

Питер Линч и Джон Ротчайлд

АСТІО!

Гид по успешному
инвестированию
для новичков
и не только



альпина PRO

Питер Линч

**Actio! Гид по успешному
инвестированию для
новичков и не только**

«Альпина Диджитал»

1995

Линч П.

Actio! Гид по успешному инвестированию для новичков и не только / П. Линч — «Альпина Диджитал», 1995

ISBN 978-5-20-600092-4

Любой человек может стать владельцем Marvel Comics, General Motors, Coca-Cola или другой публичной компании, даже не спрашивая разрешения у директоров. Достаточно купить акции, чтобы обрести часть ее капитала. Каждый раз, когда кто-то приобретает очередной журнал с комиксами, новый чайник или бутылку газировки, вам будет принадлежать маленькая доля прибыли. Инвестиции позволяют компаниям развиваться и процветать, что, в свою очередь, влияет на уровень жизни населения и степень богатства всей страны. В книге «Actio! Гид по успешному инвестированию для новичков и не только» легендарный управляющий взаимными фондами Питер Линч и писатель Джон Ротчайлд рассказывают, как фондовый рынок влияет на нашу повседневную жизнь и как приумножить свой капитал с помощью инвестиций. Авторы описывают историю капитализма и объясняют основы инвестирования: от принципов выбора акций и брокера до расшифровки балансовых ведомостей. Линч и Ротчайлд подробно разбирают достоинства и недостатки основных инвестиционных инструментов – сберегательных счетов, коллекционирования, покупки недвижимости, акций и облигаций. Кроме того, отдельная глава книги посвящена этапам жизненного цикла компаний: авторы объясняют различия между молодыми, старыми и умирающими предприятиями и объясняют, как обращаться с акциями каждой из них. «Принципы управления финансами просты, их легко освоить. Первый принцип: ваши сбережения равны вашим инвестициям. Деньги, которые вы держите в свинье-копилке или прячете под матрасом, не могут считаться вложением, но каждый раз, когда вы несете деньги в банк или покупаете сберегательную облигацию или акции компании, вы инвестируете. Кто-то другой возьмет эти деньги и использует их, чтобы построить новые магазины, новые дома или новые фабрики. Возникнут новые рабочие места. Новые рабочие места означают, что большее количество людей будет получать

зарплату. Если эти люди смогут отложить часть своих заработков и направить их на инвестиции, весь процесс начнется заново». Хотя книга написана в 1995 году, она остается актуальной – описанные авторами простые примеры и факты из истории фондового рынка помогли не одному поколению инвесторов успешно начать торговлю на бирже. «Когда вам двадцать лет, трудно представить, что наступит день, когда вам будет шестьдесят пять, но, если у вас есть привычка откладывать и инвестировать, к тому времени ваши деньги уже будут работать на вас уже почти полвека. Пятьдесят лет сбережений дадут потрясающие результаты, даже если вы откладывали каждый раз совсем небольшую сумму». Зачем читать • Узнать историю капитализма и инвестирования; • Научиться определять этап жизненного цикла компании; • Понять плюсы и минусы основных инвестиционных инструментов; • Научиться читать баланс и финансовые отчеты компаний; • Начать свой путь на фондовом рынке. Вы узнаете • Почему современный мир невозможен без инвесторов; • Как появились Coke, Campbell's Soup, Ben & Jerry's, Microsoft и другие крупные компании, кто на них разбогател и как они к этому пришли; • Как определить реальную стоимость акций. Для кого Для предпринимателей и начинающих инвесторов, менеджеров инвестиционных фондов и управляющих портфелями.

ISBN 978-5-20-600092-4

© Линч П., 1995

© Альпина Диджитал, 1995

Содержание

Благодарности	9
Предисловие	10
Введение	12
Глава 1	17
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Питер Линч, Джон Ротчайлд

Actio! Гид по успешному инвестированию

ДЛЯ НОВИЧКОВ И НЕ ТОЛЬКО

Перевод *В. Краснянской*

Редактор *Л. Калашиникова*

Руководитель проекта *Е. Киричек*

Дизайн обложки *Н. Крюкова, М. Юрова, агентство Creative Structure*

Корректоры *Н. Казакова, Е. Иванова*

Компьютерная верстка *О. Щуклин*

Copyright © 1995 by Peter Lynch

The original publisher is Simon & Schuster, Inc.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина ПРО», 2022

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

* * *

Питер Линч
Джон Ротчайлд

АСТІО!

ГИД ПО УСПЕШНОМУ
ИНВЕСТИРОВАНИЮ
ДЛЯ НОВИЧКОВ
И НЕ ТОЛЬКО



Москва
2022

*Посвящается детям семьи Линч (Мэри, Эни, Бет), детям
семьи Ротчайлд (Чонси, Бернсу и Саше), а также всем начинающим
инвесторам, юным и взрослым*

Благодарности

В первую очередь хотелось бы упомянуть о людях, которые работали над исследованиями и проверкой фактов для этой книги: Кейти Джонсон, Чарлин Найлз, Деборе Понт, сотрудничающих с нами с любезного согласия журнала *Worth*, а также о Пегги Маласпина и ее помощниках в Malaspina Communications Лин Хэдден, Карен Перкан, Элизабет Пендергаст и Сьюзен Познер.

От Fidelity и ее специалистов хочется отметить Роберта Хилла, Барта Греньера, Сюзанну Коннели, Тима Берка, Эвелин Флинн, Ширли Гаптилл, Боба Беквита, Джулиана Лима, Дебби Кларк, Джефффри Тодда и Дениз Рассел. От Securities Research Corporation – Дональда Джонса и его персонал.

Также мы хотели бы поблагодарить сотрудников Публичной библиотеки Уэлсли и библиотеки колледжа Бэбсон, Джоан Моррисей из школы Святой Агнессы, Дэвида Берсона из Fannie Mae, Нэнси Смит, директора по обучению инвесторов в Комиссии по ценным бумагам и биржам, а также наших агентов Доу Кувера и Элизабет Дархансофф, редактора Боба Бендера и его помощницу Джоанну Ли.

Предисловие

Средние и старшие школы часто забывают об одном очень важном предмете – инвестировании. Это явное упущение. Мы учим истории, но не той ее части, где говорится о великих успехах капитализма и той роли, которую компании сыграли в изменении (по большей части, к лучшему) нашего образа жизни. Мы учим математике, но не той ее части, где показывается, как простая арифметика рассказывает об истории компаний и помогает предсказать, ждет их успех или поражение в том, что они пытаются сделать, и можем ли мы получить прибыль по их акциям.

Мы учим домоводству: шить, готовить индейку и даже вести бюджет и следить за счетами. За бортом же часто остается мысль о том, что умение откладывать деньги с ранних лет – это главное для будущего процветания, что инвестирование этих средств в акции – это лучший шаг, который человек может сделать (наряду с покупкой дома) и что чем раньше вы начнете откладывать и вкладывать деньги в акции, тем лучше будет ваше положение в долгосрочной перспективе.

Мы учим патриотизму, но больше говорим об армиях и войнах, политике и правительстве, а не о миллионах больших и маленьких компаний, являющихся ключевым фактором нашего процветания и силы как нации. Без инвесторов, вкладывающих средства в появление новых фирм, которые будут нанимать новых сотрудников или помогать старым компаниям расти, становиться более эффективными и платить более высокое жалование, мир – такой, каким мы его знаем, – прекратит свое существование, работы ни для кого не будет.

За последние пять лет¹ в так называемых странах коммунистического блока произошли огромные изменения. Изменился их политический и экономический строй. Среди того, что требовали люди, были: демократия, свобода слова и свобода вероисповедания; но помимо всех этих гражданских свобод они хотели свободы предпринимательства. Она включает в себя право производить товары, продавать их и покупать в магазинах, право иметь в собственности дом, квартиру, машину или свое дело, что до недавнего времени не позволялось практически половине населения земного шара.

Люди буквально сражались за то, чтобы получить ту экономическую систему, которая у нас уже есть. Но даже в наших собственных школах не учат основам того, как работает эта экономическая система; тому, что в ней есть хорошего и тому, как можно воспользоваться ее преимуществами, став инвестором.

Инвестиции – это весело. Это интересно. Знания о них могут обогатить ваш опыт несколькими путями. Они могут проложить вам путь к процветанию на всю оставшуюся жизнь. Тем не менее большинство людей не начинают вкладывать свои средства, пока не достигнут среднего возраста – времени, когда глаза уже плохо видят, а талия раздается вширь. Тогда они открывают для себя преимущества владения акциями и жалеют, что не знали о них раньше.

В нашем обществе принято, что мужчины распоряжаются финансами, а женщины стоят в стороне и смотрят, как мужчины проваливают все подряд. Но в инвестировании нет ничего такого, что женщины не могут делать так же хорошо, как и мужчины. К тому же предрасположенности к инвестированию никоим образом не связаны с вашим набором хромосом. Так что, когда вы слышите, как кто-то говорит: «Он прирожденный инвестор», не верьте этому. Инвесторами не рождаются, инвесторами становятся.

Принципы управления финансами просты, их легко освоить. Первый принцип: ваши сбережения равны вашим инвестициям. Деньги, которые вы держите в свинье-копилке или прячете под матрасом, не могут считаться вложением, но каждый раз, когда вы несете деньги в

¹ Книга была написана и впервые издана в 1995 году. – Прим. ред.

банк или покупаете сберегательную облигацию или акции компании, вы инвестируете. Кто-то другой возьмет эти деньги и использует их, чтобы построить новые магазины, новые дома или новые фабрики. Возникнут новые рабочие места. Новые рабочие места означают, что большее количество людей будет получать зарплату. Если эти люди смогут отложить часть своих заработков и направить их на инвестиции, весь процесс начнется заново.

То же самое происходит с каждой семьей, каждой компанией, каждой страной. Будь это в Бельгии или Ботсване, в Китае или Чили, в Мозамбике или Мексике, в General Motors или в General Electric, в вашей семье или в моей, те, кто откладывает деньги и инвестирует их, в будущем преуспеют больше, чем те, кто спускает все средства, оказавшиеся у них в руках. Почему Соединенные Штаты считаются богатой страной? В какой-то момент у нас была одна из самых высоких норм сбережений в мире.

Должно быть, вам не раз говорили, что важно получить хорошее образование, чтобы найти многообещающую работу, которая будет приносить большой доход. Но, возможно, вам так никто и не объяснил, что в долгосрочной перспективе ваше будущее состояние определяет не только то, сколько денег вы можете заработать. Оно связано и с тем, какую часть этих средств вы заставляете служить вам, откладывая их и инвестируя.

Лучшее время начать вкладывать средства – тогда, когда вы еще молоды, и мы более подробно поговорим об этом позже. Чем больше у вас времени есть на то, чтобы ваши инвестиции подросли, тем значительнее будет размер вашего состояния в конце. Но данное введение в управление финансами предназначено не только для молодых людей. Его аудитория – начинающие инвесторы всех возрастов, путающиеся в акциях и облигациях и до сих пор не имевшие шанса познакомиться с основами этой науки.

Люди теперь живут гораздо дольше, чем раньше, а это означает, что и счета им приходится оплачивать в течение куда более долгого срока. Если пара доживает до 65 лет, велики шансы, что оба супруга достигнут и 85, а если им восемьдесят пять, то у одного из них хорошие шансы дожить до 95. Чтобы покрыть расходы на жизнь, им понадобятся дополнительные средства, а лучший способ их получить – это инвестирование.

Не поздно начать вкладывать деньги и в 65. Сегодня люди этого возраста могут рассчитывать еще на 25 лет жизни, в течение которых их средства будут расти, давая им материальные возможности оплачивать счета в течение всего этого срока.

Когда вам 20 лет, трудно представить, что наступит день, когда вам будет 65, но, если у вас есть привычка откладывать и инвестировать, к тому времени ваши деньги уже будут работать на вас уже почти полвека. 50 лет сбережений дадут потрясающие результаты, даже если вы откладывали каждый раз совсем небольшую сумму.

Чем больше вы инвестируете, тем лучше для вас и для всего государства, потому что ваши деньги помогут создать новые компании и рабочие места.

Введение

Компании вокруг нас

Когда группа людей начинает какое-то дело, они обычно создают компанию. Большая часть деловой жизни во всем мире протекает именно благодаря деятельности компаний. Само слово происходит от латинского понятия, означающего «спутник».

Официально компании называются корпорациями. Это слово происходит от еще одного латинского слова «corpus», что значит «тело» или «совокупность различных предметов, составляющих единое целое», в данном случае – совокупность людей, собравшихся вместе, чтобы вести бизнес. Слово «corpse»² также происходит от слова «corpus», хотя и не имеет никакого отношения к обсуждаемому вопросу, поскольку трупы не могут заниматься бизнесом.

Создать корпорацию легко. Все, что требуется, – это заплатить небольшой сбор и заполнить несколько бумаг в том штате, где вы хотите получить юридический адрес. Чаще всего выбирают Делавэр, потому что его законы особенно благоволят бизнесу, но тем не менее каждый год в каждом штате появляются тысячи новых акционерных обществ. Если вы видите сочетание букв «inc.», присоединенное к названию бизнеса, это значит, компания подала бумаги на то, чтобы акционироваться. «Inc.» – это сокращение от «incorporated», т. е. «акционированный».

С точки зрения закона корпорация – это отдельное лицо, которое может понести наказание за плохое поведение (обычно в виде сборов и штрафов). Это главная причина, из-за которой владельцы берут на себя труд акционировать свою компанию. Если они делают что-то не так и против них возбуждают дело, расхлебывает все корпорация, а они освобождаются от обязательств. Представьте, если бы вы взяли без разрешения машину родственников и въехали на ней в дерево, насколько лучше вы себя чувствовали, если бы были акционированы.

Помните катастрофу с Exxon Valdez, случившуюся на Аляске, когда нефтяной танкер налетел на риф и вылил в пролив принца Уильяма 50 000 кубометров нефти? Уровень загрязнения был очень высок, и потребовались месяцы, чтобы его очистить. Танкер принадлежал Exxon, третьей по размерам компании в Америке. В то время у нее были сотни тысяч акционеров, являвшихся совладельцами бизнеса.

Если бы Exxon не была акционирована, этим людям пришлось бы нести за происшедшее ответственность по отдельности, и они потеряли бы все свои сбережения из-за разлива нефти, в котором не были виноваты. Даже если бы Exxon признали невиновной, совладельцам пришлось бы брать на себя расходы по оплате адвокатов, чтобы защитить себя: в этой стране вы невиновны, пока не доказано обратное, но юристам все равно приходится платить.

В этом и прелесть корпораций. На них могут завести дело, как и на их управляющих и директоров, но владельцы – держатели акций – находятся под защитой. Начнем с того, что на них не могут подать в суд. В Великобритании компании добавляют слова «с ограниченной ответственностью» к своим названиям, что указывает на то, что юридическая ответственность их владельцев ограничена, как и в США. (Если кто-нибудь когда-нибудь спросит вас, что же означает «с ограниченной ответственностью», вы сможете ответить на его вопрос.)

Это главная внутренняя гарантия нашей капиталистической системы, поскольку, если бы акционеров могли привлекать к ответственности каждый раз, когда компания совершает ошибку, такие люди, как мы с вами, боялись бы покупать акции и становиться инвесторами. Зачем брать на себя риск оказаться в ответе за очередную крупную утечку нефти, волос в гамбургере или бесконечное разнообразие других происшествий, которые каждый день случаются

² Труп, тело (англ.)

в бизнесе? Без ограничений ответственности никто и никогда не купил бы ни одной акции на бирже.

Частные и публичные компании

Подавляющее большинство компаний в США – частные. Они принадлежат одному человеку или маленькой группе людей, и очень часто право владения передается в рамках одной семьи. Примеры частных компаний вы можете найти, пройдя по главной улице в любой деревне или маленьком городе, их можно отыскать повсюду, в каждом крупном городе Соединенных Штатов или любой другой страны мира. Это парикмахерские, обувные мастерские; магазины, торгующие бейсбольными карточками; мастерские по ремонту велосипедов, кондитерские, магазины подержанных вещей, антикварные лавки, лавки старьевщиков, ларьки с овощами, кегельбаны, бары, ювелирные магазины, точки продажи автомобилей с пробегом и местные семейные ресторанчики. Большинство больниц и университетов также частные.

В частные предприятия посторонние граждане средства вложить не могут. Если вы провели ночь в мотеле «Спящая красавица» и вам понравилось место и то, как в нем ведутся дела, вы не можете так просто постучаться в кабинет управляющего и предложить ему стать партнером. Если только у вас нет родственных связей с владельцами или вы не собираетесь вступить в брак с их сыном или дочерью, ваши шансы получить долю в бизнесе стремятся к нулю.

Дело обстоит совсем по-другому, если вы провели ночь в Hilton или Marriott и находитесь под впечатлением от этих мест. Чтобы стать их владельцем, вам не нужно стучать в чью-то дверь или жениться на чьей-то дочери. Вам просто нужно позвонить брокеру и отдать распоряжение купить акции. Hilton и Marriott продают их на фондовом рынке. Любая компания, которая делает это, называется публичной.

(Хотя в США частных компаний больше, чем публичных, последние обычно гораздо крупнее, именно поэтому большинство людей работают на них.)

В публичной компании вы, ваши друзья, ваша тетя Салли и соседи по подъезду можете купить все акции и автоматически стать ее владельцами. Заплатив деньги, вы получаете акционерный сертификат, подтверждающий ваше право на часть капитала компании. Эта бумага обладает реальной ценностью. Вы можете продать ее в любой момент, как только захотите.

Если говорить о том, кто может стать владельцем, публичная компания – самый демократичный институт в мире. Это пример самых настоящих равных возможностей. Не важно, какого цвета у вас кожа, какого вы пола, какой национальности, к какой религии принадлежите, под каким знаком зодиака родились. Никакого значения не имеет и то, есть ли у вас шишки на пальцах, прыщи или дурной запах изо рта.

Даже если председатель совета директоров McDonald's имеет на вас зуб, он никак не может помешать вам стать совладельцем компании. Акции продаются на фондовом рынке пять дней в неделю, шесть с половиной часов в день, и любой, у кого есть деньги и кто готов их потратить, может купить столько, сколько захочет. То, что мы только что сказали о McDonald's, справедливо и для любой другой из 13 000 публичных компаний, существующих сегодня в Соединенных Штатах. Список таких компаний продолжает расти. Публичные компании есть повсюду, они окружают вас круглые сутки. Вам от них никуда не деться.

Что общего у Nike, Chrysler, General Motors, the Gap, the Boston Celtics, United Airlines, Staples, Wendy's, Coca-Cola, Harley-Davidson, Sunglass Hut, Marvel Comics, Kodak, Fuji, Walmart, Rubbermaid, Time Warner и Winnebago? Все это публичные компании. Можно сыграть в алфавит и назвать такую фирму на каждую букву.

Внутри дома, на улице, в офисе, в магазинах вы обязательно встретитесь с большим количеством их продукции. Практически все, что вы едите, пьете, носите, читаете, слушаете, на чем ездите, лежите или сидите, сделано одной из них. Многие вещи – от духов до перочинных

ножей, от гидромассажных ванн до хот-догов, от орешков до лака для ногтей – изготовлены компаниями, которые могут вам принадлежать.

Простыни на вашей кровати могли сделать в Westpoint Stevens, радио в часах – в General Electric, унитаз, раковину и кран – в American Standard или Eljer, зубную пасту и шампунь – в Procter & Gamble, бритвенные станки – в Gillette, лосьон для бритья – в The Body Shop, а зубную щетку – в Colgate-Palmolive.

Наденьте нижнее белье от Fruit-of-the-Loom, рубашку и брюки от Hagar или Farah, купленные в Gap или The Limited и сшитые из ткани от Gale and Lord из волокон, произведенных Du Pont Chemical. Натяните кроссовки Reebok или Keds, купленные в Foot Locker (подразделение Woolworth), где вы платили картой Visa от Citibank. И вот вы уже взаимодействуете с десятком публичных компаний, хотя еще даже не приступали к завтраку.

А за столом вас ждут хлопья Cheerios от General Mills, печенье Pop Tarts и вафли Eggo от Kelloggs, апельсиновый сок Tropicana от Seagram, компании, больше известной благодаря виски, а не фруктовым напиткам; печенье Entenmann доставила вам компания Philip Morris, которая, помимо сигарет Marlboro, также производит сыр Kraft и хот-доги Oscar Mayer. Ваш тост мог выскочить из тостера от Toastmaster, компании, которая вошла в бизнес еще в 1920-х гг. и до сих пор занимает в нем ведущее положение.

Кофеварка, микроволновка, плита и холодильник были изготовлены публичными компаниями, и крупные супермаркеты, где вы покупаете продукты, также являются таковыми.

Возможно, мимо вас проехал школьный автобус, сделанный General Motors из стали от Bethlehem Steel, его ветровое стекло изготовили в PPG Industries, шины – в Goodyear, а колеса – в Superior Industries из алюминия, полученного от Alcoa. Бензином автобус заправляется в Exxon, Техасо или в одной из других многочисленных публичных нефтеперерабатывающих фирм. Автобус застрахован в Aetna. Сам по себе он принадлежит Laidlaw, компании, которая руководит системой школьных автобусов во многих школьных округах.

Книги в вашей библиотеке скорее всего были напечатаны одной из публичных издательских компаний, например, McGraw-Hill, Houghton Mifflin или Simon & Schuster – где была впервые издана эта книга. Simon & Schuster является подразделением Paramount, которая до недавнего времени владела спортивным комплексом Madison Square Garden, баскетбольной командой the New York Knicks и хоккейной командой the New York Rangers. В 1994 г. другая публичная компания Viacom провела слияние с Paramount.

Такие вещи постоянно происходят в бизнесе. На Уолл-стрит происходит больше захватов и битв, чем вы можете увидеть в любом военном фильме, снятом Paramount или Universal Studios, подразделением MCA, которое взяли под свой контроль японцы, или даже самой MCA, которая теперь является частью Seagram.

Возможно, в ближайшем кафе вы едите ланч, приготовленный на плите Amana Radar, изготовленной Raytheon, той же самой компанией, которая делает ракетные комплексы Patriot. Или вам нужно поесть побыстрее и вы заглядываете в ближайшее заведение публичной компании, чтобы перехватить гамбургер. Это может быть McDonald's, Wendy's или Burger King – подразделение Grand Metropolitan, британской публичной компании. Кока-колу и пепси-колу также изготавливают публичные компании, а Pepsi также владеет Taco Bell, Pizza Hut, Frito-Lay и Kentucky Fried Chicken, так что ее акционеры вкладывают средства сразу во все эти заведения.

Шоколадки Hershey, жевательная резинка Wrigley's, ириски Tootsie Rolls и большая часть сладостей в торговых автоматах производится публичными компаниями, за исключением батончиков Snickers, которые выпускаются семьей Mars.

Ваш телевизор также изготовлен публичной компанией, скорее всего, японской. Если у вас есть кабельное телевидение, то велик шанс, что компания, поставляющая эти услуги, является публичной. Из трех основных телерадиосетей CBS недавно была поглощена Westinghouse,

NBC принадлежит General Electric, а ABC сливается с Disney. Westinghouse, General Electric и Disney – публичные компании, к ним же относится и Turner Broadcasting, владеющая и управляющая CNN и достигшая соглашения о слиянии с Time Warner.

Вы можете вложить средства в Jeopardy, Wheel of Fortune и шоу Опры³, купив акции King World, публичной компании, выпускающей все эти три передачи, не говоря о многих других. Вы можете инвестировать в «Симпсонов» или «Копов», приобретя долю в Newscorp Руперта Мердока. Newscorp владеет Twentieth Century Fox Television – телевизионной сетью Fox, которой принадлежат эти два сериала. Nickelodeon, Nick at Nite и MTV принадлежат Viacom, родительской компании Blockbuster Video.

Большинство продуктов, рекламирующихся по телевидению, изготовлены публичными компаниями. Многие из рекламных роликов написаны и сняты публичными рекламными агентствами, такими, как Interpublic Group.

Куда легче перечислить тысячу имен пользующихся шумным успехом публичных компаний, чем насчитать десяток тех, которые все еще остаются частными. Их в изобилии можно найти среди мелких семейных бизнесов, а если речь идет о высшей лиге, то трудно найти фирму, которая не продает свои акции. Как уже упоминалось, таковой является компания Mars, выпускающая одноименные батончики, Milky Way и Snickers, а также Levi Strauss – производитель голубых джинсов. Несколько гигантов страхования, например, John Hancock, являются взаимными компаниями, но, возможно, такая ситуация продлится недолго.

Практически каждая сеть магазинов или ресторанов быстрого питания, приходящая вам на ум, каждый крупный производитель, каждая компания с фирменным продуктом может принадлежать вам. Это не так дорого, как вам может казаться. По цене, немного превышающей стоимость билета в «Волшебное королевство Диснея», вы сможете стать совладельцем его необъятной империи, а за стоимость 20 бигмаков с картошкой фри вы получите в собственность часть McDonald's или других монстров бизнеса с Уолл-стрит.

Не важно, сколько вам лет и сколько акций вы купите за свою жизнь, всегда приятно зайти в McDonald's, Mango или Circuit City, увидеть, как покупатели стоят в очереди, чтобы купить товары, и знать, что вы владеете частью этого места и какая-то толика его прибыли в конце концов осядет в ваших карманах.

Это важная часть нашего образа жизни, который отцы-основатели и представить не могли. От одного побережья океана до другого более 50 млн мужчин, женщин и детей становятся совладельцами 13 000 различных публичных компаний. Быть акционером – это величайший из всех когда-либо изобретенных способов позволить большому количеству людей принимать участие в росте и процветании страны. Это улица с двухсторонним движением. Когда компания продает акции, она использует вырученные деньги, чтобы открывать новые магазины, строить новые фабрики, улучшать свои товары, продавать больше продукции большому количеству клиентов и увеличить свою прибыль. А если компания становится более крупной и преуспевающей, ее акции делаются более ценными, так что инвесторы получают вознаграждение за то, что нашли своим деньгам такое хорошее применение.

Тем временем процветающие компании могут себе позволить повысить жалование своим сотрудникам и продвигать их на более крупные и важные должности. Также они платят больше налогов с повысившейся прибыли, так что у правительства будет больше денег, чтобы потратить их на школы, дороги и другие проекты, приносящие пользу обществу. Вся эта взаимовыгодная цепочка событий начинается с людей – таких же как вы, – инвестирующих свои средства в компании.

Инвесторы – это первое звено в капиталистической цепочке. Чем больше денег вам удастся отложить и чем больше акций компаний купить, тем лучше будет для вас, поскольку,

³ Популярны в США телевизионные передачи. – Прим. пер.

если вы будете разумно выбирать компании и хранить терпение, в будущем ваши акции будут стоить намного больше, чем в тот день, когда вы их приобрели.

Глава 1

Краткая история капитализма

Рассвет капитализма

Капитализм появился, когда люди начали делать вещи и продавать их за деньги. Или, если они не создавали никаких ценностей, они оказывали услуги за деньги. Большую часть истории человечества капитализм был чужеродным понятием, поскольку основная масса населения не имела доступа к деньгам. Многие тысячи лет средний человек мог прожить всю свою жизнь, не купив ни одной вещи.

Люди работали как крепостные, рабы или слуги на хозяев, которым принадлежала земля и все, что находится на ней. Взамен работники получали бесплатную комнату в хижине и крошечный участок земли, где могли выращивать для себя овощи. Но денег они не имели.

Никто не жаловался на работу без оплаты, потому что жаловаться было некуда. Время от времени в город приходили бродячие торговцы, которые устраивали рынок, но это было отдельным событием. Короли, королевы, герцоги, графы (и прочие), владевшие собственностью – зданиями, мебелью, животными, телегами – буквально всем, от ювелирных украшений до горшков и сковород, – не выпускали ее из своего семейного круга. Им и в голову не приходило продать кусочек земли, даже если из этого они могли извлечь большую выгоду и меньше возиться с покосом травы. Около замков не стояли таблички с объявлениями «Продается». Единственными способами получить недвижимость было унаследовать ее или захватить силой.

Во многих уголках мира, начиная с первых дней возникновения иудаизма и во время зарождения и развития христианства, ведение бизнеса ради выгоды было порочным занятием: за то, что вы даете денежные займы и берете за это процент, вас могли изгнать из церкви или синагоги. Такое занятие обеспечивало вам гарантированное место в аду. Банкиры имели сомнительную репутацию, и людям приходилось хитрить и посещать их тайком. Идея получить выгоду от сделок или добиться успеха в жизни считалась эгоистичной, аморальной и расходящейся с генеральным планом Бога, создавшего упорядоченную Вселенную. Сегодня каждый хочет улучшить жребий, который ему выпал, но если бы вы жили в Средние века и сказали, что ваша цель «добиться успеха» или «улучшить себя», друзья посмотрели бы на вас с растерянностью. Понятия о движении к успеху не существовало.

Если вы хотите узнать больше о том, какой была жизнь до того, как появились рынки, люди стали работать за вознаграждение и обрели свободу тратить его, прочитайте первую главу классической книги Роберта Хайлбронера «Философы от мира сего»⁴. Там гораздо больше смешного, чем кажется.

К концу первого десятилетия XVIII в. мир открылся для бизнеса с началом бойкой торговли между государствами. Рынки росли повсюду, как грибы после дождя. В обращении было достаточно денег, и появилось достаточно людей, чтобы купить вещи, которые купцы продавали для хорошей жизни. Этот новый класс торговых людей, состоящий из лавочников, корабельников, перевозчиков и торговцев, становился все богаче и приобретал больше власти, чем принцы и герцоги со всей своей недвижимостью и армиями. Банкиры вышли из тени и начали давать займы.

⁴ . Роберт Хайлбронер. Философы от мира сего. – М.: АСТ, Corpus, 2016.

Первые инвесторы Америки

В исторических трудах приводится много причин великого успеха Америки: благоприятный климат, плодородная почва, обширные пространства, Билль о правах, гениальная политическая система, постоянный приток жадных до работы эмигрантов; океаны, со всех сторон защищающие страну от вторжений. Но доморожденные изобретатели, мечтатели и авантюристы, банки, деньги и инвесторы также заслуживают места в этом списке.

В первой главе нашей истории как государства мы читаем о коренных американцах, французских трапперах, испанских конкистадорах, моряках, которые поплыли не в том направлении, солдатах удачи, исследователях в енотовых шапках и пилигримах за обедом на первый День благодарения. Но за сценой остались те, кто оплачивал расходы на снаряжение кораблей, продукты и все остальные счета искателей приключений. Большая часть этих средств поступила из карманов английских, голландских и французских инвесторов. Без них колонии никогда не были бы заселены.

В то время, когда был основан Джеймстаун и пилигримы высадились в Плимуте, вдоль Восточного побережья лежали миллионы гектаров неводеланной земли, но вы не могли просто приплыть туда, застолбить себе место, расчистить участок леса и начать выращивать табак и торговать с индейцами. Вначале вы должны были получить разрешение короля или королевы.

В те дни короли и королевы правили балом. Если вы хотели начать бизнес на королевских землях, каковыми считались почти все территории мира, вам нужно было получить королевскую лицензию, называвшуюся хартией о присвоении статуса корпорации. Эти лицензии были предшественниками современных корпораций, и никакие предприниматели не могли действовать без такой хартии или части чьей-то еще хартии.

Хартии были у религиозных групп, таких как квакеры из Пенсильвании. Имелись они и у групп торговцев – тех, что основали Джеймстаун. А получив королевское разрешение поселиться на земле и основать там колонию, вам нужно было найти финансирование. Именно так в игру вступили первые фондовые рынки.

Еще в 1602 г. голландцы покупали доли в Голландской Ост-Индской компании. Это были первые в мире пользующиеся спросом акции, продававшиеся на первой в мире фондовой бирже, управлявшейся с моста через реку Амстел в Амстердаме. Там собирались толпы жаждущих прибыли инвесторов, которые пытались привлечь внимание биржевого маклера. Когда их энергичные действия выходили за рамки приличий, вызывали полицию, наводившую порядок. Голландцы потратили миллионы гульденов (так называлась их валюта) на то, чтобы получить привилегию – иметь долю в Голландской Ост-Индской компании, которую сегодня, когда многие компании известны по аббревиатурам, могли бы назвать ГОИК.

В любой момент Голландская компания могла взять эти миллионы гульденов, полученные на продаже акций, и использовать деньги на то, чтобы снарядить новые корабли. Эти суда отправляли в Индию и на восток, чтобы они вернулись с товарами, которые в то время были на пике популярности в Европе.

Пока оптимисты платили все больше и больше за акции Голландской Ост-Индской компании, рассудив, что она принесет им целое состояние, пессимисты боролись с акциями с помощью хитрого маневра под названием «игра на понижение». Он был изобретен еще в начале XVII в. и до сих пор пользуется успехом у современных пессимистов. В случае с Голландской Ост-Индской компанией оптимисты оказались правы, потому что стоимость акций удвоилась за первые годы торговли, и их держатели регулярно получали бонус, названный «дивиденды». Компания сумела продержаться на плаву в течение двух столетий, пока не изжила себя и не прекратила существование в 1799 г.

Несомненно, вы слышали, как Генри Гудзон провел свое судно Half Moon вверх по реке Гудзон до того места, где сейчас находится Нью-Йорк. Он искал путь в Индию, таким образом повторив навигационную ошибку Христофора Колумба. А вы когда-либо интересовались, кто оплачивал все эти сумасбродные затеи? Как мы все знаем, Колумб получил финансирование от монархов Испании: короля Фердинанда и королевы Изабеллы, а Гудзону дала деньги вышеупомянутая Голландская Ост-Индская компания.

Еще одно нидерландское предприятие, Голландская Вест-Индская компания, послала первых европейцев основать поселение на острове Манхэттен. Так что, когда Петер Минейт (Peter Minuit) совершил самую известную сделку с недвижимостью в истории, купив Манхэттен за горстку безделушек стоимостью в 60 гульденов (\$24 в переводе на современные деньги), он действовал от имени держателей акций Голландской Вест-Индской компании. Им просто не повезло, что она не удержалась в бизнесе достаточно долго, чтобы получить прибыль от владения дорогим центром Нью-Йорка, где расположены офисы множества компаний.

Увидев, как голландцы финансируют свои авантюры в Новом Свете, англичане последовали их примеру. Лондонская Виргинская компания имела исключительные права на огромную территорию, простиравшуюся от Северной и Южной Каролины до сегодняшней Виргинии и частью охватывавшей территорию современного штата Нью-Йорк. Эта компания оплатила первую экспедицию в Джеймстаун, где Покахонтас, дочь вождя индейцев-поухатанов, спасла приговоренного к казни капитана Джона Смита, заслонив его собой от разъяренных соплеменников.

Поселенцы, заселившие Джеймстаун, работали в месте, которое им не принадлежало, и этот вопрос с самого начала стал камнем преткновения. Их нанимали, чтобы расчистить землю, посадить зерно и построить дома, но вся собственность, все сооружения, все предприятия находились во владении держателей акций в Лондоне. Если Джеймстаун приносил прибыль, его жители не видели из нее ни пенни.

После семи лет бурных споров и жалоб со стороны обитателей Джеймстауна законы изменили так, чтобы они могли получить частную собственность. К тому моменту этот вопрос не имел большого значения, потому что первоначальная колония стала банкротом. Но история Джеймстауна научила нас одному очень важному уроку: человек, у которого есть собственность и доля в предприятии, будет работать больше, чувствовать себя счастливее и выполнять свои обязанности лучше, чем тот, у которого ничего нет.

Исключительное право вести дела на оставшейся части побережья от Мэриленда до Мэйна было пожаловано еще одной английской компании – Плимутской Виргинской компании. Если посмотреть на карту, нарисованную в те дни, то вы увидите, что большая часть Новой Англии находилась в Северной Виргинии. Когда пилигримы высадились в Плимуте, они посягнули на собственность Плимутской компании.

Каждый школьник знает, как пилигримы рисковали жизнью, чтобы обрести свободу вероисповедания, как они пересекли океан на крошечном судне «Мэйфлауэр», как они страдали от холодных зим в Новой Англии, как подружились с индейцами и научились выращивать маис и тыкву, но никому неизвестна замечательная история о том, как они получили деньги.

Давайте на минуту остановимся на этой истории. Пилигримы покинули Англию и поселились в Нидерландах, где как раз начал действовать первый фондовый рынок (не то чтобы пилигримы волновались об акциях). Прожив несколько лет в Нидерландах, они решили еще раз сменить место. Существовало три возможных варианта: река Ориноко в Южной Америке, часть Нью-Йорка, находящаяся под управлением голландцев, или участок земли, предложенный пилигримам Лондонской Виргинской компанией.

Единственное, что их останавливало, – это недостаток средств. Пилигримам были нужны запасы и корабль, а они не могли себе позволить ни того, ни другого. Без финансовой помощи

они навсегда застряли бы в Европе, и мы, возможно, никогда бы о них и не услышали. Тут на сцене появился Томас Уэстон.

Этот богатый лондонский торговец скобяными изделиями владел собственностью в Новой Англии и внушительным состоянием. Уэстон со товарищи считал, что вложение средств в пилигримов – это выгоднейшая инвестиция, и они сделали пилигримам предложение, от которого, казалось, те не смогут отказаться.

Группа Уэстона, которая называла себя «Искателями приключений» (хотя сами они не собирались гоняться за авантюрами), согласилась профинансировать путешествие пилигримов в Америку. Взамен те согласились семь лет работать по четыре дня в неделю, чтобы колония начала приносить выгоду. По прошествии этого срока партнерское соглашение заканчивалось, обе стороны делили прибыль, после чего все могли заниматься своими делами.

Пилигримы приняли эти условия, потому что других вариантов у них не было, и принялись собирать вещи. В последнюю минуту Уэстон повернул ситуацию в свою пользу и изменил контракт. Теперь вместо того чтобы четыре дня в неделю посвящать работе на благо бизнеса, пилигримы должны были трудиться шесть дней. Это означало, что у них не будет свободного времени, чтобы заниматься огородом, штопать одежду и исповедовать свою веру, кроме как по воскресеньям.

Поспорив с Уэстоном и ничего не добившись в результате, пилигримы решили отправиться в путешествие, не подписав соглашения и не получив деньги на расходы в пути, поскольку, хотя Уэстон до сих пор и оплачивал все расходы, он отказался выдать авансом хотя бы шиллинг. Пилигримам пришлось продать часть масла, купленного в качестве провианта в пути, чтобы оплатить портовые расходы и покинуть гавань на борту «Спидуэлла», судна, которое они наняли в Голландии.

Но «Спидуэлл» дал течь, так что пилигримы были вынуждены зайти в порт, подозревая, что капитан и матросы вступили в сговор с Уэстоном и пробили корпус намеренно. Большинство беженцев перебралось на борт другого корабля, более маленького и медленного, – «Мэйфлауэр».

Они шли на этом судне в свою землю обетованную – Виргинию, – пока не сбились с курса и не потеряли направление. Поняв свою ошибку, пилигримы попытались повернуть на юг, но скалы и мели залива Кейп-Код преградили им путь. Не желая потерпеть кораблекрушение в незнакомых суровых водах, они бросили якорь в гавани Провинстауна.

Оттуда они направились в Плимут, где построили свое поселение и посадили зерно. Поскольку Уэстон перестал давать им деньги, поселенцы нуждались в другом источнике средств. Они разработали новое соглашение с группой инвесторов, возглавляемой Джоном Пирсом, и Плимутской компанией, которой принадлежала земля.

Пилигримы должны были получить на каждого по 40 гектаров, которые они могли использовать так, как им заблагорассудится. Пирс получал по 40 гектаров за каждого паломника. Кроме того, он и другие инвесторы получали более 600 гектаров на каждого, оплатив оставшиеся расходы на переезд поселенцев и обеспечив финансирование поселения.

Помимо забот о том, как пережить зиму, как поладить с местным населением и так далее, пилигримы вынуждены были беспокоиться и о том, как рассчитаться с двумя группами инвесторов – Пирса и Уэстона, – вложивших значительные суммы в то, чтобы отправить их на край света. Хотя мы обычно считаем пилигримов людьми, думающими только о Боге, их волновали те же самые проблемы, что и нас всех, – как оплатить счета.

После года существования колонии в Плимуте «Мэйфлауэр» отправился в Англию порожняком: не было ни мехов, ни драгоценных камней, ни зерна – ничего, что инвесторы могли бы продать. Плимут терял деньги и продолжал их терять сезон за сезоном, или, как говорят на Уолл-стрит, квартал за кварталом. Это очень огорчало инвесторов, потому что вклад-

чиков всегда расстраивает, когда их деньги не приносят ни пенни. Куда хуже было то, что им приходилось отправлять в колонию новые припасы, так что ставки становились все выше.

К 1622 г. Уэстон был по горло сыт историей с Плимутом и поддержкой дорогостоящих пилигримов безо всякой отдачи с их стороны. Так что он уступил свою долю приятелю из числа «Искателей приключений». Тем временем Джон Пирс плел интриги за спинами других вкладчиков, пытаясь получить полное право управления Плимутом и стать «наместником Плимутской плантации». В этом деле он не преуспел.

В течение пяти лет между пилигримами и инвесторами не прекращались споры о деньгах: пилигримы жаловались на недостаточную поддержку, а инвесторы – на отсутствие прибылей. Затем, в 1627 г. партнерское соглашение было расторгнуто: отчаявшиеся инвесторы продали все предприятие пилигримам за скромную сумму в 1800 британских фунтов.

Поскольку у пилигримов этих денег не было, им предстояло выкупить колонию в рассрочку: по 200 фунтов в год. Это был первый выкуп за счет кредита в американской истории, предшественник знаменитого дела с RJR Nabisco в 1980-х гг., с которого начинается книга «Варвары у ворот»⁵ и одноименный фильм (при покупке компании с привлечением кредита и продажей активов люди приобретают предприятие на заемные средства, которыми они в действительности не располагают). Кредитный выкуп, совершенный пилигримами, стал первым случаем в истории, когда наемные сотрудники получили во владение компанию, на которую работали.

Теперь мы приближаемся к самой интересной части истории. Устанавливая законы своей общины, пилигримы решили жить по законам коммунизма: они объединили свои ресурсы, и никому не разрешалось иметь какую-либо частную собственность. Губернатор Уильям Брэдфорд, их лидер в то время, хорошо понимал, что эту коммунистическую организацию ждет поражение. Он создавал, что без частной собственности у людей нет стимула работать с полной отдачей. Почему они должны надрываться, если у всех жителей колонии одни и те же привилегии (еда, жилье и так далее), независимо от того, работают ли они или слоняются без дела?

Несколько колонистов обратились к Брэдфорду с просьбой позволить фермерам и рыбакам получить в собственность свои фермы и лодки и извлекать выгоду из своей работы. Взамен они обязались поддерживать общину, выплачивая налог на прибыли. Эта система свободного предпринимательства, которую учредил Брэдфорд, была, в сущности, той же самой, какую мы имеем на сегодняшний день.

Но независимость не решила проблем с деньгами. Несмотря на добросовестный труд, долг колонии увеличился с 1800 фунтов стерлингов до 6000. Все больше переселенцев приезжало из Голландии, чтобы присоединиться к рыболовному флоту. Они надеялись выплатить хотя бы часть долга, получив прибыль от рыболовного промысла, но поймать достаточно рыбы не удавалось. Еще десять лет продолжались переговоры между колонией и ее кредиторами, пока спор не был разрешен раз и навсегда в 1642 г.

Колонисты помогли создать социальное, политическое, религиозное и экономическое основание для современной Америки, но с точки зрения своих инвесторов они были полными неудачниками. Уэстон, Пирс и их друзья потерпели полное поражение в этой сделке, но они не были дураками, и понимали, что инвестирование – это рискованный бизнес, где самые тщательно продуманные планы могут пойти прахом. Возможно, они заслуживали того, что получили, за то, что вели себя подло и нечестно, пытаясь отказаться от первоначального соглашения.

Этот случай может служить примером ситуации, в которой люди могут порадоваться тому, что у них не было шанса приобрести акции: колонисты не были публичной компанией в том смысле, в каком публичными являлись голландские Ост-Индская и Вест-Индская компа-

⁵ . Бурроу Б., Хельяр Д. Варвары у ворот. История падения RJR Nabisco. – М.: Олимп-Бизнес, 2010.

нии. Но у европейцев были и другие возможности воспользоваться манной небесной Нового Света – с не менее сокрушительным результатом. Речь идет о печально известных Миссисипской компании и Компании Южных морей, которые появились на сцене в начале XVIII в., продавая акции десяткам тысяч излишне доверчивых клиентов на фондовых рынках Парижа и Лондона.

Миссисипская компания была любимым детищем швыряющегося деньгами направо и налево жуликоватого типа по имени Джон Ло, которого можно назвать одним из самых интересных героев своего века. Ло бежал из родной Шотландии после того, как убил человека на дуэли из-за провала деловой авантюры. Он перебрался во Францию, где был представлен несовершеннолетнему Людовику XV, решения за которого принимал регент герцог Орлеанский.

Зная, что в те времена близость к королевской семье была единственным способом преуспеть, Ло убедил регента, что может решить проблему с огромным национальным долгом Франции.

По его плану Франция должна была использовать печатный станок для изготовления бумажных денег, которые можно было использовать для выплаты долга. На тот момент бумажные деньги были достаточно новой идеей, и регента это впечатлило настолько, что он отдал беглому шотландцу полный контроль над королевским банком Франции, а также над королевским печатным станком.

Вскоре бумажные деньги Ло были повсюду. Практически в одну ночь он превратился из чужака-иностранца в финансового советника короля Франции и одного из самых богатых жителей Парижа наряду с самим Людовиком XV.

После того как его популярность подскочила вверх, если судить по опросам общественного мнения (или как там еще могли измерять популярность в те времена), Ло объявил об очередном крупном проекте – Миссисипской компании. Ее целью было добыть фантастические сокровища в окрестностях реки Миссисипи, протекающей через территорию Луизианы. Первыми эти места посетили французские исследователи (Кольбер, Жолье, Маркетт), и позднее Франция заявила свои права на эти земли. В Европе французы считали Луизиану второй Мексикой, богатой серебром и золотом, и все эти богатства, по их мнению, только и ждали, пока кто-нибудь придет и заберет их. Сам Ло никогда не был на Миссисипи или еще где-либо в Новом Свете, но он провел впечатляющую работу по продажам, убедив общественность, что все фантастические истории являются правдивыми.

Как фанаты на рок-концерте, возбужденные парижане спешили по лабиринтам узких улочек к особняку Ло. Они должны были купить акции! Размахивая своими недавно напечатанными деньгами, они отталкивали друг друга, пытаясь привлечь внимание представителей Ло, чтобы те приняли именно их взносы. Цена паев становилась все выше и выше, пока компания не стала стоить – на бумаге – больше, чем все находящееся в обращении золото. При этом покупатели все продолжали приходить.

Едва ли во Франции был хотя бы один человек, не поддавшийся Миссисипской лихорадке и не попавший в ловушку мечты о золоте Миссисипи, которого в действительности не существовало. У этих людей не было вообще никакой информации о компании Ло, кроме той, что выдавал он сам, не было тогда и *Wall Street Journal* или *Nightly Business News*, чтобы рассказать общественности, что схема Ло не имеет шанса на успех. Когда же кто-то ставил под сомнение правдивость его слов или задавал неприятные вопросы о компании, смутьяна быстро упекали в темницу.

Когда большое количество людей вкладывает сбережения всей своей жизни в безнадежное предприятие, это называют «манией» или «пузырем». Схема всегда одна и та же. Фанатичные инвесторы платят фантастические деньги, чтобы ухватиться за иллюзорную возможность, и рано или поздно цены резко обрушиваются. Когда миссисипский «пузырь» лопнул, и люди поняли, что компания Ло была сплошным надувательством, а сам он нечто вроде нахального

Гудвина из страны Оз, затесавшегося в мир финансов, инвесторы попытались избавиться от своих акций и не нашли покупателей. Они потеряли все свои сбережения, французская экономика обрушилась, а вместе с ней и банковская система. Ло стал козлом отпущения так же быстро, как когда-то занял место национального героя.

У Великобритании была своя версия Миссисипской компании – Компания Южных морей, основанная в 1711 г. Организаторы пошли по стопам Ло. Они пообещали выплатить огромные военные долги Британии, если английский монарх даст им монополию на торговлю со странами «Южных морей», в частности с Мексикой и Перу.

В 1720 г. Компания Южных морей объявила о новом плане дать британскому правительству достаточно денег, чтобы выплатить весь государственный долг, а не только военный, при условии, что оно согласится заплатить 5 % по кредиту. В то же время компания начала продавать больше акций на фондовом рынке. Половина жителей Лондона в запряженных лошадьми экипажах устремилась на Биржевую аллею – местный фондовый рынок, – намереваясь приобрести акции. Это вызвало настоящий транспортный коллапс, и улицы были перекрыты несколько недель.

На акции Компании Южных морей был такой огромный спрос, что еще до того, как британский парламент принял соглашение по долгу, за одну ночь цена выросла в три раза. Правда, один британский государственный деятель предупреждал: людям следует держать деньги в своих карманах. Но когда раздуваются такие финансовые «пузыри», никто не прислушивается к одинокому голосу разума.

Когда распространилась весть о том, что учредители Компании Южных морей обогатились на продаже акций, как на дрожжах начали расти другие компании, созданные жаждащими быстрой наживы прохиндеями. Для каждого самого дикого плана, какой только придет вам в голову, появилось свое предприятие: создание вечного двигателя, соляные копи в Святой земле, импорт ореховых деревьев из Виргинии, сушка солода горячим воздухом, изготовление пиломатериалов из древесных опилок, изобретение нового вида мыла. Одна компания отказалась сообщить инвесторам, на чем планирует делать деньги. Она описала свои цели следующим образом: «претворить в жизнь дающее множество преимуществ начинание, о котором никто не должен знать».

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.