



АНДРЕ  
КОСТОЛАНИ

ИСКУССТВО  
МЫСЛИТЬ  
О ДЕНЬГАХ

Андре Костолани

**Искусство мыслить о деньгах**

«Попурри»

2000

**Костолани А.**

Искусство мыслить о деньгах / А. Костолани — «Попурри», 2000

ISBN 978-985-15-5270-8

Легендарный биржевой гуру Андре Костолани посвящает читателя в тайны спекулянтов биржи, сопровождая повествование многочисленными историями из личной жизни. Он рассказывает о возможных объектах спекуляции и факторах, влияющих на рыночные тренды, о психологии участников биржи и важных для спекулянта качествах, поднимает вопрос денег и морали, а также знакомит с информацией, полезной для желающих зарабатывать на фондовых, товарных и валютных площадках.

ISBN 978-985-15-5270-8

© Костолани А., 2000

© Попурри, 2000

## Содержание

О книге	6
Предисловие	7
Магия денег	10
Деньги и мораль	10
Деньги – мерило ценности в свободном мире	11
Сколько нужно денег, чтобы считаться миллионером?	13
Правильное отношение к деньгам	14
Миллионер за короткий срок	16
Искусство, а не наука	17
Я был и остаюсь спекулянтом	18
Мой биржевой зоопарк	20
Спекуляция так же стара, как само человечество!	20
Конец ознакомительного фрагмента.	22

# Андре Костолани

## Искусство мыслить о деньгах

Перевод с немецкого выполнил *С. Э. Борич*

по изданию: Die Kunst, über Geld nachzudenken / André Kostolany. – Ullstein. Published in 2015 by Ullstein Taschenbuch Verlag. First published in 2000 by Econ Verlag.



© Econ Ullstein List Verlag GmbH & Co. KG, München, 2000

© Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin, 2007

© Перевод на русский язык, оформление, издание. ООО «Попурри», 2021

## О книге

Детальный анализ, острые высказывания, забавные истории, шутки и ирония – все это черты, по которым мы узнаем Андре Костолани. Данная книга, ставшая для него последней, представляет собой завещание обожаемого миллионами биржевого гуру. Подводя итог своей долгой и успешной карьере, Андре заставляет нас ощутить на себе неодолимые чары денег. Он посвящает читателя в основополагающие тайны и трюки спекулянтов и знакомит его с факторами, влияющими на события, которые происходят на фондовом рынке. Костолани описывает изменения в лучшую и худшую сторону, а также шансы и риски, характерные для биржи XXI века. Он считает, что если вы имеете дело с акциями, то решающее значение для финансового успеха имеют фантазия, терпение, дальновидность, опыт, продуманная стратегия инвестирования, правильное отношение к деньгам и, разумеется, солидная доля удачи.

## Предисловие

Когда в феврале 1999 года мы вместе с Андре Костолани начали работу над этой книгой, оба понимали, что она будет последней, но я и не подозревал, что мое предисловие станет некрологом.

Андре Костолани умер 14 сентября в Париже в возрасте девяноста трех лет. Его ослабленный организм не смог справиться с последствиями перелома ноги.

Но этот человек продолжает жить в своих трудах. Он написал тринадцать книг, включая и ту, что лежит сейчас перед вами. Они издавались во всем мире, а их общий тираж составил около 3 миллионов экземпляров. Его рубрика выходила в журнале *Capital* 414 раз. Впервые это произошло в мартовском номере 1965 года под заголовком «Признания спекулянта», а в последний раз – в октябрьском номере 1999 года. Самым большим желанием Костолани было написать статью для январского выпуска 2000 года. «*Capital* гарантировал мне это, но кто даст гарантию, что сохранится сам *Capital*?» – сказал он по данному поводу в своем обычном шутливом тоне.

Бесчисленное множество лекций и выступлений по телевидению состоялось в период с 1964 по 1998 год. Но где бы ни выступал Костолани – будь то на экономическом форуме в Давосе или в народном банке *Jever*, в журнале *Telebörse* или в шоу Харальда Шмидта, – он всегда оставался остроумным, находчивым и задиристым борцом за чистый капитализм.

Андре был ветераном фондового рынка. Но если кто-то рассчитывал на подсказку от биржевого гуру Костолани, то его ждало разочарование. «Не ждите от меня прогнозов» – этими словами начинались все его выступления. По убеждению Костолани, любые прогнозы представляют собой попытки банков и других заинтересованных лиц навязать публике какие-то акции. Но вот советов за тридцать пять лет своей журналистской деятельности он раздал великое множество. Пожалуй, самый известный из них заключался в том, чтобы пойти в аптеку, купить снотворное, принять его, а затем приобрести набор стандартных международных биржевых активов и уснуть на пару лет. Те, кто усвоил эту рекомендацию, в итоге получили обещанный им приятный сюрприз.

Самый мудрый из советов Костолани был адресован молодым родителям: «Вкладывайте деньги в образование детей!» Такая рекомендация, полученная от любого другого человека, могла бы показаться пафосной банальностью, но в устах Костолани она приобретала вес. Его самого родители отправили в восемнадцатилетнем возрасте в Париж, на выучку к знакомому биржевому маклеру. Благодаря этой учебе их самый младший сын Андре смог оплатить им безбедную жизнь в Швейцарии после того, как они все потеряли в результате войны и коммунистического правления.

«Наслаждайтесь жизнью», – советовал Костолани прохожим, разъезжая по Будапешту на своем *Audi A8*. Этому принципу он и сам следовал почти до конца своей жизни. Андре смаковал каждый глоток своей жизни. Он любил классическую музыку и более ста раз слушал в театре «Нюрнбергских мастерзингеров» Рихарда Вагнера и «Кавалера розы» Рихарда Штрауса – с этими композиторами ему посчастливилось быть знакомым лично. Самое большое удовольствие Андре Костолани доставляли музыка, хорошая сигара и размышления о бирже. Правда, от сигар ему под конец жизни пришлось отказаться по совету врачей.

Косто, как называли его друзья, любил не только веселую и обеспеченную жизнь, но и свою «работу». В публике он нуждался не меньше, чем она в нем. Люди поддерживали Костолани и не давали ему стареть. Когда в ходе интервью и дискуссий Андре спрашивали о том, в чем заключается источник его энергичности, он всегда отвечал: «В умственной гимнастике». Костолани знал, что с годами одной только музыки и философствований будет недостаточно, чтобы бороться со старостью, и заставлял себя трудиться. В 1998 году он более тридцати раз

выступал с лекциями, участвовал в телевизионных шоу и давал интервью. Правда, поездки на самолете, поезде или в машине, да и сам выход на сцену давались ему все с большим трудом, но Андре до последнего дня отказывался от удобных кресел, которые любезно предоставляли организаторы. Ухватившись руками за трибуну, он буквально расцветал, а затем следовало часовое или полтора часовое захватывающее выступление, наполненное юмором. Под конец жизни Костолани слушатели все чаще вскакивали со своих мест и устраивали ему овации.

Он стал культовой фигурой двух поколений биржевых деятелей в Германии. Но Андре была чужда звездная болезнь. Когда молодые люди просили у него автограф, он с недоумением отвечал: «Но я же не рок-звезда». Правда, Костолани никогда не отказывался и расписывался на входных билетах, банкнотах и футболках.

В перерывах между путешествиями этот «странствующий проповедник», как он себя называл, жил у своей жены в Париже или Мюнхене, который стал для него второй родиной. Там Андре каждый день обедал в кафе торгового пассажа *Нуро*, а вечером отправлялся в любимый итальянский ресторан *Roma* на Максимилианштрассе или в *Austernkeller*. Однако лучшей кухни, чем в Париже, по его мнению, было не сыскать. Костолани любил обедать в *Chez André* на рю Марбёф и утверждал, что в этом бистро подают лучшие устрицы в городе. На десерт он брал шоколадный торт или мильфей. Частенько Андре заходил и в знаменитое *Café Fouquet's* на Елисейских полях, где был завсегдатаем с 1924 года, за исключением нескольких военных лет. После обеда он посвящал время сиесте, а по вечерам посещал одно из самых знаменитых брассерии. Особенно ему нравилось *La Coupole* на бульваре Монпарнас. Костолани еще удалось застать период, когда здесь в тридцатые годы собиралась вся парижская богема.

Начиная с 1917 года он непрерывно занимался финансами и биржевыми делами, но так и не стал материалистом. Удовольствие Андре доставляли не деньги, добытые в ходе спекуляций, а подтверждение того, что его рассуждения и выводы в очередной раз оправдались. Он всегда называл себя спекулянтом. Спекуляция была для него интеллектуальной игрой. Костолани здраво относился к деньгам. Они являлись для него лишь предпосылкой успешной спекуляции. Андре не был жадным, но и не швырял их направо и налево, кичась своим богатством. Деньги служили для него средством, а не целью. Они помогали Костолани в трудных ситуациях, когда он, к примеру, бежал из Парижа, спасаясь от нацистов, обеспечивали наилучшее медицинское обслуживание, что он очень ценил в старости, и давали возможность вести комфортную жизнь. Если у Андре вдруг возникало желание послушать оперу или побывать на концерте, он запросто мог отправиться на один день в Милан и посетить «Ла Скала». Но если появлялась возможность на чем-то сэкономить, то он не отказывался. Когда организаторы какого-то мероприятия присылали ему билет на полет первым классом (в то время первый класс существовал еще на всех рейсах), Костолани по возможности старался обменять его на два билета экономкласса, чтобы следующий полет был для него бесплатным. В таких случаях он говорил, что широкие сиденья ему не нужны, поскольку он и так достаточно стройный.

Но больше всего гражданин мира Костолани ценил финансовую независимость, которую обеспечивали ему деньги. Она была для него второй по значимости привилегией после здоровья, поскольку давала возможность делать и говорить практически все, что вздумается, а также не делать и не говорить того, чего не хочется. Будучи финансовым обозревателем, Костолани использовал свою независимость в борьбе против мошеннических инвестиционных фондов в семидесятые годы, против золотого лобби в восьмидесятые, против Федерального банка ФРГ и его политики «нового рынка» в девяностые. Но с кем бы он ни боролся, всегда делал это «по убеждению». Некоторые критики обвиняли Костолани в том, что он сознательно ищет врагов, чтобы прибавить себе популярности, но на самом деле все было не так. Те, кто знал его так же хорошо, как я, видели, что он с той же страстью отстаивает свои убеждения и в частных беседах, а не только в публикациях и докладах. На вопрос одного из журналистов, нет ли у него желания вернуться в свои двадцать лет, Андре ответил: «В двадцать? Вы шутите. Мне

бы хотелось вернуться в свои восемьдесят, чтобы у меня осталось еще десять лет на борьбу с Бундесбанком».

Еще задолго до Оскара Лафонтена<sup>1</sup> он пришел к выводу: «Сердце у меня бьется слева...» Однако у Костолани это высказывание имело продолжение: «...но голова находится справа, а бумажник уже давно в Америке». Многолетний биржевой опыт научил его тому, что в экономике практика и теория далеки друг от друга.

*Эту книгу можно считать завещанием* Андре Костолани. С начала 1999 года и до самой смерти работа над ней находилась в центре всей его деятельности. Будучи прикованным к своей парижской квартире, он сосредоточил все силы на этом проекте. Андре не успел написать только предисловие, которое любой автор, как ни парадоксально, всегда оставляет на потом.

Его мысли особенно занимало новое поколение, пришедшее на биржу после внедрения в ее работу технических новшеств от *Deutsche Telekom*. Он приветствовал растущее доверие к акциям в Германии, но его тревожило все более широкое распространение духа азартных игр. В этой книге Костолани хотел выразить свое отношение к инвестированию и спекуляциям, которые не сводились для него исключительно к трейдерству, купле-продаже активов в режиме реального времени и заявкам «стоп-лосс».

Во введении к своей книге «Подведение итогов будущего» (*Bilanz der Zukunft*) Андре признавался, что уже несколько лет не посещает биржу, поскольку боится, что Всевышний обнаружит его там и подумает: «Что, старый Косто еще жив? Пора ему уже на Небеса. Он мне здесь пригодится. Его бывшие коллеги уже заждались его, да и место за столом пустует». Но когда Господь призовет его, то самой большой радостью для него будет, если друзья, ученики и читатели скажут: «Косто опять оказался прав!»

Дорогой Андре, я надеюсь, ты уже обосновался на Небесах и время от времени наблюдаешь за биржей. Если так, то ты видишь, что твой оптимизм по-прежнему одерживает верх над теми, кто склонен к мрачным прогнозам.

*Штефан Рисе*<sup>2</sup>,

Бремен, декабрь 1999 года

---

<sup>1</sup> Бывший председатель Социал-демократической партии Германии. – *Прим. перев.*

<sup>2</sup> Штефан Рисе был близким другом и постоянным спутником Андре Костолани. Он работает независимым журналистом по финансовым вопросам и ведет свою рубрику в журнале *Telebörse*.

## Магия денег

### Деньги и мораль

Многие мыслители – от Аристотеля и Франциска Ассизского (апостола бедняков) до Маркса и Иоанна Павла II – неустанно пытались найти ответ на вопрос, насколько оправдана тяга к деньгам с точки зрения морали. Они так и не пришли к общей точке зрения, но деньги никого из них не могли оставить равнодушными. Одних они привлекали, других отталкивали. Софокл видит в деньгах воплощение зла, в то время как Эмиль Золя в любимом мною одноименном романе задает вопрос: «Зачем же взваливать на деньги вину за те мерзости и преступления, которые они порождают?» Объективной оценки как не было, так и нет. Все зависит от философского подхода и материального положения каждого отдельного человека. Ведь желание объяснить тягу к богатству аморальными стремлениями обусловлено, как правило, завистью, а не чувством справедливости.

Но независимо от того, кто и как отвечает на данный вопрос, одно остается неоспоримым: тяга к деньгам – это движущая сила экономического прогресса. Возможность заработать пробуждает в каждом человеке творческие способности, трудолюбие, готовность к риску. Философ может задаться вопросом, способны ли деньги – или то, что можно за них купить, – нас осчастливить. Стали ли мы счастливее благодаря компьютерам, телевизорам, автомобилям и т. п., чем люди, жившие пятьсот лет назад, у которых всего этого не было? Пожалуй, нет, потому что нельзя сожалеть об отсутствии того, что нам неизвестно. Но одно не подлежит сомнению: без экономического прогресса, который повлек за собой прогресс в медицине, я бы сегодня не сидел здесь и не писал в девяносто три года свою тринадцатую книгу. И это меня очень радует.

Не хочу утверждать, что капиталистическая система, которая основана на стремлении к деньгам, справедлива. Нет, это обман, но давайте признаемся, что чрезвычайно удачный. Разница между капитализмом и социализмом объясняется очень просто: либо большой пирог, который делится несправедливо, либо маленький, который делится поровну. В результате «справедливые» куски маленького пирога оказываются намного меньше, чем самые маленькие куски большого пирога. Каждый волен решать, какая из систем лучше. Пока мир склоняется в пользу большого пирога. Возможно, это объясняется тем, что капиталистическая система намного ближе человеческой природе. Ведь даже социализм не смог полностью устранить тягу к богатству. Помню, в 1946 году я поехал в Будапешт. В Америке тогда царил неприкрытый капитализм. На вечеринках обсуждалась только одна тема – деньги. Никого не интересовал человек как таковой. Значение имело только то, сколько он зарабатывает и что имеет. В Будапеште же наблюдалась полностью противоположная ситуация. Там говорили только о том, что люди делают и насколько удачно у них это получается. Кто-то успешно сочинял музыку, кто-то написал бестселлер, кто-то сделал себе имя в науке и т. д. Эта атмосфера нравилась мне куда больше, но один из друзей меня просветил: «Никто не говорит о деньгах, но все думает о них». А поскольку надежды разбогатеть не было, то о них предпочитали молчать.

## Деньги – мерило ценности в свободном мире

Разумеется, между желанием иметь деньги и желанием их зарабатывать есть разница. Обладание финансами сулит самые разнообразные радости жизни. Есть люди, которых делают счастливыми деньги как таковые. Я знал одного человека, для которого самым любимым занятием было складывать числа в выписках из банковских счетов. Есть и такие, которым доставляет радость сама мысль о том, что они могут купить что-то красивое и дорогое. На самом деле такие люди ничего не покупают, им достаточно только осознания того, что у них есть эта возможность. Они ощущают энергетику денег – и чувствуют себя счастливыми. У меня был друг, который, произнося слово «деньги», поглаживал свой бумажник сквозь ткань пиджака, чувствуя, как в его чековой книжке концентрируются все радости жизни. А один знакомый рассказывал мне, что каждый раз, получая от кого-то деньги, испытывает сексуальное возбуждение.

К счастью, существуют и такие люди, которые не просто осознают, что могут что-то купить, но и делают это. Они не довольствуются изучением меню, а едят, потому что хотят наслаждаться жизнью. Если бы таких индивидуумов не было, их стоило бы придумать, а иначе мы жили бы в условиях постоянной дефляции. Один из таких людей – поэт Йозеф Киш, истинный интеллигент, которого я считаю венгерским Генрихом Гейне. О нем рассказывают такую историю.

Как-то раз Киш, идя в банк, где обычно получал пособие, увидел в витрине дорогого продовольственного магазина чудесный ананас.

– Сколько он стоит? – нерешительно спросил Киш.

– Сто форинтов, господин поэт.

«Я не могу себе этого позволить», – подумал Киш и пошел в банк.

Но на обратном пути, снова проходя мимо магазина, он поддался искушению и купил ананас. Генеральный директор этого банка, тайный советник Лео Ланчи, утром тоже видел ананас на витрине. Вечером он решил зайти и купить его.

– К сожалению, ананаса больше нет. Приходил господин Киш и купил его.

– Вот так значит, – промолвил генеральный директор и вышел из магазина.

При следующей встрече, когда Киш вновь получал пособие в банке, тайный советник набросился на него с упреками:

– Как это понимать, господин поэт? Вы выклянчиваете у нас сто форинтов, а потом идете и покупаете на них ананас!

– Но, господин генеральный директор, – ответил Киш, – если у меня нет ста форинтов, я не могу купить ананас, а если есть, то, по-вашему, опять же не могу себе этого позволить. Так когда же мне его покупать?

Тот же вопрос мне хотелось бы задать немецким политикам, которые упрекают американцев в том, что те пьют шампанское, а не кока-колу.

В сознании многих людей финансы ассоциируются с властью и являются символом высокого статуса. Это привлекает к ним друзей, лицемеров, завистников, льстецов и паразитов, на которых действует магия денег. Но финансы могут также служить компенсацией за несчастья, например физическое увечье, уродство и т. п. Они могут утешить человека, который мечтает занять положение в светском обществе, но не может сделать этого ввиду скромного происхождения. В таком случае деньги могут заменить родословную. В героические времена американского подъема Эльза Максвелл сделала блестящую карьеру, устраивая браки новых американских миллионеров ирландского происхождения с обедневшими английскими аристократками. Благодаря общению с графами и герцогами нувориши вдруг почувствовали себя на равной ноге с потомками первых американских переселенцев, которые прежде воротили от них нос.

Да и английские аристократы, у которых не было больших средств, тоже начали относиться к ним гораздо благосклоннее.

Для кого-то деньги означают медицинское обслуживание, здоровье и долгую жизнь. С годами я тоже начинаю больше ценить те преимущества, которые дают финансы. Но прежде всего они позволяют обрести независимость, которая, наряду со здоровьем, является для меня одной из главных привилегий.

Если у человека нет денег, он должен их заработать. Большинство людей так и делают, обеспечивая себе каждодневное пропитание. Некоторые пытаются приумножить заработанное. Шопенгауэр говорил: «Деньги похожи на морскую воду. Чем больше ее пьешь, тем сильнее жажда».

Но многих людей привлекает не обладание деньгами, а сам процесс их зарабатывания. Если мне удастся спекулятивная сделка, то я радуюсь в первую очередь не тому, что становлюсь богаче, а тому, что оказался прав вопреки мнению окружающих. Игрок в рулетку тоже радуется выигрышу, но на самом деле его привлекает не это, а возможность пощекотать нервы.

Для интеллектуалов и творческих личностей зарабатывание денег означает наряду с практическими преимуществами признание их талантов. Встречаются художники, писатели и музыканты, которые уже родились богатыми, тем не менее они пытаются по максимуму получать за свои картины, книги или музыку. Мне это тоже свойственно. Если мои книги хорошо продаются, то я радуюсь не столько десятипроцентному авторскому гонорару, сколько тому обстоятельству, что читатели готовы в десять раз переплачивать за них.

Один из моих старых друзей через подставных лиц скупал картины своей жены, чтобы добиться ее официального признания как художницы. И даже самая красивая женщина будет требовать за свои модельные фотографии максимальные гонорары, чтобышний раз удостовериться в своей привлекательности. Я никогда не забуду, как замечательная актриса Лили Дарваш из театра Макса Рейнхардта, с которой мне довелось быть лично знакомым, говорила: «А сейчас, дорогой Андре, я надену что-нибудь вызывающее и пойду гулять по бульвару. Посмотрим, сколько мне предложат. Бесплатно-то каждая женщина красива!»

## **Сколько нужно денег, чтобы считаться миллионером?**

Многие сочтут этот вопрос парадоксальным. Но все зависит от того, что понимать под словом «миллионер». В Вене раньше так обычно называли тех, кому удалось скопить сто тысяч гульденов. У местных жителей миллионером считался не тот, кто имел миллион, а просто богатый и уважаемый человек.

Да и сегодня, строго говоря, миллионер в Германии – это совсем не то же самое, что миллионер в Италии. Итальянский миллионер – бедный человек, а немецкий – богатый. Американский миллионер, в свою очередь, почти вдвое богаче немецкого. После полного перехода на евро в Европе исчезнет множество миллионеров, но их в любом случае будут так называть, потому что привыкли обозначать данным словом человека, который может позволить себе практически все.

В моем понимании миллионер – это тот, кто может исполнить свои желания, не будучи ни от кого зависимым. Ему не нужно работать, не нужно пресмыкаться перед шефом или клиентами. Он может послать куда угодно тех, кто ему не нравится. Вот такой человек и есть настоящий миллионер. Одному для этого требуется 500 тысяч, а другому – пять миллионов долларов. Все зависит от личных потребностей и обязательств. Человеку, который страстно увлечен музыкой, нужно меньше денег, чем коллекционеру дорогих старинных автомобилей. Кроме того, надо учитывать, живет человек один или должен содержать большую семью. А какие запросы у его жены? Она одевается в скромные платья или предпочитает меха с драгоценностями? А может, она влюблена в банковский счет своего мужа? В этом случае он, в соответствии с моим определением, никогда не станет миллионером. Меха, автомобили и украшения имеют свои границы. В какой-то момент наступает пресыщение. С банковским счетом такого быть не может. Это своего рода бочка Данаид.

## Правильное отношение к деньгам

Деньги стекаются к тому, кто страстно желает ими обладать. Они должны гипнотизировать владельца, как факир гипнотизирует змею. Однако при этом от них следует в определенной степени дистанцироваться. Попытаюсь выразить свою мысль одной фразой: деньги нужно горячо любить, но относиться к ним холодно. Как говорил Онассис, за ними не надо бегать. Надо идти к ним навстречу. Особенно это касается биржи, где нужно не догонять растущие курсы, а идти навстречу падающим.

Страсть к деньгам может привести и к болезненной алчности, и к столь же болезненному расточительству. У одного зависимость проявляется в том, что он тратит все больше денег, а у другого – в том, что он стремится иметь их как можно больше. Жадность порой проявляется в крайне уродливых формах. Мультимиллионер Пол Гетти, который в свое время был самым богатым человеком в Америке, прославился тем, что установил для своих гостей, желавших позвонить по телефону, платный телефон-автомат.

Однажды за моим столиком в кафе развернулась дискуссия, кто в Будапеште самый жадный: барон Херцог, табачный король всего Балканского региона, или Людвиг Эрнст, коллекционер картин и владелец музея? Оба были мультимиллионерами. Мы заключили пари и стали ждать удобного случая, чтобы раз и навсегда разрешить этот спор. Такой случай вскоре представился: во время благотворительного мероприятия один из сборщиков денег в пользу Красного Креста случайно наткнулся на обоих богачей. Сначала он подошел к барону Херцogu, который не спеша достал из своего кошелька самую мелкую из всех существующих монет и небрежно опустил ее в кружку для пожертвований. Окружающие затихли в ожидании: чем же ответит Людвиг Эрнст? Тот полсекунды подумал и само собой разумеющимся тоном произнес: «Это за нас двоих!»

Еще циничнее был богатый биржевой маклер Марсель Фишер – отец одного из моих одноклассников. Однажды, сидя у себя в кабинете, он услышал, как его заместитель кричит что есть мочи:

– Нет, нет, у нас нет денег. Совсем нет. Уходите немедленно.

Фишер поспешил к нему в кабинет и спросил:

– Что за крик?

– Приходил этот попрошайка Грюн, клянчил у нас пожертвование.

– И что вы с ним сделали?

– Выгнал и сказал, что у нас нет денег.

– Быстро догоните его и приведите назад, – распорядился миллионер Фишер.

Грюн еще не успел спуститься по лестнице, как его нагнал заместитель. Попрошайка очень обрадовался, услышав, что шеф лично хочет видеть его, и решил, что ему, пожалуй, кое-что все-таки перепадет.

Когда Грюн зашел в кабинет, Фишер открыл сейф и сказал:

– Видите, господин Грюн, сейф набит деньгами. Что вам сказал мой заместитель? Что у нас нет денег? Это неправда. Деньги у нас есть, причем очень много. Но я вам ничего не дам!

Еще мне очень нравится анекдот про господина Блау, который, сидя за столом в кафе, жаловался своим друзьям:

– Жена постоянно просит у меня деньги.

Одному из них надоели его вечные причитания, и он спросил:

– И что же она с ними делает?

– Понятия не имею, – ответил Блау. – Я ведь ей ничего не даю.

Хотя у героев рассказанных историй количество денег исчислялось миллионами, я твердо убежден, что с такой жадностью невозможно стать миллионером – ни в материальном,

ни в интеллектуальном смысле. Тот, кто слишком привязан к своим финансам, не сможет вложить их в дело. Он не станет рисковать деньгами из опасения потерять их. Это проблема многих немцев, которые молятся на каждую марку и потому хранят миллиарды в сберкассе. А Бундесбанк из-за своей скупости уже упустил возможность для второго немецкого экономического чуда.

Быть миллионером – значит проявлять независимость в действиях, а алчный человек не может быть независимым, потому что его поступками руководит страсть к экономии. Он не только не купит себе дорогую машину, но и не сможет порадоваться тому, что у него в любой момент есть такая возможность. Даже сама мысль о том, что надо тратить деньги, у него под запретом.

А что можно сказать про мота? Он живет на полной скорости, покупает и потребляет все, что ему хочется, но и его нельзя назвать независимым. Поскольку заработанные средства растрачиваются без остатка, он постоянно вынужден добывать новые. Таким образом, он зависит от своего начальника или от клиента, которые являются источниками денег.

Правильное отношение к финансам находится где-то посередине между двумя крайностями. Но оно еще не делает человека миллионером.

## Миллионер за короткий срок

Опыт подсказывает мне, что существует три возможности быстро разбогатеть:

- 1) удачная женитьба;
- 2) выигрышная деловая идея;
- 3) спекуляция.

Конечно, можно стать миллионером, получив наследство или выиграв в лотерею, но, в отличие от трех вышеназванных способов, на эти события повлиять вы не в состоянии.

Кроме того, существует бесчисленное количество примеров, когда женщины и мужчины стали миллионерами вследствие заключения брака.

Богатство как результат выигрышной бизнес-идеи в настоящее время чаще всего ассоциируется с именем Билла Гейтса. Деловое чутье помогло ему за три десятка лет стать богатейшим человеком в Америке. Можно вспомнить также Сэма Уолтона и его сеть магазинов *Wal Mart* или основателя *McDonald's*. Мой земляк, гениальный инженер Эрнэ Рубик после изобретения своего волшебного кубика стал первым миллионером Восточного блока. Но одной только идеи недостаточно. Изобретательность должна сопровождаться деловой хваткой. Аптекарь, который создал рецепт кока-колы, выручил за него лишь несколько долларов, а сегодня это самый известный напиток в мире.

Я не буду дальше углубляться в эту тему, так как моим полем деятельности всегда была третья и последняя возможность стать миллионером за короткое время – спекуляция.

## **Искусство, а не наука**

Я спекулировал всем, чем только можно: деньгами и сырьем, материальными активами и фьючерсами. На Уолл-стрит, в Париже, Франкфурте, Цюрихе, Токио, Лондоне, Буэнос-Айресе, Йоханнесбурге и Шанхае я скупал и перепродавал акции, государственные долговые обязательства, в том числе коммунистических стран, конвертируемые облигации, иностранные валюты независимо от того, насколько стабильными они были. Я спекулировал кожей, из которой сделаны мои туфли, соевыми бобами и всеми видами зерновых культур, шерстью и хлопком, резиной, из которой сделаны шины моего автомобиля, яйцами и беконом, кофе и какао, которое очень люблю, виски, шелком, из которого сделан мой галстук, всевозможными металлами – как благородными, так и не очень.

При этом я не делал ставку исключительно на повышение цен и занимался спекуляциями даже тогда, когда они падали. Короче говоря, я скупал и перепродавал все и в любой экономической и политической обстановке, во времена высокой конъюнктуры и депрессии, инфляции и дефляции, роста и падения курсов. С 1924 года не было ни одного вечера, когда я не интересовался бы тем, как идут дела на бирже.

## Я был и остаюсь спекулянтом

Многие журналисты называют меня биржевым гуру, но я никогда не соглашался с таким определением. Гуру непогрешим, а я не могу сказать этого о себе. Я просто очень старый и тертый профессионал фондового рынка. Мне не известно, что будет завтра, но я знаю, что происходило вчера и происходит сегодня. А ведь многим из моих коллег неведомо и это. Восьмидесятилетний опыт работы на бирже научил меня одному: спекуляция является искусством, а не наукой. Точно так же, как в живописи, вы должны понимать, что на фондовом рынке существует сюрреализм, где все ставится с ног на голову, и импрессионизм с его размытыми контурами. Так же как знаменитый американский финансист, государственный деятель и личный финансовый советник четырех американских президентов Бернард Барух, я осознанно называю себя спекулянтом, употребляя данное слово в высоком и благородном значении. Я называю спекулянтом интеллектуала, который действует исходя из убеждений, правильно прогнозирует развитие экономики, политики и общества, пытаюсь извлечь из этого выгоду.

Как становятся спекулянтами? Примерно так же, как девушки приобретают самую древнюю в мире профессию. Сначала из любопытства, потом для удовольствия, а под конец исключительно ради денег. Быть спекулянтом – это замечательно, особенно если, как и я, постоянно находиться во второй фазе. Признаю, данное занятие нельзя назвать профессией. Оно не гарантирует успеха, но зато каждый день бросает вам интеллектуальный вызов, представляя собой непрерывную умственную гимнастику, которая мне в моем возрасте жизненно необходима.

К сожалению, таких людей становится все меньше. Большинство участников торгов просто бездумно играют в азартные игры. Они устроили из биржи казино. В своих предыдущих книгах я писал, что у меня нет способностей, позволяющих мне быть министром финансов, и нет желания быть банкиром. Я спекулянт и биржевой делец!

Однако к должности министра финансов США я однажды оказался ближе, чем мог себе представить. В начале сороковых годов я жил в Нью-Йорке, куда сбежал из Парижа от наступающих немецких войск, будучи преуспевающим молодым биржевиком. Но, немного обосновавшись в Америке, я заскучал. Постоянно слушать музыку и ходить по театрам – для меня этого было слишком мало. И я решил найти работу. Пусть даже без жалованья, так как мне хватало процентов с капитала.

Мне показалась неплохой идея обратиться в фирму *Goldmann, Sachs & Co.* Сегодня ей уже более ста тридцати лет<sup>3</sup> и она считается самой богатой на Уолл-стрит. Меня очень приветливо принял Уолтер Сакс – приятный пожилой человек. Он тут же представил меня начальнику отдела кадров. Я сообщил ему, что сбежал из Европы от Гитлера, располагаю довольно значительным для молодого человека капиталом и не нуждаюсь в материальной помощи, но хотел бы с помощью такой авторитетной фирмы, как *Goldmann, Sachs & Co.*, установить контакты с финансовым рынком. Этим заявлением я подписал себе приговор. Спустя несколько дней был получен ответ: НЕТ! Им не нужен молодой человек с деньгами. Они брали только тех, кто всеми силами стремился вверх. Если бы я был бедным и беспомощным беженцем, то, возможно, мне дали бы шанс. Так, например, спустя некоторое время они приняли на работу другого молодого человека, который впоследствии стал партнером в *Goldmann, Sachs & Co.* Его звали Роберт Рубин. Сегодня он успешно работает на посту министра финансов США<sup>4</sup> и впервые за многие десятилетия может похвастать профицитом бюджета.

Эта история напоминает мне анекдот про богача Грюна. Будучи в молодости бедняком, он пришел по объявлению устраиваться служителем в венскую синагогу. Но оказалось, что

---

<sup>3</sup> В 2021 году данной компании исполнилось уже 152 года. – Прим. ред.

<sup>4</sup> Являлся министром финансов США в администрации Клинтона. – Прим. ред.

даже на этой должности надо уметь читать и писать. Поскольку Грюн был неграмотным, его не взяли на работу, но в качестве утешения дали немного денег. На них он уехал в Америку и развернул гешефт в Чикаго. Получив небольшой доход, Грюн открыл фирму, которая со временем становилась все больше и больше. Затем ее решил купить крупный концерн, но при подписании договора выяснилось, что Грюн не умеет писать.

– Господи, – сказал адвокат покупателя, – можно только догадываться, кем вы могли бы стать, если бы были грамотным.

– Да все очень просто, – ответил Грюн, – служителем в синагоге.

Я умел читать и писать, поэтому остался спекулянтом. И ни разу не пожалел.

## Мой биржевой зоопарк

### Спекуляция так же стара, как само человечество!

Спекуляция возникла задолго до того, как появилась первая биржа. Проповедуемый некоторыми социалистами тезис, будто только капиталистическая экономическая система сделала из человека спекулянта, абсолютно не соответствует действительности. Его опровержение можно найти уже в Библии.

Первые упоминания о спекуляции относятся ко времени пребывания Иосифа в Египте.

Этот талантливый и осмотрительный финансовый советник фараона сделал правильные выводы из сна о семи плодородных и семи голодных годах. Во время урожайного периода он накопил огромные запасы зерна, а в последующие неурожайные годы вышел с ними на рынок по высокой цене. Правда, до сих пор неясно, кем можно считать жившего четыре тысячи лет назад Иосифа: прародителем планового хозяйства, накапливавшим излишки производства, или просто – пусть будет стыдно тому, кто плохо об этом подумает, – первым в истории спекулянтом, который скупал товары дешево, а продавал дорого.

В Древних Афинах спекулировали монетами. Менял там называли трапезитами, что вызывает ассоциации с акробатами на трапедии. В этом названии есть нечто символичное. Менял, сидящих за маленькими трапедиевидными столиками с разложенными на них монетами, можно считать настоящими акробатами денежного мира. Умопомрачительные сделки одного из таких античных финансовых акробатов привели к целому ряду финансовых катастроф и банкротств. Звали его Формион. Хотя его имя и не стало бессмертным, но именно его защищал в суде величайший оратор древности Демосфен (видимо, без вошедших в легенду камешков во рту).

В Древнем Риме, финансовом центре Средиземноморья, также процветала спекуляция. Здесь осуществлялись крупные сделки с зерном и другими товарами. Страстный политик Катон, добившийся уничтожения Карфагена, доставил немало головной боли спекулянтам тех времен. Тогда Карфаген был житницей Древнего мира, и солдаты полководца Сципиона, войдя в разрушенный город, разграбили все хлебные склады. Риму достались тысячи тонн зерна вдобавок к собственному урожаю. Цены на продовольствие начали падать, а затем стремительно рухнули. Многие спекулянты разорились. Некоторые завсегда на римского форума оказались неплатежеспособными. (Прослеживается явная аналогия с 1981–1982 годами. Американская политика высоких банковских ставок привела к обвалу цен на сырье, и сотням фирм грозило бы банкротство, если бы к ним не пришли на помощь правительство и крупные корпорации.) На форуме возле храма Януса собирались богатые граждане и обсуждали свои дела. Среди них был и самый известный юрист того времени Цицерон, который делился здесь советами по поводу спекуляций земельными участками, монетами и товарами.

После ряда финансовых авантур ему удалось сколотить приличное состояние. Слава и авторитет Цицерона сделали спекуляцию уважаемым занятием. Он уже тогда утверждал, что деньги – это нервная система республики. Цицерон был убежден, что в основе богатства лежит спекуляция, и действовал в соответствии со своими убеждениями. Он ежедневно встречался на форуме с богатыми людьми и заезжими торговцами, спекулируя земельными участками, строительными проектами, должностями налоговых служащих (очень привлекательная в ту пору сфера инвестирования). Будучи сенатором, Цицерон с легкостью получал инсайдерскую информацию о планировании развития Рима, что очень помогало в спекулятивных сделках.

К семейству спекулянтов принадлежали и многие другие знаменитые исторические личности. Сэр Исаак Ньютон, бессмертный первооткрыватель закона тяготения, тоже пробовал

свои силы в данной сфере. Правда, безуспешно (это привело к тому, что он запретил употреблять в своем присутствии слово «биржа»). Вольтер мог часами говорить со своей подругой о ценных бумагах и деньгах. Он также спекулировал зерном и земельными участками, но самую большую известность приобрел как валютный спекулянт: во время войны за престолонаследие он основал в Саксонии банк, который должен был финансировать военные действия за счет выпуска ассигнаций. После войны они потеряли 40 процентов своей стоимости, однако Фридрих Великий потребовал, чтобы все находившиеся во владении Пруссии банкноты были обменены на серебряные талеры по номиналу. Помощники Вольтера начали по его поручению скупать в Дрездене ассигнации, чемоданами вывозить их в Пруссию и обменивать там на серебряные талеры (точно так же сегодня немцы вывозят чемоданами деньги в Люксембург или Швейцарию).

Бомарше, Казанова, Бальзак были азартными биржевыми игроками. Бальзаку требовались большие деньги для поддержания привычного образа жизни, поэтому он писал романы, повести, рассказы – все, за что платили. Впоследствии Бомарше превратился в спекулянта и стал частым гостем барона Ротшильда, от которого надеялся получить финансовые советы. Философ Спиноза и экономист Давид Рикардо наряду с наукой активно занимались и спекуляцией.

Не могу не упомянуть в этом ряду и лорда Кейнса, величайшего экономиста нашего столетия, чей портрет британское правительство снабдило следующим текстом: «Джон Мейнард лорд Кейнс, которому удалось скопить состояние, не работая». В 1932 году, в самый разгар Великой депрессии, которая последовала за легендарным крахом 1929 года, он вложил крупную сумму в американские акции. Последовавший рост курсов сделал его очень состоятельным человеком. Кейнс принадлежит к числу очень немногих экономистов, которые сумели сами заработать деньги на бирже.

Спекуляция и спекулянты существуют с тех пор, как появились люди. Так было в прошлом, и так будет всегда. Если бы меня попросили изложить историю спекуляции в одной фразе, я сказал бы, что, однажды родившись, *Homo ludens*<sup>5</sup> непрерывно занят игрой. Он может выигрывать, может проигрывать, но никогда не умрет.

Я убежден, что после каждой депрессии, вызывающей у людей стойкое отвращение к акциям и рынку, обязательно наступают времена, когда все раны прошлого забываются и люди вновь слетаются к бирже, словно мотыльки на свет лампы. А если они не делают этого по собственной инициативе, то в качестве приманки им предлагаются деньги.

---

<sup>5</sup> *Homo ludens* (лат.) – человек играющий. – Прим. перев.

## **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.