



Джон Брукс

# Бизнес-приключения

12 классических историй из мира  
Уолл-стрит

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:  
Бизнес-приключения: 12  
классических историй из  
мира Уолл-стрит. Джон Брукс  
Серия «Smart Reading.  
Ценные идеи из лучших книг»**

*Текст предоставлен издательством*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=57101360](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57101360)*

*Краткое содержание книги: Бизнес-приключения: 12 классических историй из мира Уолл-стрит. Джон Брукс: Smart Reading; 2020*

**Аннотация**

*Этот текст – сокращенная версия книги Джона Брукса «Бизнес-приключения: 12 классических историй из мира Уолл-стрит». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.*

**О книге**

«Бизнес-приключения: 12 классических историй из мира Уолл-стрит» Джона Брукса – та самая книга, которую вручил молодому Биллу Гейтсу Уоррен Баффет в ответ на просьбу посоветовать «что-нибудь хорошее о бизнесе». С тех пор, как

Джон Брукс написал ее, прошло почти 60 лет, но это по-прежнему одна из лучших книг о том, что происходит в бизнесе сегодня.

Возможен ли в наше время масштабный обман с помощью фальшивых документов? Конечно. Способна ли близорукая погоня за выгодой обрушить мировой рынок? Безусловно. Могут ли покупатели проигнорировать товар, в который производитель вложил кучу денег? Мы видим это постоянно.

Рынок очень изменился за 60 лет, но не изменилась человеческая природа. Джон Брукс из далекого 1959-го рассказывает нам отличные истории из мира бизнеса. Даже если они ничему нас не научат, мы точно получим удовольствие и поймем причины многих событий, сделавших мир таким, какой он есть сегодня.

### **Зачем читать**

- оказаться на Уолл-стрит XX века и насладиться ее реальными историями;
- понять, как действовали и мыслили самые влиятельные бизнес-фигуры США и всего мира;
- получить более полное представление о том, как работает система центробанков и почему случаются глобальные экономические кризисы.

### **Об авторе**

John Nixon Brooks (Джон Никсон Брукс) – финансовый журналист, редактор и писатель (1920–1993). После окончания в 1942 году Принстонского университета пошел в армию и во время высадки союзников в Нормандии, крупнейшей союзнической операции во время Второй Мировой войны, оказался в самом центре событий – на одном из флагманских кораблей.

Вернувшись из армии, стал работать в СМИ: сначала редактором в Time, а в 1949 перешел в New Yorker, где проработал до конца жизни. New Yorker Брукс называл «своим счастливым билетом» – именно там он стал востребованным специалистом по бизнесу и финансам, что впоследствии обеспечило ему успешную писательскую карьеру.

Джон Брукс написал много книг, художественных и научно-популярных, но все они неизменно касались финансовой сферы жизни: «Большое колесо», «Однажды в Голконде: настоящая драма Уолл-стрит», «Игра поглощения» и др. Был трижды награжден премией Джеральда Леба. Его произведения стали «классикой, описывающей финансовое безумие» (Джон Кеннет Гэлбрейт).

# Содержание

Окно в мир Уолл-стрит	7
История 1. Как победили великую панику	9
История 2. Как провалился Edsel	11
История 3. Как платят налоги бедные и богатые	14
История 4. Как усмирили инсайдеров	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

# **Краткое содержание книги: Бизнес-приключения: 12 классических историй из мира Уолл- стрит. Джон Брукс**

Оригинальное название:

**Business Adventures: Twelve Classic Tales from the  
World of Wall Street**

Автор:

**John Nixon Brooks**

Тема:

**Менеджмент**

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма  
AllMediaLaw

[www.allmedialaw.ru](http://www.allmedialaw.ru)

# Окно в мир Уолл-стрит

...Когда еще молодой Билл Гейтс в беседе с Уорреном Баффетом спросил, какую хорошую книгу о бизнесе тот может ему посоветовать, Баффет подарил ему свой экземпляр «Бизнес-приключений». Истории из книги Джона Брукса были очень актуальны тогда – и не устарели сейчас, хотя, кажется, мир уже совсем не тот, каким был 60 лет назад. Но это впечатление обманчиво.

Не изменилось главное – психология людей. Мы неплохо осведомлены о многих исторических событиях XX века – вроде Великой Депрессии, запуска советского спутника или вьетнамской войны. Но что оставалось скрытым, тайным и при этом несомненно влияло на судьбу мировой геополитической карты? Какие ошибки совершали те, кто держал в руках судьбы миллионов людей, и чем они руководствовались, совершая свои поступки? Как на масштабные проекты влияла воля обычных налогоплательщиков, акционеров и покупателей? Почему не склонные к щедрости брокеры и банкиры иногда превращались практически в ангелов? Что на самом деле стояло за их альтруизмом?

Рассказы о бизнесе, бирже и рынках XX века вполне могут иллюстрировать не только наше настоящее, но и будущее. В самом деле, возможен ли сегодня масштабный обман с помощью фальшивых документов? Конечно. Могут ли

недальновидные действия и близорукая погоня за выгодой обрушить мировой рынок? Безусловно. Последний раз мы наблюдали это совсем недавно, всего 10 лет назад. Могут ли покупатели – вопреки расчетам маркетологов и рекламным кампаниям – проигнорировать товар, в который производители вложили кучу денег? Мы наблюдаем подобное постоянно.

Причины финансовых коллапсов, ошибок менеджмента и других рыночных явлений не так уж изменились за 60 лет. Если вообще изменились. Финансовый журналист Джон Брукс из далекого 1959-го рассказывает нам отличные истории из мира бизнеса – даже если они ничему нас не научат, мы точно получим удовольствие от чтения и поймем причины многих событий, сделавших мир таким, какой он есть сегодня.



# **История 1. Как победили великую панику**

Биржевой кризис мая 1962 года – отличная иллюстрация к тому, как ведут себя люди, когда происходящее вызывает у них беспокойство.

Не вполне понятно, кто стал человеком, «столкнувшим первый камень» и приведшим к биржевому обвалу; хотя в дальнейшем этот кризис расследовался весьма тщательно (максимум, что удалось узнать: это, судя по всему, довольно богатая женщина из сельского района или вообще не гражданка США, чья деятельность не была связана с рынком ценных бумаг). Но 28 мая при исходно умеренной активности биржи, где часть акций падала в цене, а часть поднималась (данные на 10:11 утра), уже в 10:30 падение цен стало таким, что регистрирующая аппаратура перестала успевать за происходящим и начала запаздывать на несколько минут. Это усиливало хаос: к 13:58 задержка составляла уже 43 минуты (еще один рекорд). С каждой минутой желающих продать акции становилось все больше – это касалось и частных клиентов, и крупных компаний.

Лихорадка через полдня перекинулась на европейский рынок. 29 мая начала отказывать практически вся система биржевой аппаратуры – сделки стали не только панически-

ми, но и вынужденно хаотичными.

*В выигрыше оказались компании, которые не пожалели денег на новую вычислительную технику: например, инвестиционный банк Merrill Lynch.*

Однако уже в середине дня 29 мая пошел перелом: представитель брокерской компании Dreyfus & Co выкупил 10 000 акций компании AT&T по цене 100 долларов за штуку, что привело к росту акций компании AT&T, а за ней – и всего рынка. Настроение инвесторов изменились – изменилась и картина на фондовой бирже. К концу 29 мая уже почти 3/4 потерь предыдущего дня были скомпенсированы; к 31 мая же они были скомпенсированы с избытком.

Такая реакция рынка – когда рынок как бы отвечает ударом на удар – была названа «антиперистальтикой». Полагавшиеся на нее (и не поведшиеся на панику худших часов) – выиграли. Кризис произошел не из-за обесценивания акций так такового (этот процесс плавно продолжался несколько месяцев), но из-за того, что настроения игроков резко изменились – их охватила паника. В результате за несколько дней – 28–31 мая – рекорд побили сразу несколько показателей: падение индекса Доу-Джонса, рост индекса Доу-Джонса, дневной объем торгов.

*Джон Брукс:*

*«Глупо думать, что вкусивший сладость меда биржи в состоянии покинуть ее навсегда».*

## История 2. Как провалился Edsel

Сегодня почти никто не помнит, что в линейке Ford был автомобиль Edsel. Между тем его история в свое время потрясла американский автопром. Машину даже называли «фордовским Титаником».

В 1950-х США переживали взлет спроса на автомобили. Ford Motor в это время ощущал острую необходимость в расширении линейки собственных брендов: в среднем ценовом диапазоне автомобили Ford изрядно проигрывали Pontiac, Oldsmobile и Buick от General Motors. Поэтому руководство компании решило создать новую торговую марку в нише между Ford и Lincoln.

Edsel – «умная машина для семей со средним достатком». Невзирая на беспрецедентную рекламную кампанию и привлечение рекордного числа крупных дилеров, Edsel провалился: вместо ожидаемых 200 тысяч машин в год Ford продал за два с года чуть больше 100 тысяч.

Производители Edsel слишком положились на результаты опросов потенциальных покупателей и не учли реальную ситуацию на рынке. С начала разработки до выпуска она успела измениться: начинался спад 1958 года. Возможно, если бы Ford смог выпустить машину быстрее, крах был бы не таким вопиющим, – но крупная фирма оказалась ожидаемо инертна.

Дизайн машины разработали, почему-то совсем не выяснив мнения покупателей – лишь исходя из предпочтений нескольких людей в компании. Он, безусловно, был узнаваем – но выглядел негармонично. Выбор названия тоже оказался неудачным: вместо современно звучащих вариантов вроде «Корсара» или «Альтаира» автомобиль называли именем единственного сына Генри Форда (хотя члены семьи возражали!). Это выглядело архаично и неуместно. Кроме того, в разгар Холодной войны американцы были отчасти деморализованы запуском советского спутника. Вычурная новая машина воспринималась с раздражением: «Вы ерундой занимаетесь, а Советы нас обогнали», – говорили покупатели.

Но самое главное – автомобиль оказался недоработан технически: покупатели жаловались на плохое сцепление с дорогой, кнопки залипали, машина медленно слушалась руля, была очень тряской и дорогой в эксплуатации. Кабина Edsel оказалась нашпигована кнопками, рычагами, датчиками, индикаторами. Это сбивало водителей с толку. Машина была оснащена трехступенчатым автоматом, кнопки-переключатели которого находились на ступице рулевого колеса. По замыслу конструкторов, они «должны были нажиматься даже зубочисткой». Но это сыграло злую шутку: Edsel был очень мощной и быстрой машиной, а кнопку, которая нажимается зубочисткой, легко нажать по ошибке.

Провал обошелся Ford Motor примерно в 350 миллиардов долларов – это был дорогой урок.

Джон Брукс:

«Как могла компания, располагавшая очень большими деньгами и опытом, совершить столь грандиозную ошибку? Еще до того, как было прекращено производство Edsel, самые грамотные члены автомобильного сообщества дали ответ на этот вопрос – настолько простой и, по видимости, разумный, что именно он (несмотря на наличие и других разумных ответов) считается правильным. Edsel, говорили эти люди, сконструирован, назван, разрекламирован и продвинут на рынок под влиянием рабской зависимости от результатов опросов общественного мнения и исследований мотивации покупателей. Разработчики пришли к выводу, что, когда публику увлекают слишком расчетливо, она отворачивается и уходит к более грубому, но искреннему и внимательному ухажеру».

## **История 3. Как платят налоги бедные и богатые**

Поведение американцев в финансовых вопросах, часто непонятное людям из других стран, во многом определяется федеральным подоходным налогом. Это весьма существенный фактор, исходя из которого граждане Соединенных Штатов принимают самые разные решения: когда заключать брак, куда вкладывать деньги, когда и насколько выезжать за пределы США, как заключать договоры о партнерстве со своими детьми. Примерно 3/4 валового дохода США собирается из подоходного налога, так что речь идет о значительных суммах.

Из-за огромного количества параметров федеральный подоходный налог США часто воспринимается как нелогичный и несправедливый. Многие считают, что эта система провоцирует жульничество со стороны налогоплательщиков, с помощью многочисленных оговорок и лазеек дает преимущество богатым против бедных, а также дискриминирует людей, занятых интеллектуальным трудом. Однако из-за сложности проблемы эффективно решить ее не получается. Подоходный же налог в том виде, в котором он сегодня существует, в целом справляется с функцией перераспределения национального богатства к общему благу.

В древности налоги были подушными и взимались независимо от дохода с каждого человека. Первые опыты подоходного налога имели место во Флоренции в XV веке и во Франции – в XVIII; и их целью было выжать максимум денег из подданных. Однако опыт оказался неудачным. В 1798 году подоходный налог ввела Британия, и он уже был похож на современные: имел дифференцированные тарифы (от 0 % до 10 %) и сложную структуру. Через три года его отменили (из-за массового уклонения от уплаты), но через год, введя практику удержания из зарплаты, ввели вновь. Невзирая на недовольство народа, подоходный налог прижился. После Британии подоходный налог ввели другие страны.

В США подоходный налог ввели во время Гражданской войны как на Севере, так и на Юге. Довольно долго он считался экстраординарной мерой, его связывали с войной и другими чрезвычайными ситуациями. Однако в 1913 году была принята 16 поправка к Конституции США, и Конгресс получил право взимать налоги со штатов. В дальнейшем суммы повышались и снижались, но в итоге налоги, взимаемые с богатых граждан, оказались ниже, чем те, что платят бедные и средний класс. При этом американские налогоплательщики – самые дисциплинированные в мире (97 % денег собирается добровольно и только 3 % принудительно), а заодно и самые образованные (вынужденно!) в сфере налоговой системы своей страны.

*Джон Брукс:*

*«У закона о подоходном налоге нет защитников, хотя беспристрастные специалисты единодушны в том, что благодаря этому закону, действующему так долго, в стране происходит здоровое и справедливое перераспределение национального богатства. Почти все американцы хотят реформ подоходного налога. Однако как реформаторы они практически бессильны, и главная причина – головокружительная сложность проблемы, от одного упоминания о которой у многих людей попросту отказывают мозги».*



## **История 4. Как усмирили инсайдеров**

Естественно, у инсайдеров есть серьезное преимущество, но в течение многих лет пользоваться им в США можно было совершенно свободно. Сотрудники корпораций торговали акциями и играли на бирже – закон за это не наказывал. Регулировать этот рынок в пользу неинсайдеров начали лишь в 1934 году, когда был принят закон о ценных бумагах и бирже (в 1942 году он был дополнен).

Применение этого закона, однако, было затруднено: считалось, что инсайдерство – неотъемлемая часть биржевой деятельности. Однако в 1966 году был начат процесс против корпорации Texas Gulf Sulfur Company, открывшей богатое месторождение цинка, меди и серебра (уже первые взятые пробы «просто поражали воображение» количеством содержащихся там ценных металлов). Ее сотрудники обвинялись в том, что они, используя внутреннюю информацию, скупили множество акций компании ранее, чем о богатом месторождении стало объявлено публично, – и по цене значительно ниже той, по которой могли купить другие акционеры.

# 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.