

3

САМ ПО СЕБЕ

В 1966 году в округе Маренго никому не удалось бы избежать призыва. Призывная комиссия состояла всего из одной дамы, причем оба ее сына, в свое время призванные на службу, погибли в горячих точках еще до начала войны во Вьетнаме, которая велась в те годы. Я очень возражал против войны, можно было бы предположить, что и эта дама тоже, но принесенная ею жертва скорее утвердила ее в решении поддержать конфликт, чем вызвала боль и разочарование. Так что до Уолл-стрит мне суждено было два года отслужить в армии.

Я подал документы в офицерскую школу, и мне разрешили выбрать род войск. Я предпочел интендантскую службу, и после курса подготовки меня отправили в школу в Форт-Ли, в Вирджинии. Лоис в это время оканчивала Колумбийский университет и старалась почаще приезжать из Нью-Йорка, чтобы побывать со мной. Окончив школу в числе первых, я смог

БУДУЩЕЕ ГЛАЗАМИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МИРЕ

выбрать место службы. Единственный пост в Нью-Йорке — а я хотел служить именно там — оказался в Форт-Хэмилтоне, в Бруклине. Получив это назначение и обосновавшись там, я вместе с другим молодым лейтенантом стал членом Офицерского клуба.

В одном из разговоров с командиром, я сообщил, что по окончании службы собираюсь работать на Уолл-стрит. Шел 1968 год, акции росли в цене; многие рассказывали о том, как много они зарабатывают на бирже, мой босс попросил меня помочь ему с капиталовложениями, и я согласился. Мне казалось, я знаю, что делаю. К счастью, я ничего не потерял, а даже немного подзаработал. Когда я уходил из армии в августе 1968 года, я вернул все сбережения командаира вместе с доходами. Что уж он делал с ними дальше — не знаю. В конце 1968 года бычий рынок дошел до своего пика, на Уолл-стрит случился кризис, и начался длительный период медвежьего рынка.

НА УОЛЛ-СТРИТ я попал в начале того десятилетия, которое оказалось одним из самых ужасных в истории рынка. Обвал индекса Доу-Джонса в 1970 году стал самым значительным после 1930-х годов. Несколько лет я проработал аналитиком в трех различных компаниях, после чего меня взяли в Arnhold and S. Bleichroeder, старую немецко-еврейскую инвестиционную компанию крупного калибра (Герсон Блейхредер был некогда банкиром Бисмарка). В 1937 году, после усиления власти нацистов, компания перенесла операции в Нью-Йорк. Именно там, в небольшом семейном офисе, я впервые расправил крылья.

Уолл-стрит завораживает скоростью изменений. Здесь нужно постоянно опережать события. Движение никогда не останавливается. Уолл-стрит похожа на четырехмерный пазл, связанный с объемом и временем. Каждый день приходишь на работу и видишь, что его элементы сдвинулись с мест: кто-то умер, где-то началась забастовка или война, изменились погодные условия. Все меняется — неважно, в какую сторону. Инвестирование не обладает ритмом, характерным для других сфер деятельности, и никогда не перестает испытывать людей: если, например, проектировать машину, то можно обозначить периоды времени, когда она будет производиться и продаваться, не важно, примет новинку рынок или отвергнет, у машины по крайней мере есть жизненный цикл. В инвестиционном бизнесе процесс не прекращается никогда, так что инвестирование становится постоянным вызовом... игрой, войной — как вам больше нравится.

Мне нравилось в инвестировании все. Оно было у меня в крови. И я работал постоянно, иногда по семь дней в неделю. Помню, порой жалел, что биржи закрываются на выходные, — так любил свою работу. Однажды, например, я посетил десять компаний в десяти различных городах в течение недели. Для меня не существовало понятия «на это нужно слишком много времени». Конечно, Лоис не нравилось, что я столько времени уделяю работе. Пока я вкалывал по пятнадцать часов в офисе, она ходила на студенческие собрания в кампусе Колумбийского университета, где не очень-то жаловали Уолл-стрит. Она не понимала этого чокнутого амбициозного парня, который хотел там сделать себе состояние. Когда я пришел к Блейхредеру, мы уже развелись. (Пока Лоис и некоторые ее друзья-студенты не покинули кампус,

БУДУЩЕЕ ГЛАЗАМИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МИРЕ

они ничего не знали о реальной жизни. Ни ее родители, ни брат сорока одного года не захотели стать поручителями для получения кредита на машину, поэтому Лоис попросила меня. Я тоже ей отказал.)

Через четыре с половиной года я женился во второй раз, и опять из-за фанатичной преданности работе мой брак оказался коротким. Не могу сказать, чтобы сильно этим гордился, но я точно был не готов к построению прочных отношений. Когда я женился на Пейдж, мне было пятьдесят семь лет, до этого я ни разу не испытывал сильной привязанности. Я все время состоял в каких-то недолгих отношениях, включая и первые два брака. Но Пейдж совершенно особенная, раз она смогла и до сих пор может быть со мной. Нас было пятеро братьев, и все мы, кроме одного, пережили развод. Родители никогда не давали нам советов по поводу того, как вести себя с противоположным полом. И не думаю, что они вообще что-то сказали бы на этот счет, если бы мы их спросили. Сами они поженились, едва вышли из подросткового возраста, и не имели большого опыта свиданий. Зная эти недостатки в своем воспитании (уверенность пришла ко мне позже), я надеюсь, что мои дочери не повторят ошибок отца. Все родители должны учить детей строить отношения, и, когда девочки вырастут, я собираюсь поделиться с ними рекомендациями на этот счет. Постараюсь рассказать им лучшее из своего опыта, в то время как сам я учился методом проб и ошибок.

Постоянная напряженная работа на Уолл-стрит — непременное условие успеха. Но тех, кто его добивается, не так уж много. На бычьем рынке сколотить состояние просто, в обычных условиях трудно, а на медвежьем — задача становится

еще сложнее. Большинство в это время уходят из отрасли. Упорство жизненно необходимо для выживания, но в той же мере важна проницательность.

Чтобы преуспеть на Уолл-стрит, надо быть чрезвычайно любопытным. Пока вы взбираетесь наверх, кто знает, что встретится вам на пути и куда это может завести? Кроме того, нужно быть скептиком. Многое из того, что вам говорят, когда вы уже поднялись наверх, оказывается неверным — из-за незнания или искажения информации, по вине правительства, компаний или отдельно взятой личности. Нельзя ничего принимать на веру. Лучше все исследовать самому, во всем убеждаться самостоятельно. Проверять каждый источник. Из ста человек, услышавших одну и ту же информацию в одно и то же время, только трое или четверо поймут суть услышанного.

Когда я начинал на Уолл-стрит, в акции инвестировали немногие. Еще в 1960-е годы частные и институциональные инвесторы — пенсионные и целевые фонды — вкладывались почти исключительно в облигации. (Валюта, сырьевые товары? Да на Уолл-стрит даже написать эти слова без ошибок мало кто мог!) Фонд Форда в конце 1960-х годов заказал исследование, которое установило, что «обыкновенные акции» — вполне адекватное вложение капитала: сочетание дивидендов и прироста рыночной стоимости делает их не менее привлекательными, чем облигации. Когда после этого исследования, проведенного уважаемым фондом, инвесторы вышли на рынок акций, возник целый новый мир. Нынешним выпускникам бизнес-школ, наверное, странно слышать, что обыкновенные акции всего несколько десятилетий назад были необыкновенным капиталовложением.

БУДУЩЕЕ ГЛАЗАМИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МИРЕ

Но все резко изменилось только в 1980-е годы, когда начался бычий рынок. Сегодня акции в портфеле большинства организаций занимают довольно важное место. Когда я начинал в 1964 году, на Нью-Йоркской фондовой бирже удачей считалась продажа трех миллионов акций в день. Теперь столько акций уходит за одну сделку. Три миллиона акций можно продать до завтрака, еще до открытия биржи. Сейчас объем продаж на этой бирже составляет примерно пять миллиардов акций в неделю и еще столько же на NASDAQ.

В то время если что-то и знали об акциях, то только о тех, которые прошли листинг на Нью-Йоркской фондовой бирже. За границей инвестировали немногие американцы. Вторая мировая война опустошила почти весь остальной мир, и жители США — единственной страны, оставшейся богатой и могущественной, — только начинали искать возможности за границей. Для такого ограниченного взгляда было много причин, но ничто не препятствовало инвестированию так, как валютное регулирование, которое существовало в то время, в том числе и в Соединенных Штатах Америки.

В 1962 году, когда Германия переживала экономический подъем, Япония становилась самодостаточной, а экономики других стран тоже развивались, деньги начали уходить из Соединенных Штатов. Мы стали покупать все больше товаров за границей, появилась проблема торгового баланса. В 1963 году конгресс, в его бесконечной мудрости (или глупости), ввел налог, уравнивающий ставку процента, — 15-процентный налог на любое капиталовложение за пределами США, сделанное гражданами страны. Купив акции Volkswagen за 100 долларов, вы должны были выложить не только сотню за сами акции, но и 15 долларов

американскому правительству. Налог был призван предотвратить зарубежные инвестиции. Затея удалась. Несмотря на большие возможности, за пределами США капиталовложения осуществляли немногие. Весь мир переживал экономический бум — за исключением Америки.

Зарубежные инвестиции интересовали меня еще в Оксфорде. Именно тогда я начал следить за тем, что происходит в мире. Помню, когда я в 1968 году, отслужив в армии, говорил, например, об инвестициях в датскую крону, окружающие просто не понимали, о чём я веду речь. Мои умные и опытные старшие коллеги были просто потрясены. Казалось, они вообще не знали, где находится Дания, не говоря уж о тамошних возможностях. На Уолл-стрит только две небольшие компании специализировались на зарубежных инвестициях, и одной из них как раз и была Arnhold and S. Bleichroeder (другая называлась Carl Marks & Co).

Меня брали к Блейхредеру работать с вице-президентом компании Джорджем Соросом. Он искал смышленого молодого парня, а я хотел сменить работу. После того как нас представили, мы почти сразу ударили по рукам. Он придерживался такого же мнения о зарубежных инвестициях, что и я. Сорос был на двенадцать лет старше меня, он вырос в Венгрии, лет до двадцати пяти жил в Великобритании и имел опыт международного инвестирования, так что мы оказались хорошей командой. В Bleichroeder мы управляли одним из фондов, хедж-фондом Double Eagle, извлекая выгоду из возможностей дома и за рубежом. Однако из-за изменения правил игры в отрасли, а именно из-за нового ужесточения ограничений со стороны регулирующих органов, нам пришлось уйти из этой компании и создать

БУДУЩЕЕ ГЛАЗАМИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МИРЕ

собственную. Arnhold and S. Bleichroeder осталась нашим основным брокером.

Мы сняли небольшой офис и основали фонд Quantum — хитроумный офшорный хедж-фонд для зарубежных инвесторов, на которых не распространялось действие налога, уравнивающего ставку процента, — зарегистрированный на Нидерландских Антильских островах. Мы покупали и продавали без покрытия акции, сырьевые товары, валюту и облигации по всему миру. Мы инвестировали там, куда не вкладывали остальные, получая доход на нетронутых рынках по всему земному шару. Я неустанно работал и стал наилучшим специалистом по мировому движению капитала, товаров, сырья и информации.

К 1974 году хедж-фондов в мире было не так уж много. Их и сначала-то было ограниченное количество, а многие еще и закрылись, потому что добиться чего-то на Уолл-стрит было в то время невозможно. Даже те, что еще держались на плаву, инвестировали по большей части в Соединенных Штатах. Мы были единственным международным хедж-фондом. Сотрудники хедж-фондов — смешленые ребята, но в то время никто из них не делал вложений за рубежом. Немногие могли найти Бельгию на карте, не то что нажиться на рынке этой страны.

Первый хедж-фонд был создан в 1949 году Альфредом Джонсом. Фонд эффективно работал, когда мы основали свой — собственно, A. W. Jones функционирует до сих пор, — и был очень успешным в 1950 — 1960-е годы. Мы использовали ту же структуру вознаграждения за управление активами, которую придумал Джонс, — она применялась в то время всеми.

Основное различие между хедж-фондом и фондом коллективного инвестирования, разумеется, определяется самим названием — это способность к хеджированию. Хедж-фонды могут продавать ценные бумаги без покрытия. В США фонды коллективного инвестирования просто покупают акции, и все. Их ценные бумаги им же и принадлежат. Они связаны правилами выплаты вознаграждений Комиссии по ценным бумагам с низкой ставкой и не могут покупать с маржей. Хедж-фонды могут покупать с маржей и взимать при этом любые комиссионные. Мы брали комиссионные в размере 1% от суммы сделок — фонд коллективного инвестирования не мог брать более 0,5% — и, как поощрительное вознаграждение, 20% от всех инвестиционных доходов, что сейчас стало стандартной практикой.

Теоретически хедж-фонды всегда должны приносить доход (и в хорошие, и в плохие годы), ведь они могут продавать без покрытия. Отсюда берется и поощрительное вознаграждение: если ты преуспеваешь, получаешь кучу денег. Если доходов нет, инвесторы ничего не платят.

После войны Альфред Джонс пришел к инвесторам и сказал: «Я умный человек; я собираюсь основать фонд, в котором буду хеджировать мои риски, наши риски, и поскольку я хорошо инвестирую, то считаю, что вы должны мне много платить. Хотите инвестировать со мной — платите». Фонды коллективного инвестирования не могли (и до сих пор не могут) взимать вознаграждение за управление активами. Но, согласно законодательным нормам, если у вас менее 99 инвесторов, считается, что вы не мобилизуете общественный капитал, в отличие, например, от фонда Fidelity, который собирал средства у миллионов инвесторов, — а частные

БУДУЩЕЕ ГЛАЗАМИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МИРЕ

организации такого рода могут назначать любой тип вознаграждения. Именно поэтому численность участников хедж-фондов не должна быть большой.

Сорос был очень хорошим трейдером, он очень тонко чувствовал рынок — то, в чем я не преуспевал и чем не интересовался. Я по большей части занимался исследовательской работой. Меня интересовало, как преодолевать препятствия и бороться за лидерство, как изучать происходящее в мире и предсказывать ход истории. Эта моя страсть оправдала себя в 1964 году, когда на Уолл-стрит я нашел такую работу, которую готов был делать даже бесплатно, если бы, конечно, мог как-то еще поддерживать свое существование.

Когда мы открывали хедж-фонд, моя зарплата резко понизилась — на целых 75%. Но деньги для меня значили немного. Я всем даю совет, который дам и моим детям: прежде чем спросить, сколько вы будете получать на новой работе, определите, насколько эта работа и конкретно это место вам подходят, поскольку, если они ваши, деньги придут сами собой. Уверяю, деньги сами вас найдут. Уровень дохода в списке ваших вопросов может быть даже на последнем месте.

Так мы оказались в небольшом офисе, далеко от Коламбус-серкл*, на углу Центрального парка, только втроем, считая секретаря. И все пошло хорошо. Мы занимались всем сразу: инвестировали по всему миру в акции, облигации, валюту, сырьевые товары. Мы продавали без покрытия, занимали деньги — словом, делали все, что обычно делается на финансовых рынках. Мы делали то, что мог делать кто угодно, но не делал из-за валютного регулирования и ограниченных

* Площадь в центре Манхэттена, место пребывания штаб-квартир многих финансовых корпораций. *Прим. перев.*

взглядов на историю. С географической точки зрения Америка всегда была (и до сих пор отчасти остается) изолированной. По обе стороны нас омывают океаны. Мы были единственной страной, у которой после войны остались какие-то деньги. В итоге мы не стремились взаимодействовать с остальным миром: в этом не было нужды. Мы были победителями. Зачем американским инвесторам думать о Германии, Италии, Японии или Франции, которые вышли из войны с большими потерями?

Меня всегда отличало ненасытное любопытство. Я искал все, что мог найти. Мы были уверены, что возможности есть везде, и если вы их находите, то инвестируете. Нас не сдерживали ни история, ни география, ни традиции. Мы инвестировали повсюду, где видели возможности, то есть по всему миру. Мы широко использовали заемный капитал для инвестиций, что влекло за собой существенный риск, но, к счастью, редко ошибались. В большинстве случаев мы оказывались правы.

Один из наших крупнейших провалов произошел в 1971 году, когда президент Никсон закрыл золотое окно, отказавшись обменивать американские доллары на счетах других государств на наше золото. Одновременно с этим он установил ценовое и зарплатное регулирование и дополнительный налог на импортные товары. Мы спекулировали японскими акциями: Япония переживала бум. Это был странным образом упущеный рынок: дешевый, растущий, с твердой валютой. Мы инвестировали в Японию и в основном вывели средства из США. А короткие позиции занимали преимущественно по американским акциям. Никсон сделал свое заявление в воскресенье вечером.

БУДУЩЕЕ ГЛАЗАМИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МИРЕ

На следующей неделе японский рынок, где у нас были длинные позиции, упал на 20%, а американский рынок, где наши позиции были короткими, взлетел до небес. Правда, мы владели акциями нефтяных месторождений Северного моря, которые перекрыли наши убытки. Добыча шла полным ходом, и мы инвестировали в европейские нефтяные компании. Они процветали в ожидании огромных прибылей из Северного моря.

ХОТЯ нефтью торгуют чаще всего — и, возможно, это самый важный сырьевой товар, да и вообще один из важнейших ресурсов, — нефть не продавалась на бирже до 1980-х годов. В 1970-х, как и многие десятилетия до того, как Нью-Йоркская товарная биржа предоставила открытый рынок для сырья, нефтью торговали по телефону брокеры или люди, занимающиеся энергетическим бизнесом. Другие сырьевые товары, для которых существуют крупные рынки сбыта, например: бумага, сталь, уран, никогда не вызывали достаточного интереса у специалистов данной отрасли, чтобы выходить с ними на биржу. Уголь продавался сотни лет, но его покупатели и продавцы до сих пор проводят сделки, не пользуясь выгодами организованного рынка.

Уже в 1971 году, за два года до начала резкого роста цен на энергоносители, Quantum стал инвестировать в нефть и природный газ. Мои исследования показали, что запасы начинают серьезно истощаться. В том году я получил проспект от компании, выпускавшей тридцатилетние облигации для строительства газопровода, причем в том же самом проспекте указывалось, что резервы природного газа у этой компании в то время были рассчитаны на восемь лет, после

чего, как можно догадаться, газопровод был бы совершенно не нужен, если бы ничего не изменилось. Газовые резервы уменьшались уже много лет, а все из-за того, что на разведке месторождений природного газа почти нельзя было заработать.

В 1956 году Верховный суд Соединенных Штатов законодательно разрешил федеральному правительству устанавливать цену на природный газ, поступающий по федеральным газопроводам, и эта цена была установлена очень низкой (и таковой оставалась в 1971 году). В 1956 году мне было четырнадцать лет, я мало что знал о Верховном суде, зато был знаком с нефтяными промыслами американского Юго-Запада. До сих пор помню, как мы ехали с родителями из Алабамы в Оклахому, где жили родители моей матери, и проезжали нефтяные вышки Луизианы и Техаса. Повсюду полыхали огромные факелы, они вспыхивали у буровых, когда нефтяники сжигали газ, выкачивая нефть. Цена газа в то время была такой, что сохранять его не было смысла. Даже нефть, тоже дешевая, приносила гораздо больший доход.

Конечно, в то время я ничего не понимал, но в памяти тут же всплыли картишки горящих нефтяных промыслов, когда, получив проспект газопровода в 1971 году, я прочитал годовой отчет компании Helmerich & Payne. Компания была в этом бизнесе несколько десятилетий, и она сообщала, что в течение последних пятнадцати лет число буровых установок в Соединенных Штатах неуклонно сокращалось. Таким образом, становилось ясно, что с 1956 года газовые и нефтяные компании уверенно приближались к исчерпанию резервов. Мне было понятно, что и нас, США, и весь мир ожидал серьезный энергетический кризис.

БУДУЩЕЕ ГЛАЗАМИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МИРЕ

Я встретился с президентом Helmerich & Payne. Он отозвал меня в сторонку и сказал (мне ведь тогда было всего двадцать девять): «Слушай, это жуткое дело. Хочу тебя предупредить. Я здесь работаю, это мой семейный бизнес, и я, конечно, никуда не уйду, но тебе, по-хорошему, не следует инвестировать в эту отрасль». В годовом отчете, который я прочитал, он объяснял упадок бизнеса как что-то выходящее за рамки ответственности компании; длительное сокращение числа буровых вышек, как говорилось в отчете, было вызвано низкой доходностью бурения скважин для добычи газа и нефти. Это еще больше усилило мой интерес к отрасли. Из разных источников я получал информацию о том, что запасы истощаются.

И конечно, мы полностью вложились в нефть и газ.

Я рассказал своему приятелю, который работал в другом фонде, о том, что мы делаем на основании результатов исследований. Этот приятель окончил Гарвардскую школу бизнеса и повсюду повторял это, — но он пренебрег моим анализом. Через пару лет, после арабо-израильской войны 1973 года и последовавшего нефтяного эмбарго, наложенного арабскими странами — членами ОПЕК, мы снова встретились с ним.

— Ребята, ну вам и повезло! — сказал он.

— О чём ты говоришь? — удивился я. — Я ведь предсказывал, что это случится. И объяснял почему. Это и случилось. А теперь ты говоришь, что нам повезло.

— Если бы не война, — настаивал он, — цены бы так не взлетели.

И тогда я попытался еще раз просветить приятеля и указал ему, что эмбарго сняли через пять месяцев, а цены

продолжали расти. Я напомнил, что ОПЕК была основана в 1960 году и каждый год министры встречались и пытались повышать цены на нефть, а рынок смеялся над ними и цены снижал. Но в 1973 году, когда они в очередной раз повысили цены, реакция рынка оказалась иной. Почему же? Потому что ощущался недостаток нефти. Никто не занимался бурением. Резервы истощались. Люди инвестировали, рынки реагировали, и цены рванули вверх.

Наши предположения были верны. Можно инвестировать во что-то целый день, но если предпосылок нет, то никаких результатов это не принесет. Правильные же расчеты приведут к успеху. Удача? Чтобы быть удачливым, выполняя домашнюю работу.

Как заметил однажды Луи Пастер*, «случай помогает подготовленному уму».

В НАЧАЛЕ АРАБО-ИЗРАИЛЬСКОЙ ВОЙНЫ я заметил, что египетским BBC часто удавалось сбивать израильские самолеты, что казалось странным, ведь BBC Израиля были намного мощнее, и попытался понять, почему это происходило. Я обнаружил, что египтяне пользовались передовым электронным оборудованием, получаемым от СССР. Я решил пообщаться с подрядчиками военного ведомства по всей стране. Lockheed, в то время банкрот, истощенная проигранным Boeing противостоянием, славилась своим подразделением перспективных разработок, больше известным

* Луи Пастер (1822 – 1895) — французский ученый, основоположник современной микробиологии и иммунологии, иностранный член-корреспондент и почетный член Петербургской АН.
Прим. ред.

БУДУЩЕЕ ГЛАЗАМИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МИРЕ

как Skunk Works. Оно располагалось в Калифорнии, где инженеры разрабатывали хитроумное оружие для Пентагона. Я изучил Lockheed и другие компании, например Northrop. Вернувшись в Вашингтон, я увидел, что даже сторонники мира в конгрессе (я разговаривал с сенатором-демократом Уильямом Проксмиров из Висконсина) высказывались за то, чтобы Пентагон больше тратил на электронные разработки в военной промышленности. Военные расходы правительства после Вьетнама были сильно ограничены, так что акции предприятий военно-промышленного комплекса находились в депрессии — продавались за доллар-другой. Учитывая результаты моих исследований и дешевизну акций, мы стали скучать их пачками.

Примерно в то время группа молодых перспективных инвесторов в Нью-Йорке, раз в месяц собирающихся на обед, во время которого они рекомендовали друг другу объекты для инвестирования и делились взглядами на мир, пригласила меня на одну из своих встреч. Я уже слышал об этих ребятах и очень обрадовался приглашению. Я стал рассказывать, зачем мы покупаем акции Lockheed, продававшиеся тогда примерно по два доллара, и один парень на дальнем конце стола громким театральным шепотом объявил, что я идиот и что он презирает такую стратегию инвестирования. У него был свой хедж-фонд, один из немногих существовавших в то время, что теоретически делало его более крутым специалистом. Поэтому, а также потому, что это был мой первый ужин в такой компании, я почувствовал себя очень неловко... Парня того звали Брюс Уотерфолл, он был моим ровесником, а его компания называлась Morgens Waterfall. (В 2008 году

Сам по себе

он умер.) Lockheed взлетела в цене в сотни раз за несколько следующих лет. Я запомнил реакцию Уотерфорла, потому что именно такую реакцию вызывали мои рассказы о том, во что я инвестирую.

В Quantum, вопреки общепринятым представлениям, мы с Соросом сократили долю акций компаний с высокой капитализацией, рассчитанных на долгосрочное инвестирование и считающихся крайне стабильными и входящими в топ – 50 биржи. Некоторые из них продавались в 100, в 200 раз выше начальной цены, их покупали все банки, все фонды коллективного инвестирования... Мы сократили объемы фунтов стерлингов... В 1980 году на подъеме было золото — мы сократили и его. То были славные, увлекательные годы: мы получали доход каждый год. И ведь то был медвежий рынок, когда все считали Уолл-стрит ужасным местом. В 1980 году, после десятилетия, за которое индекс S&P 500 вырос на 47% (считая по средствам, которые моя мама получила на свой счет в местном банке), стоимость портфеля Quantum увеличилась на 4200%.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)