



ФАКУЛЬТЕТ

Книжка об  
истории России  
**Бесценность**

# Как зовут вашего бога?

Великие аферы XX века. Том 2



Сергей Голубицкий

МОСКВА

Сергей Голубицкий

**Великие аферы XX века. Том 2**

«Городские и музейные технологии»

## **Голубицкий С.**

Великие аферы XX века. Том 2 / С. Голубицкий — «Городские и музейные технологии»,

Двухтомник «Великие аферы XX века» – увлекательная книга о самых изобретательных мировых финансовых махинациях, уникальное по форме и содержанию исследование самого феномена «аферизма». Второй том включает еще 11 глав, а также уникальное по форме и содержанию произведение – финансово-экономический роман о самой крупной махинации XX века под именем «Энрон». Для широкого круга читателей.

© Голубицкий С.

© Городские и музейные технологии

## Содержание

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Глава 15. Хуцпа, которая потрясла мир | 5  |
| Глава 16. Яйцо Кощея                  | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента.     | 22 |

# Сергей Голубицкий

## Как зовут вашего бога?

### Великие аферы XX века. Том 2

#### Глава 15. Хуцпа, которая потрясла мир



*Майкл Милкен*

Перевести с идиш слово «хуцпа» почти невозможно. Самый распространенный вариант – «наглость» – явно не передает полноты впечатлений. Более или менее ощутить «хуцпу» можно по любимой байке американских адвокатов: паренек убил своих родителей, а затем на суде со слезами на глазах обратился к присяжным с просьбой о помиловании на том основании, что он – круглый сирота.

История, с которой я начну второй «Великих афер», уникальна. И по размаху материального и морального урона, и по влиянию на судьбу Америки, и по своей неоднозначности дело Майкла Милкена не идет ни в какое сравнение ни с полуобразованными мошенниками Чарльзом Понци и Барри Минковым, ни даже со шведским спичечным королем Иваром Крёгером.

Майкл Милкен – это эпоха. Майкл Милкен – это революция в экономике и сознании целого государства. После дела Майкла Милкена Америка стала другой страной, где гражданский цинизм поднялся на новый качественный уровень. До Майкла Милкена фраза президента страны (Клинтона) о том, что он курил анашу, но не затягивался, была немыслима. Милкен

открыл миру «хуцпу», после чего все стало возможным под луной, даже бережное хранение чистой девушкой платья с пятнами до лучших и доходных времен.

При всем при этом Майкл Милкен был и остается примерным семьянином, человеком высоких нравственных принципов, удивительно нежным и заботливым родителем, наверное, самым выдающимся филантропом на нашей планете и бескорыстным благодетелем по-настоящему обделенных людей. Говорю это без всякой иронии, искренне. Уже более двух лет я внимательно изучаю биографию Милкена, однако до сих пор не могу дать однозначного ответа на вопрос: «Кто он самом деле? Бес или ангел?» В одном уверен: с легкой руки Милкена то, что начиналось как невинная «хуцпа», закончилось явлением миру нового Голема.

Об этом рукотворном существе писал в начале XX века мрачный мистик Густав Майринк: «Передо мной воскресает тогда легенда о сказочном Големе – об искусственном человеке, которого здесь, в пражском гетто, слепил когда-то из глины сведущий в Каббале раввин. Вложив ему в рот пергамент с магической формулой, он вдохнул в него бессознательную жизнь автомата. И подобно тому, как Голем снова стал истуканом, чуть вынули у него изо рта пергамент с тайными знаками жизни, так и все эти люди – кажется мне – должны бездушно рухнуть в то мгновение, когда у одного из них вытравят из сознания какое-нибудь ничтожное представление, незначительный импульс или даже бесцельную привычку, у другого – хотя бы только неясное, безотчетное упование на что-то туманное, неопределенное».

Майкл Милкен – феноменально одержимый человек. Не исключая, что им, как и средневековым создателем Голема, двигали самые благие намерения. Не только теории Милкена, но и все его поступки несут яркую печать гениальности: это относится и к тому, как в течение 15 лет он держал на наркотической игле безумно рискованных «мусорных облигаций» все пенсионные и сберегательные фонды страны, и к тому, как после выхода из заключения он целиком отдался финансированию исследований в области онкологии и общенациональных образовательных программ. В любом случае рассказ о Милкене не должен вестись ироническим, саркастическим, обвинительным или каким бы то еще ни было ёрническим тоном, как это принято почти повсеместно среди его критиков. Я также постараюсь удержаться от исторического восторга и боготворения – отличительных черт сторонников Милкена, которые и сегодня ни на йоту не изменили отношения к своему кумиру. Больше всего я хочу, чтобы читатель самостоятельно составил представление об этом человеке, чья история равно уместна и в книге «Великие аферы XX века» и в серии «Жизнь замечательных людей».

\* \* \*

В шестом издании фундаментальной Колумбийской Энциклопедии сказано так: «Майкл Милкен, урожденный Ван Нуис, американский финансист, прозванный «королем мусорных облигаций». Работал в компании Drexel Burnham Lambert Inc., где ввел в практику корпоративных поглощений и слияний использование долговых обязательств неинвестиционного класса. На пике успеха в 80-х годах о личном состоянии Милкена ходили легенды: по сообщению государственных агентств, Drexel заплатил ему 296 миллионов долларов в 1986-м и 550 миллионов – в 1987 годах. В 1989-м федеральный суд обвинил Милкена в нарушении федерального законодательства о ценных бумагах и вымогательстве. В 1990 году Милкен признал себя виновным в махинациях с ценными бумагами в обмен на отказ со стороны государства от более тяжких обвинений в инсайдерстве и вымогательстве. Он был оштрафован и приговорен к 10 годам тюремного заключения.

В 1991 году его срок был сокращен до двух лет тюрьмы и последующих трех лет испытательного срока. Милкену было пожизненно запрещено заниматься бизнесом, связанным с ценными бумагами, и после выхода из тюрьмы он служил консультантом по деловым стратегиям. Однако Комиссия по ценным бумагам и биржам пришла к выводам, что эта работа Милкена

явилась нарушением условий испытательного срока, и инициировала новый судебный процесс. В 1998 году Милкен добился заключения мирного соглашения с Комиссией, отдав правительству 42 миллиона долларов, которые получил в качестве компенсации за свои консультативные услуги с учетом процентов. Милкен страдает от рака простаты. В 1993 году он учредил фонд для финансирования научных изысканий по излечению своего недуга. В 1996 году Милкен создал «Универсум Знаний» (Knowledge Universe), компанию, предоставляющую образовательные услуги».

Несмотря на то, что суд над Милкеном состоялся более 10 лет назад, ожесточенные баталии не прекращаются ни на мгновение и сегодня. Майкла Милкена поминают то как бескорыстного героя-революционера (чуть ли не брата товарища Че), пекущегося о малых мира сего, то как последнего проходимца и негодяя. Предлагается рассматривать преследование Милкена со стороны генерального прокурора Джулиани (будущего мэра Нью-Йорка) в таком ряду: «Ленин против свободного предпринимательства» и «Гитлер против евреев». Ни больше, ни меньше.

Цитирую трактат «Великие личности и достижения, уничтоженные низменным человеческим духом»: «Энергичный финансист Майкл Милкен превратил американскую неконкурентоспособную и пораженную депрессией экономику в мировую державу». И далее: «Что случилось с блистательной героической личностью? Милкен и его компания не совершили никаких объективных преступлений. Наоборот, движимые добрыми намерениями, они принесли неисчислимые блага обществу. В самом деле, паразитическая элита, уничтожая невинного Милкена, сама творила разрушительные преступления не только против Милкена и компании «Дрексел», но и против всех американцев». Далее перечисляются те, кто сгубил героя: «Паразитический элитный класс, бесчестные политики, коррумпированные средства массовой информации, вооруженные бюрократы и судьи-карьеристы».

Высокообразованные апологеты Милкена стараются не бить по эмоциям и лишь смещают акценты в сторону морали («Милкен – символ жадности 80-х»), постоянно подчеркивая, что претензии к Милкену не носят уголовного характера, особенно после того, как государственный обвинитель пошел на отвод статей по вымогательству. В результате все так называемые преступления Милкена оказались связанными с «несовершенством системы отчетности и бухгалтерии».

Перед тем как сложить с себя полномочия, президент Билл Клинтон собирался внести Милкена в знаменитый «президентский список помилований», однако в последний момент под мощным давлением со стороны Комиссии по ценным бумагам и судебным инстанций был вынужден исключить «короля мусорных облигаций» из числа 130 счастливчиков. Это при том, что был помилован Марк Рич – чудовищный по цинизму аферист, укравший сотни миллионов долларов и просто сбежавший из страны (о нем – следующая глава).

Полагаю, пора, наконец, разобраться, что же сотворил на самом деле Майкл Милкен. Экономическое образование он получил в престижнейшей Школе Уортона (Wharton School). По собственному признанию, выдающийся финансовый успех пришел к нему не от особой гениальности, а благодаря усидчивости: Милкен всегда работал на порядок больше, чем остальные. В институте он возглавлял группу спортивной поддержки, был председателем студсовета, а по ночам зарабатывал на пропитание официантом в столовой. Последний факт особенно впечатляет, поскольку Милкен происходит из очень состоятельной семьи. Занимался Майкл, в основном, по вечерам, а днем торговал облигациями в одной из самых крупных инвестиционных контор того времени «Дрексел Бернхам Ламберт».

Милкен учился в Филадельфии, поэтому на работу приходилось ездить на рейсовых автобусах. Получался 15-часовой рабочий день. На торговой площадке Милкен появлялся в 4:30 утра и оставался там до половины восьмого вечера. Как пишет летописец героя Джей Эпштейн,

Милкен завтракал бутербродом и газировкой. Обедал тем же самым. Никаких сигарет и кофе, не говоря об алкоголе.

К своей работе Милкен подходил не столько творчески, сколько скептически. В начале 70-х годов рынок долговых корпоративных обязательств почти полностью состоял из высоконадежных облигаций так называемого «инвестиционного класса», которые эмитировали избранные «голубые фишки» – компании с могучей капитализацией и долголетней историей. Получалось, что доступ к дешевому финансированию был открыт лишь 600–700 компаниям, все остальные оказывались за бортом. Среднему и малому бизнесу Америки приходилось довольствоваться краткосрочными кредитами коммерческих банков по неприлично высокой процентной ставке. Как раз против такого положения дел и восстал Майкл Милкен. По крайней мере так он сам объясняет свое неодолимое революционное желание модернизировать рынок долговых обязательств и расширить его за счет облигаций неинвестиционного класса, так называемых «мусорных облигаций», junk-bonds.

Хотя Милкена и величают не иначе, как «королем мусорных облигаций», справедливости ради нужно сказать, что эти ценные бумаги существовали задолго до него. Было, правда, одно важное отличие: «мусорные облигации» традиционного образца принадлежали все тем же «голубым фишкам», которые в силу временных финансовых затруднений либо в результате изменения конъюнктуры рынка теряли высокий рейтинг, монопольно присваиваемый агентствами Moody's и Standard Poor's. Неслучайно такие облигации называли «падшими ангелами», fallen angels. Очевидно, что в подобных обстоятельствах эти бумаги полностью оправдывали свое «мусорное» название: ведь по ним почти никогда не производилось купонных выплат.

Прежде чем приступить к революционному преобразованию рынка облигаций, Милкен разработал теорию, которую стал активно пропагандировать клиентам «Дрексела». Теория покоилась на «трех китах»:

1. На рынке корпоративных долговых обязательств отсутствуют бумаги с высокой доходностью, которых явно не хватает многим инвесторам с повышенной терпимостью риска.
2. Бессмысленно ожидать, что «голубые фишки» запустят в обращение высокодоходные облигации – им и так замечательно жилось под заботливым крылышком рейтинговых агентств. Поэтому единственная возможность наполнить рынок этими самыми высокодоходными облигациями – позволить компаниям среднего и младшего эшелона эмитировать собственные долговые обязательства.
3. Рейтинговые агентства, состоящие в сговоре с крупным капиталом, ложатся костью, лишь бы не допустить малый и средний бизнес на фондовый рынок. Главное оружие борьбы – завышение входной планки: для того, чтобы пробиться на рынок, нужно получить рейтинг инвестиционного класса, а чтобы получить этот рейтинг, нужно соответствовать по капитализации, срокам пребывания в бизнесе, числу сотрудников и так далее – условия, заведомо невыполнимые для молодых агрессивных фирм.

Крепко поразмыслив над создавшейся ситуацией, Майкл Милкен сделал революционный вывод: нужно создать параллельный рынок облигаций в обход рейтинговых агентств! Став на тропу войны, Милкен сразу же подкрепил свои действия символическим жестом: уговорил руководство Нью-йоркского «Дрексела» открыть подразделение – где бы вы думали? – в «Беверли Хиллз» по соседству с Голливудом! Решение просто невероятное, если учитывать, что практически вся без исключения финансовая жизнь страны протекала на восточном побережье, а «Беверли Хиллз» не только находился за тридевять земель от того места, где деньги лежат, но и был отмечен несерьезной, в глазах биржевых акул, печатью воздушного замка при



фабрике грез (Голливуде). Тем не менее, 4 июля 1978 года, в День американской независимости и собственный день рождения, 32-летний Милкен добился перемещения департамента облигаций в Калифорнию. Вместе с должностью руководителя департамента он получил титул вице-президента.

Все события в жизни Милкена, помимо внешнего обоснования, почти всегда обладали внутренней мотивировкой, к тому же усиленной высокой долей трагизма: революционный символизм перемещения офиса в Калифорнию лишь дополнял основную причину: Майкл хотел быть рядом со своим отцом, который умирал от рака.

Костяк калифорнийского департамента облигаций составили Лауэлл Милкен, младший брат Майкла, юрист по образованию, закадычный друг Питер Аккерман и Ричард Зандлер, личный адвокат. Именно перед этой революционной ячейкой была поставлена непосильная задача: практически с нуля создать новый рынок ценных бумаг.

Милкен предполагал, что трудности возникнут не с эмитентами, а с инвесторами. Оно и понятно: нет нужды уговаривать малый и средний бизнес эмитировать долговые обязательства с более высокими процентами, чем это делают «голубые фишки»: малый бизнес грезил во сне и наяву о том, как бы припасть к полноводному инвестиционному потоку, от которого его отлучили в силу родовых стигматов («мало каши ел»). Зато требовались неимоверные усилия для того, чтобы убедить менеджеров сберегательных банков и пенсионных фондов отказаться от надежных облигаций инвестиционного класса, чтобы отдать предпочтение никому не ведомым серым лошадкам.

Милкен начал с того, что подготовил идеологическую базу грядущих перемен. Первым пунктом на повестке дня стояла дискредитация устоявшейся рейтинговой системы, и Майкл выдвинул четыре революционных тезиса:

#### **Тезис 1**

*Вопрос:* «Что такое банк?»

*Ответ:* «Банк – это совокупность выданных им кредитов».

#### **Тезис 2**

*Вопрос:* «Банки выдают кредиты, в основном, трем категориям – домовладельцам, фермерам и покупателям дорогих товаров. Всех их объединяет только одно: полная неспособность расплатиться по долгам при первом же экономическом кризисе. Спрашивается, насколько надежны банковские кредиты?»

*Ответ:* «Совершенно ненадежны».

#### **Тезис 3**

*Вопрос:* «В какой мере залог покрывает предоставленные кредиты?»

*Ответ:* «На каждые 100 долларов, предоставленных в кредит, банк получает 1 доллар обеспечения, из чего следует, что кредиты практически не гарантированы».

#### **Тезис 4**

*Вопрос:* «Очевидно, что кредиты нельзя назвать безрисковыми, однако при этом облигации банков, эти кредиты предоставляющих, почти всегда получают высший инвестиционный рейтинг – AAA. Какой же вывод можно сделать о ценности такой рейтинговой системы?»

*Ответ:* «Ценность рейтинговой системы равна нулю, поскольку она представляет собой чистый обман инвесторов: ведь разориться может кто угодно, даже самый надежный сберегательный банк».

Однако просто заявить, что существующая рейтинговая система порочна, было недостаточно. Поэтому Милкен пошел дальше и подвел под свою теорию прочную научную базу.

Ущербоность рейтинговой системы Милкен усматривал в том, что она учитывала только показатели прошлых периодов и полностью игнорировала денежные потоки в будущем. Годовой баланс, история квартальных отчетов о прибыли, исправная выплата дивидендов и регулярных обязательств по облигациям – все это, конечно, хорошо, но только нет никаких гарантий, что ничего не изменится уже завтра: надежность в прошлом вовсе не означает надежности в будущем. Майкл Милкен прилагал неимоверные усилия, чтобы внедрить эту мысль в сознание портфельных менеджеров, с которыми он встречался во время своих многочисленных выступлений на семинарах и конференциях, организованных по всей стране. «Для верной оценки надежности компании в будущем, – проповедовал Майкл, – нужно учитывать не только прошлые достижения, но и перспективы роста. Если у уважаемой компании с многолетней историей положительных достижений нет перспектив роста, то никакой рейтинг из трех «А» ей не поможет».

В качестве иллюстрации Милкен приводил истории сталелитейных и кораблестроительных компаний: казавшиеся непотопляемыми колоссы с гигантской капитализацией и активами пошли ко дну и очутились среди «падших ангелов» при первом же изменении конъюнктуры рынка.

Совсем другое дело – компании роста, *growth companies*, оперирующие в перспективных сферах – электронном оборудовании, телекоммуникациях, авиастроении. Однако именно этим компаниям заказан доступ к дешевым займам на уровне корпоративных долговых обязательств. В результате многообещающий бизнес вынужден прозябать на краткосрочных и дорогих банковских кредитах.

Кто же этот бессердечный вахтер, заслонивший своей грубой тушей дорогу к светлому будущему Америки? – Система рейтингов. Свою задачу Милкен усматривал в восстановлении справедливости и создании таких условий, при которых малый и средний американский бизнес мог полноценно развиваться и одалживаться по достойным процентным ставкам. Очевидно, что для привлечения инвестиций в существенно более рискованный бизнес «мусорных облигаций» необходимо было повысить купонную ставку по сравнению с тем, что предлагалось по долговым обязательствам «голубых фишек». Милкен справедливо полагал, что для малого и среднего бизнеса повышенная ставка не станет проблемой, поскольку в любом случае облигации были на порядок привлекательней банковского кредита.

Главная задача: заставить портфельных менеджеров отказаться от неправильной привычки вкладывать деньги только в облигации инвестиционного класса. Одной повышенной ставки здесь было явно недостаточно. Дело в том, что портфельные менеджеры – люди наемные, и, помимо тщеславных импульсов и бонусов за высокие показатели, ими движут карьерные соображения. Судите сами: инвестируя доверенные ему деньги паевого, сберегательного или пенсионного фонда в долговые обязательства инвестиционного класса, портфельный менеджер мог лишиться премии, в случае, если та или иная компания объявляла дефолт и не платила по долгам. Однако менеджера не увольняли, поскольку он всегда мог прикрыться рекомендациями агентства *Standard Poor's*: «Вот, мол, смотрите – рейтинг AAA, кто ж мог предположить, что они разорятся?»

Совсем иное дело, когда менеджер на свой страх и риск закупал ценные бумаги не просто с низким рейтингом, а вообще без всякого рейтинга! Случись, не дай бог, дефолт, и менеджер прямиком отправлялся на биржу по трудоустройству. Из чего Милкен сделал вывод, что нужно найти таких менеджеров, для которых реальные результаты инвестирования превалировали бы над карьерными страхами. Еще лучше, если бы от этих результатов зависела судьба самой инвестиционной компании. Майкл сразу углядел «своих клиентов»: таковыми стали малые и средние инвестиционные компании, истощенные в невыносимой конкурентной борьбе с крупными фондами и балансировавшие на грани банкротства. Единственный шанс для этих «малышей»: постоянно демонстрировать инвесторам повышенную доходность портфелей. А сделать

это можно как раз только за счет высоких купонных ставок «мусорных облигаций» Майкла Милкена. Народ потянулся к революционеру, а Милкен приступил к оболыщению.

Только теперь стал понятным тайный смысл выбора «Бeverли Хиллз» в качестве штаб-квартиры «мусорных облигаций»: ведь Голливуд – это заветная мечта средних американцев, к коим, без сомнения, принадлежали все провинциальные портфельные менеджеры. Требовалось гипнотическое действо по типу лекции Остапа Бендера о Нью-Васюках, и Милкен замечательно исполнил его, естественно, на уровне, о котором и не мечтал великий местечковый комбинатор (уж не дальний ли родственник Михаила Милкена легендарный Остап Ибрагимович?).

Шоу, которое Милкен ежегодно организовывал для портфельных менеджеров, съезжавших со всех уголков страны, поражает размахом и низковкусием, однако именно такое и нравилось скромным работягам биржевого мира: мероприятия Милкена на всю катушку пропагандировали «красивую жизнь», давая тем самым установку на перспективу: вот к чему нужно стремиться! Прямо в аэропорту Лос-Анджелеса участников Милкенского ежегодного фестиваля (именно так это официально называлось) встречали роскошные лимузины и развозили по апартаментам. Питались делегаты в дорогом и престижнейшем ресторане Chasen's. Развлекали их такие звезды, как Фрэнк Синатра, Кенни Роджерс и Дайана Росс. Для самых перспективных клиентов, контролировавших серьезные инвестиционные портфели, была разработана «спецпрограмма»: в бунгало № 8 отеля «Бeverли Хиллз» проходили вечеринки с участием «подающих большие надежды будущих кинозвезд», которых Милкен заимствовал в модельном агентстве своего делового партнера. Была даже идея зафрахтовать сверхзвуковой лайнер «Конкорд» и этапировать участников фестиваля прямиком на Уимблдонский теннисный турнир, но что-то в этом плане не склеилось, и от него пришлось отказаться.

На фоне этих экзотических декораций портфельные менеджеры, удостоенные чести отметить на милкенском фестивале, подвергались четко выверенной мозговой и психологической атаке: выступления на конференциях и семинарах распределялись строго по направлениям. Сначала представители «перспективных быстро развивающихся компаний» рассказывали потенциальным инвесторам о достоинствах своего бизнеса и о головокружительных взлетах в самом скором будущем. Затем появлялись солидные политические и общественные фигуры (не ниже мэра или сенатора) и говорили о важности компаний роста для всей экономики страны и процветания американского народа. После чего на передовую выдвигался батальон именитых ученых-экономистов, и те на пальцах демонстрировали, что суммарная доходность «мусорных облигаций» в инвестиционном портфеле всегда оказывается выше, чем от вкладов в низкодоходные долговые обязательства с рейтингом AAA.

На этом этапе слушатели уже полностью созревали для того, чтобы повыкидывать из доверенного им портфеля все «голубые фишки» и перейти под знамена Дрексела и Милкена. Однако для верности наносились еще два удара: сначала генеральный директор какой-нибудь новой компании, добившейся впечатляющего успеха и национального обожания (скажем, Тед Тернер из CNN) откровенно признавал, что всем в своей жизни он обязан именно «мусорным облигациям» (к слову, в окружении Милкена эти бумаги никогда так не называли – только «высокодоходными облигациями»). Под занавес появлялся сам маг и кудесник Майкл и подводил итог одной из своих знаменитых эмоциональных и предельно убедительных здравиц.

Результат фестивалей превзошел всякие ожидания: в «мусорные облигации» Милкена потекли сначала сотни миллионов, а затем и миллиарды долларов. На глазах изумленной и разъяренной публики традиционного финансового бомонда расцветал совершенно новый рынок. Новый и враждебный, поскольку он уводил средства от большого капитала.

Теперь самое время раскрыть механику успешного функционирования «машины Милкена». Ясно, что если б не было реальных фактов, то никакие «кинодивы» не сумели бы свернуть портфельных менеджеров с пути истинного. В том-то и дело, что факты были. Факты и

достижения. Скажем, в 1986 году ни одна из компаний из гнезда Милкена, эмитировавшая высокодоходные долговые обязательства, не оказалась в дефолте: все до единой исправно расплачивались по своим текущим обязательствам! Невероятно, но факт. Кроме того, для всего рынка «мусорных облигаций» была обеспечена невиданная ликвидность. Это означало, что в любой момент можно было не только купить эти бумаги, но и с легкостью продать. Причем по практически неизменной цене. Это вселяло в портфельных менеджеров уверенность в завтрашнем дне и рекрутировало для Милкена все новых и новых клиентов.

Как же Милкену удавалось добиться столь впечатляющих результатов? Недаром говорят, что дьявол прячется в деталях! Именно в механизмах регулирования рынка «мусорных облигаций» и проглядывал юридически пикантный аспект. Почти весь рынок Милкена строился на искусственной имитации. Делалось это двумя способами. Во-первых, Майкл заручился поддержкой очень узкого круга финансовых воротил, чья общественная репутация заставляла, по меньшей мере, морщиться чистоплотных людей. Вместе с Милкеном «мусорный» суп варили: Иван Боэски, первостатейный уолл-стритовский разбойник (он-то как раз и сдал Милкена правосудию!); «подрывная квадрага»: Карл Икан, Рональд Перельман, Ти Бун Пикенс и Виктор Познер – люди, к которым испытывал персональную ненависть каждый генеральный директор компаний-«голубых фишек» (почему – скоро узнаете!); Саул Штейнберг, владелец крупнейшего оффшорного страхового конгломерата; Фред Карр и Карл Линднер (еще два «страховика»).

Вся эта компания вместе с самим Дрекселом и обеспечивала 70 % ликвидности рынка «мусорных облигаций». Выражаясь простым человеческим языком – группа доверенных лиц покупала и продавала ценные бумаги друг у друга. Один лишь калифорнийский департамент Милкена проводил 250 тысяч (!!!) операций с бумагами ежемесячно! Транзакции осуществлялись между сотнями и тысячами кодированных счетов без указания имен продавцов и покупателей. И вот парадокс: система работала! Причем работала изумительно четко, не давая даже малейших сбоев. Рынок «мусорных облигаций» поражал стабильностью и уровнем доходов даже самых матерых ветеранов Уолл-стрит. В результате на «мусорных облигациях» Милкена поднялись 900 компаний, расцвели целые индустрии, которые сегодня составляют гордость американской экономики: кабельное телевидение (помянутый уже CNN и его создатель Тед Тернер), телефония (МСИ – главный конкурент монополиста АТТ), региональные авиалинии, биотехнологии, медицинское страхование и компании дистанционного обучения. Без дешевых финансовых вливаний, которые обеспечивал Милкен, им бы никогда не удалось раскрутиться в столь сжатые сроки.

Если бы «мусорные облигации» использовались только для финансирования новых перспективных направлений, Милкену, рано или поздно, поставили бы памятник, а не отправили на 10 лет за решетку. Причем невзирая на многочисленные мелкие правонарушения, которые, ясное дело, сопровождали деятельность калифорнийского департамента. По словам безымянного труженика Уолл-стрита: «Не существует ни одной инвестиционной компании, которая хотя бы разок не нарушила строгих правил Комиссии по ценным бумагам». Проблема, однако, в том, что финансирование с помощью «мусорных облигаций» по большей части использовалось совершенно для иной цели – для LBO.

За этой жуткой аббревиатурой скрывается самый большой кошмар корпоративного истеблишмента – Leveraged Buy-Out, «кредитный выкуп» – шакалья атака на раненого льва. В роли льва выступали «голубые фишки», а шакалили как раз ребята из стаи Милкена, в первую очередь, вышеупомянутая «подрывная квадрага». Смысл кредитного выкупа: маленькая, но очень наглая компания покупает контрольный пакет акций какого-нибудь столпа экономики с миллиардной капитализацией и столетней историей. При этом налетчик не использует свои деньги (да и откуда у него такие суммы!), а берет их в кредит. Залогом под кредит служат сами акции компании-жертвы. Как читатель уже догадался, деньги на кредитный выкуп поступали

от «мусорных облигаций». Майкл Милкен разработал для Боэски, Познера и Икана со товарищи замечательный механизм, который позволял после удачного налета с легкостью покрывать задолженность по «мусорным облигациям»: атакованная «голубая фишка» полностью раздербанивалась в том смысле, что тут же распродавались ее самые сочные активы. Большая часть полученных денег оседала в карманах налетчиков, остальное шло на обслуживание долга.

Самым омерзительным налетчиком слыл майамский делец Виктор Познер, поднявшийся в возрасте 20 лет на спекуляциях недвижимостью. У него были пара классов начального образования и могучий опыт уничтожения традиционного бизнеса: он скупал акции, получал контроль над компанией, обдирал ее как липку и выбрасывал на улицу вместе со всеми миноритарными акционерами и сотрудниками. В «Дрекसेле» за Познером закрепилась кличка «Мидас наоборот»: в отличие от фригийского царя Познер при малейшем прикосновении превращал золото в грязь. Самым скандальным его налетом стала атака на инженерно-строительную компанию «Фишбах». Вся операция проходила под финансовым контролем Милкена, который не только обеспечил размещение «мусорных облигаций» Познера, но и принял непосредственное участие в «паркинге» – уголовно наказуемой штуке, хорошо знакомой нашему отечественному предпринимателю. В самом широком смысле паркинг предполагает временную передачу без документации денежных средств дружественным структурам. В истории с «Фишбахом» акции для Познера по просьбе Милкена скупал Иван Боэски.

Как бы там ни было, но именно кредитный выкуп с помощью «мусорных» облигаций заставил весь экономический, финансовый и политический истеблишмент объединить усилия и выступить единым фронтом против Майкла Милкена и Дрексела. Сначала в Сенат и Конгресс посыпались сотни жалоб от самых влиятельных предпринимателей и общественных деятелей. Начались бесчисленные расследования, в результате чего уже в ноябре 1986 года в Конгрессе было проведено 30 законодательных инициатив, налагающих ограничения на инвестиции в безрейтинговые («мусорные») облигации. В 12 штатах приняли законы, запрещающие кредитный выкуп.

Затем в ход пошли уголовные разбирательства. Борьбу возглавил госпрокурор Рудольф Джулиани, прославившийся своей непримиримой борьбой с итальянской мафией. Первым свернули в бараний рог Ивана Боэски. Он сумел выторговать у правительства 3 года тюрьмы и штраф в 100 миллионов долларов в обмен на дачу любых нужных показаний против Милкена. Очень помогли следствию бухгалтер Боэски Сетраг Мурадян и главный трейдер самого Милкена – Джим Даль. Но даже при таком раскладе из 98 обвинений, выдвинутых против Милкена, до суда не дожило ни одно. В обмен на обещание отказаться от преследования брата Лоуэлла Майкл Милкен согласился признать себя виновным по 6 пунктам, в которых не было ни инсайдерской торговли, ни взяток, ни рэкета, ни незаконных манипуляций рыночными ценами (все эти обвинения проходили по делу Боэски), а лишь дача ложных показаний в деле с компанией «Фишбах», скрытое владение акциями МСА (паркинг), мошенничество с почтовыми отправлениями, помощь в заполнении ложной налоговой декларации и пособничество Боэски. Однако и этих шести пунктов хватило на то, чтобы 40-летняя судья Кимба Вуд дала Милкену 10 лет тюрьмы, штраф в один миллиард сто миллионов долларов (!!!) и пожизненный запрет заниматься финансовыми операциями.

\* \* \*

Милкен отсидел 22 месяца. Сразу после освобождения у него диагностировали рак простаты в последней стадии с прогнозом – один год жизни. Милкен стал полным вегетарианцем, занялся йогой, медитацией и... вновь добился невозможного: болезнь отступила!

Милкен учредил крупнейший негосударственный онкологический исследовательский институт, в который инвестировал более ста миллионов долларов, а также создал агломерат

образовательных компаний – «Универсум Знаний». Самая последняя филантропическая инициатива Милкена называется – Центр ускорения медицинских решений.

Интересная получилась концовка для главы, открывающей второй том «Великих афер XX века», не правда ли? Мне лишь хотелось продемонстрировать читателю, что в реальной жизни не бывает однозначных суждений и тем более приговоров.

## Глава 16. Яйцо Кощея



*Марк Рич*

### Наш буржуин

15 августа 1983 года любимая газета советского народа «Известия» опубликовала передовицу под хлестким заголовком «Откровенный шантаж», в которой в очередной раз заклеимила позором рейгановскую администрацию. В передовице говорилось о том, что «преследование Марка Рича представляет собой откровенный шантаж и попытку вмешательства во внутренние дела западноевропейских государств под угрозой введения экономических санкций». Изумленные читатели так и не поняли, о чем, собственно, речь, однако прониклись тревогой за судьбы детанта (по-нашему, «разрядки международной напряженности»).

К большому сожалению, советский вопль в защиту Марка Рича прозвучал всуе: американцы не прислушались и уже через месяц после выхода «Известий» выдали ордер на арест отважного предпринимателя. Однако просчитались, недооценив бойцовский характер бизнесмена: Марк Рич взял да и утёк в лучших традициях большевиков-подпольщиков: в сентябре 1983 года вместе со своим партнером и другом Пинхусом Грином, по кличке «Розовый», пересек в неизвестном месте границу Соединенных Штатов и поселился в такой свободолюбивой стране, как Швейцария, знаменитой в те годы лояльностью к беглым аферистам. Это потом швейцарская полиция будет собственноручно кидать в застенки пришлый торговый люд (особенно из СНГ), а в начале 80-х обвинения в уклонении от уплаты налогов, взяточничестве, рэке и торговле с «врагом нации» (аккурат полный букет Марка Рича) никоим образом не служили поводом для экстрадиции. Путь домой Марку был заказан: Дядя Сэм постарался,

чтобы ксерокопированный портрет Рича навеки поселился в горячей десятке самых опасных международных преступников, объявленных в розыск Интерполом.

Изгнание растянулось на долгие 17 лет – Марк очень страдал. От горя он даже сменил гражданство: сначала на испанское, затем (до кучи) – и на израильское. По большому счету, изгнание продолжается и сегодня, несмотря на то, что все формальные препоны устранены: 13 января 2001 года в одиннадцать вечера – за час до того, как навсегда покинуть Белый Дом, пока Хиллари спешно паковала казенное кухонное серебро, Билл Клинтон подписал помилование Марка Рича. И хотя так называемое *eleventh-hour pardon*<sup>1</sup> окончательное и пересмотру не подлежит, Марк Рич не спешит на родину: уж очень ему боязно.

Хотя на официальном уровне худшее, что грозит Марку Ричу, – это посадка самого Билла Клинтона: Конгресс и Сенат энергично продвигают расследование мотивов, по которым бывший президент Америки заочно амнистировал не просто афериста, а человека, обвиняемого в государственной измене. Страсти разыгрались нешуточные. Говорит прокурор Санди Вайнберг: «Уму непостижимо! Торговать с врагами – само по себе чудовищное занятие, демонстрирующее без прикрас подлинное отношение Рича и Грина к своему американскому гражданству. Тому, что совершил Клинтон, нет оправдания. Его помилование разрушает всю систему».

Как же наш герой умудрился настроить против себя не то что американскую Фемиду, а – о ужас! – и главного бульетьера-олигархоборца, тогдашнего прокурора Нью-Йорка, Рудольфа Джулиани? Ведь именно подпись Джулиани гордо красуется под 52-страничным государственным обвинением МС-0013/1В, пустившим жизнь преуспевающего трейдера наперекосяк. К этому обвинению мы еще вернемся, а с самим Джулиани читатель «Афер» знаком: это он утопил великого и ужасного короля мусорных облигаций Майкла Милкена, а заодно и проклятие Уолл-стрита Ваню Бойского. Но то было в самом начале 90-х, а теперь мы узнаем, что руку Джулиани набил еще в 1982 году, когда обложил сырьевого трейдера Марка Рича красными флажками.

А начиналось все так красиво...

### Мальчик, который умел считать

В биографии, рассказанной самим Марком Ричем, звучат до боли знакомые нотки: родился он 18 декабря 1934 года в бельгийском городе Антверпене в семье бедного (по версии ряда журналистов – очень богатого) торговца металлоломом. В Антверпене Марка Рича звали Марком Райхом, однако в 1940 году (прямо накануне майской оккупации Бельгии Германией) семья переехала в Соединенные Штаты и переименовалась в Ричей, дабы не провоцировать новых соотечественников: в фамилии Райх легко заподозрить немецкие корни. Бедный старьевщик папа Рич открыл в Канзас-Сити ювелирную лавку и скоро разбогател по-серьезному, поэтому с образованием сына проблем не было. Мальчик Марк обладал экстраординарными способностями, однако в школе учился просто чудовищно: его постоянно тянуло на улицу, туда, где кипела жизнь и напрашивались гешефты. Эта улица и стала его главным университетом. Скитаясь по свету, Марк легко выучил французский, английский, немецкий, испанский и иврит. Вряд ли таких результатов ему удалось бы достичь, сидя за партой.

В 1950 году Райхи-Ричи переехали в Нью-Йорк. Марка вынудили поступить в местный университет, где он продержался самую малость: если уж провинциальные улицы Канзас-Сити казались Марку привлекательней Александрийской библиотеки, то что говорить о Парк-авеню, Уолл-стрите и площади Таймс на Манхэттене?! После отчисления из вуза Рич практически сразу определился с призванием: торговать, торговать и еще раз торговать! Как и полагается хорошему сыну, Марк пошел дальше отца-лавочника и по масштабу, и по концепции. Во-пер-

---

<sup>1</sup> Прощение в 11 часов (амер.).



вых, товар, который можно пощупать, – неправильный товар. Во-вторых, товара должно быть много, желательно сотни и тысячи тонн, он должен быть недоступным, лежать где-то за тридевять земель, а то и вовсе отсутствовать. Торговать же нужно отношениями и бумагами, эти отношения оформляющими. Так Марк Рич стал сырьевым трейдером.

В 1954 году он отправился на собеседование к легендарному Людвигу Джессельсону, возглавлявшему отдел трейдинга металлами в знаменитой по тем временам конторе Philipp Brothers. Людвиг сам был ребенком улиц и больше всего ценил в «птенцах своего гнезда» жизненную хватку (то, что американцы называют «драйв»), хитринку, замешанную на смывленности, и скорость реакции – как раз те качества, которые позволяют победить в уличной драке и преуспеть на бирже. Глаза юного Марка светились дерзкой иронией и осторожной наглостью, хорошо знакомыми Джессельсону с детства, мозг генерировал «схемы», заточенные на мгновенное обогащение, а считать он умел как бог. Джессельсон надиктовал Ричу полдюжины шестизначных цифр, попросил перемножить их в уме, а затем извлечь корень – все это желательно без бумаги. Марк ухмыльнулся и выдал готовый ответ. Джессельсон чуть не свалился со стула и в обход всех формальностей и бумажной волокиты прорычал: «You are in!!!»<sup>2</sup>.

Герберт Хаттон, другой именитый трейдер Philipp Brothers, описывает достоинства молодого Рича в том же ключе: «Ни у кого в компании не было такой памяти, как у Марка. К тому же он был прирожденным игроком и везунчиком: его сделки никогда не давали осечек. Прежде чем идти на риск, он все тщательнейшим образом рассчитывал».

Рич начал свою звездную карьеру простым *lehrling*, биржевым подмастерьем, с окладом 60 долларов в неделю. Его первая самостоятельная сделка была по ртути. Во время корейской войны США испытывали серьезную нехватку этого стратегического сырья, поэтому цены на ртуть выросли до небес. Марк проторил дорожку к сердцам двух крупнейших производителей ртути, в результате чего через Philipp Brothers пошел основной поток их продукции. Что это означало, думаю, объяснять не надо. Только не спрашивайте меня, как двадцатилетний паренек добился благосклонности высших менеджеров двух промышленных гигантов, которые предпочли безвестного *lehrling* множеству именитых претендентов на ртутную руку и сердце. Главное, что после такого достижения Марк получил повышение, а Джессельсон прилюдно зачислил его в свои сыновья.

В 1958 году Джессельсон направил Рича на Кубу закорешиться с новым режимом Фиделя Кастро. До революции и свержения Батисты Philipp Brothers энергично скупал кубинские никель и медь. Поначалу Марк держался осторожно и даже боязливо: видно, начитался в детстве книжек про Робеспьера и гильотину. Но очень скоро понял, что договариваться с коммунистами – сплошное удовольствие: красные комиссары в теории проклинали мировой империализм как абстрактное явление, однако на уровне бытового общения покладисто и энергично складывали ладошки корабликом (в одну ладошку не умещалось). В результате Рич раздобыл для родной компании не только подтверждение прежних договоренностей по поставкам сырья, но и новые, гораздо лучшие условия. Так в практике юного трейдера окончательно закрепился главный инструмент всей его будущей деловой активности – Его Величество Откат. «Марк искренне полагал, что на Кубе не существует никаких правил ведения игры, – вспоминает Билл Шпайер, трейдер, работавший с Ричем рука об руку во время кубинского кризиса. – Он вернулся в Нью-Йорк, обогащенный новыми знаниями».

Искренне сомневаюсь, что папа Рич и папа Джессельсон загодя не поделились с сыном своим самым сокровенным знанием о главном двигателе мировой торговли и личного карьерного успеха. Скорее всего, Марк прибыл на Кубу уже хорошенько подкованным, горя желанием испытать на практике могучее оружие. Как бы там ни было, кубинский успех оказался голово-

<sup>2</sup> Ты в штате! (амер.).

кружительным, а Марк Рич получил новое назначение: возглавил отделение Philipp Brothers в Боливии. Во время очередной поездки с отчетом в Нью-Йорк так же случайно, как и всё в его жизни, Марк Рич познакомился с Денизой Джой Айзенберг, ни больше, ни меньше – наследницей обувной империи «Флоршайм». В 1966 году они поженились.

Следующий – 1967-й – год стал для Рича переломным. Philipp Brothers, руководствуясь какими-то своими, никому не понятными критериями, перевел Марка Рича из Ла-Паса в Мадрид, сформировав, однако, немислимую команду: вместе с Ричем в Испании должен был работать другой трейдер, Пинхус Грин, по прозвищу «Розовый» (Pinky). На первый взгляд, дуэт был еще тот. Общего между Ричем и Гринем была только национальность. Все остальное – полярная противоположность: Марк – элегантный, всегда одетый в дорожные итальянские костюмы, обходительный в обществе, веселый, говорливый и с юмором, да к тому же обворожитель женщин, откровенный ловелас. И рядом с ним «Розовый» Пинхус: ортодоксальный еврей с пейсами, с трауром под ногтями, вечно замызганными мятыми рубашками и в стоптанных туфлях, свято чтящий субботу и не знающий, что такое женщина и с чем ее едят.

Как бы там ни было, но решение создать команду «Рич-Грин» оказалось решением бога. Марк и Пинхус поразительным образом дополнили друг друга: Рич генерировал гениальные схемы и гешефты, Грин скрупулезно их дорабатывал, доводя до подлинного совершенства. Их тандем выделял чудовищную энергию, как при реакции аннигиляции (та самая эйнштейнова формула  $E=mc^2$ ). Причем больше всего восхищает размах творческих инициатив трейдеров Philipp Brothers: свою мадридскую деятельность они начали с того, что разработали схему, позволяющую уводить сырье из-под носа чудовищных и могучих «Семи Сестер»!

### Свободный полет

«Семью Сестрами» называют группу нефтяных компаний, которые, при ближайшем рассмотрении, не только контролируют мировую добычу нефти, но и определяют большую часть всей мировой политики. Это «Эксон», «Шелл», «Бритиш Петролеум», «Галф», «Тексако», «Мобил» и СОКАЛ. Засилие «Семи Сестер» началось сразу после окончания Второй мировой войны, когда эти компании договорились о совместном манипулировании мировыми ценами на нефть и производные продукты. В 1939 году «Семь Сестер» контролировали 92 % мировых нефтегазовых запасов, 88 % мировой добычи, 77 % очистных установок и 66 % танкеров и трубопроводов. Именно для противостояния мировой гегемонии «Семи Сестер» в 1960 году была создана организация ОПЕК (изначально – Ирак, Саудовская Аравия, Кувейт и Венесуэла). Теперь вот в борьбу с засилием «семисестрия» вступили отважные рыцари Марк и Пинхус.

Мало кто знает, что человечество обязано Ричу и Грину изобретением «spot oil trading» – торговли нефтью без предварительных контрактных договоренностей. Иными словами, в обход всемирной торговой системы, заложенной и контролируемой «Семью Сестрами», Рич и Грин установили прямые связи с производителями нефти в арабских странах, а для взаиморасчетов использовали сложные бартерные схемы, которые удваивали и утраивали прибыль.

Деньги потекли в закрома Philipp Brothers неудержимым потоком, а мадридский звездный тандем попросил премию: по одному миллиону для Марка и Пинхуса по отдельности. И тут после стольких удачных кадровых решений Джессельсон оступился: дал волю природной жабе и отказался отблагодарить своего названного сына. Последствия для Philipp Brothers оказались катастрофичными: Марк и Пинхус тут же уволились и создали собственную фирму Marc Rich AG (ноябрь 1973, зарегистрирована в Швейцарии), которая в одночасье замкнула на себя всю клиентуру. Бывшие работодатели Рича в буквальном смысле слова оказались у разбитого корыта. Так и не сумев оправиться от удара, братья Филиппы в скором времени легли под других братьев – Соломонов.

Помимо Рича и Пинхуса, в новую компанию вложились:

– Жак Ашё, трейдер, покинувший Philipp Brothers вместе с мадридскими бунтовщиками, дал 1 миллион долларов;

– папа Марка достал 2 миллиона долларов. Ясное дело, что у бывшего бедного бельгийского старьевщика своих денег быть не могло, поэтому он организовал для сына кредит в небольшом боливийском банчке. Опять же: только не спрашивайте меня, ради бога, как это ему удалось!

В основу будущего бизнеса было положено личное обещание иранского сенатора Али Резаи пропустить через Marc Rich AG несколько нефтяных потоков, разумеется, в обход «Семи Сестер». Уже через пару лет Marc Rich AG превратилась в крупнейшего игрока, торгующего нефтью, металлами, газом, пшеницей и еще доброй дюжиной сырьевых товаров.

### **Первый *coup-de-grace*<sup>3</sup> в яйцо Кощея**

Уже после поездки на Кубу стало ясно, что возникновение коллизии между Ричем и его новой американской родиной – вопрос времени. Дело даже не в том, что Марк вкусил запретный плод Змия на «Острове Свободы» и оказался навеки им отравленным («Откат как двигатель торговли»). Все гораздо серьезней: Рич нащупал самое слабое место Дядюшки Сэма, его тайное Кощеево яйцо. Поразительно, что яйцо это лежало на самой поверхности, и сотни предпринимателей проходили мимо, ничего не замечая. Слабое место Америки называется *заграница*. Да-да, все так просто и банально. Стоит только расширить деловую активность за рубежи Соединенных Штатов, вынести за пределы национальной юрисдикции пару-тройку подконтрольных юридических лиц, как могущество флагамена мирового империализма тает прямо на глазах, а налоговые сборы сокращаются в разы. Самое главное: американское государство теряет действенные рычаги принуждения, вместо которых в ход идут хоть и эффективные, но мало эффективные суррогаты: апелляции к патриотизму, нравственности, идеалам отцов-основателей и прочей ерунде.

Как только Марк Рич обрел юридическую самостоятельность в лице швейцарской фирмы Marc Rich AG, он тут же нанес свой первый удар. Да так, что мало не показалось.

Справедливости ради скажем, что американская администрация собственноручно спровоцировала ситуацию, запустив в обращение закон, немыслимый по своей глупости и вредности. Дело было так. В 1993 году страны ОПЕК наложили эмбарго на экспорт нефти в Америку, из-за чего случился страшный нефтяной кризис. Американское правительство не нашло ничего умнее, чем бороться с подскочившими до небес ценами на бензин в лучших традициях научного марксизма – запретительными мерами. В результате на свет появился уродец по имени «Закон о чрезвычайном распределении нефти» (Emergency Petroleum Allocation Act, сокращенно – ЕРАА), который дифференцировал цены на нефть в зависимости от ее происхождения. Всю нефть, добываемую в США, поделили на три категории: «старую», «новую» и так называемый «отгон» (stripper). «Старая» нефть добывалась из скважин, пробуренных до 1972 года, либо из любых других скважин, чей уровень добычи не превышал 1972 года. «Новая» нефть добывалась либо из новых месторождений, либо сверх уровня 1972 года. Наконец, «отгон» вырабатывался из скважин, чья производительность не превышала 10 баррелей в день. Цены на нефть устанавливались соответственно: 6 долларов за баррель «старой» нефти, 10 долларов за баррель «новой» нефти, ну, а «отгон» шел по рыночной цене от 25 до 40 долларов за баррель.

---

<sup>3</sup> Французский фехтовальный термин, означающий смертельный укол, прекращающий страдания и наносимый из милосердия.

ЕРАА делал ставку на такую марксистскую иллюзию, что снижение цены на промежуточный производственный фактор (сырую нефть) приведет к снижению стоимости конечного продукта (бензина). Если бы консультанты правительства не придерживались своих традиционно левацких взглядов, они бы прислушались к суждениям не Карла Маркса, а Карла Менгера<sup>4</sup>, согласно которому цена конечного продукта потребления определяет цены своих производственных факторов, а никак не наоборот. В реальности всё и вышло точно по Менгеру: после введения ЕРАА цены на бензин выросли чуть ли не вдвое.

Но и это еще полбеды: по данным Департамента энергетики США, в период с 1973 по 1981 годы более 400 миллионов «старой» нефти было продано никак не по 6 долларов, а по цене «отгона». Кто бы сомневался! Заслуженную роль в этом гешефте по праву сыграл гроссмейстер международного класса Марк Рич. Не берусь утверждать, что именно он изобрел «шлейфовую» схему (т. н. daisy-chaining), но то, что использовал ее в хвост и гриву, сомнению не подлежит. В обвинительном заключении, составленном прокурором Руди Джулиани, афере с незаконной переквалификацией нефти отведено 45 пунктов обвинения из 65.

С высоты опыта, нажитого нашими соотечественниками за десятилетие «Понимаешь», шлейфовая схема кажется азбучной истиной, однако в 70-е годы в Америке она звучала свежо и революционно. Выглядело это так: легальная американская компания покупала море 6-долларовой «старой» нефти, затем все прогонялось через десяток-полтора фиктивных контрактов и уходило (не физически, а только на бумаге) на какой-нибудь заграничный оффшор. Под занавес оффшор (конечный собственник нефти) продавал ее по цене «отгона» либо в самих Соединенных Штатах, либо на мировом рынке. Вообще-то по закону цена в 6 долларов устанавливалась только на первую сделку, поэтому чисто технически можно было длинный шлейф и не накручивать, а сразу продавать во второй сделке по цене «отгона». Однако шлейф требовался для того, чтобы окончательно запутать следы и не позволить органам правопорядка проверить последовательность сделок и «старое» происхождение нефти.

Вся описанная выше схема укладывается в академическое определение арбитражных операций, и сама по себе ничего криминального не несет. Вне закона шлейфовую схему поставила сама администрация Белого Дома, своими бездарными действиями нарушившая нормальное функционирование рыночной экономики. Как бы там ни было, наши герои Марк и Пинхус развернули такую активную деятельность по «нефтяному шлейфованию», что просто навязали себя правоохранительным органам. И это при том, что вокруг «шлейфовали» десятки и сотни рыбешек помельче. Скажем, до введения арабского нефтяного эмбарго в Америке оперировало всего 12 нефтяных перепродающих компаний. В 1978 году при делах находилось уже более 500 юридических структур. Марк Рич со товарищи выделялся размахом и дерзостью операций. Читатель догадывается, что конечным бенефициаром в сделках Марка и Пинхуса была швейцарская контора Marc Rich AG, расположенная вне досягаемости Дяди Сэма. Шлейф же для нее запускала некая фирма West Texas Marketing (WTM), которую, как водится, первую и прижучили. Когда владельцы WTM Давид Ратлифф и Джон Тролланд оказались за решеткой, они тут же раскололись и выдали организаторов схемы с потрохами. Именно их показания легли в основу обвинений, собранных следователем (ныне – прокурором) Санди Вайнбергом под чутким руководством Руди Джулиани.

Итак, WTM покупала «старую» нефть в огромных количествах на деньги, которые Марк Рич достал в знаменитом банке «Париба». Затем закручивался шлейф аж по 16 оффшорным ступенькам, после чего нефть попадала в Marc Rich AG, который продавал ее обратно в WTM как «отгон» по рыночной цене. Под занавес и аплодисменты WTM продавал «отгон» по заниженной цене секретной панамской конторе (принадлежавшей также Ричу) и радостно фикси-

<sup>4</sup> Карл Менгер – один из основоположников (наряду с Людвигом фон Мизесом и Мюрреем Ротбартом) так называемой австрийской школы экономики, выступавшей главным оппонентом теории прибавочной стоимости Карла Маркса.

ровал убыток. Этот убыток компенсировался WTM после того, как панамцы продавали нефть третьей (невинной) стороне опять же по рыночной цене. После этой серии фиктивных «потерь» и «компенсаций» вся прибыль оседала на оффшорных банковских счетах.

К 1980 году WTM зарабатывала свыше 2 миллиардов (!!!) долларов на «шлейфовании» нефти для Марка Рича. Ежедневный объем продаж составлял 300 тысяч баррелей. Очевидно, что формально эта прибыль не принадлежала американским юридическим лицам, поэтому и налоги с нее никто не платил: Марк Рич крепко держал яйцо Коцея в своих руках. По крайней мере, ему так казалось: ведь с чисто юридической точки зрения все было безупречно.

## **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.