



Ричард Смиттен
Жизнь и смерть величайшего
биржевого спекулянта

предоставлено правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2451365

*Ричард Смиттен «Жизнь и смерть величайшего биржевого спекулянта». Серия «Великие профессионалы». 3-е изд., стер.: СмартБук; Москва; 2010
ISBN 978-5-9791-0205-4*

Аннотация

В этой книге автор рассказал правдивую историю жизни человека-легенды Уолл-стрит, героя известного бестселлера «Воспоминания биржевого спекулянта» – Джесси Ливермора. Взгляните с близкого расстояния на жизнь, рассуждения и финансовые подвиги этого легендарного трейдера сквозь призму разговоров с семьей, профессиональных успехов и разработанных им революционных методов заключения сделок. Подробно описывая историю личной жизни Ливермора, автор изображает нигде ранее не раскрывавшуюся частную сторону этого человека-загадки.

Одновременно автор обучает вас принципам заключения сделок, методам выбора времени и стратегиям управления денежными средствами, которые, если Ливермор оставался им верен, помогли ему в течение жизни заработать несколько мультимиллионных состояний.

Книга предназначена для широкого круга читателей, интересующихся вопросами инвестиций и функционированием финансовых рынков, а также жизнеописаниями великих профессионалов.

Содержание

Предисловие	7
Благодарности	9
Глава 1	10
Глава 2	22
Глава 3	33
Глава 4	47
Конец ознакомительного фрагмента.	50

Ричард Смиттен

Жизнь и смерть величайшего биржевого спекулянта

«Уолл-Стрит никогда не меняется, меняются деньги, меняются участники, меняются акции, но Уолл-Стрит никогда не меняется, потому что не меняется природа человека».

Джесси Ливермор

Навсегда вошедший в историю художественной инвестиционной классики как главный герой бестселлера *«Воспоминания биржевого спекулянта»*, Джесси Ливермор многими считается лучшим трейдером в истории. Теперь впервые реальная история жизни одного из наиболее занимательных и успешных фигур Уолл-Стрита возрождается в образе *Джесси Ливермора* в книге *«Жизнь и смерть величайшего биржевого спекулянта»*. Взгляните с близкого расстояния на жизнь, рассуждения и финансовые подвиги этого легендарного трейдера сквозь призму разговоров с семьей, профессиональных успехов и разработанных им революционных методов заключения сделок. Подробно описывая историю личной жизни Ливермора, автор данной книги, Ричард Смиттен живо изображает нигде ранее не раскрывавшуюся частную сторону этого человека-загадки. Одновременно автор обучает вас принципам заключения сделок, методам выбора времени и стратегиям управления денежными средствами, которые, если Ливермор оставался им верен, помогли ему в течение жизни заработать несколько состояний.

Ливермор сбежал из дома в 1891 году, в возрасте четырнадцати лет, с пятью долларами в кармане. Он начал карьеру на фондовом рынке в качестве мальчика-ассистента, пишущего значения на доске, в Бостонском офисе Пейна Веббера. Год спустя он был уже полноправным трейдером. К двадцати годам он накопил столько денег, что был изгнан из всех брокерских контор Нью-Йорка и Бостона. Со своими радикальными методами заключения сделок и безграничным терпением, Ливермор загнал рынок хлопка в угол и нанес решающий удар во время краха фондового рынка в 1907 году, получив более 3 миллионов долларов за день. Дж. П.Морган лично просил его прекратить играть на понижение рынка. С такими друзьями, как финансист Бернард Барух, Уолтер Крайслер, Чарли Чаплин и Альфред Слоан из «Дженерал Моторс», Ливермор общался с гигантами и многому у них научился. Он сыграл на понижение в 1929 году, и депрессия настигла его со 100 миллионами долларов наличными. Ливермор в конце концов обнаружил, что социальный статус и деньги не могут помочь в борьбе с депрессией, не могут восстановить распадающийся брак, сделать прохладные отношения с сыновьями более теплыми.

Единственная подробная биография Джесси Ливермора поможет вам очутиться в центре его удивительного мира и наблюдать за его развитием. Узнайте человека, миф, легенду, проследив за развитием его отношений с разными женами и историей построения различных стратегий заключения сделок, его прогрессом от поместий на Лонг-Айленде до курортов Палм-Бич,

яхт и личных железнодорожных вагонов. Первыми узнайте полную историю как личной, так и профессиональной жизни наиболее успешного трейдера всех времен в рассказе о заключении сделок, триумфе и трагедии.

РИЧАРД СМИТТЕН,

автор и трейдер, живущий в Сан-Лаудердейле, Флорида. Он имеет степень бакалавра гуманитарных наук по английскому языку Университета Западного Онтарио. Как исполняющий обязанности вице-президента «Эм Ти Эс Интернэшнл» он следил за кадровым составом на нефтяных вышках в Северном море, конструированием реактивного истребителя «Дассо Мираж» и безопасностью, на тот момент только что открытых, нефтяных месторождений в Нигерии. Он также работал на «Вик Кемикал», где стал директором по маркетингу Канадского подразделения. Смиттен является автором нескольких книг, включая такие как «Крестная мать», «Преступление, караемое смертной казнью» и «Законное платежное средство», и соавтором Робина Моора по книге «Внутри кокаинового картеля».

Эта книга посвящается моему отцу, Луи Смиттену. Без него этой книги не было бы. Он именно тот человек, которому удалось совершить невозможное: он успешно сочетал светский успех с успехом духовного развития.

* * *

В 1923 году семь человек, стоящих на вершине пирамиды финансового успеха, собрались в гостинице «Эджуотер» в Чикаго. Вместе они контролировали больше денег, чем Казначейство Соединенных Штатов и в течение долгих лет средства массовой информации приводили их в качестве примеров успеха.

Кто были эти люди? Чарльз Шваб, президент самой большой в мире компании-производителя стали, Артур Каттен, самый большой спекулянт на рынке пшеницы того времени, Ричард Уитни, президент Нью-йоркской фондовой биржи, Альберт Фолл, член Кабинета министров, Джесси Ливермор, величайший спекулянт на Уолл-Стрит, Леон Фразер, президент Международного Расчетного Банка и Айвэн Крюггер, глава самой большой монополии в мире.

Что с ними произошло? Шваб и Каттен умерли, разорившись, Уитни провел долгие годы в тюрьме Синг-Синг; Фолл также провел много лет в тюрьме, но был освобожден и умер дома; а остальные: Ливермор, Фразер и Крюггер совершили самоубийство.

Дональд МакКаллоу «Пробуждение от американской мечты»

Этапы продажи без покрытия определяются как продажа актива, который вам не принадлежит, в предчувствии падения цены. Актив одалживается у вашего брокера для поставки клиенту. Затем актив приобретается на вольном рынке и возвращается брокеру, завершая операцию. Другими словами, актив сначала продается, а затем покупается, по возможности, по более низкой цене. Эта обратная форма операции «купи – продай».

Луи Смиттен, спекулянт

Предисловие

Нет ничего более сложного в получении, опасного в управлении и неопределенного в успехе, чем инициатива в представлении нового порядка вещей.

Николо Макиавелли

Когда мне было 13, мой отец рассказал мне о величайшем биржевом трейдере, Джесси Ливерморе. Я сидел и слушал, а отец рассказывал мне о том, как Ливермор установил новые стандарты для заключения сделок с акциями. Зачарованный этим рассказом, я начал читать о Ливерморе, когда мне исполнилось 14.

Я не знал, что 40 лет спустя мы с Ливермором волей судеб встретимся – или о том, что я посвящу больше года своей жизни исследованию его жизни. Я не знал, что в конце концов я узнаю его так хорошо, как вряд ли кто-либо его знал.

Ливермор был человеком крайне скрытным, загадочным и молчаливым. Он старался контролировать свои эмоции и таким образом превозмог непрочность человеческих страстей, от которой страдаем мы все. Кроме того, он хотел выиграть игру, решить задачу, улучшить фондовый рынок.

Многие читатели знакомы с Джесси Ливермором под именем Лэрри Ливингстона, персонажа книги-бестселлера *«Воспоминания биржевого спекулянта»* финансового журналиста Эдвина Ле Февра. Впервые опубликованная в 1923 году, эта книга является художественной биографией Ливермора. Несомненно, *«Воспоминания»* являются одной из лучших, когда-либо написанных, о мире финансов книг. Поколения трейдеров, инвесторов и исследователей рынка обращались к ней для того, чтобы получить понимание стратегий великого трейдера, психологии толпы и выбора времени на рынке.

После прочтения *«Воспоминаний»* и собственной книги Ливермора *«Как заключать сделки с акциями»*, я понял, что история Ливермора этим не ограничивается. Опубликованное почти ничего не говорило о настоящем Джесси Ливерморе. И я отправился в двухгодичное путешествие, перенесшее меня в мир Ливермора – как профессиональный, так и личный. Я смог получить интервью у Пола Ливермора, сына Джесси, который первый раз давал официальное интервью о своем отце. Я также говорил с Патрицией Ливермор, женой Джесси Ливермора-младшего и близкой подругой Дороти Ливермор, второй жены Ливермора и матери его двоих детей.

Подобно знаменитому финансисту Дж. П.Моргану, Ливермор на протяжении всей своей жизни страдал от сильных приступов депрессии. В то время, когда он жил, от этого состояния не было средств и, в конце концов, в 1940 году, он покончил жизнь самоубийством.

Ливермор был тихим и скрытным человеком, но, тем не менее, прожил очень богатую и захватывающую жизнь, вращаясь в высших кругах общества. Его лично обвиняли в великом крахе 1929 года, он получал многочисленные угрозы жизни и его постоянно пытались похитить. Он женился на красавице-статистке и стал отцом двух детей, в одного из которых будет в конце концов стрелять его собственная мать.

Эта книга представляет собой полную биографию Джесси Ливермора, человека и трейдера. Она фиксирует его жизнь в мелких подробностях, а также приоткрывает много новых аспектов его выдающихся методов заключения сделок, которые были революционными в то время и остаются революционными и по сей день.

В этой книге заключены четыре простых идеи.

Во-первых, человеческая природа никогда не меняется. Следовательно, никогда не меняется и фондовый рынок. Только лица, деньги, участники, войны, бедствия и технологии

сменяют друг друга. Рынок сам по себе никогда не меняется. Да и как он может меняться? Ведь человеческая природа никогда не меняется, а именно она управляет рынком – не разум, не экономика и, безусловно, не логика. Именно наши человеческие эмоции управляют рынком, а также большинством других вещей на этой планете.

Во-вторых, достижение материальных целей, карьерные амбиции и счастье в жизни – это не одно и то же. Между успехом и счастьем нет однозначной прямой зависимости. Между богатствами мира и эмоциональной полноценностью не существует автоматического равновесия.

В-третьих, именно *воля*, а не интеллект позволяет каждому из нас достигать своих целей. Одного таланта недостаточно. Везения недостаточно. Только воля к выполнению тяжелой работы и невероятная настойчивость ведут к обретению невозможного. Не существует коротких и легких путей. Особенно, как вы поймете, на фондовом рынке.

И, наконец, великие открытия человечества совершались конкретными людьми, а не группами. Все великие идеи, огромные состояния, гигантские шаги вперед в технологии, политике и медицине шли от индивидов, а не от групп.

Есть много способов играть на рынке, сотни теорий, техник, систем и стратегий. Эта книга раскрывает подход Ливермора. Впервые в истории в одном томе раскрываются его секреты по поводу того, как успешно спекулировать и зарабатывать деньги. Большая часть проведенных исследований жизни Ливермора были основаны на интервью, данных его семьей, личных бумагах, газетных заметках и собственных работах Ливермора. Немного поэтики было привнесено при воссоздании диалогов, чтобы нарисовать более живой портрет Джесси Ливермора, человека его времени. В определенных частях книги я воспроизвел разговоры так, как они были переданы мне членами семьи.

И я думаю, вы согласитесь, после прочтения этой книги, что история не знала другого биржевого спекулянта, подобного Джесси Ливермору.

Благодарности

Особая благодарность Полу Ливермору за его любезное согласие вернуться назад во времени, вспомнить мельчайшие подробности прошлого, иногда неприятно болезненные, а также красавице-жене Пола, Энн, которая любезно уделила нам свое время.

Спасибо Патриции Ливермор, которой тоже пришлось заново прожить годы, когда она была замужем за Джесси Ливермором-младшим и вновь пережить большое горе, трагедию и печаль.

Особое спасибо моему отцу за то, что он рассказал мне о Ливерморе, когда я был молодым человеком, и за его блестящую техническую поддержку и редактирование этой книги. Также я должен поблагодарить мою необыкновенную дочь, Келли Смиттен, за ее постоянную поддержку и помощь в редактировании этой книги.

Я также должен поблагодарить Эда Добсона из издательства «Треjderз Пресс» за огромную поддержку во время первого издания этой книги. Эд и многие другие люди разделяют со мной бесконечное восхищение жизнью и временами Ливермора.

Спасибо Дэби Мюррэй из Исторического общества графства Палм-Бич за то, что она провела меня в драгоценные архивы общества и позволила мне взглянуть на жизнь в Палм-Бич в конце прошлого века.

И, наконец, спасибо Джесси Ливермору за попытку сделать невозможное – укротить фондовый рынок и выиграть у него.

Глава 1

Великий спекулянт Уолл-Стрит

Наступит хаос.
Шекспир, «Отелло»

Рано утром 29 октября лабиринты Уолл-Стрит заполнили тысячи возбужденных зевак, пришедших для того, чтобы лично присутствовать при ожидаемой бойне. Конные полицейские и сыщики в форме пытались отогнать толпу от входа в Нью-йоркскую фондовую биржу, но все попытки оставались тщетными, каждый раз, когда им удавалось расчистить проход, толпа немедленно смыкала ряды снова.

Внутри, в операционном зале, по мере того как стрелки часов приближались к 10.00 и открытию торгов, в воздухе нарастали напряжение и страх. Менее недели назад, в Черный Четверг, фондовый рынок пережил самое разрушительное снижение в своей истории, и стремительное снижение котировок в следующий понедельник только способствовало росту паники.

В офисах брокеров по всей стране толпились нервничающие инвесторы, покашливая и переминаясь с ноги на ногу, они стояли, уставившись в гипнотическом оцепенении на молчаливый биржевой телеграфный аппарат – механического гонца, который вскоре с холодным безразличием вынесет вердикт о том, что экономика выживет, или, что более вероятно, о полной ее катастрофе.

Уильям Клингэмэн, «1929 год: Год Великого Краха».

В то самое утро, ровно в 7.20, а не в 7.19 или в 7.21, Джесси Ливермор стоял у массивного входа в свой особняк из 29 комнат в Кингз Пойнт, Лонг-Айленд, ожидая увидеть орнамент в виде летящего женского шарфа на своем черном роллс-ройсе. Шофер хорошо знал урок, он должен въехать на дорожку в семь-двадцать. Джесси Ливермор был пунктуальным человеком.

Легкий серый туман прилетел с пролива Зунд. Он подчеркнул прохладу воздуха, смену времен года и привнес в атмосферу зловещее предчувствие. Как обычно, машина въехала на длинную закругленную дорожку возле дома точно в 7.20 и остановилась возле Ливермора. Он молча кивнул водителю, сам открыл дверь и проскользнул на заднее сидение со сложенными подмышкой газетами. Он положил их на кожаные сидения, как он это делал каждое утро: «Нью-Йорк Таймс», «Лондон Таймс», «Уолл-Стрит Джорнал». Он снова просмотрел заголовки: практически все они были одинаковы – «Фондовые рынки по всему миру падают».

По мере того, как машина ехала по дороге, Ливермор включил лампу для чтения и задвинул занавески на боковых стеклах. Он хотел изучить газеты в темноте и в тишине. Для него в газетах не было сюрпризов. На самом деле он ждал подобных заголовков почти год. Он тщательно спланировал этот день и был спокоен.

Когда машина въехала на Манхэттен, водитель не опустил стекло, разделяющее кабину водителя и салон. Вместо этого он воспользовался микрофоном: «Господин Ливермор, мы въехали на Манхэттен, вы просили вас сказать».

Ливермор открыл плотные черные занавески и позволил солнечному свету вытеснить темноту из салона лимузина. Он подумал о том, чтобы велеть водителю поехать на Уолл-Стрит, чтобы увидеть, почувствовать атмосферу в лабиринтах этой улицы.

Но это могло каким-либо образом повлиять на его дальнейшие действия, его эмоции, его объективность. Было ли это нижней точкой? Или просто паузой перед крутым снижением? Вернется ли уверенность на рынок и остановит ли она его свободное падение? Следует ли закрывать свои короткие позиции? Его состояние зависело от ответов на эти вопросы, и он давным-давно понял, что на фондовом рынке значение имеет только то, что люди действительно делают, а не то, что они говорят, что собираются сделать.

Некоторым людям, возможно, хотелось увидеть людской хаос, почувствовать отчаянный финансовый ад, который наступил, когда демон страха восстал и победил бога жадности, который казался таким сильным и непобедимым – но не Ливермору; он хотел, чтобы эти человеческие реакции его не затрагивали. Скоро он сможет увидеть все довольно ясно. Он выслушает тихий тикающий вердикт биржевого телеграфа в своем офисном кабинете, когда рынок откроется для торгов.

Он снова задвинул черные занавески на окнах и вновь принялся в темноте изучать газеты. Не поднимая глаз, он сказал: «Гарри, мы поедем прямо в офис».

Перед тем, как была введена система автоматического переключения светофоров, офицер полиции Нью-Йорка сидел в будке и управлял светофором. Когда приближался лимузин Ливермора, этот офицер обеспечивал ему зеленый свет светофора, чтобы ничто не задержало Ливермора на его пути из Кингз Пойнт до его офиса на Манхэттене.

Раз в неделю Гарри, водитель, еще раз проезжал по маршруту, останавливаясь у каждой светофорной будки. Там он передавал чаевые полицейскому за его внимание к финансисту, обеспечивающее зеленый свет на его пути. Ливермор был человеком, требовавшим точности.

Ливермор вышел из машины по адресу: Пятая Авеню, дом 730, Хекшер Билдинг. Он вошел в частный скоростной лифт, который остановился на восемнадцатом этаже, в пентхаусе. Ливермор требовал немедленного попадания в офис. Он предпочитал ни с кем не разговаривать, если это было возможно.

На двери кабинета Ливермора не было таблички с его именем. Он открывал ее своим ключом и входил в маленькую приемную, где в рабочее время находился Гарри Эдгар Даш. Мимо Даша было сложно пройти: он был двухметровым гигантом весом в 125 кг, и пресса считала его не только неприветливым, но и безобразным.

В этот час, однако, кабинет офиса был пуст. Ливермор всегда приходил первым. Он открывал вторую дверь особым ключом, хранимым в сейфе. Только он и Даш знали комбинацию цифр. Даш даже следил за уборщиками, когда они убирались в офисе Ливермора. Многие считали его офис самым роскошным в Нью-Йорке, с резными арками ручной работы, сделанными на заказ книжными полками, стенами, отделанными прекрасными панелями красного дерева и резного дуба. Ливермор увидел эти панели в библиотеке старого английского особняка. Он заплатил за эти панели, и они были демонтированы и доставлены в Нью-Йорк, где были установлены в его офисе.

Офис состоял из приемной; операционного зала с зеленой доской, занимающей всю стену, а также проходом для членов администрации; зала для совещаний; и, наконец, огромного частного кабинета Ливермора. Доску было видно из всех комнат.

Ливермор обычно нанимал штат из семи человек, шесть членов администрации плюс Даш. Первой обязанностью его работников было нанесение биржевых котировок на зеленую доску, которая занимала офис по всей длине. Даш следил за работой офиса и делал все остальное, о чем его просили. Члены администрации давали подписку о неразглашении и получали хорошую заработную плату. Молчание во время работы рынка было правилом в офисе. Ливермор не хотел отвлекаться, пока рынок открыт. Котировки нужно было записывать немедленно и аккуратно; речь шла о миллионах.

В каждой комнате было несколько биржевых телеграфов. Вьющаяся телеграфная лента была подобна крови, циркулирующей по венам офиса. Это была сама жизнь. Биржевой телеграф всегда был под рукой. Биржевые телеграфные аппараты были во всех основных комнатах всех его домов: в Лейк Плэсид, на Лонг Айленд и в квартире на Манхэттене, в номере гостиницы «Брейкерз» в Палм-Бич, даже на его 300-футовой яхте.

Ливермор прочитал многочисленные статьи из *«Нью-Йорк Таймс»*, которые он вырезал из предыдущих выпусков газеты. Все газеты обвиняли его в инициировании снижения – вертикального свободного падения, которое, как сейчас казалось, никогда не закончится. Но он верил, что бизнес – в его случае, фондовый рынок – был подобен войне. На войне, если делаешь ошибку – умираешь, а на фондовом рынке, если делаешь ошибку – можешь очень быстро разориться. Можно даже одномоментно умереть для финансового рынка.

Ливермор был серьезным человеком и в тот день он запланировал сделать серьезные дела. Он был, как всегда, безупречно одет, в специально сшитом для него в Лондоне костюме от Савиля Роу. Его рубашки были сшиты по последней моде, из тончайшего египетского хлопка, с монограммой на манжетах. Костюм безупречно сидел на его стройной фигуре, шелковый галстук в тонкую полоску оттенял костюм. Его светлые волосы были зачесаны назад, с пробором слева. Он пользовался пенсне, которое сидело у него на носу. Он носил жилет с золотой цепочкой, которая крепилась к карману. На одном конце цепочки висел тонкий золотой карандаш, на другом – маленький золотой перьевой ножик. Когда он говорил, то часто играл с ручкой или ножиком, вертел в руках то одно, то другое.

Он был самым знаменитым спекулянтом на Уолл-Стрит, трейдером, который мог временно продавать короткие и покупать длинные позиции. Он не придавал этому особого значения, так как знал, что акции опускаются так же часто, как и поднимаются – но когда они снижаются, то делают это в два раза быстрее, чем когда повышаются, и именно это происходило в тот день.

В настоящее время у него была линия более чем в миллион акций, стоимостью более 100 миллионов долларов. Она была открыта несколько месяцев назад, медленно, секретно и молча, с использованием более 100 биржевых брокеров, так что никто не мог догадаться, что именно он делает. Он продавал ценные бумаги, не имея их в наличии – он продавал актив, который затем покупал по более низкой цене. Он жил так, как полагалось согласно его репутации – как Великий Спекулянт Уолл-Стрит.

Сегодня он, подобно волку-одиночке, крался по арктической тундре в поисках добычи – и оглядывался по сторонам, опасаясь других хищников, способных его убить. Он знал довольно многих игроков на Уолл-Стрит, которые могли бы сделать это – прервать его финансовую жизнь одним смертельным ударом.

Он взял одну из статей *«Нью-Йорк Таймс»*, которую сохранил с 20 октября и прочитал заголовок: «Котировки акций снижаются в связи с волной продаж». Он предпринял над собой усилие, чтобы не злорадствовать. Не было ни одного человека, который лучше Ливермора знал бы, как быстро может измениться ситуация на фондовом рынке. Он продолжил чтение:

За два часа, в течение которых торги на Нью-йоркской фондовой бирже были ограничены, активные бумаги пережили одно из самых сильных падений цен в истории. Последние котировки выявили чистые потери от 5 до 20 пунктов, совокупное снижение стоимости на вольном рынке оценивается в 1 000 000 000 (один миллиард) долларов и выше.

Общий оборот составил 3 488 100 акций, который стал вторым по величине объемом для субботы со времени основания Фондовой биржи. В течение первого получаса торги шли на уровне более 8 500 000 акций за полный пятичасовой день. Сообщество фондового рынка еще в течение часа

и двадцати трех минут после финального гонга не знало о том, как закрылся рынок, так сильно опаздывал перегруженный телеграф.

УДАР ПО ОСНОВНЫМ АКЦИЯМ

Одна из историй, получивших широкое распространение повсеместно, где работали вчера биржевые телеграфы, гласила, что Джесси Л.Ливермор, ранее один из самых больших спекулянтов страны; теперь является главой спекулятивной группы, которая сбивала цены на рынке в течение нескольких недель, и что невероятную слабость, развившуюся в основных дорогих акциях, следует приписать, как минимум частично, к результатам его деятельности.

Артур У. Каттен из Чикаго, признанный лидер спекулянтов, играющих на повышение, вчера наблюдал за телеграфом из своей гостиницы в Атлантик Сити и сказал близким друзьям, что ничто не сможет изменить его мнение о рынке – хорошие акции, в конечном итоге, будут продаваться дороже.

Сообщения о борьбе между Ливермором и Каттеном за превосходство на фондовом рынке, которые широко распространились на Уолл-Стрит в течение последних трех-четырех дней, были поставлены под сомнение. Предполагается, что у Ливермора очень много коротких позиций по акциям ведущих компаний, а у Каттена необыкновенно много длинных позиций в этой же группе акций. Возвращение Ливермора к положению, некогда им удерживаемому, в качестве ведущего рыночного оператора, играющего на понижение, после нескольких лет работы в тени, явилось одним из наиболее интересных развитий событий на рынке.

Продажа ценных бумаг без покрытия, которая, как было сообщено, была основным фактором сегодняшнего снижения, послужила дальнейшей ликвидации ценных бумаг, и наложение этих факторов выразилось в деморализации рынка по некоторым позициям. Было ясно, что рынок не получал организованной поддержки. Бумагам, которые обычно обладают сильной поддержкой, было позволено колебаться по своему усмотрению.

В ситуации, когда акции росли на протяжении последних нескольких месяцев после каждого снижения, положение было готово для вступления в игру Ливермора. На Уолл-Стрит ходили слухи, что у него короткие позиции по большому ряду акций, таких как «Юнайтед Стэйтс Стил», «Монтгомери Уорд», «Симмонз Ко», «Дженерал Электрик», «Эмерикэн энд Форин Пауэр» и еще полудюжине других голубых фишек рынка. Затем он начал применение своей тактики снижения цен, под воздействием которой рынок сначала дрогнул, а затем рухнул.

Каттен, Фишеры, Дюран и другие члены группы, известной на Уолл-Стрит как «Большая Десятка», были крупными держателями именно этих бумаг. Они стали свидетелями того, как их планы и биржевые объединения разрушались в ходе естественного экономического развития ситуации и в результате хитроумных продаж без покрытия.

Одним из слухов, порожденных и распространившихся в финансовых кругах вчера, был слух о том, что Ливермор обладал поддержкой

спекулятивной компании Уолтера Крайслера, который, как говорили, был крайне раздражен тем, что группа Чикаго-Детройта сбивала цены «Крайслер-Моторс» на рынке, способствуя снижению цены акций компании ниже 55 по сравнению с пиком в 135 в том же году.

Известным спекулятивным лидером, кажется, является Ливермор, который завладел огромным состоянием путем искусных продаж без покрытия, и который, по крайней мере, временно, считается совершенно «правым» на рынке. Каттен, который начинал работать на рынке зерна, накопил примерно 100 миллионов долларов или больше на фондовом рынке за последние три года, характеризовавшиеся «бычьим» трендом. Каттен является лидером группировки, играющей на повышение, и, по крайней мере, временно, считается на рынке «неправым».

Господин Каттен находился в Нью-Йорке и наблюдал за рынком из офиса главы фондовой биржи. Мнение, высказанное им для своих друзей, состояло в том, что большая часть продаж является истеричной, и что он уверен в том, что следует удерживать высокие цены на хорошие акции. Он не изменил своего изначально высказанного мнения относительно долгосрочной перспективы. Но он также не сделал ни одного заявления о ситуации на рынке для официальной публикации. Естественно, им нечего было сказать о своих позициях на рынке в тот момент, или о том, что они делали в последние несколько дней.

Одна из историй, получивших широкое распространение повсеместно, где работали вчера биржевые телеграфы, гласила, что Джесси Л. Ливермор, ранее один из самых больших спекулянтов страны; теперь является главой спекулятивной группы, которая сбивала цены на рынке в течение нескольких недель, и что невероятную слабость, развившуюся в основных дорогах акциях, следует приписать, как минимум частично, к результатам его деятельности.

Артур У. Каттен из Чикаго, признанный лидер спекулянтов, играющих на повышение, вчера наблюдал за телеграфом из своей гостиницы в Атлантик Сити и сказал близким друзьям, что ничто не сможет изменить его мнение о рынке – хорошие акции, в конечном итоге, будут продаваться дороже.

Сообщения о борьбе между Ливермором и Каттеном за превосходство на фондовом рынке, которые широко распространились на Уолл-Стрит в течение последних трех-четырех дней, были поставлены под сомнение. Предполагается, что у Ливермора очень много коротких позиций по акциям ведущих компаний, а у Каттена необыкновенно много длинных позиций в этой же группе акций. Возвращение Ливермора к положению, некогда им удерживаемому, в качестве ведущего рыночного оператора, играющего на понижение, после нескольких лет работы в тени, явилось одним из наиболее интересных развитий событий на рынке.

Продажа ценных бумаг без покрытия, которая, как было сообщено, была основным фактором сегодняшнего снижения, послужила дальнейшей ликвидации ценных бумаг, и наложение этих факторов выразилось в деморализации рынка по некоторым позициям. Было ясно, что рынок не получал организованной поддержки. Бумагам, которые обычно обладают сильной поддержкой, было позволено колебаться по своему усмотрению.

В ситуации, когда акции росли на протяжении последних нескольких месяцев после каждого снижения, положение было готово для вступления в игру Ливермора. На Уолл-Стрит ходили слухи, что у него короткие позиции по большому ряду акций, таких как «Юнайтед Стэйтс Стил», «Монтгомери Уорд», «Симмонз Ко», «Дженерал Электрик», «Эмерикэн энд Форин Пауэр» и еще полудюжине других голубых фишек рынка. Затем он начал применение своей тактики снижения цен, под воздействием которой рынок сначала дрогнул, а затем рухнул.

Каттен, Фишеры, Дюран и другие члены группы, известной на Уолл-Стрит как «Большая Десятка», были крупными держателями именно этих бумаг. Они стали свидетелями того, как их планы и биржевые объединения разрушались в ходе естественного экономического развития ситуации и в результате хитроумных продаж без покрытия.

Одним из слухов, порожденных и распространившихся в финансовых кругах вчера, был слух о том, что Ливермор обладал поддержкой спекулятивной компании Уолтера Крайслера, который, как говорили, был крайне раздражен тем, что группа Чикаго-Детройта сбивала цены «Крайслер-Моторс» на рынке, способствуя снижению цены акций компании ниже 55 по сравнению с пиком в 135 в том же году.

Известным спекулятивным лидером, кажется, является Ливермор, который завладел огромным состоянием путем искусных продаж без покрытия, и который, по крайней мере, временно, считается совершенно «правым» на рынке. Каттен, который начинал работать на рынке зерна, накопил примерно 100 миллионов долларов или больше на фондовом рынке за последние три года, характеризовавшиеся «бычьим» трендом. Каттен является лидером группировки, играющей на повышение, и, по крайней мере, временно, считается на рынке «неправым».

Господин Каттен находился в Нью-Йорке и наблюдал за рынком из офиса главы фондовой биржи. Мнение, высказанное им для своих друзей, состояло в том, что большая часть продаж является истеричной, и что он уверен в том, что следует удерживать высокие цены на хорошие акции. Он не изменил своего изначально высказанного мнения относительно долгосрочной перспективы. Но он также не сделал ни одного заявления о ситуации на рынке для официальной публикации. Естественно, им нечего было сказать о своих позициях на рынке в тот момент, или о том, что они делали в последние несколько дней.

В статье «*Таймс*» содержалось больше информации:

Если информация с Уолл-Стрит правдива, то Джесси Л. Ливермор, который в течение нескольких лет находился в тени в том, что касается операций на рынке, осуществил сногшибательное возвращение. Возвращение господина Ливермора в качестве одного из первостепенных игроков на рынке является еще одним чудом Уолл-Стрит. Мальчиком он записывал на доске рыночные котировки в брокерских домах Бостона, где он развил в себе умение следить за цифрами, и за которое, несмотря на ограниченный капитал, его выгнали из всех брокерских контор¹ в Бостоне

¹ Брокерская контора (англ. Bucket shop) – фирма, в отличие от брокерского дома (англ. broker house, broker firm), проводящая незаконные операции с акциями, облигациями и другими ценными бумагами. Подробнее схема работа брокерской конторы описана в Главе 2.

и Нью-Йорке. После этого к нему прилипло прозвище, которым пользуются до сих пор «Мальчик-Игрок».

После переезда в Нью-Йорк и умелой игры на рынке, после длинного ряда удач и поражений, он попал в длительную полосу везения и нажил многомиллионное состояние. Говорят, что на теперешнем «бычьем» рынке он решил, что акции котируются слишком высоко, и ошибся. Продолжающийся рост таких акций как акции «Дженерал Моторс», «Стил», «Дженерал Электрик» и других компаний, по слухам, отнял у него большую часть его состояния. У него были короткие позиции по всем этим акциям, и ему приходилось закрывать их снова и снова. В финансовых кругах говорят, что ему пришлось прибегнуть к своим обширным безотзывным рентам, из которых несколько положены ему самому и его семье, и которые были приобретены во время предшествовавшего благоденствия.

Артура Каттена, соперника Ливермора, можно принять за деревенского лавочника. Он не придает никакого значения условностям, наружности и традициям. Застенчивый, тихий и непритязательный, он, бывало, сживал в углу комнаты для курения пуллмановского вагона и, не раскрывая, кто он, слушал, как случайные попутчики обсуждали его искусство игры на фондовом рынке. Вне бизнеса он был просто порядочным фермером из поместья близ Чикаго.

Ливермор, напротив, является изысканным, хорошо одетым горожанином. Он строен и светловолос, с достоинством носит свои темные вещи, ездит в роллс-ройсах, держит свиту слуг, полдюжины домов и, возможно, самый роскошный офис в Нью-Йорке, расположенный на верху Хекшер Билдинг.

По темпераменту эти двое совершенно непохожи друг на друга. Каттен – человек спокойный, говорит медленно и совсем не импульсивный. Ливермор быстрый, нервный, легковозбудимый, суеверный, готовый поспорить на последний медяк, если уверен в своей правоте. Ливермор спотыкался не раз, а десяток раз. Каттен, по крайней мере, в последние годы, олицетворял собой «бычий» рынок.

Состояние рынка в следующие месяцы скорее всего покажет что-то невероятное, в связи с прямым противостоянием большого количества различных экономических факторов, каждый из которых достаточно силен. Сейчас довольно очевидно, что когда акции растут, господин Каттен будет им помогать. Также справедливо и то, что когда они снижаются, господин Ливермор будет снижать цены на рынке. Однако между ними нет личного противостояния.

«Ха, всегда «ничего личного»!» – пробормотал Ливермор, закончив читать статью и положив ее на стол. Они с Каттеном в течение долгих лет частенько оказывались по разные стороны баррикад, с тех пор, когда они были молодыми людьми, покупающими и продающими товары в зерновом отделе Чикагской биржи.

Телефон зазвонил, и Ливермор подал знак своему помощнику Дашу, который только что приехал, что он ответит на звонок.

«Здравствуйте».

«Это Джесси Ливермор?»

«Слушаю вас».

«Ты сволочь, Ливермор. Это твоих рук дело и ты заплатишь за это. Из-за тебя я разорился. Нет, я даже больше, чем разорился. Я должен своему брокеру тысячи долларов мар-

жевых, но у меня есть оружие. Я еду к тебе, чтобы вышибить тебе мозги. В следующий раз, когда ты откроешь дверь, там буду я, и следующим, что ты увидишь, будут ворота ада, потому что там тебе и место...»

Ливермор бросил трубку. Это все из-за этих статей, напечатанных во всех газетах по всем Соединенным Штатам, обвиняющих его в крахе. Но он не виноват. Он не был таким могущественным; никто не был настолько могущественным, даже люди из великого «Дома Моргана». Но это не мешает людям считать, что именно он запустил механизм краха и что он управлял им, постоянно продавая, продавая, продавая. Он позвонил в «*Таймс*» и дал им интервью, объяснив, что он не виноват, но это не помогло. Что бы там ни было, казалось, что люди хотят обвинить его, возможно, потому, чтобы у них было, кому позвонить и кому угрожать. Он перечитал заголовок интервью, которое он дал, и которое появилось в выпуске «*Таймс*» за 22 октября 1929 года: «Ливермор не спекулянт». Он продолжил читать:

Джесси Л. Ливермор, у которого, как считалось на Уолл-Стрит, на настоящий момент было очень много коротких позиций, и который считался лидером группы, играющей на понижение, вчера опроверг свою связь с данной группой.

Заявление господина Ливермора, составленное в его офисе на Пятой Авеню, 730, гласило:

«В связи с появлением многочисленных сообщений, усердно распространяемых в последнее время через газеты и различные брокерские конторы, о том, что была сформирована большая группа спекулянтов, играющих на понижение, во главе со мной, которая финансируется различными известными биржевиками; мне хотелось бы заявить, что в этих слухах нет ни доли истины, в том, что касается меня, и мне не известно о подобных формированиях, созданных кем-либо другим».

«То немногое, чем я занимаюсь на фондовом рынке, я делаю индивидуально, и буду продолжать действовать в том же духе».

«Очень глупо думать, что какое-либо лицо или группа лиц могут искусственно вызвать снижение на фондовом рынке в такой большой и процветающей стране, как Соединенные Штаты. То, что произошло в течение последних нескольких недель, является неизбежным результатом долгого периода непрерывных циничных манипуляций со многими ценными бумагами, что привело к тому, что их цены выросли в несколько раз по сравнению с их реальной стоимостью, основанной на реальных заработанных доходностях».

«Люди, ответственные за возникновение этих фиктивных цен, это те же самые люди, которые прямо ответственны за то, что происходит на фондовом рынке сегодня. К несчастью для большинства людей, когда возникает подобная ситуация, то реальным законным инвестициям приходится страдать вместе с ценными бумагами худшего качества».

Если кто-то не поленится и проанализирует продажные цены различных акций, например, «Юнайтед Стэйтс Стил», которые продаются по ценам в восемь-десять раз превышающим их текущую прибыль, то обнаружит, что и многие другие ценные бумаги продаются и продавались по невероятно высоким ценам.

Совет Управляющих Федерального Резерва своими предупреждениями и высокие банковские власти выражением обеспокоенности не могли препятствовать повышению рынка, поэтому здравомыслящему человеку должно быть ясно, что нелепо предполагать, что

один человек может оказать какое-либо значительное воздействие на курсы ценных бумаг».

«Идиоты», – пробурчал Ливермор, закончив читать интервью. – «Они думают, что я смог поставить на колени весь рынок. Невозможно!»

Возможно, он и был частью пускового механизма, но это была ситуация, наполненная смыслом. Неистовые спекуляции всегда ставили рынок на колени. Он занимался заключением сделок уже 35 лет, с 14-летнего возраста. Он заработал и потерял много миллионов долларов. В 1929 году он был на пике своей мощи, но знал, что это лишь еще один момент эйфории.

Ливермор внимательно взвешивал ситуацию. Звонки с угрозами выводили его из равновесия. Он прекрасно знал, какие глубокие психологические раны может наносить потеря финансового состояния. За свою карьеру он сам много раз через это проходил. Он сделает еще одно заявление, и немедленно – его семья могла быть в опасности. Им уже угрожали раньше.

Он спокойно ждал у биржевого телеграфа, стоявшего на его громоздком столе. Весь стол красного дерева был пуст. На нем стоял лишь бронзовый телеграфный аппарат, лежала бумага для записей, карандаш и стояла пара полок для бумаг из красного дерева в тон столу.

К этому времени в офисе были все сотрудники. Шесть человек, записывающих биржевые котировки, были одеты в пиджаки из шерсти-альпаки, чтобы не испачкаться о нанесенные мелом символы. Каждый работающий на доске ассистент носил наушники и имел микрофон. Они были напрямую связаны с Нью-йоркской фондовой биржей. За каждым был закреплен свой участок ценных бумаг или товаров, за который человек отвечал. Телеграф начал стучать, выплевывая бумажную ленту, похожую на белую змеиную кожу с пробитыми шкалами – символами большинства компаний Соединенных Штатов. Эти биржевые символы представляли большую часть благосостояния страны.

Для Ливермора слежение за значениями было подобно чтению газеты. Он знал все символы наизусть и обладал исключительным математическим складом ума, что позволяло ему запоминать все котировки, подобно тому, как игрок в бридж помнит все карты, которые находятся в игре. Чтобы проверить себя, он наблюдал за своими сотрудниками у доски, по мере того, как они двигались под руководством Даша, заполняя доску по всей длине результатами биржевых торгов. Сегодня он уделил особое внимание своему портфелю. Ливермор мог посмотреть на доску и мгновенно пересчитать в долларовом эквиваленте стоимость всего своего портфеля. В офисе стояла тишина, нарушаемая лишь звуками стучащих телеграфных аппаратов и скрипением мела по доске. Когда рынок был открыт, в помещении для торгов в офисе Ливермора всегда стояла тишина. Праздная болтовня была излишней, когда работал рынок, и все сотрудники об этом знали.

Сегодня общие прибыли Ливермора плюс стоимость его портфеля приближались к 100 миллионам долларов. Это не поменяло выражения его лица. Основной офисный телефон снова зазвонил. Он кивнул Дашу, чтобы тот не брал трубку. Он не хотел, чтобы еще один звонок с угрозами отвлек его сейчас, когда рынок открыт. Звонки мешали ему сконцентрироваться; ему нечего было сказать кому бы то ни было, и он никого не хотел слышать. Когда рынок был открыт, он уподоблялся крадущемуся волку. Он мог фокусироваться только на том, что делал. Каждое однопроцентное движение рынка вверх или вниз означало полученный или потерянный миллион долларов.

Малейшая потеря внимания могла стоить ему нескольких миллионов долларов. Именно так он любил участвовать в торгах – все фибры его души были напряжены. Существовала только телеграфная лента, и ничего кроме нее. Лента могла обо всем ему рассказать, если он будет достаточно сообразительным, чтобы прочесть ее, она могла помочь найти

скрытые разгадки и воплотить их в жизнь. Он боролся с двумя эмоциями фондового рынка: страхом и жадностью. На кону была огромная ставка.

В тот вечер он поехал домой в Кингз Пойнт и не нашел там своей жены Дороти и двух своих сыновей, Пола и Джесси-младшего. Картины были сняты со стен, некоторые персидские ковры исчезли, также исчезло серебро. Он поднялся к сейфу, стоявшему на втором этаже, где Дороти хранила свои драгоценности – фантастическую коллекцию, состоявшую в основном из работ Гарри Уинстона и «Ван Клиф энд Арпельс. Все пропало.

Он пошел на кухню и обнаружил, что четверо поваров и двое дворецких работают, готовя семейный ужин.

«Где госпожа Ливермор и дети?» – спросил он.

«Они переехали в квартиру водителей, сэр», – ответил главный дворецкий. – «Мы все слышали о великом крахе и очень сожалеем, господин Ливермор».

Ливермор простоял пару минут, уставившись на них без всякого выражения на лице, и пошел в квартиру над гаражами. Там жили два водителя, один для Дороти, или «Мышки», как он ее называл, и один для него самого, или «Джея Эл», как он любил, чтобы его называли. Гаражи примыкали к огромному каменному особняку. Он вошел в большую комнату квартиры, перешагивая через свернутые ковры и бесценные шедевры и обходя антикварную мебель. Дороти сидела на кушетке с двумя мальчиками. Они были полностью одеты в свою лучшую одежду.

«Мышка, что происходит? Что ты делаешь?»

«Мы все знаем. Мне очень жаль, Джей Эл», – ответила она.

«О чем ты?»

«Мы слышали, что все разорились из-за краха. Об этом целый день говорили по радио. Люди выбрасываются из окон, стреляются в своих офисах, исчезают. Звонили подружки. Мне очень жаль, Джей Эл».

Он взглянул на нее. Прошло несколько долгих минут. Она была очень красива, сидя вот так со своими красивыми сыновьями, по одному с каждой стороны и со своими драгоценностями в кожаной коробке рядом.

Она была его противоположностью, экспансивной, жизнелюбивой, забавной, инстинктивной. Настоящее общественное животное, лучше всего чувствующее себя среди людской толпы. Она говорила то, что было у нее на уме. Она была великим комиком от природы. И лучше всего было то, что она никогда не шутила намеренно. На самом деле она часто смущалась, не понимая, почему люди смеются.

Он взглянул на коробку с драгоценностями. Он прибегал к ней несколько раз, в свои худшие моменты, во время своих самых серьезных поражений на рынке. Он не раз относил эту коробку к Гарри Уинстону, когда разорялся, и когда ему нужна была финансовая поддержка. Драгоценности стоимостью около 4 миллионов долларов неизменно оценивались Гарри в миллион наличными, и составляли основу для того, чтобы начать все заново. Когда он возвращался, чтобы выкупить драгоценности, после того, как вставал на ноги, он всегда заботился о том, чтобы подбросить Гарри пачку-другую денег.

«Мышка, сейчас вы с мальчиками вернетесь домой, и мы поужинаем. Прихвати с собой коробку с драгоценностями».

«О, Джей Эл, они снова тебе нужны?»

«Нет. Сегодня мой самый удачный день на рынке. Я закрыл половину своих сделок. У нас все будет хорошо. Мне не понадобятся драгоценности. А теперь пошли домой».

Он повернулся и вышел из комнаты с улыбкой на лице. Вот это день! У нее всегда получалось удивить его, заставить его улыбнуться. У них бывали проблемы во взаимоотношениях, в основном по его вине – из-за других женщин. Тем не менее, он надеялся, что у них все получится. Он знал, что если они разведутся, он будет очень по ней скучать. Когда

он думал об их любви, на глаза наворачивались слезы. Тогда он встряхивал головой, чтобы избавиться от этих мыслей. Он будет наслаждаться ее обществом и обществом сыновей, пока они рядом. Кто знает, что готовит для них будущее?

Звонки с угрозами не прекращались; с течением времени поступали новые. Необходимо было поставить барьер этим угрозам. Он снова позвонил в *«Нью-Йорк Таймс»*, в газету, которая всегда была готова напечатать слова скрытного Джесси Ливермора. Заголовок выпуска от 13 ноября гласил: «Ливермор теперь играет на повышение: он утверждает, что котировки ценных бумаг слишком низки, вопреки тому, что некоторые из них являются надежными». Он продолжил чтение:

«Джесси Ливермор, который в прошлом в течение многих недель считался игроком на понижение, и который, как считалось, продал без покрытия больше бумаг на этом резко падающем рынке, чем кто-либо другой, вчера вечером заявил *«Нью-Йорк Таймс»* о своей уверенности в том, что акции ведущих компаний упали слишком низко. Хотя господин Ливермор не сделал заявления относительно своих собственных позиций, его заявление оставило впечатление, что он закрыл свои короткие позиции и сейчас вновь находится на стороне покупки.

«Акции ведущих компаний с хорошей историей роста дивидендов и определенным будущим сейчас представляют собой выгодную покупку», – заявил господин Ливермор. – «Многие из них упали слишком низко. Люди по всей стране поддались панике и продали свои надежные бумаги безотносительно их стоимости. По моему мнению, данная ситуация не должна получить дальнейшего развития. Нет никаких причин, по которым первоклассные ценные бумаги следует безжалостно выбрасывать на рынок так, как это делается во время торгов в последние дни».

«За последние несколько дней мы видели, как большие партии этих ценных бумаг выбрасываются продавцами на вольный рынок, хотя у многих из этих продавцов нет для этого никаких других причин, кроме того, что их охватил страх».

Но звонки не умолкали: «Ливермор, ты грязный лжец. Я знаю, какой ты хитрый. Ты говоришь, что играешь на повышение, а на самом деле сбиваешь цены еще ниже. Я до тебя доберусь. Не спать тебе больше ни ночи спокойно, жалкий ублюдок».

И снова: «Я до тебя доберусь. Мне терять нечего. Из-за тебя и таких как ты я потерял на рынке все. Ты думаешь, что можешь раздавить маленького человека, разрушить мою семью, разбить мне жизнь своими незаконными действиями. Ты мертвец, ты просто этого не знаешь. Моя семья достаточно настрадалась, теперь очередь твоей!»

И снова: «Сегодня я потерял свой дом, господин Ливермор, что вы по этому поводу думаете? Мой дом, за который я платил 23 года кряду. Сегодня они меня выселили. Я теперь бездомный, как лентяй, с женой и четырьмя детьми. И это сделал ты, и ты за это заплатишь».

Непрекращающиеся угрозы лились из телефона, из писем, даже из заказных писем.

К 21 декабря 1929 года Джесси Ливермор был сыт этим по горло. В качестве меры предосторожности, он нанял своего старого приятеля Фрэнка Гормана, бывшего полицейского округа Нассау. Горман и Ливермор были знакомы с 1909 года. Ливермор несколько раз пользовался его услугами в прошлом, когда дела шли плохо. В последний раз он нанимал Гормана для защиты от «Бостонского Билли» Монагана, печально известного вора, который ограбил особняк Ливермора, был пойман и поклялся отомстить.

Горман незамедлительно переехал в особняк в Кингз Пойнт. Он каждый день провожал мальчиков в школу и стал тенью Дороти.

Ливермор продолжал свою рутинную жизнь, каждый день ходил на работу, следил за значениями, делал новые ходы в игре. Однажды Ливермор подошел к окну и раздвинул шторы. Из окна открывался вид на шумный метрополис, каким был Нью-Йорк в начале 1930-х годов. По мере того как телеграфная лента, оставленная без внимания, скользила у него между пальцами, унося с собой бесчисленные котировки – все отрицательные, как списки павших на поле боя – он смотрел из окна.

Он удивился, как его жизнь дошла до такого. И почему он не стал счастливее. В конце концов, это были дни его величайших финансовых успехов.

Глава 2

Предыстория

Детство рассказывает о человеке все, также как утро рассказывает все о дне.

Джон Милтон

Джесси Ливермор родился 26 июля 1877 года в Шрусберри, Массачусетс. Его родителями были Лаура и Хирам Ливермор. Отец Ливермора был бедным фермером, который пытался заработать на жизнь, обрабатывая безжалостную почву Новой Англии. Хирам Ливермор потерял свою первую ферму, когда Джесси был еще совсем маленьким, и семья переехала в Пэкстон, Массачусетс, чтобы поселиться с дедушкой Джесси. В конце концов, Хирам накопил достаточно денег, чтобы купить ферму в Саут Эктон.

Ливермор быстро узнал, каково это – обрабатывать скалистую почву Новой Англии. Первой его работой был сбор больших камней, поднятых из земли плугом. Получить средства для существования из маленького клочка земли в Массачусетсе было трудной задачей, в Америке на рубеже веков это давало мало прибыли.

Мальчиком Ливермор был стройным, хрупким и часто болел. Это дало ему возможность много читать, особенно те немногие газеты и журналы, которые ему удавалось достать. Он жадно поглощал любые попавшие ему в руки книги и уходил в мир собственного воображения, двери которого они перед ним открывали.

Он был одаренным богатым воображением и умным, мог пользоваться дедукцией и делать логичные выводы. Ему не потребовалось много времени на то, чтобы сделать вывод, что детские мечты об успехе и приключениях ни к чему не приведут в условиях тяжелой фермерской жизни в Новой Англии.

Отец Ливермора был сдержанным, замкнутым человеком, который нечасто показывал свою любовь. Он управлял семьей бескомпромиссно и серьезно. Мать Ливермора была полной его противоположностью – любящей и мягкой, она уделяла много времени своему одаренному сыну.

В школе Ливермор продемонстрировал особые успехи в математике. Он мог решать уравнения в уме и просто выдавать готовые ответы, или найти альтернативный способ решения задачи, заданной классу. Однажды он предложил учителю наперегонки решить сложную математическую задачу. Он выиграл. Его быстро продвигали по математике и преподавали продвинутый курс этой дисциплины, чтобы удовлетворить его страсть к новому знанию.

Математика была его другом, она легко ему давалась. Он за год прошел трехгодичный школьный курс арифметики. Он мог держать в голове множество чисел, формируя модели. Числа всегда подчинялись его похожему на компьютер мозгу.

Когда Ливермору исполнилось 13, отец пытался убедить его, что образование не важно, бесполезно в простой фермерской жизни. Когда Ливермору было 14 лет, отец забрал его из школы и вручил ему рабочую одежду, сказав, что теперь он должен весь день работать на ферме и приумножать благосостояние семьи.

Но Ливермор был хитрее. Он сделал вид, что подчиняется желанию отца, но на самом деле вместе с матерью составил план побега. Через несколько недель – с 5 долларами, положенными ему в карман матерью, – он украдкой сбежал с фермы и сел в проходивший мимо фургон, направлявшийся в Бостон. Он знал, что то, что он делает, правильно. Ему нужно было отправиться в люди и заработать свое состояние. Хотя у него не было специального плана, он знал, что движется в правильном направлении.

Ему все еще было 14, когда он добрался до Бостона и вместе с тем, до мира взрослых, но модель его жизни уже была запрограммирована, выжжена в его голове. Он понимал важность усердной работы. Он обладал молчаливой, спокойной силой и целеустремленностью, характерной для многих выходцев из Новой Англии – людей, привыкших иметь дело с твердой, неподдающейся почвой, безжалостной погодой и финансовыми вихрями.

Его представления о мужчинах основывались на образе его отца: молчаливом, трудолюбивом, упрямом, сдержанном, неэмоциональном, целеустремленном, необщительном человеке и ужасном семейном диктаторе. Его представления о женщинах базировались на образах его матери и немногих девочек, с которыми он познакомился в школе: мягких, воспитанных, умных, эмоциональных и любящих. Он также знал, что нравится женщинам, поскольку они всегда хорошо к нему относились.

Даже в 14 лет он понимал, что успех, благосостояние и слава могут прийти только к тому, кто работает головой, а не руками. Он также осознал, что только дела, а не слова имеют значение, этому он научился у своего отца.

Но именно мать дала ему скудные финансы, необходимые для того, чтобы добраться до Бостона и новой жизни. Как только сможет, он вернет ей долг с огромными процентами. Уплата долгов уже сидела в нем, и именно этим он занимался всю свою жизнь, независимо от того, сколько на это уходило времени.

Когда Ливермор приехал в Бостон в «зрелом» четырнадцатилетнем возрасте, его жизнь только начиналась, но он никогда не забудет уроков, которые он уже выучил в юности. Теперь, однако, ему требовалось сконцентрироваться на своем будущем. Он заключил мать и отца в определенный отдел своего мозга, а затем плотно закрыл этот отдел. Он не переносил, когда что-то отвлекало его на пути к успеху. Эта способность блокировать и отделять свои эмоции, пришла к нему естественным образом. Он мог действовать вне зависимости от своего эмоционального состояния. Он боролся всю свою жизнь, чтобы его деловая и личная жизнь не пересекались. И у него это почти получилось.

В 14 лет он был светловолосым, голубоглазым, стройным и умным, со сверкающей идеально белозубой улыбкой. Его уверенность была непоколебимой.

Он сошел с фургона в Бостоне и очутился возле офиса Пейна Веббера, вбирая его в себя, прежде чем войти. Он наблюдал, как приходили и уходили клиенты. Биржевые телеграфные аппараты стучали и выплевывали нескончаемые белые ленты бумаги с надписями. Записывающие значения мальчики-ассистенты двигались туда-сюда по полотну зеленой доски шириной во всю комнату, как танцоры по сцене. Они записывали биржевые цены настолько быстро, насколько оглашающий котировки человек, зачастую клиент, сидящий в галерее и наблюдающий за значениями, мог выкрикивать их.

Клиенты сидели на стульях у стены, безумными глазами глядя на доску, иногда они вставали, чтобы пойти к своим брокерам, так как если бы они делали ставки на конских бегах. Ливермор впитал в себя все эти действия: стук телеграфных аппаратов, скрипение мела по доске, громко и возбужденно разговаривающих людей. Все движения и действия волновали его. Он мысленно пальцами дотронулся до стеклянного шара телеграфного аппарата; на ощупь он был одновременно теплым и холодным. Он был похож на хрустальный шар, используемый гадалками, пожалуй, лишь с тем исключением, что если бы кто-то смог прочесть в нем судьбу, то стал бы богат как Крез, самый богатый человек в мире. Он наблюдал. Люди богатели каждую секунду, если верить тому, что говорила безличная телеграфная лента.

Ему понравился запах в офисе, пьянящий, с ароматами дерева, мела, бумаги и чернил, людского возбуждения и энергии, кофе и пищи, поглощаемой прямо за рабочим столом. С той самой минуты, когда он вошел в бостонский офис Пейна Веббера (Paine Webber), ему понравилось это возбуждение, принизывающее все как электрический ток.

Он уже был далеко от фермы.

На нем был костюм, который был немного ему велик. Мать купила его на вырост, чтобы он не стал ему мал, когда он возмужает. Он нашел менеджера, набрал в легкие воздуха и дотронулся до его плеча. Менеджер был мужчиной под пятьдесят. Он взглянул на Ливермора и увидел фермерского сына, деревенщину.

«Чего тебе надо, парень?» – спросил он, оглядывая его снизу вверх.

«Работу».

«А как у тебя с числами?»

«Хорошо».

«Видишь вон тех ребят у доски, записывающих числа?»

«Да».

«Ну что ж, нам не хватает одного такого. Только без показухи». Он осмотрел Ливермора. «Ты не показушник? Не подведешь меня?»

«Нет, сэр. Я вам докажу».

«Хорошо». Он улыбнулся. «Я дам тебе шанс, парень. Я сам так начинал, записывая значения на доске».

«Да, сэр», – ответил Ливермор.

«А посмотри на меня сейчас, 25 лет спустя, я здесь хозяин. Никогда не забывай, что это Америка, сынок, где каждый может делать то, на что он нацелился. Ну ладно, не могу я тут с тобой болтать целый день. Мне нужно зарабатывать деньги. Так ты хочешь ко мне на работу?»

«Да, сэр».

«Хорошо. Снимай-ка пиджак старшего братца, парень, и вставай на подмости».

«У меня нет старшего брата».

«Мне все равно, есть или нет. Я просто тебя поддразниваю, потому что пиджак тебе велик. Иди-ка вон туда. Над тобой что, никогда не подшучивали?»

Менеджер наблюдал, как юный Ливермор сбросил свой пиджак и взобрался по лестнице на подмости. Один из мальчиков тут же вручил ему кусок мела.

«На, малыш, держи». Мальчик также вручил ему офисный пиджак из альпаки.

«Малыш? Ты назвал меня малышом? Ты сам еще совсем ребенок», – сказал Ливермор.

«Только не здесь, на подмостках. Здесь я не ребенок. Я занимаюсь этим уже четыре года». Он улыбнулся.

«Эй, парень», – закричал менеджер Ливермору.

«Да?» – ответил Ливермор, боясь, что тот уже передумал давать ему работу.

«Ты не спросил меня об оплате».

«Какова же оплата?» – отозвался Ливермор.

«Шесть баксов в неделю», – ответил менеджер. – «И, парень, больше так не делай – всегда торгуйся. Не принимай просто так то, что предлагают другие. Я мог бы дать тебе семь баксов. Так что я даю тебе подсказку. Я тебе уже говорил, я тоже был маленьким мальчиком. Ты должен получить все, что можно в этом мире. Торгуйся».

«Да, сэр».

Менеджер подмигнул ему и вернулся к своим обязанностям.

Ливермор пробыл в Бостоне меньше часа. Он получил работу и бесплатный урок по ведению переговоров, и он уже решил купить себе костюм по размеру. Ему не нравилось, когда его оскорбляют из-за одежды.

Ливермор нашел себе комнату с питанием около офиса Пейна Веббера. Каждый день он вставал с первыми лучами солнца и всегда первым приходил в офис, часто ждал, когда придет менеджер с ключом от офиса. Ему нравилось в работе все. Быть ассистентом, записывающим значения на доске, было все равно, что поступить в колледж при фондовой

бирже. Он был посвящен во все, происходящее в офисе. Сначала все было ему непонятно, но каждый день открывалось что-то новое, и он знал, что если однажды он узнает код и просчитает систему торгов, он станет богатым.

У юного Ливермора был доступ ко всему: разговорам брокеров, клиентам со взятками и клиентам, которые играли по листку с подсказками, прикрепляемому каждое утро к доске объявлений. Каждый день в периоды спада активности, во время перерывов, во время обеда ему объясняли различные теории по заключению сделок. Весь офис был поглощен одной идеей, получением денег от операций на фондовом рынке. Все были *игроками*. Ливермор и другие мальчишки были важной частью этого. Они ходили туда-сюда по подмосткам, записывая результаты торгов на доске.

Действия с доской станут одним из ключей к его будущему успеху. Он быстро понял, что никогда не происходит то, что говорят брокеры или клиенты, или газеты – единственное, что было важно – это то, что говорит телеграфная лента. Он также обнаружил, что значения на телеграфной ленте очень редко совпадали с предсказаниями брокеров или клиентов. Лента жила своей жизнью, и это была самая важная жизнь. Ее приговор был окончательным.

Ему нравилась сама физическая работа записывания котировок на доске, поскольку, когда дело шло о числах, он обладал фотографической памятью. Его память на числа была абсолютной – оглашение телеграфных котировок никогда не происходило для Ливермора слишком быстро. Он никогда не опаздывал при записи котировок, независимо от того, насколько быстро они оглашались. Они откладывались у него в голове как на полках стеллажа.

В конце концов, он начал видеть повторяющиеся модели в числовых значениях. Вечером, будучи один в комнате, он по памяти записывал числовые значения по нескольким позициям. Он начал вести числовой дневник и обнаружил несколько повторяющихся числовых моделей. Он заметил, что числа двигались постоянными волнами, часто мягкими повторяющимися трендами. Когда цена акции начинала расти или падать, она обычно сохраняла данную тенденцию до тех пор, пока какое-то давление извне не вынуждало ее идти в обратном направлении. Разгадка к этому действию часто лежала в числовых моделях.

«Акции движутся по законам физики», – подумал он. – «Движущееся тело продолжает движение до тех пор, пока сила или препятствие не останавливают или не меняют направление этого движения». Он продолжал вести записи, отслеживающие движение акций в течение более длительных периодов, и тогда открыл следующее: внутри моделей существовали другие модели, и появлялись даже более крупные модели.

Он вел дневник тайно и ни с кем не обсуждал своих наблюдений. Он был скрытным по натуре. Даже в 14 лет он был абсолютно уверен в своих математических способностях. Кроме того, он был слишком занят, записывая числа и наблюдая за движением рынка на доске, чтобы вести праздные разговоры в течение рабочего дня.

Поскольку он работал с доской – слушал выкрикивание котировок, стирал цены, записывал новые числа по сто раз на дню, тысячи раз в неделю – он научился интересоваться только изменением цены, а не *причинами* этого изменения. У него не было времени искать причины тех или иных действий фондов. Для того чтобы цена изменилась, мог существовать миллион причин. Эти причины будут выявлены позднее, постфактум. Но к тому времени, когда эти причины будут поняты, изменение цены могло уже стать фактом истории, и будет слишком поздно получать от этого прибыль.

Его записная книжка была опрятной, точной и аккуратной. В 15 лет он начал искать повторяющиеся модели, систему, пытаясь выявить естественные математические законы, работающие на рынке.

Он также обнаружил, что большинство людей в офисе теряло деньги. Эти люди, казалось, действовали наугад. У них не было плана, не было последовательного обоснованного

подхода к рынку. Они просто играли в азартную игру, также как на треке, просто играя наудачу. Сегодня они ставили на фаворитов, а завтра на темную лошадку или на жокея; или они просто покупали лист с подсказками и играли по рекомендациям «жучков» – выбирая акции наугад.

Это были пьянящие дни для Ливермора. Он наслаждался каждой минутой своей жизни на рынке. И ему еще за это платили!

Через шесть месяцев ежедневного выполнения своих обязанностей, заключения ряда «бумажных» сделок в своей записной книжке и их отслеживания, ему по-прежнему не хватало основной части уравнения, и он знал об этом. Ему еще предстояло купить свою первую акцию. Он знал, что если он на самом деле не купит акцию, он никогда не узнает, как себя вести. Как азартный игрок, который никогда не держал пари, все это были лишь разговоры и рассуждения, до тех пор, пока он не клал на стол деньги. Когда трейдер заключал сделку, все менялось, и он знал об этом. Тогда и только тогда трейдер действительно вступал в раскаленные джунгли эмоций. Он знал, что всегда сможет подчинить себе свой ум, а умом он был силен. Чего он не знал, так это того, сможет ли он контролировать свои эмоции.

Он наблюдал за клиентами в офисе Пейна Веббера, и он знал, что именно его эмоции способны либо вознести его до небес, либо низвергнуть в бездну – в особенности жадность и страх, две эмоции-демоны рынка. Либо ты их контролируешь, либо они тебя.

Пришло время Ливермору купить акцию, но у него было очень мало денег. Где можно дешево купить акцию?

Позднее Ливермор женится и станет отцом двоих сыновей, Джесси – младшего и Пола. Он довольно часто и подробно рассказывал им, где он нашел дешевые акции: *в брокерских конторах.*

6 ноября 1928 года – в затемненной палате на углу Хелл'з Китчен в западной части Манхэттена, умирал король легких денег. Сквозь тени, медленно проплывающие у него в голове, он слышал утомленный голос, снова и снова повторяющий один и тот же вопрос. «Кто это сделал, господин Ротштайн?» – механически и безо всякого интереса спрашивал голос. «Кто в вас стрелял?» Но Ротштайн не сказал. В ответ он медленно отвернулся лицом к стене и прошептал: «Если я выживу, я сам об этом позабочусь». Затем он закрыл глаза, и жизнь покинула его».

Уиллиам Клингэмэн,

«1929: Год Великого Краха»

Арнольд Ротштайн, известный в преступных кругах как «Мозг», в делах денег был гением. Он начинал как азартный игрок, но после фантастической полосы везения, он стал королем преступного мира и жил как подобало такому положению. Его обвиняли во многих преступлениях, в том числе в том, что он разделался с «Блэк Сокс» на чемпионате по бейсболу в 1919 году. Его состояние было обширным. Его финансовые щупальца проникали во все сосуды американского порока.

В числе многочисленных владений Ротштайна (Rothstein) было большинство брокерских контор во всех основных городах Соединенных Штатов. Брокерская контора выглядела как офис брокера. В ней находилась галерея для клиентов, доска, где записывались биржевые котировки, и действующий биржевой телеграф, выплевывающий результаты ежедневных торгов фактически моментально. Но это было больше похоже на зал для приема ставок на бега, чем на офис брокера. В брокерской конторе, трейдеры могли играть на рынке, уплатив 10 процентов стоимости акции. Другими словами, трейдерам нужно было иметь только 10 процентов цены актива, который они хотели купить. Правила были просты: вложите 10 процентов и заключайте сделку, купив актив. Тут же печатался и выдавался покупателю *билет*

с номером покупки. На этом билете обозначалось время, количество приобретенных акций и уплаченная за них цена. Покупатель наблюдал за котировками, и как только актив терял 10 процентов своей стоимости, в игру вступала контора и быстро забирала деньги. Напротив, если цена акции вырастала, и трейдер выигрывал, то трейдер подходил к клерку, который делал отметку о цене по результатам последних торгов, согласно данным биржевого телеграфа на корешке билета. Затем трейдер подходил к кассовому окошку, чтобы забрать деньги. Это была игра для простофиль – контора выигрывала в 95 процентах случаев.

Наиболее важным для работы брокерской конторы было то, что деньги, потраченные на покупку акции, никогда не отсылались на биржу. Их просто *бронировала* брокерская контора; эта же контора будет заключать сделку в качестве букмекера. Действия таких фирм были быстрыми и ожесточенными. Трейдеры могли купить минимально пять акций или столько, сколько могла покрыть биржа – стоимостью в тысячи долларов.

Поскольку у Ливермора не было капитала, не было закладных, он неизбежно должен был обратиться в подобную контору – мир, контролируемый криминальными структурами. Вопрос был только в том, когда и как.

В 1892 году, когда Ливермору было 15 лет, его друг Билли, еще один подросток-ассистент, подошел к нему. «Джесси, у тебя есть деньги?»

«Я обедаю».

«Я не об обеде. У тебя есть деньги?»

«В смысле?»

«У меня есть информация по котировкам «Стил». Мне нужно, чтобы кто-то вошел со мной в долю».

«Как ты собираешься поступить с деньгами, Билли?» – спросил Ливермор.

«Я пойду в брокерскую контору и сыграю на рынке в обеденный перерыв».

«Сколько тебе нужно?»

«Пять баксов. Я хочу купить пять акций «Ю.Эс. Стил». Они продаются за десять долларов».

«Минуту». Ливермор залез в карман и вытащил свой блокнот.

«Что это за блокнот?» – спросил Билли.

«Я читаю свой гороскоп на сегодня», – ответил Ливермор. Он просмотрел историю торгов «Ю.Эс. Стил» в своем блокноте. До того как акции пошли вверх, числа двигались по той же модели, что и обычно. Он был удовлетворен: у них был хороший шанс. «Хорошо».

Он вручил своему другу деньги. Два дня спустя он уже улыбался, кладя в карман выигранное – чистую прибыль в размере более 3 долларов. Ливермор был в игре. Наконец-то он стал игроком.

Ливермор начал самостоятельно ходить по таким конторам, всегда сверяясь со своим блокнотом относительно точных котировок акций, за которыми он следил в поисках моделей. Он разработал систему и придерживался ее. Он играл и на повышение, и на понижение, приобретая длинные позиции, если на это указывали числа, или, переходя на короткие позиции, если числа указывали на снижение. Для него это не имело значения.

Вскоре он стал получать больше денег в таких конторах, чем на своей работе. Он уволился и начал весь день играть на рынке в бостонских конторах, занимавшихся операциями с ценными бумагами. Ему еще не было 16 лет, а он уже обладал более 1000 долларов наличными. Он поехал домой, навестить родителей. Его мать была вне себя от радости, увидев сына дома; его отец лишь удивленно покачал головой. Как мог мальчик шестнадцати лет законно получить более 1000 долларов наличными?

Ливермор отдал половину заработанного родителям, оплатив, таким образом, своей матери. Он вернулся в Бостон с 750 долларами и продолжил то, что станет делом его жизни. Он работал один, никогда никому не говоря, что он делает, никогда не брал кого-либо в долю,

никогда не занимал денег. Он переходил из одной конторы в другую, чтобы не привлекать к себе внимания. Эта стратегия волка-одиночки сослужила ему добрую службу и соответствовала его личным качествам. Он будет действовать подобным образом всю жизнь – покупая в одиночку и втайне, продавая в одиночку и тайком, никому ничего не рассказывая. Он трепетал, осознавая правильность своего решения действовать и выигрывать головой, а не руками, не связями, не силой убеждения – только головой для вычисления того, что могли вычислить лишь немногие люди: как сделать деньги на фондовом рынке. Трепет шел от побед, а не от денег, хотя деньги – это тоже хорошо. Деньги всегда приходили, если суждение было верным.

Уже в таком юном возрасте из-за своей юной внешности и больших ставок в брокерских конторах Ливермор получил свое прозвище «Мальчик-Игрок».

Так же как, в конечном итоге, из казино выставляют азартного игрока, который постоянно выигрывает, так, по мере накопления побед, в конце концов, и Ливермора выставили из всех подобных фирм в Бостоне. Все владельцы подобных фирм знали, кто такой Мальчик-Игрок и как он выглядит. Он пытался изменить имя и одежду, но они быстро распознавали обман. Он попробовал новую стратегию: сначала проигрывать, а затем совершить большой рывок в конце игры. Эта тактика работала некоторое время, но заканчивалось все тем, что его просили уйти и заниматься своими делами в каком-либо другом месте.

Ливермор убивал подобные конторы. Сначала они думали, что он просто ребенок, откуда ему знать? Но вскоре управляющие этих фирм в точности, не отходя от собственных касс, обнаружили, насколько много он знал. Главным начальником в большинстве случаев являлся Арнольд Ротштайн, а он пристально следил за делами. Управляющим нужно было позаботиться о своей собственной шкуре. Ливермор, которого выгнали из всех подобных контор в Бостоне, перенес свои теории, систему и принципы покупки акций в большой город Нью-Йорк, надеясь играть в конторах такого рода там. К несчастью для Ливермора, Нью-Йоркская фондовая биржа и полиция успешно прикрыли все такие заведения в Нью-Йорке. Ливермору пришлось искать новые охотничьи угодья.

Он обнаружил, что те же принципы, та же система будут работать и в основных брокерских домах. Он был уверен, что его идеи выстоят.

Он ошибался.

Он приехал на Манхэттен с 2500 долларами. Его ставка в бостонских брокерских конторах иногда составляла более 10 000 долларов, но перед отъездом из Бостона в Нью-Йорк он потерпел несколько неудач. Эти неудачи беспокоили Ливермора, поэтому он проанализировал то, что произошло. Он никогда ни в чем не обвинял рынок. Было совершенно нелогично злиться на неодушевленный объект, подобно тому, как азартный игрок злится на карточную колоду. Он всегда хотел *учиться* на ошибках, и таким образом *извлекать из них пользу*. С телеграфной лентой бесполезно спорить. Лента всегда права; ошибаются всегда игроки. Он анализировал свои неудачи в торгах, и выводы стали ему ясны.

Первым выводом был следующий: он выигрывал, когда все факторы были в его пользу, когда он был спокоен и ждал, пока все сойдется к одному. Это подвело его ко второму выводу, что никто не может и не должен заниматься торгами все время. Бывают моменты, когда трейдеру нужно находится вне рынка, при деньгах и в ожидании.

Годы спустя его друг Бернард Барух подтвердит это заключение. Барух, бывало, говорил: «Джей Эл, по-моему, пора пойти пострелять куропаток». Тогда Барух продавал все свои позиции и уезжал на знаменитую Хобкау Барони, свою плантацию в Южной Каролине, площадь в 17 000 акров. Ее песчаные пляжи и соленые топи давали возможность самой лучшей охоты на уток во всех Соединенных Штатах – и без телефона.

В возрасте 20 лет Ливермор жил в Нью-Йорке, у него водились деньги, но не было доступа к брокерским конторам. Поэтому он вступил в игру на Нью-йоркской фондовой

бирже. Он начал работать в офисах И.Эф. Хаттона. Коллегам по работе он нравился, и его репутация покорителя брокерских контор последовала за ним. На солидной Уолл-Стрит его прозвище было трансформировано из «Мальчика-Игрока» в «Мальчика-Трейдера». С такой ничтожной ставкой он вряд ли мог рассчитывать на то, чтобы стать спекулянтом среди крупных игроков.

Сначала он преуспел и заработал хорошие комиссионные для брокеров, но в конечном итоге разорился. Шесть месяцев усердной работы ушло на то, чтобы в конечном итоге обанкротиться. В конце концов, он действительно оказался в минусе. Он был должен брокеру деньги.

Чувствуя отвращение к самому себе, однажды вечером после закрытия рынка он пошел навестить И.Эф. Хаттона.

«Эд, мне нужна ссуда», – сказал он.

«Сколько?» – спросил Эд.

«Тысяча долларов».

«Я дам тебе кредит на твой счет в тысячу долларов».

«Нет, мне нужна ссуда».

«Почему?»

«Я пока не могу обыграть Уолл-Стрит. Я возвращаюсь в брокерские конторы. Мне нужна ставка, а затем я вернусь».

«Я что-то не понимаю», – сказал Хаттон. – «Ты можешь обыграть эти конторы, но не можешь обыграть Уолл-Стрит. Как так может быть?»

«Во-первых, когда я покупаю или продаю акцию в такой конторе, я делаю это с ленты. Когда я делаю то же самое в Вашей фирме, то пока мой заказ дойдет до биржи, он уже давно был бы порос. Если я покупаю, скажем, по цене 105, а заказ выполняется на уровне 107 или 108, я теряю положительную маржу и почти проигрываю игру. В брокерской конторе, если я покупаю прямо с ленты, я немедленно получаю 105. То же самое справедливо, когда я продаю короткие позиции, особенно по активным фишкам, когда идет большое количество торгов. В брокерской фирме я размещаю заказ на продажу по, скажем, 110, а он выполняется по 108. И получается, что я нахожусь меж двух огней».

«Но мы предоставляем тебе более выгодные условия по марже, чем брокерские конторы», – сказал Хаттон.

«А вот это, Эд меня просто убило. Видите ли, с дополнительной маржей от вас, я мог остаться с акцией – а не так как в брокерской конторе, где 10-процентное движение выбивало меня из игры. Дело в том, что я хотел, чтобы акция пошла, к примеру, вверх, а она опускается. Ее дальнейшее удержание для меня негативно, поскольку я поставил на то, что она пойдет вверх. Я могу позволить себе потерять десять процентов, но не могу позволить терять двадцать пять на марже. Мне приходится слишком много зарабатывать, чтобы вернуть свои деньги».

«То есть все, что ты когда-либо терял в брокерских конторах это десять процентов, потому что в противном случае они ликвидировали твой контракт?»

«Да, и оказывается, это было во благо. Все, что я когда-либо захочу потерять по любому активу это десять процентов», – сказал Ливермор. – «А теперь вы одолжите мне деньги?»

«Еще один вопрос», – улыбнулся Хаттон. Ему нравился этот молодой человек. Этот молодой человек обладал силой, с которой следовало считаться, умственной силой. – «Почему ты считаешь, что, вернувшись сюда в следующий раз, ты сможешь обыграть рынок?»

«Потому что к этому моменту у меня будет новая система заключения сделок. Я рассматриваю это как часть своего обучения».

«Сколько у тебя было, когда ты пришел сюда, Джесси?»

«Две тысячи пятьсот долларов».

«И ты уходишь с занятой тысячей», – сказал Хаттон, доставая из бумажника тысячу долларов наличными и вручая ее Ливермору. «За три тысячи пятьсот долларов ты мог бы пойти учиться в Гарвард».

«Я больше заработаю, получая образование здесь, чем я когда-либо заработал бы, учась в Гарварде», – сказал Ливермор, принимая деньги и улыбаясь.

«Почему-то я тебе верю, Джесси».

«Я верну долг», – сказал Ливермор, убирая деньги в карман.

«Я знаю, что вернешь. Просто когда вернешься, помни, что ты должен торговать здесь. Нам нравится, как ты работаешь».

«Да, сэр, можете быть в этом уверены», – сказал Ливермор.

Эд Хаттон посмотрел ему вслед. Он был уверен, что снова его увидит.

Возможности Ливермора торговать в брокерских конторах были ограничены. Восточное побережье было для него закрыто, и он обратил свой взгляд на центральную часть Америки. Он направился в Сент-Льюис, где, как он слышал, было две больших брокерских конторы.

Он сел на поезд, приехал в Сент-Льюис, зарегистрировался в гостинице, принял душ и направился в первую брокерскую контору. Это была большая фирма, с торговой галереей более чем на 200 человек. Он начал действовать медленно, используя вымышленное имя и играя консервативно. Он торговал в течение трех дней, пока его не вычислили. Он увеличил свою изначальную ставку в 1000 долларов до 3800 долларов.

Утром третьего дня его позвали в кабинет начальника, и тот поприветствовал его: «Здравствуйте, господин Джесси Ливермор. Присаживайтесь».

Они узнали его. Ему запретили появляться в этой брокерской конторе, и велели немедленно уйти.

Он быстро пошел в следующую брокерскую контору, расположенную всего лишь в квартале от первой. Он подошел к окошку и начал игру.

«Тысячу пятьсот акций «Би Ар Ти»».

Клерк как раз начал заполнять бланк, когда подошел управляющий и встал перед Ливермором. «Ваши деньги здесь не нужны. Здесь сидят не простофили, все простофили находятся на вашей стороне, Ливермор».

«Вы знаете мое имя?»

«И то, как ты играешь». – Он вернул деньги Ливермору.

«Послушайте...»

«Нет, это ты послушай. Ты думаешь, соседи мне не позвонили только что по поводу тебя? А теперь я еще раз прошу тебя убраться по-хорошему. Пошел вон отсюда!»

«Пошел вон отсюда» звучит не совсем как просьба», – ответил Ливермор, забирая свои деньги.

На следующий день он взял билеты на поезд до Нью-Йорка. Он отправился в офис И.Эф. Хаттона и вернул одолженную 1000 долларов.

«Хотите проценты?» – спросил Ливермор с улыбкой.

«Я получу свои проценты из твоих комиссий. У тебя не ушло на это много времени. Тебя рассекретили?»

«Да, они пригвоздили меня в течение четырех дней».

«Как дела?»

«Не очень. Я примерно на том же уровне, где и был, когда вошел сюда шесть месяцев назад».

«Так что теперь только две дороги: Гарвард или Уолл-Стрит, да?»

«Нет: Уолл-Стрит или ничего».

«Ну, и удалось тебе за четыре дня изобрести новую систему, чтобы обыграть Уолл-Стрит?» – спросил Хаттон.

«Мне не нужно обыгрывать Уолл-Стрит. Мне нужно обыграть самого себя, свои эмоции».

«Это самая умная мысль, которую я когда-либо от тебя слышал, Джесси. Удачи».

«Удачи?»

«Да, Джесси, нам всем нужно немного везения в этой жизни. А теперь давай вновь откроем твой счет».

Ливермор торговал в течение нескольких месяцев. Но когда он подвел итоги по своему счету, то обнаружил, что только достиг уровня безубыточности. Его уверенность в себе была по-прежнему высока, но он все еще не нашел последовательной системы выигрыша при игре на рынке, как у него это получилось с брокерскими конторами.

Однажды в офис И.Эф. Хаттона зашел человек по имени Билл Салливан, и он сказал Ливермору, что человек, управлявший брокерской конторой в Сент-Льюисе, совершил убийство на ипподроме и переехал на Восточное побережье. Чтобы скрыться от полиции Нью-Йорка, он открыл новую брокерскую контору в Хобокене, Нью-Джерси, прямо за рекой. Салливан сказал Ливермору, что это было заведение *без ограничений*. Здесь не было ограничений по количеству акций, которое трейдер мог продать или купить.

Ливермор ждал субботы, чтобы осмотреться прежде, чем он пойдет в брокерскую контору в Хобокене. По субботам рынок работал только до 12. Внутри конторы обстановка была очень торжественной, с доской, заполненной котировками, галереей для посетителей и огромным количеством клерков для обслуживания клиентов. Ливермор притворился тупым, и разместил несколько ранних заказов. Затем некоторое время спустя, после 11, он поставил 2000 долларов наличными и продал без покрытия акций на 20000 долларов. Фонд резко упал и за пять минут до закрытия он закрыл короткие позиции и обналечил их. Его прибыль составила 6000 долларов. Он подошел, чтобы забрать их, но у клерка не было для этого достаточно наличности. Его попросили вернуться за остальными деньгами в понедельник.

В понедельник он пришел. Его ждал тот же самый человек, которого он видел в Сент-Льюисе.

«Ливермор, что тебе нужно?»

«Мои деньги».

«Я тебе говорил, чтобы ты не торговал в моих заведениях, когда ты был в Сент-Льюисе. Это Нью-Джерси, но я не хочу, чтобы ты здесь торговал. Здесь нет денег для тебя, даже в это утро понедельника».

«Отдайте мне мои деньги», – повысил голос Ливермор.

Человек не сводил с него глаз в течение нескольких долгих минут.

«Слушайте, я, по крайней мере, играю по правилам, а не как вы с вашими ипподромными выходками», – продолжил Ливермор, глядя человеку прямо в глаза. – «Если хотите торговать в этой части страны, лучше заплатите мне».

За Ливермором уже собралась толпа. Он повторил: «Я хочу получить свои деньги. Я играл честно».

«Вон отсюда!»

«Только не здесь, в Хобокене. А теперь отдайте мне мои деньги!»

Человек, в конце концов, кивнул, и клерк отсчитал несколько банкнот достоинством в 1000 долларов, и Ливермор получил все свои деньги, 6000 долларов.

«Ливермор, у меня есть хозяин, очень безжалостный хозяин. Так что сделай одолжение, больше сюда не приходи».

Ливермор посмотрел ему прямо в глаза, кивнул и ушел. Он положил деньги в карман и обдумал сложившееся положение по пути назад, на Манхэттен.

На следующий день он позвонил Биллу Салливану, человеку, рассказавшему ему про брокерскую контору. «Послушай, Билл, спасибо, что подсказал мне о том месте в Хобокене. Мне нужно, чтобы ты оказал мне небольшую услугу».

«Насколько небольшую?» – спросил Салливан.

«Я тебя профинансирую, и хочу, чтобы ты поехал в Хобокен и немного поиграл. Затем, когда наступит нужный момент, я дам тебе знать».

«И что мне за это причитается?»

«Двадцать процентов плюс оплата расходов и я даю тебе тысячу долларов на расходы».

«Согласен, Ливермор».

Ливермор дождался, когда Салливан обустроится и затем сделал ход. Он стал продавать без покрытия, и после выплаты 20 процентов Салливану и оплаты его расходов, получил чистую прибыль в 4100 долларов.

Теперь у Ливермора было больше 10 000 долларов, и он решил в будущем твердо придерживаться фондового рынка – хватит с него брокерских контор. Теперь его выгнали раз и навсегда, и рано или поздно Арнольд Ротштайн выйдет на сцену и нанесет ему визит. Если это случится, то ему очень повезет, если он останется в живых, не говоря уже о заработанных деньгах. Кроме того, он вернул свою ставку, и даже больше, чем когда-либо. Теперь от него зависит, как он воспользуется ей на фондовом рынке.

Кроме того, он устал играть по мелочи в брокерских конторах. Ему нравилось играть по крупному, в законные игры, через лицензированных брокеров, в игры, где не было ограничений по сумме денег, которую трейдер мог заработать – или потерять, как скоро выяснится.

Это станет вечным вызовом в жизни Ливермора – обыграть рынок. Игра на рынке была похожа на алхимию – превращение свинца в золото. Рынок превращал бумагу в золото и создавал состояния, о которых не мечтают даже в самых смелых мечтах. Рынок был там, где 100 долларов превращались в 1000, 1000 становилась миллионом, а миллион – 100 миллионами. Единственным, что требовалось от трейдера, было называть ход до того, как он двинется – и, как в большой мозаике, ответ всегда был там. Единственное, что требовалось от трейдера – разгадать его.

И Ливермор оставался в полной уверенности, что он способен найти ответ на загадку.

Глава 3

Землетрясение в Сан-Франциско аукается в Нью-Йорке

СПЕКУЛЯНТ

Современный язык сделал термин «спекулянт» синонимом «азартного игрока». Но на самом деле это слово происходит от латинского «speculari», что значит «вынюхивать» и «наблюдать».

Я определил «спекулянта» как человека, который наблюдает за будущим и действует до того, когда это будущее наступит. Чтобы преуспеть в этом – а это бесценная способность во всех человеческих начинаниях – необходимы три вещи:

Во-первых, нужно получить факты о ситуации или проблеме.

Во-вторых, нужно сформулировать суждение относительно того, что предвещают эти факты.

В-третьих, нужно действовать вовремя, иначе будет поздно.

Я слышал многих людей, которые произносили умные речи, даже очень умные речи о чем-то, но когда доходило до дела, все они оказывались неспособны действовать исходя из своих убеждений. Если действие откладывается до тех пор, пока его необходимость не становится очевидной, то, возможно, действовать уже поздно.

Чтобы стать очевидной для всех, опасность должна овладеть нами и находиться вне нашего контроля.

«Моя история», Бернард Барух

Ливермор объективно изучал свои ошибки. Позднее он часто говорил своим сыновьям, что «единственным способом получения настоящего образования на рынке является вложение денег, отслеживание своих операций и изучение собственных ошибок!»

С эмоциональной точки зрения очень сложно анализировать собственные ошибки, поскольку спекулянт должен разобраться в своих собственных неудачных операциях и промахах. А это не просто промахи, это промахи, которые стоят денег. Любой, кто терял деньги, неудачно их инвестировав, знает, как тяжело проанализировать то, что произошло.

Анализ проигранных торгов мучителен, но необходим, чтобы быть уверенным, что это больше не повторится. Ливермор в самоанализе был беспощаден. Он рассказал своим сыновьям о выводе, который сделал: «Успешные торги для спекулянта – это всегда эмоциональная, а не интеллектуальная битва. Только после того, как на акцию или товар была сделана ставка, когда деньги превратились из наличности в руках в биржевые сертификаты, только тогда оживают эмоции».

Ливермор приравнивал спекулянтов, которые занимаются торговлей воображаемыми биржевыми позициями, к человеку, который метко стреляет в тире. Как такой стрелок ведет себя на дуэли, лицом к лицу с заряженным пистолетом противника? Именно тогда страх поднимает свою зловещую голову, человек переживает, нервы его на пределе, решимость сдает позиции, а здравомыслие покидает владельца.

Чтобы спекулировать, трейдеру нужно было быть игроком, а не теоретиком, не экономистом и не аналитиком. Спекулянт должен быть игроком, у которого на кону стоят деньги. Не тренером и не владельцем команды, выигравшей игру, а игроком на поле – точно так же, как сражения выигрывают не генералы, а обычные солдаты и офицеры.

Для Ливермора самой богатой золотой жилой на земле был высокий гребень Манхэттена – Нью-Йоркская фондовая биржа на углу Уолл-Стрит и Брод Стрит. Это казалось легко –

не нужно никаких исследований, карт, не нужно столбить участок. Она открывалась в определенные часы и приглашала всех попытать счастья. Но очень немногие золотоискатели выходили из игры с бочонком золота.

То же самое было доступно и старателям в то же самое время. Поэтому неудачи при разработке жилы были личными неудачами, поскольку в основном все начинали на равных. Но проблемы в основном были такими же, как и при поиске золота. Были ложные подсказки, продажные партнеры, девушки из танцевального зала, вооруженные задиры и профессиональные игроки. А двумя самыми большими проблемами были люди, незаконно захватывающие участки, и прохвосты, которые хотели обжулить добытчиков и лишить их золота, путем попыток задешево купить их права на участки и продать им неверные карты.

Этими прохвостами, по мнению Ливермора, являлись на Уолл-Стрит «подсказчики». Они стояли на входе в большую золотую жилу и продавали свои товары. Эти посредники раздавали подсказки непосвященным до тех пор, пока у непосвященных не появлялась возможность самим добывать золото. Легкий путь к успеху – вот что они обещали – возможность быстро обнаружить материнскую жилу, не прикладывая никаких усилий.

Ливермор обратил внимание, что новички задавали простые вопросы:

Почему вы выбрали именно меня, чтобы дать бесценный совет?

Если вы владеете такой информацией, то почему вы не богаты?

Какие у вас причины для того, чтобы давать мне советы по покупке акций? Вы что, тайно продаете их мне по все более и более высоким ценам?

Если доход на капитал так просто получить, тогда почему вас интересуют только комиссионные?

На дороге к успешным спекуляциям было много ловушек, и Ливермор знал, что ему суждено в них попасть. Но его не очень беспокоила перспектива в них попасть, он боялся лишь снова наступить на те же грабли.

Ливермор, как и все, знал основные законы рынка:

Когда ты ошибся, есть единственное, чего нельзя отрицать – ты теряешь деньги.

Когда ты прав, ты зарабатываешь деньги.

Следовательно, ты прав только тогда, когда зарабатываешь деньги и ошибаешься, когда их теряешь. Этот закон нельзя оспорить и это настоящий закон спекуляции.

В течение своей карьеры Ливермор наблюдал, как многие люди злословили о рынке, как будто разговорами можно было вернуть свое состояние или унять боль от неспособности придерживаться основных законов спекуляции, если они сочувствовали другим людям. Это было одной из причин, по которой Ливермор никогда никому ничего не рассказывал о своих биржевых операциях. Если он выигрывал, что ж, значит, он правильно поступил. Если проигрывал, значит ошибся. Зачем жаловаться? Зачем объяснять?

Единственным объектом анализа своих торгов было обнаружение причины, по которой он получил или потерял деньги.

Для Ливермора, жизнь на рынке шла так, как написал поэт Омар Хайям в «Рубаи»:

*Не хмурь бровей из-за ударов рока,
Упавший духом гибнет раньше срока.
Ни ты, ни я не властны над судьбой.
Мудрей смириться с нею. Большие проку!²*

² Перевод Д.Седых.

Стоял 1899 год, два года до начала двадцатого века. Ливермору было 22 года, у него было 10 000 долларов для торговли и семь лет опыта, на который можно было опереться. Теперь он знал, что фондовый рынок отличается от брокерских контор, но он *обыграл* брокерские конторы. Поэтому не было причин сомневаться, почему у него не получилось бы обыграть и фондовый рынок.

Он вновь открыл свой счет у И.Эф. Хаттона, как он и обещал. Теперь он торговал более осторожно, но по-прежнему следовал старому принципу заключения краткосрочных сделок, следуя значениям телеграфной ленты почти ежечасно или ежедневно. У него начало получаться лучше. Он зажил лучше, у него появились друзья.

В октябре 1900 года он женился на Нэтти Джордан (Nettie Jordan), девушке из Индианаполиса, с которой он познакомился во времена торговли в брокерских конторах Среднего Запада. Они с Нэтти жили в высококлассной гостинице «Уинздор» на Пятой Авеню. Летом Ливермор арендовал коттедж в Лонг Брэнч, Нью-Джерси, на берегу океана. Он совершил свое первое путешествие с Нэтти именно в этот период, и тогда же приобрел для нее драгоценности на сумму 12 000 долларов.

А затем разразился 1901 год, сопровождавшийся бумом на рынке. Развился бычий рынок. Америка стала процветающей, и рынок начал закипать – старый рекорд в 250 000 акций, участвовавших в торгах за день, был побит, новый рекорд составил 3 миллиона акций в день. Миллионеры, заработавшие состояние на стали, финансах и железной дороге переехали в Нью-Йорк, чтобы быть в центре событий. Крупные игроки, готовые вложить свои деньги туда, где они кормились, тоже переехали. На рубеже веков жизнь стала захватывающей.

Уолл-Стрит изобиловала легендами, и некоторые из них были великими персонажами, которые навсегда останутся в истории Улицы: Джон Гейтс по прозвищу «Ставлю миллион», Джон Дрейк, Лойял Смит Пейдж и знаменитая Хетти Грин, возглавлявшая первую женскую контору на Уолл-Стрит.

Хетти Грин стояла особняком. Как отмечено в книге Кеннета Фишера *«100 умов, которые создали рынок»*, она была очень хитрой, и превратила свое 6-ти миллионное наследство в 100-миллионное. Она также на всем экономила, носила плохо пахнувшие, никогда не стиравшиеся, черные, старомодные платья с биржевыми сертификатами, зашитыми в подол. Каждый день она появлялась, как черный призрак, vyplывающий из трущоб, которыми она владела, по направлению к Химическому Национальному Банку. Она плюхалась на стул, скрещивала ноги на полу, а затем скрепляла купоны и складывала их в подол своего платья, все время жевала бутерброды и крекеры, которыми она набивала карманы.

Ее инвестиционная стратегия была проста: делай много хороших прочных инвестиций, которые приносили бы около 6 процентов, и как можно дешевле. Она сказала: «Когда я вижу, что хорошая вещь дешевеет потому, что никто ее не хочет, я покупаю ее в больших количествах и припрятываю». Потом она объяснила: «Если инвестируешь 6 миллионов долларов на 51 год под 6 процентов годовых и не потратишь ни гроша из этой суммы, то по истечении срока у тебя будет 117 миллионов. Что здесь не так?»

Во время финансовой паники она много покупала – закладные на недвижимость, муниципальные облигации, облигации железной дороги. Фонды обеспечивали ей дополнительную прибыль. Она хорошо знала рынок, но также действовала инстинктивно и полагаясь на здравый смысл. Ей удалось избежать провала с «Никербокер траст» во время паники 1907 года. Как? Она зашла в банк и вышла, говоря: «Мужчины, управляющие банком, выглядят слишком зажиточными, новые костюмы, новые ботинки, новые галстуки. Мне это не нравится». Она забрала свои деньги всего за несколько дней до обрушения.

Хетти Грин была единственной женщиной, игравшей на рынке в то время. Она сказала: «Было бы лучше, если бы у женщин было больше прав в бизнесе и вообще везде, чем сейчас! Мужчины всячески пользуются женщинами в бизнесе, как они никогда не позволили бы себе вести по отношению к мужчине. Всю жизнь я воюю с мужчинами в суде».

Хетти была способна на все и обладала навыками добиваться своего. Если ей не удавалось получить то, что хотелось, ворчанием и настойчивостью, она могла расплакаться. Если и слезы не помогали, она начинала судебные иски. После этого она неизменно отказывалась оплачивать услуги адвокатов, и часто нанимала дополнительных юристов, чтобы те защитили ее от первых. Однажды она заплатила 50 долларов за лицензию на ношение оружия, чтобы иметь возможность носить с собой револьвер. Когда ее спросили, зачем, она сказала: «В основном для того, чтобы защитить себя от моих чертовых юристов!» Ее боялись все, кто ее знал.

Хетти любила только деньги. Она видела в своем сыне Неде продолжателя своего дела. Она заплатила за его обучение в колледже в обмен на обещание, что он не женится до 20 лет. Нед согласился. Нед любил свою мать. Он был одноног. Когда ему было 14 лет, Нед, катаясь на санках, повредил колено. Хетти отказалась отправить его к врачу. Она обработала поврежденную ногу домашними средствами и уложила его в кровать. Когда его отец пришел домой и узнал, что произошло, он был вне себя от ярости и немедленно отвез мальчика к врачу. Врач был вынужден отрезать мальчику ногу, потому что уже началась гангрена.

Это была эпоха сильных характеров.

Ливермор знал о подходе Хетти Грин к рынку, комбинации экономии и сложных процентов, и он знал, что для некоторых людей это была разумная стратегия. Но не для него. Он не верил, что годовая прибыль в 6 процентов была всем, что можно выжать из фондового рынка. И ему, безусловно, было не интересно жить так же скромно, как Хетти.

В 1901 году рынок неистовствовал. Это был первый неистовый рынок, свидетелем которого Ливермор был в качестве трейдера на Уолл-Стрит. В результате у него в голове закрепилось правило: на рынке никогда ничто не меняется. Меняются игроки, карманы, воспоминания. Новые игроки не помнят предшествовавшие циклы, потому что они их не испытали.

Ливермор играл на стороне быков³ на рынке 1901 года и осуществил одну исключительно долгую операцию с «Нортен Пасифик» со ставкой в 10 000 долларов. Он получил 50 000 долларов. Но Ливермор рассматривал ее только как большую ставку, по которой можно играть. Он ждал внезапного большого падения цен на рынке, серьезной корректировки или изменения в течение одного дня, а затем оживления.

В начале мая Ливермор сделал ход.

«Продайте тысячу акций «Стил» без покрытия по 100 долларов», – рявкнул он клерку за несколько секунд до открытия рынка. – «И продайте тысячу акций «Санта Фе» по 80 долларов».

Клерк исчез с бланком заказа в руке, чтобы отдать указание трейдеру в зале. Ливермор встал, когда открылся рынок и начал наблюдать как акции, которые он продал без покрытия, падают, падают как камень. Он почувствовал себя уверенно, его суждение было правильным. По мере того как цены падали, воцарился хаос. Но его улыбка быстро исчезла, когда он увидел объемы падения. Внезапно его обуял страх. Объемы были огромны. Активность по открытию рынка в зале переходила все границы, с которыми трейдеры могли справиться. Это был быстрый рынок. Темп выполнения заказов запаздывал – 15 минут, 30 минут, час, два часа, и когда они выполнялись, то выполнялись по ценам, далеким от тех, что хотели клиенты.

³ «Бык» – спекулянт, играющий на повышение, противоположность «медведя» – спекулянта, играющего на понижение.

В конце концов, Ливермор получил отчет о выполнении своих заказов, сделанных по открытию рынка. Он в недоумении смотрел на выполненные заказы. Несмотря на то, что его брокеры были не хуже любых других на Уолл-Стрит, отчет по его заказам был просто ужасным. Актив, который он хотел продать без покрытия за 100 долларов, был продан за 85 долларов. Актив, который он хотел продать без покрытия за 80 долларов, был продан за 65. Это были цены, по которым он хотел их выкупить, чтобы закрыть свои короткие позиции, когда на рынке наступит оживление, которое, как он рассчитывал, должно было наступить, но позднее сегодня же. Он мгновенно принял решение выкупить фонды назад и немедленно закрыть свои короткие позиции.

Он закричал клерку: «Купи тысячу «Стил» и тысячу «Санта Фе» на рынке».

Клерк убежал с билетом, чтобы сообщить о заказе в биржевом зале. Он наблюдал, как растут значения на телеграфной ленте. Он знал, что его короткие позиции будут закрыты сейчас с большими потерями, так как оживление нарастало. Он сделал самое худшее, что только мог сделать спекулянт: невольно он продал на низшей точке, а купил на высшей. Клерк вернулся с билетами. Ливермор медленно открыл их в ладони. Он продал свои короткие позиции на уровне 85 долларов по стали и закрыл их по 110 долларов, потери составили 25 000 долларов. Вторые 25 000 долларов он потерял на «Санта Фе». Он был прав, рынок пошел в том направлении, которое он предсказывал, но теперь он разорился. Он торговал, руководствуясь значениями на телеграфной ленте вместо того, чтобы торговать исходя из *реальных* котировок, которые слишком быстро поступали в зал, чтобы быть точно отраженными запаздывающим телеграфным аппаратом. В условиях столь быстрого рынка телеграф запаздывал на срок не менее двух часов.

Этот день научил Ливермора самому главному. Он заключал сделки в реальном времени в краткосрочном периоде также, как он делал это, торгуя в брокерских конторах. Но телеграфный аппарат не передавал значения в *реальном времени* – он застревал в *замедленном* времени, отставая в течение дня все больше и больше. Лента выплевывала давно изменившуюся цену, а не настоящую. Наконец Ливермор понял: на Уолл-Стрит очень сложно заключать краткосрочные сделки.

Тем не менее, он был прав в своем основном суждении. Рынок повел себя именно так, как он предсказывал: единственным недостатком было исполнение. Он не уложился в срок потому, что его заказы не выполнялись так быстро, как ему хотелось бы. В результате он опоздал с покупкой и с продажей.

Ливермор снова разорился, в мгновение ока. Это событие заставило его снять розовые очки, оставило его в подавленном настроении, в депрессии и абсолютно измотанным. Вчера у него было 50 000 долларов и твердая уверенность в себе. Сегодня он был потрясен до глубины души. Единственное утешение состояло в том, что он вычислил, когда повел себя неправильно.

Он уехал из Нью-Йорка и направился в Бостон в брокерские конторы, чтобы начать все заново и восстановить свою ставку. Ему также предстояло пересмотреть свой стиль жизни. Он вел образ жизни, который для подпитки требовал денег, а теперь у него их не было.

Это, безусловно, оказало влияние на его семейную жизнь. Дела на семейном фронте между двумя молодоженами шли хорошо, пока в мае 1901 года Ливермор опять не разорился. Он попросил Нэтти заложить ее ювелирные украшения стоимостью 12 000 долларов, которые он ей купил в Европе – в качестве ставки, чтобы он смог вернуться в игру в брокерские конторы.

Она отказалась. После этого в его отношениях с Нетти возникла трещина, ей не нравилась идея закладывания своих ювелирных украшений. В конце концов, пара рассталась. Теперь он был не только разорен, но и разошелся со своей молодой женой.

Рынок был единственным, что он знал. Тогда он набрал воздуха в легкие и решил, что ему нужно получить ставку, чтобы вернуться на Уолл-Стрит. Он отдал все свои силы достижению этой цели: *достать денег*.

Он снова вернулся в брокерские конторы – но, к сожалению, в Бостоне его все еще помнили. Никто не принимал его заказов. Он подсылал людей, чтобы те делали за него ставки и размещали его заказы, но их быстро раскрывали. Вскоре у Ливермора не осталось больше мест для торгов.

К счастью для Ливермора появился новый гибрид брокерской конторы. Эта новая брокерская контора выглядела скорее как офис уважаемой брокерской фирмы и рекламировала свою связь с реальным брокерским домом, зарегистрированным на бирже. На самом деле в редких случаях подобные брокерские конторы действительно размещали заказы клиента через биржу, но гораздо чаще они *спекулировали* заказом. То есть они удерживали заказ в конторе невыполненным и играли против своего клиента, отменяя, таким образом, операцию с помощью внутренней бухгалтерии, когда клиент хотел ликвидировать сделку, или, что более вероятно, разорился на резких колебаниях маржи.

В этих заведениях Ливермора не узнавали, и он быстро подцепил на крючок пять из них. Они пообещали ему, что будут оставаться в пределах одной процентной точки от значений, поступавших по телеграфу. Другими словами, они обеспечивали ему фактически *мгновенное выполнение заказов*.

Таким образом, Ливермор вернулся к своему старому методу торгов с ленты, получая небольшие доходы от большого количества ежедневных торгов. Ему нужно было заработать на ставку прежде, чем он сможет вернуться на Уолл-Стрит. Он открыл маленький офис с пятью прямыми линиями, соединяющими его с этими новыми квази-брокерскими конторами. Он торговал под вымышленным именем, поскольку по-прежнему опасался быть узнанным. Он также установил еще одну линию прямо к законному брокеру в Нью-Йорке, а также свой первый биржевой телеграфный аппарат, как только его прибыль оказалась достаточной для этого. Большую часть года он торговал таким образом и заработал достаточно, чтобы купить машину. Он начал обновлять свою ставку для будущих торгов на бирже. Но по мере того, как объем его торгов и количество побед увеличивались, ему становилось все труднее убедить конторы позволить ему вести торги, особенно с того момента, когда деньги начинали в основном идти в одном направлении – из их казны в сундуки Ливермора.

По мере того, как сумма контрактов Ливермора по сделкам росла, конторы начали играть с ним в игры. Если Ливермор приобретал крупную длинную позицию с большой маржей, брокерская контора начинала продавать короткие позиции, выигрывая у него несколько пунктов, когда ему нужно было закрывать позицию. Когда им удавалось удачно сыграть в эту игру, он терял деньги.

Но обычно он выигрывал. В конце концов, когда его ставка для заключения сделок была достаточно велика, он стал играть с ними в ту же игру. Он находил акцию, которая какое-то время была очень активна, но затем интерес на нее упал и торги по ней почти совсем не шли, дремлющую акцию.

Он связывался со всеми пятью брокерскими конторами и говорил: «Купите мне сто акций «Экм» за 81 доллар, согласно последних котировок». Когда все пять брокеров подтверждали ему закупочную цену в 81 доллар, он телеграфировал своему настоящему брокеру в Нью-Йорк, И.Эф. Хаттону.

Теперь он знал, что его закупочная цена составляла 81 доллар. «Купите мне 100 акций «Экм» по цене 85 долларов», – говорил он Хаттону. Он ждал, когда эта продажа пройдет по ленте и немедленно продавал свои позиции в брокерских конторах по цене 85 долларов, получая чистый доход в 4 пункта, или 2000 долларов. Затем он в Нью-Йорке закрывал позицию на 100 акций по 85 долларов.

Ливермор обошелся так с пятью конторами несколько раз. Затем неожиданно на него обрушилась удача: акции, с которыми он работал, в результате его закупочных действий выросли на 10 пунктов. Он вывел 600 акций из игры, с прибылью в 6000 долларов. После этих торгов, однако, квази-брокерские конторы наконец-то разгадали трюк Ливермора. В одной из фирм он попал в неприятное положение, когда пришел забирать свои деньги.

«Ливермор, мы не будем тебе платить. Ты искусственно завысил цены! И ты торговал под вымышленным именем».

«Не обвиняйте меня в том, что делаете сами».

«Ты взвинтил цену покупками в Нью-Йорке. Ты стал взвинчивать цену сразу после того, как мы взяли твою позицию в работу. Ты сам способствовал росту цены».

«Вы слишком в меня верите. Ваш извращенный ум присваивает мне совершение действий, на которые способны только вы, но не я».

«Пошел вон отсюда. Я о тебе слышал – Мальчик-Игрок, да? Ну что ж, здесь это не сработает, и у тебя будут неприятности, большие неприятности. Ты со своими друзьями взвинтил цену».

«Я никогда не беру партнеров. Я торгую только в одиночку и вы это знаете! У вас нет ни единого шанса доказать свои голословные утверждения!» – сказал Ливермор.

«Для меня это доказано, этого достаточно. Ты нас надул».

«У вас большая фирма, много офисов. Я торгую один. Как я мог вас надуть?»

«Я точно не знаю, как ты это сделал, но ты это сделал».

«Вы только что сказали, что не знаете. У вас нет доказательств. Вы просто не хотите отдавать мне то, что мне причитается», – Ливермор вновь говорил на повышенных тонах.

«Ублюдок!»

«Оскорблениями меня не испугаешь. У меня в руках бланк, подтверждающий мои заказы на покупку и продажу за мой счет. Сделка завершена. Вы должны мне деньги, две тысячи долларов. Вы пытаетесь уйти от оплаты?»

Теперь Ливермор кричал, а вокруг него собралась толпа. Единственным, чего не могли допустить все эти заведения, было не заплатить по завершенной сделке. Поскольку они занимались темными делами, то слухи тут же распространились бы, и клиенты ринулись бы обналичивать свои счета – а затем хаос, как в банке.

Воцарилась тишина. Управляющий, в конце концов, полез в кассу и вытащил деньги. Он отсчитал необходимую сумму на глазах у клиентов. Отсчитывая последнюю сотню, он прошептал Ливермору: «Не возвращайся сюда! Никогда больше сюда не приходи, Мальчик-Игрок!» – Ливермор положил деньги в карман и ушел.

Он сыграл с ними такую же шутку, что и они с сотнями своих клиентов, торговавших с мизерной маржой, которых автоматически вышибало из игры, когда рынок двигался против них.

В тот вечер он сел к себе в машину и с товарищем по торгам направился в Нью-Йорк. По дороге он обдумывал новые фокусы, а эти мысли неизменно приводили его к любимым воспоминаниям о том, как однажды он чуть не поступил в Йельский Университет.

Ливермор и его приятель остановились в Нью-Хейвене и поселились в гостинице. Пока они были в гостинице, они узнали о действующей в городе брокерской конторе. Соблазн был слишком велик, и на следующий день они отправились туда. Управляющий конторы бурно их приветствовал. На Ливерморе был светло-коричневый костюм. На его друге – синий блейзер и брюки цвета хаки. Поскольку Нью-Хейвен был университетским городком, управляющий принял их за студентов Йеля. А управляющий привык до нитки обдирать таких типов.

В первый день Ливермор играл консервативно, и его приятель последовал его примеру. Они остались еще на ночь и пришли в контору на следующее утро, как только открылся

рынок в Нью-Йорке. Они играли весь день, и прибыли Ливермора составили около 1500 долларов. На третий день, облаченные в свою лучшую академическую одежду, они вновь вернулись туда. Ливермор открыл день тем, что продал без покрытия 500 акций. Бумага рухнула и Ливермор немедленно закрыл свои короткие позиции. Управляющий медленно выплачивал деньги – 500 долларов маржи и 500 долларов прибыли.

После этого управляющий взглянул в голубые глаза Ливермора, на его юное улыбающееся лицо, его светлые волосы. Он наблюдал за вежливыми манерами Ливермора, его спокойным поведением. Управляющий перестал быть тем же радушным человеком, жаждущим разбогатеть за счет богатых и беспечных студентов.

Ливермор вернулся с деньгами в руке и сказал: «Я хочу продать двести «Стила» без покрытия».

Управляющий взглянул на деньги в кулаке Ливермора и не отреагировал. Он просто уставился на него и, наконец, заговорил: «Ребята, вы же не студенты, да?»

«А мы и не говорили, что мы студенты. Это вы так подумали», – ответил Ливермор.

«Вы мошенники!»

«Как мы можем быть мошенниками? Если бы мы были такими, как вы говорите, тогда нам пришлось бы обманным путем добиться, чтобы рынок двигался в нашу пользу. Вы же видели, что мы просто сидели здесь, никому не звонили, не вели себя загадочно, не устраивали никаких фокусов».

«У вас есть какая-то система, чтобы выигрывать, вот что у вас есть».

«У вас тоже есть система, чтобы ваши клиенты проигрывали. Их вышибает каждый раз, когда они теряют свою маржу. Мы играем по этим правилам. Примите заказ на двести «Стил»».

«Никогда в жизни, никогда меня не торопите. Вы, два мерзавца, меня вынудили!»

«Послушайте...» – продолжил Ливермор.

«Нет, не буду я слушать! Просто проваливайте отсюда прямо сейчас, пока я не вышел из себя!»

«Похоже, что вы уже вышли из себя», – сказал Ливермор, наблюдая как лицо управляющего из красного становится пурпурным. «Хорошо, мы уйдем».

«И никогда не возвращайтесь!» – услышал Ливермор крик управляющего и дверь за ним захлопнулась. Управляющий не совсем ошибался в своих оценках. Ливермор мог бы учиться в колледже, например, в Йеле. Но Ливермора интересовал только один колледж – Уолл-Стрит.

Он уже дважды все потерял к настоящему моменту, но он знал, что это был единственный путь для человека научиться торговать. Нужно было потерять, потому что это учило тебя тому, чего делать нельзя, и если ты снова это сделаешь, что ж, это значит, что до тебя медленно доходит смысл и ты снова проиграешь. Его не было большую часть года, достаточно долго, чтобы обдумать ошибки, которые совершил.

Он считал, что теперь готов вернуться в Нью-Йорк, назад на Уолл-Стрит.

В течение 10 лет работы на рынке Ливермор наблюдал за методами специалистов по технике, по составлению графиков и по математической части, за всеми теориями и методами заключения сделок, разработанными выпускниками лучших инженерно-технических школ Америки. Он верил, что у всех них были достоинства, но выводы он делал из реальных торгов, из торгов, в которых лично участвовал и из постоянного анализа. В его голове начал формироваться конечный метод.

Он уже верил в некоторые основные показатели:

Всегда сначала оцени и численно вырази общие условия, определи линию наименьшего сопротивления. Какой это рынок: растущий или

падающий? Или же он *раскачивающийся* – движущийся в разных направлениях, еще не знающий, куда ему пойти?

Если общая тенденция, наблюдаемая на рынке не в Вашу пользу, Вы играете в крайне невыгодном положении. Плывайте по течению, не плывите против ветра, не выходите в море в бурю.

Ливермор искал различие между *азартной игрой* на бирже и *спекуляцией*. И он никогда не пользовался терминами «*бычий рынок*⁴» и «*медвежий рынок*⁵» потому что эти термины были склонны оказывать слишком постоянный психологический настрой.

Теперь он играл в месте, очень отличающемся от брокерских контор, и он осознавал это – так как его дважды выбрасывало с рынка. Игра была крупнее, и, следовательно, рискованнее. Прежде чем Ливермор смог решить задачу, ему пришлось ее *поставить* и честно определить для себя.

Во-первых, он теперь анализировал такой показатель, как *время* – и он будет делать это всю свою жизнь. Он сделал вывод, что в своей прежней жизни в брокерских конторах время для него было мгновенным; то есть он жил одним моментом. Он мог играть на резких колебаниях по мере их развития, реагируя на текущий момент, на секунду.

Если ему суждено выигрывать на Уолл-Стрит, ему придется изменить свою стратегию и приноровиться к долгосрочной перспективе, научиться реагировать на будущее. Ему придется сохранять спокойствие и предчувствовать неизбежный рост и снижения, а, сделав ход, спокойно ждать.

Окончательный вывод Ливермора был ясен: *чтобы предчувствовать движения рынка, нужно играть; сохранять спокойствие и реагировать только тогда, когда рынок даст знак к началу спекуляции.*

Он считал, что единственным способом проверить этот вывод было апробирование этой стратегии на Уолл-Стрит при помощи денег. Ливермор делал правильные ходы, но неправильно выбирал время. Теперь он пришел на рынок с новым подходом и методологией.

Он делал все правильно – но не так хорошо, как ожидал, по двум причинам: его система торгов все еще была не совсем тем, к чему он стремился, он прислушивался к другим трейдерам вокруг себя. Вместо того чтобы держаться за прибыльную позицию, он продавал ее, получая несколько пунктов прибыли. Он усвоил следующий принцип: «невозможно разориться, получая прибыль» и принял его в качестве собственной философии. На него также влияли прежние методы торговли, еще той поры, когда он быстро заключал сделки и сворачивал их, получая свои прибыли до того, как рынок оборачивался против него. Но сначала именно обилие информации от других трейдеров влияло на его суждения; непрекращающиеся подсказки, особенно от тех, кого он считал здравомыслящими, опытными трейдерами.

Был даже один трейдер, основной игрок, которым он особенно восхищался. Этот трейдер не давал советов, а интересующимся всегда отвечал односложно: «Это бычий рынок», или «Это медвежий рынок» или «Это колеблющийся рынок, еще не решивший, куда пойти». Именно этим советом позднее стал дорожить Ливермор.

Теперь он учился тому, что прежде, чем начать игру, нужно определить общее направление рынка. Также, когда игра сделана, следует отслеживать ее до конца. Императивом стало правило не продавать до тех пор, пока для этого нет серьезных причин – и если общая тенденция рынка идет с тобой в ногу, и нет других смягчающих обстоятельств, тогда нужно доиграть до конца.

Он также изучал проигравших. Он разделил этих простофиль на три категории:

⁴ Бычий рынок – рынок, на котором наблюдается тенденция к повышению курсов.

⁵ Медвежий рынок – рынок, на котором наблюдается тенденция к снижению курсов; рынок с понижением фондовой конъюнктуры.

Невежественные новички, которые ничего не знают, и знают, что ничего не знают, но все равно хотят играть на рынке. Срок жизни на рынке от 3 до 30 месяцев.

Простофили второй категории или, как Ливермор называл их, полупростофили, которые получали информацию от простофиль еще большей степени. Они прошли первую стадию и теперь перешли во вторую. Они цитируют рыночные афоризмы и слова рыночных мудрецов. Они достаточно умны, чтобы играть на рынке в течение более длительного времени, чем основная масса простофиль. Срок жизни на рынке до 42 месяцев.

Простофили третьей категории, ищущие выгодные сделки, покупают, когда рынок на нижней точке, и ждут оживления. У них все хорошо получается до тех пор, пока они не сталкиваются с активом, который так и не оживляется или продолжает снижаться.

Единственное правило, которое не могут усвоить простофили – а также большинство игроков на рынке – *не надо быть простофилей!*

Ливермор в этой точке своей карьеры почувствовал, что он по-прежнему был простофилей – но он относился к особой категории простофиль. Он был тем, кого он называл *осторожными простофилями*. Осторожные простофили слушали других и получали свои прибыли от игры на коротких позициях. В своем стремлении избежать риска они видели, как большая часть колебаний цены происходит без них. Они ждали падений, которые так никогда и не наступали, или падения наступали слишком быстро для того, чтобы они смогли сделать ход, или же актив просто становился, по их мнению, слишком дорогим, чтобы снова его купить.

Ливермор решил, что именно во время больших колебаний делаются по-настоящему большие деньги. И если он будет вести себя правильно и сохранять спокойствие, и переждет неблагоприятную обстановку на рынке, со всеми отрицательными колебаниями и корректировками, то он одержит победу. Это, конечно, не означало, что он будет упрямо пережидать сильные падения на рынке. Его 10-процентное правило из брокерских контор оставалось с ним всю оставшуюся жизнь: если он терял больше 10 процентов изначальной закупочной цены, то он закрывал свои позиции.

Медленно, путем долгого и глубокого анализа, постоянных корректировок и опыта по покупке и продаже активов, Ливермор эволюционировал, разрабатывал правила – свою основную теорию спекуляций на фондовых и товарных рынках.

Затем он нарушил все свои правила и заработал состояние.

Он называл это ужасной историей. Он любил рассказывать ее своим сыновьям и близким друзьям.

Это произошло весной 1906 года, Ливермору было 29 лет и он отдыхал в Атлантик Сити. Он закрыл все свои позиции на фондовом рынке и расслаблялся на берегу океана вместе со своим другом, таким же трейдером. Конечно, у него по-прежнему был счет у И.Эф. Хаттона. На нем была сосредоточена его покупательная способность – около 3–4 тысяч акций на марже, по средней цене в 100 долларов. Это значило, что он обладал покупательной способностью в 400 000 долларов. Это происходило в условиях средне-растущего рынка, когда фонды стабильно росли.

Однажды утром Ливермор с другом, слегка заскучав, зашли в отделение И.Эф. Хаттона в Атлантик Сити, чтобы празднично полюбопытствовать, что происходит на рынке. Рынок был силен, а у друга Ливермора была хорошая позиция на бычьей стороне рынка.

«Видишь, рынок силен, прямо как я говорил. Купи что-нибудь, Джей Эл», – сказал его друг.

Ливермор стоял и молча наблюдал за лентой, скользившей у него между пальцами.

«Ты здесь, Джей Эл? Ты слышишь, что я говорю?»

Ливермор не обращал внимания на своего друга. Он продолжал молча наблюдать за лентой. В течение всей своей жизни, пока Ливермор работал на рынке, он иногда чувствовал импульсы, у него бывали предчувствия, интуитивные побуждения, которых он не понимал. В большинстве случаев он им не подчинялся, но отслеживал их, и чаще всего они срабатывали. Он не знал, возможно, это его подсознание делало выбор, основанный на накопленном опыте торгов с миллионами акций, или же это был телепатический толчок иного рода. Возможно, это был просто инстинкт азартного игрока. Он знал, что это открыто попирает все его тщательно изученные и проверенные опытным путем правила. Эти чувства бросали вызов логике и объяснению, но они всегда приносили ему деньги. Действительно, он не знал, что это было, но он получил четкий импульс сделать ход. И таким образом, этим весенним днем 1906 года, он сделал ход.

Он подошел к клерку: «Продайте тысячу «Юнион Пасифик» без покрытия».

К нему подошел его друг. «Джей Эл, почему ты решил продавать без покрытия? Рынок идет вверх».

Ливермор взял свой бланк заказа и оглядел своего друга, прежде чем ответить ему. «Я точно не знаю, почему. Я просто думаю, что это правильно».

«Тебе что-то известно, да?» – спросил его друг. Теперь за ними наблюдал клерк.

Ливермор знал, что если он скажет другу, что у него есть внутренняя информация, то его друг ринется делать то же, что и он. «Слушай, я же сказал тебе, у меня нет четкой причины поступать именно так».

«Я знаю, что ты никогда не делаешь ничего беспричинно. На самом деле, ты сам говорил мне, что любой, кто торгует без плана, без последовательного плана, просто дурак. А теперь ты же мне говоришь, что у тебя нет причин продавать «Юнион Пасифик» без покрытия», – сказал его друг. – «Ты нарушаешь свои собственные правила, и заявляешь об этом во всеуслышание».

Ливермор ничего не сказал. Он повернулся и снова подошел к клерку: «Продайте без покрытия еще одну тысячу «Юнион Пасифик».

«Ты сошел с ума, Ливермор. Три дня лежал на солнце, подышал морским воздухом и сошел с ума».

Ливермор сунул ордер в карман.

«Мы уходим, пока ты не наделал новых глупостей». Его друг взял его за руку.

«Минуто», – сказал Ливермор. Он вернулся и продал без покрытия третью тысячу акций. Он положил в карман форму заказа, а затем проследовал за своим другом на улицу, нежиться на солнышке.

Позже, в тот же день, незадолго до закрытия рынка он вернулся в брокерскую контору, чтобы проверить цену на фонды «Юнион Пасифик».

Фонд вырос почти на два пункта по сравнению с ценой, по которой он продал без покрытия.

«Вот видишь, Джей Эл, я тебе говорил – рынок идет вверх, а ты потерял из-за собственной глупости 6000 долларов».

Ливермор ничего не сказал. Он просто улыбнулся и вышел на улицу, смотреть на закатное солнце.

На следующий день он вернулся в начале дня. Акции слегка выросли вместе с рынком, но незадолго до закрытия их начали распродавать. Ливермор продал еще 2000 акций.

«Ты просто сумасшедший, Джей Эл», – сказал его друг.

«Я думаю, ты прав, потому что теперь мне нужно вернуться в Нью-Йорк. Я превысил свою маржу и мне нужно пересмотреть свои инвестиции. Мой отпуск окончен».

В тот же вечер Ливермор вернулся в Нью-Йорк.

Вечером того же дня, 18 апреля 1906 года, в 5 утра, пока Ливермор крепко спал в Нью-Йорке, земля под Сан-Франциско зашевелилась, сначала медленно, грохоча, а затем затряслась, закачалась, зашаталась, и волна землетрясения начала сотрясать город. Разлом Сан-Андреас зашевелился, повел своими могучими плечами. Большая часть города была разрушена, несколько несчастных попали в ловушку открывшейся и снова захлопнувшейся утробы того, что совсем недавно было твердой почвой. Высотные здания пошатнулись, упали и разрушились. Финансовый район был весь усеян огненными булыжниками; вокзал сравнялся с землей, рельсы были перекручены и погнуты, как легкие крендельки. Толчки чувствовались даже в Пало Альто. Студенческий городок Стенфордского университета был уничтожен землетрясением. Десятки людей погибли.

На следующее утро Ливермор прочитал в заголовках газет: «Ужасное землетрясение в Сан-Франциско». Он продолжил читать: «Из-за этой новости рынок снизился всего на несколько пунктов».

Ливермор знал, что плохим новостям в условиях бычьего рынка требуется несколько больше времени, чтобы дойти до людей, нежели чем в условиях медвежьего рынка, когда общая атмосфера уже отрицательная. И действительно перед закрытием рынка фонды вернулись на свои прежние уровни. У Ливермора была короткая позиция на 5000 акций, но сделка не принесла ему прибыли. Он не заработал денег.

Его друг тоже вернулся в Нью-Йорк. «Ты был прав насчет грядущих плохих вестей, но я же тебе говорил, что нельзя плевать против ветра. А ветер положительный. Лучше бы ты меня послушался, Джей Эл», – сказал он.

«Ветры переменчивы», – сказал Ливермор, читая телеграфную ленту и не поднимая глаз.

Ливермор вычислил, что даже если, в конце концов, оказывается, что бедствие не так уж велико, как изначально считалось, акции железнодорожных компаний не будут расти.

На следующий день просочились новости из Сан-Франциско и рынок стал сползать вниз, но не слишком сильно. Ливермор был убежден в своей правоте. Он пошел к своему брокеру, получил особую кредитную линию и продал еще 5000 акций «Юнион Пасифик» без покрытия.

На следующий день, третий день после землетрясения, рынок упал. «Юнион Пасифик» падал как камень с горы, а Ливермор вышел из переделки с прибылью в 250 000 долларов. Он так и не понял точно, почему он поступил именно так, а не иначе, прислушавшись к своему внутреннему голосу. Это единственное, что он не анализировал очень глубоко. Он тихо перевел наличность на свой счет. Теперь он мог вести торги с намного большей линией – дополнительные 250 000 долларов – и именно об этом он больше всего думал.

Он урезал свой отпуск в Атлантик Сити. После неожиданной удачи с землетрясением, он поехал на бега в Сарагота Спрингс, чтобы отдохнуть. Ему нравился весь антураж Сараготы: красота местности, королевская обстановка, лоск, красивые лошади. Большинство элитно одетых, влиятельных людей города Нью-Йорка каждое лето собирались здесь, чтобы посмотреть на бега.

И снова Ливермор зашел в брокерскую контору Хаттона, чтобы посмотреть, как дела в Нью-Йорке. Он тихо сидел, изучая телеграфную ленту, поглядывая на доску по мере нанесения на нее цен ведущих акций. Люди проходили мимо и нашептывали свои советы в ухо Мальчика-Игрока. Приближаясь к тридцатилетнему возрасту, он по-прежнему выглядел как хорошо одетый студент. Управляющий подошел к нему и дал взглянуть на бланки зака-

зов, отражающие ордера некоторых самых крупных игроков, присутствовавших в Сараготе. Ливермор лишь улыбнулся и ничего не сказал.

Его внимание привлекал «Юнион Пасифик», его старый приятель. Ливермор не знал, что делать – покупать длинные или продавать короткие позиции по этому активу. Это не имело значения, поскольку, как он уже знал, рынок поднимался так же часто, как и опускался. Он терпеливо ждал, когда нанести удар. Объемы и колебания цен «Юнион Пасифик», как узнал Ливермор из телеграфной ленты, сильно изменились и сейчас находились в фазе *накопления*. Он три дня не играл на рынке, наблюдал за фондом, не ходил на бега. В конце концов, основываясь на показаниях телеграфной ленты, он пришел к выводу, что эти фонды накапливаются группой профессиональных игроков.

Акции котировались на уровне 160, когда на третий день он стал их покупать. Он покупал партиями по 500 штук до тех пор, пока не получил 5 000 акций. Он получил взволнованный звонок от Эда Хаттона, своего старого, уважаемого друга, друга, который был хорошо информирован и у которого были друзья в высших кругах. Мало что происходило на Уолл-Стрит, о чем не знал Хаттон.

«Джей Эл, ты сумасшедший», – сказал Хаттон.

«О чем ты?»

«Они тебе их сбывают. Пул, управляющий акцией, сбывает их тебе настолько быстро, насколько ты хочешь. Они собираются отказаться от этого актива на какое-то время, а затем выкупить его назад по меньшей цене. Ты окажешься козлом отпущения. Ты простофиля в игре для простофиль».

«Ты уверен?»

«На сто процентов. Информация из очень надежного источника, из самого надежного».

«Не могу с тобой согласиться», – сказал Ливермор. – «Думаю, что его накапливают».

«Да, и накапливаешь его ты! Он упадет. Слушай, мне нравится получать комиссионные, и я желаю тебе стать самым большим трейдером в Нью-Йорке. Я просто пытаюсь спасти тебя от неприятностей!»

«Хорошо, Эд», – Ливермор сделал паузу, обдумывая сказанное. Он знал, что Хаттон – настоящий друг, друг, который часто помогал ему в прошлом.

«Спасибо, Эд. Я закрою позицию».

«Правильно. Невозможно всегда выигрывать, Джей Эл», – сказал Хаттон и повесил трубку.

Ливермор сел и посмотрел на бланки заказов и отчеты по их выполнению в своих руках. Через несколько минут он встал и приказал клерку продать их. Позиция «Юнион Пасифик» была ликвидирована по 162 доллара за акцию. После выплаты комиссий это была непроигрышная сделка. На следующий день «Юнион Пасифик» объявил о 10-процентном дивиденде и его акции выросли на 10 пунктов. Ливермор мог бы заработать 50 000 долларов.

Ливермор находился в офисе Хаттона в Сараготе, когда было объявлено о дивиденде. Он спокойно сидел там, когда акции стремительно росли. Управляющий офиса посмотрел на него и пожал плечами. Он знал, что произошло день назад. Он знал, что сказал ему Эд Хаттон. Ливермор улыбнулся и кивнул головой.

Ливермор не разозлился и не разочаровался в Хаттоне. Он смотрел на этот опыт как на часть своего образования. Как он мог злиться, когда он понимал, что рынок не зависит от чувств? Рынок был чистым действием, холодным и преданным только себе. Он верил, что рынок всегда поступает правильно, даже тогда, когда он в какой-то конкретный момент не видит этого.

Теперь Ливермор принял решение следовать только своему собственному методу заключения сделок. Теперь он знал, что советчики разных сортов и мастей были везде и

носили разные маски – даже маски близких друзей, ведомых лучшими намерениями. Следовало избегать этого любой ценой.

За последние 15 лет Ливермор выучил несколько основных уроков. До 30 лет ему оставался еще год. У него была хорошая ставка и солидная линия у своих брокеров. Он смог избавиться от методов торговли, которые применял в брокерских конторах. Теперь, после Сараготы он собирался перейти еще на один уровень выше. Вместо того, чтобы фокусироваться на отдельных акциях, он собирался сосредоточиться на общем состоянии рынка. «Да», – подумал он про себя. – «Прежде чем я выберу актив, я изучу общую обстановку на рынке».

Ему нравилась эта игра, игра в спекуляцию. Она нравилась ему тем, что постоянно ставила перед ним новые задачи. Эта была игра, в которой было невозможно окончательно победить. Но ему и не нужно было все время выигрывать, чтобы заработать много денег. Если в среднем он будет выигрывать, он мог очень хорошо жить и веселиться.

Он был готов.

Глава 4

Крах 1907 года

Все люди по природе своей стремятся к знанию.
Аристотель

Джесси Ливермор искал свою стратегию заключения сделок. Медленно, но верно она начала формироваться. Первый этап состоял в концентрации внимания на общем состоянии рынка прежде чем начать торги. Он следовал линии наименьшего сопротивления – вверх на бычьем рынке, покупая длинные позиции, вниз на медвежьем рынке, продавая без покрытия. Если рынок колебался, он ждал, держа средства в наличных до четкого установления направления.

Ему был неинтересен поиск выгодной сделки или дешевого фонда. Он следовал тенденции. Ему было интересно следовать в определенном направлении, которое он называл *линией наименьшего сопротивления*. Он был одним из первых настоящих импульсных игроков.

Теперь, когда у него была основная рыночная стратегия, в дополнение к ней ему необходима была стратегия управления денежными средствами. На Уолл-Стрит его знали как Мальчика-Игрока, но крупные биржевые спекуляции не всегда служили ему добрую службу. К 30 годам он разорвался и становился банкротом, три раза.

Он наблюдал за наиболее успешными трейдерами Уолл-Стрит в действии. Он заметил, что все они очень хорошо умели управлять денежными средствами, и у каждого был свой индивидуальный подход. Он знал, что ему нужна своя система.

Теперь он знал, что вопрос был не в том, *изменит ли* свое направление рынок или акция – вопрос был во *времени*. Но он также осознал, что никто не может точно назвать или предсказать, когда рынок или акция изменят свое направление. Поэтому Ливермор разработал свой подход *апробирования* и проверки рынка.

Стратегия была проста: не торопиться. Нужно провести исследование прежде, чем покупать, подобно тому, как военачальник высылает разведывательный отряд, чтобы исследовать линии врага и собрать сведения. Ливермор следовал основной военной стратегии в торгах на фондовом рынке, который, в некотором роде, тоже является зоной военных действий.

Важно отметить, что перед проведением первой сделки Ливермор определял количество акций и размеры инвестиций в долларах.

Если Ливермор планировал приобрести позицию в 10000 акций определенного фонда, он сначала делал пробную покупку 20 процентов от планируемой позиции – то есть покупал 2000 акций. Предположим, что он заплатил по 100 долларов за акцию. Если после того, как он совершил первую покупку, цена падала, то он либо закрывал первую позицию, либо ждал, но никогда не допускал потерь более 10 процентов.

Он ожидал, что цена акций вырастет. Если ситуация была такой, как ожидалась, то он покупал вторую позицию, еще в 2000 акций, по цене, скажем, 100 долларов за акцию.

Если актив продолжал расти, то он брал третью позицию в 2000 акций по цене, к примеру, 104 доллара.

На этом этапе он владел 6000 акций; это составляло 60 процентов от его конечной цели – позиции в 10 000 акций. Но он совершал каждую следующую покупку на несколько более высоком уровне. Для Ливермора это было хорошо: это доказывало ему, что актив двигался в правильном направлении.

Теперь он ждал дальнейшего движения и корректировки. Например, предположим, что фонд сместился со 100 долларов до 112 долларов, затем подвергся нормальной корректировке вниз до 104 долларов, уровня, на котором он совершил свою последнюю покупку.

Если фонд шел вверх от уровня 104 доллара, Ливермор производил свою окончательную покупку в 4000 акций на уровне, скажем, 106 долларов, в итоге получая среднюю цену 105 долларов на всю позицию в 10000 акций.

Или, иначе говоря, Ливермор приобретал 20 процентов от планируемой позиции в первой покупке, 20 процентов – во второй покупке и 20 процентов в третьей покупке. Он дожидался подтверждения, а затем размещал свою окончательную позицию в 40 процентов.

Он считал каждую из этих покупок решающим этапом в приобретении всей позиции в целом. Если в любой момент актив начинал двигаться вопреки его интересам, то он сохранял спокойствие и ждал, или же закрывал все свои позиции, никогда не допуская потерь больше 10 процентов.

Первая проба или сделка являлась решающей, она была ключом к данной методике. После первой операции не следует приступать ко второй до тех пор, пока не убедишься, что твое суждение правильно. Когда фонд сделал движение в том направлении, в котором вы ожидали, и у вас есть прибыль, можете считать свое суждение подтвержденным.

Ливермор считал, что фонды никогда не бывают достаточно дорогими для начала покупки, или слишком дешевыми, чтобы начать продавать без покрытия. Ливермор верил, что нужно избегать только одной стороны рынка. Он мог находиться на стороне быков или на стороне медведей – для Ливермора это не имело никакого значения – ровно до той поры, пока он не оказывался на *неправильной* стороне.

Из опыта Ливермор знал, что одной из самых сложных задач для трейдера было закрыть позицию как можно раньше, если он ошибся и фонд двинулся против него.

Пытаясь объяснить основы рынка сыновьям, он сказал: «Сделка становится личным делом для слишком многих спекулянтов, когда оказывается, что их суждение ошибочно и актив двигается вопреки их интересам. Именно в этот момент спекулянт должен предпринять шаги для минимизации потерь. Спекулянт убедился в своей ошибке, потому что фонд двинулся против его интересов, и теперь он должен как можно скорее это признать и закрыть сделку. Это вопрос преодоления себя и контроля своих эмоций».

Ливермор пришел к осознанию того, что большие деньги делаются на больших колебаниях, в ожидании того, когда сыграет основной тренд и, отпуская актив на самотек как можно дольше, до того момента, пока на линии наименьшего сопротивления не обозначится неизбежное изменение основного тренда. Он будет ждать, пока рынок не даст ему подсказку. Он не будет предвосхищать рынок, пытаясь угадать его направление. Подобно Шерлоку Холмсу, он будет ждать появления подсказок, фактов, на которые можно будет опереться, прежде чем сделать вывод.

Теперь у Ливермора было три важных правила, которые следовало соблюдать согласно его новой стратегии заключения сделок:

Во-первых, *следует принимать решение на основании общего направления рынка*, определяя линию наименьшего сопротивления. Нужно быть уверенным в основном тренде.

Во-вторых, *следует разработать стратегию покупки*. Нужно изучить рынок. Следует проверить его, сначала заключая сделки по маленьким позициям. Не нужно бросаться ставить на кон все свои накопления под влиянием импульса.

В-третьих, *следует быть терпеливым и ждать, когда проявятся все факты*. Нужно дожидаться движения, чтобы закончить игру. Именно большие колебания создают большие деньги.

В конце 1906 года его новая стратегия, в конце концов, оправдала себя. Ливермор почувствовал смену основного тренда на снижающийся – по его мнению, это должно было быть глобальное изменение в направлении рынка. Это было не столь очевидно основным игрокам и прессе, которые по-прежнему ждали продолжения бычьего рынка.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.