

ВВЕДЕНИЕ

Нам выпало стремиться за пределы. Зря, что ли, существуют небеса?

Роберт Браунинг

Эта история — замаскированная под вымысел книга о бизнесе и инвестировании. По моему убеждению, профессиональным инвесторам, особенно работающим в хедж-фондах, нужно обладать превосходными аналитическими и оценочными способностями, огромной энергией и толикой везения. Однако, чтобы выжить и добиться успеха, они должны в полной мере осознавать свою уязвимость, зависимость от резких перепадов настроения и ужасную подверженность гордыне. Оба фактора представляют огромную опасность не только для жизнеспособности инвестиций, но и для отношений с самыми близкими людьми. Звучит драматично? Я так не думаю!

В этой книге речь идет об управлении инвестициями, расцвете и падении хедж-фондов, а также о тех бедствиях, к которым приводит финансовая паника. Описанная история вымышленна, поскольку в ней, как и в моей предыдущей книге «Вышел хеджер из тумана»*, изменены имена, места и даты. И все же эта книга о людях, — людях, занимающихся инвестиционной деятельностью. Я искренне надеюсь, что их примеры помогут будущим инвесторам справиться и с экстазом финансовых побед, и с черной горечью отчаяния, и со смертным грехом гордыни.

На протяжении прошедших двадцати лет хедж-фонды терзала золотая лихорадка, как и в случае других пузырей и маний, приведшая в конечном счете к взрыву, погубившему многих чрезмерно самонадеянных дельцов, большинство запоздалых инвесторов и даже некоторых добропорядочных граждан. Огромное богатство, всего за несколько лет накопленное главным образом молодыми управляющими хедж-

* Биггс Б. Вышел хеджер из тумана. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.

фондами (с большим размахом тратившими его — демонстративно и часто цинично), вызвало всеобщую неприязнь и зависть. В этой книге вы найдете описание захватывающих историй триумфа и трагедии этих людей.

Инвесторы, стремящиеся жить исключительно за счет обеспечения высокой доходности инвестиций, искренне убеждены в том, что в сфере инвестирования можно выйти за границы возможного. Способность превзойти фондовый рынок может пробудить самомнение даже в обычном человеке, а быстрое обогащение вскружит голову кому угодно. Древние предупреждали нас: «Кого боги хотят погубить, того они лишают разума» и «Погибели предшествует гордыня, падению — надменность»*. Помните об Икаре, который так стремился к вершинам, но, слишком приблизившись к Солнцу, «стремглав унесся вниз» на «неверных крыльях».

За сорок лет профессиональной инвестиционной деятельности я познакомился со многими обаятельными, амбициозными икарами, взлетевшими слишком высоко. Бизнес порождает их в избытке. Главный герой книги, Джо Хилл, — персонаж вымышленный, но его путь от бедности к богатству, а затем к полному краху, типичен для многих знакомых мне хеджеров. Я не вижу никакой зависимости между успехом в хеджевых фондах и принадлежностью к пресловутой социальной элите или обучением в престижных университетах и школах бизнеса. Блестящее резюме действительно помогает получить работу, но у большинства моих знакомых победителей довольно скромное образование — зато они могут записать в свой актив интеллект, характер, стремление к успеху и интуицию, что очень важно в инвестировании, ориентированном на получение максимального результата при любых рыночных условиях. Именно поэтому я так подробно описываю происхождение Джо Хилла. В первых главах книги я пытаюсь раскрыть характер своего героя, рассказав о его воле к победе, энергии, выносливости, а затем о его одиночестве и любви. Стараясь сделать Джо привлекательным, я хочу показать, как инвестиционный водоворот может затянуть и погубить даже такого замечательного и здравомыслящего человека.

Социальные взаимоотношения в офисе — еще один важный аспект работы в сфере инвестирования. В главах 3, 4 и 5 говорится о том, что

* Первое изречение приписывается неизвестному древнегреческому драматургу-трагику эпохи Софокла, часто встречаются в виде цитаты у древних авторов; второе из Книги притчей Соломоновых, 16:18. *Прим. ред.*

напряженность инвестирования, ориентированного на обеспечение высокой доходности, а также внутренняя и внешняя конкуренция усиливают стресс, которому изо дня в день подвергаются сотрудники компании по управлению инвестициями. В этой среде необходимо быть достаточно жестким и толстокожим, иначе ноша покажется непосильной.

В главах 7 и 8, а также последующих, показано, что в крупном хедж-фонде давление еще сильнее, особенно когда ситуация на рынке действительно становится крайне сложной и требует принятия жизненно важных решений. Это зачастую приводит к разрыву самых близких отношений как в профессиональной, так и в личной жизни. Тогда условия работы и уровень стресса можно приравнять к боевым будням пехотных подразделений или к работе на эсминце в Северной Атлантике во время Второй мировой войны. Начинающий инвестор должен понимать, что его ждет, поскольку хорошо подготовленный разум — его единственное средство защиты.

История Джо Хилла не похожа на американскую трагедию в стиле Теодора Драйзера. Это современная трагедия хедж-фондов — история о том, что происходит, когда хороший человек стремится выйти за пределы возможного. В свое время Фрэнсис Скотт Фицджеральд очень верно сказал: «Покажите мне героя — и я напишу трагедию».