



БАНКРОТСТВА И РАЗОРЕНИЯ

 МИРОВОГО МАСШТАБА 

Истории финансовых крахов
крупнейших состояний,
корпораций и целых государств

**Александр Соловьев
Валерия Георгиевна Башкирова
Банкротства и разорения
мирового масштаба.
Истории финансовых крахов
крупнейших состояний,
корпораций и целых государств**

«Текст предоставлен правообладателем»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=180622

Банкротства и разорения мирового масштаба. Истории финансовых крахов крупнейших состояний, корпораций и целых государств:

Коммерсантъ, Эксмо; Москва; 2009

ISBN 978-5-699-34337-9

Аннотация

Эта книга – о крупнейших мировых разорениях и о причинах, по которым люди, компании и государства теряют огромные деньги. В первой части книги («Фортуна переменчива») рассказывается о людях, честно проигравших в честной борьбе, – о тех, кто нажил состояния своим горбом и потерял их потому, что им просто не повезло. Во второй части («Приключение не удалось») речь идет о тех, кто проиграл, потому что бизнес

был для них прежде всего игрой, забавным приключением – а в игре всегда бывают победители и побежденные. Третья часть («Империи не вечны») – о том, как потомки великих магнатов распорядились миллиардами отцов и дедов. Некоторые, кстати, распорядились весьма достойно, хотя и утратили статус самых богатых людей в мире. Четвертая часть («Зачем вы, девочки?..») – «гендерная». В ней речь идет о том, как женщины разоряют других и как их самих пытаются разорить (что не всегда удается). В пятой части («Пятая колонна») рассказывается о сотрудниках компаний, разоряющих свои организации, и о других «внутренних болезнях» предприятий, подтачивающих их «здоровье». Шестая часть («Memento mori») посвящена глобальным разорениям, экономическим потрясениям, в результате которых разорались не просто отдельные люди и компании, но целые страны и народы. Сегодня, когда в мире разразился глобальный кризис, самое время вспомнить причины Великой депрессии и уроки кризиса 1998 года. И, наконец, седьмая, «теоретическая» часть («Банкротство как точная наука») рассказывает о том, что происходит с людьми и компаниями в случае официального банкротства и о соответствующем законодательстве и процедурах, а также об эволюции отношений кредиторов с должниками.

Содержание

От издателя	5
О ком эта книга?	5
О чем эта книга?	7
Предисловие	9
Круговорот бабла в природе	9
Куда деваются деньги?	11
Разорители и разоренные	13
Сломанная скамейка	14
Все пропало, или Ничего не потеряно	16
Часть 1	18
Скользкое золото	19
По обе стороны богатства	27
Табачный каперанг	38
Конец ознакомительного фрагмента.	43

**Валерия Башкирова,
Александр Соловьев
Банкротства и разорения
мирового масштаба.
Истории финансовых
крахов крупнейших
состояний, корпораций
и целых государств**

От издателя

О ком эта книга?

Эта книга – о разорившихся и разорителях.

О тех, кто потерял миллионы и миллиарды, и о тех, кто помог (или пытался помочь) им это сделать.

О тех, кто достойно выдержал испытание утратой богат-

ства (не менее серьезное, чем испытание богатством), и о тех, кто не смог этого сделать.

О тех, кто боролся и проиграл, и о тех, кто проиграл, потому что не боролся.

О тех, кому уже не подняться, и о тех, кто снова на коне.

О чем эта книга?

Эта книга – о крупнейших мировых разорениях и о причинах, по которым люди, компании и государства теряют огромные деньги.

В книге семь частей.

В первой части («Фортуна переменчива») рассказывается о людях, честно проигравших в честной борьбе, – о тех, кто нажил состояния своим горбом и потерял их потому, что им просто не повезло.

Во второй части («Приключение не удалось») речь идет о тех, кто проиграл, потому что бизнес был для них прежде всего игрой, забавным приключением – а в игре всегда бывают победители и побежденные.

Третья часть («Империи не вечны») – о том, как потомки великих магнатов распорядились миллиардами отцов и дедов. Некоторые, кстати, распорядились весьма достойно, хотя и утратили статус самых богатых людей в мире.

Четвертая часть («Зачем вы, девочки?..») – «гендерная». В ней речь идет о том, как женщины разоряют других и как их самих пытаются разорить (что не всегда удается).

В пятой части («Пятая колонна») рассказывается о сотрудниках компаний, разоряющих свои организации, и о других «внутренних болезнях» предприятий, подтачивающих их «здоровье».

Шестая часть («Memento mori») посвящена глобальным разорениям, экономическим потрясениям, в результате которых разорались не просто отдельные люди и компании, но целые страны и народы. Сегодня, когда в мире разразился глобальный кризис, самое время вспомнить причины Великой депрессии и уроки кризиса 1998 года.

И, наконец, седьмая, «теоретическая» часть («Банкротство как точная наука») рассказывает о том, что происходит с людьми и компаниями в случае официального банкротства, и о соответствующем законодательстве и процедурах, а также об эволюции отношений кредиторов с должниками.

Предисловие

Круговорот бабла в природе

Ничто не возникает из ничего и не исчезает бесследно.

Как ни странно, люди разоряются по тем же причинам, что и наживают состояния.

Один создает новую отрасль и получает баснословные доходы. На запах денег слетаются конкуренты. Писк, визг, летят перья, и вот первопроходец – уже никто, а урожай с засеянного им поля собирают другие люди.

Другой старается ради потомков, не догадываясь о «проклятии третьего поколения». Приходит время, и если не дети, то внуки пускают его состояние по ветру.

Третий идет на рискованную авантюру. Все прекрасно, он в выигрыше. Но следующая (или сотая) авантюра оставляет его у разбитого корыта.

Четвертый собирает в свои житницы ради красивой жизни женщин, например, и эти женщины его и губят.

Пятый нанимает опытного управляющего, чтобы тот встал у кормила компании, и тот встает... В результате хозяин лишается и штурвала, и самой компании.

Разумеется, для каждого отдельного человека причины успеха и неудач могут и не совпадать – любитель роскоши не обязательно разоряется на торговле антиквариатом, а расчетливый инвестор может стать жертвой меркантильной дамы, но в целом люди становятся богатыми по тем же причинам, что и теряют богатство.

Но, как известно, если кто-то теряет, значит кто-то и находит. Потери одного становятся приобретением других (одного или многих, например, если имущество разорившегося продается с молотка).

А если кто-то находит то, что другой теряет, значит, в природе происходит постоянный круговорот богатства.

А если так, значит каждый из нас в любой момент может найти. И потерять – по тем же причинам, что и нашел.

Куда деваются деньги?

*Пушки не стреляли по 21 причине.
Во-первых, не было пороха...*

Если причины разорения те же самые, что и причины обогащения, это отнюдь не означает, что их мало или что они просты. Даже в рамках скромного семейного бюджета отследить причины и направления «оттока капитала» бывает трудно (практически невозможно). Что же говорить об огромных состояниях, когда счет идет на миллионы и миллиарды?

Эти причины столь же многообразны, как сама жизнь. И, как и в жизни, все зависит от внешних условий и внутренних факторов.

Главный «закон разорения» звучит так: сохранить богатство гораздо труднее, чем нажить. У него много «внешних врагов» – кризисы, неблагоприятная конъюнктура рынка, конкуренты, государство с его антитрестовским законодательством, научно-технический прогресс, а также роковые женщины и мошенники всех мастей. Главные «внутренние факторы» разорения – отсутствие «драйва», равнодушные к богатству или несерьезное отношение к нему. Сюда можно включить и нередко встречающуюся органическую неспособность богатых наследников распорядиться богат-

ством так, как того хотели бы предки-магнаты. Кроме того, существует и такой «промежуточный фактор», как сотрудники компаний, разоряющие их изнутри.

Словом, жизнь денег так трудна, что остается только удивляться: как их вообще кому-то удастся сохранить?

Разорители и разоренные

Все связано со всем.

Кто-то разорился без посторонней помощи, кому-то помогли это сделать.

В любом случае, казалось бы, ясно, кто пострадавший – разорившийся.

Однако если речь идет о крупном состоянии, круг пострадавших обычно включает гораздо большее количество людей. Ведь у разорившегося были кредиторы. Таким образом, разорившийся, неспособный вернуть долги, сам становится разорителем. И формула «товар – деньги – товар» превращается в формулу «убытки – долги – убытки».

Кредиторы бывают не только у людей, но и у компаний, и у государств. Значит, если разоряется компания, страдают другие компании (партнеры, банки, инвесторы и т. д.). А если разоряется государство? За примером далеко ходить не надо – достаточно вспомнить 1998 год.

Последствия разорения – как круги по воде.

Или как порочный круг.

Сломанная скамейка

От сумы да от тюрьмы не зарекайся.

«Разорение», «крах» – понятия эмоциональные и не совсем точные. Ну что это такое – крах? Это когда все идет наперекосяк, трещит по швам, летит в тартарары, катится в пропасть?.. А разорение? Что – в пожаре сгорело все имущество миллиардера, его фабрики провалились сквозь землю, а деньги из банка украли воры?

Если излагать события подобным образом, объяснения с кредиторами потребуют слишком много времени.

Поэтому в сухом и точном (хотя и малопонятном) языке юристов есть такое понятие, как «банкротство».

Этот термин родился в Италии в Средние века, на заре товарно-денежных отношений. В числе его «предков» французское слово *banqueroute*, которое, в свою очередь, происходит от итальянского *bancarotta*, – от *banca* (банк) и *rotta* (сломанный). (*Rotta* – это искаженное латинское *rupta* (от *rupture* – ломаться), а словом *banca*, от которого произошло слово «банк», в Средние века именовали скамью менялы (трейдера или брокера, как его называли бы сейчас). И если этот «банкир» терял деньги, которые ему доверяли негодянты, скамейку ломали, а недобросовестного заемщика объявляли банкротом.

Трудно сказать, сколько сил надо приложить, чтобы сломать скамейку. Но сегодня, чтобы компания была объявлена банкротом, надо немало потрудиться. Придется пройти длительную процедуру, которая повлечет за собой кучу последствий. Если использовать закон правильно, ни жизни, ни личному имуществу банкрота может ничего не грозить.

Бывают и случаи недобросовестного банкротства – ради обмана кредиторов.

Все пропало, или Ничего не потеряно

*И хотя мы не господа положения,
но по положению мы – господа!*

Люди разоряются по-разному.

Одни делают это легко и красиво – так же, как наживали состояние.

Для других это настоящая трагедия, конец света. Третьи просто переходят в новое качество и начинают новую жизнь, наживая новые состояния – уже в другой области. А кто-то уходит в небытие.

Между прочим, среди героев этой книги только один не пережил разорения. Большинство же относились к поворотам судьбы философски, а некоторые, по всей видимости, даже с живым любопытством.

Возможно, потому, что люди эти теряли не копейки какие-нибудь, а целые состояния, либо заработанные собственным горбом, либо доставшиеся от предков. Это были сильные люди, потомки сильных людей.

А может быть, все дело в том, что многие из них знали две простые истины: ничто не вечно под солнцем и нельзя строить свой дом на песке.

Знали, что деньги приходят и уходят.

Что земное богатство – песок.

И если потеряно земное богатство, это еще не значит, что все пропало.

Самое важное осталось.

И это главное, чему можно научиться у многих героев книги.

Часть 1

Фортуна переменчива

Тысячи старателей столбят участки, но лишь немногим удается найти золотую жилу. Каждый год создаются тысячи предприятий и тысячи разоряются.

Экономика – не точная наука. А бизнес – вообще не наука. Можно окончить Гарвард, прочитать массу книг, пройти кучу тренингов и с треском провалить дело. А можно иметь неполное среднее, принципиально не читать газет, не смотреть Bloomberg и получать свои барыши. Бизнес – это искусство. Но для успеха одного таланта мало – нужна еще и благосклонность Фортуны.

А дама эта, как известно, отличается непостоянством. Сегодня, казалось бы, удалось схватить удачу за хвост и деньги сыплются как из ведра, но вдруг что-то меняется – и золотой дождь иссякает.

Крах рискованного предприятия никого не удивляет. Но и честная игра может закончиться проигрышем. Однако честный проигрыш, в отличие от сомнительной победы, вызывает уважение.

СКОЛЬЗКОЕ ЗОЛОТО

Эдвин Дрейк (Edwin Laurentine Drake, 1819–1880)

В 1859 году пробурил первую нефтяную скважину. Разорился, играя на бирже на повышение курса акций нефтяных компаний.

– Что это такое? Грязь? – спросил стоявший на краю ямы Дрейк.

– Твое состояние! – ответил мастер.

150 лет назад, в июне 1859 года, никому не известный Эдвин Дрейк по прозвищу Полковник пробурил первую нефтяную скважину, основав тем самым новую отрасль промышленности. Чуть позже уже признанный авторитет нефтедобычи Эдвин Дрейк стал первым маклером Нью-Йоркской фондовой биржи, специализирующимся на акциях нефтяных компаний. Чтобы стать настоящим нефтяным генералом, Эдвину Дрейку оставалось лишь научиться делать на нефти деньги. Но сливки достались другим.

Нефть начали добывать очень давно. Индейцы из племени сенека, обнаруживая на глади озер и ручьев черную субстанцию, накрывали поверхность воды одеялом, а затем отжимали его над корытом. Но использовалась нефть совсем для иных целей, нежели сегодня. Легенда гласит, что, когда в 1783 году войска Авраама Линкольна проходили через За-

падную Пенсильванию, он приказал солдатам остановиться у ручья, на поверхности которого плавала нефть, и приложить ее к больным суставам. Многим тогда полегчало – сняло ревматические недомогания.

В 1854 году была основана Пенсильванская нефтяная компания. Ее владельцы оказались весьма оборотистыми людьми и быстро довели капитал компании до \$500 тыс. Они арендовали 12 тыс. акров земли, казавшейся им перспективной с точки зрения получения нефти, и начали добывать ее единственным известным тогда способом – из естественных нефтяных источников. Их «нефтеперерабатывающий» завод представлял собой небольшой ангар, где предприимчивые бизнесмены производили «универсальное средство от всех болезней» – расфасованную в бутылки нефть. Но большие расходы на рекламу и распространение товара, а также увеличившиеся объемы добычи свободно плавающей нефти, во много раз превосходившие любые из возможных медицинских потребностей, побудили производителей искать другие пути применения продукта.

Компания пошла на беспрецедентный по тем временам шаг – обратилась к экспертам. Акционеры не сомневались, что у нефти непременно обнаружатся еще какие-нибудь полезные для человечества, а значит, и для продажи свойства. За 526 долларов и 8 центов профессор Йельского университета определил, что «лампа, в которой используется полученная из нефти жидкость, дает больше света, чем любая из-

вестная ранее, светит ровнее, а неприятный запах отсутствует». Это открытие было не менее важным, чем изобретение лука и стрел, – дома все еще освещались сальными свечами или лампадами, подобными тем, что использовались в Древнем Риме.

Выслушав доклад ученого, хозяева Пенсильванской компании решили активизировать процесс добычи и реализации нефти. С этой целью в 1857 году они по непонятным причинам наняли в качестве управляющего бывшего железнодорожного проводника, не имевшего ни соответствующего образования, ни опыта работы с нефтью, зато обладавшего удостоверением на право бесплатного проезда железнодорожным транспортом.

Так компания могла заметно сэкономить на командировочных. Звали этого человека Эдвин Лорентин Дрейк. Ему было 35 лет.

* * *

Дрейк прошел тяжелую жизненную школу. Его воспоминания о детстве и юности, хоть и написанные чуть менее талантливо, живо напоминают аналогичное произведение Горького. Дрейк с детства мечтал о карьере бизнесмена, но был, как сам отмечает, слишком непоседлив. В 15 лет он устроился продавцом в небольшой павильончик на пароходе, совершавшем рейсы между Буффало и Детройтом,

но вскоре вынужден был покинуть его. Не исключено, что Дрейка, как и Горького, невзлюбил старший буфетчик. Так или иначе, карьера моряка не удалась Эдвину (в отличие от его знаменитого однофамильца Френсиса). Недолго задержался Дрейк и на последующих местах работы. Не сложились отношения с администрацией ни в гостинице города Текумсе, что в штате Мичиган, ни в магазинах тканей в Нью-Хейвене и Нью-Йорке. Отчаявшийся Дрейк снова возвращается на транспорт. На этот раз он устраивается проводником на железную дорогу. Это был его первый, хотя и не совсем осознанный шаг к славе. Ведь именно удостоверение железнодорожного служащего, дающее право бесплатного проезда, которое он «забыл» сдать при увольнении, послужило ему пропуском в мир нефтяного бизнеса.

Когда в декабре 1857 года, уже подписав контракт с Пенсильванской нефтяной компанией, Дрейк прибыл в Тайтес-вилл, то обнаружил, согласно его собственному описанию, «население в количестве 125 человек, отсутствие церквей, две гостиницы». Дрейк занялся нефтяными источниками. Он нашел место, где на поверхность пруда просачивалась нефть, известная в тех краях под названием «мазь мустанга», и с изумлением и ужасом стал наблюдать за изнурительным процессом собирания вещества, с которым уже решил связать свою судьбу. Глядя на измазанные нефтью тела рабочих, Дрейк сделал простейший (как кажется сейчас) вывод: вытекающая на поверхность жидкость – лишь малая то-

лика того, что скрыто под землей. «Там, внизу, должно быть целое озеро нефти, рвущееся на поверхность!» – осенило Дрейка. Но как ее добыть? «Необходимо выкопать колодец. Или пробурить скважину», – решил начинающий нефтяник.

Идея бурения скважин полностью захватила Дрейка. Окрыленный надеждой, он заключил с Пенсильванской компанией договор об аренде богатой нефтью земли и основал собственную Сенекскую нефтяную компанию. Дрейк торжествовал, ему казалось, что птица счастья, вечно ускользавшая от него в последний момент, наконец-то в руках. Он рассчитывал получать по 12 центов прибыли с каждого добытого его рабочими галлона нефти. Но пока это были лишь прожекты – для начала нужно было разузнать, как технически возможно исполнить задуманное. Не располагая весомыми доводами специалистов, которых тогда просто не было, Дрейк в своих действиях руководствовался только интуицией. Он отправился к расположенным неподалеку соляным колодцам (оттуда выкачивали соляную воду, затем выпаривали ее и получали соль), где толклись безработные бурильщики, и начал искать среди них подходящего специалиста.

Однако столкнулся с неожиданным затруднением: его здесь приняли за сумасшедшего. Ведь по господствовавшему тогда мнению, нефть – это «капли, которые выдавливаются из угля». Неудивительно, что первый буровой мастер, с которым Дрейк заключил контракт, попросту не вышел на

работу. Впоследствии мастер объяснял, что принял Дрейка за ненормального, от которого легче всего избавиться, заключив контракт и сделав вид, что действительно собираешься прийти. В серьезность намерений Дрейка никто не поверил даже тогда, когда он начал представляться полковником – а после войны Севера и Юга военные были в почете, как никогда раньше. На самом деле в армии Дрейк никогда не служил, а прозвище Полковник придумал для того, чтобы повесить свой авторитет в глазах местного населения. Но и это не помогло. «Пусть полковник, но полковник сумасшедший», – рассуждали бурильщики. И все же после долгих поисков Дрейк нашел-таки человека, который мог бы ему помочь. Мастер Уильям Смит был не только хорошим бурильщиком, но и, оправдывая свою фамилию, прекрасным кузнецом, знавшим, как сделать необходимое оборудование.

Смит начал бурить первую нефтяную скважину в июне 1859 года. Однажды после выходного Смит лично спустился в колодец и обнаружил, что он до половины заполнен маслянистой жидкостью. «Что это такое? Грязь?» – спросил стоявший на краю ямы Дрейк. «Твое состояние!» – кратко ответил мастер.

* * *

Первая же скважина быстро развеяла мнение о Дрейке как о сумасшедшем. Но для того чтобы начать делать на нефти

деньги, ему предстояло решить еще массу проблем. Нефть в скважине не прибывала сама по себе, ее надо было выкачивать мощным насосом. Большой проблемой оказалось отсутствие тары для хранения нефти. Дрейк не предусмотрел заранее, куда разливать добытую нефть, и ее выливали во все, что подвернется под руку: бочки из-под виски, корыта, бурдюки. Подводила Дрейка и техническая безграмотность Смита. Однажды мастер решил проверить работу насоса и спустился в скважину с горячей лампой в руке. Нефть, естественно, воспламенилась, насос и буровая вышка сгорели. Дрейк немедленно оказался банкротом и был вынужден покинуть нефтяные края Пенсильвании.

Вскоре он был уже приметной фигурой на Уолл-стрит, где стал маклером по продаже нефтяных акций. Нефтяная лихорадка, порожденная им, привела к появлению в Америке городов нового типа. Карта северо-западного района Пенсильвании вскоре оказалась испещрена такими названиями, как Ойл-Сити, Олеополис, Петролеум-Сентр. Эти города, как и многие другие, были построены на нефти, а чаще – лишь на надежде найти ее. Нефтяной бизнес еще не был устойчивым. Страшные истории о необъяснимых взрывах нитроглицерина, применявшегося для «торпедирования» иссякающих источников, о непрекращающихся пожарах на нефтяных скважинах подхлестывали негативные эмоции. К тому же производство нефти все еще превышало спрос на нее, а потому цены на черное золото падали.

А тем временем, испытывая к нефти какое-то особое чувство, Дрейк активно играл на повышение курса акций нефтяных компаний. Но поскольку неумолимая логика жизни диктовала обратное, маклер Дрейк разорился. От нищеты его спасла лишь заслуженная слава основателя и неутомимого популяризатора новой отрасли промышленности – законодатели Пенсильвании подавляющим большинством голосов решили выделить ему пожизненную пенсию в размере \$1,5 тыс. в год. От глубокой тоски по упущенным возможностям Дрейка спасло только виски.

Умер пионер нефтедобычи в 1880 году, когда у всех на устах были имена уже совершенно других людей, сделавших состояния на торговле нефтью. Одним из них был Джон Рокфеллер, который еще мальчиком, в конце 1850-х годов, приезжал к Дрейку посмотреть, как рождается новая отрасль промышленности.

По обе стороны богатства

Глен Маккарти (Glenn Herbert McCarthy, 1907–1988)

Сделал состояние на открытиях месторождений нефти. Разорился из-за обвала цен на нефть.

Дело не в деньгах. Дело в том, чем ты занимаешься.

Глен Маккарти

Большинство бизнесменов позволяют управлять собой политикам, профсоюзам, психиатрам, болезням, прихотям жен или наставлениям проповедников. Глен Маккарти был подотчетен только Маккарти. Его обожали журналисты – из любого его жеста можно было сделать газетную бомбу. Этот мужиковатый ирландец-гигант стал прообразом голливудских кинозвезд, любимцем жителей Хьюстона и легендой Америки. Глен Маккарти – человек, побывавший по обе стороны богатства. Не в самой приятной при этом последовательности.

Об удачливых миллионерах написаны монографии, от проигравших часто не остается даже фотоснимка.

В самом начале века некий австралиец Лукас, капитан военно-морского флота, по одному ему известным соображениям решил, что под огромным соляным куполом Бомонта должна быть нефть. С пятой попытки, пробуриив небывалую по тем временам скважину глубиной более 1000 футов, он обнаружил черное золото. Тем самым было положено начало

техасскому буму уайлдкеттеров. Так называли миссионеров новой «нефтяной Аляски», ведущих разведку месторождений наугад. Настоящая рулетка: неудачники умирали в долгах, а счастливики...

Самым знаменитым из них был Глен Маккарти.

Предки Глена отбыли из Ирландии в Новый Свет в поисках достатка и приключений. Где-то в Атлантике фамилия MacCarty утратила первую гласную и преобразовалась в McCarty. В 1907 году на свет появился Глен.

Произошло это в маленьком городке за две мили до первого и потому знаменитого техасского нефтяного месторождения Спиндлтоп. Впоследствии по этому поводу ходили байки – мол, в жилах парня течет нефть, а нюх на черное золото он впитал с молоком матери.

В детстве Глен работал на нефтяных приисках разносчиком воды. Рос он крепким парнем, играл в футбол, не пропускал драк и был не прочь заключить какую-нибудь сделку или, в крайнем случае, пари. При этом он руководствовался принципом «или все – или ничего». Однажды, когда у Глена в кармане оставалось всего \$2, он поставил их на неприглядную клячу и неожиданно выиграл хорошие деньги. Его комментарий: «Ничего особенного, просто эти деньги были мне нужны».

С юного возраста Глен изумлял окружающих способностью делать деньги. В школе он был владельцем собственной химчистки. Он мог, например, запросто представиться во-

допроводчиком, взять заказ и, подключив к делу настоящего специалиста, получить свои комиссионные. Когда же школу пришлось бросать по причине срочной женитьбы, Маккарти устроился работать на заправочную станцию. Краем уха предприимчивый ирландец услышал о том, что надвигающаяся зима будет необычайно холодной, и скупил солидный запас антифриза. Первые морозы стали приятным сюрпризом: во всей округе антифриз оказался только на его станции.

Одно время он серьезно подумывал о карьере футболиста, но планы эти пришлось оставить из-за травмы. В другой период юности ему вдруг представилось, будто он по призванию врач. Он даже проучился несколько лет в медицинском училище.

Пораженный еще в детстве «нефтяным вирусом», Глен Маккарти проболел этой лихорадкой всю жизнь. Первым серьезным симптомом стала продажа заправочной станции. На вырученные деньги была приобретена лицензия на разведку нефти. Агрегатом, который только при недюжинном воображении можно было назвать буровой установкой, Маккарти вгрызлся в грунт неподалеку от Бомонта долгих шесть месяцев.

Тщетно.

Глен взял в аренду еще два участка. Скважины оказались сухими.

Конроу-Филд, Хардин, северное направление от Хьюстона...

Безрезультатно.

Великая депрессия была в разгаре. По Штатам шествовал 1933 год. Маккарти шел 26-й.

* * *

Уайлдкеттер – порода особая. Их основной и, пожалуй, единственный козырь – дикое упрямство. Не случайно в самом жаргонном словечке присутствует определение wild – дикий. Глен Маккарти продолжал «дырять» планету. И нашел нефть. Там, где никто не намеревался искать. На востоке от

Хьюстона. Он даже не ощутил радости, скорее нечто схожее с чувством облегчения или исполненного долга.

Находка принесла \$700 тыс. Глен почувствовал себя настоящим нефтяником. На вырученные деньги был куплен дом. На занятые \$1,7 млн приобретено новое оборудование и арендованы новые участки. Каждая новая скважина была для него чем-то вроде театральных подмостков. Он стал появляться на вышке с аккуратно зализанной черной шевелюрой (прежде растрепанной и вьющейся), в двухцветных штиблетах и парусящих на ветру ярких рубахах...

Громом среди ясного хьюстонского неба прозвучал взрыв на одной из буровых. Пожар, унесший \$250 тыс., полыхал несколько суток. На другом участке рухнула вышка. Рабочие стали разбегаться. Маккарти попросил отца и брата ра-

ботать на него бесплатно. Восходящей звезде нефтебизнеса случилось прятаться от шерифа, приходящего с ордером на арест имущества. Все трещало по швам, кредиторы лезли во все щели. В новый дом Маккарти въехал миллионером... по сумме долгов.

Оставалось надеяться... Бог знает на что ему оставалось надеяться. Но Глен Маккарти не был бы Гленом Маккарти, если бы мог смириться. Он был азартным игроком, игроком по призванию, и снова сделал ставку.

К нему обратился человек из Миннесоты, не имевший представления о нефтедобыче, с просьбой пробурить скважину рядом с автотрассой на Галвестон. Даже уайлдкеттеру-безумцу не пришла бы в голову подобная мысль: было совершенно очевидно, что, кроме песка, там ничего нет. «Геолог» этого господина был то ли шарлатаном, то ли... Походив вдоль трассы со стеклянной коробочкой и шариком на ниточке, он остановился и вынес резюме: «Сверлить здесь на глубину 10 тыс. футов». Подряд в \$5 за фут казался в положении Маккарти спасительным заработком.

Когда договор был выполнен и горе-разведчики отбыли восвояси, Глен, проезжая по шоссе, решил наведаться на вышку. В последних кусках извлеченной породы он учуял нефть.

Он мог бы добывать ее самостоятельно, но все же позвонил работодателю, и через несколько дней из земли забил фонтан «жидких денег».

За год были выплачены долги. В последующие 15 лет ирландский нос Маккарти работал как флюгер, безошибочно настраиваясь на нефть. Казалось, все, к чему бы этот человек ни прикасался, становилось нефтью или деньгами.

Он открыл в Техасе 38 месторождений.

Одно из них величиной с Манхэттен.

Каждые девять из десяти пробуренных скважин оказывались нефтеносными.

Он построил три нефтеперерабатывающих комбината-монстра.

И продолжал находить нефть.

* * *

Ни один действительно богатый человек не знает, сколько у него денег. Если его начинает беспокоить этот вопрос – дела плохи. Глен Маккарти денег своих не считал.

Хромированная колоннада радиатора «кадиллака» рассекала ночь со скоростью 110 миль в час. Руль сжимали огромные ручищи, которые могли закрутить вентиль скважины. За окном оставались здания издательств, офисы авиакомпаний, башня 22-этажного «Шелл-билдинга», радиостанции, банки, особняки, склады...

Все это принадлежало ему, Маккарти. Утром «кадиллак» сменился открытым джипом, а в руке появился винчестер. Хозяин ранчо площадью 15 тыс. акров на полном ходу па-

лил по зайцам. Неподалеку ждал личный «боинг-стратолайнер» с форсированным двигателем. В его авиаотряде был даже пассажирский «дуглас».

Но настоящим триумфом Маккарти стало открытие его отеля. Глен очень гордился своим ирландским происхождением и назвал чудо-сооружение «Трилистником» в честь Ирландии. 18-этажное здание было декорировано шестьюдесятью тремя оттенками зеленого цвета. Снаружи для ночного освещения установлены зеленые прожекторы, а записи регистрации гостей велись зелеными чернилами. Когда местная компания отказалась продать нужное количество травы для озеленения газонов вокруг «Трилистника», мотивируя это лимитом, Маккарти выкупил ее (компанию, не траву) у хозяев.

В его отеле должно было быть все самое лучшее! В каждом из тысячи номеров появились кондиционеры и телевизоры. И это в 1949 году! Плавательный бассейн в форме лиры, холл из бразильского красного дерева, колонны из розового мрамора, французский ресторан, струнный квартет...

Банкет по случаю открытия обошелся в \$1,5 млн. Для украшения интерьера специально из Ирландии доставили две с половиной тысячи трилистников. Бомонд присутствовал в полном составе. В бельэтаже отеля расположился частный клуб, названный в честь ирландского графства Корк, откуда прибыли некогда предки Маккарти. Открытие состоялось в день святого Патрика, традиционно почитаемого в

Ирландии.

Перед самым открытием отеля Маккарти выставил самолет «Трилистник» на воздушные гонки «Бендикс Калифорния». Самолет загорелся в воздухе, летчик был вынужден катапультироваться. Однако имя хозяина попало во все газеты. Он бесплатно предоставил на месяц отель молодоженам и снова прославился.

В День независимости Америки он закатил такой фейерверк, что мэр Хьюстона попросил его больше так никогда не делать.

«Подумаешь, я потратил бы те же самые деньги на покупку газетной полосы в разделе „Реклама“, а так сама собой вышла полоса в разделе „Новости“», – парировал упреки в расточительности Глен Маккарти.

Он стал знаменит. Он финансировал собственные кинопроекты, потому что ему не нравилась продукция Голливуда. Он брался самолично распространять обувь, потому что ему нравились ботинки именно этой модели. Он мог заключить в тире пари по \$1000 за выстрел и жертвовал огромные средства в благотворительные фонды. Говорят, он был жестким бизнесменом, готовым содрать с партнера последнюю рубашку, и в то же время добрым малым, готовым ради друга снять ее с самого себя.



«Дело не в деньгах. Дело в том, чем ты занимаешься», – говаривал мультимиллионер. Игра, которой он жил, не знала минимальных ставок...

Эпоха 1950–х принесла с собой катастрофический обвал цен на нефть. Техасская железнодорожная компания ввела квоты на производство нефти. За одну ночь богатство ирландца из массивного айсберга превратилось в талый снег, а нефтяной бизнес, как прорва, требовал и требовал финансовых вливаний. Нефтеперерабатывающие комбинаты обращали его деньги в дым. Чтобы как-то выровнять финансовую ватерлинию, Маккарти взял кредит под залог месторождений и отеля.

Тогда-то в одном из интервью он проинформировал общественность, «сколько он стоит» – \$500 млн.

Никто ни о чем не догадывался, более того, ему удавалось соблюдать дистанцию с кредиторами на протяжении двух лет, регулярно выплачивая проценты по займам. Но деньги неумолимо таяли. Пришлось продать ранчо, радиостанции и газеты.

Маккарти был убежден, что это временные трудности, но его уверенности не стоило завидовать. Грянул 1952 год, и имущество, которое он заложил, «уплыло» за долги. Самой печальной потерей стал «Трилистник», задуманный как па-

мятник себе самому. Впоследствии он был перекуплен сетью отелей «Хилтон».

Но Маккарти еще стоял на ногах. Была основана новая компания «Глен Маккарти», и напечатан 1 млн акций. Однако перед самым дебютом на бирже «Далласская промышленная группа» заявила о долговых расписках Маккарти на \$2,5 млн и подала в суд. Дебют не состоялся.

Все еще можно было спасти: бывший владелец их совместной «антифризной» заправочной станции, президент «Синклер ойл компани» предлагал \$100 млн за собственность и \$50 млн на оплату долгов... Но уайлдкеттер Глен был сделан из другого теста.

Уже через год его заиндевевшую сединой и изрядно поредевшую прическу трепал ветер Боливии. Первая же скважина дала нефть. Новое месторождение затерялось среди непролазных джунглей, и потому расходы пожирали всю прибыль. Новый «колонизатор» решил строить нефтепровод и снова занял деньги, но в самый разгар строительства в Боливии неожиданно изменился политический климат...

Кто не рискует, тот не пьет известного напитка. По иронии судьбы название его клуба «Корк» переводилось и как «пробка от шампанского». Маккарти был управляющим клуба до 1963 года, а затем, продав и его, тихо сошел со сцены...

Говорят, четверем дочерям, сыну и бесчисленным внукам осталось что-то из недвижимости.

Марк Твен говорил когда-то, что американцы – нация, которая просто не в состоянии жить без сказки. Глен Маккарти остался сказкой Америки и легендой уайлдкеттеров, которые никогда не знают, где они находятся в настоящий момент: за один фут до миллиона долларов или за миллион футов до одного...

Табачный каперанг

Джеймс Дюк (James Buchanan Duke, 1856–1925)

Табачный магнат. Разбогател на производстве сигарет. Компания American Tobacco пострадала от антитрестовского законодательства.

Сигареты не так солидны, как сигары и трубка? О'кей! Значит, и курильщики должны быть менее солидными. Пусть это будут женщины и дети.

В наше время не встретишь человека с табакеркой, громко чихающего, запустив в нос щепоть табаку. Тем более не увидишь человека, табак жующего. Курильщики сигар – известная редкость. Даже трубку курить экстравагантно. Другое дело – привычный столбик сигареты в уголке рта. Между тем каких-нибудь 130 лет назад, когда будущий сигаретный король Америки Джеймс Бьюкенен Дюк осваивал свой бизнес, дело обстояло прямо наоборот. Нюхальщики, жеватели, курильщики трубок и сигар на человека с сигаретой смотрели как на пришельца. Зато когда Дюк уходил на покой, сигаретный дым его фабрик стоял над Америкой и Европой коромыслом.

Прежде чем люди догадались крутить сигареты, производить их в промышленных масштабах и покупать пачками, а Джеймс Дюк сделался сигаретным королем, отгремели три войны. Собственно, и придумали сигарету на фронте. По

преданию, изобретателем заразы стал простой турецкий солдат, соорудивший первую самокрутку в 1832 году во время турецко-египетской кампании, когда у него сломалась единственная на весь взвод трубка.

Изобретение молниеносно распространилось среди личного состава. Что неудивительно. Это в мирное время вечером у камина хороши сигары и трубки, которыми можно попыхивать не спеша. А в боевой обстановке лучше сигареты ничего не бывает. Покурил – и в атаку, остался жив – опять покурил. Уже в 1847 году знаменитый ныне Филип Моррис открыл в Лондоне первый магазин по продаже диковинного баловства – турецких набиваемых вручную папирос.

Правда, их не очень-то покупали. Брали на пробу любители экзотики и модничающие оригиналы, но массовый англичанин по-прежнему табак жевал, нюхал и набивал в трубку. Привыкать к сигаретам британцы начали опять же на войне (Крымской 1853–1856 годов). Научились крутить самокрутки у турок – дешево и удобно. Ветераны привезли эту привычку домой, в Англию, и со временем заразили американцев.

Американцы на своей собственной Гражданской войне между Севером и Югом (1861 год) задымили вовсю. Табак входил в армейское довольствие, и американцы скоро убедились, что курить его, завернув в бумажку, – одно удовольствие. Убедилось в этом и федеральное правительство: специальный налог на молодую сигаретную промышленность

уже в 1864 году принес в бюджет свыше \$3 млн.

* * *

Фермер Вашингтон Дюк воевал на стороне южан без особой охоты. У него были веские основания торопить конец баталий. Перед началом войны Дюк получил большую партию табака в качестве платы за аренду земли, но склад, пока он сражался, оставался беспризорным. «Не случилось бы чего», – беспокоился Дюк. Увы, его мрачные ожидания оправдались: победившие северяне по пути с Юга домой разграбили среди прочих и его запасы. Отшагав 135 миль до дому (денег на проезд у солдата не было), Дюк с печалью увидел разоренный склад. Табачка на нем было – кот наплакал. Нашинковав остатки, фермер запряг в телегу двух дряхлых мулов и двинулся на север.

Резаный табак ушел с удивительной легкостью и быстротой. На вырученные деньги Дюк купил детишкам целую корзину сахара. «Выгодное дельце», – решил он. Развитие бизнеса его ближайшего соседа мистера Блэквилла свидетельствовало о том же. Блэквилл первым в Америке открыл сигаретный цех и с 1864 года выпускал марку Bull Durham.

В 1874 году Вашингтон Дюк с сыновьями пошел по его стопам и построил свою сигаретную фабрику. Случилось это историческое событие в городке Дьюрхэм, Северная Каролина. Нынче в здании фабрики музей Дюка – законная гор-

дость всего штата. А тогда будущему сигаретному магнату, младшему сыну Вашингтона Джеймсу, исполнилось всего 17 лет.

Первая марка фабрики называлась незатейливо – Duke of Durham. Производство было кустарным: опытный рабочий мог скрутить лишь четыре сигареты в минуту, и цена продукта определялась ценой рабочей силы. Молодой Джеймс Дюк на кабальных условиях нанял 125 евреев-эмигрантов из России. Уже через семь лет он производил 9,8 млн сигарет в год.

Однако было очевидно, что дешевые еврей-эмигранты не обеспечат процветания. Процветание могла обеспечить дорогая машина. И когда в 1875 году фирма Allen & Ginter предложила за сигаретную машину \$75 тыс., Джеймс Дюк с интересом стал ждать, чем эта затея обернется. Ждать пришлось целых пять лет, пока 18-летний самоучка Джеймс Бонсак такую машину не изобрел. Но \$75 тыс. не получил. Его изделие плохо работало: засорялось табаком и рвало бумагу. Allen & Ginter потеряла к машине интерес. Тут-то на сцену и вышел Джеймс Дюк. Под строжайшим секретом он купил у Бонсака два его негодных агрегата. Затем нанял отличного механика и за несколько месяцев довел машины до ума.

Одна машина заменяла 48 рабочих, и цена производства снизилась вдвое. Бонсак, кусая локти, выставлял покупателей: условия его соглашения с Дюком запрещали продавать

машины на сторону. В 1884 году Джеймс принял от отца бразды правления фирмой и выпустил 744 млн сигарет – больше, чем все американские фирмы за весь 1883 год.

Теперь он мог бы насытить любой массовый рынок – но массового рынка просто не существовало, американцы едва выкуривали по несколько сигарет в год на одного человека. И Дюк очертя голову бросился рынок создавать.

* * *

Большинство производителей по-прежнему делали ставку на трубочный табак, и это, казалось, была верная ставка. Действительно, в мирной жизни бывшие солдаты быстро вернулись к прежним привычкам. Но новичок Дюк нашел безошибочный ход. Сигареты не так солидны, как сигары и трубка? О'кей! Значит, и курильщики должны быть менее солидными. Пусть это будут женщины и дети. И на рекламных щитах появляются одетые во взрослую одежду мальчишки, важно дымящие Duke of Durham, покупающие курево на собственные деньги, угощающие друг друга сигареткой – совсем как взрослые. «Вырастая, мальчишки обязательно сохраняют любовь к сигаретам», – рассуждал Джеймс Дюк. Так и вышло. Он в буквальном смысле вырастил новое поколение курильщиков сигарет, но уже в мирное время.

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.