телевизора, — заявил он однажды одному коммивояжеру компании Ай-би-эм, — на яхте у меня двоярный мотор, и в офис мне нужно два компьютера».

Аренда этих двух компьютеров стоила четыреста фунтов в день, но Савундра глазом не моргнул.

Пока дела его шли прекрасно, он нанял юриста, что-бы с его помощью попытаться добиться дворянского звания. Этот юрист должен был выяснить, в какую сумму это может обойтись и кому придется заплатить. Примерно в это же время Савундра затеял переписку с премьерминистром Гарольдом Вильсоном, посылая ему письма, в которых распространялся на тему о том, какие они оба замечательные люди. Впоследствии, когда его бизнесу пришел конец, он написал Вильсону письмо с предложением национализировать все автомобильные страховые компании, и в первую очередь — «Файер ауто энд Марин».

Он всегда пользовался репутацией повесы и распутника, и, согласно одной из легенд, еще в бытность молодым офицером имел «кадиллак» со специально встроенной выдвижной лестницей, чтобы перебираться через стену казармы женской вспомогательной службы ВМС. Какое-то время его имя связывалось со скандалами Мэнди Райс-Дейвис и «Профьюмо». О нем даже поговаривали в связи с «железнодорожным ограблением века». По одной из версий он был «мозговым центром» этого дела, а по другой — занимался отмыванием добытых денег. Но доказать ни то, ни другое никто не сумел.

У него действительно было слабое сердце, и он умело этим пользовался, укрываясь в нужный момент в загородных санаториях и больницах. А иногда он, будучи весьма высокого мнения о своих артистических способностях, откровенно симулировал сердечные припадки, нагоняя страх на назойливых репортеров. После их ухода он быстро возвращался к жизни и заявлял перепуганным друзьям, что его игра была достойна «Оскара».

Считаясь убежденным католиком, он основал и финансировал мо«астырь «1а Цейлоне. Но при этом он хранил там и некоторые свои финансовые документы. Что может быть

надежнее? Когда у него начались неприятности, он послал настоятельнице телеграмму с распоряжением сжечь все бумаги. Говорят, что в ответ она телеграфировала: «Все документы - уничтожены. Молимся».

В 1966 году после аудиторской проверки компании «Файер ауто энд Марин» вскрылось, что около четверти миллиона английских автолюбителей оказались незастрахованными. По документам не хватало миллиона фунтов. Но по мере того, как аудиторы распутывали клубок финансов «х махинаций его компаний в Англии и Лихтенштейне, стало ясно, что общая сумма долга «Файер ауто энд Марин» достигает 2,25 миллиона фунтов. В течение года против Савундры и его партнера Стюарта де Куинси Уолкера было возбуждено дело о мошенничестве. Признавший себя виновным Уолкер был приговорен к пяти годам тюрьмы и штрафу в тридцать тысяч фунтов, а Савундра, отказавшийся признать свою вину, получил восемь лет тюрьмы и штраф в пятьдесят тысяч фунтов.

Он, который любил себя называть «натуральным черным англичанином» и «Господним волокитой», сидел теперь на скамьи подсудимых и плакался суду на свою бедность.

«Я всегда был нищ как церковная крыса».

Человек, который жил на улице Миллионеров в Хэмпстэде и приезжал на заседания суда в собственном «роллс-ройсе», был не в состоянии заплатить ни одного из своих личных долгов и судебный штраф. Он был признан банкротом в судебном порядке, и все его имущество пошло с молотка.

В 1974 году, выйдя на свободу после шести с половиной лет, проведенных в тюрьме «Скрабз», Савундра продолжал настаивать, что не виновен ни в каких незаконных махинациях.

«Когда вы, англичане, замечаете лазейку в законах,— говорил он, — вы пролезаете в нее на малолитражке. Я же проехал там на «роллс-ройсе».

Спустя два года он умер.

Оставшись верным себе до конца, он перед самой смертью продал за двести миллионов долларов свои владения на Шри-Ланка американцам под ракетную базу. Его единственным условием было, чтобы американцы именовали его жену королевой Северного Цейлона.

Но даже если индексировать с учетом инфляции все, что удалось украсть Мэрфи Серфингу, и прибавить к этому все, что ухитрился добыть и потерять Савундра, то все это и близко не подойдет к сумме, потерянной мировым рекордсменом среди банкротов Раджендрой Сетия.

Этот человек, которому в 1985 году исполнилось -тридцать семь лет, заслужил упоминания в Книге рекордов Гиннеса, объявив о личном банкротстве на сумму 170 миллионов фунтов.

В 1984 году разорилась компания под названием «ЭСАЛ коммодитиз». Она поставляла в Нигерию и Судан сахар и рис и приносила Сетии огромные прибыли. Но в 1983 году цены на рис резко упали и одновременно с этим упал спрос на сахар. А затем в Нигерии произошел правительственный переворот, приведший к свержению президента Шагари, с которым у Сетии было налажено весьма плодотворное сотрудничество. Вслед за этим последовали обвинения в незаконных валютных операциях, и всей деятельности Сетии в Лагосе пришел конец.

Попав в такой переплет, «ЭСАЛ коммодитиз» стала брать огромные кредиты. Открыв кредитные линии в нескольких банках, Сетия занимал в одном банке, чтобы выплатить задолженность другому. Падение в пропасть продолжалось, пока он не оказался в такой яме, откуда уже нельзя было выбраться. Многие из займов давались под личное поручительство Сетии, в том числе и заем на семьдесят миллионов фунтов из Пенджабского Национального банка, который является вторым по величине банком Индии. Среди кредиторов были также «Сентрал бэнк оф Индия», «Юпион бэнк оф Индия», «Эллайд Эрзб бэнк», «Ландон энд Оверсиз шугар компани», Национальное налоговое управление и печально известный «Джонсон Маттей бэнк», который впоследствии стал объектом спасательной операции «Бэнк оф Инглэнд». «ЭСАЛ» задолжала этому банку не то шесть, не то десять миллионов фунтов, в зависимости от того какая сторона считает.

Перед самым своим крахом «ЭСАЛ коммодитиз» хвастливо заявляла о своем трехсотмиллионном годовом обороте при основном капитале в пять миллионов фунтов. Вскоре выяснилось, что общая сумма долгов «ЭСАЛ» составляет 280 миллионов фунтов. Вдобавок Сетия лично был должен по различным обязательствам 170 миллионов фунтов.

Он был пятым сыном известного бизнесмена Соханлала Сетии. Два его старших брата также занимали видное место среди лондонских коммерсантов. Принадлежность к этой известной в деловом мире фамилии и диплом Лондонской школы экономики открывали ему широкие возможности для успешной карьеры в Сити. После окончания учебы он стал партнером в семейном джутовом бизнесе. В 1969 году он занял у своего отца десять тысяч фунтов и открыл собственное дело по торговле металлом. Говорят, что на этом он потерял пятьдесят тысяч фунтов. К 1973 году он решил окончательно выйти из семейного бизнеса. Его долю составила компания «Рассел файбер дилерз», которую он перепрофилировал на поставки сахара и риса. Прежде чем на мировом рынке упал спрос на сахар и его компания разорилась, он успел сделать миллионы. В последующие полтора года он пытался хоть как-то заработать на жизнь и играл на скачках до тех пор, пока его братья не пришли на выручку и не устроили его на выгодную работу в Нигерии. Там ему удалось установить обширные контакты и он опять занялся сахаром, создал «ЭСАЛ» и «со щитом» вернулся в Сити. Он теперь снова имел миллионы, расплатился со всеми своими долгами и зажил еще более роскошно и весело, чем прежде.

За какие-то несколько месяцев он купил три «роллс ройса», два «мерседеса», сорок или пятьдесят скаковых лошадей и персональный «Боинг-707». Компания «ЭСАЛ» заплатила за самолет 3,6 миллиона долларов и еще шестьсот тысяч за то, чтобы оборудовать в нем зал заседаний совета директоров, спальни, ванны с золочеными кранами, сауну и джакузи. Кроме этого, он купил дом в Хэмпстэде за три миллиона долларов, в который, впрочем, он так никогда и не въехал. Он обожал азартные игры и часто приглашал своих гостей к игральным столам в каком-нибудь шикарном частном клубе Лондона. При этом гости забирали себе выигрыши, а все их проигрыши оплачивал Сетия. Рассказывают, что один из таких вечеров обошелся ему в сто тысяч фунтов.

После крушения своей империи в январе 1984 года Раджендра решил, что для его здоровья лучше подходит климат южного побережья Испании, и в сопровождении нескольких директоров управляющих «ЭСАЛ» отбыл в добровольное изгнание.

Скотленд-Ярд выдал ордер на его арест.

Против него выдвигались обвинения по девяти пунктам, включая мошенничество, подделку документов и хищения.

Давая на своей арендованной вилле на побережье между Малагой и Марбеллой эксклюзивное интервью газете «Санди таймс», Сетия в ноябре 1984 года заявил, что он занят сейчас рядом новых проектов. Он также заявил, что собирается расплатиться со всеми своими кредиторами. К этому он добавил: «Я знаю, что впереди у меня великое будущее. И пусть мне придется пятнадцать лет ползти до него на карачках, но я добьюсь своего».

Не дожидаясь, пока сбудутся его мечты о великом будущем, он возвратился в Индию, и английское правительство немедленно потребовало его выдачи. Но индийские власти имели на это свое мнение. Они сами предъявили ему обвинение в мошенничестве и оставили в тюрьме дожидаться суда. Журналисту, который брал у него там интервью, он сказал: «Я скоро буду самым богатым человеком в мире». Судя по всему, Раджендра Сетия философски относится к постигшим его испытаниям, посвящая каждый день по несколько часов медитациям в молитвам.

«Все мои нынешние несчастья посланы мне Богом. Но я еще вернусь на сцену и я еще создам такое грандиозное дело, которое никогда не сможет лопнуть».

Обратите внимание на эти слова.

Возможно, их еще придется вспомнить.

БРАТЯ ШЛУМПФ И ИХ КОЛЛЕКЦИЯ СТАРЫХ «БУГАТТИ»

Сначала был телефонный звонок из Лондона в Базель.

«Что бы вы хотели узнать? — спросил он. — Когда вы хотите со мной встретиться?»

Он получил ответ на оба своих вопроса.

«Хорошо, — сказал он, — так и договоримся. Только напишите мне и напомните еще раз».

Письмо было написано и отправлено.

Ответ пришел в виде короткой записки, написанной от руки: «К сожалению, в это время меня не будет в городе. Прошу меня извинить».

Потом был еще один звонок из Лондона.

«Нет, — сказал он, — ничего не получится. Я уезжаю в путешествие. Мне очень жаль».

И в завершение этих несостоявшихся рандеву был еще один звонок, на этот раз из Базеля.

Трубку взяла женщина и спросила, кто у телефона. Услышав ответ, она сказала: «Одну минуту» и, забыв прикрыть рукой микрофон, прошептала мужу, что звонит тот человек из Лондона, но сейчас он в Базеле. «Не надо, — прошептал он, — скажи ему, что меня нет. Скажи, что я куда-нибудь уехал». «Возьми трубку, — прошептала она, — он здесь, в Базеле». И снова он отказывался, а она пыталась заставить его подойти к телефону.

Наконец после долгих перешептываний он все-таки взял трубку и с большой неохотой согласился назначить встречу на завтрашнее утро.

Геллерштрассе — одна из самых фешенебельных улиц в Базеле. Они жили в одном из современных кварталов. Лифт поднимался прямо в прихожую их огромной квартиры. Вежливый, но неулыбчивый человек в белой сорочке, синем пиджаке и ярко-желтом галстуке встретил меня у дверей.

Он был почти совершенно лыс, но его лицо украшали густые седые бакенбарды, а по ярким голубым глазам никак нельзя было сказать, что их обладателю восемьдесят лет.

Но если заглянуть в эти глаза поглубже, то становилась понятной причина всех наших несостоявшихся свиданий.

Фриц Шлумпф — это человек, который подозревает всех и вся.

Мюлуз нельзя спутать ни с одним из живописных и любимых туристами уголков Франции.

И тому есть причины.

Он не из тех французских провинциальных городков, которые славятся своим потрясающим сыром, или местным вином, или каким-нибудь знаменитым местным ресторанчиком. В этом промышленном городе в полудне езды от швейцарской и немецкой границ неприглядная современность стерла многие черты славного прошлого. Старики здесь доживают свой век, а молодежь всеми силами стремится уехать.

«Мюлуз — город достопримечательностей».

Так написано в рекламной брошюре местного туристического агентства.

Вниманию туристов предлагается зоопарк, парковые статуи, которые в ярком свете летнего солнца еще могут казаться достопримечательностями, но в остальное время года смотрятся довольно уныло, а также исторический музей, железнодорожный музей, музей пожарного дела, музей изобразительных искусств, ежегодный фестиваль музыки Баха и городской театр.

Но по сути своей Мюлуз остается фабричным городом, основным продуктом которого когда-то был текстиль. Возможно, поэтому там есть еще музей обоев и музей набивных тканей.

Однако сегодня Мюлуз занимает заметное место на карте Европы в основном благодаря тому, что там расположен Французский национальный автомобильный музей, хотя по большому счету он бы должен называться «Коллекцией Шлумпфа». Собственно, он и не может в полной мере считаться национальным музеем, потому что в настоящее время принадлежит городу Мюлузу и властям департамента, что, впрочем, не мешает ему быть достопримечательностью мирового значения.

Музей действительно потрясает.

В нем выставлены почти шестьсот антикварных автомобилей и других средств передвижения и представлены девяносто восемь различных марок автомобилей, а также самая полная в мире коллекция автомобильной продукции сорока автозаводов Франции с 1878 по 1950 год.

Если согласиться, что автомобили довольно точно отражают историю общества, то в музее перед нами предстает история общества — по крайней мере, европейского общества — за последние девяносто с лишним лет. Здесь можно увидеть шикарные туристические модели тридцатых годов, и модерн пятидесятых, участников гонок на «Гран-при» в двадцатые годы, и гоночные машины шестидесятых, «гордины» пятидесятых, и «мазерати» тридцатых годов. Коллекция «мерседесов» начинается с модели «39/75» 1907 года и заканчивается моделью «300 СС» 1956 года. Коллекция «бенцев» отражает успехи автомобилестроения за десять лет, начиная с 1890 года. Здесь также представлены машины компании «Панар и Левассор» начиная

с 1893 года, тогда как коллекция из двадцати шести «де диодов» охватывает период с 1901 по 1914 годы.

Здесь есть «Саж» образца 1906 года, «Эрме Симпле» 1904 года, «Санбим» 1920 года, «Тальбо Лондрэ» 1933 года, «Мэтис» 1924 года, гоночная модель «Сизэр Ноден» 1908 года, «Пикколо» 1906 года, «Более Трикар» 1896 года, «Равель» 1907 года, «Барре» 1912 года, «Маф» 1914 года, «Корре Ликорн» 1906 года, «Ле Ги» 1911 года, «Гладиатор» 1907 года, «Делонэ-Бельвиль» 1907 года, «МэйбэкЗеппелин» 1934 года, «Фуийарон» 1906 года, «Пежо 174» 1927 года, «Дековиль» 1903 года, «Дюфо» 1904 года и «Балло» 1921 года, участвовавшая в том же году на гонках «Индианаполис-500».

Здесь есть «роллс-ройсы» (все модели до середины тридцатых годов), «бентли» и «даймлеры» (один из которых принадлежал английской королевской семье), «испано-сюизы» и «лорен-дитрихи», а также «мэйбахи», «ле зебрес», «деляжи», «дарракки» и паровые автомобили компании «Гарднер Серполле».

Но главное — здесь представлены 123 модели «бугатти».

Это самое крупное собрание машин «бугатти» в мире, включающее совершенно уникальную модель «купе наполеон», на которой ездил сам Этторе Бугатти.

Музей представляет собой, пять крытых акров земли, где среди дорожек, мощенных красной плиткой, и 845 фонарей, представляющих собой точную копию фонарей с моста Александра III в Париже, стоят начищенные до зеркального блеска старинные автомобили.

Зрелище захватывает.

Оно настолько поразительно, что первой реакцией президента Франсуа Миттерана было: «Что за прихоть! Это достойно самого безумного Людвига Баварского».

На что Фриц Шлумпф гордо ответил: «Почему бы и нет? Это действительно прихоть. Мне льстит, что вы сравнили меня с королем Людвигом. Все в жизни нужно делать со страстью или не делать совсем».

Что и говорить, эта коллекция действительно была его страстью.

«В 1963 году компания «Бугатти» испытывала трудности. И я купил у них двадцать три классические модели «бугатти», включая «купе наполеон», две семицилиндровые машины и гоночный автомобиль, который участвовал в 24-часовой гонке в Ле-Мане в 1930 году».

Говорят, что он заплатил за эти машины, запасные двигатели и огромное количество запасных частей 120 тысяч франков (в то время это составляло десять тысяч фунтов или двадцать четыре тысячи долларов).

Среди этих запасных частей было двадцать три новеньких, в отличном состоянии компрессора компании «бугатти», из которых он заказал настенную композицию в виде инициалов «ЭБ».

«Она великолепна», — утверждает Шлумпф.

Хотя, откровенно говоря, она не столько великолепна, сколько нелепа. Поскольку многие серьезные коллекционеры готовы отдать все на свете за один лишь запасной компрессор компании «Бугатти», которые, кажется, являются одними из самых редких коллекционных предметов на земле.

«Затем у одного человека из Чикаго я купил еще тридцать машин. В этом собрании оказалась вторая модель «ройял». Владелец этой коллекции Джон Шекспир запросил за нее 105 тысяч долларов. Шлумпф предложил семьдесят тысяч. Сошлись они где-то посередине.

Закупочная вакханалия продолжалась.

На протяжении всего 1960 года на заводы Шлумпфа во Франции приходили по железной дороге партии старинных автомобилей. Некоторые модели сгружались с платформ только ночью. Каждая из машин была укутана в брезент. Доставка грузов осуществлялась в атмосфере такой таинственности, как будто все это происходило в детективном романе. Тут была и колючая проволока, и сторожевые собаки, и мощные прожектора. Около сорока рабочих, с которых была взята подписка о неразглашении тайны, занимались реставрацией этих машин. Рассказывают, что Фриц Шлумпф лично объезжал эти объекты на велосипеде, неустанно блюдя меры безопасности. Однажды, застав одного из рабочих при попытке подомотреть, какие машины прибыли с новой партией, он оштрафовал его на крупную сумму. Согласно другой версии, он прямо на месте уволил его.

«На этот музей у меня ушло тридцать лет жизни. Я посвятил его памяти моей матери, которая родилась в Мюлузе».

Однако за десять лет с 1966 по 1976 год только тридцати трем избранным было позволено посетить музей.

«Я просто не хотел пускать туда кого попало».

А затем он лишился своей коллекции.

Ее у него отобрали.

Хотя он утверждает, что ее у него украли.

Эти два брата совершенно непохожи друг на друга.

Фриц - неприветлив, Ганс — довольно общителен. Фриц может быть весьма надменным, а Ганс всегда готов уступить брату первые роли. Фриц безумно любит автомобили, а Ганс лучше чувствует себя на природе.

В Мюлузе рассказывают, что Ганс когда-то держал голубятню на заднем дворе их особняка. Он души не чаял в своих голубях и особенно любил смотреть, как они летают над их именем. Что касается Фрица, то его больше беспокоило, что голуби гадят па скульптуры парка, и он заставил Ганса продать птичек.

Еще рассказывают об их кроватях. Фриц любил спать на огромном ложе, которое вдобавок стояло на возвышении. Тогда как Ганс предпочитал узкую односпальную кровать в небольшой комнате.

И в бизнесе они были совершенно разными людьми. Фриц в качестве генерального директора своей компании держал всех и вся в ежовых рукавицах, лично подписывал каждую бумажку, устраивал бурные разносы своим сотрудникам и на все имел собственное мнение. Ганс занимался кадровыми вопросами, часто бывал на производстве и любил поговорить с сотрудниками о том о сем.

Ганс родился в Италии в феврале 1904 года под именем Джованни Карло Витерио Шлумпф. Фриц родился там же в феврале 1906 года под именем Федерико Филиппо Аугустино Шлумпф. Их отец был швейцарцем, а мать — француженкой. Сразу после рождения Фрица семья переехала в Мюлуз. Окончив школу, Ганс начал работать в банке, а Фриц занялся изучением текстильного дела. В 1935 году братья объединили свои капиталы для производства шерстяных изделий. А потом-пришла война и немецкая оккупация.

Точно известно, что в это время братья Шлумпф сотрудничали с оккупационными властями и поставляли немецкой армии текстильные изделия. Над их фабриками развевался нацистский флаг. Но любопытно, что рядом с ним оставался висеть и швейцарский. Не менее точно известно, что стены некоторых фабричных помещений украшали фотографии Геринга и Геббельса. Поговаривают, что после неудачного покушения на Гитлера в 1944 году братья даже послали ему поздравительную телеграмму.

Когда война окончилась, их обвинили в сотрудничестве с оккупантами. В апреле 1946 года на их имущество был наложен временный арест и началось расследование. Фриц оправдывался тем, что порой обстоятельства заставляют с волками жить и по-волчьи выть. Тогда как в одном из отчетов говорилось, что братья Шлумпф слишком буквально воспринимали выражение «цель оправдывает средства» и готовы были сотрудничать с кем угодно, только бы продолжать делать свой бизнес. Но их рабочие тогда еще горой стояли за хозяев. 97% рабочих в 1946 году подписали петицию в их защиту, в которой утверждали: «У нас никогда не было таких прекрасных, понимающих и заботливых руководителей».

Известный текстилепромышленник Бернар Тьериг, назначенный правительством освобожденной Франции разобраться в деятельности братьев Шлумпф во время войны, исходил из того, что они действительно сотрудничали с немцами, но отнюдь не были одиноки в этом сотрудничестве. Он дал рекомендацию не подвергать братьев судебному преследованию. Но его рекомендация во многом основывалась на том, что братья Шлумпф, являясь швейцарскими гражданами, не подлежат преследованию по французским законам.

Им возвратили их имущество, и братья Шлумпф постарались забыть об этой истории.

Но спустя несколько лет их имена вновь попали на первые полосы газет в связи с тем, что первая жена Фрица, Паула (мать их умственно отсталой дочери, которая умерла в раннем детстве), предстала перед судом по обвинению в убийстве своего любовника. Фриц давал

показания в ее пользу. Ее приговорили к восьми годам заключения, и пока она отбывала наказание, супруги развелись.

С 1946 по 1957 годы братья Шлумпф расширили свою империю, присоединив к ней еще четыре текстильных концерна. С тем же упорством, с каким они отказывались приносить какие-либо извинения за свою деятельность во время войны, они отказывались присоединиться к местным промышленникам, чтобы составить единый фронт против иностранных конкурентов. Их интересовало только одно: превратить свое дело в крупнейшее текстильное предприятие во Франции.

А затем, в 1957 году, умерла их мать.

Фриц и раньше понемногу коллекционировал машины и даже участвовал в местных любительских ралли, но после смерти Жанны Шлумпф что-то в нем надломилось. Только этим можно объяснить ту одержимость, с которой он начал собирать автомобили. Оба брата очень тяжело переживали смерть матери. Но у Фрица, который всегда более откровенно выражал свои чувства, горе как бы открыло клапан его тайной страсти. Он стал покупать буквально каждую старинную машину, которая только попадется ему на глаза. Он задумал собрать самую замечательную в мире коллекцию автомобилей и посвятить ее памяти своей матери.

Он потратил целое состояние на покупку и реставрацию автомобилей и на переоборудование одной из фабрик в Мюлузе под автомобильный музей.

«Каждый день я проводил с машинами по крайней мере два часа. Так продолжалось тридцать лет. Это было моей жизнью».

Машины так захватили его, что это стало сказываться на его отношении к семейному бизнесу.

Первые признаки надвигающейся беды появились в начале семидесятых годов, когда недовольные профсоюзы провели несколько весьма бурных демонстраций протеста. Во время одной из них они даже сожгли чучело Фрица.

Вскоре текстильный рынок резко пошел на спад.

«В 1974 году во всем мире разразился кризис текстильной промышленности. Он затронул всех. Не только меня одного. Это было очень трудное время. Спрос на нашу продукцию резко упал, в то время как себестоимость и зарплата подскочили до сумасшедших высот. Профсоюзы тоже добавляли масла в огонь. Все вышло из-под контроля. И в конце концов я решил, что с меня хватит».

Он объявил о своем намерении закрыть фабрики и целиком посвятить себя музею.

Профсоюзы, которым было отнюдь не с руки резкое увеличение числа безработных, тогда как ее уровень в департаменте и без того был достаточно высок, обвинили братьев Шлумпф в том, что они недостаточно эффективно управляют своими фабриками и растрачивают капиталы компании на новые приобретения для автомобильной коллекции. Фриц и Ганс предложили продать свои четыре фабрики любому желающему за символическую цену в один франк при условии, что новый владелец примет на себя обязательства по выплате их долгов, которые в то время достигали около шестидесяти миллионов франков (тогда это равнялось пяти миллионам фунтов или двенадцати миллионам долларов).

Покупателей не нашлось.

«Когда мы оставили свой бизнес, мы имели положительный баланс по всем показателям. Когда профсоюзы подали на меня в суд и потребовали аудиторской проверки, то назначенные судом аудиторы вынуждены были признать, что все наши балансы сходятся с положительным сальдо. И только когда ликвидаторы стали распродавать наше имущество по бросовым ценам, встал вопрос о задолженности».

«Шлумпф групп» была предложена к продаже, и известный французский предприниматель Альбер Салах был назначен, чтобы помочь компании выбраться из кризиса. Он видел выход из ситуации во включении стоимости музея в стоимость имущества, подлежащего продаже для выплаты долгов. Он встретился с Гансом Шлумпфом и объяснил ему, что если коллекцию автомобилей объявить имуществом компании, то можно будет найти деньги для реанимации текстильного производства. Саллану казалось, что это вполне приемлемое решение вопроса. Он даже рассказал Гансу про одного коллекционера картин, который при помощи своей коллекции сумел не только спасти свою компанию, но и создать музей, которому было присвоено его имя.

Но, как вспоминает Саллан, он не смог заставить братьев принять его точку зрения.

«Они твердо решили закрыть свои фабрики. Причем им казалось, что в этом случае они сумеют сохранить свою коллекцию машин. Им и в голову не приходило, что после банкротства их компании им могут не позволить сохранить их личную собственность. На меня они произвели впечатление не слишком дальновидных людей».

В октябре 1976 года разочарованные и ожидающие массовых увольнений рабочие захватили фабрики компании. Братья Шлумпф вместе с подругой Фрица (которую он называет своей женой) и их дочерью были вынуждены искать убежища на своей вилле в Мальмерспахе.

Тогда профсоюзы организовали осаду виллы, окружили дом и продержали братьев в заточении полных трое суток.

«Наконец я решил, что хорошего понемножку, — рассказывает Фриц, — и вызвал полицию».

На рассвете следующего дня на место происшествия прибыли вооруженные подразделения французской полиции, чтобы освободить Шлумпфов и доставить их в Мюлуз, откуда они на такси уехали в Базель.

К тому времени об этих событиях уже писала вся мировая пресса. Повсюду публиковались рассказы о том, как Шлумпфы, подобно беглым преступникам, под покровом ночи чудом сумели ускользнуть в Швейцарию.

«Это неправда. Мы спокойно уехали 2 октября 1976 года. Никто не чинил нам никаких препятствий».

Еще задолго до всех этих неприятностей в городском совете Мюлуза облизывались, глядя на их коллекцию автомобилей, и время от времени кто-нибудь из отцов города заговаривал с Фрицем Шлумпфом о том, как было бы прекрасно, если бы он завещал ее городу после своей смерти.

«Я всегда отвечал отказом на такие предложения. Это был мой музей. Он принадлежал мне. А что с ним произойдет потом, я буду обдумывать тогда, когда настанет это «потом». Впрочем, я собираюсь дожить до ста лет.

Сейчас мне восемьдесят, так что впёреди еще двадцать. А после этого музей перейдет к моей жене и дочери».

Спустя восемь дней после их отъезда из Франции к нему прибыла еще одна делегация из Мюлуза.

«Они сказали мне, что если я подарю музей городу Мюлузу, департаменту Верхний Рейн и Франции, то все мои проблемы будут решены в два счета. Я послал их по матери и выставил за дверь. Они приходили еще три раза. Они пытались меня шантажировать. Вы же понимаете, без меня не было бы музея, а без музея город Мюлуз — ничто. Он известен сейчас во всем мире только благодаря мне».

Вот в этот-то момент профсоюзы и подали на братьев в суд, обвиняя их в том, что они использовали деньги компании на содержание музея.

Французские власти выдали ордер на их арест. «Профсоюзы попили на это, чтобы лишить нас возможности искать защиты у французского правосудия. Они предъявили мне обвинение в том, что мы использовали деньги, принадлежащие компании, чтобы вкладывать их в музей, тогда как, по их представлениям, я должен был вкладывать эти капиталы в то, чтобы спасти компанию. Ордер на арест был выдан на основании обвинения в злоупотреблении фондами компании. Нас обвиняли в том, что мы неправильно распорядились нашими личными состояниями, нашими компаниями и что собрание машин было приобретено на деньги компании. Это совершеннейшая ложь. Нам принадлежало двадцать пять компаний, но ни единого автомобиля не было куплено на их деньги. Все покупалось на наши личные средства, и я могу это доказать. Но моим адвокатам даже не дали подать протест против судебного преследования на том основании, что мы якобы скрывались от правосудия. Нам вменялось в вину, что мы уехали из Мюлуза в Базель. Вы не поверите, но в течение десяти лет французские судебные инстанции притворялись, что не знают нашего адреса».

Сначала до банкротства довели компанию, а потом и ее владельцев.

«Меня объявили банкротом в судебном порядке. Им было необходимо это сделать, чтобы обобрать нас до нитки. Все шло как по писаному».

В этот момент рабочие и заняли музей. Они взломали ворота и объявили его «Народным музеем». Они заявляли, что коллекция принадлежит им. Они водили посетителей по огромным залам, где стояли машины, покрытые слоем пыли, рассказывали, как в один прекрасный день коммунизм победит во Франции, и сравнивали стоимость каждой машины со своей месячной зарплатой.

«Все это произошло совершенно неожиданно, — объясняет Фриц. — Нам и в голову не приходило ожидать чего-то подобного. Моя мать родилась в Мюлузе, и автомобили я собирал в память о ней. Мы не могли так просто собрать машины и уехать. Ведь их там было 560 штук. Как я мог их вывезти оттуда? Пришлось бы выстроить их в сплошную колонну длиной в пять километров. Это было невозможно. И не забывайте, что все мои машины очень старые. Их нельзя выводить на дорогу в снег или в дождь. Но даже если бы все это и удалось сделать, то где бы я нашел помещение в двадцать тысяч квадратных метров, чтобы их выставлять. Наш выставочный зал действительно бал то что надо. Такое помещение сразу не найдешь».

Он добавляет, что в течение многих лет к нему поступали предложения из разных стран перевести свой музей к ним. Испанские власти еще при режиме Франко предлагали ему перебазироваться в Мадрид. Среди других были также предложения из Италии и Аргентины.

«Если бы я создал этот музей в Швейцарии, я бы сейчас горя не знал. Но что я мог поделать? Ведь моя мать родилась в Мюлузе. Да потратить я свои деньги на яхту или на имение на Ривьере, у меня не было бы никаких проблем».

В его словах звучит ирония. Даже генеральный секретарь мэрии Мюлуза, некий месье Гесслер, согласен с тем, что если бы Шлумпфы потратили свои деньги на какой-нибудь замок в Испании, они не понесли бы таких потерь.

«Все, что касалось музея, они держали в секрете. С ними было трудно войти в контакт. Похоже, они ни о ком и ни о чем не желали знать, кроме своего музея. Еще в 1967 или в 1968 году тогдашний мэр был готов вложить в музей миллион франков и при этом даже не просил включить муниципалитет в число владельцев музея. Все, чего мы тогда добивались, это чтобы после смерти братьев музей был завещан городу. Но они сказали «нет». Им предъявили обвинение в том, что они злоупотребляли капиталами своей компании, вкладывая их в музей. Но совершенно очевидно, что без этого не было бы и самого музея. В конце концов они могли бы потратить свои деньги каким угодно способом и вопрос тогда бы вообще не стоял».

В этом Фриц совершенно согласен с официальными властями.

«В законодательстве ничего не сказано о том, что нельзя растратить свои деньги на азартные игры в Монте-Карло, или на женщин, или на что-нибудь еще. И если бы мы сделали что-то подобное, то с нами ничего бы не случилось. Но мы потратили свои деньги на музей, и вот вам результат».

Гесслер подходит к делу более философски и объясняет, что отчасти проблемы братьев возникли из-за того, что они отказывались следовать общепринятым правилам игры.

«Они никогда не входили в общество предпринимателей Мюлуза и никогда ни с кем из них не водились. В каком-то смысле к ним относились как к чужакам, которые так и не стали своими в кругу местных богатых промышленников. Я думаю, это оттого, что они оба были весьма своеобразными людьми. На редкость своеобразными. И всегда держались особняком».

Фриц согласен и с этим.

«Конечно, мы никогда не были членами Торговой палаты или другой подобной ассоциации. У нас не было на это ни времени, ни желания. Каждое утро в пять часов мы уже были на фабрике. Мы работали по шестнадцать часов в день, и каждый день после обеда я уходил в музей. За сорок лет я только три раза брал отпуск. От работы не стареют. Стареют от безделья. Мне завидовали, потому что я был иностранцем, швейцарцем, богачом и мог послать любого куда подальше. Все просто умирали от зависти. Нам принадлежало четвертое во всей Франции и самое крупное в Эльзасе мануфактурное производство. В течение пятидесяти лет мы обеспечивали работой местное население. На нас работало 2200 человек. А профсоюзы взяли и разрушили все это».

По словам Гесслера, другой проблемой было то, что братья чересчур покровительственно относились к своим сотрудникам.

«У них всегда были неприятности с рабочими. Каждый знает, что многие годы они считались очень хорошими работодателями, которые заботились о своих рабочих. Но то, как

опи это делали, их чрезмерная опека, уже не устраивало людей в послевоенные годы. Эту роль взяли на себя профсоюзы. Шлумпфы были людьми старой закалки. Все хорошо знали, что на братьев можно было рассчитывать, если нужно отвезти в роддом жену. Но времена меняются. Если бы это было не так, то братья Шлумпф были бы сейчас национальными героями».

Вот тут Фриц возражает. Он считает, что причиной их неприятностей была вовсе не отеческая опека рабочих и что такое отношение к сотрудникам не может «выйти из моды». Их компания строила для своих рабочих жилые свои счет коллективные выезды на природу; Компания же снимала для них рестораны на Рождество, и дед-мороз раздавал подарки всем без исключения.

«Мы хорошо относились к нашим работникам. И у нас с ними были прекрасные отношения, пока не появились эти профсоюзы и не испортили все. Профсоюзные боссы заявляли рабочим, что даже если хозяин и прав на все сто процентов, то все равно нужно все делать поперек, потому что с любым хозяином надо бороться и никогда не признавать его правоту».

Но многие сотрудники компании вспоминают об этом несколько иначе. Они утверждают, что отеческая забота братьев Шлумпф была только вывеской, за которой скрывались прижимистость (особенно в отношении размеров зарплаты), заносчивость и авторитаризм. Находятся и такие, кто рассказывает, что Фриц имел привычку шпионить за своими сотрудниками сквозь отверстия в крыше здания.

При таких обвинениях Фриц впадает в негодование.

«Эти дерьмовые профсоюзы настроили моих рабочих против меня! То, что город Мюлуз сделал по отношению ко мне и к моему брату, иначе как позором и бесстыдством не назовешь».

И не он один придерживается такого мнения.

Самое интересное, что с ним вполне солидарен человек, который расследовал деятельность братьев во время войны, Бернар Тьер-Миг.

В 1981 году, когда ему уже было семьдесят восемь лет, он заявил одному репортеру, что, по его мнению, со Шлумпфами поступили бесчестно. И это после того, как он отказывался публично высказываться о братьях в течение всего времени, которое прошло со дня окончания его расследования. Он сказал, что Шлумпфы обанкротились не потому, что растрачивали фонды компании, а потому, что европейская текстильная промышленность перестала быть конкурентоспособной на мировом рынке. Впрочем, он отнюдь не считал Шлумпфов хорошими администраторами.

«Но ничего из того, что они сделали, не заслуживает того, чтобы конфисковать их машины. То, что произошло после их банкротства в 1976 году, было сделано с одной целью: купить их коллекцию по возможно низкой цене. И все это очень дурно пахнет».

* * *

Не сумев завладеть музеем иными способами и отлично понимая, какие перспективы он сулит для туристского бизнеса, городские власти Мюлуза и департамента Верхний Рейн решили для достижения своей цели воспользоваться банкротством братьев. Они выкупили музей у ликвидаторов, после того как некие «эксперты» оценили его в сорок четыре миллиона франков. Город и департамент собрали необходимую сумму и заявили о своем праве на коллекцию.

Но оценить такую выдающуюся коллекцию не так просто, как казалось французским судебным инстанциям.

Фриц Шлумпф утверждает, что сегодня она стоит более шестисот миллионов франков, что составляет более - шестидесяти миллионов фунтов, или девяносто миллионов долларов.

Но когда кто-нибудь утверждает, что такая-то коллекция стоит столько-то и столько-то, то напрашивается вопрос: стоит для кого?

И вот здесь французские власти все очень хорошо продумали.

Первым делом, еще до того как коллекцию оценили, она была объявлена историческим памятником. И таким образом, согласно строгим французским законам, ее теперь нельзя было вывезти из страны. Ей надлежало непременно остаться во Франции. Это сразу сузило круг потенциальных покупателей. Суд также вынес постановление, что вся коллекция должна быть продана в одни руки, а не распродана по отдельности, и запретил выставлять ее на открытом аукционе. Все это сократило количество желающих купить коллекцию до одного покупателя консорциума, состоявшего из городских властей Мюлуза, департамента Верхний Рейн,

Торговой палаты Мюлуза и местных туристических бюро. Французский суд попросту не дал возможности ликвидаторам получить за коллекцию ту {настоящую!} цену, которую она могла бы собрать на международном аукциона.

На международном рынке только восемь принадлежащих Шлumpf различных моделей «бугатти» выпуска 1932 — 1935 годов могли бы быть оценены в сорок четыре миллиона франков. Не так давно на аукционе «Сотбис» была продана пятьдесят пятая модель «бугатти» за 420 тысяч фунтов. Это составляет пять миллионов новых франков. Французские же эксперты оценили все восемь пятьдесят пятых моделей «бугатти» только по шестьдесят тысяч франков каждая, хотя все автомобили на международных аукционах ценятся по разному, в зависимости от исполнения одной и той же модели.

А в коллекции еще были и сорок первые модели «бугатти ройял».

Первый такой автомобиль был выпущен в 1927 году и предназначался испанскому королю Альфонсо XIII. Он (автомобиль) вполне заслуживает, чтобы его внесли в Книгу рекордов Гиннеса, как самый большой легковой автомобиль в мире. Его длина составляет 22 фута (6,7 метра), причем треть его длины составляет капот. Сорок первая модель имела восьмицилиндровый двигатель объемом в 12,7 литров, а отделанный с невероятной роскошью салон вмещал шестерых пассажиров. Эта модель развивала скорость до 120 миль в час.

Было выпущено всего шесть машин этой модели. Четыре из них находятся в США, а остальные две — в коллекции Шлумфа.

Настоящую цену «бугатти ройял» установить относительно легко. Одна из этих машин (из знаменитой коллекции Харра), была продана в 1986 году на открытом аукционе в Рено, штат Невада. Опытные коллекционеры старинных машин предсказывали, что ее цена может колебаться от четырех до шести миллионов долларов. Впрочем, никто бы не удивился, если б ее купили и за более высокую цену.

На аукционе цена подскочила до невероятной цифры — восемь миллионов долларов, что в то время составляло шесть с половиной миллионов фунтов.

В ноябре 1987 года на лондонском аукционе была продана еще одна «бугатти ройял», принадлежавшая гонщику и яхтсмену Бриггсу Каннингэму. Если перевести ее цену в доллары по тогдашнему курсу, то она составит рекордную цифру в 9,6 миллиона.

Между тем один из автомобилей «бугатти ройял» из коллекции братьев Шлumpf, представляет собой модель «купе наполеон» 1930 года выпуска, и некоторые специалисты утверждают, что она является самой престижной машиной в мире.

Можно только гадать, сколько она может стоить.

Это уникальный автомобиль. Настоящее произведение искусства. Этторе Бугатти делал его для себя. Капот занимает почти две трети длины машины, и надколесные закрылки красиво сходят на нет вдоль всего корпуса машины. Пропорции автомобиля идеальны, линии — элегантны. Салон поражает невиданной роскошью. Два передних сиденья предназначаются для водителя и, возможно, слуги, а за ними расположены два сиденья для монсиньора Бугатти и его спутника.

Даже притом что эту машину нельзя вывезти из страны, она тем не менее является самым дорогим автомобилем в мире. Даже по самым скромным оценкам экспертов эта машина на международном аукционе могла бы стоить вдвое больше, чем любая другая сорок первая модель.

Все это заставляет считать оценку коллекции французскими экспертами просто смехотворной.

«Прежде чем оценить мою коллекцию, — вспоминает Шлumpf, — они стали распространять слухи, что эти автомобили уродливы, бесполезны, плохо отреставрированы и вдобавок многие из них являются подделками. Чего только они не наговорили, чтобы сбить цену. И вот они добились своего. Сейчас это самый красивый музей в мире, самая лучшая коллекция в мире. То, что в свое время называли бесполезным и уродливым, стало сенсацией. Я хочу еще раз сказать вам, что без Фрица Шлумфа не было бы никакого музея. А без этого музея никто бы и не знал, что на свете есть такой город Мюлуз».

Одним из экспертов, назначенных французским судом, был Эрве Пулэн, парижский аукционер, специализировавшийся на полотнах старых мастеров, французской мебели, восточной керамике и современной скульптуре.

Пулэн провел в Мюлузе три месяца, после чего провозгласил: «Многие из машин не имеют музейной ценности, а некоторые к тому же являются подделками».

Это, очевидно, относилось к сорок первой модели «бугатти ройял», копию которой заказал сам Шлумпф, но которая так и не была доделана до конца.

«Некоторые модели «мерседесов» из этой коллекции производят впечатление низкопробных имитаций. Все это больше напоминает гараж, а не музей».

Шлумпф, естественно, реагирует на такие заявления с возмущением, типичным для любого коллекционера старинных машин.

«Он обычный аукционер и ничего не понимает в старинных автомобилях. Но пасторальный цирк начался, когда для осмотра «бугатти ройял купе наполеон» прибыл некий месье Шапелон, инженер парижского Музея искусств и ремесел. Он попросил поднять крышку капота, чтобы осмотреть двигатель длиной в один метр. В отчете он должен был указать количество цилиндров, но принял за них свечи зажигания, сосчитал их и написал, идиот эдакий, что там шестнадцать цилиндров. Это же скандал! Бугатти ставил на каждый цилиндр по две свечи, и Шапелону следовало бы это знать».

Чтобы доказать свою правоту, Шлумпф в 1981 году обратился за помощью к Кристиану Юэлю, единственному во Франции специалисту по старинным машинам, который был аккредитован при апелляционном суде, и к международной аукционной фирме «Кристис».

«Юэль подошел к оценке коллекции профессионально, добросовестно и честно — он оценил ее в 307 миллионов франков. Но и это был не предел, потому что «Кристис» оценила ее в 325 миллионов франков. Это позор, что нам пришлось отдать нашу коллекцию за бесценок. Это была просто хорошо организованная кража».

В числе экспертов «Кристис», которые привлекались для оценки коллекции, был Роберт Брукс. И он, ни секунды не сомневаясь, называет эту коллекцию феноменальной.

«Я не знаю другого такого коллекционера и другой такой коллекции. Она абсолютно уникальна и великолепна. В ней представлены потрясающие экземпляры. Она, несомненно, является одной из самых удивительных коллекций в мире».

Но сколько она может стоить сегодня?

Он не берется назвать точную цифру.

«Давайте договоримся так. Я не могу назвать вам цену «купе наполеон», так как она принадлежит коллекционеру, с которым сотрудничала наша фирма, и поэтому мы не вправе разглашать результаты нашей оценки. Но, на мой взгляд, и я полагаю, что многие со мной согласятся, «купе наполеон» является одной из двух самых дорогих в мире автомобилей класса «ройял». Всего существует шесть автомобилей этого класса. Эта машина — одна из двух наиболее ценных. Многие считают, что она самая ценная. И конечно же, она стоит гораздо дороже, чем рлин де вояж», которая была продана на распродаже коллекции Харра».

Однако Брукс добавляет, что за последние несколько лет цены на старинные машины резко возросли, с ты пор как Юэль и «Кристис» проводили оценку коллекции.

«Спрос на люксовые марки автомобилей сильно возрос, и они теперь продаются по таким ценам, что и представить себе трудно. Машина стоимостью в миллион фунтов теперь уже не такая редкость, какую раньше человек мог за всю свою жизнь ни разу и не увидеть. Я все больше убеждаюсь в этом. А уж машины за миллион долларов можно увидеть чуть ли не на каждом шагу. Но как бы то ни было, поскольку некоторые модели «бугатти» на свободном рынке стоят по миллиону фунтов, не трудно представить себе действительную стоимость всей коллекции Шлумпфов».

В начале восьмидесятых годов во Франции вышли две книги, посвященные братьям Шлумпф. Одна повествовала об их банкротстве. Вторая рассказывала об их коллекции.

Неудивительно, что Фриц Шлумпф имеет претензии к обеим.

Книга «Дело братьев Шлумпф» была написана двумя мюлузскими журналистами — Франсисом Лаффоном и Элизабет Ламбер. У нее имеется подзаголовок: «Тайны самого знаменитого музея в мире». Лаффон и Ламбер не скрывают своих симпатий к левым политическим движениям и весьма добродушно относятся к профсоюзам.

Вот что в частности они пишут: «Личная жизнь Фрица и Ганса была не такой, как у других людей. Она представляла собой странную смесь сверхмистического поклонения перед

«дорогой мамочкой» с театральными сценами, достойными дешевых водевилей. Эти старики, со своими стариковскими причудами, были ведомы вполне земными страстями. Они могут сердиться на вас, могут улыбаться вам, но ни то, ни другое не вызовет вашей симпатии».

Вот что на это отвечает Фриц: «Он (Лаффон) — заурядное ничтожество. Однажды он пришел в мой дом без галстука и я вышвырнул его вон. А он за моей спиной написал книгу обо мне и заработал на этом деньги».

Книга «Коллекция Шлумпфа. Гениальное безумство» представляет собой дорогой, роскошно иллюстрированный, большого формата том, который по сравнению с книгой Лаффона и Ламбер производит гораздо более благоприятное впечатление, главным образом потому, что текст в ней сведен к минимуму, а преобладают многочисленные фотографии автомобилей. Предисловие было написано Жаном Панаром... да-да, тем самым, из «Панар и Левассор»... который является президентом Французского автомобильного клуба и вице-президентом Ассоциации музеев. Прямо в тексте предисловия помещена его цветная фотография, на которой он улыбается, сидя за рулем принадлежащего музею двухместного гоночного «панар-левассора» 1908 года выпуска.

На это Фриц реагирует с особым раздражением: «Это моя машина, а он расселся в ней, как в своей собственной!»

Впрочем, почти все, что произошло с музеем, начиная с того дня, когда рабочие открыли «Народный музей» и тем более когда в 1982 году там был официально открыт «Национальный музей», вызывает раздражение Фрица.

«Когда они открывали музей, они разрезали красную ленточку прямо перед портретом моей матери. Они не имели нрава делать это в таком месте. Стыд и срам! Там были и профсоюзы. Пели свой «Интернационал». И никто ничего не сказал. Ни один человек. Они украли мою коллекцию, которая сегодня стоила бы шестьсот миллионов франков, и еще позволяют себе распевать. Как бы я хотел надавать им всем хороших пинков под зад!»

С того самого дня в октябре 1976 года, когда они покинули Францию, Ганс, Фриц, его жена и дочь живут в Базеле. Первые шесть лет они занимали роскошные номера на верхнем этаже «Трех королей» — одной из самых престижных гостиниц Швейцарии. Потом каждый из братьев купил себе квартиру. Сейчас Фриц с женой живут на верхнем этаже современного здания. В его квартире огромный балкон, комнаты заставлены антикварной мебелью, застелены персидскими коврами и завалены всякими безделушками, напоминающими о добром старом времени. Фриц и его жена не производят впечатления людей, обиженных на весь белый люд, но тем не менее они не преминут рассказать, что для того, чтобы вывезти свою собственную мебель из Франции в Швейцарию, им пришлось выкупить ее у ликвидаторов на открытом аукционе.

К сожалению, ни одна из машин его коллекции по решению суда не разрешена к аукционной продаже, и он не может надеяться выкупить их таким же способом. Возможно, это решение для того и принималось. На вопрос, есть ли у него сейчас какие-нибудь старинные автомобили, он нерешительно отвечает: «М-м-м-м... да». И сразу уводит разговор в сторону, явно не желая входить в подробности и обсуждать с первым встречным, какие у него есть машины и где он их держит. Гораздо более охотно он рассказывает о своих новых автомобилях.

«Моя жена ездит на «Мерседесе-190», и у нас есть еще «Мерседес-500». А у меня — «феррари теста росса». Это самая лучшая машина в мире. Она может делать триста километров в час, и я гоняю на ней под двести. Почему бы и нет, ведь я еще достаточно молод».

Он утверждает, что еще достаточно молод, чтобы продолжать бороться.

Но он достаточно умудрен годами, чтобы сознавать, что легкой победы ожидать не приходится.

Когда музей (который и поныне расположен в здании фабрики, когда-то принадлежавшей компании Шлумпфов «ХКС») был занят рабочими, то они обнаружили бухгалтерские книги и счета, с помощью которых, по их утверждениям, могли неопровержимо доказать, что братья Шлумпф растрачивали капиталы «ХКС» на содержание музея. В частности, там были найдены счета, указывавшие, что компания оплатила большую часть расходов по реставрации коллекции. Суд первой инстанции вынес решение в пользу коллектива рабочих, которое поддержал и апелляционный суд в Кольмаре. В решении отмечалось, что компания «ХКС» являлась «только вывеской», использовавшейся как прикрытие при определенных

сделках, приносящих компании 6% комиссионных. И именно из этих денег производилось финансирование музея.

«Большая часть старинных автомобилей, так же как и уличные фонари, светильники и прочее оборудование было приобретено братьями Шлумпф непосредственно через «ХКС».

Суд также счел, что братья Шлумпф жили не по средствам.

«Обвиняемые, несмотря на свой преклонный возраст, эксплуатировали свои компании, что является недопустимым, поскольку это приносило им все большую личную выгоду и позволяло вести роскошный образ жизни, никак не соответствовавший их реальным доходам».

Фриц возражает: «Ни одна из тех сделок не была секретной. Все они, будь то сделки через посредников или через французские банки, занесены в наши учетные книги. О каждой из них были поставлены в известность держатели акций всех моих компаний. Эти сделки обсуждались и голосовались на ежегодных собраниях пайщиков. Я отвечал за деятельность двадцати пяти компаний, и ни одна из них не использовала свои капиталы не по назначению. Эти компании принадлежали мне, и я на все сто процентов контролировал их работу. Никто из держателей акций не имел и не мог иметь никаких претензий по поводу расходования фондов».

При этом он уверяет, что люди, которые высказывали претензии, были не акционерами, а членами комитета сотрудников. И поэтому их ни в коей мере не касалось, как он управляет своими компаниями.

«Мы работали по двум основным направлениям. В промышленный сектор входили мои текстильные концерны. А в другой сектор — развлекательный — принадлежащая нам гостиница, мой музей и моя коллекция. Я приобрел большую часть моей коллекции до 1973 года, главным образом между 1961 и 1969 годами. Неприятности у нашей компании, как, впрочем, и у многих других, начались в 1974 году. Но эти две вещи никак не были связаны друг с другом».

Но профсоюзы и французские судебные власти утверждают обратное и склонны полагать, что оба эти явления непосредственно связаны между собой. Они неоднократно заявляли о наличии документальных доказательств того, что деньги на коллекцию автомобилей братья брали отнюдь не из собственного кармана.

И снова Фриц возражает: «Судебные эксперты посчитали, что музей стоит двадцать шесть миллионов франков, из которых я лично заплатил только 845 тысяч. Это не только явная глупость, но и совершенно не соответствует действительности. Я могу доказать, что заплатил десять миллионов франков из моих собственных средств».

Но тут же он подстраховывается, добавляя: «А остальные шестнадцать миллионов были внесены в виде инвестиций компанией «ХКС» в полном соответствии с законом и уставом компании».

Все эти капиталовложения, и в частности счет за реставрацию машин на 1,2 миллиона франков, оплаченный «ХКС», были списаны Шлумпфом как расходы на рекламу всей промышленной группы компаний,

«Одна страница в «Пари матч» стоит сто тысяч франков в неделю. Но давать такую рекламу один раз бесполезно. Рекламу надо повторять. Чтобы информация дошла до покупателей, ее надо раз за разом вдалбливать в их головы. Так что можно считать, что на эти 1,2 миллиона франков мы купили место для рекламы в двенадцати выпусках «Пари матч». А если при этом вспомнить, что мой музей посетило около миллиона туристов, то вы поймете, что эффект от такой рекламы был просто потрясающим».

Кроме того, он полагает, что раз они с братом являлись единоличными владельцами своих компаний, то вообще не может идти речи о том, что они злоупотребляли их средствами.

Однако безотносительно к этому он вполне отдает себе отчет что только швейцарские паспорта спасли их от еще больших неприятностей.

«К счастью, у меня было двойное гражданство. Мой отец был швейцарцем, и поэтому я оказался швейцарцем и французом одновременно. Это пришлось очень кстати».

Это действительно большая удача, потому что швейцарские власти обычно крайне неохотно выдают своих граждан французским властям. Но особенно повезло братьям в том, что их швейцарский паспорт давал им определенные права и привилегии, которые не предоставляются французским гражданам. Например такие, как счета во швейцарском банке и

не подлежащие налогообложению доходы от акций иностранных компаний. Фриц намекает, что эти доходы ему удалось утаить от французского правосудия.

«Да, у нас достаточно денег на безбедную жизнь. Именно это и не дает покоя кое-кому во Франции. У нас еще осталось на что жить, а им бы хотелось, чтобы мы пошли по миру».

Отнюдь не желая такой участи, Фриц большую часть своего времени проводит за разработкой планов по возвращению своей коллекции.

«Я привязан к ней всей душой. Я сильно скучаю по ней. Этот музей создавался не для грабителей. А те, кто сейчас им владеет, самые настоящие грабители».

Он не только сражается, с французскими властями во французских судах, но и пытается добиться правосудия через европейский комитет по защите прав человека. Он платит бешеные деньги своим адвокатам.

«Да, они мне дорого обходятся. На меня работают тринадцать юристов. На те деньги, что я потратил на адвокатов, я мог Яы купить себе виллу. Прекрасную виллу на Ривьере».

А что, если в один прекрасный день суд вынесет решение в его пользу?

«Я им всем дам пинка под зад», — от души обещает Фриц.

Правда, скорей всего ему придется оставить музей в Мюлузе.

«Перевести такой музей куда-нибудь еще было бы очень трудно. Придется оставить его там, В память о моей матери».

ЗАГАДОЧНАЯ ИСТОРИЯ ЭЛИ ПИНКАСА

Лозанна, Швейцария.

Вторник, 10 июня 1980 года.

Раннее утро.

На виллу «Ла Жантильомьер» (франц. «Дворянская усадьба». — Примеч. пер.) спешно прибыл полицейский патруль.

Осматривая гараж, полицейские заметили, что капот стоявшего там «ягуара» еще горячий. Не просто теплый, а горячий. На машине в эту ночь кто-то очень долго и быстро ездил.

На самой вилле все было тихо.

Горничная пустила их в дом.

Они бросились наверх.

В прихожей лежала собака, принадлежавшая хозяевам. Она была мертва. Ее отравили.

В спальне они обнаружили и владельца виллы. Он тоже был мертв. Типичное самоубийство — отравление цианистым калием. Рядом с его телом лежала записка, в которой он просил своих друзей простить его.

Казалось бы, все ясно.

Но...

Этим же утром, еще до того как лозаннская полиция прибыла на виллу «Ла Жантильомьер», в полицейском участке в Каннах раздался анонимный телефонный звонок. Полицию вызывали в номер, который некая женщина снимала на верхнем этаже Гранд-отеля.

На входной двери стояло несколько замков, но ни один из них не был заперт.

В спальне они обнаружили владелицу квартиры. Типичное самоубийство — отравление цианистым калием. Рядом с ее телом лежала изорванная на клочки записка: «Фло, любовь моя, я хочу дать тебе последний совет, потому что я люблю тебя. Вскрой эти два пакета и проглотить четыре капсулы. Они действуют очень быстро, и вскоре ты сможешь соединиться со мной».

Далее в записке говорилось: если она останется жить, то ее ждут позор и бесчестье.

«Многие годы я пытался привести в порядок мои финансовые дела, но все напрасно».

Подпись гласила: «Я буду любить тебя до моего последнего вздоха. Твой Эли».

На первый взгляд все это кажется историей, достойной Ромео и Джульетты.

Но первый взгляд бывает весьма обманчивым.

Эли Пинкас был образованным человеком и владел по меньшей мере пятью языками — французским, английским, немецким, итальянским и болгарским.

В одежде он предпочитал традиционный консервативный стиль.

Его редеющие темные волосы только начинали седеть. Он был среднего телосложения, но некоторые части его тела (особенно руки и лоб) казались непропорционально большими.

Он родился в 1920 году, а в 1941, когда ему был двадцать один год, его семья бежала из Болгарии в Швейцарию и обосновалась в Лозанне, где он вскоре получил диплом химика.

Последующие тридцать девять лет он был преуспевающим и уважаемым бизнесменом. Таких, как он, такие же серьезные бизнесмены обычно с удовольствием приглашают в советы директоров своих компаний. В числе прочих ему, например, было сделано предложение от лица весьма и весьма уважаемого и консервативного «Банк Вадуаз де Креди». Резиденция Пинкаса имела подобающее название — «Дворянская усадьба». Там он проводил все свободное время, выращивая розы в своем саду. Его личный доход составлял около двух-трех миллионов швейцарских франков в год. Это где-то между миллионом фунтов и миллионом долларов. Итак, он был богат. Но он этого не афишировал. Он ни в чем не проявлял экстравагантности. Разве что в пристрастии к машинам марки «ягуар». Их у него было несколько штук.

Несколько странным, пожалуй, казалось лишь то, что даже с близкими людьми он не допускал настоящей близости. Он всегда был как бы сам по себе. Впрочем, в быту он держался достаточно дружелюбно, и никому в то время не приходило в голову задумываться о странностях его характера. Все считали, что он просто такой человек. Очень замкнутый человек. Застенчивый. Немного скрытный.

Его деловые интересы были весьма широки, но так или иначе имели отношение к его основной специальности — к химии. Его компания называлась «Соксил» и его большой, хорошо охраняемый и оборудованный по последнему слову техники завод в Лозанне работал по трем главным направлениям.

Первым являлось производство механических насосов, запатентованное лично Пинкасом.

Кроме этого, завод еще осуществлял химический анализ сырья, используемого для производства прохладительных напитков. Иногда Пинкас даже признавался, что делает это для компании «Кока-кола» и что единственный человек за пределами США, который знает секретную формулу напитка.

Но самая крупная и важная часть производства была связана с закисью азота, которая представляет собой высоко взрывоопасное вещество и больше известна под названием: «веселящий газ». Пинкас производил и продавал контейнеры с закисью азота по всему миру. Но помимо этого, он в свое время изобрел способ, как путем химических реакций сделать этот газ инертным. Он сразу понял, какие огромные перспективы может иметь невзрывоопасная закись азота в качестве анестезирующего средства в военно-полевых условиях. Несколько лет он разрабатывал эту проблему и заключал контракты со многими военными организациями, включая армии НАТО и армии ряда стран арабского мира. Необходимо подчеркнуть, что в связи с этими исследованиями он мог иметь доступ к секретной военной информации. В частности, концентрация войск в каком-то определенном районе тотчас приводила к увеличению заказов на поставку туда полевых медицинских установок «веселящего газа». Сделать соответствующие выводы было уже нетрудно.

Впрочем, Пинкас и без этого в достаточном количестве обладал секретной информацией, поскольку был майором запаса швейцарской армии.

А может быть, и не был.

В Швейцарии почти каждый взрослый мужчина всю свою жизнь так или иначе имеет отношение к военной службе. Поэтому ни у кого не вызывало удивления, что Пинкас часто носил форму майора резервной армии со всеми знаками отличия. Если бы он не был майором, то в таком небольшом городе, как Лозанна, все бы об этом знали. Он обычно говорил, что назначен старшим офицером запаса химических войск швейцарской армии. Это тоже звучит вполне правдоподобно, так как он был химиком и вдобавок отличным специалистом в области газов. Швейцария, не являясь ядерной державой, во многом строит свою оборонную стратегию на химическом оружии. При нападении на страну все войска должны отступить в горы, а долины заполняются отравляющими газами. Таким образом Швейцария становится практически неуязвимой. Вот так и появился на свет майор Эли Пинкас, старший офицер химических войск.

Беда только в том, что теперь швейцарские военные службы утверждают, что он никогда не имел ни малейшего отношения к национальной армии и тем более не был офицером.

В дополнение к трем основным видам деятельности «Соксил» Пинкас имел и другие источники доходов.

В середине шестидесятых годов он купил неподалеку от Лозанны 283 акра земли с целью застроить и превратить их в курортную зону. Он надеялся на финансовую поддержку одного

американского консорциума, но швейцарские законы не поощряют иностранной собственности на землю в Швейцарии, и поэтому американцы вышли из игры. Но Пинкас быстро сообразил, что может использовать этот участок земли как залог при заключении других сделок.

Позже по случаю он оказался в бизнесе металлолома.

Продавая закись азота армии США (по крайней мере, это то, что он говорил своим друзьям), он наткнулся на интересный феномен американского сознания: для американцев понятие «почти полный» являлось синонимом понятия «пустой». Разумеется, он им отправлял полные контейнеры с закисью азота. Но клапаны на некоторых из этих огромных стальных цилиндров подтекали, и ко времени использования они становились «почти полными». А американцы, по словам Пинкаса, списывали эти «почти полные» контейнеры как непригодные к употреблению и сдавали их в металлолом. Когда он об этом узнал, он начал скупать забракованные контейнеры, перекрашивал их, дозаполнял вытекшие 10 — 15 — 20% газа и перепродавал их тем же американцам по «полной» цене. Он рассказал друзьям, какой это замечательный бизнес и даже взял кое-кого из них в долю. Друзья вложили деньги, он продемонстрировал им эти контейнеры на своей фабрике, и, поскольку все на этом кое-что заработали, никто не удосужился вникнуть в дело поглубже.

Будучи поставщиком американского правительства, Пинкас имел право на процентную скидку по учетной ставке, предоставляемую поручительством правительства США. И хотя согласно одному из его годовых отчетов, «Соксил» зарабатывала в год 4,2 миллиона долларов, поставляя закись азота клиентам во всем мире, Пинкас всегда утверждал, что только на одном санитарном управлении армии США компания делает не менее двадцати семи миллионов долларов в год. У него даже имелись документы, подтверждающие эту цифру. Нет нужды говорить, что одно лишь наличие подписи дядюшки Сэма на счетах армии США делало Пинкаса желанным клиентом для любого банка. Но в действительности Пинкас не пользовался предоставляемой скидкой, а использовал поручительство в качестве залога под займы. Он приходил в банк и говорил: «Послушайте, я у вас уже занимал деньги и я даже готов дать личные гарантии...» Он был готов сказать что угодно, лишь бы установить прямые контакты с банком во всем, что касалось выплаты его задолженностей. Он оставлял в залог свои американские поручительства, но никогда не допускал, чтобы банк мог ими воспользоваться и получить по ним деньги. Если бы он это сделал, то его документы рано или поздно попали бы в Федеральный резервный банк, а этого он как раз и не хотел. Он должен был держать под контролем все каналы, по которым он расплачивался с банками.

Потом вскрылось, что Пинкас занимал деньги под американские государственные бумаги еще в 1948 году. По некоторым оценкам выходило, что он занимал от пятидесяти до шестидесяти миллионов долларов в год. Но эта цифра, пожалуй, не отражает всего объема его кредитов, поскольку некоторые документы он успел уничтожить.

Когда какой-нибудь банк хотел ознакомиться с бухгалтерскими отчетами Пинкаса или компании «Соксил», Пинкас предоставлял ему такую возможность. Любой, кто просил предъявить отчетность, получал ее. И каждый банк мог увидеть по этим документам, что является единственным кредитором Пинкаса. И получалось, что в каждом банке имелись в залоге американские поручительства, годовые бухгалтерские отчеты Пинкаса и его личные гарантии.

Может быть, поэтому некоторые из банкиров, которые ссужали его деньгами, позабыли об основном правиле заимодавцев. Оно записано на первой странице учебника для банкиров и гласит: «Всегда проверяй поручителя».

Поразительно, но даже ни один из американских банков, в которых он делал займы по этим поручительствам (а среди них были и такие банки, как «Ситибэнка» и «Ферст нэшнл бэнк оф Миннеаполис»), не потрудился навести справки о Санитарном управлении армии США.

Впрочем, что же тут удивляться, если местное отделение Центрального швейцарского банка официально объявило Пинкаса человеком, «чья подпись надежна, как подпись Центрального банка». Так буквально и было записано в одном из меморандумов: «Надежна, как подпись Центрального банка». Другими словами, было время, когда Центральный банк был готов ради Пинкаса поставить на карту свою репутацию.

Теперь этого меморандума уже нет в архивах банка.

И все рекомендации, данные Пинкасу, взяты назад.

Теперь несколько слов о бывшей миссис Пинкас.

Ее звали Флоренс и, к сожалению, она была неизлечимой алкоголичкой.

До своего брака с Эли в 1943 году, эта черноволосая красавица выступала на сцене и рассказывала всем, что приехала из Аргентины. Она действительно прекрасно говорила по-испански и с ужасным акцентом — пофранцузски. После их развода в 1964 году она уехала из Лозанны. Она жила на квартире в Каннах и редко приезжала в Швейцарию. Она была на два года старше Пинкаса, и у них не было детей. Кажется, жизнь ее после развода протекала довольно грустно. Возможно, она любила его и не хотела жить порознь. Да и он всегда говорил всем, что его жизнь посвящена только ей. И наконец, он вечером каждого четверга вылетал в Ниццу, чтобы провести с ней уик-энд.

Впрочем, теперь выяснилось, что она была-вовсе не из Аргентины.

Напротив, она родилась неподалеку от Лозанны, где до сих пор живет ее семья. И оказывается, они встретились, когда она работала барменшей в местной забегаловке.

И никто не может понять, зачем ей понадобился весь этот аргентинский маскарад. Но главное, что почти все или верили ей, или делали вид, что верят.

Вот что произошло в ту неделю, которая началась 2 июня 1980 года.

Один из служащих женевского «Банк де Пари е де Пэи-Ба» производил очередную проверку документов и заметил, что его пальцы испачканы типографской краской. Он присмотрелся к смазанным цифрам и увидел, что это банковские документы Санитарного управления армии США. «Как странно! — подумал он. — Неужели американцы так некачественно печатают свои документы? По идее типографская краска на государственных бумагах США не должна смазываться. Может, следует об этом кому-нибудь сказать?»

И он доложил об этом своему начальнику.

Начальник позвонил в отделение банка в Вашингтоне и попросил раздобыть какую-нибудь информацию о Санитарном управлении армии США.

Из washingtonского отделения банка позвонили в Пентагон, где им ответили: «Какое еще Санитарное управление?»

Вот так он и засыпался. Только из-за того, что употреблял бумагу и краску не лучшего качества.

Руководство «Банк де Пари е де Пэи-Ба» не стало искать Пинкаса, чтобы разрешить свои сомнения, а обратилось непосредственно к прокурору.

Со своими огромными связями Пинкас должен был уже, скажем, к четвергу той недели узнать о происшедшем. Скорей всего, он и узнал, потому что начал вдруг ни с того ни с сего выплачивать свои просроченные займы и те, срок выплаты которых был уже не за горами. Несколько тысяч долларов туда. Несколько тысяч франков сюда. Он везде расплачивался наличными. Оглядываясь назад, можно предположить, что он как бы старался смыть со своего имени хотя бы часть вины.

Как теперь стало известно, в течение этой же недели Пинкас написал по меньшей мере шесть писем, в которых просил адресатов о прощении.

В пятницу 6 июня прокурор города Лозанна получил документ, обвиняющий Эли Пинкаса в мошенничестве и нарушении швейцарского банковского законодательства.

Прокурор был крайне озадачен. Сама мысль о том, что человек с такой репутацией, как у Пинкаса, может быть мошенником, казалась ему настолько невероятной, что в пятницу (а может быть, и в следующий понедельник) он лично позвонил Пинкасу и сказал: «Мне необходимо с вами увидеться». Говорят, что в ответ на это Пинкас рассмеялся. Встреча была назначена на следующую неделю.

Спустя некоторое время после звонка прокурора Пинкас в свою очередь позвонил двум своим друзьям, занимавшим высокие посты в местном банке, и попросил их о встрече.

Эта встреча состоялась в понедельник, 9 июня, на заводе компании «Соксил».

«Мне предъявлено обвинение», — сказал Пинкас.

Неудивительно, что друзья были тоже сражены наповал.

Они стали спрашивать что и как, и Пинкас нехотя признался, что имели место некоторые «нарушения». «Совсем незначительные нарушения, — заверил он их. — Но все это ужасно неприятно».

Друзья хорошо знали и любили Пинкаса. Они согласились помочь ему. Но как ни крути они все-таки были банкирами, а банкиры ссужают деньги и им приходится в первую очередь заботиться о собственном кармане. В то время как один из них занялся проверкой банковских документов, чтобы выяснить, сколько же Пинкас должен, другой лично обратился к прокурору, рассчитывая, что его вмешательство поможет Пинкасу хотя бы сохранить доброе имя. Но к полудню понедельника все, кто был в курсе этого дела, уже понимали, что речь идет отнюдь не о «незначительных нарушениях».

На следующее утро Эли Пинкас был найден мертвым на вилле «Ла Жангильомьер», а Флоренс — в своей квартире в Каннах.

В швейцарской прессе дело Пинкаса прошло под кричащими заголовками «Мошенник — болгарский еврей».

Следует отметить, что он был не гражданином Болгарии, а гражданином Швейцарии. После переезда его семьи в Лозанну он принял швейцарское подданство и имел швейцарский паспорт.

Точно так же как он не был и евреем в полном смысле этого слова. В 1950 году он перешел из иудаизма в протестанство. Никто не знает, из каких соображений он это сделал — то ли, чтобы не иметь деловых затруднений, то ли он действительно верил в Христа. Важно, что последние двадцать пять лет своей жизни он официально являлся швейцарским протестантом.

Другое дело, что действительно был мошенником.

Когда полиция после его смерти посетила офис компании «Соксил», то оказалось, что он уничтожил большое количество документов. Он успел их опередить. Но даже из уцелевших документов было ясно, что подделанные им счета Санитарного управления армии США, счета армии ФРГ и гарантия на тридцать миллионов долларов от «Юнион свисс бэнк» были использованы в качестве поручительства для получения займов, общая сумма которых достигала трехсот — четырехсот миллионов долларов.

Выяснилось, что все поддельные счета и прилагавшиеся документы были напечатаны в Каннах. Владелец типографии, который выполнил эту работу для Пинкаса, заявил, что не знал, что он печатает. Ему было важно только то, что Пинкас всегда вовремя оплачивал счет.

Этот человек оказался единственным, кто попал в тюрьму в связи с делом Пинкаса. Он просидел два года, за то что принимал оплату своей работы наличными и не заявлял эти доходы во французскую налоговую инспекцию.

Для того чтобы все выглядело совершенно официально, Пинкасу было необходимо сделать так, что выплаты ему в Швейцарию переводились от правительства США. Ведь если он всех убеждал, что является поставщиком американской армии, не мог же он просто внести деньги на счет и заявить, что они выплачены ему американской армией. Как-то он ухитрился устроить, что американские банки переводили деньги на его счета в Швейцарии по поручению Санитарного управления армии США. Никому так до сих пор не удалось выяснить, как он этого добился. Но одним из банков, который, по слухам, переводил деньги по поручению армии, был нью-йоркский «Сити бэнк».

В течение двух лет после описываемых событий швейцарские власти раскопали по всему миру буквально сотни компаний, через которые Пинкас отмывал свои деньги.

Было известно, что в орбиту этих компаний попали триста или четыреста миллионов долларов, но предполагалось, что действительная цифра может оказаться и еще выше за счет незаявленных займов. Речь могла идти о сумме от трехсот до восьмисот миллионов долларов.

Но после того, как были подробнейшим образом проверены все документы Эли Пинкаса, были вскрыты все его банковские вклады и произведен тщательный обыск его резиденции, общая сумма обнаруженных денег составила всего полтора миллиона долларов.

Даже если считать по минимуму, то, мягко говоря, громадная сумма денег просто исчезла в никуда.

И неизвестно по какой причине, швейцарские власти, похоже, стремятся скрыть величину этой суммы.

Через шесть недель после самоубийства Пинкаса «Вашингтон пост» писала, что он ухитрился украсть 140 миллионов долларов. Около 112 миллионов из них он получил от восемнадцати банков, разбросанных по всему миру. Восемь из них были швейцарскими, четыре — французскими, один — английским, один — израильским и еще четыре —

американскими, включая «Сити-бэнк» и «Ферст нэшнл бэнк оф Миннеаполис». Два этих банка признали, что у них имеется недостача в три с половиной миллиона долларов. Остальные деньги, как пишет «Пост», Пинкас занимал у своих друзей и деловых партнеров.

Некоторые газеты намекали, что помимо этих 140 миллионов еще двадцать были списаны кредиторами, которые по причинам личного характера или из боязни ответственности не могли публично признать, что понесли потери.

Через два месяца после смерти Пинкаса «Уолл-стрит джорнал» процитировал высказывание одного швейцарского банкира о том, что после дополнительного расследования цифра в 140 миллионов долларов, была снижена до 108,7 миллиона.

До упомянутых трехсот — четырехсот миллионов эта цифра явно не дотягивает.

Вдобавок Швейцарская федеральная банковская комиссия удовлетворилась тем, что списала это скандальное происшествие на «безумный рост процентных ставок». Они утверждали, что из-за своих огромных долгов Пинкасу приходилось постоянно делать новые, чтобы выплачивать проценты. В результате проценты увеличивались, что приводило к новым займам и т. д.

Другими словами, они сочли Пинкаса «швейцарским Понци».

Комиссия утверждает, что у него все было в порядке, до тех пор пока ему не пришлось платить завышенные процентные ставки. Но когда он был вынужден платить 19 %, чтобы погасить долги по займам, взятым под 12%, эти проценты его и подкосили под корень.

Замечательно. «Швейцарский Понци». «Безумный рост процентных ставок». Но куда же делись деньги?

Комиссия дает два варианта ответа.

Первый: роскошный образ жизни.

Второй: азартные игры.

В связи с этими версиями интересно отметить, что Пинкас жил вполне по своим средствам и что он никогда не был игроком.

По ходу расследования внимание прокурора сосредоточилось в основном на трех швейцарских компаниях. В первую очередь; это была компания «Соксил». Затем «Вилро», инвестиционная компания, которую Пинкас основал в 1970 году. И наконец, «Вилла ла Рош», строительная компания, созданная в том же 1970 году, которую Пинкас предполагал использовать для строительства на том участке земли, что он купил неподалеку от Лозанны.

Вскрылось, что Пинкас уже заложил по два-три раза акции этих компаний различным кредиторам.

Это было не так-то легко сделать, поскольку все акции были пронумерованы. Ему пришлось напечатать копии и, кроме того, позаботиться о том, чтобы его кредиторы не встретились друг с другом и, не дай бог, не сверили номера акций.

После этих открытий все наконец поняли, почему Пинкас всегда казался немного скрытным.

Он разработал и в совершенстве овладел техникой под условным названием «у него слишком длинный язык». Это выглядело примерно так: Пинкас завязывал деловые отношения с каким-нибудь мистером А, и когда они обсуждали свои дела, в разговоре всплывало имя мистера Б. И тогда Пинкас говорил мистеру А: «Послушайте, Б отличный малый и он мне очень симпатичен, но о нашем деле он ничего не должен знать. Беда в том, что у него слишком длинный язык и он слишком много болтает. Если вы ему расскажете про наши дела, через час о них будет знать вся Лозанна». Естественно, А начинал сторониться Б. В свою очередь Пинкас, заводя деловые отношения с Б (что он обычно и делал, и часто по одному и тому же поводу), рассказывал Б ту же самую историю про А — «у него слишком длинный язык».

Это был почти идеальный способ заставить людей, которые были или могли быть знакомы, не обсуждать между собой своих дел. И только после его смерти многие люди, которые в общем-то знали о делах друг друга (или думали, что знают), начали понимать, что в течение многих лет Пинкас успешно манипулировал ими.

Впрочем, эти же его приятели не могли не признать, что Пинкас обладал удивительным самообладанием.

Он никогда ни с кем не враждовал, избегал ссор и опрометчивых высказываний и в любой ситуации умел держать себя в руках.

Зная теперь, в какой посудной лавке он прожил всю жизнь, не удивляешься, что он по возможности старался не быть слонем.

Где-то около 1975 года на заводе «Соксил» произошел ужасный несчастный случай.

В шесть часов утра, главный инженер, проделывая какие-то эксперименты с веществом, которое никак не должно было взорваться, был, однако, убит на месте в результате взрыва.

Последовало официальное расследование, и вывод комиссии был: несчастный случай.

Теперь в этом появились сомнения.

Конечно, сейчас, когда с тех пор утекло так много воды, уже нельзя ничего доказать и все это остается на уровне предположений, но отдельные люди, наконец заинтересовавшиеся личностью Эли Пинкаса — человека, которого они когда-то знали, — предполагают, что тот старший инженер обнаружил на заводе что-то такое, чего ему не следовало знать.

И был устранен.

Это вполне похоже на правду.

Как-то в конце 1979 или начале 1980 года Пинкас продемонстрировал директорам «Ферст нэшил бэнк оф Миннеаполис» финансовый документ, согласно которому чистый годовой доход компании «Соксил» составлял четырнадцать миллионов долларов. В то же самое время Пинкас утверждал, что его личное состояние равно двадцати пяти миллионам долларов, хотя, по швейцарской декларации в налогах, заполненной в 1978 году, оно составляло лишь 5,4 миллиона долларов.

Действительно, по общим представлениям он был весьма состоятельным человеком. Его квартира в Каннах была обставлена антикварной мебелью и увешана картинами и коврами. Он дарил своей жене драгоценности. В ее гардеробе было 470 пар обуви.

Хотя хоронить ее пришлось за казенный счет. Не осталось денег даже на приличные похороны.

За несколько месяцев до самоубийства Пинкас добавил к своему завещанию еще один пункт, специально посвященный его похоронам. Он хотел, чтобы они стали величественным зрелищем, чтобы его прах был развеян по волнам Женевского озера ит. п. Было ли простым совпадением, что он добавил такой пункт в свое завещание незадолго до самоубийства?

А как же женщина, которую он так любил? Женщина, которую он попросил умереть вместе с ним? Как же он мог забыть позаботиться о ее похоронах?

Швейцарские банкиры были невероятно потрясены всем этим делом. Они заявляли, что Пинкас был королем мошенников и что для блага Швейцарии все это лучше предать забвению.

И дело было закрыто.

Именно это вам говорят, когда вы пытаетесь что-то выяснить.

Дело закрыто.

Но вопросы остаются.

Например, такие: действительно ли Флоренс покончила с собой? А может быть, Пинкас в ту ночь поехал в Канны и убил ее, инсценировав самоубийство. Может быть, он убил ее, а потом вернулся в Лозанну и убил себя. Это может объяснить тот факт, что капот его «ягуара» был раскален, когда полиция прибыла в «Ла Жантильомьер» во вторник утром.

А возможно, все произошло и совсем иначе. Возможно, он ездил еще куда-то и встречался с кем-то другим. Считается, что записка, найденная рядом с телом Флоренс, была написана рукой Эли. Но это никогда не проверялось официальной экспертизой. И в любом случае, почему записка была разорвана? И опять-таки как он мог не позаботиться о ее похоронах?

На входной двери в квартиру флоренс было много замков. Ее друзья всегда шутили, что ее квартира похожа на крепость. Мог ли Эли иметь ключи от всех этих замков? Тогда почему, когда прибыла полиция, они застали дверь нараспашку? Не могло ли быть так, что она впустила человека, у которого не было ключей и который не смог закрыть замки, когда уходил?

И где же все-таки деньги?

Они не могли просто пропасть.

Пинкас был гордым человеком. Он принадлежал к тем людям, которые не могут выносить тюремного заключения и никогда бы не смог пережить позора публичного судебного разбирательства. Те, кто знали Пинкаса, понимали, что самоубийство было для него самым простым выходом.

В то же время некоторые убеждены, что, если бы у него оставались те деньги или хотя бы какая-то их часть, он бы возвратил их. Ни о чем так не мечтает обманутый банкир, как о том, чтобы ему вернули его деньги. Но банкиры, особенно швейцарские, сделают что угодно, лишь бы избежать скандала, который неминуемо последовал бы за арестом такого человека, как Пинкас. И Пинкас прекрасно это понимал. Итак, если бы у него были деньги или если бы он мог их достать... Тогда, возвратив их, он смог бы сохранить свою репутацию почти незапятнанной. В этом случае банкиры охотно замяли бы это дело.

То, что он не бросился сейчас же возвращать деньги, могло означать только одно.

У него их не было.

И еще одно. Вот перед вами состоятельный бизнесмен, который живет, не выходя за рамки своих доходов. А с другой стороны этот же человек в течение нескольких лет имел в своем распоряжении триста, а то и восемьсот миллионов долларов. Но при этом он никогда не позволял себе ничего, что бы указывало на это. Все эти разговоры о роскошном образе жизни и азартных играх просто смехотворны. Нигде нет никаких доказательств, что те деньги, которые он украл, он украл для себя.

Так куда же они подевались?

Он явно не был скупцом. Он явно не был мелким жуликом. И поскольку очевидно, что деньги не были истрачены ни на какие его личные нужды, возможно ли, что они были истрачены на какие-то общественные нужды? Мог ли быть Пинкас фанатиком какой-то идеи?

В последнее время стало известно несколько интересных фактов.

Мы помним, что он имел доступ к некоторой секретной информации, поскольку даже на его заводе нашли

некоторые секретные военные документы. Не будет преувеличением предположить, что или по одну сторону забора, или по другую — или даже непосредственно на нем — могли оказаться заинтересованные люди.

Один человек, хорошо знавший Пинкаса, считает (по причинам, которые мы не можем обнародовать), что он был связан с болгарской разведкой и продавал ей свою информацию. Что и говорить, при его долгах такой источник дохода мог быть совсем не лишним.

Но этим можно было бы объяснить приход денег, а не исчезновение неизвестно куда упоминавшихся миллионов.

А теперь самое интересное.

Каждый четверг Эли Пинкас отправлялся в женеvский аэропорт, чтобы лететь в Ниццу, а в понедельник утром — возвращался в Лозанну. Когда заходила речь об этих поездках, он отвечал, что всегда проводит уик-энды в Каннах с Флоренс. Даже журналисты писали после его смерти, что хотя супруги и развелись в 1964 году, они продолжали регулярно встречаться каждую неделю.

Но дело в том, что он не проводил свои уик-энды в Каннах. Согласно одному весьма конфиденциальному источнику, который настаивает на сохранении полной анонимности, известно, что в Ницце Пинкас каждый четверг только пересаживался на другой самолет.

Самолет, направлявшийся в Тель-Авив.

Человек, который узнав об этих его поездках и любопытствовал об их причине, получил от Пинкаса ответ (в том его доверительном стиле, когда он не хотел, чтобы сказанное пошло дальше), что у него там снята квартира, где живет его подружка.

Для того, кто задал вопрос, это прозвучало вполне правдоподобно, и он никогда больше об этом не упоминал.

Но после смерти Пинкаса его путешествиями заинтересовался кое-кто еще и попытался найти его квартиру в Тель-Авиве. Если бы она у него там была, ему как иностранцу полагалось зарегистрировать ее и тогда в полицейских документах значилось бы его имя. Но израильские власти категорически отрицали, что им известно хоть что-нибудь о нем, или о его квартире, или о его подружке.

А теперь давайте подумаем.

У израильтян по всему миру разбросаны люди, которые пользуются большой известностью и имеют доступ к богатым финансовым источникам, которые они могут призвать на помощь в любой необходимый момент.

Обычно таких людей называют «сборщиками».

Но Эли Пинкас никогда не упоминал об Израиле.

Он даже отказался от иудейской веры.

В любом случае израильтяне утверждают, что ничего о нем не знают. Впрочем, они никогда не говорят вслух о своих «сборщиках». И даже если Пипкас был одним из них, в Израиле тем более ни за что этого не признают. Для чего им это делать, если они получили эти триста или даже восемьсот миллионов долларов?