



КРУПНЕЙШИЕ,
И самые устойчивые
МИРОВЫЕ
СОСТОЯНИЯ



Они возникают в любых ситуациях

Александр Соловьев

**Крупнейшие и самые
устойчивые мировые состояния**

«Коммерсантъ»

2010

Соловьев А.

Крупнейшие и самые устойчивые мировые состояния /
А. Соловьев — «Коммерсантъ», 2010

В этой книге собраны рассказы о людях, владевших и владеющих крупнейшими мировыми состояниями. Можно ли у них чему-то научиться? Решайте сами. Стоит ли у них чему-то учиться? Решайте сами. Но сначала подумайте, какую цену они заплатили за свое богатство. И какую цену готовы заплатить вы?

Содержание

От издателя	5
О ком эта книга	5
О чем эта книга	6
Предисловие	7
Великое разделение народов	7
Цена вопроса	9
Богатство не купишь	11
Часть 1	12
Первый из Асторов	13
Пирога Коммодора	17
Из гетто в салон	21
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Крупнейшие и самые устойчивые мировые состояния

От издателя

О ком эта книга

В этой книге собраны рассказы о людях, владевших и владеющих крупнейшими мировыми состояниями.

Можно ли у них чему-то научиться? Решайте сами.

Стоит ли у них чему-то учиться? Решайте сами.

Но сначала подумайте, какую цену они заплатили за свое богатство.

И какую цену готовы заплатить вы?

О чем эта книга

В книге пять частей.

В первой части («Династический принцип») рассказывается об отцах-основателях великих династий, созидателях промышленных и финансовых империй, и их потомках. Границы поля деятельности этих титанов, как и границы любых империй, простирались очень широко и охватывали целые отрасли экономики и многие страны мира.

Во второй части («Короли и “капуста”») речь идет о «владельцах заводов, газет, пароходов» – магнатах, королях различных областей бизнеса, будь то промышленность, торговля, СМИ или сфера услуг, а также просто о королях – правящих монархах, которые не брезговали и деловыми операциями.

Третья часть («Богатые и знаменитые») посвящена людям, которые стали богатыми, потому что были знаменитыми. Это люди искусства, которые приобрели свое богатство не столько в силу деловых способностей, сколько благодаря обладанию уникальным товаром – продуктом своего труда.

В четвертой части («Динозавры») собраны рассказы о тех, кто сделал свое состояние в начале XX века. Они не основали династий, но навсегда остались в истории – собственно, они эту историю и творили. Это были «динозавры», о которых Паниковский говорил, что «таких теперь уже нету и скоро совсем не будет».

В пятой части («Иконы и андердоги») представлена галерея наших современников, сделавших свое состояние во второй половине XX века и продолжающих делать его в XXI. Жизнь изменилась, бизнес стал сложнее, сегодняшние миллионеры и миллиардеры не похожи на своих предшественников. Даже поле их деятельности очертить весьма сложно – они занимаются всем понемногу (или, вернее, помногу). И решает все не только воля к богатству, но и умение генерировать новые идеи, создавать новые области деятельности или ставить с ног на голову старые. Их опыт вошел в учебники. На их примере учится молодое поколение (миллионер – всем ребятам пример). Многие из них написали книги о себе и своем бизнесе.

Предисловие

Великое разделение народов

*Сытый голодного не разумеет.
Русская пословица*

Еще в те времена, когда на нашей Земле водились мамонты, относительно небольшое тогда сообщество людей раз и навсегда разделилось на две категории: богатых (их было относительно немного) и всех остальных (их было подавляющее большинство).

Первые богачи мало задумывались о том, откуда, собственно, берется богатство (как и о том, откуда ведут свое происхождение частная собственность и государство). Адам Смит и Маркс еще не родились, трудовая теория стоимости еще не была придумана, земледелие не было достаточно развито для того, чтобы приносить ренту. Не было денег и, соответственно, финансовых инструментов. Даже торговли не было. Ничего не было, а богатые были.

Предоставим историкам спорить о том, как именно происходило «первоначальное накопление». Но если принять во внимание, что человеческая природа с доисторических времен изменилась мало, можно предположить, что одни силой или хитростью отбирали у других мясо и шкуры (присваивая не только прибавочную стоимость, но и целиком $s + v + m$, а заодно и жизнь сородича); вторые трудились чуть больше других; третьи умели делать что-то такое, чего не умели другие; четвертые были особенно удачливы на охоте или бережливы.

Богатству людей, живших за миллион лет до нашей эры, сегодня вряд ли кто-либо позавидовал бы. Скорее всего, оно представляло собой всего лишь некоторый избыток предметов первой необходимости – еды и одежды. И вряд ли у одних этого добра было намного больше, чем у других. Но дело не в размерах богатства, абсолютных или относительных. Дело в том, что у одних оно было, а у других – нет.

И тут оказалось, что важно не только то, каким способом приобреталось богатство, но и то, как люди к нему относились. Внутри каждой из двух категорий сразу же образовалось еще по две. И бедные и богатые разделились на тех, кто хотел быть богатым, и тех, кто хотел просто быть – и готов был довольствоваться тем, что имел.

Те, кто выбрал путь сознательного безразличия к богатству, становились святыми и монахами (святой Франциск и его последователи даже прославляли Госпожу Бедность), странствующими рыцарями, бедными художниками и поэтами, а позднее – российскими земскими врачами и советскими учеными, учителями и инженерами, готовыми работать за гроши ради высших идеалов; те, кто богатство ненавидел (особенно в чужом кармане), – народовольцами и революционерами; те, кто вообще о нем не задумывался, – бродягами, клошарами, хиппи и бомжами.

Те же, кому богатство было не безразлично, достигали своей цели двумя путями: либо отбирали материальные ценности у других, либо создавали их сами. Пираты, разбойники, конокрады, карманники, домушники, медвежатники и мошенники всех мастей – потомки тех, кто когда-то отбирал кусок мамонятины у своих сородичей при помощи дубины или хитрости. Честные охотники, скотоводы и землепашцы дали жизнь тем, кто сегодня зарабатывает честные оклады, гонорары, бонусы и дивиденды.

Со временем процесс «первоначального накопления» становился все более четко оформленным, а добытое честным или нечестным путем передавалось по наследству. Потомки богатей уже при рождении получали фору перед другими. Появились те, кто был богат (и даже

обязан быть богатым) по праву рождения, наследования или положения – короли, падишахи, султаны и магараджи.

К тому же выяснилось, что отношение к богатству – это в конечном счете отношения между людьми. Богатые, которые не дрожали над своим богатством, и бедные, которые не стремились стать богатыми, жили мирно. Но те, кто хотел иметь больше независимо от того, что имел, оказались непримиримыми врагами. Богатые говорили про бедных, что «простота хуже воровства», бедные про богатых – что «все крупные современные состояния нажиты самым бесчестным путем» и что «от трудов праведных не построишь палат каменных». И те и другие ненавидели и боялись друг друга.

Шли годы, века и тысячелетия.

Богатые богатели, бедные беднели.

Возник рынок, а с ним и деньги. Все стало и проще, и сложнее. С одной стороны, появилась возможность приобретать богатство, не прибегая к грубой физической силе. С другой стороны, рынок давал великое множество таких способов обогащения, по сравнению с которыми дубина и кинжал казались детской забавой.

Рожденный в муках буржуазных революций рынок не примирил врагов, но лишь изменил соотношение сил.

Цена вопроса

Богатство – хороший слуга, но плохой хозяин.
Фрэнсис Бэкон

Поскольку человечество накапливало не только материальные, но и духовные ценности, в эпоху рынка с особой остротой встал вечный проклятый вопрос: богатство – это хорошо или плохо?

Ответ на этот вопрос могла дать только религия.

Священное Писание не дает прямого ответа на вопрос о том, хорошо или плохо богатство само по себе. Нигде не сказано, что богатые не войдут в Царствие Небесное. Сказано только, что это очень трудно – труднее, чем «верблюду пройти сквозь игольные уши» (Мф., 19:24). Богатство само по себе не грех.

Грех, причем грех очень тяжелый, смертный – это сребролюбие, то есть отказ от Бога и Его заповедей ради золотого тельца, страсть, сжигающая человека и сеющая ненависть.

Богатство – не грех, но источник огромной опасности, дорожка, с которой легко свалиться в пропасть, если не поостеречься. Слишком много соблазнов – ложь, чревоугодие, слякотнолюбие, мшелоимство, жестокость, алчность, тщеславие – имя им легион.

На вопрос о том, как избежать подобных соблазнов, христиане отвечали по-разному. В традициях монашества – аскезы и отказ от всякой личной собственности (у католиков – францисканцы, в России – последователи Нила Сорского); или скромная жизнь за счет собственного труда; или бурная хозяйственная деятельность ради украшения храмов земными сокровищами для вящего прославления Бога (у католиков – бенедиктинцы, в России – последователи Иосифа Волоцкого).

Священное Писание не учебник экономической истории. В Евангелии есть и притча о птицах небесных, которые «ни сеют, ни жнут, ни собирают в житницы» (Мф. 6:26). Есть и верблюд с игольным ушком. Есть и притча о богаче, который «одевался в порфиру и виссон и каждый день пиршествовал блистательно» (Лк., 16:19) – он получил все блага на этом свете и потому обречен на вечные муки; и про человека, который радовался, наполнив свои кладовые всевозможным добром, не зная, что не доживет до утра.

Есть и рассказы о том, как тратились деньги. С одной стороны, это пресловутые тридцать сребреников, «цена крови», с другой – две лепты бедной вдовицы и триста динариев, потраченных на мирю для Христа.

Есть и трогательный рассказ о юноше, который от юности своей соблюдал все заповеди и спрашивал у Господа, что еще ему надо сделать, чтобы войти в Царствие Небесное. Господь отвечал: «...Все, что имеешь, продай и раздай нищим...» (Мк. 10:21). Мы не знаем, последовал ли юноша этому совету. Известно только, что «он отошел с печалью, потому что у него было большое имение» (Мк. 10:22).

Промышленная революция поставила перед человечеством, как теперь принято говорить, новые вызовы. В условиях рынка создание богатства (как личного, так и национального) стало уже не прихотью отдельных индивидов, а условием выживания людей и целых народов.

Индустриальная эпоха вызвала к жизни Реформацию и обусловила новые течения в Церкви. Протестанты попытались примирить земное богатство с Небесными сокровищами. Отныне капиталисты уже не просто делали деньги, но выполняли высокую миссию, исполняли свое предназначение. Честные протестанты вели дела честно – на смену концепции «не обманешь – не продашь» пришла логика деловой этики. Впрочем, порядочность в делах во многом была обусловлена все той же деловой необходимостью.

На смену индустриальной эпохе пришла постиндустриальная. Потом было общество потребления, информационные технологии и глобализация. Мир изменился. Изменились и содержание богатства, и его масштабы. Сегодня оно измеряется не в шкурах и ракушках, не в бушелях пшеницы и бочонках пива, не в серебряных монетах и золотых слитках (впрочем, золото осталось золотом), а в суммах на банковских счетах, в недвижимости, в активах, рыночной стоимости компаний и объемах продаж.

Появились не просто богатые люди, а баснословно богатые. Миллионеры, мультимиллионеры и миллиардеры. Размеры их состояний выражаются цифрами с множеством нулей.

Но главное осталось неизменным: опасность никуда не исчезла. Просто все стало еще сложнее и окончательно запуталось.

Ясно одно: все дело в том, как именно человек приобретает богатство и для каких целей он его использует. Кто кому служит – человек богатству или богатство человеку? Или, иными словами, какую цену человек платит за богатство?

Богатство не купишь

*Век живи – век учись, а дураком помрешь.
Русская пословица*

Мы не знаем, решился ли библейский юноша раздать свое немалое имение. Но, между прочим, чтобы раздать богатство, его нужно иметь.

Проблема богатства имеет и практическую сторону: как стать богатым, не потеряв при этом свою бессмертную душу? (Впрочем, для многих людей этот вопрос звучит в несколько усеченном виде: как стать богатым?)

В чем секрет успеха тех, кто хотел стать богатым и стал?

Достаточно ли желания, силы, воли, ума, таланта, трудолюбия, удачи и бережливости для того, чтобы стать богатым – не просто состоятельным, зажиточным, а по-настоящему богатым человеком? Или для этого нужно что-то еще – и если да, то что?

Чтобы добиться большого богатства, мало хотеть и уметь. Богатым надо родиться – так, как люди рождаются поэтами, художниками и музыкантами.

Богатство – это талант, который можно зарыть в землю, а можно пустить в оборот, распорядившись им с умом, во благо людям и ради посильного облагораживания мира сего.

Богатство не купишь. Богатство, как и бедность, – это судьба. Это и дар Божий, и крест, суровое испытание, которое мало кому удастся пройти.

Но ведь в любом испытании есть победители и побежденные.

Эта книга – о победителях и побежденных.

Среди них были разные люди: и почтенные отцы семейств, и волки-одиночки, и почти аскеты, и любители роскоши. Красавцы и чудовища. Короли и простолюдины. Наследники огромных состояний и те, кто сделал свои состояния с нуля. Некоторые из них совершали великие злодеяния, другие – творили добро в планетарном масштабе.

И нет, наверное, среди них таких акул, за которыми не числилось бы хоть одно доброе дело. И нет таких честных дельцов, которые хотя бы раз в жизни не слукавили.

В общем, не ангелы, но и не звери. Не черные и не белые, так, в полосочку или в крапинку.

Люди как люди.

Только очень богатые.

Валерия Башкирова

Часть 1

Династический принцип

Если попросить собеседника (особенно представителя старшего поколения) не задумываясь назвать фамилию миллионера, многие назовут фамилию одного из людей, о которых пойдет речь в этой части. При этом отвечающий, скорее всего, не задумается о том, кого именно из Асторов, Вандербильтов, Рокфеллеров или Ротшильдов он имеет в виду. Потому что представителей каждой из этих фамилий было много.

Это были титаны, ставшие первыми в истории миллионерами и миллиардерами (многие из них и по сей день считаются богатейшими людьми планеты). На них держались созданные ими же промышленные и финансовые империи. Это их Киплинг называл «детьми Марфы»:

Это на них во веки веков прокладка дорог в жару и мороз,
Это на них ход рычагов; это на них вращение колес.

(пер. Д. Закса)

Но прославились они не только этим. Они стали отцами-основателями великих династий, сумев родить и воспитать (как правило, многочисленных) потомков, не растративших, а приумноживших богатство отцов и дедов.

Первый из Асторов

Основатель династии: Джон Джейкоб Астор (John Jacob Astor), 1763–1848

Место действия: США

Сфера интересов: пушнина, финансы, недвижимость

Первый мультимиллионер Америки: занимает четвертое место в списке самых богатых людей Америки (\$115 млрд по ценам 2007 г.)

Корни этой великой династии уходят в XVIII век. В 1763 году родился первый из Асторов – Джон Джейкоб, который долгие годы считался настоящим символом успеха по-американски. Прусский юноша, приехавший в Нью-Йорк с пригоршней долларов в кармане, сумел основать могущественную меховую империю, купил половину Манхэттена и закончил жизнь обладателем состояния более чем в \$200 млн. Это был первый мультимиллионер Америки и основатель великой династии Асторов.

Пасмурным ноябрьским утром 1783 года из Ливерпуля вышел парусник до Нью-Йорка. На борту этого самого обычного судна среди прочих пассажиров находился самый обычный юноша – Джон Джейкоб Астор. Кроме небольшого узелка с личными вещами, он имел при себе всего-навсего \$25 и семь флейт собственного изготовления.

Вряд ли кто-либо из его попутчиков, глядя на молодого человека, путешествующего, как было указано в его билете, «вне всех классов и без права претензий», мог подумать, что едет рядом с будущим меховым королем и крупнейшим финансовым магнатом Америки.

Джону Джейкобу Астору было суждено стать легендарной личностью. Вашингтон Ирвинг назвал его «величайшим в мире станком для изготовления денег», «современным царем Мида-сом, своим прикосновением обращающим любые вещи в золото».

Однако Джон Джейкоб, в отличие от мифического Мидаса, появился на свет вполне традиционным способом. Произошло это ровно за 20 лет до того, как он отправился в Америку, в небольшом поселке под немецким городом Вальдорф.

Имя, которое он получил при крещении, в переводе с древнееврейского означает «зачинатель, основоположник» (Иаков). Джейкоб был третьим по счету сыном местного мясника, весьма небогатого человека. Как и многие в Пруссии после Семилетней войны, Асторы едва сводили концы с концами. Мясная лавка не могла прокормить всю семью. Поэтому, достигнув 20-летия, из дома в поисках лучшей доли уехал сначала старший сын Джордж, а затем и средний – Генри. В то время Германия была одной из беднейших стран Европы, поэтому неудивительно, что Джордж отправился в Лондон, а Генри – в Нью-Йорк.

Помимо традиционного немецкого трудолюбия Асторы обладали еще и великолепным музыкальным слухом. Последнее позволило Джорджу делать неплохие музыкальные инструменты и успешно торговать ими. Вскоре к его бизнесу подключился и Джон Джейкоб. Он был еще совсем молод, но покинул родной дом, ставший тесным, поскольку отец вторично женился (мать Джона Джейкоба умерла).

Джон Джейкоб отличался не только трудолюбием и слухом, но и еще одним крайне необходимым для преуспевания качеством – он умел прогнозировать. Живя в Лондоне, Джон Джейкоб понял, что борьба американских колонистов за независимость от Англии рано или поздно закончится их победой и появлением на карте мира нового государства, в котором у молодого человека без капитала, но со способностями шансов преуспеть будет гораздо больше, чем в Англии.

А пока Джон Джейкоб не терял времени даром – учил английский и пытался как можно больше узнать об английских колониях в Северной Америке. А через два месяца после окон-

чания войны за независимость Джон Джейкоб, собрав необходимую для поездки сумму, морем отправился в Нью-Йорк.

Путь до Америки занял немало времени. Только в марте 1784 года Джон Джейкоб ступил на нью-йоркскую землю. Но эти несколько месяцев он опять-таки провел не зря. Среди своих попутчиков Астор нашел человека, знания которого приоткрывали ему дверцу в мир успеха и процветания.

Соотечественник Джона Джейкоба, сделавший себе состояние на торговле мехом, насмеявшийся над «дудками» юноши и сравнивавший его с Гансом Крысоловом, помог ему определиться в главном – понять, что и как он будет делать в Америке.

Как и его удачливый попутчик, Джон Джейкоб Астор решил заняться меховой торговлей.

* * *

Америка поразила Джона Джейкоба своими неосвоенными просторами. После тесной Европы все здесь казалось грандиозным. Но любоваться природой, а уж тем более бесцельно путешествовать Джону Джейкобу было некогда. «Первым делом деньги, а романтика потом» – с этими словами он отправился по меховым конторам искать работу и довольно быстро нашел себе место.

Вскоре ему удалось открыть свой бизнес. Начальный капитал для него Астор добыл традиционным для молодого человека образом – выгодно женился. Супруга Джона Джейкоба Сара Тодд происходила из датской семьи торговцев мехами (они торговали уже более 100 лет), и ее приданое состояло из \$300 капитала, опытного глаза эксперта по мехам и полезных связей.

Сумма в \$300 в те времена были серьезными деньгами, и в 1786 году Джон Джейкоб смог открыть в центре Нью-Йорка магазин по продаже мехов и музыкальных инструментов. Не подумайте, что он выставил там привезенные из Лондона флейты – их он продал сразу, снизив цену до минимума.

Возможно, кому-то свой магазин показался бы вершиной карьеры, однако Джон Джейкоб был не таков. Магазин, как и семья, был лишь ступенькой для него. Он и Сара не тратили лишних денег, не теряли времени, семейные обязанности были расписаны от и до. Сара занималась магазином, Джон Джейкоб – закупкой товаров. Надо было двигаться дальше.

Всю свою энергию Джон Джейкоб направил именно на это. Используя деловые связи жены и свои собственные, он вскоре стал своим человеком среди меховщиков американского Северо-Запада. Не видя в совсем молодом немце серьезного конкурента, многие опрометчиво рассказывали ему о проложенных по дикому краю маршрутах, о самых дешевых рынках и многом другом.

«Не только молчание золото, но и выведенные тайны», – решил Джон Джейкоб и обратил чужие слова в свое золото. К началу 1790-х годов Астор добился ошеломляющих успехов – практически вытеснил конкурентов с рынка продажи меха в Нью-Йорке и заключил сверхвыгодную сделку с Северо-Западной компанией, которая позволила ему импортировать товары, экономя огромные суммы.

К началу XIX века Джон Джейкоб стал самым крупным меховщиком США и Канады. По самым скромным подсчетам, его состояние составило \$250 тыс.

Став состоятельным человеком, Джон Джейкоб начинает вкладывать деньги в репутацию. Он приобретает фефенебельный особняк в центре Нью-Йорка, где устраивает светские приемы, поражая гостей тонким вкусом. Количество его деловых партнеров растет, а вместе с ним растет и сфера его интересов. «Не имей сто долларов, а имей сто достоверных источников информации, как их приобрести» – вот его девиз.

Вскоре по приглашению одного из новых друзей Джон Джейкоб едет в Лондон, где покупает лицензию на право торговать во всех портах Ост-Индской компании. В Нью-Йорке Астор легко находит компаньонов и открывает новое дело – морскую торговлю с Китаем.

Это было рискованное, опасное, но сулящее большие доходы предприятие. Первый же рейс принес Джону Джейкобу \$50 тыс. чистого дохода. На прибыль от торговли с Китаем он покупает недвижимость в Нью-Йорке. Вскоре цена на землю выросла в десятки раз, принесла ее владельцу не только деньги, но и славу единственного человека в мире, который когда-либо владел фактически половиной Манхэттена.

Но мех по-прежнему оставался главным делом Джона Джейкоба.

* * *

Представление о том, как функционировал пушной бизнес Астора, легко составить по советскому фильму «Начальник Чукотки». Тысячи агентов компании ездили по неосвоенным регионам Северной Америки и обменивали у индейцев меха на промышленные товары – одну бобровую шкурку на одну стальную иголку.

Это приносило огромную прибыль, но и конкуренция была жестокой. Главными соперниками Джона Джейкоба были канадские и английские торговцы, и с ними шла настоящая война. Полями сражений были как кабинеты высших государственных чиновников, где главным оружием выступал доллар, так и девственные леса Канады, где дело часто доходило до рукопашной.

В 1808 году Джон Джейкоб основал Американскую меховую компанию. Через ее многочисленные форты осуществлялась широкомасштабная закупка мехов по всему Дальнему Западу. По мере истребления бобров агенты Астора забирались все дальше и дальше на Запад. Это не только увеличивало себестоимость меха, но и усиливало конкуренцию. Джон Джейкоб вынужден был искать союзников.

Естественно, что его выбор пал на влиятельнейшую Северо-Западную компанию, которая была своего рода профессиональной ассоциацией американских меховщиков. Он предложил совету директоров основать Тихоокеанскую меховую компанию, причем свой доход от ее деятельности определил в две трети. Несмотря на противодействие конкурентов и другие трудности, в 1810 году все необходимые документы были подписаны. Результатом этого стали не только дополнительные прибыли Джона Джейкоба, но и присоединение к США штата Орегон.

Однако и это не остановило Джона Джейкоба. Его ум по-прежнему не знал покоя. Теперь он думал о мировом торговом господстве.

Суть нового плана была такова. Ежегодно из Нью-Йорка в Орегон выходят два торговых корабля с американскими товарами для индейцев. В Орегоне товары обмениваются на меха; затем корабли везут мех в Китай, где продают его. На вырученные деньги закупаются китайские товары, которые отправляются в Европу. В Европе они меняются на другие (разумеется, с выгодой), и караван с грузом отправляется обратно в Нью-Йорк. Продажей европейских товаров в Америке завершается годичный цикл. И так каждый год.

Этому замыслу не суждено было воплотиться: один из кораблей, приготовленных для этих плаваний, сгорел; подготовка другого была прервана начавшейся в 1812 году второй англо-американской войной.

Но и на этой войне Джон Джейкоб сумел заработать. В конце военной кампании американское правительство оказалось в стесненном финансовом положении, в результате чего долговые обязательства государства в несколько раз упали в цене. Астор стал скупать их, утверждая, что тем самым спасает страну от разорения. Но, выкупив достаточное количество ценных бумаг, он добился, используя свои связи, выплаты ему всей суммы до единого цента, причем вместе с процентами и пеней за просрочку.

* * *

К концу 1820-х годов столетия меховой бизнес стал умирать. География и экономика работали против него. Расстояния и цены становились слишком большими, чтобы приносить прибыль. К тому же в Европе стал меняться стиль одежды, и цены на меха постепенно снижались.

Чутье не подвело Астора. В июне 1834 года он продал свое предприятие по скупке и продаже мехов. О том, что это было сделано вовремя, свидетельствует тот факт, что его приемники вскоре оказались на грани банкротства.

Следующие 14 лет (вплоть до своей смерти в 1848 году) Астор занимался недвижимостью. Работы здесь был непочатый край, так что неудивительно, что на момент смерти недвижимое имущество Джона Джейкоба оценивалось более чем в \$200 млн.

Созданная им империя пережила своего основателя и обессмертила его имя. Среди его потомков – многочисленные Джоны Джейкобы Асторы. Джон Джейкоб Астор IV (1864–1912) погиб во время катастрофы «Титаника», успев спасти супругу, которая вскоре родила Джона Джейкоба Астора VI (1912–1992). Потомки первого из Асторов процветают и по сей день. Потомки Джона Джейкоба, продолжая дело, построили сеть гостиниц, названных в честь семьи «Асториями». Добрались они и до России – петербургская «Астория» принадлежала им.

В конце жизни Джон Джейкоб тратил деньги на благотворительность, помогал начинающим бизнесменам дешевыми кредитами. Однако многие не верили в его искренность. Все считали его человеком-машиной для делания денег. Официальный биограф Астора Джеймс Партон так писал о нем: «Астор был груб, эгоистичен, но при этом наиболее удачлив в делах, нежели кто-либо из когда-либо живших под этим небом».

Пирога Коммодора

Основатель династии: Корнелиус Вандербильт (Cornelius Vanderbilt), 1794–1877

Место действия: США

Сфера интересов: железные дороги, судоходство

Несмотря на значительные потери после смерти основателя династии, семья Вандербильт занимает 7-е место в списке самых богатых семей планеты.

При жизни Корнелиус Вандербильт владел поочередно парусными и пароходными флотилиями, строил порты и прокладывал железные дороги. После смерти он оставил первое в Соединенных Штатах состояние в \$100 млн. Федеральный бюджет страны в тот год составил \$350 млн.

Где добыл свою первую сотню долларов Корнелиус Вандербильт, знает каждый американский школьник. Учебники рассказывают, что он занял эти деньги у матери.

– Откуда у нас, бедных голландских эмигрантов такие деньги? – воскликнула бедная голландская мама.

После чего приказала Корнелиусу очистить от камней, вспахать и засеять восемь акров целинной земли. И установила срок – 26 дней. На таких условиях она готова была одолжить нужную сумму.

Вспахав и засеяв все, что потребовалось, Корнелиус услышал: «Трудиться на себя никогда не тяжело и всегда не впустую».

На \$100 он приобрел лодку и стал курсировать между Стейтен-Айлендом и Нью-Йорком. Он быстро сообразил, что работать на себя действительно не впустую, если на тебя одновременно работает кто-нибудь еще. И постепенно скупил все лодки на Стейтен-Айленде. Следует отдать ему должное – старожилы вспоминали, что Вандербильт вел дело честно и никогда не запрашивал лишнего за проезд.

Скопив \$15 тыс. за семь лет, он продает все парусные лодки и нанимается капитаном на паром между Нью-Йорком и Нью-Джерси.

В том же году Корнелиус Вандербильт женился на соседской девушке по имени Софи, которая впоследствии родила ему 13 детей и всю жизнь старалась выносить его невыносимый характер.

* * *

Это было время больших и маленьких монополий. С энтузиазмом дилетанта Вандербильт решился потеснить монополистов. Прослужив капитаном десять лет, он покупает собственный пароход и пускает его по маршруту Раритан– Нью-Йорк.

Его пароход более комфортабельный, плавает быстрее и расходует меньше топлива, что означает – меньшие издержки и более низкие цены. Конкурентам остается либо обанкротиться, либо откупиться.

Именно тогда Корнелиус Вандербильт впервые получил предложение, которое впоследствии получит неоднократно. Его попросили убрать с этого маршрута и предложили \$50 тыс. Корнелиус Вандербильт счел предложение выгодным.

Он перебрался со своими судами на Гудзон. Где через несколько лет получил от Ассоциации пароходного судоходства Гудзона соответствующее предложение. Теперь ему предлагали \$100 тыс. единовременно и по \$5 тыс. за каждый следующий год. При условии, что он покинет Гудзон и не появится на нем в течение десяти лет.

Корнелиус Вандербильт перебрался на Лонг-Айленд и осел там надолго. К 1846 году его пароходы уже швартовались во всех крупных портах Новой Англии. Именно в этом году Корнелиус Вандербильт отметил свой первый миллион...

А в 1848 году в Калифорнии открыли золото. Туда можно было добраться двумя способами: огибая мыс Горн, или через Никарагуа – добираясь по суше через Панамский перешеек.

Корнелиус Вандербильт не был первым, кто придумал прорыть на Панаме канал, но он был первым, кто ринулся его прокладывать. Канал сокращал путь на 460 миль, то есть на три дня. Снова можно было бы снижать цены на билеты.

Вандербильт в который уже раз распродает пароходы и устремляется в Лондон искать партнеров. Англо-Американский проект строительства Панамского канала обретает в Лондоне вполне реальные очертания.

По возвращении он создает компанию Accessory Transit Co., полностью контролирующую панамский маршрут. В 1851 году, когда пассажиры наводнили новую линию, Вандербильт отправился в Европу, в первый в своей жизни отпуск.

Вернувшись через год в Соединенные Штаты, Корнелиус Вандербильт обнаружил, что руководить ему, собственно, нечем. В его отсутствие компаньоны – Морган и Гаррисон – прибрали к рукам Accessory Transit Co.

В приступе ярости Корнелиус Вандербильт произнес знаменитое: «Я не стану с вами судиться – закон действует слишком медленно. Я просто пушу вас по миру».

Впрочем, он попытался сделать и то и другое.

Более успешными, чем судебные тяжбы, оказались его суда. Которые он запустил в Панамский канал, в очередной раз снизив цены на билеты.

Через полгода Морган и Гаррисон были готовы удовлетворить любые его претензии, а также скупить его пароходы и платить по \$40 тыс. в месяц в течение года – лишь бы он убрался с Панамского перешейка.

Забавно то, что он согласился.

Получив компенсацию от Accessory Transit Co. и распродав все свое имущество, Вандербильт в буквальном смысле не оставил ни единого суденышка.

Окружающие решили, что 70-летний Корнелиус Вандербильт сбрендил. Но он не стал пациентом лечебницы, он переключился на железную дорогу.

Он приобрел самую убыточную ветку, Гарлем—Нью-Йорк.

Harlem Railway Company уже через год принесла ему первый миллион долларов.

А через пять лет Соединенные Штаты покрывала сеть железных дорог, принадлежавших мистеру Вандербилту. Его паровозы ходили в любой крупный город страны, а билеты на них снова стоили дешевле, чем у конкурентов.

С упорством маньяка он снова и снова зарабатывал на демпинге. В 1860 году Корнелиус стоил уже \$20 млн.

* * *

После смерти Корнелиус Вандербильт оставил \$100 млн (сегодня эта сумма оценивается в 1,5 млрд). В 1877 году федеральный бюджет Америки составлял \$350 млн, а квалифицированный рабочий зарабатывал \$600 в год.

Его завещание состояло из двух пунктов. Согласно первому: \$1 млн получал университет в Нешвилле, штат Теннесси (ныне университет Вандербилта).

Согласно второму пункту, все остальные деньги без изъятий переходили к его старшему сыну Уильяму Генри Вандербилту. Прочие дети не получили ни цента.

Истинная прелесть этого наследства заключалась в том, что оно совершенно не облагалось налогами – США еще не располагали законодательством о налогообложении наследства.

Деловой инстинкт в своем первенце он развил сам. Когда Уильяму Генри исполнилось 19 лет, отец женил его и отправил на ферму под Стейтен-Айлендом. Когда же ферма через несколько лет, к немалому удивлению Коммодора Корнелиуса (как его называли), стала приносить доход, он убрал оттуда сына, порекомендовав ему убыточное отделение железной дороги в Стейтен-Айленде. Уильям Генри сделал доходным и его.

Получив первую прибыль от почти обанкротившегося отделения, Корнелиус Вандербильт считал сына достойным поста вице-президента.

Уильям Генри пережил отца всего на десять лет и оставил после смерти в два раза больше того, что получил в наследство. При этом Уильям Генри Вандербильт наследство, в отличие от отца, поделил между детьми поровну. И детей, и денег, казалось ему, было вполне достаточно.

Получив \$3 млрд уже новых, но все еще не облагавшихся налогом долларов (законодательство о налогообложении по-прежнему отсутствовало), третье поколение Вандербильтов решило, что настала пора тратить.

Четыре сына и четыре дочери Уильяма Генри стали застраивать Америку дворцами и поместьями. Следовало позаботиться об имидже семейства Вандербильт. Для Асторов, Уитни и Милликейнов они все еще были парвеню. Финансовая аристократия Америки припоминала их деду доки Стейтен-Айленда.

Старший сын Уильяма Генри – Корнелиус II – построил себе в Ньюпорте на Род-Айленде усадьбу The Breakers – в несколько раз большую, чем Белый дом. Когда в 1913 году в США приняли наконец законы о налогообложении, только ежегодный взнос за содержание поместья составил более \$230 тыс.

Младший его брат – Джордж Вашингтон Вандербильт отстроил в поместье в Эшвилле Biltmore – особняк в 225 комнат (архитектор Ричард Моррис Хант). Поместье напоминало старинный французский замок на берегу Луары – с башенками, балюстрадами, флигелями и шпилями.

Третий из отпрысков Вандербильтов – Уильям Киссам отстроил в Норспорте на Лонг-Айленде знаменитый Eagle's Nest в испано-марокканском стиле.

Дворцы и поместья, разумеется, не пустовали. В них с неизменной и достойной регулярностью появлялись новые и новые Вандербильты.

* * *

В 1920-е годы в Нью-Йорке было по меньшей мере 20 богатых юношей и девиц, не без приданого, носивших фамилию Вандербильт.

Ни пароходы, ни паровозы их не интересовали совершенно.

Юноши пили, играли и занимались парусным спортом.

Дамы выходили замуж за отпрысков Хэйвмаеров, Морганов, Уитни, считаясь уже блистательной партией. Плодовитые Вандербильты исправно поставляли на светский брачный рынок Америки изрядное количество невест.

Теперь уже никто не считал Вандербильтов выскочками. Отнюдь. Америка училась у Вандербильтов тратить деньги, наряжаться, устраивать образцово-показательные свадьбы и костюмированные балы.

Только не делать деньги.

Многие из них даже вошли в историю. Каждый в свой раздел. Гарольд Стирлинг Вандербильт, сын Уильяма Киссама, например, в качестве изобретателя карточной игры «бридж» и трехкратного чемпиона Америки в парусном спорте.

Его сестру Консуэлу Вандербильт выдали замуж за нелюбимого герцога Мальборо. И вся Америка с замиранием сердца следила за перипетиями ее страданий – Консуэла исправно поставляла эксклюзивные интервью, охотно посвящая общественность в свои сердечные дела.

Реджинальд Вандербильт, сын Джорджа Вашингтона Вандербильта, за 20 лет пропил \$20 млн. А потом женился на 16-летней дочери банкира Глории Морган. Через два года он умер от алкоголизма, оставив жене двухлетнюю дочь, а дочери – \$10 млн.

Юная вдова Глория Морган Вандербильт недолго пребывала в трауре. Оставив на попечение няnek и теток дочь, она отправилась шокировать Европу.

Ее имя восемь лет появлялось на страницах светской и судебной хроники попеременно. Особое внимание привлек процесс по обвинению ее в любовной связи с английской маркизой Надеждой Милфорд-Хэйвен. Заплатив огромный штраф, Глория хотела было развлечения в Европе продолжить, но судьба в лице ее собственной дочери ей воспрепятствовала.

Бедное богатенькое дитя – именно так прозвали репортеры мисс Глорию Морган Вандербильт-младшую – ту самую малышку (несколько, правда, подросшую), которую Глория Морган Вандербильт-старшая оставила на попечение теток и няnek.

Дитя подъехало к зданию суда в Rolls-Royce, надерзило репортерам, толпившимся в ожидании своего прибытия, и проследовало на заседание в сопровождении адвокатов.

Более или менее вразумительно ответив на все вопросы, она вдруг капризно надула губы и заявила судье: «Скажите ей, чтобы она перестала тратить мои деньги!» – и показала пальцем прямо на мамочку.

Что говорить, Глория Морган Вандербильт-младшая дело выиграла. Именно благодаря этой победе через 11 лет – когда ей исполнился 21 год – она получила завещанные ей отцом \$4 млн.

И тут же с азартом принялась делать деньги.

Вскоре Америку наводнили джинсы и простыни, фарфор и духи марки Miss Vanderbilt. Впрочем, эта дама была одной из последних с фамилией Вандербильт, кто умел делать деньги с таким талантом и размахом.

Из гетто в салон

Основатель династии: Маер Амшель Ротшильд (1744–1812)

Место действия: Франция, Лондон, Вена, Неаполь, Франкфурт-на-Майне

Сфера интересов: финансы, благотворительность, общественная деятельность

Стиль финансового дома Ротшильдов изыскан, традиционен, рафинирован, аристократичен. Их имя стало нарицательным, история их рода обросла легендами, потомки полтора столетия украшают высший свет. «Богат, как Ротшильд», – до сей поры говорят в Европе. Однако их карьера начиналась в нищей меняльной лавке, четыре на четыре метра, во франкфуртском доме на Юденгассе, где на углу болталась красная табличка – «Rothschild». Оттуда и пошла их фамилия-прозвище.

Маер Ротшильд сделал свои первые деньги на нумизматике. В середине XVIII века многие аристократы увлекались коллекциями старинных монет. Старый Ротшильд почуял спрос и удовлетворил его. В результате он скупил несколько разорившихся меняльных лавок и завел знакомства среди дворян.

Вершиной его нумизматической дипломатии стал «гешефт» с герцогом Вильгельмом, владельцем Гессен-Ханаусского княжества. Герцог – внук и кузен английских, шурин шведского, племянник датского королей – приобрел несколько монет и не забыл еврея. В 1769 году Маер Ротшильд переехал в новый дом и приобрел новую вывеску. На ней был герб дома Гессен-Ханау и золотые буквы: «Управляющий делами господина герцога Ханаусского, Вильгельма».

Управление делами господина герцога было весьма доходным. Вильгельм первым среди владетелей немецких княжеств ощутил дух близких перемен и решился сочетать принадлежность к королевскому роду с предоставлением кредитов под проценты. Вскоре пол-Европы, точнее, добрая половина ее государей оказалась должниками Ханаусского герцога. Проценты, естественно, взимал его управляющий.

Старый Маер был осторожен, услужлив и хитер. Сыновья: шумные, стремительные, азартные, хваткие, почти наглые, каждый с отвислым брюшком, все пятеро – осененные даром быстро и красиво думать и очень быстро делать. Отец знал свое место, эти – знали себе цену и уже понимали, что она весьма высока. Амшель, Натан, Соломон, Карл, Джеймс произвели настоящую революцию в финансовом деле отца.

* * *

Когда солдаты Наполеона захватили Гессен, покровитель Ротшильдов бежал. Согласно юридическим формальностям военного времени, всем должникам Вильгельма следовало уплатить долги не ему, а французской казне. Братья, усевшись в экипажи с двойным дном, под носом у французской полиции собрали с должников золото и спрятали векселя неуплативших. Герцог Ханаусский в изгнании, разумеется, не слишком требовал немедленной передачи собранного в свою казну. Ротшильды «крутили» его деньги.

На золото Вильгельма они создали грандиозную контрабандную сеть, которая через Англию, несмотря на ее блокаду Наполеоном, снабжала воюющий и кутящий континент шелком, табаком, кофе, сахаром, хлопком, индиго. Разумеется, по вздутым блокадным ценам.

Заработав весьма солидный куш, Ротшильды приняли два судьбоносных для рода и дела решения. Первое: отныне они прекращают торговлю и продают исключительно деньги. Автором его был «Н. М.» (Натан Маер). И второе: Ротшильды играют на поражение Наполеона – автор коллективный. Их феерическая интуиция, самонадеянность, а также политический и

финансовый гений заключались в том, что последнее решение было принято после Аустерлица и до Бородино. И они сыграли.

Натану, по воле военных перипетий оказавшемуся в Лондоне, семейным советом было поручено на все деньги Вильгельма приобрести облигации английского государственного займа. На сумму, вполне сопоставимую с бюджетом небольшого европейского государства, следовало приобрести облигации по £72. Натан выдержал паузу. Он вообще умел держать паузы, как умел их держать на театре великий Тальма. Облигации упали в цене, и Натан скупил их значительно дешевле. Разница, разумеется, осела в его кармане.

Правительству Англии потребовалось золото для армии Веллингтона на Пиренеях. Ротшильды приобрели его за £800 тыс. у Ост-Индской компании и заслали в Париж юного Джеймса. Тот поселился на улице Наполеон, дом 5. Именно на этот адрес были посланы весьма конфиденциальные, однако не для французской цензуры, разумеется, письма. В них почтенное семейство сожалело о том, что Ротшильды-де и желали бы вывезти некое золото во Францию, да английское правительство не велит, боясь ослабить фунт оттоком из государства подобной суммы. В итоге французы сами помогли Ротшильдам вывезти золото из Англии.

Кульминацией стала битва при Ватерлоо. Сработала знаменитая курьерская служба Ротшильдов, просуществовавшая до второй мировой, но созданная именно во времена наполеоновских войн. Курьер банкирского дома на целых восемь часов опередил курьера герцога Веллингтона, и Ротшильды узнали об исходе битвы первыми, на рассвете 20 июня 1815 года.

Первое, что сделал Натан, – сообщил о поражении Наполеона главе государства. Такого рода услуги редко не вознаграждались впоследствии. И второе – отправился на биржу. Если кто-то полагает, что он отправился скупать государственные бумаги победившей, как стало ему известно, страны – он весьма ошибается. «Н. М.», как бы задумавшись, стоял у колонны, которую вскоре назвали колонной Ротшильда и методично сбрасывал, и сбрасывал, и сбрасывал огромные пакеты облигаций английского государственного займа.

Биржа дрогнула и сломалась.

По бирже пронеслось: «Он что-то знает...» Биржу захлестнула паника. Все стали судорожно сбрасывать облигации. И тогда, выдержав свою знаменитую паузу, Натан Ротшильд скупил все одним махом. Чуть позже поступило официальное сообщение о победе герцога Веллингтона при Ватерлоо.

В сущности, Ротшильды были первыми, кто так эффектно, так красиво и так убедительно сделал сверхкапитал на информации и дезинформации.

* * *

И тогда началось их время. Наполеон Бонапарт был повержен, минула Реставрация, исподволь накатило время Наполеона III. Это была эпоха опереток Оффенбаха, нарядов от Ворта и денег от Ротшильдов – зенит буржуазного раздолья. Великий Ворт одевал эпоху, наряжая высший свет в поэмы из шелка, газа, бархата, тафты и кружев. Ротшильды – финансировали ее.

Когда княгиня Меттерних, разукрашенная великим кутюрье, являлась миру на ступеньках венского театра или своего дворца, кто бы мог подумать, что эта женщина, как все смертные женщины, что кругозор ее не больше наперстка, что дальше своей шляпки она не видит. И что вся она – блистательная аристократка-гордячка – от этой шляпки до этих туфель – не более чем производное от гения Ворта и гения Ротшильдов. Ибо весь ее блеск и шарм находятся на содержании у ротшильдовских кредитов.

Кредитами австрийскому канцлеру Меттерниху, под весьма скромные к тому же проценты, было спровоцировано их дворянство. Они стали баронами. Впрочем, они сами весьма намекали и весьма настаивали. Братья даже вдохновенно создали свой собственный герб. В

нем были львы, орлы, леопарды, воины в коронах, пять золотых стрел... Канцелярия была шокирована. Канцелярия отказала. Не каждый из отпрысков королевской крови мог позволить себе разом всю эту геральдическую фауну. Но подоспел очередной кредит, и канцелярия смирилась.

Аристократы в десятом-двадцатом поколении могли позволить себе безвкусицу – и им прощали безвкусицу. Они могли позволить себе роскошь – им прощали и ее. Ротшильдам подобострастно улыбались, их деньгами охотно пользовались, однако не склонны были ничего прощать. За из спинами шушукались и шептали: «Дурной тон, *fi donc!*» Впрочем, братья уже не нуждались ни в чьей снисходительности и ни в чьих поощрениях. Они блистали. Они делали большую политику. На их деньги Дизраэли приобрел для Ее Величества королевы Великобритании Суэцкий канал. Их советами Евгения Монтихо стала императрицей Евгенией, супругой Наполеона III.

Зато Бетти де Ротшильд была иной, она вынудила свет уважать себя и восхищаться собой. Дочь своего отца Соломона и супруга своего дяди Джеймса с отменным вкусом одевалась и с отменным тактом себя несла. В ней был покой и достоинство очень неглупой женщины, которой никогда не было нужды доказывать, что она умна. Она была пленительно хороша в юности и привлекательна в зрелые годы. Она много путешествовала и многое знала. Она брала уроки музыки у Шопена, шутила с Гейне, водила близкое знакомство с Листом и Россини. С ней любили беседовать Мюссе, Бальзак и Александр Дюма. Ее обожал князь Радзивилл и был до слез влюблен юный Луи-Филипп. В ней уже мало, что осталось от братьев – безудержно талантливых *pouveau riches*. Бетти была в высшей степени *comme il faut*. Ей первой в роду стало свойственно то особое сияние рафинированного финансового аристократизма, который стал стилем Ротшильдов в XX веке.

* * *

Две мировые войны поколебали их финансовую империю, однако Ротшильды выстояли. Канул в Лету их неаполитанский банкирский дом – детище Карла. Пришел в упадок франкфуртский, когда-то взлелеянный Амшелем. Стал венским банком местного значения – австрийский, где некогда царствовал Соломон. Но банковское дело Натана в Лондоне и Джеймса в Париже процветает и поныне. Династия сумела измениться вместе с Европой, не слишком изменяя самой себе.

Она все еще владеет монстром *Societe Financiere* в Париже и *Rothschild Bank* в Цюрихе, самым влиятельным частным банком в Лондоне и *Bank Brivee S.A.* в Женеве. После национализации крупнейшего ротшильдовского железнодорожного комплекса *Diu Nord* семейство получило в качестве компенсации крупный пакет французских государственных акций. В их руках крупнейший горнодобывающий комплекс *Le Nickel*, а в нефтяном тресте *Shell* и алмазном *De Beers* мощно представлены их интересы. Они создали *USA Rothschild Group*, чтобы влиять на финансовую погоду в США. Династия располагает активами и в Израиле, и в Японии.

Когда французские Ротшильды отреставрировали символ родового могущества замок Ферри, биографы воскликнули: «Анфилады салонов, достойных императора; висячие сады, картины великих живописцев, гобелены, инкрустации из слоновой и черепашной кости; краны из чистого серебра в ваннах комнатах... Да жил ли на свете месть Робеспьер? Была ли когда-то Французская революция?»

* * *

В 1994 году во Франкфурте отмечали 250-летие со дня рождения основателя династии Маера Ротшильда. Со всем полагающимся по случаю фараонским блеском. Одних лишь родственников, свойственников и домочадцев съехалось около сотни.

Два года спустя еще одна семейная встреча состоялась в северном Лондоне. Увы, на кладбище.

Все подъезды и стоянки были перегорожены рядами траурно-черных Rolls-Royce. Погребальную службу транслировали через громкоговоритель. В одном из первых рядов приглашенных соседствовали лорд-казначей Великобритании и один из музыкантов Rolling Stones Билли Уайман.

Табличка на холмике сырой кладбищенской земли сообщала: «Амшель Маер Джеймс Ротшильд – 18 апреля 1955 – 8 июля 1996».

Среди выпренных и вычурных надгробных речей некоторой сухостью выделялся текст, произнесенный неким господином, которому по статусу вообще не полагалось участвовать в церемонии. Господин был управляющим парижского отеля Bristol. И произнес лишь несколько сдержанных слов соболезнования.

Причина неуместной сдержанности неуместного господина была известна всем присутствующим.

Амшель Маер Джеймс Ротшильд, 41 года, – преуспевающий финансист, надежда династии и будущий ее глава, ценитель искусства и отец троих детей, – покончил с собой в отделанной мрамором ванной комнате своих апартаментов в отеле Bristol. Обходившихся ему в \$900 в сутки.

Сиятельную репутацию отеля это происшествие безусловно не украсило.

Более того, господин Ротшильд даже не потрудился выбрать сравнительно благообразный способ сведения счетов с жизнью. И совершенно вульгарно повесился на поясе от собственного купального халата. Не оставив ни малейшего намека на прощальное письмо.

Что уже пахло судебным расследованием, скандалом, ордами журналистов и полицейских etc, etc.

Лихорадочные звонки непосредственно в Министерство внутренних дел, как и следовало ожидать, не дали необходимого эффекта. Равно как и наивная попытка замаскировать случившееся под «смерть от сердечного приступа».

К некоторому облегчению всех заинтересованных сторон не нашлось и никаких признаков того, что самоубийство было тщательно замаскированным убийством.

Через несколько месяцев энергичной работы следствия факты остались фактами. Ничуть не более увлекательными, чем в день происшествия.

Амшель Ротшильд, четвертый барон Ротшильд, ушел из жизни внезапно, однако по собственному желанию.

Причины такого мрачного желания в точности не известны по сей день.

* * *

Вопреки распространенному заблуждению, Ротшильды никогда не были самой богатой финансовой династией в мире. Или самой древней.

Зато бесспорно – наиболее легендарной.

Бестрепетно поставив на принцип семейственности в бизнесе, Ротшильды добились того, что их имя напрямую ассоциировалось со сказочным богатством, несокрушимым успехом. И тем, что во все времена называлось «стиль Ротшильд».

Каждый, кому посчастливилось родиться в этом семействе, подвергался незаметной, но неумолимой дрессировке, которая годам к двадцати пяти превращала любого подающего надежды шалопаю в Ротшильда.

Что означало целый набор знаний, пристрастий, навыков и потребностей. Морально-практический кодекс Ротшильда требовал: быть финансистом высокой квалификации, принимать близко к сердцу жизнь еврейской общины и проблемы благотворительности.

А также – обладать тонким художественным вкусом, полупрофессионально разбираясь хотя бы в двух-трех видах искусства. И украшать свою жизнь разнообразными экзотическими хобби.

Хобби действительно отличались радующей глаз пестротой.

Среди Ротшильдов в XX веке встречались дрессировщики диких животных, коллекционеры шейных платков и знатоки естественных наук. Авторы книг по светскому этикету, пилоты-любители и специалисты по археологическим раскопкам.

А уж художников-любителей, знатоков оперы и коллекционеров – просто без числа.

К концу XX века главные ветви династии находились во Франции, в Англии и Швейцарии. Центром деловой активности, по общему молчаливому уговору, оставался головной офис в Лондоне: банк N. M. Rothschild & Sons, Ltd.

N. M. Rothschild & Sons обладал почтенным возрастом в 192 года. И был последним крупным частным банком Англии, который находился под полным контролем одной семьи.

Ротшильд, которого домашний совет утверждал президентом банка, автоматически признавался верховным главнокомандующим всего клана. Со всей вытекающей отсюда ответственностью. За репутацию, процветание и стабильность.

Амшеля Маера Джеймса как раз на эту должность и прочили. Финансовым гением он, правда, не был. Зато был идеальным Ротшильдом.

* * *

Внешне он напоминал скрипача, а не банкира. Тонкий профиль, нервный рот, тяжелый взгляд.

Деловая жизнь Амшеля началась с издательской деятельности и продолжилась производством... яблочного сока. На одном из семейных предприятий, само собой. (И, разумеется, в качестве высокопоставленного менеджера, а не рабочего на конвейере.)

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.