

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарности	7
Предисловие	9
Введение. Компании вокруг нас	12
Глава 1. Краткая история капитализма	19
Глава 2. Основы инвестирования	82
Глава 3. Жизнь компаний	153
Глава 4. Невидимые руки	181
Приложение. Читаем цифры — как расшифровать балансовую ведомость	219

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

БЛАГОДАРНОСТИ

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

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

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

ПРЕДИСЛОВИЕ

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

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

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

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

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

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

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

Принципы управления финансами просты, их легко освоить. Первый принцип: ваши сбережения равны вашим инвестициям. Деньги, которые вы держите в свинье-копилке или прячете под матрасом, не могут считаться вложением, но каждый раз, когда вы несете деньги в банк или покупаете сберегательную облигацию или акции компании, вы инвестируете. Кто-то другой возьмет эти деньги и использует их, чтобы построить новые магазины, новые дома или новые фабрики. Возникнут новые рабочие места. Новые рабочие места означают, что большее количество людей будет получать зарплату. Если эти люди смогут отложить часть своих заработков и направить их на инвестиции, весь процесс начнется заново.

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

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

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

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

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

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

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

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

Введение

КОМПАНИИ ВОКРУГ НАС

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

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

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

С точки зрения закона корпорация — это отдельное лицо, которое может понести наказание за плохое поведение (обычно в виде сборов и штрафов). Это главная причина, из-за которой владельцы берут на себя труд акционировать свою компанию. Если они делают что-то не так и против них возбуждают дело, расхлебывает все корпорация, а они

² Труп, тело (англ.)

освобождаются от обязательств. Представьте, если бы вы взяли без разрешения машину родственников и въехали на ней в дерево, насколько лучше вы себя чувствовали, если бы были акционированы.

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

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

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

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

Частные и публичные компании

Подавляющее большинство компаний в США — частные. Они принадлежат одному человеку или маленькой группе людей, и очень часто право владения передается в рамках одной семьи. Примеры частных компаний

вы можете найти, пройдя по главной улице в любой деревне или маленьком городе, их можно отыскать повсюду, в каждом крупном городе Соединенных Штатов или любой другой страны мира. Это парикмахерские, обувные мастерские; магазины, торгующие бейсбольными карточками; мастерские по ремонту велосипедов, кондитерские, магазины подержанных вещей, антикварные лавки, лавки старьевщиков, ларьки с овощами, кегельбаны, бары, ювелирные магазины, точки продажи автомобилей с пробегом и местные семейные ресторанчики. Большинство больниц и университетов также частные.

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

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

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

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

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

Даже если председатель совета директоров McDonald's имеет на вас зуб, он никак не может помешать вам стать совладельцем компании. Акции продаются на фондовом рынке пять дней в неделю, шесть с половиной часов в день, и любой, у кого есть деньги и кто готов их потратить,

может купить столько, сколько захочет. То, что мы только что сказали о McDonald's, справедливо и для любой другой из 13 000 публичных компаний, существующих сегодня в Соединенных Штатах. Список таких компаний продолжает расти. Публичные компании есть повсюду, они окружают вас круглые сутки. Вам от них никуда не деться.

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

Внутри дома, на улице, в офисе, в магазинах вы обязательно встретитесь с большим количеством их продукции. Практически все, что вы едите, пьете, носите, читаете, слушаете, на чем ездите, лежите или сидите, сделано одной из них. Многие вещи — от духов до перочинных ножей, от гидромассажных ванн до хот-догов, от орешков до лака для ногтей — изготовлены компаниями, которые могут вам принадлежать.

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

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

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

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

Возможно, мимо вас проехал школьный автобус, сделанный General Motors из стали от Bethlehem Steel, его ветровое стекло изготовили в PPG

Industries, шины — в Goodyear, а колеса — в Superior Industries из алюминия, полученного от Alcoa. Бензином автобус заправляется в Еххон, Техасо или в одной из других многочисленных публичных нефтеперерабатывающих фирм. Автобус застрахован в Aetna. Сам по себе он принадлежит Laidlaw, компании, которая руководит системой школьных автобусов во многих школьных округах.

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

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

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

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

Ваш телевизор также изготовлен публичной компанией, скорее всего, японской. Если у вас есть кабельное телевидение, то велик шанс, что компания, поставляющая эти услуги, является публичной. Из трех основных телерадиосетей CBS недавно была поглощена Westinghouse, NBC принадлежит General Electric, а ABC сливается с Disney. Westinghouse, General Electric и Disney — публичные компании, к ним же относится и Turner Broadcasting, владеющая и управляющая CNN и достигшая соглашения о слиянии с Time Warner.

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

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

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

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

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

Это важная часть нашего образа жизни, который отцы-основатели и представить не могли. От одного побережья океана до другого более 50 млн мужчин, женщин и детей становятся совладельцами 13 000 различных публичных компаний. Быть акционером — это величайший из всех когда-либо изобретенных способов позволить большому количеству людей принимать участие в росте и процветании страны. Это улица

³ Популярны в США телевизионные передачи. — *Прим. пер.*

с двухсторонним движением. Когда компания продает акции, она использует вырученные деньги, чтобы открывать новые магазины, строить новые фабрики, улучшать свои товары, продавать больше продукции большему количеству клиентов и увеличить свою прибыль. А если компания становится более крупной и преуспевающей, ее акции делаются более ценными, так что инвесторы получают вознаграждение за то, что нашли своим деньгам такое хорошее применение.

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

Инвесторы — это первое звено в капиталистической цепочке. Чем больше денег вам удастся отложить и чем больше акций компаний купить, тем лучше будет для вас, поскольку, если вы будете разумно выбирать компании и хранить терпение, в будущем ваши акции будут стоить намного больше, чем в тот день, когда вы их приобрели.

Глава 1

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ КАПИТАЛИЗМА

Рассвет капитализма

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

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

Никто не жаловался на работу без оплаты, потому что жаловаться было некуда. Время от времени в город приходили бродячие торговцы, которые устраивали рынок, но это было отдельным событием. Короли, королевы, герцоги, графы (и прочие), владевшие собственностью — зданиями, мебелью, животными, телегами — буквально всем, от ювелирных украшений до горшков и сковород, — не выпускали ее из своего семейного круга. Им и в голову не приходило продать кусочек земли, даже если из этого они могли извлечь большую выгоду и меньше возиться с покосом

травы. Около замков не стояли таблички с объявлениями «Продается». Единственными способами получить недвижимость было унаследовать ее или захватить силой.

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

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

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

Первые инвесторы Америки

В исторических трудах приводится много причин великого успеха Америки: благоприятный климат, плодородная почва, обширные пространства, Билль о правах, гениальная политическая система, постоянный

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

приток жадных до работы эмигрантов; океаны, со всех сторон защищающие страну от вторжений. Но доморощенные изобретатели, мечтатели и авантюристы, банки, деньги и инвесторы также заслуживают места в этом списке.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Поселенцы, заселившие Джеймстаун, работали в месте, которое им не принадлежало, и этот вопрос с самого начала стал камнем

преткновения. Их нанимали, чтобы расчистить землю, посадить зерно и построить дома, но вся собственность, все сооружения, все предприятия находились во владении держателей акций в Лондоне. Если Джеймстаун приносил прибыль, его жители не видели из нее ни пенни.

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

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

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

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

Единственное, что их останавливало, — это недостаток средств. Пилигримам были нужны запасы и корабль, а они не могли себе позволить ни того, ни другого. Без финансовой помощи они навсегда застряли бы в Европе, и мы, возможно, никогда бы о них и не услышали. Тут на сцене появился Томас Уэстон.

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

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

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

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

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

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

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

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

Помимо забот о том, как пережить зиму, как поладить с местным населением и так далее, пилигримы вынуждены были беспокоиться и о том,

как рассчитаться с двумя группами инвесторов — Пирса и Уэстона, — вложивших значительные суммы в то, чтобы отправить их на край света. Хотя мы обычно считаем пилигримов людьми, думающими только о Боге, их волновали те же самые проблемы, что и нас всех, — как оплатить счета.

После года существования колонии в Плимуте «Мэйфлауэр» отправился в Англию порожняком: не было ни мехов, ни драгоценных камней, ни зерна — ничего, что инвесторы могли бы продать. Плимут терял деньги и продолжал их терять сезон за сезоном, или, как говорят на Уолл-стрит, квартал за кварталом. Это очень огорчало инвесторов, потому что вкладчиков всегда расстраивает, когда их деньги не приносят ни пенни. Куда хуже было то, что им приходилось отправлять в колонию новые припасы, так что ставки становились все выше.

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

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

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

Теперь мы приближаемся к самой интересной части истории. Устанавливая законы своей общины, пилигримы решили жить по законам коммунизма: они объединили свои ресурсы, и никому не разрешалось иметь какую-либо частную собственность. Губернатор Уильям Брэдфорд, их лидер в то время, хорошо понимал, что эту коммунистическую организацию ждет поражение. Он сознавал, что без частной собственности

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

у людей нет стимула работать с полной отдачей. Почему они должны надрываться, если у всех жителей колонии одни и те же привилегии (еда, жилье и так далее), независимо от того, работают ли они или слоняются без дела?

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

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

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

Этот случай может служить примером ситуации, в которой люди могут порадоваться тому, что у них не было шанса приобрести акции: колонисты не были публичной компанией в том смысле, в каком публичными являлись голландские Ост-Индская и Вест-Индская компании. Но у европейцев были и другие возможности воспользоваться манной небесной Нового Света — с не менее сокрушительным результатом. Речь идет о печально известных Миссисипской компании и Компании Южных морей, которые появились на сцене в начале XVIII в., продавая акции десяткам тысяч излишне доверчивых клиентов на фондовых рынках Парижа и Лондона.

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

представлен несовершеннолетнему Людовику XV, решения за которого принимал регент герцог Орлеанский.

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

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

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

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

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

Едва ли во Франции был хотя бы один человек, не поддавшийся Миссисипской лихорадке и не попавший в ловушку мечты о золоте Миссисипи, которого в действительности не существовало. У этих людей не было вообще никакой информации о компании Ло, кроме той, что выдавал он сам, не было тогда и *Wall Street Journal* или *Nightly Business News*,

чтобы рассказать общественности, что схема Ло не имеет шанса на успех. Когда же кто-то ставил под сомнение правдивость его слов или задавал неприятные вопросы о компании, смутьяна быстро упекали в темницу.

Когда большое количество людей вкладывает сбережения всей своей жизни в безнадежное предприятие, это называют «манией» или «пузырем». Схема всегда одна и та же. Фанатичные инвесторы платят фантастические деньги, чтобы ухватиться за иллюзорную возможность, и рано или поздно цены резко обрушиваются. Когда миссисипский «пузырь» лопнул, и люди поняли, что компания Ло была сплошным надувательством, а сам он нечто вроде нахального Гудвина из страны Оз, затесавшегося в мир финансов, инвесторы попытались избавиться от своих акций и не нашли покупателей. Они потеряли все свои сбережения, французская экономика обрушилась, а вместе с ней и банковская система. Ло стал козлом отпущения так же быстро, как когда-то занял место национального героя.

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

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

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

Когда распространилась весть о том, что учредители Компании Южных морей обогатились на продаже акций, как на дрожжах начали расти другие компании, созданные жаждащими быстрой наживы прохиндеями. Для каждого самого дикого плана, какой только придет вам в голову, появилось свое предприятие: создание вечного двигателя, соляные копи в Святой земле, импорт ореховых деревьев из Виргинии, сушка солода горячим воздухом, изготовление пиломатериалов из древесных опилок, изобретение нового вида мыла. Одна компания отказалась

сообщить инвесторам, на чем планирует делать деньги. Она описала свои цели следующим образом: «претворить в жизнь дающее множество преимуществ начинание, о котором никто не должен знать».

Лорды и простолюдины, купцы и лакеи, представители всех профессий и всех социальных слоев устремились на Лондонский фондовый рынок в надежде на скорое обогащение. Когда пузырь, в конце концов, лопнул, англичан постигла та же судьба, что и французов. Цены на акции Южных морей резко упали, сотни людей потеряли накопленные за всю жизнь сбережения, а британская финансовая система оказалась на грани краха.

Одного за другим директоров Компании Южных морей судили, конфисковывали их имущество и отправляли в тюрьму. Некоторые попали даже в печально известный лондонский Тауэр. Сэр Исаак Ньютон попал в ловушку этого «пузыря» и потерял много денег. «Я могу рассчитать движение небесных тел, — говорил он, — но не безумие людей».

Из-за фиаско с Компанией Южных морей фондовый рынок приобрел такую плохую репутацию, что парламент провел закон, запрещающий продажу и покупку акций любых компаний, чем бы они ни занимались. Фондовый рынок был ликвидирован, и все торги, которые теперь назывались «спекуляцией», прекратились. Народная любовь закончилась, биржевые маклеры, вчерашние властители дум, попали на одну доску с грабителями, бандитами и проститутками.

Таким было печальное начало фондового рынка, но с тех пор положение значительно улучшилось, особенно в последние десятилетия.

Первые предприниматели

По нашу сторону океана колонисты, прибывшие сюда в рамках чужого бизнеса, начинали свое собственное дело.

В начале XVIII в. появилось множество самых разнообразных компаний. Купцы, начинавшие бизнес в одиночку или совместно с партнерами, вскоре обнаружили преимущества создания корпораций. Позднее, когда мы получили независимость, американцы воспринимали эту идею с гораздо большей готовностью, чем европейцы. Ни в одном из крупных индустриально развитых государств — Великобритании, Франции, Германии или Японии — не появилось столько корпораций, сколько у нас.

На самом деле, некоторые компании, появившиеся почти триста лет назад, работают до сих пор! Это поразительное достижение, особенно если вспомнить обо всех войнах, паниках, депрессиях и других бедствиях,

которые страна пережила за эти годы. Поколения появлялись и исчезали, продукты приобретали популярность и выходили из моды, города горели, леса уничтожались, жилые районы разрушались — едва ли что-то осталось неизменным с начала XVIII в. Но J.E. Rhoads & Sons существует с 1702 г.⁶, когда она тачала упряжь для лошадей.

Rhoads & Sons давно бы прекратила свое существование, если бы с 1860-х гг. ею не управляли бы очень умные люди, разглядевшие перспективу появления железных дорог и осознавшие, что в мире без конных экипажей не будет никакого будущего для тех, кто делает вожжи. Они переоборудовали фабрику на производство конвейерных лент.

Компания Dexter начала свою историю в 1767 г. как зерновая мельница в Виндзор-Локс, штат Коннектикут. Два с четвертью века спустя она продолжает здравствовать, но к мельницам больше отношения не имеет. Как и у Rhoads & Sons, у нее были очень находчивые управляющие, которые шли в ногу со временем. Помол был умирающей отраслью, так что Dexter избавилась от своих мельниц и начала производить канцелярские принадлежности. С них она переключилась на чайные пакетики, а с пакетиков перешла на клей. Сегодня она выпускает высокотехнологические покрытия и адгезивы для авиационной промышленности.

Балтиморская фирма D. Landreth Seed существует с 1784 г., занимаясь семенами овощей. Она продавала семена Томасу Джефферсону для его поместья в Виргинии, и через двести лет по-прежнему поставляет их для его поместья. Если компания делает хороший продукт, который не устареет, она может оставаться в бизнесе вечно.

Поскольку ни одна из этих первых компаний не была публичной, люди не могли приобретать в них доли. (Dexter стала публичной в свой 201-й день рождения, в 1968 г.). Во времена Американской революции⁷ в стране не было ни одной публичной компании, они появились уже в США. Первым вышел на сцену сразу после нее Банк Северной Америки, основанный в 1781 г. Банк Нью-Йорка (1784) выпустил первые акции, продававшиеся на Нью-Йоркской фондовой бирже. Они до сих пор там продаются.

Банк Бостона последовал примеру Нью-Йорка и начал продавать акции, как и Банк Соединенных Штатов, чьей главной целью было понять, как можно выплатить долги, возникшие после Войны за независимость.

⁶ Закрылась в 2009 году после 307-летней деятельности. — *Прим. ред.*

⁷ Американская революция (1765—1783) — восстание британских колонистов на территории Северной Америки. Восставшие, вступив в военный союз с Францией, одержали победу в Войне за независимость (1775—1784). Итогом войны стало провозглашение Соединенных Штатов Америки и признание британской короной их независимости. — *Прим. ред.*

В колониальной Америке не было банков, потому что англичане не позволяли их открывать. После Революции мы исправили ситуацию, но несмотря на это было слишком много суматохи из-за того, что федеральное правительство спонсирует банки. Некоторые из отцов-основателей, особенно Джефферсон, не доверяли банкирам и их бумажным деньгам.

Приняв эстафету от своих европейских предков, наши первые акционеры слишком много платили за акции банков и слишком мало знали о том, что покупают. Предложенные цены становились все выше и выше, пока не достигли смехотворного уровня, а на Уолл-стрит то, что взлетает очень высоко, рано или поздно обязательно падает. Акции банков с глухим звуком обвалились во время банковской паники 1792 г., первой из подобных в истории Уолл-стрит. Не успела пыль от удара осесть, законодательное собрание штата Нью-Йорк провело закон, аналогичный тем, которые были приняты ранее в Лондоне, объявив биржевые операции вне закона. Торговля акциями ушла в подполье.

Эти события стали хорошим уроком для инвесторов молодой страны, они должны послужить уроком и для сегодняшних молодых инвесторов. Если вы являетесь владельцами компании, вы можете зарабатывать деньги, только если ваша фирма преуспевает. Но со многими этого не происходит. Поэтому при покупке акций есть риск, что компания, которой вы владеете, может прогореть. Именно за то, что они идут на риск, люди и получают высокое вознаграждение, если выбирают правильную компанию для инвестирования средств.

Инвесторы были очень рады владеть долями компании Charles River Bridge, построившей мост через реку Чарльз в Массачусетсе. Одним из ее основателей был Джон Хэнкок. Продажа акций моста через реку Чарльз состоялась в 11-ю годовщину битвы при Банкер-Хилле, в 1786 г. На мосту прошел парад со стрельбой из пушек, далее последовала вечеринка и банкет, на который были приглашены 83 первых инвестора. Это стало радостным событием, за которым последовало множество не менее радостных лет, когда инвесторы получали дивиденды.

Эти стабильные выплаты были связаны с пошлиной, взимаемой с тех, кто хотел по мосту перебраться через реку. Они были далеко не так довольны, как инвесторы. Наконец, через реку Чарльз построили второй мост (Уоррен-бридж), который должен был конкурировать с первым. Первоначально планировалось сделать переход через реку бесплатным после того, как будет собрано достаточно средств, чтобы окупить строительство моста. Владельцы первого моста возражали против этого плана и подали судебный иск, дошедший до Верховного суда. Они проиграли дело, и так их выгодная монополия закончилась.

Еще одна успешная компания Lancaster Turnpike из Пенсильвании действовала по образцу Charles River Bridge. Она продавала акции (как выяснилось, с помощью лотереи) и также выплачивала хорошие дивиденды. Опять-таки, деньги поступали из дорожных пошлин, собираемых на дороге между Филадельфией и Ланкастером протяженностью в 104 км. Тем, кто пользовался дорогой, сборы нравились не больше, чем тем, кто использовал мост через реку Чарльз, но они предпочитали заплатить вместо того, чтобы пробираться на своих экипажах через поля и леса.

Компании, владеющие дорогами, мостами и каналами, были предшественницами троллейбусных, железнодорожных и других транспортных компаний, появившихся немного позже.

Отец финансовой системы

Мы все считаем Джорджа Вашингтона основателем нашей страны, но создателем ее финансовой системы стал Александр Гамильтон. В исторических книгах это часто опускают, но без финансов политическая система просто никогда бы не заработала. Только за это Гамильтон заслуживает признания. Он более известен тем, что не был метким стрелком и потерпел поражение во время дуэли с Аароном Берром, зато он строил дальновидные экономические планы и был одним из основателей Банка Нью-Йорка.

Гамильтон понимал, что страна не может преуспевать без денег, а чтобы были деньги, нужны были банки. Сегодня это кажется очевидным, но в те времена отношение к банковскому делу было противоречивым.

Джордж Вашингтон согласился с мнением Гамильтона о банках и даже сам вложил средства в один из них. Он был акционером Банка Александрии, открывшегося неподалеку от его дома в Маунт-Вернон. Но многие важные люди возражали против идей Гамильтона, и одним из них был Томас Джефферсон. Джефферсон был фермером-джентльменом и считал главной добродетелью обработку земли и жизнь на ней. Он ненавидел фабрики и города, росшие вокруг них. Для Джефферсона банки были корнем всех зол, в особенности государственный банк.

Джефферсон ничего не смыслил в личных финансах. Он промотал огромное состояние и в 1826 г. умер практически банкротом. Он много

тратил, особенно на всякие приборы и книги, в его библиотеке насчитывалось больше томов, чем в Гарвардском колледже, существовавшем уже сто лет к тому времени, когда родился Джефферсон. Он был изобретателем-самоучкой, книжным червем и — в душе — фермером того рода, который как истинный джентльмен оставляет всю работу на земле другим.

Джефферсон хотел видеть Америку страной пастбищ и пшеничных полей, где независимые фермеры-йомены будут решать местные дела и иметь самый сильный голос при определении государственной политики. Он не принимал европейскую идею о том, что правительством должен руководить правящий класс чванливых аристократов.

Джефферсон и представить себе не мог, что фабрики оттянут миллионы фермеров и приведут их в большие и маленькие города, что они смогут стать для этих людей билетом в лучшую жизнь, что тяжелая промышленность со всеми своими недостатками обеспечит Соединенным Штатам самый высокий уровень жизни за всю историю человечества. Все это не могло произойти без огромного количества денег, вложенных в строительство дорог, каналов, хайвеев, мостов, фабрик. А откуда взялись эти деньги? Из проклятых Джефферсоном банков!

Несмотря на возражения Джефферсона, первый банк Соединенных Штатов получил одобрение Конгресса в 1791 г. и сумел продержаться на плаву 20 лет, до 1811 г., когда группа ненавистников банков в Конгрессе отказалась продлить его хартию. Банк был закрыт.

Второй банк Соединенных Штатов был основан в 1816 г., на этот раз — в Филадельфии, но проблемы возникли буквально несколько лет спустя, когда Эндрю Джексона избрали президентом. Он был жестким по характеру выходцем из диких мест штата Теннесси. Его даже называли «старым орехом», потому что он был высоким, как дерево (182,5 сантиметра, что по тем временам было много), у него была толстая, как кора, кожа, и он вырос в бревенчатой хижине. Несмотря на репутацию человека, проводящего много времени вне дома, Джексон имел слабое здоровье и не часто выезжал из своей резиденции. Как и Джефферсон до него, Джексон считал, что у штатов должно быть больше власти, а у федерального правительства — меньше.

В 1819 г. второй банк Соединенных Штатов был обвинен в охватившей всю страну финансовой панике, когда многие бизнесмены стали банкротами, а люди потеряли свои накопленные средства и работу (Это был первый спад в длинной череде паник, сеявших хаос по всей стране). Западные фермеры присоединились к фабричным рабочим с востока, и все вместе они указывали пальцами на «чудовищный банк», который считали виновником паники.

Так что, когда Джексона избрали президентом через десять лет после паники, он прислушался к мнению этих людей, вывел все правительственные деньги из банка и перевел их в различные банки штатов. Это стало концом второго банка Соединенных Штатов. С тех пор штаты контролировали банковский бизнес и выдавали свои лицензии. Вскоре каждый Джон Доу и каждая Джейн Доу⁸, которые не знали, чем заняться, открывали банк.

Тысячи банков появлялись на главных и второстепенных улицах больших и маленьких городов так, как в наши дни появляются ресторанчики, предлагающие жареную курицу. И, поскольку каждый из этих банков штатов мог выпускать собственные бумажные деньги, бизнес вести стало очень трудно, потому что от штата к штату трудно было сказать, сколько стоит каждый из этих долларов, а многие торговцы вообще отказывались их принимать. Путешествие по стране тогда очень напоминало поездку за границу: в каждом новом месте приходилось беспокоиться об обмене денег.

Это область, в которой пути Соединенных Штатов и Европы пошли в разных направлениях. В Европе всегда было несколько банков с множеством отделений, а у нас — множество различных банков. К 1820 г. в США было 300 отдельных банков, а в Великобритании их можно было пересчитать по пальцам одной руки. Сегодня в Соединенных Штатах насчитывается более 10 000 банковских институтов, если посчитать все сберегательные, кредитные и ссудные союзы, в Великобритании же их меньше пятнадцати.

Многие из местных банков имели ограниченный бюджет, им не хватало капитала, необходимого, чтобы пережить экономический кризис, который всегда дожидается подходящего момента. Половина банков, открывшихся в 1810–1820-х гг. потерпели крах к 1825 г., а половина банков, появившихся в 1830–1840-х гг., не работали уже к 1845 г. В те времена не существовало страхования вкладов, как сейчас, так что если банк становился банкротом, люди, державшие в нем сберегательные и расчетные счета, не имели никакой защиты и теряли все свои деньги. Такой услуги, как хранение ценностей в сейфе, не существовало вообще.

Банки были достаточно рискованным местом для того, чтобы хранить в них свои деньги, но это не американцев это не останавливало. Банки брали эти средства и давали займы строителям мостов и каналов, дорог и железнодорожных путей, что и двигало Америку вперед. Когда банк давал кредит железнодорожной, сталелитейной или строящей мосты компании, деньги брали со сберегательных счетов его клиентов.

⁸ В англоязычных странах этим именем обозначают малозначительного или анонимного персонажа, а также неопознанные тела при полицейских расследованиях. — *Прим. пер.*

Другими словами, вся эта огромная энергия, вся суматоха, весь шум и гам, которые привели к экономическому прогрессу, финансировались из карманов обычных людей.

Каждый раз, когда правительству нужны деньги для какого-то проекта, у него есть четыре способа их получить: налоги, банковские ссуды, лотереи или продажа облигаций (об облигациях более подробно рассказывается на с. 93). Каждый раз, когда компании нужны деньги, она может занять их в банке, продать облигации или акции на бирже. Но в первой половине XIX в. продажа акций была для компании крайней мерой. Идея о том, что доли в бизнесе можно продавать широкому кругу населения, приживалась очень медленно.

Отец классической экономики

Рынки открывались повсюду, и люди покупали и продавали со страшной скоростью. Для многих ситуация вышла из-под контроля. Никогда в истории такое большое количество людей не могло пойти своим путем и работать ради собственной выгоды. Это произошло без какого-либо очевидного разумного объяснения.

Тут-то на сцену и вышло новое племя мыслителей — экономисты. Тысячи лет религиозные философы пытались понять, как род человеческий может жить в соответствии с законами Божьими. Они обсуждали политику, лучшие формы правления и то, какими должны быть лидеры. Но чтобы описать, что происходит, когда отдельные люди получают свободу и ищут свое счастье, потребовались экономисты.

Первым и одним из самых умных ранних экономистов был шотландец Адам Смит, гений своих дней, живший во времена Американской революции. Смит не бывал на вечеринках и пикниках, он предпочитал сидеть дома и писать. Он был настолько поглощен своими идеями, что заслужил репутацию аскета. Его гениальная работа называлась «Исследование о природе и причинах богатства народов»⁹, что в наши дни сократилось до «Богатства народов».

Книга была опубликована в 1776 г., в тот же год, когда Америка объявила о своей независимости, и очень жаль, что Адам Смит снискал так мало славы, написав этот труд. Он заслуживает того, чтобы занять место в одном ряду с Джоном Локком, Бенджаминем Франклином, Томасом

⁹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2016.

Пейном и другими мыслителями-революционерами, считавшими, что политическая свобода ведет к обществу, где люди могут жить в мире и гармонии. Другие не уделяли особого внимания тому, как при этом оплачивать счета, но Смит сделал это. Он дал обоснования экономической свободе.

Смит полагал, что, если каждый человек устанавливает, как именно он будет работать, население в целом процветает гораздо больше, чем в тех случаях, когда король или некий центральный плановый орган ворочает делами и указывает, что кому делать. Сегодня его точка зрения кажется очевидной, но в 1776 г. идея о том, что миллионы отдельных людей будут делать то, что им нравится и продавать плоды своего труда, двигаясь во всех направлениях одновременно, и при этом смогут создать организованное общество, где у каждого будет одежда, еда и крыша над головой, была совершенно новой. А что, если 99 из 100 решат делать шляпы и только один будет выращивать овощи? Страна будет переполнена головными уборами, а есть будет нечего. Здесь на помощь приходит «невидимая рука».

Разумеется, никакой невидимой руки не было, но Смит представил себе, что кто-то действует за сценой, обеспечивая, чтобы достаточное количество людей выращивало овощи и делало шляпы. Он говорил о способе, благодаря которому спрос и предложение держат товары и услуги в равновесии. Например, если слишком много шляпников изготовили слишком много головных уборов, шляпы заполонят рынок, заставив производителей снизить цены. Низкая стоимость шляп заставит некоторых шляпников бросить свой бизнес и переключиться на более выгодную работу, такую, как выращивание овощей. В конце концов, на рынке станет достаточно фермеров и достаточно шляпников, чтобы обеспечить нужное количество овощей и шляп.

В реальном мире это не работает так идеально, но Смит понимал основные принципы работы свободного рынка, и они остаются актуальными и сегодня. Как только появляется спрос на новый продукт, например, на компьютеры, все больше и больше компаний начинают их делать, пока в продаже не оказывается так много компьютеров, что магазинам приходится снижать цены. Такая конкуренция очень полезна для вас, для нас и для всех потребителей, потому что заставляет производителей компьютеров улучшать свою продукцию и снижать цены. Именно поэтому каждые несколько месяцев они представляют новые фантастические модели, которые стоят дешевле неуклюжих старых моделей. Без конкуренции они бы продолжали продавать эти старые корявые машины, а потребители ничего не могли бы с этим поделать.