

Сергей Голубицкий

Как зовут вашего бога? Великие аферы XX века.

Аннотация

«Великие аферы XX века» – увлекательная книга о самых изобретательных мировых финансовых махинациях, уникальное по форме и содержанию исследование самого феномена «аферизма». Автор выступает в роли азартного и дотошного исследователя, результаты его расследований подчас не совпадают с общепринятой точкой зрения. В высокий литературный слог с исключительным вкусом вплетены элементы уличного жаргона, скорострельные неологизмы, словечки и поговорки из иностранных языков.

От автора документа

Данный документ составлен непосредственно из статей, опубликованных Сергеем Голубицким в еженедельнике «Бизнес-журнал». Текст статей и иллюстрации взяты с сайта <http://www.business-magazine.ru/>, статьи приведены в том же порядке, в каком они идут в книге. Иллюстрации слишком плохого качества не были включены в документ, отдельные схемы перерисованы, так как на сайте они были слишком нечеткие. Таблицы были переведены либо в текст, либо в картинки, это было сделано для совместимости с как можно большим количеством программ чтения текста. Глава «Триумф мертвого Левиафана» взята с сайта автора книги. Таким образом, файл не является точной копией книги, однако различия малозначительны.

Сергей Голубицкий

Как зовут вашего бога? Великие аферы XX века.

There's a sucker born every minute

Заголовок статьи принадлежит выдающемуся американскому аферисту Чарльзу Понци и передает главный стимул его замысловатой жизни: «Каждую минуту рождается новый лох». На всех языках мира понятие «лох» звучит оскорбительно, хотя, казалось бы, непонятно почему: ведь «лох» – почти всегда честный человек, единственная вина которого – излишняя наивность да привычка доверять людям. Впрочем, почему непонятно?

Ведь слово «лох» переключалось в общеупотребительный язык из воровской фени – жаргона «хозяев положения», привыкших этих самых лохов «разводить». Что ж удивляться, когда люди обижаются: кому охота признаться, что его «развели как лоха»?

А между тем все обстоит гораздо сложнее, чем может показаться на первый взгляд. Дело в том, что сам процесс никак не пересекается с рациональной сферой. Иными словами, аферисты «разводят лохов» не потому, что первые шибко умные, а вторые дураки, а совсем по иным причинам. Более того, как правило, аферисты – люди чудовищно недалекие и беспредельно необразованные, да и стоят на социальной лестнице на несколько ступеней ниже своих жертв. Совсем уж парадоксально, что чем умнее «лох», тем легче аферисту его «развести».

Как я уже сказал, «разведение лохов» – процесс нерациональный. Все происходит на чисто подсознательном уровне: если вам приходилось хотя бы раз в жизни сыграть с «наперсточника-ми», вы поймете, о чем речь. Когда на самой заре перестройки наперсточники лишили меня кровных двухсот рублей на площади перед универсамом «Лейпциг», я уже был во всеоружии множественных предупреждений и увещаний о

том, как осуществляется мошенничество: никакого поролонового шарика под наперстками нет и все это – чистой воды жульничество и ловкость рук. И что? А ничего. Со снисходительной улыбкой глубокого понимания ситуации, с ироничными смешками я зачем-то приблизился к импровизированному игорному столу из картонной коробки и стал наблюдать за откровенным спектаклем, который разыгрывался передо мною: одни актеры подходили, другие уходили, молодой парень поставил и выигрывал. Много. Толстая тетка поставила и проиграла. Мало. От этого представления веяло провинциальным театром, я все это понимал, усмехался, а затем... взял и поставил зачем-то 25 рублей! Проиграл. Поставил 50 – проиграл. 25 – проиграл. Еще 100... На все про все ушло менее 60 секунд, так что даже не было времени насладиться во всей полноте чувством лоха, которого развели конкретно, по всем правилам и по полной программе.

В течение еще получаса я пребывал в каком-то гипнотическом мороке, так что вдобавок по дороге домой воткнулся передней фарой в троллейбус – чего уж там: попадать – так попадать!

Тем не менее, убежден, что 200 рублей – справедливая плата за полученный урок. Что же я понял? А то, что отношения между аферистом и его жертвой – это не схватка интеллектов, а диалог между кроликом и удавом, в котором гипнотизирует всегда аферист, а расслабляется – его жертва. Аферист никогда не апеллирует к вашему разуму, поэтому в любой ситуации «развода» напрочь отсутствует смысловой элемент: не бывает никаких умных разговоров, доказательств, умозаключений. Аферист никогда не пытается вас переспорить или убедить, прекрасно сознавая, что ему это просто не под силу. Он воздействует прямо и непосредственно на ваше подсознание, причем делает это на уровне не понятий, а символических образов. Эти образы могут быть простыми словами, которые сами по себе ничего не значат, не несут никакой информации, однако на подсознательном уровне играют важную роль: успокаивают жертву, вселяют ей чувство уверенности в собственных силах, убежденность в правоте, а также пробуждают самые примитивные инстинкты, в первую очередь – жадность.

Другая разновидность символических образов, с помощью которых аферист может воздействовать на подсознание жертвы, – определенные позы, ужимки и пассы – также не объяснимые разумом и внешне бессмысленные. По своей природе эти телодвижения наиболее близко подходят к тому, чем занимались в далекие времена шаманы, позже – бабки-ворожеи, а сегодня – врачи-гипнотизеры.

Именно по этим причинам можно совершенно точно понимать на рациональном уровне, что наперсточники – обманщики и нет ни малейшего шанса их обыграть, однако все же поддаться искушению и остаться без денег в результате умелого воздействия на ваше подсознание.

И все-таки четкое понимание механизмов воздействия аферистов служит более или менее надежной защитой от их посягательств. Год спустя после злополучной истории с «лейпцигским разводом» мне представился замечательный случай проверить жизнеспособность полученных уроков.

Как-то раз я заглянул на кунцевскую автостанцию. Ничего стоящего для своего жигулевского коня на полупустых (еще советских по духу) прилавках не обнаружилось, потому я стоял у входа в магазин запчастей, курил в расслабленности и размышлял, куда бы еще поехать и что поискать. В это время из магазина вышел почтенных лет, солидного вида грузин. Встал рядом: ни дать ни взять вальяжный дипломат, на мгновение отлучившийся с президентского приема. В худшем случае – властный секретарь обкома, выкроивший минутку для перекура в перерыве между разгоном, учиняемым нерадивым подчиненным. Однако «дипломат» с кунцевской автостанции всячески демонстрировал свой демократизм и желание разделить с молодым незнакомцем свою звездную компанию. Настоящий небожитель, чего уж тут говорить. При этом у небожителя на лице были написаны четыре класса начальной школы и долгие годы разлуки с письменным материалом.

«Дипломат» попросил прикурить и что-то шутливо буркнул про погоду и пустые прилавки. Я не поддержал. Стояли молча, но уже в следующее мгновение из того же магазина выплыл другой «работник МИДа» – не менее солидный по виду дядька. То,

что готовится спектакль, было видно невооруженным взглядом, тем более что и сами «актеры» почти не скрывали своего желания разыграть потешное представление – настолько были уверены в эффективности своих чар.

То, что последовало за этим, трудно описать словами, потому что сами по себе действия аферистов по смыслу приближались к полному нонсенсу и ничего, кроме раздражения, вызвать не могли. Однако весь спектакль сопровождался каким-то ритуальным танцем, постоянными круговыми движениями, чуть ли не приседаниями, тайный смысл которых нельзя было предугадать: либо ты знал о нем заранее и тем самым получал шанс на защиту, либо был обречен на безжалостное охмурение, помутнение сознания и последующий «развод».

Первый «дипломат» играл роль бывалого балагура, своего парня и доброжелательного попутчика. Второй во всю мощь своего мизерного актерского таланта старался передать образ то ли недоверчивого простака, то ли зажиточного, но недалекого провинциала. Надо сказать, что при всей примитивности драматургии (а иначе и быть не могло – ведь воздействие шло не на разум, а на подсознание, которое, как известно, не умеет оперировать понятиями) спектакль был выверен и рассчитан до малейших деталей. Выглядело это так: «бывалый» предлагает «провинциалу» закурить и открывает портмоне. В портмоне лежат две сигареты. «Провинциал» с благодарностью соглашается, тянет руку, но в следующее мгновение якобы случайно отвлекается на звук машинной сигнализации. В долю секунды «бывалый» выхватывает из портмоне одну сигарету и прячет ее в карман. «Провинциал» поворачивает голову обратно и видит, что осталась только одна сигарета, однако продолжает тянуть руку. На что «бывалый» заявляет, что вообще-то неприлично брать сразу две сигареты, ведь одну он уже взял. «Провинциал» делает вид, что сердится, однако сдержанно и без напора, давая понять, что пребывает в благодушном настроении. Тогда «бывалый» протягивает руку и достает исчезнувшую сигарету из бокового кармана пиджака «провинциала» (ясное дело, что все это время сигарета пребывала не в кармане «бывалого», а в его рукаве).

Хочу напомнить читателю, что вся эта внешняя канва представления, эти мнимые несуразности и нестыковки сюжета не имеют ровным счетом никакого значения, потому-то «бывалый» все пассы продельвает как бы специально в замедленном темпе, позволяя проследить, как сигарета перекачивается из его рукава в карман «провинциала». Подспудно происходит внушение двух важных установок: «лоху» дают почувствовать, что все происходит в шутку и понарошку, что он в полной безопасности и – самое главное! – он находится на правильной стороне баррикады – играет в команде «бывалого» против «провинциала». То есть победа ему обеспечена. Обнаружив сигарету у себя в кармане, «провинциал» симулирует легкое замешательство, однако уже в следующую минуту весело смеется, трясет волосатым пальчиком с золотой печаткой и лукаво укоряет «бывалого» за фокус-покус: вот, мол, какой ты ловкий, а давай посмотрим, удастся ли тебе проделать эту хохму еще раз. Тем самым потенциальной жертве снова дается понять, что он присутствует при безобидной, ни к чему не обязывающей игре и ему не грозит никакая опасность. «Бывалый» не отрицает, что шутка с сигаретой – это ловкость его рук, и предлагает «провинциалу» пари на сущие пустяки, да хотя бы всего-то на один рубль. «Провинциал» соглашается.

После этого вся бодяга проигрывается по второму кругу: открывается портсигар с двумя сигаретами, «провинциал» тянет руку, отвлекается, сигарета перекачивается в карман (рукав) «бывалого», а затем ловким движением извлекается из кармана «провинциала». «Провинциал» сердится, на сей раз более энергично, я бы даже сказал, азартно, однако рубль отдает и предлагает сыграть по третьему разу. В этот миг впервые происходит нечто непонятное, и на смену доселе непринужденной обстановке неожиданно и без всяких видимых причин приходит тяжелая гнетущая атмосфера напряженного столкновения воли и энергий. Кажется, еще мгновение, и произойдет в лучшем случае драка, в худшем – конкретная поножовщина или перестрелка. Заслуга в смене энергетике спектакля принадлежит, опять-таки неожиданным образом, не «бывалому», а «провинциалу». Он словно преображается, сбрасывает с себя овечью шкуру и оказывается, что на самом деле хозяин положения

именно он, а не «бывалый». Тем самым вас, как потенциального «лоха», мгновенно оставляет чувство безопасности и уверенности в успехе: ведь до сего момента вы играли в команде «бывалого», который теперь стремительно утрачивает свой авторитет и контроль за ситуацией!

Теперь же вам грозит не просто потеря внутреннего комфорта и душевного равновесия, но и реальная опасность оказаться втянутым в совершенно ненужную криминальную разборку. Все это инсценируется с единственной целью: сначала ваше сознание убаюкивали, а затем резко выставили в незащищенном виде. Расчет делается на то, что вы на подсознательном уровне пожелаете немедленно восстановить утраченное status quo и примкнуть к безопасной стороне конфликта. Чувство опасности настолько тревожит вас, что вы готовы ради собственного спокойствия пойти на определенные жертвы, пусть даже материальные.

«Провинциал» кует железо, пока оно горячо (как ему кажется): он буквально принуждает «бывалого» по третьему разу проиграть фокус с подкинутой сигаретой, при этом ставка повышается ровно в десять раз, а вас привлекают не просто в свидетели, а чуть ли не насильно подталкивают к прямому участию в пари. В этот момент энергетика «провинциала» столь велика, его контроль за ситуацией настолько безоговорочен, а вид «бывалого» так жалок, что не остается ни грама сомнения: пари будет выиграно и сигарету в карман «провинциалу» подбросить не удастся никаким образом.

Я оказался крепким орешком и от участия в пари отказался. Однако мои новые грузинские друзья не теряли надежду. Далее все проходило в сознательно замедленном темпе: открывается портмоне, «провинциал», словно удав, не сводит глаз с «бывалого» и не поддается ни на какие жалкие попытки последнего отвлечь его. Разочарованный «бывалый» вынужденно и картинно прячет сигарету в собственный карман. «Провинциал» торжествующе говорит: «Ну что, где сигарета?» «В твоём кармане!» Победный взгляд в мою сторону: «Видел? Давай делай ставку, пока не поздно». В сторону «бывалого»: «Может, удвоим?» «Давай» – в этот момент на «бывалого» просто жалко смотреть. «Провинциал» добивает: «Только я сам буду проверять свой карман, не ты, понял?» «Понял». – «Провинциал» всем видом дает понять, что его песенка спета. «Лоху» предоставляется последний шанс для практически гарантированного заработка: «Ну что, будешь ставить?» «Не буду», – спокойно говорю я, потому как ни секунды не сомневаюсь, что на театральные подмостки «провинциал» изначально явился с заготовленной сигаретой в кармане. Я с ужасом и недоумением смотрел на магический театр в исполнении двух облагороженных сединой дядек. Смотрел и отказывался верить своим глазам: «Как могут ТАКИЕ солидные и взрослые люди заниматься ТАКИМ мелким и дешевым театром?!» Ведь все это представление разыгрывалось передо мной, незнакомым «лохом», с единственной целью – выудить из моего кошелька несколько банкнот. И ради этого умудренные годами взрослые люди готовы чуть ли не выплясывать лезгинку вокруг незнакомого прохожего.

Мой ужас и недоумение были явно не той реакцией, на которую рассчитывали аферисты. Поэтому, как только стало ясно, что камлание не возымело действия, они мгновенно потеряли всякий интерес к моей персоне, оборвали, не стовариваясь, представление на полуслове и вразвалку двинулись восвояси, непринужденно лопоча на родном сулеко, в поисках более податливого «лоха».

Что и говорить, время было простое, и «разводы» также не отличались замысловатостью. Описанное приключение – из разряда балаганно-уличных и в худшем случае грозит обывателю опустошением кошелька и изъятием наличности. В особую категорию можно выделить мошенников на почве предпринимательства, именно они несут в себе настоящую угрозу не только малому, но зачастую и очень даже крупному бизнесмену.

Конечно, здесь хватает и доморощенных умельцев, однако для нашего человека нет ничего опасней, чем аферисты международные. Тому простое объяснение: все советские люди почти на столетие были оторваны от мирового контекста, поэтому уже на генетическом уровне привыкли смотреть на иностранца чуть ли не как на посланца другой галактики. При этом совершенно не имеет значения, испытываем ли

мы к чужестранцу идеологическую или расовую неприязнь или, наоборот, в модном контексте современности выказываем раболепную готовность смотреть в рот и вслушиваться в каждое слово. Главное, что мы изначально настроены на разделение «мы и они», что, как в самом скором времени вы сами увидите, является чуть ли не основным условием для успешного «развода» на международном уровне.

Если к такому отношению «отчуждения» добавить еще и повальную неграмотность самых широких слоев общества в области ведения современного международного делопроизводства, то получится благодатнейшая картина для изъятия денег в крупном масштабе.

В истории, которую мы сейчас вместе проанализируем, присутствует еще один пикантный момент – в ней фигурируют представители одной замечательной африканской страны, а с неграми у советского человека счет гамбургский – теплый на генетическом уровне. Даже в самый разгар холодной войны и глобальной ненависти к Американским Штатам, это трепетное классовое чувство не распространялось на угнетенных потомков дяди Тома. Вот и сегодня я с умилением наблюдаю, как московские предприниматели с неподдельным восторгом предаются установлению партнерских отношений с посланцами жаркого континента. На том только основании, что они – словно братья наши младшие. А разве младший брат может «кинуть» старшего? Оказывается, может, и еще как!

Я расскажу историю о так называемой Афере 419. Своим названием это международное проклятье обязано одноименной статье уголовного кодекса Нигерии. Афера 419 началась – вы не поверите! – еще в начале 80-х годов. К середине 90-х она стоила доверчивым лохам (в основном американцам) более пяти миллиардов долларов. Сегодня никто подсчетов не ведет, однако, по самым скромным расценкам, общий урон давно перевалил за 10 миллиардов.

Вот это, я вам скажу, настоящий размах. За 20 лет в стране сменилось множество правительств, и все они дружно поддерживали Аферы 419, поскольку сегодня эти махинации – нет, ты только вдумайся, читатель! – являются третьей самой крупной индустрией в Нигерии! Стоит ли говорить, что практически никогда не удавалось вычарапать из нигерийских банков деньги, украденные по схеме 419? И это при том, что в уголовном кодексе страны существует формальная статья. Без всякого сомнения, Афера 419 пользуется государственной поддержкой, и тем она опасней для обитателей цивилизованного мира.

Все начинается с того, что вы получаете письмо из далекой солнечной Нигерии. Впрочем, не следует обольщаться: вместо письма вы можете с легкостью получить парочку одетых с иголки черноликих бизнесменов с неизменными Ролексами (тонко сработанная подделка, разумеется) на запястьях, которые одним прекрасным днем объявятся в вашем офисе. И начнут излагать деловое предложение – примерно такое же, как и в письменном варианте. В качестве иллюстрации я выбрал одну из самых свежих разработок, запущенных в оборот осенью 2002 года:

28 августа

Тема: Срочно

От: Майка Аба

Дорогой друг,

В процессе прочтения моего письма, пожалуйста, загляните на сайт газеты «This Day» (www.thisdayonline.com) и просмотрите архив издания за 18 марта 2002 года, том 8, номер 2521 (первая страница), а также за 25 мая того же года, том 8, номер 2584. Это необходимо для того, чтобы вы оценили злободневность ситуации.

Шлю свои наилучшие пожелания, а также посылаю Вам благость, мир и любовь с другого берега Атлантического океана. Я очень надеюсь, что мое письмо не причинит Вам никаких неудобств, потому что пишу его от чистого сердца. Ваш адрес я получил от своего хорошего друга, который работает в Нигерийском посольстве в Вашей стране. Еще раз прошу прощения за вмешательство в Вашу частную жизнь.

Меня зовут Майк Аба, я представляю интересы миссис Мариам Абаха, вдовы генерала Сани Абаха, бывшего главы Нигерийского государства. Генерал скончался в 1998

году, и с тех пор его семья несет существенные финансовые потери из-за мстительной политики новых властей. В связи с этим семья Абача обратилась ко мне с просьбой подыскать надежного международного партнера, который согласился бы сотрудничать с нами и содействовать выведению из страны 75 000 000 (семидесяти пяти миллионов долларов США), находящихся в настоящее время в распоряжении наследников. Эти деньги принадлежали покойному генералу и хранятся семьей в секретном месте. Швейцарское правительство уже заморозило все счета семьи Абача в швейцарских банках, а официальные лица ряда других стран выразили намерение последовать примеру Швейцарии. Именно поэтому мы вынуждены просить Вас оказать содействие по вывозу капитала, а также дальнейшей инвестиции денег в интересах семьи.

Сделка будет носить характер совместного предприятия, и нам потребуется высокий уровень координации усилий. Все деньги представлены в форме наличности, поэтому очень важно принять дополнительные меры безопасности, чтобы предотвратить их кражу либо захват. Я уже полностью разработал план действий. Без всякого сомнения, выведение денег следует осуществлять поэтапно. Первый транш составит 30 000 000 (тридцать миллионов) долларов США). Мои клиенты высказали пожелание предоставить Вам за оказанные услуги разумный процент этой суммы по завершении сделки. Думаю, будет разумно, если мы с самого начала обсудим Вашу долю. Я готов выслушать Ваши пожелания. Сразу после этого предоставлю Вам все подробности сделки, необходимые для ее успешного проведения.

Прошу Вас не испытывать никаких сомнений по части безопасности нашей совместной работы: все меры предосторожности будут своевременно приняты, поэтому я могу гарантировать Вам успех мероприятия. Однако должен обратить Ваше внимание на необходимость соблюдения абсолютной конфиденциальности нашей сделки до момента окончательного выведения капитала из Нигерии.

Если Вас заинтересовало наше предложение, пожалуйста, сообщите мне о своем согласии оказать содействие моему клиенту.

В случае отсутствия интереса прошу Вас оценить степень доверия, которое мы Вам оказали, и не предавать огласке содержание настоящего письма.

С надеждой на дальнейшее сотрудничество и благодарностью, Майк Аба

По своей глубине это письмо может сравниться разве что с натальной картой гороскопа – такое обилие ценной информации заложено в скромном послании африканского Остапа. Настоящее «Евангелие 419». Вот ключевые моменты, общие не только для этой махинации, но и для всех без исключения «предпринимательских афер»:

1. Псевдодокументация.

В начале письма Майк Аба отсылает свою потенциальную жертву на сайт центральной нигерийской газеты сточным указанием страницы и архивного номера статей, которые якобы имеют отношение к предлагаемой сделке. В самом деле, на первой странице газеты «This Day» помещена статья под заголовком «Семье Абача предстоит заплатить федеральному правительству еще 1,2 миллиарда долларов». Расчет делается на то, что дотошный получатель письма, которого заинтересует предложение Майка Аба, обязательно отправится на сайт газеты, чтобы проверить первоисточник. И что же он узнает? То, что генерал Абача уворовал у родного народа не один миллиард долларов. Впрочем, что уворовал – не страшно, главное – у него и в самом деле водятся деньги. Правда, в газетном сообщении ничего не сказано о том, что Майк Аба имеет хотя бы малейшее отношение к семье Абача, ну да кто ж об этом сейчас думает? У жадности глаза велики. Тем не менее, первая ласточка доверия запущена.

2. Рекомендация и элитарность.

Еще один обязательный элемент профессионального «развода»: Майк Аба обращается к вам не абы как, с бухты-барахты, а по рекомендации близкого друга из посольства. Подлинный смысл рекомендации в афере всегда один: потрафить самолюбию жертвы, дать ему почувствовать собственную важность, избранность. Именно поэтому аферные «верительные грамоты» всегда происходят из высокопоставленных источников. В нашем случае фигурируют дипломатические круги, что автоматически означает:

получатель письма – человек уважаемый и с репутацией (коли слух о нем прошелся даже по Нигерийскому посольству!).

3. Космические суммы сделок.

Никогда аферы не делаются ради десятка-другого долларов, всегда речь идет о миллионах. Причем прослеживается четкая закономерность: чем оборванистей аферист, тем больше ставка. В начале 90-х годов по всем московским офисам едва разбогатевших коммерсантов прошла саранчой волна аферистов, которые с важным видом предлагали свое содействие в получении банковского кредита. Всегда на сумму не менее 10–20 миллионов долларов. «Банкиры» являлись на переговоры в стоптанных сандалях фабрики «Тульский рабочий» и протертых индийских джинсах, закуривали поганые сигареты, но при этом непременно оперировали цифрами в десятки миллионов долларов. Всякие предложения спуститься на землю и поговорить о более скромном кредите в сотню-другую тысяч вызывали презрительную усмешку и фразу: «Молодой человек, мы не занимаемся мелочами».

4. Акцентированная нелегитимность сделки.

Кажется, отцом этой техники был незабвенный Остап Бендер, создатель тайного союза меча и орала. В предпринимательской афере всегда подчеркиваются пикантность ситуации, ее закрытость и та или иная степень незаконности. Деньги Абаха хранятся в «секретном месте», главное в сделке – «сохранение ее конфиденциальности», да и вообще всю операцию можно назвать своим именем: отмывание денег. Расчет делается на то, что после успешного развода лох не побежит жаловаться в органы правопорядка из-за страха оказаться соучастником противозаконного деяния.

5. Малые усилия.

Еще один неперемный элемент предпринимательской аферы – гарантия того, что жертве не придется прилагать много усилий для выполнения поставленной перед ним задачи. Это условие даже обязательно, поскольку в сети мошенников попадает исключительно одна категория человечества: те, кто верят в Поле Чудес.

Соответственно, это люди не столько глупые, сколько ленивые на подсознательном уровне, и максимум усилий, на который они способны: закопать монетки ночью и ждать, когда вырастет золотое дерево. Потому-то Майк Аба настойчиво повторяет, что вся операция им уже продумана и рассчитана до малейших деталей, так что от вас потребуется всего ничего: определить свою долю в прибыли и выполнить кое-какие необременительные телодвижения.

Что ж, прекрасно. Мы заинтересовались в получении пары-тройки миллионов в качестве комиссионных за услуги по выведению 70 миллионов долларов за пределы Нигерии. Что дальше? Дальше Майк (может, лучше Миша?) Аба присылает такое письмо:

Благодарю Вас за проявленное желание оказать нам помощь. Мы планируем депонировать оговоренную сумму денег в авуарах голландской компании Global Sec And Fin. Я подготовлю депозитарный сертификат на Ваше имя, а также сообщу координаты человека, с которым Вам следует связаться по телефону в Голландии, ответственного за транспортировку груза. Пожалуйста, сообщите мне свои номера телефона и факса, а также Ваше полное имя, чтобы я мог правильно заполнить документы.

Спасибо за сотрудничество, г-н Майк Аба

«Развод» уже начался, правда, пока в очень безобидной форме: от нас требуются всего лишь номера телефона и факса, а также имя и отчество. Главное – впереди! Следующее письмо:

Как обстоят Ваши дела? Уверен, все замечательно, так что поблагодарим Господа за то, что он позволил нам увидеть еще один день! Я получил Ваше письмо и все обдумал. Еще раз хочу заверить Вас в полной безопасности нашей сделки – все документы будут подготовлены в должном порядке, поэтому Вам не о чем беспокоиться. Мы решили отблагодарить Вас суммой, составляющей 30% от общей величины сделки. Наш интерес составит 60%, а 10% будут выделены в специальный фонд на покрытие прямых расходов обеих сторон, которые могут возникнуть в процессе выполнения сделки: телефонные счета, авиабилеты и т.п. Мне необходимо

получить Ваши банковские реквизиты, чтобы обозначить их в нашем договоре для последующего перевода на Ваш счет обусловленной компенсации. Текст договора я вышлю Вам по указанному факсу. Вам надлежит ознакомиться с его содержанием, подписать и выслать обратно.

Майк Аба

Ага! Кажется, мы догадались: если нигерийскому аферисту удастся получить от нас все, что он запрашивает в этом письме, – дело в шляпе! Ведь после того, как вы подпишете соглашение, у Майка на руках окажется копия вашей подписи, которую всегда можно использовать для любой незаконной операции с вашим банковским счетом (его вы ему также сообщили).

Вроде все сходится? Как бы не так! На самом деле запрос вашей подписи на договоре – это так называемый ложный след: классическая уловка, которую также использовали в работе мои грузинские приятели – «дипломат» и «провинциал». Помните? – сначала они специально акцентировали мое внимание на том, что сигарета прячется в рукаве, а затем в окончательном споре оговорили такие условия, которые якобы рассеивают всякие сомнения: карман «провинциала» будет проверять он сам, а не «дипломат», так что ему не удастся ничего подбросить из рукава, и, следовательно, мое участие в пари оказывается совершенно безрисковым мероприятием. Точно так же поступает и Майк Аба, когда отправляет следом другое письмо:

Благодаря хорошим связям мне удалось обо всем договориться, так что Вам больше нет нужды подписывать соглашение и пересылать его по факсу – как только деньги будут доставлены в Голландию, Вам нужно будет прилететь в эту страну и собственноручно подписать отпускной ордер, что произойдет в присутствии независимого нотариуса. Расходы на нотариальное заверение будут, как мы уже говорили ранее, покрыты из специального фонда.

Одновременно Майк убивает второго зайца: он как бы восстанавливает пошатнувшееся доверие и развеивает последние страхи и сомнения жертвы. В самом деле, какой благородный человек этот нигерийский благодетель! А мы, грешным делом, заподозрили его черт-те в каких гадостях.

На самом деле, ложность следа с подписью на договоре лежит чуть ли не на поверхности, поскольку в реальности не существует условий, по которым посторонний человек сумеет снять деньги с вашего счета, воспользовавшись копией вашей подписи и банковскими реквизитами. В любом случае ему потребуется узнать ваш пароль для электронного доступа к счету, а уж этой информацией ни один здравомыслящий человек делиться не станет. Точно так же он не сможет запросить перевод по факсу, поскольку ему неизвестно ни имя вашего личного банкира, ни специальный код, который указывается в факсимильном запросе на банковский перевод. Так что волнения были напрасны, а Майк Аба с самого начала готовил удар на совершенно другом фронте.

И вот он, этот удар:

Как Ваши дела? Надеюсь все благополучно, к тому же у меня для вас замечательные новости: вчера мне удалось, наконец, оформить депозитарный сертификат, так что в самом ближайшем времени милостью Господа сделка придет к успешному завершению, и мы все сможем вздохнуть с облегчением. Мне пришлось заплатить за сертификат 1 600 долларов США наличными. Сегодня еще предстоит заверить аффидевит на ваше имя в федеральном суде Абужа, однако у меня осталась только одна тысяча долларов, тогда как стоимость заверения 1 550 долларов США. В этой связи срочно прошу Вас изыскать возможность и перевести через систему Western Union недостающую сумму (550 долларов США) на имя Франсиса Окоби, улица Амуза, 92, Мафолуку Ошоди, Лагос, Нигерия. Это позволит нам полностью подготовить всю документацию, необходимую для перевода денег в Голландию.

С почтением, Майк Аба

Собственно, и всё. Дальше можно не продолжать. Помнится, в начале бурных 90-х все разговоры о многомиллионных долларовых кредитах также заканчивались неизменной просьбой «банкиров» одолжить им на пару-тройку дней сущий пустяк: 100 долларов на покрытие каких-то неожиданных и второстепенных расходов. В самом

деле: ну что такое 550 долларов на фоне 30% комиссионных от 30 миллионов, которые вас ожидают в ближайшее время? А между тем вокруг этого «пустяка» все и закручивалось с самого начала. Помните, как в анекдоте про Раскольников: «Старушку – за пятак, а двадцать старушек – уже рубль». Из таких мелких сумм и удалось сколотить 10 миллиардов долларов материальной помощи нигерийском предпринимателям.

В этой статье мне удалось осветить лишь вершину красочного айсберга, который называется История Мирового Аферистического Движения. А какие там еще имена! Какие изысканные аферы! Какие головокружительные «разводы»! Какие страдания печальных «лохов»! Будем надеяться, что рассказ обо всем этом у нас впереди. ЭПИЛОГ. Вчера вечером заглянул в офис старинного университетского друга. Войдя в кабинет, даже опешил от неожиданности: рядом с Игорем стоял иссиня-черный негр и что-то с бешеной скоростью лопотал по-французски по телефону. «Это Патрик, – вполголоса, чтобы не потревожить говорившего, с глубоким почтением пояснил мой друг. – Мой новый партнер в одном очень интересном проекте. Отец Патрика, влиятельный политик, был вынужден эмигрировать из Ганы, обосновался в Париже. У него колоссальные связи, и вот как раз сейчас Патрик договаривается с ним о заказе на покупку десяти подержанных самолетов Ил-86 для Ганской государственной авиакомпании. А я буду эти самолеты им поставлять!» – едва сдерживая радость заключил Игорь. Я оглядел Патрика с головы до ног: студент из Лумумбы студент и есть – башмачки не по сезону, пиджачок из «Детского мира»... «Самолеты – это хорошо, – сказал я. – Только почему он звонит в Париж папе не по своему сотовому, а по твоему офисному телефону?»

Барон Аризоны

Совсем непросто писать о выдающихся аферистах. Потому что эффектные внешние события почти никогда не дают ответа на главный вопрос: как им это удается? В самом деле: появляется никому не известный деятель и заявляет незнакомым людям: «Отдайте мне ваши деньги!» И люди – отдают. Добровольно, без всякого принуждения и насилия. Спрашивается: почему?

Если вам вдруг покажется, что штука эта простая, предлагаю поставить эксперимент: выберите фешенебельный район в своем городе и разошлите его обитателям уведомление, что они больше не являются владельцами своих домов, поскольку отныне именно вы обладаете неопровержимым правом собственности на всю землю в городе. А раз так, им надлежит либо освободить помещения в ближайшие 48 часов, либо заключить с вами договор аренды на новых условиях. Представили ситуацию? Ну, как? В лучшем случае вам удастся спастись бегством от разъяренных домовладельцев, в худшем – это не получится. А уж о том, чтобы заплатили отступные, и мечтать не приходится.

Между тем человек, чью историю я собираюсь рассказать, заявил о своем праве не то что на район или даже город, а сразу на большую часть земель огромного штата Аризона. Мало того, он успешно собирал арендную плату и с частных лиц, и с крупных компаний, расположенных на «его» территории. Причем делал это открыто, легально, методично, на протяжении долгих лет. Невероятно, но факт. Как же это ему удалось? Если сумеем ответить на этот вопрос, то разгадаем самую сокровенную тайну любого аферостроительства.

Джеймс Эдисон Ривис появился на свет в штате Миссури – в самом сердце Америки. Родился он в удивительной семье. Его отец Фентон Ривис был разнорабочим на подхвате. Без постоянного дохода ему приходилось перемещаться в поисках случайного заработка с одного места на другое. Вместе с собой Фентон возил красавицу Марию, женщину благородных испанских кровей, которая, кажется, до последних дней так и не сумела прийти в себя от чудовищного мезальянса: мужлан-гринго и тонкая, трепетная наследница иберийского дворянства. Мария жила героическим прошлым народа, потерявшего большую часть завоеваний в Новом Свете,

а ее муж – меркантильным настоящим своей формирующейся нации, как раз той самой, что отняла эти завоевания у испанской короны.

Как бы то ни было, но пока Фентон срывал мозоли на ладонях, выполняя тяжелую поденную работу для очередного хозяина, Мария сидела дома и формировала духовный мир своего любимого сына Джеймса. С младых ногтей маленький американский мальчик знал, что у него есть славные аристократические предки и далекая благородная родина, испытывающая временные затруднения.

Когда Джеймсу исполнилось восемнадцать, разразилась гражданская война. Если для многих его сверстников вопрос выбора стоял мучительно остро, то у молодого Ривиса сомнений не было: его место в доблестном войске конфедератов, призванных защитить возвышенные ценности худо-бедно аристократичного Юга от варварского нашествия северных хамов-янки. Воевать Джеймсу Ривису не довелось, главные события развивались на других фронтах, поэтому приходилось дни напролет предаваться строевой муштре и потакать взбалмошным претензиям командиров, которые, в отличие от Ривиса, претендовали на голубую кровь здесь и сейчас, а не раньше и где-то в другом месте. Когда становилось совсем невмоготу, спасали пабы соседнего городка.

Солдат отпусками не баловали, поэтому благородная иберийская кровь Ривиса бурлила от возмущения. Закипала до такой степени, что одним прекрасным вечером толкнула на преступление: Джеймс подделал увольнительную вместе с подписью ротного командира. Причем сделал это филигранно, на таком высоком уровне, что можно было сразу сказать:

«Это рука бога!»

На КПП подделка не вызвала ни малейшего подозрения, и Ривис, задыхаясь от радости по поводу вдруг обнаруженного таланта, весело зашагал в питейное заведение.

Недаром говорят, что Америка – страна предпринимательской инициативы и равных возможностей. Уже на следующий день работа пошла полным ходом: Джеймс Ривис за умеренную плату подделывал отпускные документы всем желающим однополчанам. Всякий бизнес испытывает неодолимое стремление к росту и расширению. И очень скоро список услуг талантливому представителю неведомой голубой крови пополнился изготовлением фальшивых документов на списание амуниции и провианта со складов. Все добро Ривис продавал за полцены барыгам, которые всегда ошивались рядом с воинскими подразделениями в предвкушении выгодного перераспределения имущества. Джеймс Ривис был везунчиком: за несколько месяцев он подделал сотни документов и ни разу не вызвал ни малейшего подозрения у военного начальства. По крайней мере, в таком виде запечатлела этот факт его биографии историческая наука. Со своей стороны, позволю усомниться в этой версии и выскажу догадку, что Ривис, помимо каллиграфического таланта, обладал еще одной, гораздо более ценной способностью: он умел делиться.

Тем временем в войне северных и южных штатов наметился перелом: в июне 1863 года армия Теннесси под предводительством генерала Улисса Гранта окружила в городе Вicksburg армию конфедератов под неумелым руководством Джона Пембертона. После непродолжительной осады Вicksburg пал, и силы южан оказались расколотыми пополам, ровно по реке Миссисипи. В сражении погибли 19 233 человека, и Джеймс Ривис с ужасом представил, что мог бы оказаться в их числе. Вопреки героическому воспитанию матери, подобная перспектива никак не прельщала нашего юношу, и он поступил соответственно обстоятельствам: дезертировал из армии Юга и вступил добровольцем в армию Севера.

С янки у Ривиса не склеилось: уже через неделю энергичных каллиграфических экзерсисов Джеймса схватили за руку, так что пришлось в спешном порядке отказаться от лавров героя гражданской войны и покинуть театр военных действий. Джеймс Ривис исчез аж на шесть лет!

В 1869 году он объявился в Сент-Луисе, где сразу приобщился к технологической революции: устроился на работу водителем первых уличных трамваев. Уже через год, однако, Джеймс образумился и открыл собственное агентство недвижимости. Дела шли ни шатко ни валко, пока осенью 1871 года в контору не заглянул доктор Джордж

Виллинг и не поведал удивительную историю. Семь лет назад Виллинг повстречал мексиканца по имени Мигель Пералта и отдал ему все свои сбережения за пачку старинных испанских дарственных бумаг на обладание части территории современного штата Аризона. Особенно впечатляет размер земли Пералты: более 5 тысяч квадратных километров! Проблема Виллинга заключалась в том, что у него не осталось денег, чтобы дать законный ход своим дарственным и пройти все юридические и кадастровые процедуры. За этим он, собственно, и пришел в риэлторскую контору Ривиса.

Чтобы оценить всю привлекательность сделки Виллинга, совершив небольшой экскурс в историю добрососедских отношений Американских штатов. Надо сказать, что отъем территории с применением грубой силы практиковался в основном только на коренных жителях. С братьями по европейской цивилизации Америка старалась вести себя корректно. Так, в 1803 году состоялась крупнейшая в истории человечества сделка по продаже земли: за 60 миллионов франков Франция продала более 2 миллионов кв.км территории от Миссисипи до Скалистых гор – так называемая Покупка Луизианы (Louisiana Purchase). На этих землях сегодня расположились пятнадцать штатов. В 1819 году Техас, включенный в Покупку Луизианы, отдал Испании в обмен на Флориду – тонкий ход, в расчете на то, что Испания долго не протянет. Так и оказалось: уже через два года Мексика и Техас обрели независимость, однако Мексика забрала Техас и ни в какую не соглашалась продать его Американским штатам. Тогда решили действовать тихой сапой: в Техас хлынули десятки тысяч иммигрантов и переселенцев, они благополучно заселили большую часть территории, а потом аннексировали штат в пользу Америки. Мексика обиделась, и в 1846 году началась первая мексиканская война. В 1848 году генерал Керни разгромил мексиканскую армию, и было заключено Соглашение Гвадалупе Идальго (это поселок, а не человек, – Treaty of Guadalupe Hidalgo), по которому Американским штатам отошел не только Техас, но и Нью-Мексико вместе с Северной Калифорнией. Новая граница пролегла от Мексиканского залива по реке Рио Гранде до точки, расположенной на 12 км севернее города Эль Пасо, а затем уходила на запад до первого притока реки Джима. Границу рисовали по карте, опубликованной нью-йоркским издателем Джоном Дистернеллом. Однако при первой же проверке на местах оказалось, что карта Дистернелла не имела никакого отношения к реальности, потому как Эль Пасо на самом деле находился на 64 км севернее, чем было изображено на карте, а Рио Гранде – на 208 км западнее. В результате образовался солидный кусок спорной территории, которую американцы, ясное дело, тут же забрали себе, из-за чего вновь вспыхнул конфликт, правда, на дипломатическом уровне. В 1853 году состоялась Покупка Гадсдена (Gadsden Purchase), и спорная территория была выкуплена за 10 миллионов долларов. Казалось бы, Мексика потеряла все, что только было возможно. Однако при внимательном рассмотрении в соглашении Гвадалупе Идальго можно обнаружить бомбу замедленного действия, которая, собственно, и наполнила смыслом жизнь Джеймса Ривиса, а заодно и подарила сюжет нашему рассказу. Читаем в Пункте 8 Соглашения: «Права собственности любого вида, принадлежащей мексиканцам, будут неукоснительно соблюдаться даже в том случае, если владельцы проживают в иных местах. Настоящие владельцы и их наследники, а также все мексиканцы, которые приобрели эту собственность по контракту, получают гарантии в равном объеме с гражданами Соединенных Штатов». Удивительно, не правда ли? Теперь вернемся к доктору Виллингу.

Получалось, что, если в дарственных бумагах Мигеля Пералты все было в порядке, Виллинг и в самом деле мог отхватить кусок земли больше штата Делавер. Естественно, что Джеймс Ривис, как мы уже знаем, большой умелец в каллиграфии, первым делом захотел взглянуть на документы. Их ему не дали, и Ривис заподозрил неладное. К тому же зудел вопрос: «Почему Виллинг семь лет просидел на золотом дне, не предприняв ни единой попытки легализовать свою собственность?» В отговорку о нехватке финансов верилось с трудом: достаточно было предложить одну тысячную будущих поступлений христам, и те с радостью довели бы дело до победы.

Однако Джеймс проявил мудрость: он не выставил странного доктора за дверь, а пустил все медленным самотеком. Иными словами, ничего не обещая, он предложил Виллингу поразмыслить на досуге о перспективах реализации прав Мигеля Пералты на землю. Этого, однако, не получилось. 1 октября 1873 года с треском разорился филаделфийский банк «Джей Кук и Ко», финансировавший строительство чуть ли не всех железных дорог. Следом разразились финансовая паника, биржевой обвал и крах тысяч мелких предпринимателей. Вымело из риэлторского бизнеса и Джеймса Ривиса. Он ликвидировал свою контору и, прежде чем податься в солнечную Калифорнию, встретился с Виллингом, пообещав не забывать о Пералте. Очень скоро доктор Виллинг скончался, унеся с собой в могилу мечту о беззаботной жизни богатого латифундиста.

Джеймс Ривис прибыл в Сан-Франциско в глубокой задумчивости. Сделка Мигеля Пералты не давала ему покоя. Вернее, даже не сама сделка (Виллинг так и не показал ему ни одного документа!), а ее идея. Нематериализованная форма, так сказать. По счастливому случаю, Ривис оказался в Калифорнии, где как раз по пункту 8 Соглашения Гвадалупе Идальго совершались десятки земельных приобретений. Каждая вторая такая сделка имела сомнительное происхождение, поэтому суды в виноградном штате славились своей продажностью. Все только и говорили, что об имени Сан Луис Обиспо – 28 тысяч акров живописнейшей земли на берегу Тихого океана, которое Джордж Хёрст, отец великого газетного барона Уильяма Хёрста, поимел по старинной испанской дарственной бумаге. Сам счастливый землевладелец не скрывал, что весь шахер-махер обошелся ему в сущие пустяки, подкрепленные тонким умением вести переговоры с местной администрацией. Так что можно было предположить: пока еще туманные виды Джеймса Ривиса на проект под кодовым названием «Мигель Пералта» имели все шансы найти понимание у калифорнийской публики.

Примечательна история о том, как Ривис почти сразу по прибытии нашел работу в «Сан-Франциско Экзаменер». Газета пребывала в весьма затруднительном положении, как водится, несправедливо пострадав за критику. В одной из передовиц «Экзаменер» позволила себе «наезд» на местного железнодорожного магната Коллиса Хантингтона, в результате чего лишилась рекламных денег и большей части подписчиков. Такие уж были времена и нравы. Коллис сильно осерчал и торжественно обещал разорить борзописцев дотла. В этот самый момент и появился Джеймс Ривис, заявив, что готов вернуть расположение Хантингтона, а заодно и рекламодателей. Редактор посмеялся, но мешать не стал. И правильно сделал: через три дня Ривис вернулся в редакцию с огромным рекламным контрактом от... самого Коллиса! Как Джеймсу удалось попасть на прием к магнату, навсегда останется маленькой тайной этого необычного человека. Добившись аудиенции, Ривис с порога изложил Хантингтону свой бизнес-проект: он сказал, что приобрел бесценную мексиканскую дарственную бумагу, которую в ближайшее время собирается пустить в дело. По всему выходило, что Джеймс Ривис не сегодня-завтра получал в собственность добрую половину территории штата Аризона, поэтому спешил осчастливить Хантингтона предложением века: Ривис готов был предоставить магнату концессию на строительство юго-западной железнодорожной магистрали на всей территории Аризоны. В обмен на сущие пустяки: какие-то 50 тысяч долларов и – совсем уж мелочь – рекламный контракт для приятеля, редактора «Экзаменер». Что и говорить – предложение удивительное. Еще более удивительно, что Хантингтон стал торговаться. В конце концов ударили по рукам на 2 тысячах предоплаты, а остальное – по мере легализации дарственной Мигеля Пералты. Итак, снова загадка: неужели прожженный капиталист поверил сказке? Уверен, что нет. Однако в Ривисе он усмотрел главное: невероятную уверенность в своей правоте. Джеймс Ривис не просто рассказывал о Мигеле Пералте, он искренне верил в таинственного мексиканского благодетеля. «С таким напором, – подумал Хантингтон, – неровен час, этот тип отправится к Джею Гулду и переманит негодя на свою сторону». Джей Гулд, железнодорожный магнат с Восточного побережья, злейший враг и конкурент Хантингтона, денно и ночно думал, как бы протянуть свои стальные щупальца на

Дикий Запад в вотчину Коллиса. Этого нельзя было допустить ни в коем случае. Так Джеймс Ривис стал «человеком Хантингтона».

Читатель наверняка уже догадался, что Джеймс Ривис сделал королевскую ставку на Мигеля Пералту. Никому не ведомый летучий мексиканец со своей земельной дарственной, которую Ривис даже в глаза не видел, превратился для нашего героя не просто в инструмент быстрого обогащения, но в нечто гораздо большее: что-то вроде жизненного кредо. Прежде чем Ривис выступил с публичным заявлением и дал ход юридическому рассмотрению своих территориальных притязаний, он полных семь лет тщательно готовил удар и выверял каждый шаг. В общем и целом операция «Мигель Пералта» оформилась в мае 1880 года. На заключительном совещании, проведенном Коллисом Хантингтоном и его финансовым управленцем Чарльзом Крокером, было принято решение запускать Берлагу: Ривис покинул солнечный калифорнийский край и отправился на завоевание Аризоны. Первым делом он поехал в Прескотт, на родину покойного Виллинга, и выкупил у наследников ворох бумаг, оставшихся после доктора. Увиденное Ривисом было даже хуже, чем он предполагал. Договор с Мигелем Пералтой представлял собой какие-то совершенно нечитаемые каракули на оберточной бумаге. Вместо подписей свидетелей стояли крестики, как выяснилось впоследствии, принадлежавшие двум безграмотным неграм-чернорабочим. Контракт был датирован 20 октября 1864 года. Ривис навел справки и узнал, что Виллинг в то время находился совершенно в ином месте. Короче, дарственная Мигеля Пералты оказалась полнейшей липой, что проясняло два обстоятельства: теперь было понятно, отчего Виллинг так и не решился дать ход своим территориальным притязаниям, а также почему никому не показывал эти документы.

Однако Джеймс Ривис ничуть не огорчился, так как давно уже наметил план действий, который вообще не предусматривал использование бумаг Виллинга. В истории с Мигелем Пералтой его интересовала исключительно идея в чистом виде. Иными словами, Джеймс Ривис принял решение о тотальной мистификации всего проекта с самого начала и до конца. Такого в истории мирового аферостроительства еще не случилось!

Ранней осенью того же года Ривис уехал в Мехико и Гвадалахару, где на долгие месяцы погрузился в изучение государственных архивов. Просеивая сотни королевских эдиктов, дарственных, грантов, миссионерских отчетов, топографических заметок, Ривис усваивал все тонкости ведения бюрократической документации в старинном испанском стиле, изучал каталанскую фразеологию и правописание, специфику бумажной фактуры, химический состав чернил. Кое-что Джеймс переписывал прямо в читальных залах, остальное распихивал втихаря по карманам и уносил с собой.

Затем он вернулся в Сан-Франциско и втайне от всех приступил к титанической работе по лепке своего Голема: из поддельных печатей, специально состаренной бумаги, собственноручно замешанных чернил и испанской стилистики XVII века на свет появлялась мифическая дворянская династия Дона Мигеля Немесио Сильва де Пералта и де ла Кордоба! «Дон Мигель» происходил из рода де ла Фалсес, родственников испанского короля Филиппа Четвертого, бывшего, в свою очередь, тестем Людовика XIV, французского «Короля-Солнце». Матушку Дона Мигеля величали Дона Франсеска Мария де Гарсия де ла Кордоба и Мунис де Перес. Джеймс вкладывал в эти сладостные имена не только всю свою душу, но и полный багаж грез и мечтаний о гипотетическом дворянстве, усвоенный с молоком своей испанской матери.

Дон Мигель родился в 1708 году и девятнадцати лет от роду поступил в гвардейские драгуны. Через пятнадцать лет безупречной службы его назначили королевским смотрителем (*visitador de rey*) города Гвадалахара в Новую Испанию (читай – Мексику), куда он и отбыл на корабле для исполнения обязанностей. Прибыв на место и разобравшись в сложной обстановке, Дон Мигель тут же раскрыл страшный заговор ордена иезуитов, который выражался в поголовном мздоимстве, за что приказом короля иезуитов изгнали из Нового Света в 1767 году. Фердинанд VI, сын Филиппа, отметил заслуги Дона Мигеля присвоением звания капитана-генерала, а

также – вот она, центральная зацепочка! – даровал «триста квадратных лиг земли» и титул Барон Колорадо. Ривис снабдил соответствующим документом каждый шаг прохождения земляной дарственной: изначальный грант, датированный 1758 годом, официальное подтверждение права собственности за подписью короля Карла Третьего от 1772 года, а также заключение Высшего Суда Испании от 1776 года. Все чин-чинарем, бумажка к бумажке, подпись к подписи, печать к печати – комар носа не подточит. В 1770 году Дон Мигель взял в жены прекрасную Софию Аве Марию Санчес Бонилья де Амая и Гарсия де Ороско, а в возрасте 73 лет заделал наследника, сыночка Мигеля Сильву Хесуса. Здесь Ривис соорудил самый главный документ – «Завещание Пералты», в котором Дон Мигель называет супружницу Софию и отрока Дона Мигеля-младшего своими наследниками. В том же завещании Дон Мигель предусмотрительно оговаривает, что индейские поселения не являются составной частью его владений. Тем самым «испанский гранд» проявил тонкий дар ясновидения, поскольку вся уместность оговорки становилась очевидной лишь сто десять лет спустя: она лишила Федеральное правительство возможности оспорить земельные претензии Ривиса на том основании, что они ущемляли интересы коренных жителей, загнанных в многочисленные резервации на землях Пералты. В 1778 году Дон Мигель ушел в отставку и уединился в своих бескрайних угодьях. Там он поселился недалеко от Каса Гранде, а затем скончался в библейском возрасте 116 лет. Дон Мигель-младший женился, по семейной традиции, поздно, в 41 год. Его избранница – представительница гвадалахарской аристократии Дона Хуана Лаура Ибарра. У них родилась дочка по имени София Лаура Макаэла. Стоит ли говорить, что все это трогательное семейство чуралось своей законной земельной собственности, как черт ладана? Вы же сами понимаете: в дикой Аризоне повсеместно скачут и гикают кровожадные индейцы и грязно ругаются не менее неотесанные янки. Поэтому при первом удобном случае от земли обетованной поспешили отделаться: Дон Мигель Пералта продал права собственности американскому гражданину Виллингу, а наследники последнего все уступили Джеймсу Ривису. Круг замкнулся

Каждый изгиб витиеватых биографий Дона Мигеля-старшего и Дона Мигеля-младшего сопровождался соответствующим документиком, расписочкой, выпиской, метрикой, грамотой, дарственной, виртуозно сфабрикованными гением каллиграфии Джеймсом Ривисом. Со всем этим неоценимым богатством 3 сентября 1882 года он и прибыл в город Таксон и сразу же сделал ход конем: распечатал листовку, которую тут же развесили на каждом столбе – на вокзале, почте, телеграфе, в салунах, гостиницах, банках и на дверях частных домов. Листовка гласила: «Все держатели недвижимости незамедлительно приглашаются в офис мистера Сирила Барратта, юриста и генерального агента, представляющего интересы мистера Джеймса Эдисона Ривиса, для регистрации права имущественного найма и подписания соглашения во избежание судебного преследования за нарушение границ частной собственности с последующим принудительным выселением, как только Земельный Грант Пералты пройдет формальную ратификацию Правительством Соединенных Штатов». Поначалу все очень долго смеялись и шутили, однако потом возникла тревога: а что, если в самом деле этот шут Ривис не шутит?! А шут Ривис взялся за дело со всей основательностью. За его спиной была мощная финансовая поддержка Коллиса Хантингтона и нового соратника и друга, миллионера Джорджа Хёрста, который к тому времени купил знакомую нам влиятельную газету «Сан-Франциско Экзаманер» и превратил ее в пропагандистский рупор поддержки операции «Пералта». В самом Таксоне авторитет Ривиса утверждали два архаровца: с одной стороны его подпирал Сирил Барратт, юрист-алкоголик, исключенный из калифорнийского судебного сообщества за взятки, с другой – Педро Куэрво, коренастый, коротконогий и волосатый Франкенштейн-мексиканец, выполнявший роль телохранителя и советника по житейским вопросам. В жизни Педро разбирался четко: с первого дня во всех борделях Таксона за ним намертво закрепилась репутация садиста-содомита. 27 марта 1883 года тройца «аристократов» доставила в офис Джозефа Роббинса, главного землемера штата Аризона, несколько сундуков, битком набитых документами, и подала официальную заявку на

рассмотрение территориальных претензий. Читатель, наверное, помнит, что, по версии Виллинга, дарственная Пералты покрывала 5 тысяч кв.км аризонской земли. Ривис решил не мелочиться, и по всей совокупности сфальсифицированных бумаг его владения теперь охватывали чудовищный кусок в 48 с половиной тысяч кв.км! В котел попадали сотни ранчо, индейских резерваций, десятки крупнейших городов штата, богатейшие месторождения меди в Глоуб, Сан-Карлос, Майами, Рэй и Моренси. По новому Гранту Пералты, Ривису отходили еще и горы Моголлон в соседнем штате Нью-Мексико. В общем и целом владения Джеймса Ривиса превосходили по размерам штаты Мэриленд, Нью-Джерси и федеральный округ Колумбия вместе взятые. Вот он – размах, достойный былой славы предполагаемых испанских предков Джеймса, о котором так мечтала его дорогая матушка! Сразу после подачи заявления главному землемеру Ривис удалился в Каса Гранде, отыскал какие-то развалины в пригороде, объявил их бывшим поселением Дона Мигеля-старшего и принялся отстраивать на деньги своих калифорнийских спонсоров асьенду Аризола, десятикомнатную резиденцию барона де Аризоньяка Джеймса Ривиса, как он сам себя теперь величал. Первая победа прогремела уже в июне: полковник Джеймс Барни, президент добывающей компании Силвер Кинг, приносящей герою гражданской войны по 6 миллионов долларов прибыли в год, решил не рисковать и признал притязания Ривиса на землю, на которой располагались шахты. 25 тысяч долларов наличными – такова была сумма отступных, которую уплатил Барни. Прецедент создан! К Ривису потянулся сначала ручеек, а затем и бурный поток честных граждан штата Аризона, готовых уладить дело полюбовно и платить арендную плату незнакомому «барону» за собственную землю.

Для ускорения процесса барон де Аризоньяк попросил друга Педро Куэрво сформировать небольшую группу поддержки. Что тот с удовольствием и выполнил: скоро Аризола превратилась в лагерь бандитской армии вымогателей и уголовников, которые терроризировали всю округу, подавляя сопротивление тех, кто не желал мириться с притязаниями Ривиса и отказывался платить. Каждую ночь то там, то сям красный петух возносился над ранчо, амбарами и сараями непонятливых граждан. Кое-кого избивали, кое-кто пропадал бесследно.

Правительство штата, однако, не спешило признавать права Ривиса по Гранту Пералты и всячески затягивало решение дела: главный землемер назначил восемнадцатимесячное расследование документации. Барон де Аризоньяк понимал: от него требовался новый эффектный шаг. И он его сделал. Помните дочку Дона Мигеля-младшего, Донью Софию Лорету? Так вот, жизнь ее не сложилась. После смерти отца она неудачно вышла замуж за бесчестного Хосе Масо (на самом деле у Хосе такое же метровое имя, что и у всех остальных персонажей эпоса Пералты, но я его опускаю в целях экономии времени), который нигде не работал, а только транжирил последние сбережения дворянского рода Пералты. Тем не менее от него Донья София родила двойню, однако неудачно. В скором времени она и сын скончались, так что осталась одна девочка, которую подлый Хосе Масо бросил, сбежав в Испанию сразу после смерти супруги. Бедную сиротку воспитывал старый друг Дона Мигеля некий Джон Трэдуэй.

В 1877 году Джеймс Ривис случайно повстречал в поезде пятнадцатилетнюю красавицу, которая поразила его внешним сходством с Доньей Софией (хотя непонятно, где он мог видеть эту самую Донью Софию). Как читатель догадался, это и была дочка Дона Мигеля-младшего, Донья Кармелита София и т.д. Донья Кармелита пребывала в полной нищете, но сохранила изумительные манеры столбовой испанской дворянки и благочестие. Ласковый и заботливый Джеймс Ривис был настолько очарован Золушкой, что предложил ей руку и сердце. Та согласилась. Наконец сбылась мечта Ривиса: он породнился с древнейшим дворянским родом, заодно став прямым наследником Гранта Пералты!

Чтобы описать работу, которую проделал Ривис по подготовке операции «Донья Кармелита», не хватит целого журнала: тут были и поездки в Сан-Бернардино, где Ривис подделал запись о рождении в церковной книге, и героический труд по превращению сироты-официантки калифорнийского салуна в культурную,

высокообразованную испанскую дворянку, и заучивание наизусть шпионской легенды об испанских предках, и выправление грубого провинциального наречья на сладостный кастильский слог, и много-много всего разного.

Прежде чем явить наследницу Пералты Америке, Ривис решил обкатать супругу в Европе. В 1886 году молодожены сошли с корабля и ступили на священную землю своей исторической родины.

Надо сказать, что европейское турне Ривиса прошло как нельзя успешно. В Испании он так запудрил мозги местным аристократам, что барон и баронесса де Аризоньяк не раз были удостоены аудиенции королевы-регентши Марии Кристины и инфанта короля Альфонсо XIII. Приятное времяпрепровождение Ривис совмещал с полезным: между балами и приемами он наведывался в национальные архивы Мадрида и Севильи, где интенсивно занимался подлогом – одни документы крал, другие подсовывал. Только однажды у Ривиса вышла осечка: его представили Игнацу Бауэру, создателю испанской финансовой биржи, и его дружку Георгу Полаку, главному финансисту Испании, на предмет возможного совместного бизнеса в Аризоне. Испанские миллионеры Игнац и Полак вообще-то были евреями из Германии, а на Иберийском полуострове представляли интересы семейства Ротшильдов. При первой же встрече Игнац посмотрел на Джеймса с таким прищуром, ухмылкой и пониманием, что Ривис понял: эти ребята другого полета и ловить ему тут нечего.

Свое турне барон и баронесса де Аризоньяк завершили в Великобритании, где посетили Букингемский дворец по приглашению самой Королевы Виктории. На приеме красавица Кармелита была в центре всеобщего внимания, и ухаживал за ней не какой-нибудь обнищавший уэльский лорд, а сам барон Альфред Ротшильд! И тут, на пике головокружительной славы, куранты неожиданно пробили полночь, и волшебная карета стала медленно, но верно превращаться в тыкву, а кони – в мышек. В Лондон пришла телеграмма о том, что батюшка доктора Виллинга Джордж Виллинг-старший обвинил Ривиса в обмане и заявил в судебном порядке о своих правах на Грант Пералты. Ривис вернулся домой и быстро разобрался с папашей Виллингом, но фортуна уже отвернулась от удачливого барона. В 1889 году завершилось шестилетнее расследование, начало которому, как помнит читатель, положил главный землетрясение Аризоны. 12 октября в Вашингтон был отправлен подробный отчет о проделанной работе. Вкратце его содержание можно передать одной фразой: Грант Пералты – чудовищная по своим масштабам мистификация, затмевающая все ранее известное американскому правосудию. Десятки экспертов и аналитиков, разосланные по архивам Мексики и Испании, вынесли неутешительный вердикт: все документы в деле Пералты имели тот или иной изъян: одни были написаны стальным пером, которого не существовало в XVIII веке, в других применялись шрифты, появившиеся только во второй половине XIX века, третьи носили следы исправлений и ретуши, для четвертых использовалась бумага несвойственной фактуры, пятые изобиловали оборотами речи, невысказанными для испанского языка эпохи, наконец – самое страшное! – многие бумаги содержали грамматические и синтаксические ошибки, невозможные для носителя языка. Затем всплыли подлог церковных книг в Сан-Бернардино, кража в архиве в Севилье... Впрочем, не будем о печальном. Джеймса Ривиса арестовали. Его жена, баронесса Донья Кармелита, раскололась уже на первом перекрестном допросе в суде и, рыдая, чистосердечно призналась в том, что никакая она не Пералта, а официантка. И совсем уж комично прозвучали судебные иски 106 наследников настоящего Мигеля Пералты, которые каким-то чудом отыскались в Испании: все они требовали своей доли в многострадальной аризонской земле...

Ривис получил шесть лет тюремного заключения. На свободу он вышел другим человеком: бог с ним, с утерянным богатством и дворянскими титулами! Ведь он лишился самого главного – веры.

Здесь мы вплотную подошли к разгадке сокровенной тайны успеха барона из Аризоны. Может показаться, что заключалась она в удивительном умении подделывать документы, но это, конечно же, не все. Да и не настолько уж талантлив был Ривис, раз допустил такие огрехи, которые хоть и с трудом, но выявили государственные чиновники. Тайна Ривиса – в его вере. В абсолютной убежденности, что и Мигель

Пералта, и собственное дворянское происхождение, и Донья Кармелита – все это истинная правда и ничего, кроме правды. Джеймс верил в свои химеры с раннего детства, а когда подрос, ничем другим и не занимался, как только воплощал грезы в реальность. Без этой искренней убежденности Грант Пералты не продержался бы и недели. Не случайно доктор Виллинг так и не решился извлечь из сундука свои свитки – он в них не верил.

Точка всемирной канализации

Сегодня у нас необычная история. Необычная потому, что впервые героем выступает не человек и даже не компания, а... географическое место! Место, всякое соприкосновение с коим сразу же приводило к жутким махинациям и злейшим правонарушениям, которые заканчивались попеременно грандиозным финансовым скандалом, политическим кризисом, войной, а то и вовсе революцией.

Введение

Место это называется Панама. Вернее, Панамский перешеек, потому как в начале нашей истории никакой Панамы не существовало даже в теории. Лишь многие годы спустя, в результате меркантильных манипуляций, родилась идея государственного новообразования.

Если б Панамский перешеек был просто перешейком, никакой истории не вышло бы, а сама территория и по сей день дрейфовала в бессобытийной провинциальной дреме на задворках Колумбийской империи. Однако волею судеб беспокойный французский гений соединил Панамский перешеек с идеей Великого Канала, и судьба географического места трагически переменилась. В этой главной точке всемирной канализации сгинуло такое количество чужих денег, изничтожилось столько человеческих жизней, заржавело так много самой разнообразной техники и оборудования, что расположенный неподалеку Бермудский треугольник смотрится лечебным профилактором.

История Панамского канала состоит из двух больших глав: французской и американской. Неугомонные французы объявились первыми, расковыряли живописный ландшафт, очень скоро надорвались и свернули работы на полпути, ввергнув по ходу дела собственное государство в финансовую и политическую катастрофу. Выпавшее знамя короткое время бесцельно кантовалось в руках переходных коммерческих структур, а затем было выкуплено американцами. Именно они довели французское дело до победного конца, потратив 386 миллионов долларов, потеряв 20 тысяч рабочих и замутив камерную революцию.

Но вот что удивительно: не успели смолкнуть литавры и погаснуть фейерверки, как стало ясно, что все действующие лица оказались в большом финансовом прогаре: и герои наций вроде графа Фердинана де Лессепса и президента Франклина Делано Рузвельта, и рядовые французские вкладчики, и налогоплательщики Соединенных Штатов. Зато на задворках сцены суетливо мельтешили не ведомые общественности гении аферостроительства: Корнелиус Герц, Жак де Райнах, Филипп Бюно-Варийа. Отметились и рыбешки покрупнее: Джесси Зелигман, Джей Пи Морган. Все они обогатились сказочно и безмерно. Именно этим скромным бойцам невидимого финансового фронта мы и посвящаем нашу историю.

Истоки

Панамский перешеек – самый узкий участок суши между Тихим и Атлантическим океанами. Неудивительно, что идея соединить водные пространства с помощью искусственного канала будоражила европейские умы с тех незапамятных времен, как они объявились в этих местах. Первым о канале заговорил в 1550 году Антонио Гальвао, португальский путешественник и историк. Дальше разговоров, однако, не пошло. Испанский писатель Лопес де Гамара подхватил идею Гальвао и донес ее

самолично до самого королевского двора, однако августейшие особы были заняты по-настоящему важными делами – войной с Англией и борьбой с еретиками.

В 1838 году французскому еврею Августину Соломону, проживавшему на острове Гваделупа, во сне явилась та же идея, однако, в отличие от своих средневековых единомышленников, он сумел ее успешно пролоббировать: подергав неведомые ниточки, Августин получил от колумбийского правительства ни много ни мало – персональную концессию на строительство канала, а заодно – простой и железной дороги через Панамский перешеек. Концессия предоставлялась Соломону сроком на 60 лет для канала и 40 лет для дорог.

Свалившаяся удача в буквальном смысле слова пришибла Августина Соломона своей монументальностью: он никак не мог придумать, что ему делать с полученными правами: денег на такое строительство не было даже рядом, а перепродавать концессию – боязно. Пока Соломон сидел собакой на сене на своем теоретическом богатстве, вокруг шныряли бесчисленные эмиссары самых различных государств, тщетно пытаясь выудить у колумбийцев хоть какую-нибудь льготу. Больше всего суетились французы, которые чувствовали себя откровенно обделенными в распределении американского колониального пирога. Читатели наших «Великих афер» помнят, что в XVIII веке у Франции были самые большие владения в Северной Америке, однако уже через полвека не осталось практически ничего. Впрочем, тому были объективные причины: любой революции больше всего на свете нужны деньги, поэтому Франция и продала Соединенным Штатам Америки все до самой последней речки и горки.

Как бы там ни было, узнав, что самые лакомые кусочки достались хоть и соотечественнику, но по фамилии Соломон, французские эмиссары впали в жуткую ярость. Сохранилась телеграмма, отправленная одним таким чиновником в министерство путей сообщения: «Ключи к миру лежат здесь, однако имя сеньора Соломона звучит не достаточно по-христиански, чтобы можно было доверить ему роль хранителя ключей Святого Петра».

Кончилось все тем, что в 1843 году Колумбия отозвала концессию у Соломона на строительство канала, однако не по причине вульгарного французского антисемитизма, а в силу бездействия самого концессионера: за пять лет Соломон так и не придумал, с какого боку приступить к освоению золотоносного пространства. Ради исторической справедливости добавим, что у Соломона еще какое-то время оставались права на строительство простой и железной дорог, но и их он потерял в скором времени: железную дорогу в 1855 году построила одна нью-йоркская компания.

Идея канала на какое-то время снова заглухла.

Великий Француз

Граф Фердинан-Мари де Лессепс родился в семье выдающегося французского дипломата. Насколько выдающегося – можно судить по тому факту, что Фердинан появился на свет в Версале, в непосредственной близости от королевского дворца. Что не удивительно: де Лессепсы служили Франции на протяжении многих столетий.

В 19 лет юный, но уже хорошо образованный Фердинан получил назначение на должность помощника французского посла в Лиссабоне. Оно тоже не удивительно: посол был его родным дядюшкой. Затем молодой де Лессепс поработал в Тунисе вместе со своим отцом, а в 1832 году, сразу после смерти батюшки, продолжил дипломатические экзерсисы в Роттердаме, Малаге, Барселоне, Мадриде, и – под конец – надолго обосновался в Египте.

В 1854 году вице-король Египта Саид-Паша даровал Фердинану де Лессепсу концессию на строительство Суэцкого канала. Окрыленный дипломат вернулся в Париж и при личной поддержке императора Наполеона Третьего и императрицы Евгении организовал успешную подписку на сбор средств для строительства канала. Работы начались в 1859 году, и уже через десять лет 168-километровый канал был торжественно открыт для навигации. Триумф энергичного дипломата не имел границ: его обожали и

боготворили не только во Франции, но и во всей Европе: в любой самой отдаленной деревушке Баварии или Сицилии слышали о Le Grand Francais, Великом Французе. Больше всего де Лессепс гордился финансовым аспектом своего строительного подвига: уже в 1874 году Суэцкий канал достиг рентабельности – всего через пять лет после начала эксплуатации. Невиданное достижение даже по сегодняшним меркам! Инвестиции в проект поступали за счет выпуска облигаций и продажи ценных бумаг акционерного общества, специально созданного де Лессепсом для строительства канала.

В 1875 году добрые люди рассказали Фердинану де Лессепсу о Панамском перешейке. Великий Француз загорелся не на шутку и стал энергично обрабатывать общественное мнение, проталкивая идею канала на международном политическом Олимпе. В то же самое время с другой – скрытой от публики – стороны велась не менее важная работа, и партия эта исполнялась не менее виртуозно: сначала был создан некий частный синдикат, который в 1878 году обработал колумбийский Конгресс и получил концессию на свое имя. Затем, уже в следующем году, концессию торжественно вручили Великому Французу. Купаясь в лучах мировой славы, Фердинан де Лессепс явно упускал момент, чтобы вовремя разобраться в ситуации. А именно в том, что его роль в проекте очень напоминает роль зиц-председателя.

В том же 1878 году Фердинан де Лессепс созывает в Париже международный географический конгресс, на котором обсуждаются различные проекты строительства Панамского канала. Наряду с явно фантастическими идеями – подземный туннель, железная дорога для кораблей, канал со 120 шлюзами – рассматривалась и единственно разумная версия: канал с небольшим числом шлюзов, расположенных только в тех местах, где путь преграждали горы. Однако эта версия была отвергнута в пользу проекта самого де Лессепса: прямой канал на уровне моря, точно такой же, что был построен в Суэце. Нелепость проекта де Лессепса была очевидна: Суэцкий канал целиком проходил по зеркально гладкой поверхности африканской пустыни, тогда как Панамский перешеек представлял собой сплошное варево из джунглей, непроходимых болот и скалистых холмов. В довершение ко всему это месиво многократно пересекала туда-сюда бурная и строптивая река Чагрес. Однако авторитет Великого Французавыл настолько непререкаем, что все доводы разума отступили на задний план. Здесь самое время напомнить читателю, что де Лессепс не имел никакого инженерного образования (как, впрочем, и финансового), однако не только он сам, но и восторженная общественность полагали его подлинным гением Лопаты и Деньги. И все же наибольшие опасения вызывал рискованный возраст Великого Французав: в семьдесят пять житейская мудрость часто уступает под натиском безжалостного сенильного декаданса. Спешу уверить читателя: я бы никогда не рискнул делать столь жесткие выводы, если бы не знал о печальном конце де Лессепса: умер он в состоянии полного помутнения рассудка.

Хрестоматия капитализма

В 1879 году де Лессепс совершил рекламную поездку в зону строительства будущего канала, которая подробно освещалась в печати всего мира. 20 октября 1880 года он учредил «Compagnie Universelle du Canal Interocéanique de Panama» – Международную Компанию по строительству межокеанического Панамского канала. Специально созданный банковский консорциум провел публичное размещение 600 тысяч акций, которые разлетелись в мгновение ока: желающих приобрести долю в проекте Великого Французавбыло хоть отбавляй.

В своей торжественной речи, посвященной вступлению в должность президента Компании, Фердинан де Лессепс заверил инвесторов, что строительство займет не более двенадцати лет и обойдется в 600 миллионов золотых франков.

В 1881 году начались строительные работы. Сразу стало ясно, что без железной дороги ничего не получится. А железная дорога, как помнит читатель, находилась в руках частной американской компании. Встал вопрос о выкупе. Поскольку денег на это предусмотрено не было, уже в следующем 1882 году Международная Компания эмитировала 5-процентные облигации, которые разошлись почти мгновенно.

Однако отсутствие дорог – лишь мизерная часть тех проблем, с которыми столкнулись французские строители на Панамском перешейке. Во-первых, уже упомянутый ландшафт – горы вперемешку с непроходимыми болотами и джунглями. Самым страшным участком оказался массив Кулебра, протяженностью 13 километров на высоте 98 метров над уровнем моря. Пришлось прорезать скалистую породу и рыть траншею глубиной 55 и шириной 90 метров. И хотя французы доставили на место строительства самую современную технику, она оказалась мало пригодной для эксплуатации в тропических условиях (жара и влажность) и очень быстро выходила из строя. Немало крови попортила зловредная речка Чагрес, которая не только путалась под ногами, но и разливалась в сезон дождей. К географическим проблемам добавлялся букет непрекращающихся эпидемий, которые выкашивали рабочих сотнями и даже тысячами. Однако даже эта совокупность проблем не могла бы так быстро истощить выделенные на строительство деньги, если бы не фундаментальный херем всего проекта: самозабвенное уворовывание миллионов франков за спиной Великого Француза.

Кукловоды

Думаю, самое время представить наших героев – бойцов невидимого финансового фронта, «помогавших» Фердинанду де Лессепсу разруливать тупиковые ситуации, которые преследовали Международную Компанию практически с самого момента ее учреждения. Итак, прошу любить и жаловать: Корнелиус Герц, самая загадочная фигура в истории Панамского канала, авантюрист космического масштаба с мировым именем. Герц начинал скромно – медицинским шарлатаном типа знакомого читателям «доктора козлиных желез Джона Бринкли». Корнелиус лечил электрическим током практически все существующие болезни. Орудовал широко – от океана до океана. Залечив до смерти пару дюжин доверчивых бедолаг, эскулап в конце концов достал терпеливое американское законодательство и очутился в федеральном списке Wanted. Тут же сел на корабль и удалился в старушку Европу, осев для начала во Франции.

Исторические источники скромно умалчивают о том, как Корнелиус Герц добился головокружительного общественного положения в чужой для него стране. Мы лишь узнаем, что он энергично инвестировал в газету Жоржа Клемансо «La Justice», скромненько так став закадычным другом будущего премьер-министра Франции. С помощью Клемансо Корнелиус Герц внедрился в политическую элиту страны и уже в скором времени стоял на короткой ноге буквально со всеми министрами правительства и доброй половиной депутатов парламента. Теплые связи завязались у Корнелиуса с министром финансов Морисом Рувье, министром общественных работ Байо и депутатом Шарлем Флоке. Нормальная подобралась компания для заезжего медицинского афериста, ничего не скажешь.

Корнелиус Герц практически с самого начала играл одну из центральных ролей в распределении финансовых потоков Международной Компании по строительству межокеанического Панамского канала. Ясное дело, что Фердинанд де Лессепс не возражал, когда к нему приставили шустрого Герца: ведь не с улицы он явился – сам премьер-министр рекомендовал.

Второй кукловод Панамского скандала носил имя барона Жака де Райнаха. Жак происходил из славного рода, получившего дворянский титул в наиболее подходящее для того время: прусский король посвятил в баронство деда Жака в самый разгар революционных антимонархистских выступлений. Роль де Райнаха заключалась в том, что он собственноручно распределял взятки в правительстве и парламенте, о чем мы поговорим чуточку позже. Несмотря на громкий баронский титул, Жак де Райнах конкретно состоял на побегушках у Корнелиуса Герца, и это еще одна загадка нашей истории. Не существует единого мнения о причине влияния Герца на Райнаха. Согласно наиболее популярной версии, на заре своей карьеры Жак де Райнах выдал французские государственные секреты британскому министерству иностранных дел, ну а Корнелиус Герц оказался целиком в теме и умело шантажировал барона. Ах, как бы

нам тоже хотелось оказаться в теме и узнать, кто нащептал Герцу о юношеском шпионстве Райнаха!

Обвал

Вернемся теперь к строительству канала. Сразу после выпуска транша 5-процентных облигаций последовал второй (1883 год) трехпроцентный заем, затем третий (1884) – четырехпроцентный. В отличие от первого транша новые облигации расходились со страшным скрипом.

Первый звонок прозвенел в 1886 году, когда произошла утечка информации о том, что за все эти годы было прорыто менее одной шестой всей протяженности канала. Акции Международной Компании тут же обвалились со страшным треском. В апреле последовал четвертый транш долговых обязательств (также четырехпроцентный), из которого удалось пристроить менее трети. В последующие три года после увеличения купона до 6 процентов удалось распределить еще три транша. Оно и понятно: на шестом году строительства в Панамскую канализацию канул 1 миллиард 400 миллионов золотых франков (вместо изначально запланированных 600 миллионов). Точную сумму прямых инвестиций в строительство знали только Герц и Райнах, однако своим знанием с общественностью они не делились.

В 1887 году случился инженерный конфуз: дальнейшее продолжение строительства канала на уровне моря оказалось совершенно невозможным. То, что было ясно с самого начала любому профессиональному инженеру, наконец дошло и до старого де Лессепса. Великий Француз проглотил гордость и обратился с просьбой к инженеру Александру Гюставу Эйфелю, как раз заканчивавшему строительство своей легендарной башни, включиться в работу и подготовить проект канала с использованием шлюзов. Эйфель согласился. Нарисовал проект. Посчитали. Оказалось: нужен еще 1 миллиард 600 миллионов. Как только об этом написали в газетах, акции Международной Компании упали практически до нуля.

Пока де Лессепс и Эйфель сидели в печали, беспомощно сложа руки, Корнелиус Герц замутил свою лебединую песню: он придумал очередной транш, однако не облигаций, а денежной лотереи! Одна незадача: частные компании не имели юридического права на проведение лотерей. Но Корнелиус Герц не был бы Корнелиусом Герцем, если бы остановился перед таким пустяком: если закон не позволяет частной компании провести лотерею, нужно поменять закон! Тут-то и пошел в дело барон де Рейнах, распределивший по всем эшелонам власти наличных взяток на более чем четыре миллиона франков! Наверное, это была самая черная страница в истории Французской республики: на лапу взяли все – от премьера до последнего замухрышного депутата. Во французском языке даже появилось пикантное словцо для политической элиты: Les chequards, «чекисты» – ведь в те трогательные непуганые времена взятки брали не украдкой в конверте, а банковским чеком!

К счастью, лебединая песня Корнелиусу Герцу не удалась: хотя 9 июня 1888 года закон о лотерее все-таки протолкнули, Часы Истории уже пробили над Международной Компанией. 4 февраля 1889 года Парижский трибунал вынес постановление о ее ликвидации, развеяв последние надежды 85 тысяч вкладчиков и инвесторов Панамского проекта. Началось расследование, и на поверхность всплыли многочисленные финансовые злоупотребления, в первую очередь – поголовная коррупция всех ветвей власти. Обвинения в получении взяток были выдвинуты против 510 (!!!) депутатов парламента. Правительство ушло в отставку. Политическая карьера Клемансо закатилась навсегда. 20 ноября 1892 года барон де Райнах покончил жизнь самоубийством при весьма подозрительных обстоятельствах. Перепуганные депутаты поначалу потребовали проведения аутопсии, однако дело быстро замяли и спустили на тормозах.

Шум и гам вокруг Международной Компании стоял беспрецедентный на протяжении нескольких лет кряду. Забавно, однако, что посадили лишь одного министра общественных работ Шарля Байо, который сдуру признал себя виновным в суде и получил за честность пять лет тюрьмы! Приговорили к сроку и Фердинана де Лессепса, его сына Шарля и даже несчастного Эйфеля. Однако сидеть инженерам не

пришлось: Великий Француз впал в полный маразм и тихо скончался в нищете у себя в поместье, а его сын Шарль и Александр Гюстав Эйфель пошли по амнистии. Ну, а как же Корнелиус Герц? Обижаете, господа: Корнелиус Герц заблаговременно скрылся в Англии, откуда французское правосудие тщетно пыталась его выцарапать на протяжении девяти лет. В июне 1893 года специальная медицинская комиссия констатировала абсолютную невозможность экстрадиции гражданина Герца по причине многочисленных физических недомоганий. С этими недомоганиями злой гений французской главы о Панаме и скончался 6 июля 1898 года.

Филипп и Альфред

После кончины Международной Компании остатки ее имущества перешли в управление временной Переходной Компании. Она даже попыталась поковыряться в земле в 1894 году, после чего, по непонятным причинам, строительство впало в продолжительный летаргический сон, а на смену инженерной пришла мысль финансовая: как бы и кому бы поудачней втюхать гибельный проект.

На этом этапе нашей истории появляется новый загадочный герой: Филипп Бюно-Варийа. До начала 90-х годов он занимал скромный пост главного инженера Панамского канала, поэтому о малярии и тропических ливнях знал не понаслышке. После краха Международной Компании Бюно, опечаленный, вернулся в Париж и вместе с братом Морисом стал издавать газету «Le Matin» («Утро»). Газета прославилась на весь мир тем, что первой опубликовала доказательство, которое суд над Альфредом Дрейфусом счел неопровержимым, после чего многострадальный капитан был освобожден из-под стражи.

Чтобы читатель разобрался в сложном хитросплетении событий, вернемся на два года назад. Сразу после краха Международной Компании французский журналист Эдуард Дрюмон провел расследование и опубликовал в своей газете «Свободное слово» серию очерков, в которых поделился арифметическими выводами о главных виновниках Панамского скандала: поскольку Корнелиус Герц, барон де Райнах и ряд других аферистов в окружении Великого Француза были евреями, то и вся афера объявлялась чисто еврейским гешефтом. Из чего следовало, что остальные участники скандала – сам Фердинан де Лессепс, его сын, премьер Клемансо и 510 депутатов – всего лишь невинные жертвы заговора.

Надо сказать, что французский народ очень обрадовался версии Дрюмона и ухватился за нее с фирменной революционной энергичностью. Поскольку барон де Райнах скончался, а Корнелиус Герц скрылся в Англии, праведный гнев миллионов разорившихся в пух и прах вкладчиков перекинулся на евреев вообще. Правительство тоже несказанно обрадовалось возможности передохнуть после жуткого политического скандала и поддержало народные массы, затеяв образцово-показательный процесс над капитаном французской армии Альфредом Дрейфусом, обвиненным в шпионаже в пользу Германии. Одним из главных доказательств обвинения было перехваченное письмо, которое Дрейфус якобы написал немецкому военному атташе.

Филипп Бюно-Варийа таинственным образом раздобыл копию этого, а также другого письма Дрейфуса, чья подлинность была легко доказуема, и оба опубликовал в своей газете, расположив на одной странице. Даже невооруженным взглядом было видно, что почерк не совпадает!

Альфреда Дрейфуса выпустили на свободу, реабилитировали и восстановили во всех правах в армии. Прогрессивная общественность рукоплескала Бюно как новому герою. Кстати, всемирно известный памфлет Эмиля Золя «Я обвиняю», в котором писатель гневно порицал французское правительство за нечистоплотные методы, появился уже после публикации в «Le Matin».

Как бы там ни было, выступив по делу Дрейфуса, Бюно сразу же переложил издательскую деятельность целиком на плечи своего брата и вернулся к главной идее-фикс своей жизни – Панамскому каналу.

Оценив реально ситуацию, Бюно сделал единственно верный вывод: Франции канал не потянуть. Дело даже не в том, что в проекте де Лессепса изначально скрывался изъян – Великий Француз свято верил в могущество капитализма и целиком полагался

на личностную инициативу. Однако никаких акций и облигаций частной компании не хватит на то, чтобы вытянуть столь объемный проект, как строительство Панамского канала. Не нужно быть коммунистом, чтобы догадаться: это дело под силу лишь государству. Далее Бюно справедливо рассудил, что дважды в одну реку не ступишь. Следовательно, французское правительство, особенно после грандиозного скандала вокруг Международной Компании, ни за какие коврижки не возьмется продолжать строительство. Но если не Франция, то кто? Весь объективный ход истории делал ответ однозначным: Соединенные Штаты Америки.

Между тем за океаном...

В свое время интересы французской Международной Компании в Америке представлял нью-йоркский банкир Джесси Зелигман. Предположительно его привлек все тот же вездесущий и всемогущий Корнелиус Герц. Банк Зелигмана принимал самое непосредственное участие в рекламе Панамского канала и формировании инвестиционного пакета для его строительства. Неудивительно, что когда случился скандал с Международной Компанией, приведший к падению правительства и жесточайшему политическому кризису во Франции, имя Джесси Зелигмана в Америке стали напрямую связывать с этими неприглядными событиями, что, ясное дело, не есть хорошо. Предполагается, что Зелигман изо всех сил пытался обелить свой имидж и ради этого... вышел на Филиппа Бюно-Варийа!

Также предполагается, что Зелигман узнал о Бюно из газет в связи с триумфальной ролью последнего в деле Дрейфуса. Сердце старого банкира дрогнуло от умиления, и он интуитивно потянулся к благородному французу. Именно такая версия пользуется наибольшей популярностью у исследователей. Мне же она кажется откровенно натянутой. Джесси Зелигман на протяжении долгих лет находился в самой гуще событий, связанных с Панамским каналом, и как-то трудно представить, что он не знал главного инженера стройки века!

Думаю, все было иначе: Зелигман и Герц давно положили глаз на Филиппа Бюно-Варийа, а после краха Международной Компании сделали на него свою главную ставку. После того, как Корнелиус Герц спешно ретировался в Туманный Альбион, а Жак де Райнах застрелился, контроль над Панамским каналом был утерян. Можно предположить, что роль Филиппа Бюно-Варийа как раз и сводилась к восстановлению этого контроля. Именно с этой целью он спешно вернулся во Францию и приступил к тесной работе с создаваемой Переходной Компанией.

К слову, если допустить именно такую версию – Бюно как человек Герца-Зелигмана – роль газеты «Le Matin» в деле Дрейфуса становится предельно логичной и внутренне мотивированной.

В 1901 году Филипп Бюно-Варийа отправляется в продолжительное турне по Америке. Не пройдет и двух лет, как поездка этого никому не известного человека увенчается ни много ни мало – появлением на свет нового государства! Вояж Бюно полностью спонсировал Джесси Зелигман. По другой версии, деньги дали бывшие крупные вкладчики Международной Компании, мечтающие о хотя бы частичной компенсации своих потерь. Впрочем, совершенно не важно, кто конкретно оплачивал роскошные апартаменты Бюно-Варийа в нью-йоркском отеле Вальдорф-Астория. Главное, что француз поддерживал самые тесные отношения со всеми заинтересованными сторонами: Зелигманом (Герц к этому времени уже благополучно скончался), вкладчиками Международной Компании и руководством Переходной Компании. Кстати, без связки с последней ни один из будущих гешефтов Бюно-Варийа не мог бы состояться.

Так открылась вторая глава в истории Панамского канала: глава американская.

Краткая предыстория

Технически американская глава в истории Панамского канала началась с визита Филиппа Бюно-Варийа в Нью-Йорк. Но это только технически. На самом деле

Соединенные Штаты давным-давно поглядывали в сторону узкого перешейка. И не только поглядывали, но и ловко отщипывали из-под самого французского носа наиболее лакомые кусочки. Правда, делалось это на приватном уровне: американское правительство с головой погрузилось в насущные проблемы гражданской войны. Тем временем частные компании перехватили у незадачливого Августина Соломона концессию на строительство железной дороги, успешно построили ее и выставили «Международной компании по строительству межокеанического Панамского канала» Фердинана де Лессепса такие счета за транспортировку строительного оборудования, что бедные французы в панике объявили очередную подписку на облигации – лишь бы перекупить железную дорогу у американцев.

Вторым по важности (после Корнелиуса Герца) фигурантом американской главы в истории Панамского канала, как помнит читатель, был нью-йоркский банкир Джесси Зелигман, который отвечал за формирование инвестиционного пакета «Международной компании» на Диком Западе.

Зелигман, судя по всему, работал в тесной связке с Герцем, а Бюно-Варийа выполнял ответственную роль «нашего портного в Панаме». После бегства Герца в Англию, где он схоронился от французского правосудия, и аврального свертывания строительных работ Бюно перебрался в Париж и приступил к подготовке многоходовой операции по втягиванию Панамского проекта Дядюшке Сэму.

Итак, в 1901 году Филипп Бюно-Варийа погрузил свое солидное тело бывшего главного инженера, а ныне – ответственного гешефтсмакера, в каюту первого класса трансатлантического лайнера и отбыл в Новый Свет. Плыл Бюно фешенебельно и элегантно: с шампанским и икрой, а по прибытии надолго поселился в номере люкс 1162 отеля Вальдорф-Астория. А почему бы и нет? Все счета Бюно оплачивали то ли Джесси Зелигман, то ли бывшие вкладчики «Международной компании», то ли еще кто-то очень влиятельный – сегодня уже не докопаешься. Оно и не важно: главное, что жил Бюно не по средствам, а значит, был человеком несамостоятельным, зависимым от чужих желаний.

Расклады перед битвой

Теперь давайте посмотрим, как выглядела позиция американского правительства в вопросе строительства канала накануне исторического визита Филиппа Бюно-Варийа. Гражданская война закончилась, и Дядюшка Сэм принялся энергично наверстывать упущенное: прогнать Колумбию на предмет отъема у французов концессии на строительство Панамского канала и передачи ее Соединенным Штатам. Но не тут-то было. Ведь «Международная компания» де Лессепса хоть и была французской, однако представляла собой не государственную структуру, а частный капитал – факт, вполне устраивающий Колумбийское государство: с частниками всегда проще договориться, а если понадобится, то можно надавать и по шапке: благо опыт работы с Августином Соломоном у чиновников Боготы имелся. Совсем иное дело – могучий северный сосед! Тут по шапке не надаешь, сами кому хочешь голову открутят. Колумбийцы с ужасом представляли себе перспективу передачи прав на землю Соединенным Штатам: это не только оскорбляло их национальные чувства (какая-никакая, а все ж империя, растянувшаяся на сотни километров по центральной Америке!), но и просто пугало с экономической точки зрения – владение самым коротким морским путем между Тихим и Атлантическим океанами делало США ключевым игроком на поле, которое Колумбия по праву считала своим собственным. Дошло до того, что в колумбийском парламенте на полном серьезе проигрывался сценарий, при котором Америка пойдет на прямые военные действия против Колумбии и попытается силой отобрать Панамский перешеек.

Короче говоря, несовместимость интересов привела к тому, что США и Колумбия на долгие годы увязли в бесперспективных переговорах вокруг Панамского канала. Колумбийцы не возражали против строительного подряда, но наотрез отказывались предоставлять права на землю. Американцы, ясное дело, в гробу видели строительный подряд на земле, принадлежащей чужому дяде. Полный тупик.

Отчаявшись получить желанное, президент Теодор Рузвельт дал личное распоряжение о поиске альтернативных путей для строительства канала. И такой путь очень скоро был найден: представительная группа инженеров пришла к выводу, что канал можно успешно прорыть в Никарагуа. Причем не только можно, но и нужно: себестоимость работ с учетом местных климатических и географических условий была на порядок ниже, чем в зоне Панамского перешейка. Почуввав запах денег, одна американская частная компания, не дожидаясь ратификации проекта конгрессом, даже развернула широкий фронт подготовительных работ на новом месте.

Конгресс не заставил себя долго ждать: в 1902 году подавляющим большинством голосов – 309 «за» и лишь 2 «против» – палата представителей проголосовала за выделение средств на строительство канала в Никарагуа. Проблем с получением концессий не было никаких: Никарагуа подписала все, что нужно, буквально за один день. Радостный Дядюшка Сэм ринулся было ковать свою давнюю мечту, но – куда там! Филипп Бюно-Варийа свой хлеб отработывал на совесть. К этому времени он уже больше года сидел в гостиничном номере 1162 и плел густую паутину. Оказалось – не напрасно: билль о строительстве канала в Никарагуа просуществовал всего несколько месяцев и скоро был отменен! Теми же конгрессменами. Как?! Очень просто: проверенным французским способом, разработанным Корнелиусом Герцем и реализованным бароном Жаком де Райнахом.

На этот раз роль де Райнаха, собственноручно распределявшего бакшиш промеж законодателей, исполнял выдающийся американский адвокат Уильям Нельсон Кромвелль. Любопытно, что перед встречей с Бюно Кромвелль и без того уже был сказочно богатым человеком. Так что остается лишь догадываться, сколько ему посулили денег и сулили ли вообще: скорее всего, Кромвеллю протянули руку дружбы, от которой адвокат не рискнул отказаться.

Бюно-Варийа ставил гениальную двухходовку, и Кромвеллю предстояло сыграть первый ход в этой партии – заставить конгресс отказаться от никарагуанского проекта и вернуться к рассмотрению Панамского перешейка в качестве единственной альтернативы. Как я уже сказал, Уильям Кромвелль с блеском оправдал возложенные на него надежды: пустив в ход свое завораживающее красноречие и подкрепив его еще более весомыми «зелеными котлетами», адвокат прогнул неподкупных законодателей в правильном направлении, и строительство никарагуанского канала было заблокировано.

Созрел момент для второго хода. Цель: продажа акций «Международной компании» правительству Соединенных Штатов Америки. С какой стати? А вот с какой. После краха компании де Лессепса ее акции полностью обесценились. Потерявшие всякую надежду рядовые вкладчики скидывали бумаги практически за бесценок. В этот момент на сцене появилась неведомая группа «международных финансистов», скупив контрольный пакет французского банкрота, а затем передала активы в новую структуру – «Compagnie Nouvelle». Большинство участников группы навсегда остались в тени (скоро читатель узнает причину), засветились лишь единицы: Джесси Зелигман, Корнелиус Герц, Филипп Бюно-Варийа. Промелькнули на фоне легендарный банкир Джей Пи Морган, представлявший интересы дома Ротшильдов, и Пол Варбург, делегированный одноименной финансовой империей в Америку для создания Федеральной резервной системы.

Вопрос: зачем опытным воротилам понадобились акции компании, в активах которой числилась куча заржавевшего в тропических лесах металлолома, и теоретическое право на выкуп американской железной дороги? Вопрос, однако, риторический. Полагать, что «могучая кучка Бюно» приобрела акции «Международной компании» по недомыслию, – все равно, что усомниться в здравом смысле дельцов, скупивших на заре приватизации «пустые» ваучеры в нашем многострадальном Отечестве. И те и другие делали ставку на выигрышный пересмотр статуса ценных бумаг. Иными словами, скупщики акций компании де Лессепса и скупщики российских ваучеров либо надеялись, либо заранее знали о том, что через какое-то время бумаги перестанут быть пустыми и наполнятся самым настоящим и осязаемым зеленым содержанием. «Выигрышный пересмотр статуса» в панамской афере заключался, как я уже сказал, в плане втюхать акции Compagnie Nouvelle самому Дядюшке Сэму! Прямо скажем,

предприятие не просто дерзкое, но и неслыханное по самоуверенной наглости. Каково же будет удивление читателя, когда он узнает, что все задуманное увенчалось триумфальным успехом! Впрочем, не будем забегать вперед и ломать лихо закрученную интригу.

После того, как адвокат Кромвелль уговорил конгрессменов отказаться от никарагуанского проекта, оставался лишь шаг для того, чтобы подтолкнуть Теодора Рузвельта к «правильному» решению. Кто сделал этот шаг и нашептал двадцать шестому президенту Америки об исключительной выгодности приобретения прав Compagnie Nouvelle – неизвестно. Зато известна аргументация: предыдущие переговоры с колумбийским правительством оказались бесперспективными ввиду принципиального расхождения государственных интересов. Поэтому гораздо дальновидней совершить обходной маневр и выкупить акции Compagnie Nouvelle. Ерунда, что в активах компании сплошной металлолом, главное, она – правообладательница концессии на строительство канала, которую выдала Колумбия «Международной компании» Фердинана де Лессепса!

Тонко, не правда ли? Ах, как бы мне хотелось узнать: догадывалась ли «могучая кучка Бюно» в момент продажи акций американскому правительству, что вручает Дядюшке Сэму чистой воды липу, или тоже пребывала в невинном неведении? Что-то подсказывает мне: знала, ой, знала!

Кончилось все тем, что Соединенные Штаты Америки торжественно купили Compagnie Nouvelle за огромные деньги – 40 миллионов долларов! «Могучая кучка Бюно» даже позволила дурашливому Дядюшке поторговаться и существенно сбить первоначально запрошенную цену. В самом деле: чего уж там мелочиться? Ведь за акции «Международной компании» в свое время не заплатили и одного миллиона. Вот уж гешефт так гешефт.

В очередной раз осчастливленный Дядюшка Сэм побежал хвастаться полученной концессией к колумбийцам и тут же огреб ушат холодной воды. Оказалось, что концессию «Международной компании» Фердинана де Лессепса предоставляло государство по имени Соединенные Штаты Колумбии, а такого государства больше не существовало! После сумбурной гражданской войны в Колумбии на века закрепилась демократия (в тамашнем специфическом понимании, разумеется), а на свет появилось новое государство – Республика Колумбия, которое формально никаких обязательств перед «Международной компанией» не несло. Таким образом, концессию даже не нужно было аннулировать: Республика Колумбия ее просто не признавала. И теперь по всему выходило, что Америка купила у кучки аферистов за сорок миллионов долларов ноль без палочки, чистый воздух. Повторю свой вопрос: знали «международные финансисты» о юридической ничтожности своей концессии или не знали? При любом раскладе конфуз Дядюшки Сэма вышел грандиозным.

До такой степени грандиозным, что первым делом, заполучив доступ ко всем архивам и бухгалтерии «Международной компании» и Compagnie Nouvelle, американское правительство эти документы уничтожило. Облили бензином и сожгли – все до последней бумажонки, дабы никто никогда не узнал имен обидчиков – всех этих пронырливых «международных финансистов».

Теперь ничего не оставалось, как возобновлять переговоры с ненавистной Боготой. Окрыленные колумбийцы, с трудом сдерживая смех, стали выламываться круче прежнего: поначалу сделали вид, что готовы на уступки, и даже обнадеежили американцев, подписав предварительное соглашение. Однако колумбийский сенат тут же отказался его ратифицировать под формальным предлогом, что, мол, конституция запрещает отчуждение суверенитета над любой национальной территорией. Между тем на неофициальном уровне давалось понять, что дело окажется на мази, если Америка откатит еще каких-нибудь несчастных 10 миллионов долларов и перепишет договор, оговорив «совместный суверенитет» для зоны Панамского канала. Что означал этот «совместный суверенитет», сомневаться не приходилось: пожизненная доильная установка в мозолистых руках колумбийской демократии.

В это трудное для Америки время состоялась историческая встреча президента Соединенных Штатов Америки с никому не известным, совершенно непонятым,

представляющим неведомо кого человечком по имени Филипп Бюно-Варийа. Только не спрашивайте, каким образом подобные встречи оказываются возможными: у меня нет ни малейшей догадки. Я лишь знаю, что Теодор Рузвельт принял Бюно-Варийа в Белом доме 10 октября 1903 года.

Разговор начался с того, что американский президент выразил свое восхищение героической ролью Бюно-Варийа в деле спасения капитана Дрейфуса. Бюно высоко оценил желание собеседника идти в фарватере передовых идей, поэтому тут же с энтузиазмом вывернул разговор в нужное русло: «Господин президент, ведь Альфред Дрейфус – не единственная жертва политических страстей во Франции. Другой такой жертвой стала Панама». Во как ловко!

Далее Бюно принял глубокомысленный вид хорошо осведомленного человека и ни с того ни с сего выдал: «Уверен, что революция в Панаме неизбежна». Теодор Рузвельт чуть не свалился со стула: «Революция?! Неужели это возможно?» Считается, что президент не дал Бюно никаких гарантий в том, что Соединенные Штаты окажут поддержку Панамской революции. Тем не менее, Филипп Бюно-Варийа покинул Овальный кабинет в приподнятом настроении: при любом раскладе Колумбии Дядюшка Сэм помогать не станет!

Голем

Бюно вернулся в легендарный гостиничный номер 1162 и с головой ушел в подготовку революции. Хотя, по большому счету, готовить было нечего: с Теодором Рузвельтом Бюно встречался 10 октября 1903 года, а революцию в Панаме сыграли уже 3 ноября. Из чего следует, что «международные финансисты» подсуетились заблаговременно. Только не подумайте, что французский инженер сам бегал на баррикады! Для этого Бюно слепил голема по имени Мануэль Амадор Герреро, которому и доверил великую честь возглавить освободительное движение.

Амадор был колумбийским терапевтом и большую часть жизни скромно коротал на службе Панамской железной дороги: лечил стрелочников и машинистов от лихорадки и малярии. Местные товарищи глубоко уважали Амадора не столько за медицинские познания, сколько за принадлежность к старинной испанской фамилии, сильно выделявшей его визуально на фоне повсеместных негров, самбо, индейцев и метисов. Доктору Амадору всегда было присуще стремление к светлому будущему: если уж не для всего народа, то хотя бы для собственной семьи. Поэтому, вопреки скромному жалованию, он поднакопил денег и отправил старшего сына Рауля обучаться медицине в Соединенные Штаты Америки. И не куда попало, а в Колумбийский университет.

Рауль был очень шустрым пареньком, чтобы не сказать больше. Окончив университет, он слегка послужил помощником хирурга в армии США, однако скоро комиссовался и осел в Нью-Йорке, где зажил полноценной жизнью, по крайней мере, в представлении идальго благородных кровей: сначала женился на одной очень богатой женщине, которая родила ему двоих сыновей, затем – на другой, еще более богатой (ребенок, правда, был только один). В лучших традициях католической веры Рауль Герреро решил ни с кем не разводиться, поэтому жил одновременно на оба дома. Одна его семья располагалась по адресу 216 West 112th Street в Нью-Йорке, другая – на 306 West 87th Street в том же городе.

И вот однажды судьба наисчастливейшим образом свела Рауля с другим коренным ньюйоркцем – Филиппом Бюно-Варийа. Все-таки удивительно, как в мире родственные души притягиваются друг к другу!

Бюно очень обрадовался, когда узнал, что его новый приятель родом из Панамы. И окончательно возликовал, когда Рауль поведал ему о своем добропорядочном батюшке-докторе, сражающемся с малярией в тех же болотах, где пятнадцать лет назад сам французский инженер руководил строительством канала. Бюно-Варийа даже зажмурился от счастья: вот она, идеальная кандидатура на должность вождя революции: местный (значит, не нужен адаптационный период для знакомства с аборигенами), белый (значит, вменяемый, и с ним можно будет договориться),

доктор (значит, принадлежит к «мозгу нации» и правильно совмещает любовь к народу с личными меркантильными интересами).

Раулю идея Филиппа жутко понравилась. Он помчался в родные края, ввел отца в курс дела, провел с ним соответствующую воспитательную работу, а также договорился о «часе X», когда будущему вождю революции надлежало прибыть в Америку для окончательного инструктажа.

Тем временем Бюно-Варийа семимильными шагами двигался навстречу чаяниям «угнетенного панамского народа» (фраза из будущего официального заявления Белого дома в связи с революционными событиями в Панаме). Ради этой благородной цели он даже уединился на пару месяцев в роскошной летней усадьбе Джесси Зелигмана в Вестчестере, где с нуля набросал Панамскую декларацию независимости. Да что там Декларация: даже национальный флаг будущей Панамской республики нарисовал Бюно, а его супруга собственноручно сшила штандарт на той же усадьбе Джесси Зелигмана. «Час X» пробил сразу после встречи Бюно с Теодором Рузвельтом. Получив отмашку, Рауль Герреро отбил отцу кодовую телеграмму: «Ваш сын при смерти. Срочно приезжайте». Под этим благородным предлогом Амадор и отбыл в мировую кузницу революций – город Нью-Йорк. Раньше пожилой доктор мало путешествовал, вернее – не путешествовал вообще, иностранными языками не владел, поэтому в помощь ему приставили переводчика – Герберта де Сола, видного деятеля панамской еврейской общины. В Нью-Йорке революционеры разместились в офисе Йошуа Линдо, сына еще одного достойного члена той же диаспоры.

Инструктаж доктора Амадора прошел в обстановке теплой дружбы и полного взаимопонимания. Филипп Бюно-Варийа объяснил вождю революции, что и как нужно делать, куда бежать, что захватывать, кому и сколько отстегивать. Дабы у Амадора не возникли сомнения в том, кто танцует девушку, Бюно заблаговременно сообщил, что после победы революции лично займет пост министра по сношениям с Соединенными Штатами Америки и проведет переговоры по строительству Панамского канала. Доктор Амадор лишь кивал с пониманием дела.

Отъезд власти у колумбийских оккупантов наметили на 3 ноября 1903 года. В этот день в Соединенных Штатах проходили президентские выборы, поэтому новости о перевороте в колумбийской провинции не имели ни малейшего шанса пробиться в газеты и журналы. Доктору Амадору торжественно вручили Национальный флаг, Панамскую декларацию независимости и мешок с деньгами для повышения классового сознания рядовых революционеров и сочувствующих элементов из числа колумбийских чиновников.

Пронунсиаменто

Первоначально план революции предусматривал восстание на узкой полоске территории – аккурат вдоль не достроенного французами канала. Именно эта земля подлежала отторжению от Колумбии и превращению в независимую Республику Панама. По возвращении на родину доктор Амадор собрал семерых близких приятелей (все они работали на Панамской железной дороге), отключив им из революционного мешка сколько не жалко, и заявил: «Будем восставать!» Каждому борцу за свободу было поручено рекрутировать как можно больше соратников.

Через четыре дня на тайную маёвку сошлось уже пятьдесят «хунтистов», готовых в любую минуту пролить кровь за новую родину. Однако случилась незадача: сразу несколько членов революционного костяка категорически воспротивились первоначальному плану ограничить революцию зоной канала: у одного камарада были интересы на севере территории, у другого – на юге, у третьего – на востоке. В результате доктору Амадору пришлось в рабочем порядке пересматривать план, одобренный Бюно-Варийа, и на свой страх и риск согласиться на отъезд всей территории колумбийской провинции Панама. В оправдание Амадора скажем, что у него были веские основания для самовольства: камарады-раскольники ненавязчиво дали понять, что если их условия не будут приняты, кто-то, неровен час, возьмет да и предупредит власти о готовящемся безобразии. Как вы понимаете, колумбийские застенки в планы доктора Амадора не входили.

Накануне рокового дня – 3 ноября – доктора Амадора стали одолевать тревожные сомнения: когда-то он читал в книжках, что революции имеют особенность заканчиваться кровопролитием. Ну, а судьбы вождей вообще шокировали неприглядностью. Одолеть малодушие помогла Амадору супруга: «Мануэль, – сказала она. – Если ты провалишь мероприятие, тебя уволят с Панамской железной дороги! Что же мы будем кушать?»

Тем не менее, вождь революции решил подстраховаться: ранним утром 3 ноября он забежал к генеральному консулу Соединенных Штатов Америки и категорически заявил, что не будет делать революцию, если консул самолично не пойдет с ним рядом, причем не порожняком, а обязательно с американским флагом, по которому колумбийцы вряд ли решатся стрелять из пушек. Консул был в теме и имел инструкции из самого Белого дома, поэтому, скрепя сердце и жутко матерясь (про себя), быстро оделся, развернул звездно-полосатый флаг и побрел с Амадором изгонять оккупантов.

Зрелище было феерическим: впереди шел Амадор под руку с американским консулом, за ними широким фронтом развернулась толпа борцов за свободу в количестве сорока человек (остальные десять проспали мероприятие). Со стороны оккупантов выдвинулся колумбийский гарнизон ровно в тысячу штыков. Как только генерал, командир гарнизона, увидел революционные массы, он тут же констатировал, что сопротивление бесполезно, вернул солдат в казармы и немедленно телеграфировал в Боготу о вынужденной капитуляции под натиском несоизмеримо превосходящих сил противника. Единственное, что генерал забыл сообщить в телеграмме, так это сумму, в которую Бюно-Варийа и Дядюшке Сэму обошлась его абберрация зрения, – ровненько 15 тысяч североамериканских долларов.

Наивное колумбийское правительство не поверило и срочно выслало подкрепление. По счастливому стечению обстоятельств, во главе вспомогательного отряда оказался не генерал, а всего лишь полковник, поэтому капитуляция его войск прошла менее болезненно – всего за 8 тысяч хрустящих купюр.

Увы, и на старуху бывает проруха: в порту Колона случайно на рейде оказался колумбийский военный корабль «Богота», неокученный капитан которого вовремя не разобрался в ситуации и, заметив боготню в центре города вокруг какого-то неведомого флага, сдуру дал залп прямо в революционную толпу. В результате состоялись две единственные жертвы панамской революции: китаец – рабочий прачечной, и осел.

Больше «Богота» не палила: стоящий по соседству американский боевой крейсер «Бостон» тут же развернул на колумбийское судно свою чудовищную восьмидюймовую пушку и передал сигнальными флажками: «Закрой немедленно пасть, или мы тебя выдурим из воды!»

Что ни говори, колумбийцы удивительно сообразительный народ! Капитан «Боготы» быстренько надел парадный костюм, высадился на берег и торжественно передал судно революционному вождю доктору Амадору, за что незамедлительно получил ответственный пост: Адмирала флота молодой республики.

Тем временем американский консул, как только отпала нужда прикрывать Амадора звездно-полосатым флагом, побежал в офис и отбил радостную телеграмму в Вашингтон о благополучном рождении еще одной демократии. Ответ пришел через десять минут: «Срочно сделайте официальное заявление о признании нового правительства». Первым своим декретом всенародно избранный Первый Президент Независимой Республики Панама назначил Филиппа Бюно-Варийа Чрезвычайным послом и Уполномоченным министром по делам сношений с Соединенными Штатами Америки. Уже через неделю Бюно заключил историческое соглашение с Джоном Хейем, госсекретарем США и близким корешем небызвестного читателю адвоката Кромвелля. Говорят, когда президент Республики Панама доктор Амадор узнал из газет о том, что соглашение подписано без его участия, от обиды он упал в обморок. Согласно «Договору Хейя-Бюно-Варийа», Республика Панама передавала Соединенным Штатам в «вечное пользование» территорию, расположенную на 10 миль севернее и южнее Панамского канала. В декабре 1903 года соглашение было ратифицировано панамским парламентом, а в феврале 1904 – американским конгрессом.

Вне себя от счастья Дядюшка Сэм щедрой рукой раздавал подарки: Республика Панама получила 10 миллионов долларов (из которых 3 миллиона Национальная Ассамблея тут же распределила между ведущими борцами за свободу). 50 тысяч доплатили героическому генералу за его аберрацию зрения (это помимо 25 тысяч аванса). Доктор Амадор пригнул 25 тысяч сразу после победы революции и еще 75 тысяч после подписания Договора о канале. Не забыли и о Рауле: его назначили Генеральным Консулом Республики Панама в Нью-Йорке. Наверняка Рауль дослужился бы и до Полномочного Посла, если бы не катастрофа, оборвавшая блестящую дипломатическую карьеру. Жена Рауля № 2 каким-то непонятным образом прознала о вопиющем безобразии (двоеженстве своего супруга) и подала в суд, требуя моральной компенсации в размере 100 тысяч долларов. Дело удалось утрясти, однако с дипломатией пришлось попрощаться: должность Генерального Консула передали менее скандальному младшему брату Рауля!

Единственным обделенным и обдуренным участником нашего трагифарса оказалась... Колумбия! От фантазмагорического отторжения своей территории Богота не могла оправиться почти двадцать лет. Отныне вся ее внешняя политика сводилась к одному бесконечному стону о том, как вероломен американский империализм. Но правильно говорят: время лечит. А тут и Дядюшка Сэм проявил великодушие и отписал, наконец, в 1922 году Колумбии скромный грант в размере 25 миллионов долларов. Худо-бедно, обида зарубцевалась.

А был ли мальчик?

Мы как-то упустили из виду центральное связующее звено всей нашей истории – сам Панамский канал. Оно и не мудрено – на фоне таких головокружительных махинаций и гешефтов.

Официальное открытие канала состоялось 15 августа 1914 года. К событию заблаговременно готовились, планировали фейерверки и красочные представления, однако все прошло едва заметно: в этот день немецкие войска оккупировали Бельгию и выдвинулись в сторону Парижа – в Европе полным ходом шла первая мировая война. Строительство Панамского канала обошлось американским налогоплательщикам в 375 миллионов долларов! Было извлечено 230 миллионов кубометров грунта (для сравнения: французы переворошили только 28 миллионов).

В 1977 году закончился «вечный мандат» Филиппа Бюно-Варийа: американский президент Джимми Картер и президент Панамы Омар Торрихос подписали договор, по которому Соединенные Штаты вернули канал Панаме 31 декабря 1999 года.

Трагикомедия Чарльза Понци: великие тайны и истоки пирамидальных схем

«Понци превращает один доллар в миллион и делает это, закатав рукава. Вы просто даете ему доллар, и Понци прикручивает к нему шесть нулей».

«Бостон Трэвелер», июль 1920 г.

«Реинвестируй и расскажи своим друзьям!».

Чарльз Понци

Выписка из стенограммы слушаний иммиграционной службы США от 18 ноября 1924 года:

Инспектор Фери Вейсс: Ваше имя?

Чарльз Понци: Чарльз Понци.

– Были ли вы известны под каким-нибудь другим именем?

– Да, я был известен под именем Бьянки, что по-итальянски значит «белый» – так прозвали меня друзья в Канаде из-за внешнего вида. Своего рода прозвище.

– Сколько вам лет?

- Сорок два года. Я родился 3 марта 1882 года в Луга, недалеко от Равенны на севере Италии.
- Из Равенны вы направились прямо в Соединенные Штаты?
- Нет, сэр. Перед этим я прожил три года в Риме, столице Италии.
- Когда вы отбыли в США?
- 3 ноября 1903 года.
- Вы путешествовали как пассажир или в ином качестве?
- Я был пассажиром второго класса.
- Сколько вам было лет, когда вы оказались в Америке?
- Двадцать один.
- Вы были женаты? - Нет.
- Род ваших занятий?
- Я был клерком в Италии.
- С момента вашего прибытия в США 17 ноября 1903 года покидали ли вы эту страну?
- В 1907 году я отбыл в Канаду, город Монреаль.
- С какой целью?
- Я искал работу.
- Сколько вы там пробыли?
- Месяца 22 или 23.

Ведущая журналистка «Вечернего Нью-Йорка» («New York Evening World») Маргарита Маршалл писала о Бьянки в пароксизме восхищения: «Понци предоставляет каждому возможность быстро разбогатеть. Одолжите ему денег – от 50 долларов до 50 тысяч, – и через 180 дней он вернет вам ровно в два раза больше. Понци успешно занимается этим уже в течение восьми месяцев, и пока все в порядке. По собственному признанию, за шесть месяцев ему удалось сколотить состояние для себя самого, а также дать тысячам инвесторов 50 процентов дохода на их деньги. Вся эта благословенная работа ведется из маленького двухкомнатного офиса усилиями двенадцати клерков. Без сомнения, успех к Чарльзу Понци мог прийти только в Америке».

Когда мисс Маршалл писала свои глупости, она не догадывалась о еще более загадочной стране – посткоммунистической России, где через 70 лет после Понци таких вот «двухкомнатных офисов» расплодится, как грибов, – по корзинке в каждом городе. На этом, впрочем, сходство заканчивается. Для того чтобы построить первую величайшую пирамиду в истории Нового Времени, Чарльзу Понци понадобилось изобрести удивительнейшую по своей тонкости схему – денежный арбитраж на почтовых марках: только так ему удалось убедить соотечественников в надежности своего мероприятия. Артур Рив отдает должное итальянскому гению: «Успех Понци – следствие его выдающейся личности. Не каждому дано выйти на улицу и уговорить тысячи случайных прохожих отдать свое жалованье, даже под вероятные 400 процентов годовых».

Конечно, мистер Рив тоже не знал о нашей стране. А если бы даже и знал, все равно не поверил бы, что необразованные провинциальные тетки и местечковые ловцы бабочек сумеют собрать не 10 миллионов (как Понци), а 10 миллиардов долларов (!!!) под честное слово, даже не рассказав малахольным инвесторам о сути проекта, на котором собираются поднимать обещанные гигантские проценты. Итак, 18 ноября 1924 года приезжий финансовый гений Чарльз Понци смиренно и безропотно отвечал на вездливые вопросы коренного жителя Страны Неограниченных Возможностей, инспектора Фери Вейсса. Происходило это в самый разгар нескончаемой череды тюремных отсидок: Американские Соединенные Штаты с остервенением мстили Бианки за повернутый им могучий кидок, лишивший десятки тысяч чиновников, сотрудников полиции, звезд политики и Голливуда, ну и – ясное дело! – рядовых граждан, общенациональной мечты – Get-Rich-Quick.

На суде всплыл прелюбопытнейший факт: 80% всего полицейского управления города Бостона были вкладчиками в пирамидальной афере Чарльза Понци. Ну как тут снова не провести аналогию с российской «Властилиной», где в почетных инвесторах состояли и политический бомонд, и добрая половина правоохранительных органов. Видимо, существует загадочная, универсальная и неодолимая сила, которая влечет

чиновников, независимо от их происхождения, на Поле Чудес. Почему? А потому, что хоть и раскинулось это Поле в Стране Дураков, но кое-кому все же удается выращивать на нем золотые деревья. О чем и поведает поучительная история о Чарльзе Понци.

Отвечая на вопросы нудного Фери Вейсса, Чарльз Понци, как всегда, самозабвенно врал: и подставных имен у него была дюжина, и «альтернативных» времяпрепровождений – в достатке. Скажем, в Канаде Бьянки не столько пребывал в поисках работы, сколько сидел в тюрьме: ему дали три года по обвинению в подлоге по делу монреальской банковской фирмы Zrossi & Co, в которой Понци состоял соучредителем.

Не прошло и десяти дней после освобождения, как Понци отправился мотать новый срок – на сей раз в тюрьму Атланты, куда он угодил за провоз на территорию США нелегальных иммигрантов (своих соотечественников, разумеется). Ну и так далее: жизнь Понци – это череда нескончаемых отсидок, перемежаемая краткосрочными моментами славы и богатства (помните классическое: «Украл – выпил – в тюрьму!»). Все это, однако, детали. Зато в допросе Фери Вейсса есть еще один очень показательный момент, который позволит нам определить подлинные мотивы жизнедеятельности итальянского афериста: в Америку Понци прибыл пассажиром второго класса, а в «трудоустройке» у него значилась гордая профессия клерка. Эту информацию Бьянки поведал в момент полного излома личности, под прессом нескончаемых судебных приговоров и лет, проведенных за решеткой. На пике славы биография Понци звучала иначе. В 1920 году он делился с репортерами самым сокровенным: «Я родился в богатой итальянской семье и получил лучшее образование. Мы были зажиточны, хотя и не сказочно богаты. Но нам хватало. Мне никогда не приходилось работать ради заработка, я даже считал ниже своего достоинства заниматься физическим трудом. После окончания школы в Парме я поступил в Римский университет. Буду откровенен с вами: в молодые годы я был ужасным транжирой. Мне казалось, что трата денег – самое интересное занятие в жизни. Однако эта игра – как воздушный шар: сколько бы ни взмывал он ввысь, рано или поздно ему придется опуститься на землю. Короче говоря, я понял, что пора искать работу. Но мне не хотелось светиться перед своими знакомыми, поэтому я и решил отправиться в Америку. У меня не оставалось никаких сбережений, так что я очутился в Бостоне, как всякий рядовой иммигрант: все мое состояние составляло 2 доллара 50 центов. Я приехал в эту страну с двумя долларами пятьюдесятью центами в кармане и одним миллионом долларов надежд, и эти надежды не оставляли меня никогда. Я всегда мечтал о том дне, когда у меня будет достаточно денег, чтобы с их помощью я смог сделать еще большие деньги, потому что это расхожая истина: никто не сумеет заработать много денег, если у него нет стартового капитала». В этой исповеди – полный психоаналитический букет дегенеративных фобий и неврозов потенциального афериста. Но изюминка не в этом. А в том, что точно такие же фобии и неврозы раздирают душу подавляющего большинства рядовых «маленьких человечков»! Тут вам и деньги в качестве единственного критерия ценности жизни, и постоянная оглядка на то, «что скажут люди», и всенепременная легенда об оборванце царских кровей, и энергичное массирование вымени всеамериканской мечты (изгои Старого Мира прибывают на Землю Обетованную без гроша за душой, но с огнем в глазах). Все это пошло до тошнотворности, однако действует безотказно в деле развода лохов: ведь каждая Золушка в глубине души полагает себя достойной волшебного принца – и по происхождению, и по благодорству души. Когда Понци рассказывал сокровенные сказки репортерам, он посылал на подсознательном уровне важнейшее сообщение своим потенциальным инвесторам: «Мы с вами одной крови! Я, как и вы, не простой оборванец-иммигрант, а тайный принц голубых кровей, поэтому мы достойны лучшего! Мы должны немедленно стать богатыми, чтобы восстановилась справедливость. Смотрите на меня: я разбогател быстро, стремительно и головокружительно. Я знаю, как это сделать, и помогу вам. Несите свои деньги!»

Так вот – простенько и со вкусом. И не нужно морщиться: эта суггестия не просто работает, а работает безотказно, в любую эпоху, в любой стране, при любом режиме.

Вернемся, однако, к биографии героя. После отсидки в Монреале, Понци вернулся в Штаты. 30 июля 1910 года будущий финансовый гений пересек границу Страны Безграничных Возможностей, широким жестом захватив с собой пяток единокровников, нарушив тем самым иммиграционный закон. И тут же получил два года, которые чистосердечно отсидел от звонка до звонка.

В 1912 году Понци приезжает в Бостон и ложится на дно на целых восемь лет. Ложится, конечно, фигурально, да и то на фоне общего вектора своей бурной биографии: за эти годы с Бьянки приключилось всего ничего: пара-тройка приводов и арестов – гений созрел для Большой Схемы.

Схема родилась в самом конце 1919 года. В отличие от убогих российских эпигонов, Понци не кормил своих вкладчиков голословными обещаниями (публика иная – не поверила бы!), а представил на всеобщее обозрение удивительную по своей простоте и логической безупречности идею обогащения за счет арбитража почтовыми марками. Схема была достаточно проста, чтобы ее понял любой мойщик посуды, и одновременно сложна, чтобы ни у кого не возникало желания попытаться провернуть дельце самостоятельно.

Начать нужно с самого понятия арбитража. Речь, конечно, идет не о судебной инстанции, а об определенной сделке, которая предполагает одновременную покупку и продажу какого-то товара. Главное условие арбитража – обе сделки должны быть разнесены в пространстве. Теоретически арбитражем можно заниматься прямо на улице. Скажем, вы со своим приятелем узнали, что цены на морковь в Кузьминках в полтора раза ниже, чем на Юго-Западе Москвы (это и в самом деле так!). Далее: ваш приятель располагается на толкучке в Кузьминках, а вы – у метро «Проспект Вернадского». В руках у вас сотовый телефон, а на груди табличка «Продаю морковь». К вам подходит покупатель, говорит: «Куплю три килограмма» и сует деньги. В ответ вы выдаете текст приблизительно такого содержания (вещать нужно как можно более убедительно): «Знаете, у нас новая форма обслуживания – с доставкой на дом! Сообщите ваш адрес, и сегодня вечером мы вам всё привезем, причем совершенно бесплатно!» Покупатель обалдевает и дает адрес. В следующее мгновение вы набираете номер своего приятеля и судорожно кричите: «Вася, покупай три килограмма!»

Провернув операцию раз пятьдесят, вы грузите все овощи, закупленные в Кузьминках, и развозите их по всему, юго-западному микрорайону. Вычитаете стоимость бензина и прочие накладные расходы и получаете чистую прибыль от арбитража. Единственная вероятная загвоздка – покупатель вам не поверит и не даст своего адреса. Впрочем, и тут можно выкрутиться: скажите ему, что деньги сразу платить необязательно, можно после доставки. Я лично не могу вообразить, что клиент после такой обработки откажется с вами расплатиться. Может, и ходят по земле такие бесовские люди, но они гарантированно не покупают морковь у метро.

Вместо морковок Чарльз Понци выбрал почтовые марки. 30 июля 1920 года в газете «Нью-Йорк Тайме» (ни больше, ни меньше!) вышло пространное интервью Понци, в котором он великодушно повествует об истоках гениального изобретения: «В августе 1919 года я собирался выпустить международный журнал и в связи с этим отправил письмо одному человеку в Испании. В ответ он прислал международные обменные купоны, которые я мог обменять на любой американской почте на марки, чтобы в дальнейшем отсылать в Испанию номера журнала. В Испании обменный марочный купон стоит в нашем эквиваленте около одного цента, здесь же на него мне выдали марок на шесть центов. После этого я изучил обменные курсы в других странах. Сперва я вложил по маленькой. Сработало. За первый месяц одна тысяча долларов принесла 15 тысяч. Я подключил своих друзей. Поначалу я брал у них депозиты в обмен на мою долговую расписку, по которой обязался выплачивать через 90 дней 150 долларов за каждые полученные 100. Хотя я и обещал расплатиться через 90 дней,

на самом деле я возвращал деньги и проценты уже через 45». Ну что тут сказать? Комар носа не подточит, тем более что арбитражную ситуацию Понци не высосал из пальца: она и в самом деле существовала! 26 мая 1906 года Соединенные Штаты Америки и еще шестьдесят стран подписали в Риме Универсальную почтовую конвенцию, которая была призвана облегчить обмен почтовыми отправлениями между странами-участницами. Потенциальная возможность для арбитража вытекала из пункта 11 Соглашения. За него-то и уцепился Понци: «Марочные купоны подлежат обмену во всех почтовых ведомствах стран, подписавших настоящее Соглашение. Минимальная цена купона 28 сантимов либо эквивалент этой суммы в валюте страны, печатающей купоны. Купоны подлежат обмену на почтовые марки с номиналом в 25 сантимов либо эквивалент этой суммы в валюте страны, в которой происходит обмен». Эти самые три сантима, которые терялись на продаже марочных купонов, были призваны компенсировать почтовые расходы в случае возвратного отправления: получатель возвратного марочного купона мог свободно обменять его на марки своей страны, которые не продавались в стране отправителя. Ясное дело, что в 1906 году никому и в голову не могло прийти, что эта мизерная сумма – 3 сантима – может стать основой для арбитража. Однако после Первой мировой войны во многих странах случилась инфляция, а национальные почтовые ведомства не внесли соответствующих коррективов в обменный курс между купонами и марками. В результате дельта между марочным купоном и подлежащей ему маркой достигала 600% (шесть центов против одного в испанском примере Понци). Короче говоря, на бумаге все получилось сказочно красиво: берем цент, покупаем купон в Испании, меняем его в Америке на марку, продаем марку за 6 центов – кладем прибыль в шесть концов. Эту идею и подарил американскому вкладчику широким жестом итальянский финансовый гений Чарльз Понци. Американский вкладчик ему поверил.

В декабре 1919 года Понци регистрирует в муниципалитете Бостона «Компанию по обмену ценных бумаг» («The Securities Exchange Company»), весь штат которой состоит из одного человека – самого гения. Уже на второй день к нему заглянул на огонек с проверкой чиновник из Торговой палаты. Понци рассказал ему о сути своего арбитражного проекта, и, по словам Бьянки, чиновник глубоко проникся и уверовал в успех. Когда нагрянул почтовый инспектор и выразил сомнения в законности обмена огромного количества марочных купонов, Понци его успокоил, туманно намекнув, что обмен будет происходить в Европе, то есть за пределами юрисдикции федерального правительства.

Процесс пошел. Долговые расписки «Компании по обмену ценных бумаг» были разноцветными в зависимости от номинала. Когда вкладчики пошли стеной (весной 1920), пришлось упростить печать, и все бумажки стали желтыми. Текст расписок подкупал юридической солидностью:

«Компания по обмену ценных бумаг обязуется уплатить за полученную сумму в размере 1 000 долларов г-ну имярек по предъявлении настоящего ваучера по истечении 90 дней с указанной даты ровно 1 500 долларов в офисе компании по адресу Скул-стрит, 27, комната 227, или в любом банке.

От Компании по обмену ценных бумаг Чарльз Понци».

В самом начале проекта Понци сделал роковой шаг, который сыграл решающую роль в крушении Великой Схемы. Дело в том, что в интервью «Нью-ЙоркТайме» финансовый гений, как водится, врал и никаких 15 тысяч на продаже марочных купонов в первый месяц не заработал. Более того, у Понци вообще никаких денег не было, поэтому в декабре 1919 года он одолжил 200 долларов у мебельного торговца Дэниэлса. На большую часть суммы он тут же купил стол, стулья и шкаф для офиса (у того же Дэниэлса, разумеется), на остальное – просто пообедал.

До весны 1920 года Понци собственноручно управлял компанией, однако уже в апреле нагрузка оказалась непосильной, и он передал бразды правления восемнадцатилетней мисс Мели (настоящее имя – Люси Мартелли), назначив ее своим доверенным лицом. Еще через месяц штат сотрудников Компании по обмену ценных бумаг расширился до тридцати человек. Сам Бьянки целиком устранился под лучи славы.

28 мая 1920 года Чарльз Понци обнял за талию Мечту Своей Жизни: за 35 тысяч долларов приобрел умопомрачительный особняк в банкирском квартале Лексингтон. Почти сразу дом Понци стал местом паломничества туристов, которые приезжали со всех концов Америки, чтобы, во-первых, вложить деньги в «марочное предприятие», во-вторых, своими глазами посмотреть на воплощение великой американской мечты. Жизнь удалась.

И тут взорвалась бомба. Вопреки всем мыслимым и немыслимым законам жанра беда пришла не от обеспокоенного государства, не от заподозривших неладное вкладчиков, а от злополучного кредитора, старины Дэниэлса. Уже который месяц головокружительный успех Понци лишал сна мебельного человека. Последней каплей стала покупка «крутой хаты» в Лексингтоне. К слову будет сказано, Понци давным-давно расплатился со своим кредитором по долговой расписке, и тем не менее Дэниэлс явился к Понци и в присутствии своего адвоката заявил, что частью договоренности о предоставлении кредита на 200 долларов было обещание Понци поделиться ровно половиной будущей прибыли от проекта. От такой наглости Понци потерял дар речи и выставил мебельного человека за дверь. Куда там! Упорный Дэниэлс сказал адвокату «фас!», и Исаак Харрис впился в Понци хваткой племенного бультерьера.

Взыскательство Дэниэлса строилось на специфике местного, массачусетского, законодательства, согласно которому на весь период разбирательства исков по имущественным претензиям активы ответчика замораживаются. Когда 2 июля 1920 года иск Дэниэлса принял к исполнению Верховный суд штата, сразу в нескольких банках на счетах Понци оказались заблокированными более 500 тысяч долларов. Ничего ужаснее для пирамидального бизнеса и представить себе невозможно – на это и делал ставку Дэниэлс. Бьянки не повезло с эпохой: ровно через пятьдесят лет этот закон штата Массачусетс был признан неконституционным и отменен.

Оставим на время Понци разбираться с Дэниэлсом и поговорим о самой пирамиде, которую построил вокруг почтовых марок финансовый гений Америки. Сегодня каждый школьник знает, что строить пирамиды нехорошо, потому что это fraud, мошенничество. Однако если попросить уточнить, в чем же, собственно, это мошенничество состоит, большинство поборников экономической этики не найдет ответа. И в самом деле: что незаконного в финансовой пирамиде? Ответ настолько неожидан, что впору смутиться: весь уголовный аспект финансовой пирамиды просматривается только на уровне бухгалтерской терминологии! Да-да, именно так. В самом факте того, что Понци (Мавроди, Властилина и т.п.) раздавал долговые расписки с обещанием выплатить гигантские проценты, нет абсолютно ничего противозаконного. Во всяком случае, уж не больше, чем в обещаниях Карла Маркса везти пролетариат в светлое будущее на костях буржуазии. Криминал заключается в том, что деньги, выплачиваемые вкладчикам, именуется прибылью, тогда как на самом деле являются распределением капитала. Вот именно: прибыль вместо распределения. И больше ничего! Именно поэтому все новорусские пирамидостроители и были так озабочены переименованием своих «мавродиков», стремясь во что бы то ни стало уйти от опасной темы кредитования и долговых обязательств. Так на свет появилось несчетное число вариаций на тему «касс взаимопомощи», которые наиболее эффективно позволяют бороться с обвинениями в пирамидостроительстве.

В случае Понци дела обстояли еще сложнее, чем с «кассой» Мавроди: все предприятие представлялось законной коммерческой деятельностью по реализации возвратных почтовых купонов. Именно поэтому по «почтовой составляющей» был нанесен главный удар государства после того, как оно ожглось на попытках решить проблему на уровне юридической казуистики. Когда я изучал материалы по этому делу, меня больше всего умилило обвинение, которое на ранней стадии выдвинул против Понци арбитр по делам банкротства Олмстэд: «Одалживание денег у инвесторов под ростовщический процент (usurious rates)». Оценить во всей полноте тонкость маразма судьи Олмстэда можно только с привлечением исторического контекста: на протяжении столетий этот самый «ростовщический процент» использовался практически всеми государствами Европы для борьбы с евреями-

ростовщиками, которые разоряли крестьян кредитами по чудовищным ставкам. Каким образом этот исторический контекст можно было пришить к делу Понци – уму непостижимо. По крайней мере нужно очень постараться, чтобы не увидеть разницы между предоставлением кредита по сверхвысоким ставкам и добровольным желанием взвалить аналогичный кредит на собственные плечи.

Как бы то ни было, когда помешательство на марочном бизнесе Понци достигло общенациональных масштабов, американские власти нарушили нейтралитет и встали на тропу беспощадной войны. К июлю 1920 года «Компания по обмену ценных бумаг» принимала от населения около одного миллиона долларов в неделю (обратите внимание: работа шла под чутким руководством восемнадцатилетней девушки мисс Мели!). Большая часть этого финансового потока устремлялась в Гановерскую трастовую компанию (НТС, Hanover Trust Company), в которой Понци открыл депозитарный счет 20 мая 1920 года. К середине лета этот банк превратился в центральный механизм перераспределения капиталов по всей марочной схеме. Сказать, что происходило это при попустительстве руководства Гановерской трастовой компании, значит обмануть самих себя: менеджмент НТС души не чаял в Понци и проявлял чудеса смекалки, дабы устранить малейшие формальности и максимально ускорить прохождение денежных потоков.

Прекрасно понимая природу бизнеса «Компании по обмену ценных бумаг», менеджмент НТС собственноручно разработал двухходовку, которая позволяла Понци избежать овердрафта (временного перерасхода) по счетам. Во-первых, в обмен на все те же долговые расписки Понци Трастовая компания выпустила депозитарный сертификат на сумму в полтора миллиона долларов, который служил замечательным залогом. Во-вторых, Понци подписал соглашение с НТС, позволяющее компании сначала принимать к исполнению любые долговые расписки, на которых стояла подпись Понци, а уж затем дебетовать его счета задним числом.

15 июля Гановерская трастовая компания увеличила свой уставной капитал с 200 тысяч до 400, о чем рапортовала в надлежачие инстанции. Как только Джозеф Аллен, федеральный уполномоченный по банкам Массачусетса, узнал, что Чарльз Понци приобрел пакет акций НТС на сумму в 150 тысяч (38% всего банковского капитала), созрело решение: НТС станет той самой ниточкой, за которую государственная власть попытается распусть марочный клубок Понци.

Для начала прокурор штата Джозеф Пеллтиер лично встретился с Понци и сообщил о том, что готовится масштабная аудиторская проверка всей деятельности «Компании по обмену ценных бумаг». Каким-то чудом Пеллтиеру удалось уговорить Понци прекратить принимать вклады от новых инвесторов начиная с 26 июля 1920 года. Полагаю, Понци понимал, что остановка новых вкладов хотя бы на один день равносильна самоубийству. И тем не менее он согласился. Совершенно непонятно, что мог сказать Пеллтиер, чтобы заставить Понци пойти на этот убийственный шаг. Тем более что, по признанию самого Пеллтиера, у него не было абсолютно никаких юридических рычагов, которые позволяли бы остановить деятельность «Компании по обмену ценных бумаг».

Как бы то ни было, 26 июля Понци объявил об остановке приема новых вкладов, подтвердив, однако, свою готовность расплачиваться по текущим долговым обязательствам: по полной лицевой стоимости для бумаг, достигших созревания, и в размере первоначального вклада – для всех остальных. Понци и прокурор штата также выступили с совместным заявлением, в котором уверяли общественность в непременном возобновлении работы «Компании по обмену ценных бумаг» сразу после окончания аудита и подтверждения законного статуса предприятия.

Куда там! Началось бегство с тонущего корабля. Вот как описывает события первого дня «Нью-Йорк Тайме»: «Весь Бостон взорвался после объявления о том, что аудитор приступает к проверке дел Понци, нового „финансового волшебника“, который обещает своим вкладчикам удвоение капитала за 90 дней. События на Школьной улице вокруг офиса „Компании по обмену ценных бумаг“ напоминают баррикадные бои: четыре женщины потеряли сознание во время очередного штурма, последовавшего после многочасового ожидания в очереди желающих получить обратно свои деньги. Несколько мужчин получили серьезные ранения от падающего стекла из разбитых

дверей при попытке проникнуть в помещении офиса». И так далее – картина, в деталях знакомая отечественным читателям, поэтому нет смысла ее развивать. Понци спокойно взирал на то, как весь его бизнес идет ко дну, не предпринимая ни единой попытки скрыться. Между тем в июле и даже в начале августа он мог с легкостью раствориться в небытии вместе со всем своим семейством и миллионами денег вкладчиков.

События развивались молниеносно по сценарию, который легко предугадывался:

- в начале августа Понци делает заявление об учреждении нового предприятия с капиталом в 100 миллионов долларов, которое позволит превратить Бостон в самый крупный экспортно-импортный центр в мире;
- 10 августа случился первый овердрафт на счете Понци в ГанOVERской трастовой компании. Руководство НТС задним числом разбило полуторамиллионный депозитарный сертификат на три части (по пятьсот тысяч каждая) и незамедлительно компенсировала перерасход в 441 тысячу;
- 11 августа Почтовая администрация объявила о пересмотре обменного курса для возвратных купонов – впервые с 1906 года;
- 12 августа – арест Понци сразу после того, как уполномоченный аудитор фиксирует суммарные обязательства «Компании по обмену ценных бумаг» в размере 7 миллионов долларов, которым соответствуют 4 миллиона активов. Дефицит составляет 3 миллиона;
- 16 августа органы дознания напали на след «скрытых активов» Понци: в банковском сейфе нашли 9 926 долларов, и еще 1 155 долларов добровольно сдал один из агентов компании;
- 18 августа, после обыска на знаменитой вилле на Лексингтоне, было конфисковано 378 литров отличного итальянского вина;
- на первом же заседании суда становится ясно, что Понци удивительным образом не знает многих деталей своего собственного предприятия: имен агентов, номеров многочисленных банковских счетов и доверенных лиц, которые подписывали чеки от его лица;
- луч света в темном царстве: банковский счет Дэниэлса, которому в июле удалось выдать из Понци 40 тысяч долларов отходных, замораживают по той же самой массачусетской статье, поскольку вкладчики «Компании по обмену ценных бумаг» подали иск о справедливом распределении активов! В соответствии с федеральным законодательством о банкротстве никто не обладает преимущественным правом компенсации, поэтому деньги, полученные Дэниэлсом от Понци, подлежат возврату в общий котел для последующего распределения между всеми инвесторами;
- 25 октября Понци признают банкротом. Итоговая компенсация вкладчиков, не успевших забрать свои деньги, составила 10 процентов от первоначальной инвестиции;
- 30 ноября Понци приговаривается к пяти годам тюремного заключения по кристально прозрачной мотивировке: «Мистер Понци получил от вкладчиков 10 миллионов долларов и выплатил обратно 8 миллионов. Недостача составила 2 миллиона».

Нужно быть очень наивным человеком, чтобы заподозрить Чарльза Понци в идиотии: сначала он собственноручно разрушил свой бизнес, затем пренебрег всеми мыслимыми и немыслимыми правилами безопасности, пассивно наблюдая за тем, как государственные чиновники перелопачивают его бухгалтерию и шаг за шагом приближают неминуемый арест. Так не бывает. Однако все сразу станет на свои места, если предположить, что Чарльз Понци был тем, кем был на самом деле: малообразованным итальянским мошенником, которого выбрали для фасада масштабной финансовой махинации. Старый добрый зицпредседатель Фунт! Не удивительно, что Понци «плавал» в деталях бизнеса и не знал имен собственных агентов. Почему-то при анализе любой пирамиды забывают о тех многочисленных вкладчиках, которые более чем успешно обогащаются на начальном этапе. Марочная пирамида Понци не исключение: на протяжении восьми месяцев неведомые инвесторы исправно удваивали капитал каждые 90 дней. Затем вся посвященная камарилья вывела денежки

из оборота и дала отмашку на затопление корабля. Стоит ли говорить, что записей по самым первым сделкам в отчетности «Компании по обмену ценных бумаг» не обнаружилось?

По всей вероятности, у Понци была договоренность и с прокурором штата Пеллтиером, и с более высокопоставленными чиновниками, которые просто не сдержали слова и в последний момент потопили мелкого прохиндея. Тем не менее Понци хватило ума отсидеть положенный срок в благоразумном молчании. Дальнейшая судьба Бьянки печальна: после отсидки в федеральной тюрьме Понци угодил в тюрьму штата Массачусетс по смежному приговору. Сразу после освобождения в 1934 году его депортировали в Италию. Накануне Второй мировой войны Чарльз Понци эмигрировал, как и полагается всякому Великому Комбинатору, в Бразилию. В возрасте 67 лет он скончался в благотворительном госпитале Рио-де-Жанейро, оставив состояние в 75 долларов, сэкономленных из правительственной пенсии. На всю эту сумму ему и справили похороны.

Эпилог

Самое время читателю возмутиться: «При чем же тут почтовые марки?» Конечно, ни при чем! Уже на первых заседаниях суда было продемонстрировано на простых арифметических примерах, что во всем мире не циркулировало такого количества марок, на арбитраже которых можно было получить прибыль для всех вкладчиков Понци. Впрочем, финансовый гений знал об этом с самого начала: марочный арбитраж в самом деле дает 400% прибыли, только вот абсолютное выражение этой прибыли в лучшем случае насчитывает сотни долларов, но никак не десятки миллионов. Именно поэтому во всей бухгалтерской отчетности «Компании по обмену ценных бумаг» не было обнаружено ни единой сделки с почтовыми марками и возвратными купонами!

Шесть шведских спичек первого Принца Всемирной Финансовой Империи

«Трагическая гибель Ивара Крёгера – горькое свидетельство нашей беспомощности, независимо отличной власти и гениальности. Это был человек, обладавший величайшим созидательным талантом, человек, чья разносторонняя деятельность осуществлялась в высшей степени в интересах общества. Крёгер устроил канал, по которому в условиях послевоенного хаоса из процветающих государств ресурсы переводились в страны, испытывавшие в них острую необходимость».

Джон Мэйнард Кейнс, Лондон, 14 марта 1932 года

Пролог. Друг Альберт и друг Ивар

В феврале 1932 года Альберт Эйнштейн, опередив эпоху ровно на семьдесят лет, выступил с революционной речью на международной конференции в Сайта Барбаре (Калифорния) и предложил ни больше, ни меньше, как план разоружения всех государств планеты с последующим учреждением наднациональной армии миротворцев. Легенда гласит, что после того, как мировая общественность отказалась воспринимать идеи великого релятивиста, в очередной раз покрутив пальцем у виска, Эйнштейн с горечью констатировал правоту древних римлян, руководствовавшихся принципом *vis pacem – para bellum* (хочешь мира – готовься к войне). И тогда в полном отчаянии, движимый, однако, благими намерениями, он создал атомную бомбу, с помощью которой незамедлительно стали принуждать к миру всех несогласных.

Самым парадоксальным образом идею Эйнштейна горячо поддержал один из крупнейших международных магнатов своего времени Ивар Крёгер и тем самым опроверг большевистский стереотип о кровожадной природе капитализма. Крёгер пошел еще дальше и добился аудиенции американского президента Гувера, на которой страстно изложил собственный план разоружения демократической Германии и создания мирной Европы, еще не оправившейся от разрушительных последствий Первой мировой войны. План Крёгера по стабилизации Европы состоял из трех пунктов:

1. Выведение капитала из США.

2. Общеευропейская кооперация.

3. Инвестиции за пределами военно-промышленного комплекса.

Главным орудием воплощения поставленных задач было льготное кредитование национальных правительств под божеский процент. Ясное дело, Гуверу план не понравился. Не понравился до такой степени, что через месяц Ивар Крёгер покончил жизнь самоубийством. Видимо, от огорчения. Впрочем, в версию самоубийства почти никто не поверил: ведь действовавшие рука об руку Альберт Эйнштейн и Ивар Крёгер представляли собой такую большую угрозу милитаристам и человеконенавистникам всех мастей, что одного из них следовало ликвидировать.

На пацифизме, однако, сходство Альберта Эйнштейна и Ивара Крёгера заканчивается. Во всем остальном два выдающихся деятеля XX столетия стояли на полярных позициях: Альберт предпочитал теорию, витал в облаках и создавал формулы, которые никто не мог проверить, а Ивар увлекался практикой и демонстрировал такое политическое могущество и богатство, что пощупать его мог не только любой рядовой гражданин мира, но и целые государства и правительства: в конце 20-х годов концерн Крёгера контролировал 50 процентов мирового производства железной руды и целлюлозы, владел несчетными объектами недвижимости во всех столицах мира, самыми большими шахтами, концессиями и монополиями, давая фору группе Гуггенхайма, Рокфеллерам, Вандербильтам и Барухам. Кредиты Ивара Крёгера получали правительства Польши, Греции, Эквадора, Франции, Югославии, Венгрии, Германии, Латвии, Румынии, Литвы, Эстонии, Боливии, Гватемалы и Турции.

Кредиты, выданные Иваром Крёгером в период с 1925 по 1931 год

Год	Государство	Размер кредита
1925	Польша	6 000 000 долларов
1926	Греция	10 000 000 шведских крон
1927	Эквадор	2 000 000 долларов
1927	Франция	75 000 000 долларов
1928	Югославия	22 000 000 долларов
1928	Венгрия	36 000 000 долларов
1929	Германия	125 000 000 долларов
1929	Эквадор	1 000 000 долларов
1929	Латвия	6 000 000 долларов
1929	Румыния	27 000 000 долларов
1930	Польша	32 400 000 долларов
1930	Литва	6 000 000 долларов
1930	Польша	1 000 000 долларов
1930	Боливия	2 000 000 долларов
1930	Эстония	7 600 000 шведских крон
1930	Гватемала	2 500 000 долларов
1930	Турция	10 000 000 долларов
1931	Греция	10 000 000 шведских крон

В свете всего сказанного, полагаю, у читателя не возникнет ни малейшего сомнения, почему на роль героя нашего повествования я однозначно предпочел чудаковатому ученому замечательного шведского предпринимателя.

Глава 1. Цветы

Больше всего на свете Ивар Крёгер любил спички, цветы и живопись. О спичках мы обречены говорить много, поэтому сначала отдадим дань романтической природе выдающегося скандинава.

Все жилища Крёгера утопали в цветах: цветами были усыпаны апартаменты в Париже по соседству с королевским дворцом (Grand Palais), цветы украшали берлинскую резиденцию (Pariser Platz), замок на персональном острове под Стокгольмом, зимний сад в пентхаусе небоскреба на Парк-авеню в Нью-Йорке. На крыше офисного здания головной компании империи Крёгера Kreuger & Toll, прямо на шикарной парижской площади Вандом, раскинулась целая оранжерея, в которой Ивар колдовал до самых последних дней своей жизни, планируя японский сад.

Перечисляю все эти роскошные объекты недвижимости и вместе с читателями вспоминаю несчастного Чарльза Понци, пострадавшего от американской фемиды за какой-то жалкий домишко в банкирском квартале провинциального Бостона. Эх! Полет Ивара Крегера проходил на таких заоблачных высотах мирской власти и богатства, что впору удивиться: неужели и этот Олимп доступен финансовым авантюристам? Оказывается, еще как!

А кроме того, Ивар Крёгер уважал картины. У него была изумительная коллекция старых голландских мастеров, рисунки Рембрандта, Цорна, Лильефора, Грюневальда, скульптуры Родена и Милля – его любимцев.

Да что там Рембрандт! Крёгер вообще любил все яркое, необычайное, выдающееся. В его представлении любовь была синонимом обладания, поэтому Ивар стремился заполучить все самое яркое, необычное и выдающееся. Так, по спецзаказу в 1930 году на британском заводе Роллс-Ройс был сконструирован и собран вручную самый дорогой автомобиль в мире – Фантом II. Конечно, для Ивара Крегера.

Глава 2. Спички

Почти во всех биографических источниках сказано, что Ивар Крёгер родился 2 марта 1880 года на шведском берегу Балтийского моря в семье местного русского консула, владельца транспортной компании. И лишь в одном добавляется: у отца будущего магната было две спичечных фабрики, что в конечном счете и предопределило деловую ориентацию наследника. Больше ничего вразумительного отыскать не удалось, поэтому остается довольствоваться тем, что есть, хотя и непонятно, как можно совмещать службу короне Российской империи с торговлей шведскими спичками и при этом еще заведовать перевозками. Как бы то ни было, но и транспорт, и спички, и русские связи сыграли в жизни Ивара Крегера ключевую роль.

Как и подобает будущему гению, маленький Ивар рано начал проявлять экстраординарные таланты. Доподлинно известно, что Моцарт дал первый свой концерт в Зальцбурге, когда ему исполнилось три года. И хотя за Крёгером ничего столь умопомрачительного не замечалось, восхищенным биографам все же удалось раскопать удивительный факт: у Ивара к шести годам выработалась феноменальная фотографическая память, а в семь лет он пошел в школу и – просто поразительно! – мальчику очень нравилось учиться.

Спешу заверить читателя, что я вовсе не приукрашиваю события: в официальной краткой биографии Ивара Крегера, доступной на шведском, английском, французском и испанском языках, так и написано: «1886 – The little boy seem to have a photographic memory. School is fun»: «Маленький мальчик кажется проявлять фотографическую память. Школа доставляет удовольствие». Из почтения к источнику я сохранил в переводе орфографию оригинала, тем более что фраза «мальчик кажется проявлять» несет в себе очарование и колорит скандинавской экзотики.

В 1902 году Ивар Крёгер успешно сдает экзамен в Стокгольме по специальности «инженер-строитель». При этом он страстно стремится вступить в брачные отношения со своей норвежской подружкой, однако в лучших традициях мелодрамы опекун девушки дает ему от ворот поворот, мотивируя отказ плачевным финансовым положением жениха. Здесь в официальной биографии героя случается нестыковка, потому как трудно представить себе финансовые затруднения юноши, у которого папа – русский консул и при этом владелец двух спичечных фабрик. Если бы у всех норвежских девушек были столь завышенные требования, то население Норвегии давно бы вымерло.

В 1902 году Ивар Крёгер эмигрирует в Соединенные Штаты. В официальной биографии этому периоду соответствуют лишь несколько строк. Зато каких! «Ивар посещает Новый Орлеан и спасает девочку, тонущую в Миссисипи, за что его наградили медалью „Только герой готов пожертвовать своей жизнью ради ближних“».

В том же году Крёгер совершает молниеносный трудовой бросок в Гавану, а затем в мексиканский Веракрус, где участвует в строительстве моста. Вся бригада Ивара подхватывает желтую лихорадку и погибает. Чудом удается спастись только Крёгеру и еще одному рабочему.

В 1903 году Крёгер приезжает в Нью-Йорк, где знакомится с Андерсом Йордалом. Оба работают на фирме M.N.Pott & Co. Йордала делегируют в качестве главного инженера на строительство самого большого отеля в мире – Карлтон в Йоханнесбурге, Ивар, как всегда – транзитом, отрабатывает на стройке в Германии, а затем напрямик устремляется на более перспективный объект своего приятеля в Южной Африке, и здесь случается событие, изменившее всю жизнь Крёгера: свои сбережения он вкладывает в строительство ресторана в надежде на то, что после окончания англо-бурской войны бизнес в стране пойдет в гору семимильными шагами. Первый инвестиционный опыт Крёгера приносит хоть и мелкий, но золотой дождь, Ивар твердо усваивает главный урок жизни: строительство – хорошо, а инвестиции – еще лучше.

В следующем году Крёгер неумоимо путешествует: по Трансваалу вдоль восточного побережья Африки, затем в Дар-эс-Салам, оттуда – напрямик в Индию.

В 1905 году Ивар образовывается: изучает в Париже языки, историю, литературу и законодательство. Основательно пополнив багаж знаний, Крёгер мчится в Нью-Йорк, затем в Чикаго, оттуда в Сан-Франциско, наконец, в Денвер. У неподготовленного исследователя голова идет кругом: создается впечатление, что Крёгер постоянно отовсюду сбегает. Что-то такое делает – и убегает, делает – и убегает. В самом деле, не может же инженер наниматься на работу по пять раз в году? В наши советские годы таких называли «летунами». Но Ивар летуном не был: если верить биографам, на него был устойчивый и повышенный спрос работодателей. Скажем, в том же 1905 году Крёгер попеременно отработал в компаниях Fuller Construction, затем – в уже знакомой нам M.N.Pott & Co., и под занавес – в Consolidated Engineering and Construction Co, где в должности главного инженера приложил руку к строительству нью-йоркского стадиона Гумбольдта, небоскреба Метрополитэн Лайф Тауэр, отелей Плаза, Сент-Реджис и Карлтон.

В 1907 году Крёгер вспоминает, что у него есть родина, и возвращается в Швецию, но не с пустыми руками! Ивар привез домой революционный «метод Кана» – американскую технологию бетонного строительства. Этот метод Крёгер тут же опробовал на здании собственной компании – Kreuger & Toll, которую учредил накануне. Крёгер вспоминает и о другой своей родине, поэтому дочерние компании открываются в России и Финляндии (входившей тогда в состав Российской империи). После этого в официальной биографии героя наступает пятилетний провал – судя по всему, никаких выдающихся путешествий и накопления знаний Ивар Крёгер в этот период не предпринимал. Хотя и богател, а также продвигался по лестнице успеха. В 1912 году компания Крегера вынырнула из забвения, став обладателем почетнейшего госзаказа на строительство здания стокгольмского горсовета и Олимпийского стадиона прямо накануне игр. Кстати, на этих играх Швеция завоевала медалей больше всех в Европе.

Проанализировав последующие события жизни Ивара Крегера, а также специфику строительных подрядов, полученных в 1912 году компанией Kreuger & Toll, рискну предположить, что упомянутый пятилетний провал был заполнен целенаправленной работой по окучиванию государственных структур: Ивар Крёгер постигал филигранное искусство работы с чиновником и бюрократом. Судя по результатам, экзамен был сдан на «отлично».

1913 год – переломный в жизни Крегера. Как сказано в официальной биографии: «После продолжительных раздумий он взялся за реконструкцию шведской спичечной промышленности». Сразу скажу – меня несколько смутили эти «продолжительные раздумья»: вроде у папы было два спичечных завода, так что дело знакомое, доходное. Хотя погодите! Может быть, как раз здесь и скрывается разгадка трагедии пубертатного периода, когда Ивара не пустили жениться: наверняка дела отца на спичечном поприще шли не самым лучшим образом, денег катастрофически не хватало, а должность русского консула по тем годам была не слишком хлебной. Тогда понятно, отчего Ивар сбежал в Америку при первой возможности, а сейчас – в 1913 году – изо всех сил упирался, не желая взваливать на плечи неподъемный спичечный груз!

Если читателю кажется, что спички – предмет, недостойный внимания, то он жестоко обманывается. Мало того что Швеция и сегодня продолжает оставаться мировым лидером по их производству, так еще и усилиями Ивара Крёгера эта отрасль стала приносить баснословную прибыль.

Шведские спички славились испокон веков, особенно каминные. Их популярность поражала воображение: недаром уже в XVIII веке их использовали даже в качестве меры длины. Самый легендарный пример – апокрифическое поминание шести шведских спичек как эквивалента величины мужского достоинства русского царя Петра Алексеевича.

Помимо шведов, изготовлением спичек баловались и другие народы, но только шведам удалось совершить прорыв в середине XIX века, что создало предпосылку для всемирной монополии. В 1844 году профессор химии Густав Эрик Паш изобрел «безопасную спичку». Дело в том, что до того все спички загорались, как только ими чиркали обо что попало. А это, как вы понимаете, чревато. Кроме того, в качестве горючего материала использовался ядовитый желтый фосфор, что тоже не особенно способствовало росту спичечной популярности. Густав Эрик Паш для начала заменил желтый фосфор на безопасный красный. А затем соскоблил его со спичечных головок и перенес на боковую грань коробка. На саму же спичку стали наносить слабо воспламеняющийся материал, единственное назначение которого – создавать достаточное трение и поддерживать стабильное горение. Так на свет появились спички, отдаленно знакомые нам всем с детства в советском исполнении. Правда, в отличие от первосортного шведского оригинала наши отечественные спички на роль «безопасных» тянут с трудом: если очень постараться, их все же можно запалить, чиркая не по коробку, а по стеклу, например.

Чудо-спички стали производить в Стокгольме, но очень скоро производство свернули из-за чрезвычайной дороговизны красного фосфора. И тут в дело вмешался еще один шведский гений – Йохан Эдвард Лундстрём, который внес ряд тайных запатентованных изменений в химический состав горючего материала и принялся монополично производить новые спички – безопасные и дешевые. В 1855 году спички Лундстрёма были удостоены медали на Всемирной выставке в Париже.

Бешеному успеху спичкам Лундстрёма способствовал не только мировой патент на химическую формулу, но и очень своевременно подоспевший запрет на изготовление фосфорных спичек из-за их вреда для здоровья. Ну и, конечно, его величество капиталистическая автоматизация труда: станки Лагерманса вывели спичечное производство на промышленные масштабы.

В конце XIX века спичечный бизнес превратился в шведское общенациональное помешательство, эдакий эквивалент американского Клондайка. В одном только 1876 году стартовало 38 заводов по производству спичек, а в общей сложности коптил далеко не бескрайнее шведское небо 121 завод. Однако конкуренция сделала свое черное дело, и к началу XX века почти все либо разорились, либо слились в большие концерны.

Как бы то ни было, но решение заняться спичками предопределило мировую известность Ивара Крёгера: и сегодня у большей части непосвященных обывателей его имя ассоциируется со «Спичечным Королем». И лишь где-то на заднем плане маячит репутация величайшего авантюриста века, виновного в крахе нью-йоркской Фондовой биржи.

Наверное, в спичках и в самом деле было что-то магическое, потому как Ивар Крёгер не только ушел в них с головой, но и откровенно впал в манию величия. Крёгер задался целью – ни больше ни меньше – создать мировую монополию спичечного производства, в которой он станет единственным поставщиком.

Сказано – сделано: Крёгер принялся скупать подряд маленькие спичечные заводики по всему миру. Скупать и тут же их ликвидировать. А вы что думали? Ведь это проверенный и самый действенный способ добиться монополии.

Ликвидируя спичечные заводы на местах по градам и весям планеты, Ивар Крёгер использовал полный арсенал знаний, накопленных в годы «бюрократической учебы»: в дело шли взятки чиновникам, запугивание некрещёванных предпринимателей,

натравливание судебных исполнителей и бесчисленных органов государственного контроля, выдавливание и выживание независимых предпринимателей из бизнеса. Однако бриллиантом в короне империи великого шведского деятеля стала массивная программа займов, которые головная компания Kreuger & Toll предоставляла национальным государствам! Тем самым Ивар Крёгер стал достойным продолжателем благородного дела семейства Ротшильдов, разработавших стратегию широкомасштабного подкупа государственных структур на самом высоком уровне – на уровне правительств. В период с 1925 по 1930 год Ивар Крёгер выдал кредитов на 387 миллионов долларов, что в эквиваленте 1998 года соответствует 35 миллиардам! Читатели, интересующиеся подробностями и точными суммами, найдут их во врезке. По официальной версии, кредиты Ивар Крёгер раздавал по предельно низкому проценту из чисто гуманистических соображений. Однако в бескорыстие Крёгера не поверил даже президент Гувер, ознакомившийся со знаменитым планом шведского магната по мирному обустройству Европы. На самом деле, за заниженной процентной ставкой скрывался целый веер услуг по созданию привилегированного и монопольного положения для предприятий Крёгера.

В этом месте справедливости ради нужно сказать, что Крёгер не только ликвидировал национальные спичечные заводы, но и открывал новые. Всего в Европе было построено 250 предприятий в 17 странах за исключением Испании, Франции и России. Не знаю, по каким причинам в этом списке оказались Франция и Испания, с Россией же все понятно. Кошмар Великой Октябрьской социалистической революции Ивар Крёгер имел счастье лично наблюдать на улицах Петрограда, откуда едва унес ноги, так и не насладившись незабываемым зрелищем: разъяренная матросня конфискует собственность российского представительства Kreuger & Toll вместе со всеми зданиями, складами и производственными мощностями.

Опять же справедливости ради отмечу: Ивар Крёгер не зачерствел душой (как любят выражаться бульварные романистки) и не оставил попыток протоптать потайную тропку к сердцу своей второй родины. В апреле 1928 году Крёгер от имени своего Треста (Kreuger Trust) сделал феноменальное предложение Иосифу Виссарионовичу Сталину: низкопроцентный кредит на неслыханную сумму – один миллиард долларов! Однако мудрый вождь и учитель предпочел и дальше продавать загатники Эрмитажа и Третьяковской галереи, поэтому гордо отклонил оскорбительное предложение. А зря, потому как сделка могла войти в анналы как самый крупный кредит в истории человечества.

Чего греха таить: не хватало выдающемуся шведу опыта и умения для работы на международной политической арене. А хотелось – аж страсть как! Поэтому Ивар лез в политику руками и ногами, мастерски наживая врагов по обе стороны баррикад. В 1927 году Крёгер предоставил пятипроцентный заем Франции на сумму в 75 миллионов долларов, который та использовала для немедленного погашения разорительного кредита Джона Пирпойнта Моргана-младшего. Стоит ли говорить, как «счастлив» был американский банкир? Франция же наградила Крёгера орденом Почетного Легиона. 23 октября 1929 года вопреки многочисленным предостережениям и увещаниям Ивар Крёгер предложил выгодный кредит Германии на 125 миллионов долларов. И хотя прозвучала оговорка, что деньги не должны использоваться на военные цели, одним махом Крёгер заполучил двух заклятых врагов в лице все тех же Иосифа Виссарионовича и Джона Пирпойнтовича.

Спрашивается, для чего Крёгер так поступил? Восторженные биографы дают однозначный ответ: Ивар всячески пытался поддержать антифашистское движение в Германии и не допустить прихода Гитлера к власти; страна, мол, испытывала величайшее национальное унижение, навеянное Версальским договором, которое усиливалось галопирующей инфляцией, безработицей и хронической нехваткой твердой валюты. Может быть, может быть... Мне лично по душе более прозаическая версия: в обмен на кредит Крёгер получил от Германии гарантии полной монополии на спичечном рынке страны. На самом деле в Германии давно уже все спички изготавливались заводами Крёгера, но вот незадача: дешевый экспорт из Советского Союза оттягивал на себя львиную долю покупателей. Думаю, ясно, отчего так расшвырял Усатый Хозяин, когда узнал о злополучном кредите.

Ну, а теперь самое интересное: знаете ли вы, что случилось на следующий день после того, как Крёгер предложил немцам деньги? Правильно – случилось 24 октября: величайший обвал на нью-йоркской Фондовой бирже.

Здесь нам придется вернуться назад, в героический 1917 год, иначе мы никогда не поймем, откуда у Крегера взялись сотни миллионов долларов, которые он раздавал национальным правительствам направо и налево. В самом деле: не на спичках же он их заработал! Но самое главное, мы никогда не поймем, каким боком шведский предприниматель вписался в рубрику «Аферы XX века».

Итак, читатель помнит, что в основе глобального плана Ивара Крегера лежало детски трогательное представление о том, что все деньги земли хранятся в Америке, а это не есть хорошо, поэтому их нужно оттуда изъять и передать в другие места, в первую очередь – в Европу, где их так не доставало. Идея замечательная, только непонятно, зачем было с такой настойчивостью предлагать ее американскому президенту? Неужели Крёгер надеялся, что американцам понравится шведская европофилия? Sancta simplicitas!

Как бы то ни было, в 1917 году Ивар Крёгер приступил к реализации своего плана: в Соединенных Штатах была зарегистрирована International Match Corporation (IMCO, Международная спичечная корпорация), которая в основном занималась тем, что скупала недвижимость – знаете, у кого? Правильно, у компании Kreuger & Toll. За недвижимостью последовали леса, шахты, фабрики, заводы по всему миру – бизнес Крегера всегда отличался потрясающей всеядностью.

IMCO эмитировала облигации (debentures), по которым счастливые инвесторы ежегодно получали 30 процентов (естественно, за счет роста рыночной стоимости бумаг, а не их купона). Обезумевшие от радости американские люди понесли Крёгеру свои кровные сбережения. Если на марки Чарльза Понци с их сумасшедшей рентабельностью повелись тысячи граждан, то в очередь за ценными бумагами Крёгера выстроились миллионы. Кстати, нужно оценить безупречный расчет шведа на то, что простому человеку понятны и привлекательны только простые вещи: недвижимость, шахты, леса и спички. Именно это и скупала IMCO на радость инвесторам по всему миру. Так Ивар Крёгер стал первым Принцем Всемирной Финансовой Империи, которая просуществовала пятнадцать лет.

Теперь вернемся к событиям 1929 года. Итак: Ивар Крёгер дает кредит Германии, и на следующий день на Уолл-стрит происходит чудовищное падение котировок всех акций. Далее последовала так называемая «черная неделя», когда по миру пошли миллионы американцев, лишившихся всех своих сбережений, а несчастные трейдеры сыпались из окон биржи, как осенние листья. В это время в парижском банке Дрейфуса хватают за руку двух дельцов по обвинению в «бланкинге»: они продали облигации Крёгера якобы без его ведома, а затем выкупили их обратно по существенно сниженной цене. Это была излюбленная махинация Ротшильдов, которые неоднократно проворачивали ее на заре своего обогащения: самый известный пример – бланкинг 20 июня 1815 года сразу после Ватерлоо.

По версии официальных биографов, Ивар Крёгер ничего не знал об операции банкиров Дрейфуса. Знал или не знал, теперь не проверишь, однако самым чудесным образом ценные бумаги IMCO чуть ли не единственными не только выдержали натиск биржевой катастрофы 1929 года, но и увеличились в цене!

В следующем году Крёгер еще больше укрепил позиции: совместно со знаменитым шведским концерном «Эрикссон» Kreuger & Toll практически поделили весь коммуникационный рынок. В доле со Swedish Cellulosa AB трест Крёгера контролировал ровно половину всего мирового рынка целлюлозы. Два года спустя после первого обвала нью-йоркской Фондовой биржи империя Крёгера не то что не продала ни единого предприятия, но даже продолжала расширяться по самым разнообразным направлениям. Были куплены богатейшие золотые шахты в Европе – Болиден, а также половина всех железнорудных шахт планеты: Вабана, Аларробо, Тимесрит, Оуэнза, Заккар, Пар-эль-Мадун, Кирунапаара, Грэнгес-Стора Коппарберг.

Начало 1932 года ознаменовалось отчаянными попытками группы Моргана обрушить акции империи Крёгера. Джон Пирпойнт Морган контролировал такие гигантские компании, как American International Telephone and Telegraph (AITT) и US Steel. Защитники светлой памяти первого Принца Всемирной Финансовой Империи скромно умалчивают, в чем, собственно, заключались эти попытки, и отделяются малоосмысленными намеками на некую нечистоплотную «игру на понижение», которая мало что говорит неосведомленному читателю.

Ивар Крёгер обратился за помощью к своему давнему верному другу – правительству Швеции, которое немедленно предоставило ему большие средства. Здесь официальная версия трещит по всем швам, поскольку совершенно непонятно, зачем такой процветающей и богатой компании, как Kreuger & Toll, которая еще накануне сама раздавала кредиты государствам мира, выпрашивать деньги у шведского правительства. Как бы то ни было, официальные биографы торжествующе заключают, что Ивар Крёгер не только получил финансовую поддержку от родного правительства, но и неожиданным образом извлек из потайного кармана доселе не известные активы, а именно – крупное предприятие Огайские Спички (Ohio Match), тем самым полностью успокоив американских инвесторов, растревоженных подлыми выпадами со стороны моргановских приспешников. В результате Ивар Крёгер вышел победителем и с высоко поднятой головой покинул территорию недружелюбной Америки на океанском лайнере «Иль де Франс».

И вдруг как снег на голову: сразу по прибытии во Францию 12 марта 1932 года Крёгер застрелился в своей парижской резиденции на улице Виктора Эммануэля, дом 5. В его левой руке нашли 9-миллиметровый браунинг, который, правда, потерялся уже в самом начале полицейского расследования. По официальной версии, Крёгер выстрелил себе прямо в сердце. Пуля найдена не была, никто из многочисленной прислуги выстрела не слышал. Сам пистолет был куплен за день до смерти в маленьком магазинчике на улице Ренетт-Гастин человеком, который подписался как Ивар Крёгер. Произошло это ровно в тот момент, когда настоящий Ивар Крёгер был на деловой встрече с банкиром Ридбеком и управляющим Литтореном. Несмотря на требования родственников аутопсию делать не стали, а останки Крёгера поспешно кремировали в тот же день, как их доставили в Стокгольм. В довершение всего зачем-то сожгли и все дневники предпринимателя.

Очевидно, что, по версии официальных биографов, для самоубийства не было ни малейшего основания: буквально накануне Ивар разметал в пух и прах вражеские войска Моргана и теперь праздновал победу. Исходя из этого немедленно родилась версия убийства. Предполагается, что Крёгера сначала одурманили наркотиками, а затем закололи ножом в сердце. За убийцами стоял дьявольский кроссатлантический альянс между милитаристствующими большевиками, немецкими фашистами и американскими гиперкапиталистами.

Читатель по достоинству должен оценить глубину этой версии заговора против Крёгера: в ней во всей красе представлены социалистические иллюзии шведского национального менталитета.

Что ж, думаю, пора раскрыть карты и рассказать о том, что на самом деле творилось в первой Всемирной Финансовой Империи Ивара Крёгера. Правда всплыла после того, как Ивар Крёгер вышел с коммерческим предложением на AITT – одну из компаний, контролировавшихся Морганом. AITT не возражала, но выразила пожелание заглянуть в бухгалтерскую отчетность. На начало 1932 года империя Крёгера включала в себя более четырехсот (!) дочерних организаций и предприятий, поэтому Ивар был спокоен: разобратся, что к чему, в этом лабиринте было не под силу самому дьяволу. Но он просчитался, недооценив дотошность американских цифреодов, – они разобрались. Как раз эти события официальные биографы Крёгера и помянули как недостойную «игру на понижение».

Для начала аудиторы AITT нашли скромную недостачу на 15 миллионов долларов. Скромную–нескромную, но для компании, чьи акции котируются на вторичном рынке, тем более в условиях затяжного биржевого кризиса, такое «открытие» равносильно смерти – акции Крёгера стремительно повалились.

Аудиторы потянули за ниточку, потом за другую, третью, и тут оказалось, что вся империя Крёгера – сплошная липа и надувательство. Отчетность всех дочерних предприятий и компаний была заполнена фиктивными лицензиями, концессиями, разрешениями, несуществующими сделками и контрактами. Дивиденды, которые регулярно выплачивались счастливым американским инвесторам, поступали... от самих инвесторов! То есть действовала хорошо нам знакомая и горячо любимая пирамидальная схема: новые инвестиции покрывали проценты по старым.

Международная финансовая империя была нужна Крёгеру, в первую очередь, для того, чтобы перетасовывать денежные средства, переливая их из одного места в другое в нужный момент. Причем по кругу гонялись незначительные суммы, тогда как львиная доля живых денег аккумулировалась на личных счетах Ивара Крёгера в Швейцарии и Лихтенштейне.

Подлоги пошли потоком особенно после биржевого краха 1929 года. Чтобы остаться на плаву (помните, как акции Крёгера выдержали удар?), пришлось пойти даже на подделку итальянских государственных казначейских билетов: для этого Крёгер использовал бланк и подпись письма, которое лично ему отправил Муссолини. Наконец, КУЛЬМИНАЦИЯ: из 297 миллионов долларов, инвестированных американскими гражданами в ценные бумаги Ивара Крёгера, 288 миллионов осели на его личных счетах.

Всё! Немая сцена в стиле Гоголя. Занавес падает. Боюсь, тут уж не до эпилога. Впрочем... никак не выходит из головы несчастный Понци, который за 9 миллионов годами не вылезал из американских застенков.

Радиомагия козлиных желез: чудо электродоктора Бринкли

Удивительно, что в нашей рубрике не было еще ни одной истории, посвященной медицинскому шарлатанству – этой древнейшей и почетнейшей форме обогащения, эксплуатирующей вечную человеческую слабость – заботу о собственном здоровье.

Сколько волшебных корней мандрагоры, умощенных потом и кровью висельников, сушеных медвежьих пенисов, оленьих рогов, заспиртованных мокриц и змей, перемолотых в муку лягушек и жаб было продано страждущим и жаждущим исцеления! Думаю, пора исправить упущение. Итак, я расскажу вам о докторе Джоне Бринкли – величайшем в истории человечества медицинском аферисте, а также:

- мультимиллионере;
- владельце радиовещательных станций;
- изобретателе «торговли по закрытым спискам»,
- морском волке и
- политическом деятеле.

Джон стеснялся своего происхождения. Оно казалось ему возмутительной смесью провинциализма и напыщенности. Чего стоило второе имя, которым наградили его родители, – Ромулус! Джон Ромулус Бринкли из малюсенькой деревни Бета, штат Северная Каролина. Дабы читателю было понятно, переведу в привычные реалии: Иван Горациевич Бережков из деревни Альфа Урюпинского уезда. Поэтому при первой же возможности Джон поменял и имя, и малую родину: Ромулус превратился в Ричарда, а Северная Каролина – в менее захолустный Кентукки. Иногда в разговоре Кентукки превращался в Теннесси, но суть не менялась.

Итак, 8 июля 1885 года в семье неграмотного деревенского лекаря Джона и столь же неграмотной домохозяйки Кандис родился будущий благодетель мужского населения Северной Америки. Хотя какой там Америки: на чудо-операции доктора Бринкли по повышению потенции записывались пациенты со всего мира; из Германии и Японии, России и Китая съезжались разуверившиеся в себе мужчины во цвете лет – от 40 до 70 – и, с легкостью расставаясь с невиданными по тем временам деньгами, ложились под нож.

Единственным источником биографических сведений о докторе Бринкли служит книжка «Жизнь одного человека», написанная профессиональным писателем Клементом Вудом

по спецзаказу самого героя в 1934 году. Бринкли оплатил тираж своей биографии и затем распространял ее по доллару за штуку среди бесчисленных клиентов и поклонников. Книжка получилась очень трогательной: выходило, что всю свою жизнь Джон посвятил помощи неимущим, борьбе за бесплатное образование и медицину, а также за пенсионное обеспечение стариков.

Насчет борьбы – позвольте не поверить, но в одном сомневаться не приходится: Джон Бринкли не понаслышке знал, что нужда невыносима и с ней в самом деле нужно бороться. Рано осиротев, он оказался на попечении тетки, так что босоное и полуголодное детство мальчика скрашивали лишь житейские наблюдения. Острее всего в памяти ребенка пропечатался образ соседского козла, который подвергал безудержному сексуальному террору все, что шевелилось вокруг, невзирая на пол и видовую принадлежность. Козел был обыкновенной породы Тоггенберг, однако в том-то и заключалась глубина открытия: самое настоящее чудо – вот оно, совсем рядом, и за ним вовсе не обязательно ходить за тридевять земель. Позже Джону Бринкли удалось наложить образ козла на врожденную подозрительность простых людей к высоколобым столичным умникам и тем самым найти бесприоритетный и золотonosный образ «народного доктора».

Начальное образование Джона благополучно миновало. Во всяком случае, не существует никаких свидетельств того, что он когда-нибудь ходил в школу. До 23 лет Джон скромно трудился помощником железнодорожного агента, который научил его не только торговать билетами, но и пользоваться телеграфным аппаратом. Картину усугубляет еще и очевидный деспотизм тетушки Джона, которая, похоже, бессердечно подавляла на корню сексуальные порывы юноши (отсюда и интерес к деятельности соседского Тоггенберга), иначе как объяснить тот факт, что чуть ли не на следующий день после смерти опекуни Джон женился?

Его избранницей стала Салли Уайк, с которой он разделил шесть лет жизни и трех дочерей. Брачные годы пролетели в непрерывных странствиях по ярмаркам северо-восточных штатов, где Джон освоил свои первые медицинские профессии: торговал «змеиным ядом» – чудодейственным препаратом из вышеупомянутой категории сушеных медвежьих penisов – и ассистировал «специалисту по мужским болезням», который врачевал любые венерические неприятности без разбора загадочными микстурами из пыльных пузырьков.

Салли не оценила врачебных перспектив супруга и в 1913 году подала на развод. Опечаленный Бринкли уехал в Чикаго, где судьба послала ему уголовного по имени Джеймс Крофорд, окончившего карьеру в федеральной тюрьме Ливенворт за вооруженное ограбление. Бринкли рассказал новому компаньону об удивительных пузырьках своего последнего работодателя, и молодые эскулапы подались на юг, дабы самостоятельно протянуть руку помощи страждущим. Надо сказать, что к этому моменту Джон четко определился со своей будущей медицинской специализацией: мужская потенция. Вернее, отсутствие таковой. По его убеждению, за «кризисом сорокалетних» кроется вовсе не смятение души, а стоят исключительно сексуальные проблемы. Джон дал себе клятву Гиппократу посвятить жизнь борьбе с этим тяжким недугом.

Ради этой благородной цели Бринкли и Крофорд открыли в городке Гринвиль (Южная Каролина) лавку, от вывески которой голова идет кругом: «Электромедицинские доктора Гринвиля!» На следующее утро обывателей, листавших за чашечкой кофе местную газету, ожидало потрясение в виде гигантской рекламной полосы, которая сурово вопрошала: «Вы уверены, что сохранили свою мужскую статью?!»

Что тут началось! От рассвета до заката Джон и Джеймс врачевали потоки гринвильчан, усомнившихся в собственной мужественности. Спросите как? Очень нетривиально: делали инъекции загадочной жидкости, которая впоследствии была идентифицирована полицией как подкрашенная дистиллированная вода. За чудо-укол брали по-царски: 25 долларов за штуку (литровая бутылка виски в те годы стоила 15 центов)! Доктора трудились не покладая рук целых два месяца, а затем тайком покинули город, не оплатив ни одного счета. Полицейская проверка подтвердила, что все – от аренды помещения до харчей в ближайшей бакалейной лавке – бралось в кредит.

Джон Бринкли торжествовал: его предположение о первичности сексуальных забот полностью подтвердилось. К сожалению, молодой электродоктор никогда не учился и потому не знал, что пальма первенства давно перехвачена его коллегой Зигмундом Фрейдом.

Джон отметил свой первый большой успех на медицинской стезе женитьбой на Минни Джоунс, дочери врача. Только не подумайте чего плохого: не какого-то очередного электродоктора, а самого настоящего – с дипломом и лицензией. Безоблачность медового месяца несколько омрачили наручники, которые надели на Бринкли сразу по возвращении: гринвильская полиция выследила – таки его вместе с Крофордом! Слава богу, тюремное заточение продлилось недолго: тесть заплатил по счетам перспективного зятя и благополучно утряс дело.

Но, как говорится, береженого бог бережет, поэтому Бринкли сразу же покинул Мемфис и вместе с молодой женой занялся привычным делом: ремеслом странствующего терапевта. Народные университеты длились еще два года и увенчались знаменательным событием: вручением настоящего медицинского диплома! «Быть того не может!» – воскликнет читатель и будет, в общем-то, прав. Конечно, в историях Дикого Запада случается много чудес, но только не такие. Джон Бринкли в самом деле получил медицинский диплом, однако на лекциях не отмечался и экзамены не сдавал: корочки ему продали в Медицинском Университете Канзас-Сити (Миссури) за 500 долларов наличными.

Дело в том, что этот вполне официальный и респектабельный университет не менее официально и респектабельно занимался торговлей сертификатами об окончании высшего учебного заведения. Судя по тому, что в американском языке существует специальное выражение для подобной практики – мельница дипломов, *diploma mill*, – можно предположить, что торговля образованием была поставлена в стране на широкую ногу. Университет Канзас-Сити специализировался на медицине. И самое невероятное – его диплом служил достаточным основанием для получения медицинской лицензии на ведение частной практики в соседнем штате – Канзасе.

В революционном 1917 году Джон Бринкли перебрался на постоянное жительство в Канзас-Сити – общепризнанную американскую столицу лже-докторов. Заниматься собственным бизнесом в условиях страшной конкуренции было невозможно – в городе только официально было зарегистрировано 300 народных целителей и «квэков». Поэтому Бринкли пошел в наем – устроился штатным доктором в мясоперерабатывающую контору «Свифт и Ко». Именно на этой бойне Бринкли вновь повстречал любимца своего детства – козла Тоггенберга. Поразительно, но даже перед лицом неминуемого заклятия гордый сатир не впадал в уныние и обслуживал на потоке прекрасную половину козлиного мира! Бринкли осенило: а что если попытаться локализовать мужскую статью козла и затем внедрить ее каким-нибудь образом в человека? Это же будет новый Клондайк какой-то!

Читателю может показаться, что над ним издеваются. Отнюдь! Если не верите на слово мне, то поверьте хотя бы доктору Джону Ромулусу Бринкли, который на этих самых козлиных имплантатах сделал состояние в 12 миллионов долларов! И это в эпоху, когда средняя годовая зарплата врача не превышала 1000 долларов.

На самом деле мысль вживить человеку что-нибудь из животного мира уже давно не давала покоя не только электродокторам, но и самым настоящим эскулапам. Так, Шарль-Эдуард Браун-Секар, именитый французский физиолог, отважно вколол себе перемолотые в пюре яички молодого кобеля и морской свинки (вернее, свина). Медицинская общественность пришла в замешательство, а Шарль-Эдуард – в экстаз: к нему полностью вернулись юношеский задор и интеллектуальная свежесть.

Может быть, Джон Бринкли и не слышал о «секардиевой методе», *La Methode Sequardienne* (которую, кстати, применили на себе десятки добровольцев), но о работе русского врача Сергея Воронова прознал наверняка. Воронов служил при дворе короля Египта, где имел удовольствие ставить смелые эксперименты на евнухах. Ученый муж предположил, что секрет здоровья заключается в активности половых желез, и ради подтверждения догадки пересади́л старому барану яички ягненка. Шерсть барана заиграла в лучах солнца, а половая потенция выросла в

разы. Окрыленный Воронов тут же принялся пересаживать кусочки обезьяньих яичек стареющим джентльменам. Успех был феноменальным.

Джон Бринкли справедливо рассудил, что раз все это случилось в богом забытом Египте, ничто не мешает возродить процесс в родной Америке.

От эпохального прорыва в области трансплантологии Бринкли отвлекла Первая мировая война – его призвали на службу, где он исполнял патриотический долг в течение долгих пяти месяцев. Глубокие познания в медицине пришлось как нельзя кстати и позволили молодому врачу большую часть службы провести в лазарете, где он успешно симулировал различные хворобы до тех пор, пока его не комиссовали по состоянию здоровья.

Герой войны уединился в маленькой деревушке Милфорд, где устроился сельским доктором. В Милфорде проживало 200 очень здоровых жителей, поэтому лечить было практически некого. Дела шли ни шатко ни валко до тех пор, пока в кабинет доктора не постучался пожилой фермер по имени Ститтсворт, который прямо с порога пожаловался на отсутствие пороха в пороховницах. Бринкли вспомнил о Тоггенберге, о Воронове, о шальной мечте своего детства, печально вздохнул и в шутку предложил Ститтсворту сделать трансплантацию козлиных яиц. Знаете, что ответил страдающий фермер? «Отлично, док! Когда операция?»

Не думаю, что Бринкли отдавал себе отчет в том, в какое светлое будущее он прорубает окно, вживляя в мошонку старика-фермера половые железы козла. Между тем операция завершилась, фермер, кряхтя и постанывая, укловылял восвояси... а ровно через две недели вернулся, ведя под руку сияющую благоверную. Козел сработал! Либи́до Ститтсворта зашкаливало, и старики не знали, как отблагодарить чудо-доктора. Через девять месяцев в семействе фермера родился наследник, которого, ясное дело, окрестили Билли. Ститтсворт разнес по всей округе информацию о великом докторе Бринкли, и народ повалил.

Ошалев от неожиданного успеха, Бринкли стал просить по 750 долларов за операцию – непомерные по тем временам деньги.

Справедливости ради должен сказать, что Джон Бринкли был не только бесчувственным стяжателем, но и отважным научным экспериментатором. Так, в какой-то момент он решил заменить Тоггенберга козлом другой породы – ангорцем, но уже после первого десятка операций от идеи пришлось отказаться: пациенты вернулись в клинику теперь уже с жалобами не на потенцию, а на запах: от них за версту несло унавоженным стойлом! Джон решил не искушать судьбу и вернулся к проверенному Тоггенбергу.

Поток желающих увеличивался с каждым днем. Не в последнюю очередь это происходило благодаря гениальному маркетинговому ходу, предпринятому Бринкли: он публично выступил с заявлением о том, что пересаживать себе козлиные яйца должны не только больные, но и вообще все уважающие себя мужчины. При этом эффективность результата напрямую зависит от уровня интеллекта пациента: чем он выше, тем действенней приживаются козлиные яйца. Этим блестящим маневром Бринкли на корню уничтожил всякую возможность провала: редкий клиент пожелает признаться в том, что операция не помогла: выходило, что он был не только импотентом, но и идиотом!

Через два года «козлиный бизнес» Бринкли стоял на широкой ноге: в центре Милфорда возвышалось трехэтажное здание без определенной вывески. В разное время оно называлось по-разному: Больница Доктора Бринкли, Клиника Доктора Бринкли, Общий Научный Госпиталь Канзаса. В этом заведении на потоке оперировали пациентов: сам доктор, его супруга, близкий приятель Дуайт Осборн (все трое купили дипломы в Университете Канзас-Сити). Им ассистировал шурин доктор Тибериус Джонс, который был доктором настоящим. На внутреннем дворе клиники шумное стадо козлов породы Тоггенберг демонстрировало неумемную сексуальную удаль на радость предвкушающим пациентам.

В 1920 году доктор Бринкли предпринял дерзкую попытку вырваться из деревенского антуража на столичные просторы и открыл филиал в большом городе Чикаго. Но уже через месяц крупнейший специалист в области половых желез доктор Макс Торек

предал шарашку такой публичной анафеме, что полиция немедленно закрыла заведение.

Бринкли не унывал: подумаешь, больших городов – раз-два и обчелся, а Америка вон какая, от океана до океана. Он полностью порекомендовал ведение операций своим родственникам, а сам отправился в двухлетнее турне по стране, призванное донести новое слово в трансплантологии до самых удаленных и отсталых уголков Дикого Запада.

Здесь нужно сделать важное отступление и отдать должное Джону Бринкли. Бринкли-коммерсанту, а не доктору, разумеется. Потому что если доктором он был никаким, то коммерсантом – отменным. В первую очередь, это проявилось в его безупречном понимании приоритетов успешного бизнеса: сначала маркетинг, потом все остальное. Бринкли не только использовал все известные для своего времени способы рекламы, но и стал родоначальником двух совершенно новых тотальных форм воздействия: с помощью радиовещания и по закрытым спискам. Как мы скоро увидим, и то и другое он довел до совершенства.

Во время всеамериканского турне Джон Бринкли приложил руку и к развитию легендарного Голливуда. Сделал он это опосредованно – пересадил козлиные яйца издателю «Лос-Анджелес Таймс» Гарри Чандлеру, который вознес милфордского кудесника до небес и – главное – рекомендовал его услуги всем своим приятелям – стареющим владельцам фабрики грез.

Однако Гарри Чандлер подарил Бринкли нечто большее, чем дружбу Карла Леммле (создателя Universal Pictures), Адольфа Цукера (Paramount), Луиса Меера (Metro-Goldwyn-Mayer) и Гарри Когана (Columbus). Он подарил ему свежую идею!

Как-то раз Гарри Чандлер похвастался своим новым приобретением – KНJ, первой радиостанцией в Лос-Анджелесе. Бринкли мечтательно зажмурился: «Вот бы и мне такую, хотя бы маленькую! Буду развлекать пациентов в милфордской клинике». Но у Бринкли никогда ничего не получалось маленького, половинчатого, такого, как у всех. Ему всегда требовалось все самое лучшее, самое необычное, самое большое. Поэтому в сентябре 1923 года в эфире раздалась позывные сверхмощной радиостанции (первой в штате Канзас!) под названием KFКВ 1050 («Kansas First, Kansas Best» – «Первая в Канзасе, лучшая в Канзасе»). Мощности вещания – 1000 ватт – хватало, чтобы сигнал был слышен почти у самого побережья Атлантики.

KFКВ явилась революционным словом в истории американского радиовещания: такого магического сплава тотальной пропаганды личного бизнеса, сеансов массового гипноза, заклинаний, мракобесия, фольклорной музыки и беспрестанных библейских проповедей страна не знала. Даже в наше время KFКВ не имеет аналогов (хотя бы потому, что подобную станцию прикрыли бы в первый же день вещания).

Благодаря Интернету любой желающий сегодня может послушать архивные записи KFКВ. На меня они произвели неизгладимое впечатление, сравнимое разве что с культовым фильмом «Ведьма из Блэр». Вот дословный перевод небольшого отрывка мозговой клизмы, которую электродоктор собственноручно ставил каждый день многомиллионной аудитории: «Слушайте меня! Вы сейчас сопротивляетесь, многие из вас, я чувствую это! Слушайте меня в утренних и вечерних передачах. Вы же сами знаете, что больны. Вы сами знаете, что ваша простата поражена тяжелой болезнью. Вы сами знаете, что, если немедленно не предпринять мер, вы попадете в заботливые руки работников морга, которые на холодной мраморной плите будут бальзамировать вас для похорон. Почему же вы сопротивляетесь?! Почему тянете время и не решаетесь все изменить в тот момент, когда я предлагаю вам такие низкие расценки на услуги с пожизненной гарантией? Звоните немедленно в клинику Бринкли, пока не поздно!» Или вот еще: «Не позволяйте дипломированным специалистам загнать вас в могилу своими двухдолларовыми консультациями, обращайтесь к доктору Бринкли, воспользуйтесь преимуществом нашей Комплексной Операции».

Казалось, Бринкли был прирожденным проповедником. Его самореклама на грани гениальности, шустрая скороговорка, приятный вкрадчивый голосок, речь, перемежаемая прибаутками, грамматическими ошибками и неправильно поставленными ударениями, органичный закос под деревенского лекаря – все это было близко и

понятно простым американцам, которые в страхе шарахались от громоподобного, давящего на психику вещания радиостанций больших городов.

Одноэтажная Америка однозначно проголосовала за электродоктора. Знаете, какова была отдача от его радиопроповедей? Три тысячи писем ежедневно! Бринкли пришлось в авральном порядке выстроить новое почтовое отделение в Милфорде и выплачивать из собственного кармана зарплату удесятирившемуся штату. Хотя чему ж тут удивляться? Эффект вполне прогнозируемый: на фоне «холодной мраморной плиты» сегодняшний добрый доктор Блендамед, ласково постукивающий ложечкой по куриным яйцам, размякшим от кариеса, смотрится незатейливым Айболитом.

Успех KFKB был полным и сокрушительным. В 1929 году монструозному детищу Бринкли вручили золотой кубок и титул самой популярной радиостанции Америки.

Коньком Бринкли было высмеивание официальной медицины. Не было ни одной передачи, в которой бы электродоктор отказал себе в удовольствии пройтись по дипломированным эскулапам. Любимой поговоркой Бринкли была фраза: «Апостол Лука, между прочим, тоже был квэком и не числился в членах Американской медицинской ассоциации». Народ стонал от удовольствия.

В 1927 году бизнес доктора Бринкли, построенный на смеси из конвейерного живления козлиных яиц и радиопропаганды, достиг невероятных размеров: ежедневно в клинику Милфорда прибывало 500 пациентов. Не все они созревали для Комплексной Операции, большинство отделялось одноразовой консультацией, которая, правда, все равно обходилась в 25 раз дороже, чем у простого дипломированного доктора. Те же, кто «решался на козла», сразу отстегивали 750 долларов, согласно непреложному правилу Бринкли: «Деньги вечером, железы утром!» После чего мужчины поселялись в специально отстроенной в центре Милфорда гостинице и терпеливо ожидали своего звездного часа – порождения с Тоггенбергом. Ждать приходилось подолгу: клиника проводила лишь 50 операций в месяц.

Однако ежемесячный приток 37 тысяч 500 долларов не развежил коммерческий гений Джона Бринкли, и он продолжил изобретение новых медицинских схем. На своей любимой радиостанции он запустил еще один суперпроект под названием «Медицинский опросник» (The Medical Question Box).

У Опросника была предыстория. Еще до создания KFKB Бринкли активно занялся торговлей медикаментами по почтовой рассылке. В двадцатые годы эта форма маркетинга вошла в моду и применялась повсеместно. Однако именно повсеместность и популярность сыграли с рассылкой злую шутку: потенциальные покупатели быстро привыкли к макулатуре в своих ящиках и стали выбрасывать все это добро в мусорную корзину не читая (что делают и по сей день). Электродоктора это не устраивало, поэтому он придумал блестящий ход: создал «Национальную фармацевтическую ассоциацию доктора Бринкли», которая объединила тысячи реально действующих аптекарей от океана до океана. Всем участникам ассоциации были розданы специальные списки популярных лекарств, в которых каждому препарату был присвоен собственный номер. При этом цены на лекарства в списке устанавливались в среднем в шесть раз более высокие, чем в обычной розничной продаже. Поясню на примере: скажем, обычные капли от насморка получали в списке Бринкли номер 114. В результате этой несложной операции их цена увеличивалась с 10 центов до 60. Возникает вопрос: «Кто же согласится покупать лекарство в шесть раз дороже?» Именно для решения этой проблемы и было создано радио-шоу «Медицинский опросник». Каждый день на KFKB приходило несколько тысяч писем от взволнованных радиослушателей, которые описывали свои реальные и мнимые болезни и спрашивали совета у народного доктора. Бринкли зачитывал письма в «Медицинском опроснике», а затем давал рекомендации по своему магическому списку: «Мистер Джонс из Уичиты, штат Канзас, похоже, у вас самая настоящая подагра! Немедленно отправляйтесь в ближайшую аптеку, состоящую в Национальной фармацевтической ассоциации доктора Бринкли, и купите себе медикаменты под номерами 69, 82 и 34!» Знаете, сколько денег делали аптекари, участвующие в программе Бринкли? До 100 долларов в день! При этом у фармацевта на соседней улице, не являющегося членом Ассоциации, доход редко превышал 10 долларов в неделю. По договоренности, за каждое проданное лекарство по списку Бринкли получал 1 доллар. По самым скромным

подсчетах, на торговле по спискам электродоктор делал как минимум полмиллиона долларов ежегодно. Доходность Фармацевтической ассоциации даже превышала доходность операций по пересадке козлиных желез!

Какое было смотреть на это чудовищное обогащение честным дипломированным докторам? Бринкли утопал в роскоши: к сорока годам он практически владел целым городом – Милфордом, купил себе самолет, 115-футовую яхту, его жена Минни блистала на провинциальных вечеринках самыми дорогими в Америке бриллиантовыми колье. Бринкли обрастал важными связями и знакомствами, причем не только в Голливуде и Канзас-Сити, но и в Вашингтоне, среди больших политиков. Первым выстрелил Моррис Фишбейн, редактор Журнала Американской медицинской ассоциации: в одной из разгневанных публикаций он назвал Бринкли «бесстыдным квэком». Бринкли подал в суд, хотя прекрасно знал, что еще никому не удавалось одержать победу над великим и ужасным Фишбейном, главным американским специалистом по лжемедицине. Так, собственно, произошло и на этот раз: Бринкли дело проиграл.

К 1930 году на электродоктора ополчилась вся Американская медицинская ассоциация. В апреле в Канзасский комитет по медицинским регистрациям поступил запрос на отзыв лицензии «козлиного хирурга». Среди прочего в запросе выдвигались обвинения Джона Бринкли в безнравственности, пристрастии к алкоголю, непрофессиональном поведении и зловерной медицинской практике.

В ответ Бринкли развернул гигантскую кампанию травли Ассоциации и Морриса Фишбейна лично. К атаке подключилось все воинство: радиостанция KFКВ, местные канзасские газеты, счастливые обладатели козлиных яиц, а также обширная армия фармацевтов из «Национальной Ассоциации доктора Бринкли».

Эпопея с лицензией кончилась тем, что Бринкли пригласил членов Канзасского комитета по медицинским регистрациям лично присутствовать на операции по пересадке козлиных желез. Что те не преминули сделать: пришли, наблюдали и на следующий день аннулировали лицензию электродоктора.

Как водится, беда не приходит одна. Одновременно с атакой со стороны Американской медицинской ассоциации на поле боя появился еще один полководец – Федеральная комиссия по радиовещанию, которая отобрала частоты KFКВ, и в феврале 1931 года легендарная станция навсегда ушла в историю.

Думаете, это конец? Ну что вы! Только начало. Джон Бринкли доказал, что он не просто революционный хирург и блестящий шоумен, но и настоящий боец. Справедливо рассудив, что в положении частного лица у него нет ни малейшего шанса противостоять государственной машине, Бринкли принял решение пойти в политику – выдвинул свою кандидатуру на должность губернатора Канзаса. Спустя 70 лет можно однозначно констатировать, что Бринкли гонку выиграл, однако его как независимого кандидата откровенно задвинули матерые «ослы» и «слоны»: по чисто техническим, надуманным причинам Бринкли не засчитали более половины поданных за него голосов.

Два года спустя Бринкли попытал счастья во второй раз, сделав упор уже не на образ народного доктора, а на популистские лозунги: бесплатная медицина, образование, огромные пенсии и прочая дребедень. Каким-то мистическим образом после подсчета и традиционного отсеивания голосов Бринкли опять пришел к финишу третьим, уступив точно такое же число бюллетеней, что и в первый раз, – 34 тысячи.

Бринкли плюнул на политику и снова с головой ушел в медицину. Для начала он продал KFКВ за 94 тысячи долларов и открыл новую радиостанцию – XER – на берегу реки Рио-Гранде, только с мексиканской стороны, вне досягаемости мстительного дяди Сэма. Американские власти умоляли не выдавать Бринкли лицензию, мексиканцы кивнули и не просто предоставили электродоктору право на вещание в течение шести лет, но и позволили увеличить мощность до 500 тысяч ватт! XER Джона Бринкли стала самой мощной радиостанцией в мире и пробивала не просто всю территорию США, но и Канаду вместе с Мексикой и Карибским бассейном.

Следующими шагами стали закрытие клиники в Милфорде и ее перенос в американский пограничный городок Дель Рио. Милфордцы обиделись страшно: ведь они уже почти

решились на то, чтобы переименовать свой городок в честь благодетеля. Но город Бринкли так и не появился на карте Америки, а Милфорд после исхода чудо-доктора окончательно зачах. Зато расцвел Дель Рио, куда Бринкли окончательно переехал в 1933 году.

Именно в Дель Рио клиника по пересадке козлиных желез обрела мировую известность. Пациенты устремились со всех континентов, так что пришлось изменить тарифную сетку. Теперь такса в 750 долларов получила название «Лечение простого человека» (Average man's Treatment), а дополнили ее «Лечение бизнесмена» (Business Man's Treatment) за 1 500 баксов и «Лечение для бедных» (Poor Folk's Treatment) за 250.

К 1937 году Бринкли стал богатейшим медицинским работником Северной Америки. По самым скромным подсчетам, его состояние перевалило за 12 миллионов долларов. Он был счастливым владельцем цитрусовых плантаций, нефтяных скважин, парка лимузинов, гигантской яхты «Д-р Бринкли III» (с экипажем в 21 человек). И все это на козлиных яйцах, господа, на козлиных яйцах!

Здесь, собственно, следовало бы поставить точку, потому что дальнейшие события уже ничего не могут ни добавить, ни убавить в истории электродоктора. Ну, разве что дать еще одну иллюстрацию тому, что *sic transit gloria mundi*.

В 1939 году Бринкли проиграл очередную тяжбу с Фишбейном, причем не где-нибудь, а в благодетельствованном им Дель Рио. Тогда же местный житель Джеймс Миддлбрук подлым образом открыл конкурирующую фирму прямо напротив клиники Бринкли.

Клиентов народного доктора перехватывали уже на вокзале, переманивая откровенным демпингом: за «козлиные яйца» Миддлбрук просил всего 150 долларов (вместо 750), а за 150-долларовое оздоровление простаты брал вовсе непотребные пять долларов!

Бринкли обратился за защитой к отцам города, но те умыли руки. Он обиделся и перебросил клинику – уже в последний раз! – в Литтл Рок, штат Арканзас, единственное место, где у него еще не отобрали лицензию. Но Литтл Рок был большим городом, а как мы знаем, со столичной публикой у Бринкли никогда не ладилось. Дела продолжали ухудшаться с каждым днем.

Через год американское правительство оштрафовало электродоктора на 200 тысяч долларов за сокрытие налогов, а затем уговорило-таки мексиканцев закрыть радиостанцию. Одновременно в десятках судов Америки рассматривались иски пациентов, недовольных результатами козлиных операций. В конце концов квэ-к-миллионер не выдержал давления и объявил о банкротстве.

В начале весны 1941 года неожиданно пробудилось от спячки Федеральное почтовое ведомство: оно обвинило Бринкли в многолетних махинациях с торговлей по переписке и добилось ареста как самого доктора, так и его супруги. В мае их выпустили под залог в 20 тысяч долларов, но до суда дело так никогда и не дошло: сначала Бринкли из-за образовавшегося тромба пришлось ампутировать ногу, а через две недели после операции – 26 мая – он скончался, наверняка от обиды на несправедливый поворот судьбы.

Дети капитана Дрейка

«С сэром Кипплингом, Вадимом Роландом Майклом, мы знакомы давно. Вместе работали в редакции одной житомирской газеты. Я и не подозревала, что „гоняю чай“ и обмениваюсь колкостями с отпрыском английской королевской династии. Правда, тогда он был еще стопроцентным украинцем Вадимом Коряко».

Ирина Бобкова. Киевские ведомости

Ранним июльским утром 1573 года сквозь дремучую чашу панамской сельвы пробирался выбившийся из сил мул, доверху навьюченный мешками. Следом шли второй, третий, четвертый... Нескончаемый караван из 180 животных под охраной 50 испанских гвардейцев доставлял в Номбре де Диос годовую выработку перуанских серебряных шахт и мексиканских золотых приисков. Через пару дней сокровища должны были погрузить на галеоны и отправить в Испанию... Внезапно предрассветный разреженный воздух пронзил человеческий вопль. В следующее мгновение раздался выстрел –

сомнений не оставалось: засада! «El Draque, El Draque!» – в панике кричали испанцы. Дерзкий английский пират Фрэнсис Дрейк всегда представлялся мнительным католикам порождением дьявола.

Соппротивление испанских гвардейцев продолжалось недолго. Уже после первого залпа охрана каравана бросилась врассыпную, благо – ребята Дрейка не отличались кровожадностью и не стали добивать врага. Вместо этого пираты сгрудились вокруг мулов, вспороли мешки и еще добрые полчаса протирали глаза, не веря привалившему счастью: захваченные сокровища затмевали самое смелое воображение!

Завещание

Как я уже сказал, испанцы считали Фрэнсиса Дрейка дьяволом и безбожником, англичане, напротив, – национальным героем и образцом протестантской благодетели, ну а наши современники – просто невиданным денежным мешком и человеком, не оставившим прямых наследников. К чему это все привело, вы сейчас узнаете.

Морская эпопея Дрейка началась рано: в 12 лет он уже работал учеником капитана маленькой торговой шлюпки, которая, после смерти хозяина, досталась ему. Фрэнсис вернулся в родной Девон, продал шлюпку и отправился в дальнейшее путешествие со своим двоюродным братцем Джоном Хокинсом – заниматься доходным делом: работоторговлей.

В третьем походе участвовало уже шесть кораблей: теперь, помимо работоторговли, Хокинс и Дрейк баловались контрабандой английских товаров в испанских колониях Карибского моря. Дело было выгодным для обеих сторон: англичане получали солидный навар, а испанские колонисты существенно экономили пиастры. Не в теме оставалась лишь испанская корона, у которой из-под носа уводили доходы.

Неудивительно, что за Дрейком и его братом энергично охотились: король Филипп Второй даже распорядился топить в Карибском море все английские корабли.

В какой-то момент Фрэнсис Дрейк вошел во вкус и переключился с работоторговли и контрабанды на грабеж испанских кораблей, слабо защищенных портов и караванов.

Как и полагается протестанту, капитан Дрейк был смышленным парнем, поэтому всякий раз по возвращении на родину щедро делился награбленным со своей королевой – Елизаветой. Тем самым вязал ее по рукам и ногам: только Ее Величество собиралась повесить разбойника за то, что своими безответственными рейдами он подталкивал Англию к войне с Испанией, как Дрейк передавал в казну такое количество золотых и серебряных слитков, что гнев святейшей особы сам собой улетучивался. Мудрая была женщина – Елизавета! Ведь в исторической перспективе именно деятельность Фрэнсиса Дрейка заложила основы процветания Англии в международных торговых отношениях.

С 1577 по 1580 годы на пяти кораблях с командой в 164 головореза Фрэнсис Дрейк совершил полное кругосветное путешествие, открывая по ходу плавания новые территории и обдирая все испанские корабли, какие только мог осилить. По возвращении королева удостоила морехода обедом прямо на борту его флагмана «Голден Хайнд», а затем торжественно посвятила Фрэнсиса Дрейка в рыцари. Так простолюдин Дрейк превратился в сэра Фрэнсиса.

Во всех английских школьных учебниках сказано, что кругосветное путешествие Фрэнсиса Дрейка явилось большим событием в развитии географических познаний человечества. Может, оно так и было, только простого обывателя больше впечатляют факты совершенно иного порядка: все инвесторы, вложившие деньги в экспедицию, получили 4700% чистой прибыли – совершенно занебесная рентабельность даже по нынешним меркам валютных спекуляций. А королеве Елизавете Дрейк собственноручно вручил 100 тысяч фунтов, что соответствует приблизительно одному миллиарду долларов (!) сегодняшними деньгами! Если предположить, что сэра Фрэнсиса отстегнул не последнее, можно только догадываться, каким состоянием обладал сам разбойник. В январе 1596 года во время очередного налета на испанские колонии сэра Фрэнсиса Дрейк заразился дизентерией и умер. Его похоронили в свинцовом гробу в бухте

горячо любимого им порта Номбре де Диос, который он грабил и насиловал несчетное количество раз.

Оказалось, что бравый пират не оставил прямых наследников! Сэр Фрэнсис был женат дважды, но до детей дело не доходило. Поэтому все богатства Дрейка поделили между его единственным оставшимся в живых братом (двое других сложили головы в пиратских налетах) и несколькими племянниками.

Первенцы

Стоит ли говорить, что люди никогда не могли смириться с такой несправедливостью: это же надо – так вот взять и отдать величайшее состояние мира непонятно в чьи руки! Наверняка завещание Дрейка подделали. Да и было ли оно, это завещание? На протяжении столетий в Европе и Америке то утихала, то вновь начинала свирепствовать так называемая «лихорадка Дрейка»: то там, то сям всплывали самозванцы, которые оспаривали законность передачи наследства непрямым родственникам.

Однако форму подлинной эпидемии «лихорадка Дрейка» обрела в середине 80-х годов XIX века в Американских Соединенных Штатах. Стремительному распространению болезни на территории будущего оплота свободы и демократии способствовали два весьма существенных фактора: беспрецедентное развитие коммуникаций (сперва – телеграфа, а затем и телефона) и запредельная дикость широких слоев населения. В Америке «лихорадка Дрейка» мутировала в новый штамм: если раньше все сводилось к самозванцам, то теперь появились люди, удачно впаривающие золото пирата легковверным простофилям. Ушлые пройдохи типа знакомого нам Чарльза Понци брали в руки справочник и выписывали всех жителей графства или штата по фамилии Дрейк. После этого жертвам рассылались телеграммы с уведомлением о том, что именно они были выбраны в качестве законного наследника легендарного первопроходца. Через пару-тройку дней, не давая ошалевшему от счастья лоху прийти в себя, посылали вторую телеграмму, на сей раз от имени некоей лондонской юридической конторы, которая подтверждала наследственное право везунчика и просила перевести на ее счет некую символическую сумму денег, которая, дескать, позволит довести до конца процедуру вхождения в права наследования. Стоит ли говорить, что почти все Дрейки исправно переводили деньги мошенникам?

От повального распространения «лихорадки Дрейка» спасал только тот факт, что число однофамильцев было явно ограничено. Однако гений аферостроительства не дремал, поэтому скоро случилась очередная мутация: по маленьким городам Дикого Запада разъехались солидного (по местным меркам) вида дяденьки и тетеньки, которые останавливались в самых дорогих номерах самых дорогих гостиниц и начинали имитировать бурную деловую активность с непрерывно бегающими по коридорам посыльными и молотящими по клавишам пишущих машинок секретаршами. На вопрос заинтригованных аборигенов, чем тут, собственно, торгуют, загадочные эмиссары с важным видом демонстрировали солидного вида бумагу. В ней говорилось, что предъявитель является официальным доверенным лицом новых наследников сэра Фрэнсиса Дрейка. В обязанности этого лица входило формирование «фонда», который используется для прохождения трудоемкой и затратной процедуры вхождения в права наследования. Естественно, что всякий, кто вложит деньги в «фонд», получит невиданное вознаграждение, как только новые потомки Фрэнсиса Дрейка унаследуют неисчислимы богатства своего досточтимого предка.

Читатель наверняка удивится, узнав, что все это мракобесие благополучно продолжалось не год и не два, а десятилетия! Не последнюю роль в пропаганде «лихорадки Дрейка» играла и пресса. Так, в 1906 году солидное издание Ohio State Journal, «Журнал штата Огайо», опубликовало заметку о том, как некий житель города Коламбус, ясное дело – потомок сэра Фрэнсиса Дрейка, получил уведомление прямо из Англии о скором переделе имущества своего предка. Газета сообщала, что выдачу новому собственнику денег и драгоценностей будет проводить собственноручно Банк Великобритании. Ни больше ни меньше.

Неудачник

Оскар Меррилл Харцель родился в каком-то Монмуте. Пишу «каком-то», потому что ни один американец ни за какие деньги не возьмется отыскать на карте это местечко в иллинойских прериях. Дыра, нужно сказать, самозабвенная. На дворе стоял 1876 год, гражданская война была далеко позади, рабство отменили, так что всем приходилось выезжать на собственной смекалке и усидчивости.

Семья Оскара была нормальной. В смысле, что не бедствовала, но и не процветала. Первые тридцать лет жизни, как это часто бывает в безнадежной провинции, пролетели на одном дыхании. Сначала Оскар был земледельцем, потом скотоводом. В обоих случаях дело закончилось полным и сокрушительным банкротством. Тогда отчаявшийся Харцель поступил на госслужбу, подвизавшись помощником шерифа в графстве Полк. Дела пошли шибче, и Оскар быстро дорос до заместителя шерифа. Он уже было подумал, что жизнь и в самом деле повернулась к нему лицом, поэтому – чем черт не шутит! – выдвинул свою кандидатуру на выборную должность шерифа, но тут его прокатили со страшной силой, и Харцель опять оказался у разбитого корыта.

К 1915 году жизнь Оскара Харцеля окончательно не удалась: дел не было никаких, должностей тоже. Одним погожим деньком он сидел в таверне на центральной площади Де-Мойна, столицы замечательного мормонского штата Айова, и думал о том, что бы еще предпринять. Как раз в это время в самую шикарную гостиницу города, прямо напротив паба, в котором пьянствовал Оскар, вселялась замечательная супружеская парочка агентов-«наследников» Фрэнсиса Дрейка. Вечером того же дня Оскар Харцель познакомился с авантюристами, и после полуторачасового введения в курс дела глаза его загорелись нездоровым блеском.

Только не подумайте, что Оскар раскусил новомодную разводку и восхитился ее потенциалом. Куда там! Оскар Харцель сам повелся по полной программе. Его вера в сокровища Дрейка достигла нечеловеческих масштабов, он тут же помчался в отчий дом и за три дня забил родимой матушке баки до такой степени, что старушка заложила усадьбу. Выручив за это 6 тысяч долларов – огромные по тем временам деньги! – Оскар вернулся в Де-Мойн и вложил на все кровные в «фонд» Дрейка. Супруги-агенты посулили фермеру-идиоту блистательную отдачу: за 6 тысяч долларов – 6 миллионов. Разумеется, как только наследники получают наследство.

Поскольку Оскар Харцель стал одним из самых крупных вкладчиков «фонда», его удостоили чести вступления в так называемую «группу поддержки» – армию добровольцев-активистов, сопровождающих супругов-агентов по стране и всячески способствующих рекламе и пропаганде проекта. На добровольных и безвозмездных началах, разумеется.

История скромно умалчивает, сколько времени понадобилось Оскару Харцелю на то, чтобы понять, как красиво его развели. Радует другое: в отличие от сотен и тысяч сограждан, Харцель все-таки дошел своим умом до правильного понимания ситуации. Но это не главное. Он не только осознал потерю собственных шести тысяч долларов, но и оценил сказочный потенциал самой схемы вокруг сокровищ сэра Фрэнсиса Дрейка! Оскар подумал, что коли удалось развести такую умудренную жизненным опытом женщину, как его матушка, и такого прожженного фермера и заместителя шерифа, как он сам, то что говорить о тысячах безнадежно тупых соотечественников?

Надо сказать, что к моменту прозрения Оскара его боссы – семейная парочка провинциальных недалеких проходимцев – окончательно потеряла связь с реальностью. Они так часто поминали о своем отдаленном родстве с Дрейком, что, казалось, сами в это поверили. К тому же супруги-аферисты настойчиво игнорировали важный аспект всякого успешного бизнеса – follow-up, то есть работу с клиентами после завершения сделки. Люди приносили деньги в фонд и затем, спустя какое-то время, вновь появлялись на горизонте, интересуясь: «Как там обстоят дела?» Факт, что речь шла не о нормальном бизнесе, а об афере, ничего не менял в правилах игры: для успешного развития проекта требовались постоянная творческая инициатива и изобретательность: если «фонд» Дрейка страдал

отсутствием реальности, факты следовало хотя бы придумывать. На follow-up фантазии супругов явно не хватало, и вся схема начала не только захлебываться, но и приносить осязаемые на физическом уровне неприятности. То какой-то бесноватый волопас врывался в гостиницу с двумя кольтами наперевес и грозился покрошить всю шарашкину контору без разбору, если ему немедленно не вернут вложенные деньги, причем со всеми полагающимися процентами (тысяча долларов за каждый вложенный). То вьедливый и настырный инженер-путеец натравливал на честную компанию местную администрацию, и тогда шериф со товарищи врывались в офис и конфисковывали всю учетную документацию.

Короче говоря, Оскар Харцель решил увести доходный бизнес прямо из-под носа своих боссов. Бывший замшерифа задумал элегантную двухходовку. Первым делом Харцель сколотил бригаду преданных ему авантюристов, которым сначала запудрил мозги по полной программе, а затем обучил всем тонкостям «дрейковой науки»: как завлекать фраера, как его разводить, что говорить, что обещать, какие расписки и обещания давать, и – самое главное! – как постоянно вести клиента в будущем, непрерывно подпитывая его святую веру в мероприятие. Следующий шаг, совершенный Оскаром Харцелем, без всякого сомнения, можно причислить к гениальным находкам аферостроительства: он слинял на ПМЖ в Лондон! Якобы для того, чтобы прямо на месте проталкивать дело Дрейка и утрясать нюансы перераспределения имущества великого английского пирата. Одним выстрелом Харцель заваливал двух зайцев: во-первых, оказывался вне физической досягаемости конкурирующих фирм и американских служб правопорядка, во-вторых, заставил всех потенциальных клиентов замирать от восторга и благоговения: «А где сейчас сам господин Харцель?» – «Как?! Вы разве не в курсе? Наш босс как раз сегодня утром принимал участие в заседании специальной комиссии палаты лордов в Лондоне, посвященной наследству сэра Фрэнсиса Дрейка».

Чужбина

Пропалывать невозделанное поле дураков «среднезападных штатов» Оскар уполномочил трех товарищей:

– Натан Ландес – амбал-кузнец, лично внесший в «фонд» имени Дрейка-Харцеля 700 долларов. На суде он заявил, мрачно глядя исподлобья прямо в переносицу прокурору: были б еще деньги, он бы все вложил до последнего цента, потому как ни секунды не сомневался в успехе мероприятия. Харцель выдал Ландесу генеральную доверенность на ведение переговоров от своего имени с правом инкассировать любые пожертвования. На том же суде в качестве доказательства со стороны обвинения фигурировали пять книг с корешками приходных ордеров, всего на 500 расписок. Под присягой Ландес заявил, что собственноручно переслал Харцелю в Лондон 12 тысяч долларов, поступивших более чем от двух тысяч клиентов. Никто, правда, Ландесу не поверил, потому как общая сумма полученных Харцелем денег под «сокровища Дрейка» по самым скромным подсчетам федеральных агентов составляла от 700 тысяч до 1,3 миллиона долларов.

– Амос Хартсок – серьезный мужчина, достойный памяти самого Фрэнсиса Дрейка. На суде Хартсок все время раскачивался на задних ножках стула, а когда прокурор переусердствовал с перекрестным допросом, Амос смачно харкнул себе под ноги и рявкнул: «Ну ты чо, совсем не рубишь?! Я ж те сказал, что буду говорить только правду!»

– Доктор Альфред Ницке – живой упрек всем, кто сомневался, что схема Дрейка «работает» не только на простолюдинах. Ницке был настоящим врачом-хиропрактиком из городка Сторм Лейк. Он не только сам искренне верил в «сокровища Дрейка» и лично внес большую сумму денег, но и активно убеждал своих приятелей-интеллигентов последовать примеру. В результате среди более сотни тысяч инвесторов Харцеля числились учителя, инженеры, доктора, государственные чиновники, бизнесмены и даже политики!

Сразу по прибытии в Лондон Оскар Харцель взялся за дело: снял просторную квартиру в престижном районе и приделался у самых дорогих портных, обслуживающих королевский двор. Когда 12 лет спустя его депортировали в Америку, а затем доставили под конвоем в Сиу Сити (Айова) на место суда, газеты больше всего умилялись его шляпой, на окантовке которой красовался лейбл: «Скотт и компания. Шляпные мастера Его Величества Короля и Королевской Фамилии». Журналисты также не преминули указать, что багаж Харцеля состоял из 10 костюмов, двух смокингов, 20 рубашек, 10 пар обуви и сотни носков. На Среднем Западе в те годы любое количество одежды, превышающее пару, вызывало неподдельное удивление и восхищение.

Приняв благообразный вид, Оскар Харцель приступил к выполнению главной цели лондонского визита: зажил в свое удовольствие! Ежемесячно на его счет из Америки поступало как минимум 6 тысяч долларов – сумма достаточная, чтобы не ударить лицом в грязь даже в Лондоне. Большую часть времени Харцель проводил в барах и ресторанах, где много пил, много ел и много разговаривал. Все эти подробности о лондонской жизни Оскара поведал на суде частный детектив Томас Барнард, которого наняла некая мисс Сэнт-Джон Монтегю. На хлебушко с маслушком мисс Монтегю зарабатывала ясновидением и предсказанием будущего – не удивительно, что ее жизненная тропка пересеклась с борцом за наследство пирата Фрэнсиса Дрейка. Однако прежде чем пускаться в совместные авантюры, осторожная лиса Монтегю решила проверить будущего партнера и попросила Барнарда сблизиться с Харцелем, чтобы посмотреть, чем на самом деле занимается американец и как продвигает дела своего «фонда». Вот небольшой отрывок стенограммы суда, на котором Томас Барнард отвечает на вопросы прокурора Гарри Рида:

Барнард: 6 января 1930 года мисс Монтегю попросила меня узнать поподробней, кем на самом деле является мистер Харцель. Я ничего не знал, кроме того, что он американский миллионер (этот последний комментарий был удален из официального протокола по просьбе защиты. – С. Г.). В тот день я нашел мистера Харцеля в баре, где он пил и беседовал с какими-то людьми.

Рид: Когда вы увидели Харцеля в следующий раз?

Барнард: 7 января в гостинице «Савой». Он сидел в ресторане в окружении каких-то людей и пил.

В этот момент Карлос Гольц, адвокат Харцеля, вскочил с места и замахал руками, выражая энергичный протест против действий стороны обвинения. Прокурор Рид сказал, что лишь пытался продемонстрировать присяжным, каким образом Харцель расходовал деньги своих вкладчиков, однако судья прекратил опрос свидетеля. Чуть ли не каждый день Оскар Харцель отсылал подробные депеши своим эмиссарам в Америке с отчетом о проделанной работе и продвижении сложного процесса по пересмотру завещания сэра Фрэнсиса Дрейка. Эти отчеты Ландес, Хартсок и Ницке прилежно доносили до вкладчиков «фонда», поддерживая планку доверия к мероприятию на образцово высоком уровне.

Телеграммы Харцеля поражают изобретательностью. В 1921 году, в самом начале эпопеи, Оскар заявил, что получил личные уверения от короля Джорджа и палаты лордов в том, что уже в ближайшее время ему выплатят миллиарды долларов наследства Дрейка. Общее состояние пирата, по предварительной оценке Харцеля, составляло 22 с половиной миллиарда долларов. Оскар телеграфировал своим вкладчикам: «На эти деньги вы сможете купить не только весь город Де-Мойн, но и окружить его высооченным забором». Уже в середине 20-х годов 22 миллиарда превратились в 10. Кроме денег и драгоценностей, наследство Дрейка включало 22 лондонских квартала, доки «Канард» в Ливерпуле, бескрайние секвойные леса в Орегоне, хлопковые плантации в Египте, а также все железные дороги американских северо-западных штатов.

Поскольку никакие предупреждения властей не действовали, американская сторона обратилась с официальным запросом в Англию. 9 августа 1922 года британский Хоум Офис (министерство внутренних дел) передал в американское посольство в Лондоне письменное подтверждение, что «не существует невостребованного имущества сэра Фрэнсиса Дрейка». Харцель тут же уцепился за слово «невостребованный» и с

триумфом отбил телеграмму вкладчикам: «Совершенно верно – неволебованного имущества Дрейка не существует, поскольку британский суд уже зарегистрировал мою заявку на наследство!» Вкладчики тут же воспрянули духом, и чуть потревоженная капельница опять закапала.

Во второй половине 20-х годов Харцель выдал на-гора центральный эпизод своей поэмы: в нескольких телеграммах он раскрыл перед уже начинающими терять терпение вкладчиками сокровенную тайну наследства Дрейка. Оказывается, у сэра Фрэнсиса Дрейка было не две жены, как принято считать, а три. Эта-то третья и родила ему сыночка – прямого наследника. В результате подлых интриг со стороны брата пирата и алчных племянников законного сына сэра Фрэнсиса оттерли от пирога и не позволили вступить в наследование. Но Оскару Харцелю удалось узнать имя потомка законного сына пирата! Неоценимую помощь Харцелю в деле генеалогической идентификации оказала английская монахиня, которая после долгих колебаний и нравственных мук все-таки согласилась помочь честному американцу. Опасаясь конкурентов и тайных агентов, монахиня не решилась напрямую сообщить Харцелю место, где хранились бесценное завещание пирата и доказательства рождения его сына. Вместо этого она назначила Оскару встречу прямо в церкви во время вечерней службы. Едва уловимым движением глаз богобоязненная помощница указала на колокольню. Поздней ночью Харцель взобрался по скрипучим ступенькам на самый верх башни и до самого утра простукивал стены. Увы, безрезультатно. Когда забрезжил рассвет и опечаленный Оскар уже спускался, одна из ступенек лестницы отошла в сторону и под ней он нашел завернутые в тряпочку бесценные документы! Из бумаг Харцель узнал, что прямого наследника сына сэра Фрэнсиса зовут полковник Дрексель Дрейк. Удачливый американец нашел адрес, встретился с полковником и поведал о Благой Вести в обмен на долю в наследстве. Подельники договорились, что после получения сокровищ половину они отдадут британскому правительству, четверть возьмет себе Дрексель, и четверть отойдет Харцелю. Афера достигла кульминации в конце 20-х – начале 30-х годов, когда после затяжного биржевого кризиса началась Великая Депрессия. В стране воцарилась страшная безработица, и у людей практически не оставалось реальных способов заработка. Получить свою долю в наследстве английского пирата хотели непечатаемые поэты и разорившиеся фермеры, старики, сироты и вдовы. 58-летняя вдова-посудомойка миссис Клиста Лайонс передала в «фонд» Дрейка все сбережения – 8 долларов. 3 доллара она зачислила на свое имя, а 5 – на семерых детей. В «фонде» ей обещали выплатить из расчета 1000 к 1. Фермер Джон Фергюсон поведал суду, что вложил в «фонд» пополам с женой. Сначала они отнесли 995 долларов, а затем добавили еще 5 – для круглого счета, чтобы уж сразу стать миллионерами. Рассказывая свою историю на суде, в какой-то момент Джон Фергюсон замялся, посмотрел на прокурора и виновато спросил: «Я обязан говорить всю правду?» – «Всю правду и ничего кроме правды». Фермер тяжело вздохнул и продолжил: «Вынужден признаться, что я обманул свою супругу и втихаря передал в „фонд“ еще 175 долларов». Весь зал покотился со смеху, и даже всегда невозмутимый Оскар Харцель перекатил сигару из одного уголка рта в другой, крякнув от удовольствия.

В начале 30-х годов Харцель настолько привык к своему безоблачному существованию, что забурел не хуже Великого Комбинатора. Забурел и... потерял всякую бдительность! Он больше не утруждал себя изобретательными отговорками, поясняющими причины задержек с выдачей наследства. Даже начал откровенно хамить. Когда фермеры Dakoty и Айовы написали ему почтительное коллективное письмо, в котором вежливо интересовались: повлияет ли отмена золотого стандарта на размеры состояния Фрэнсиса Дрейка, Харцель отбил циничную телеграмму: «Шлите деньги – дела продвигаются очень быстро».

Все попытки властей достать Харцеля оставались без результата: поскольку мошенник не совершил никаких преступлений на территории Англии, – все «пожертвования» в «фонд» совершались за океаном! – у британского правительства не было оснований для его ареста. И все-таки зацепочка нашлась! Ее подсказали чиновники из иммиграционного ведомства. В январе 1933 года Оскара Харцеля

выслали из Лондона с такой формулировкой: поскольку господин Харцель не занимается никаким общественно-полезным делом и не ведет никакого бизнеса, его дальнейшее пребывание на территории Великобритании не приносит пользы гражданам страны и не представляется целесообразным. Сказано – сделано: Харцеля депортировали в принудительном порядке в США, где его сразу же арестовали. Суд проходил в городе Сиу Сити и стал одним из самых ярких и запоминающихся событий в тоскливой истории «среднезападных штатов». Места в зале заседаний занимали с ночи. Центральные полосы газет на протяжении нескольких месяцев отдавались исключительно под «сокровища Дрейка». Все дни, что шел суд, на улицах города проходили многочисленные митинги в поддержку Оскара Харцеля: вкладчики «фонда» требовали его немедленного оправдания и возвращения в Англию, где бы он мог довести процесс наследования до конца. Был сформирован могучий фонд в поддержку Харцеля (за несколько дней собрали более 100 тысяч долларов наличными!), из которого покрывались все судебные издержки и выплачивались адвокатские компенсации. Ничто не помогло. 15 ноября 1933 года Оскар Мерил Харцель был признан виновным по 12 статьям (в основном – за использование почтовых услуг для мошеннических целей), оштрафован на 2 тысячи долларов и приговорен к десяти годам тюремного заключения. Адвокаты подали апелляцию, но она была отклонена.

Последние годы жизни изобретательного и трогательного афериста сложились печально: в середине 30-х годов Харцель прошел психическое освидетельствование, был признан невменяемым (он продолжал утверждать, что полковник Дрексель Дрейк существует) и переведен в сумасшедший дом тюремного режима. В 1943 году он скончался от рака горла в тюремном госпитале. Sic transit gloria mundi.

Филадельфийский Эксперимент

«Короче так: вот я тут перед вами – самая большая заноза в заднице тех ребят, что подрядились выполнять операцию прикрытия Филадельфийского Эксперимента. Вопросы есть?»

Слова Маршалла Барнса, предваряющие диалог с поклонниками

Пожалуй, я позаимствую стиль Маршалла Барнса, «специального гражданского следователя», как он сам себя представляет: «Короче так: порт Филадельфии. 22 октября 1943 года. Ровно в девять ноль-ноль отдан приказ запустить центральный генератор нулевого времени и четыре вспомогательных генератора электромагнитных колебаний. Густая пелена зеленоватого цвета окутала эскадренный миноносец „Элдридж“, и в следующее мгновение он полностью растворился на глазах высокопоставленных чиновников военно-морского ведомства, наблюдавших за экспериментом. Через 20 минут миноносец вернулся из небытия. Опросили команду. Матросы в невменяемом состоянии: заикаются, истерически хохочут, как пьяные, бесцельно слоняются по палубе. Однако почти все вспомнили, что на какое-то мгновение зеленое облако рассеялось и прямо перед ними открылись судовые верфи Норфолка, запасной стоянки „Элдриджа“, расположенной в добрых 12 часах хода от Филадельфии. Потом облако снова заволочло корабль, и в следующее мгновение „Элдридж“ вернулся на место эксперимента.

21 день спустя опыт повторили в открытом море уже с новой командой. За событиями наблюдали штабной корабль и торговое судно «Эндрю Фурусет». Все повторилось: зеленая пелена, исчезновение миноносца. Но затем возникли непредвиденные обстоятельства: при демонтаже электромагнитного и измерительного оборудования корабль снова исчез. Когда «Элдридж» вернулся, большая часть команды сошла с ума, у многих были страшные ожоги, кто-то воспламенился прямо на глазах охваченных ужасом экспериментаторов. Самое жуткое: несколько моряков буквально «вплавались» в судовые надстройки. Еще двое прошли сквозь стены кают, причем один из них так никогда и не вернулся.

Такова общая канва эксперимента, который в 1943 году командование американского военно-морского флота провело в порту Филадельфии. Того самого знаменитого

«Филадельфийского Эксперимента», или PX (Philadelphia eXperiment) на модном техножаргоне.

«Неужто еще одна история в духе Талмуда Йманнуила?» – спросит читатель. Типа того, вот только размах не тот. Уже почти тридцать лет PX не дает покоя десяткам миллионов обывателей, превратившись в одну из навязчивых идей нации. Загадочным событиям 43-го года посвящено 16 (!!) мировых бестселлеров, два суперфильма категории А, несчетное число симпозиумов, конференций, семинаров, исследований. По миру колесят десятки «общепризнанных специалистов», «авторитетов» и «знатоков»: читают лекции, раздают автографы, собирают материалы, интервьюируют свидетелей. То там, то здесь всплывают «очевидцы событий», их родственники, друзья, друзья друзей. Гигантская индустрия, интерес к которой постоянно подпитывают средства массовой информации, время от времени подбрасывающие сенсационные «открытия» и «новые повороты событий». Все в доле. Все при деле. Всякий раз, когда я готовлю материалы для «Афер XX века», меня мучает сомнение: «Может, это вовсе не афера, а самое настоящее произведение искусства? Плод законной человеческой фантазии, художественного творчества, на худой конец?» А что, в самом деле? Имеет же человек право сочинить сказку, а потом описать ее в книжке. Придумал вот нудный британский профессор Толкиен мир Средиземья, населил его хоббитами, эльфами и гномами и отправил всех воевать с угрозой, исходящей из восточной страны Мордор (за которой, к слову, только слепой не разглядит русского медведя). При этом никому и в голову не придет причислять «Властелина колец» к мировым аферам и мистификациям. А чем Филадельфийский Эксперимент хуже? Такое же произведение в стиле фэнтези...

Если коротко, то хуже всем. Дело даже не в том, что продукт художественного творчества изначально не претендует на статус объективного факта и не пытается подменить собой реальность (попробуйте организовать интервью с человеком, который утверждает, что несколько лет прожил с коварными и вооруженными смертоносным оружием троллями, и сразу поймете, о чем я). Главное отличие мистификации от научной (и ненаучной) фантастики – у нее нет ярко выраженного авторского начала. В мистификации нет творцов, одни лишь свидетели. А раз автора нет, то описываемые события суть объективные факты, принадлежащие истории. В результате сюжеты типа PX живут в пространстве и времени независимо от их родоначальников. Так мистификация быстро превращается из безобидной «городской легенды» в полномасштабное финансовое предприятие. Никто не заявляет об авторских правах, поэтому создаются идеальные условия для массового обогащения: со всех сторон к кормушке сползаются специалисты, эксперты, знатоки, свидетели и начинают метать икру в форме книжек, фильмов, видеокассет, DVD, фотоальбомов, чуть ли не вчера обнаруженных секретных дневников.

Хочу, чтобы читатель правильно меня понял: я вовсе не собираюсь морализировать по поводу того, как нехорошо обманывать доверчивых обывателей и обогащаться за счет человеческого любопытства. Мне кажется, чистого обмана в мистификации ничуть не больше, чем в любой рекламе – будь то пива, прокладок с крылышками или химикатов тети Аси. Может быть, самое ценное в нашей рубрике – именно открытие новых перспектив: у нашего предпринимателя и так сложилось впечатление, что деньги нужно и можно делать только на реально существующих вещах: вот, мол, овощ, его мы будем окучивать и выращивать. Здесь как нельзя кстати окажется Филадельфийский Эксперимент – блестящая success story о том, как можно обогащаться из ничего, буквально на пустом месте. Причем самое замечательное: богатеть можно, дружно взявшись за руки, то бишь, коллективно и щедро – хватит всем!

Ну а тех, кого не интересует утилитарный подход к чтению, спешу успокоить – откиньтесь в кресле и получите удовольствие: история PX сама по себе – первосортное развлечение!

Как же мне надоели эти запчасти!

Все началось с того, что Моррису Джессапу осатанела его работа. Еще бы: что может быть скучнее торговли автозапчастями? Карбюратор для «Форда», радиатор для «Бьюика», глушитель для «Доджа»... Кошмар! Поэтому каждую свободную минуту Моррис Джессап занимался астрономией. Ну, вы можете себе представить, какой астроном из торговца автозапчастями... Скажем так: астроном-любитель. Уж не знаю, что Джессап углядел в свой телескоп, установленный на крыше скромного кондоминиума, но факт остается фактом: в 1955 году свет увидела книжка с оригинальным названием «Аргумент в пользу НЛО». В своем труде Джессап дал полную волю глубоким познаниям в школьной физике и выдвинул революционную идею о том, что лучшим топливом для космического корабля может стать соединение антигравитации и электромагнитного поля.

Написав научную монографию, доктор Моррис Джессап отправился в большое рекламное турне по бескрайним просторам Америки. Да-да, именно так стал именовать себя Моррис: «доктором Джессапом». А чему вы удивляетесь? Не далее как вчера я собственными глазами видел в одной нашей высокоинтеллектуальной телевизионной передаче серьезную даму, которую ведущие представили – цитирую – как «академика информационных наук» и «доктора науки и техники» (кстати, речь шла тоже об НЛО). В своих лекциях Джессап рассказывал о Летучем Голландце, загадочных исчезновениях людей, падающих с неба лягушках, гнилом мясе и рыбах, как не о разрозненных загадках истории, а о систематических проделках инопланетян. Публика млела.

В самом разгаре турне доктор Джессап получил письма от благодарного слушателя по имени Карл Мередит Аллен, который, по собственному признанию, посетил целых три лекции знатока НЛО. Аллен написал Джессапу три письма: в первом – хвалил, во втором и третьем – проклинал. За неосмотрительность. Аллену не понравилась идея использования электромагнитного поля то той простой причине... что подобный эксперимент уже проводился в недрах военно-морского флота, чуть ли не под прямым руководством Альберта Эйнштейна.

Здесь я позволю себе маленький комментарий: что-то уж зачистил создатель теории относительности в нашу рубрику. Сначала на пару с Иваром Крёгером боролся за мир в грозные 30-е, затем в 40-е мучил матросов на борту эскадренного миноносца. Неспроста все это. Ну а если серьезно, то присутствие имени Эйнштейна чуть ли не в каждой мистификации и интеллектуальной афере XX века – дело понятное. Ведь теория относительности давно превратилась в синоним высшего научного знания в глазах обывателей и разномастных любителей, а сам ученый – в главного третейского судью и критерий истины. Так что, по большому счету, совсем не важно, собственноручно ли Альберт включал рубильник генератора нулевого времени или только его единая теория поля была задействована в опытах над миноносцем. Главное, что образ великого мыслителя незримо витает над всем мероприятием. Теперь вернемся к письмам Аллена.

Карл Аллен подробно излагает канву Филадельфийского Эксперимента в том виде, как читатель познакомился с ней в самом начале нашего рассказа, а также сообщает о причинах своей осведомленности: в 1943 году он служил матросом на торговом судне «Эндрю Фурусет», том самом, что стояло рядом с «Элдриджем» во время второго – трагического – эксперимента. Забавно, что в начале письма указано имя: Карлос Мигель Альенде, а в конце стоит подпись: Карл Мередит Аллен, усиленная номером свидетельства моряка торгового флота – Z416175. Впрочем, путаницу прояснил сам автор: после того как Карл оставил доблестный торговый флот, он отправился в мексиканский город Сан-Алто и поселился там в цыганском таборе, где и принял имя Карлоса Мигеля Альенде.

Передать своеобразие стиля Аллена-Альенде невозможно никаким переводом: письма написаны на каком-то мистическом английском языке – произвольные, ничем не обоснованные пунктуация и орфография, подчеркивание бессмысленных выражений, написание заглавными буквами целых предложений и при этом дьявольская настойчивость в изложении фактов. Все же попробую – вот маленький кусочек из описаний эксперимента с сохранением орфографии:

«Результатом» стала полная невидимость корабля, типа Миноносца, и всей его команды, В открытом Море (окт. 1943) Поле Действовало в форме сплюсненной сферы, вытянутой на сто ярдов (Больше или Меньше за счет положения Луны и Широты) с обеих бортов корабля. Каждый Человек Внутри этой сферы стал прозрачным по форме НО Он также видел, что и остальные Люди на борту корабля пребывали в таком же состоянии, и при этом ступали по воздуху. Каждый человек вне этой сферы не видел Ничего кроме четко Очерченного силуэта Корпуса Корабля в Воде, ПРИ УСЛОВИИ конечно, что этот человек находился достаточно близко, чтобы видеть, хотя и за пределами поля. Почему я вам это Сейчас рассказываю? Очень Просто; Если Вы решите сойти С УМА то вы предадите эту информацию гласности. Половина офицеров и команды того Корабля в Настоящее время полностью Обезумели. Некоторые ДО сих пор находятся в закрытых зонах, где они Возможно получают Научную помощь, когда они либо «Становятся Пустыми (Go Blank)», либо «Становятся Пустыми и Застревают (Get Stuck)». Стать Пустым НЕ такое уж неприятное ощущение для Здоровых Любопытных Моряков. Однако как только они «Застревают», они описывают это как «КОРПОРАЦИЯ АД» (HELL INCORPORATED) Человек в застрявшем состоянии Не может Двигаться по собственном желанию до тех пор, пока двое или Больше из тех, что находятся в поле подойдут и прикоснутся к нему, быстро, иначе он «Замерзает». Не знаю, как с вами, читатель, а у меня мурашки по коже бегают, когда я вижу такое. Что тут можно сказать? Не случайно уже в 60-е годы родилась очень популярная гипотеза о том, что Карл Аллен на самом деле вещал не от своего имени и не по собственной воле, а был избран инопланетянами для «канализирования» информации на подсознательном уровне. Как бы то ни было, нормальный человек, ознакомившись с подобным письмом, перекрестился бы и поспешил прочь от греха подальше: к чему тревожить тяжело больного человека? И оказался бы не прав! Не случайно большинство нормальных людей такие бедные. И только большой опыт торговли автозапчастями подсказал Моррису Джессапу, что Карлос Аллен-Альенде – это Клондайк. Доктор инопланетных наук ухватился мертвой хваткой за матроса с «Эндрю Фурусета».

Первое явление органов

Считается, что именно Карлос Альенде обнародовал факты Филадельфийского Эксперимента и привлек к нему внимание общественности. Give me a break! . Ничего, кроме возмущения («Как такого шизофреника могли выпустить на свободу?»), в чистом виде письма Аллена-Альенде вызвать не могли. Тем более – привлечь внимание общественности к Филадельфийскому Эксперименту. Важен был спектакль, который доктор Джессап разыграл как по нотам вокруг этих писем. И привлеченные атрибуты. В первую очередь, органы. Надо сказать, что американцы очень любят свои органы. Любят, не боятся (в отличие от русских), ласково поругивают и при этом испытывают глубокий пиетет. Стоит ли удивляться, что в сценарии всякой мало-мальски уважающей себя мистификации рано или поздно следом за Эйнштейном эти самые органы должны были объявиться? И они объявились. Моррис Джессап, окрыленный успехом своего всеамериканского турне, с головой ушел в написание второй книги «Расширенный аргумент в пользу НЛО» (да-да, я не шучу, так она и называется – «The Expanding Case for the UFO») и, якобы, совсем забыл о письмах своего почитателя. В этот момент самым неожиданным образом в Управление военно-морских исследований (ONR, Office of Naval Research) на имя адмирала Фёрта поступает бандероль с пасхальной открыткой и оригиналом книги Джессапа. Все поля книги исписаны пометками, сделанными тремя различными чернилами: синими, фиолетовыми и зелеными. Сама по себе книга была тем еще экспонатом, но вот пометки! Постоянные намеки на единую теорию поля Эйнштейна, поминание командных лиц ВМС, ссылки на таинственные засекреченные документы и материалы, но главное – инопланетяне, инопланетяне, инопланетяне... По всякому поводу и без повода. Ясное дело, доктора

Джессапа тут же попросили любезно объявиться в конторе и дать хоть какие-нибудь пояснения в связи с загадочной бандеролью.

Моррис ломаться не стал, согласился сотрудничать и тут же примчался в Управление. С глубокомысленным видом он принялся изучать пометки на полях своей книги и сделал сенсационное открытие! Надписи, сделанные синими чернилами, принадлежали... Карлосу Мигелю Альенде! После этого, по словам самого Джессапа, сотрудники Управления военно-морских исследований признались ему в том, что Филадельфийский Эксперимент в самом деле проводился осенью 1943 года группой ученых и военно-морских офицеров!

Теперь дело получило совсем иной оборот: из частного делириума подвинувшегося рассудком цыгана-моряка эксперимент превратился в событие общегражданского значения. Судите сами: за спиной ничего не ведающего народа власти США проводят человеконенавистнические опыты, по своей жестокости дающие фору доктору Менгеле из Аушвица! Вы представляете, сколько денег можно заработать на раскручивании такой сенсации?

Так подключилась третья – обязательная – составляющая любой уважающей себя современной мистификации: тема заговора правительства и его структур против собственного народа! Поистине, конспирология – мать обогащения.

Руки доктора Джессапа дрожали от предвкушения золотого дождя! Дел было невпроворот, поэтому он привлек к работе над раскруткой Филадельфийского Эксперимента двух своих товарищей – Ивана Сандерсона и доктора Мэнсона Валентайна.

Еще одно маленькое лирическое отступление: читатель просто обязан оценить высоту полета бывшего торговца запчастями: доктор Джессап, доктор Валентайн... Как тут не вспомнить эпизод на даче у знакомого «барыги-археолога» в фильме «Джентльмены удачи», когда за обеденным столом собрались сплошные доктора наук. И техник. Передавая материалы по Филадельфийскому Эксперименту доктору Валентайну, Джессап благословил его на глубокую проработку: «Этот эксперимент чрезвычайно интересен, однако ужасно опасен. Особенно для людей, принявших в нем участие. Использование магнитного резонанса приводит к временному выпадению из нашего измерения, однако этот процесс не поддается контролю. По сути, речь идет о переводе материи на другой уровень или измерение, поэтому, если удастся добиться контроля над резонансом, мы получим настоящий прорыв в науке».

Лучше бы Моррис никому ничего не передавал и никого не благословлял. Потому как сразу же после этого случилось событие, заставившее зайтись от счастья адептов конспирологии: 20 апреля 1959 года Морриса Джессапа нашли мертвым в своей машине. Он как раз направлялся на вечеринку к доктору Валентайну. Для полиции в этом событии не было никаких тайн: Джессап покончил жизнь самоубийством. Причина смерти: отравление углекислым газом. Джессап вырулил на территорию парка Дэйд Каунти, надел шланг на выхлопную трубу, вывел другой его конец в салон, проложил мокрыми тряпками зазор, образовавшийся над стеклом, и завел мотор. В крови Джессапа обнаружили алкоголь в каких-то запредельных дозах. Замешанный на лекарственных препаратах-антидепрессантах, которые Джессап давно потреблял. Аутопсию не проводили.

И напрасно. Потому что возбужденная общественность в версию самоубийства не поверила ни на минуту. В своем бестселлере «Ни следа» (1977) выдающийся исследователь Филадельфийского Эксперимента Чарльз Берлиц (кстати, автор всемирно известного «Бермудского треугольника») отмечал, что в отчете полиции не поминалось ни о какой предсмертной записке. По словам свидетеля, поделившегося информацией с доктором Валентайном, в машине вообще ничего не было найдено, что могло бы подтвердить версию самоубийства. Короче, ему понятно: Джессапа сгубили... органы! Как только он приблизился на опасное расстояние к тайне бесчеловечного издевательства правительства над гражданами в рамках Филадельфийского Эксперимента, доктора-астронома ликвидировали.

Как бы то ни было, но выпавшее знамя борьбы за правду недолго пролежало бесхозным. Его тут же подхватили отважные исследователи – доктор Валентайн и Альфред Билек.

«А это еще кто такой?» – вправе удивиться читатель. Что ж, давайте знакомиться: Альфред Билек – ветеран Филадельфийского Эксперимента. Да-да, самый настоящий. Вместе с Брэдом Штайгером (настоящее имя Брэд Олсон) Билек написал бестселлер «Филадельфийский Эксперимент и другие заговоры НЛО», в котором дополнил полубезумную версию Карлоса Альенде множеством ценных подробностей.

Так от Билека общественность узнала, что экспериментом руководил не столько Альберт Эйнштейн, сколько другой – не менее именитый – ученый Никола Тесла. На протяжении всей Второй мировой войны доктор Тесла работал на военно-морское ведомство США над проектом, призванным обеспечить электронную неуязвимость кораблей перед радаром неприятеля. По словам Билека, Тесла непосредственно возглавлял Филадельфийский Эксперимент на его начальной стадии, однако как только узнал, что военное командование собирается ставить опыты на людях, тут же раскланялся и вышел из игры. Наивная душа! Ровно через десять месяцев после самоубийства из эксперимента, 7 января 1943, года Тесла был найден мертвым в гостиничном номере в Нью-Йорке. Так что получалось, что не Моррис Джессап, а именно Никола Тесла первым пал жертвой государственного террора.

Бразды правления перешли к доктору Джону фон Нойманну, который и провел со всей своей немецкой бессердечностью оба Филадельфийских Эксперимента: один в порту, другой – в открытом море.

Альфред Билек также великодушно выгородил Альберта Эйнштейна, сообщив, что ученый никогда не принимал непосредственного участия в бесчеловечном «Проекте Радуга» (Project Rainbow, именно так назывался Филадельфийский Эксперимент на самом деле), его роль ограничивалась чисто теоретическим вкладом в виде единой теории поля.

Читатель, наверное, обратил внимание на тот факт, что Альфред Билек впервые подал голос со страниц книги писателя Брэда Штайгера. Это все неспроста. Так уж повелось, что все свидетели и очевидцы эксперимента с самого момента своей материализации шли рука об руку с маститыми «докторами наук и техник» и литераторами по совместительству. Виктор Сильверман – не исключение. Он поделился личными переживаниями в самой знаменитой книге, посвященной РХ, – «Филадельфийский Эксперимент: проект Невидимости» Уильяма Мура и Чарльза Берлица: «Я был на корабле в момент эксперимента. Когда включили генераторы, поднялся чудовищный вой. Едва различимые фигуры и какие-то посторонние объекты заполнили палубу. Зеленый туман рассеялся, и я с удивлением обнаружил, что мы оказались в Норфолке – нашей второй стоянке. Затем туман снова окутал нас, и мы перенеслись обратно в Филадельфию».

Вообще, книжка Мура – подлинная библия Филадельфийского Эксперимента. Среди прочего в ней мы находим текст легендарной заметки из местной филадельфийской газеты, которую приводят в качестве доказательств все без исключения апологеты мистификации, как бы случайно забывая при этом упомянуть, что никому никогда не удалось найти оригинал самой газеты (впрочем, название ее тоже неизвестно): «В полицейский участок поступил сигнал о помощи от патруля береговой охраны. Несколько офицеров полиции прибыли в паб, расположенный по соседству с доками кораблей ВМФ, для разгона драки, однако никого из посетителей не обнаружили. Две взволнованные официантки рассказали, что патруль береговой охраны сразу рассеял публику, однако это случилось уже после того, как два матроса совершили „акт исчезновения“ (disappearing act). „Они просто взяли и растворились в воздухе... вон в том углу! – указала напуганная официантка. – Я, между прочим, на работе не пью“. Сразу после „акта исчезновения“ береговой патруль стал поспешно выпроваживать посетителей из паба».

Наконец, в книжке Мура фигурирует и свидетель под кодовым названием «Доктор Райнхарт», который обогатил мифологию Филадельфийского Эксперимента самыми изысканными техническими подробностями. Высоко профессиональный уровень его показаний ощущается с первой строки: «Если вы задумаетесь о принципе соленоидного хронографа, то сразу поймете, почему работа с ним подсказывает идеи по обнаружению реактивных снарядов и защите от них с помощью электромагнитного поля».

Я хоть и не могу представить соленоидный хронограф, но отдаю себе полный отчет, что «доктор Райнхарт» – человек подкованный и с ним лучше не спорить.

Виртуальные бригады

Думаю, пора закрывать балаган: нет больше никаких сил притворяться и делать вид, что верю во все это надувательство. Возьмем, к примеру, безумного «цыгана-моряка», от которого пошел весь сыр-бор. Да не было никогда никакого Марка Аллена – Мигеля Альенде, неужели непонятно? Никогда не существовало в природе! Все это мистификация Мориса Джессапа, которую он затеял, чтобы подогреть интерес к своей книге. Придумал Альенде, сам себе написал три письма, затем сам же сделал пометки на книге и отправил ее в ONR.

Ведь это же очевидно. Или нет? Судите сами: вместо того чтобы сразу расставить точки над *i* и задуть мистификацию в зародыше, вся американская общественность ринулась на поиски живого Альенде, и поиски эти продолжались тридцать лет! Сотни самозванных частных детективов и добровольцев из народных масс сутки напролет вызубривали наизусть телефонные и адресные книги, мотались по городам и весям, тусовались в моргах и полицейских участках, рылись в личных делах военнослужащих – всё безрезультатно. Хуже того, уже через год после смерти Джессапа как грибы после дождя стали выскакивать то там, то сям «дети лейтенанта Шмидта» – «лже-Мигели», «лже-Марки», «лже-Аллены» и «лже-Альенды». Десятки самозванцев раздавали интервью и изображали из себя Цыганов-моряков.

При этом все американские военные ведомства, а также правительство, Белый Дом и Капитолий из года в год подвергались непрерывной бомбардировке запросами обеспокоенных граждан: проводился Филадельфийский Эксперимент или нет? В глазах военных специалистов и ученых несуразность и мракобесие всех обстоятельств РХ просто зашкаливали – естественно, не возникало ни малейшего желания разубеждать одержимые народные массы. Сами массы расценивали затянувшееся молчание официальных ведомств как еще одно доказательство вины. Наконец, 8 сентября 1996 года Управление военно-морских исследований ВМФ США опубликовало официальное коммюнике:

«На протяжении долгих лет ВМФ получает бесчисленные запросы о так называемом „Филадельфийском Эксперименте“, а также о той роли, которую Управление военно-морских исследований играло в этом „проекте“. Частота запросов пропорционально возрастает после каждого упоминания Эксперимента в желтой прессе либо в научно-фантастических книгах.

Сотрудники Четвертого военно-морского управления считают, что тема «Филадельфийского Эксперимента» была навеяна рядовыми исследованиями, которые проводились в годы Второй мировой войны на территории филадельфийских доков. Мы полагаем, что в основе всех апокрифических историй лежат исследования по размагничиванию кораблей, в результате которого их невозможно обнаружить и они становились «невидимыми» для магнитных мин. Еще одной вероятной причиной появления эксцентричных историй о левитации, телепортации и пагубных последствиях для членов команды могли стать опыты по созданию генерирующей установки для эсминца «Тиммерман». В 50-х годах на этом корабле исследовалась работа небольшого высокочастотного генератора, в котором стандартная частота 400 герц была заменена на 1000 герц. Более высокая частота генератора вызывала эффект коронарного свечения и другие хорошо известные феномены, связанные с высокочастотными генераторами. Никто из членов команды в результате эксперимента не пострадал.

Управление военно-морских исследований никогда не проводило никаких экспериментов по достижению невидимости ни в 1943 году, ни в какое-либо другое время. ONR вообще было создано в 1946 году. В свете сегодняшних научных представлений ученые ONR полагают, что подобные эксперименты возможны только на страницах научно-фантастических изданий».

Такое вот коммюнике – ни прибавить, ни убавить. Вы думаете, кто-нибудь ONR поверил? Да ради бога! Истерия вокруг Филадельфийского Эксперимента только вышла

на новый качественный уровень, и за коммунике ONR последовала лавина опровержений со стороны «независимых экспертов» (типа Маршалла Барнса, помните эпиграф?) и «общественных обвинителей». Даже сегодня каждый день пишутся памфлеты, высмеивающие неуклюжую попытку федеральных властей закамouflировать свои антигуманные эксперименты.

Эпилог

Благородное дело распространения «правды» о Филадельфийском Эксперименте взвалили на свои бескорыстные плечи подвижники во всех уголках света. Опусы сыплются как из рога – книги, альбомы, лекции, дискуссии. Кормушка ведь интернациональна и универсальна: стоит лишь припасть, и мед сам потечет по усам. И в отечественной истории мистификаций много светлых страниц. Скажем, книжка Александра Семеновича Кузовкина и Николая Николаевича Непомнящего «Что случилось с эсминцем „Элдридж“, зачитанная до дыр уже которым поколением правдоискателей. Из нее мы узнаем, что Моррис Джессап – „человек с разносторонними интересами – астрофизик, математик, писатель“. О главной профессии Морриса – торговле автозапчастями – сказано очень поэтично и элегантно: „Ему приходилось заниматься различными проблемами, но никогда он не искал общественного признания“. Во как! Ни за что не догадаешься о народных университетах „астрофизика“.

В этой же книге мы находим перевод писем Альенде, причем в таком виде, что у читателя не возникнет и мысли о психопатологии основного свидетеля Филадельфийского Эксперимента. Как раз наоборот – создается впечатление, что Марк Аллен блестяще владеет и английским языком, и английским пером. Помните бессвязный отрывок письма, который я уже приводил в этой статье? А теперь сравните подстрочник оригинала с версией перевода апологетов мистификации:

Подстрочный перевод

«Заинтересованный» перевод

Некоторые ДО сих пор находятся в закрытых зонах, где они Возможно получают Научную помощь, когда они либо «Становятся Пустыми (Go Blank)», либо «Становятся Пустыми и Застревают (Get Stuck)». Стать Пустым НЕ такое уж неприятное ощущение для Здоровых Любопытных Моряков. Однако как только они «Застревают», они описывают это как «КОРПОРАЦИЯ АД» (HELL INCORPORATED)

Некоторых даже по сей день содержат в соответствующих заведениях, где они получают квалифицированную научную помощь, когда они либо «воспаряют», как они сами это называют, либо «воспаряют и застревают». Это «воспарение» – последствие слишком долгого пребывания в магнитном поле – вовсе не является чем-то неприятным для моряков, обладающих здоровым любопытством. Но становится таковым, если те при этом «застревают».

Вот она – кузница мифов и мистификаций: один что-то промышчал, другой подхватил и пересказал, третий перевел, подправив и приукрасив. В результате по свету гуляет безумная сказка, единственное назначение и оправдание которой – создать безразмерную кормушку для «докторов наук и техник» и автослесарей в девичестве. Перед тем, как я погрузился в детали Филадельфийского Эксперимента, мне почему-то казалось, что делать деньги на мистификации – дело вполне достойное. Обыкновенный бизнес, ничем не хуже остального. Сейчас перечитал написанное и засомневался: уж очень сильно шибает в нос от всего этого!

Дружелюбный городок

«Амбал» открыл шкаф, выбрал из богатой коллекции оружия матерый дробовик Марлин 35-го калибра, идеально подходящий для охоты на медведя, зарядил его и не спеша зашагал в родительскую спальню.

Большие надежды

Рональд Дефео Старший, 130-ти килограммовый сын Рокко и Антуанетты Дефео, был образцово-показательным бруклинцем итальянских кровей со всеми вытекающими из этого последствиями: он обладал страшной мордой лица, жуткими манерами и

раболепно почитал отца-матушку да старших по званию. С равным успехом Рональд по кличке «Большой Ронни» мог быть и не итальянцем, а немецким фельдфебелем. Брак Дефео был почти по любви, хотя все-таки больше по расчету: папа Луизы Дефео, в девичестве Бриганте, владел дилерским центром «Бъжика» в родном Бруклине, а Рональд состоял в его конторе управляющим сервисной службой. Завистливые сослуживцы ни минуты не сомневались, что хлебное место Большой Ронни держал не как талантливый управленец, а как зять Большого Майка. В глубине души Большой Ронни сильно страдал по причине своей профессиональной несостоятельности, поэтому нещадно терзал свою благоверную: еженедельные побои с точностью метронома случались на протяжении всей совместной жизни. Обычно – на почве ревности, хотя Луиза никогда не давала повода и до самой смерти хранила верность мужу. Самое печальное: батальные сцены разворачивались перед глазами первых детей, что очень неблагоприятно сказывалось на их психике. Шли годы. Семья Дефео потихоньку дралась и богатели и уже к середине 60-х реализовала – таки главную американскую мечту: обзавелась собственным домом. Да еще каким! После пыльной, вульгарной, местечковой нью-йоркской махалы сказочный городок Амитивилль на Лонг-Айленде казался раем. Не случайно на лужайке перед домом по адресу Оушен Авеню 112 красовался рекламный щит с надписью: «High Hopes» – «Большие надежды». Легенда гласит, что как-то раз в 1846 году отцы городка на очередном собрании разволновались больше меры, подняли излишний шум и гам, так что председательствовавшему ничего не оставалось, как призвать к восстановлению дружелюбия в помещении. Это словечко – «amity» – так сильно понравилось жителям городка, что они тут же решили переименовать свою малую родину в «Дружелюбный городок» – Amityville. Когда 119 лет спустя Рональд Дефео Старший перевез свое семейство в Амитивилль, дружелюбная благодать городка все еще мягко перетекала в оцепенение: ничто здесь не нарушало покоя его чинных обитателей. Семейные скандалы бруклинского тирана положили конец этой идиллии.

Как только подрос старший сын Рональд Младший, он тут же разделил незавидную судьбу своей матери: почувствовав угрозу своему авторитету, исходящую от первенца, батя принялся методично вышибать из него «спесь и гонор», утверждая домостроевские приоритеты. Но, как говорится, нашла коса на камень. Это поначалу Рональд Младший был просто толстым, вредным и злобным мальчиком, которого за ожирение дразнили в школе «Амбалом». Однако очень скоро сынок заматерел и стал почти догонять отца по комплекции. С этого момента яростные перебранки самым естественным образом стали выливаться в столь же яростные потасовки. И вот тут Большой Ронни заволновался. Дело в том, что сыночка его, «Амбала», временами, как бы это помягче сказать, клинило. Пришлось даже обратиться к психиатру. Из этого, правда, ничего путного не вышло, потому что «Амбал» не только обладал недюжинной силой и неустойчивой психикой, но и удивительным талантом перевоплощения: на приемах у доктора Рон Младший вел себя тише воды, ниже травы, и был таким паинькой-мальчиком, что всякая мысль о принудительной терапии казалась кощунственной.

Тогда Дефео избрали иную тактику: стали потакать своему первенцу и ублажать любое его желание. В 14 лет Рональд Старший подарил сыну скоростной катер за символические же 14 тысяч долларов – неслыханный по щедрости и расточительности подарок! Денег на карманные расходы давалось ровно столько, сколько было нужно, не удивительно, что уже в 17 лет «Амбал» крепко подсел на героин. Его отчислили из школы за хулиганство, а клинить стало чаще и хуже. Однажды во время охоты Рон без всякой причины приставил ружье к голове своего друга детства. Бедняга сначала посерел, потом побелел, под конец кинулся наутек. Вечером того же дня вся компания встретилась в кафе, и «Амбал» с неподдельным удивлением спросил приятеля, отчего тот так неожиданно бросил охоту.

В 18 лет Рональд Младший начал служить в автосалоне родного деда Майкла Бриганте. И хотя «Амбал» появлялся на службе, как правило, лишь в день получки,

деньги ему безотказно отслюнявливали – от греха подальше. Но и это не помогло. Одним вечером, когда Рональд Старший в очередной раз устроил семейный скандал и под истошные крики дубасил Луизу, Рональд Младший снял ружье со стены своей детской комнаты, зарядил патрон, спустился по лестнице в гостиную, приставил дуло родному бате прямо к глазу и со словами: «Оставь мать в покое, вонючий жирный козел! Я тебя сейчас замочу», – нажал на курок. Ружье дало осечку, «Амбал» спокойно закинул бердан на плечо и удалился к себе в комнату. В доме Дефео начался отсчет нового времени.

«Амбал»

В конце октября 1974 года Рональду Дефео Младшему срочно понадобились деньги сверх того, что ему платили в автосалоне «Бъжика». Тут как нельзя кстати ему выпало поручение инкассировать в банке выручку: 1800 долларов наличными и 20 тысяч в чеках. «Амбал» с одним сослуживцем отправился в банк, однако вернулись они только через два часа, заявив, что по дороге на них было совершено вооруженное нападение, когда машина остановилась на красный свет светофора – все деньги похитили. Подоспевшая полиция задала только один вопрос: «Почему пострадавшие сразу не сообщили об ограблении, а вместо этого пропадали где-то два часа?» «Амбал» неожиданно обиделся на следователя, полез в бутылку, стал материться и даже рубанул от ярости кулаком по капоту безвинной последней модели «Бъжика», которая красовалась на площадке автосалона.

Если у полиции и были сомнения, то Рональд Дефео Старший иллюзий не питал: он был абсолютно уверен, что ограбление инсценировано его непутевым сыном, взявшим сотрудника фирмы себе в сообщники. 9 ноября «Амбала» вызвали в полицейский участок на опознание вероятного грабителя, которого задержали по словесному портрету. Рональд Младший сначала согласился прийти, однако передумал в самый последний момент. «Ты продал душу дьяволу!» – зашелся от бешенства Большой Ронни. Ответ сына отозвался эхом пятилетней давности: «Вонючий жирный козел! Я тебя замочу».

14 ноября 1974 года в три часа ночи «Амбал» смотрел по телевизору замечательный фильм Сиднея Поллака «Замок-крепость». Хотя действие картины разворачивалось на фоне последних дней Второй мировой войны, ничего агрессивно-возбуждающего в ней не было: тонкая психологическая драма повествовала о соблазнах и искушениях, которые подстерегали доблестных американских солдат в старинном французском замке. Фильм закончился, Рональд Дефео Младший выключил телевизор, потянулся и отправился к себе в комнату. То, что произошло дальше, вся Америка пытается расшифровать почти тридцать лет.

«Амбал» открыл шкаф, выбрал из богатой коллекции оружия, которым он увлекался с раннего детства, матерый дробовик Марлин 35-го калибра, идеально подходящий для охоты на медведя, зарядил его и не спеша зашагал в родительскую спальню. Первым выстрелом он разнес правую почку своего батюшки, вторым – позвоночник и шею. Рональд Дефео Старший скончался на месте. Ну, это-то все понятно, но вот дальше... Третьим выстрелом «Амбал» разворотил грудную клетку... любимой матушки! Четвертый выстрел протаранил ее правое легкое. Луиза Дефео пережила мужа всего на несколько секунд.

Рон Младший вышел из родительской спальни на втором этаже дома и направился мимо лестницы в комнату своих младших братьев – Марка и Джона: обоим хватило по одному выстрелу: 12-летний Марк скончался мгновенно, а вот 9-летнему Джону – нежному и ласковому мальчику, любимцу семьи и соседей, – повезло меньше: выстрел старшего брата перебил спинной мозг, и целую минуту малыш продолжал биться в конвульсиях.

С сестрами «Амбал» разобрался с особым остервенением: 13-летняя Алисон и 18-летняя Дон были убиты прямыми выстрелами в голову.

Выполнив свою загадочную миссию, Рональд Дефео Младший принял душ, подровнял бородку, переоделся, завернул в наволочку забрызганные кровью джинсы, рубашку и карабин, закинул скарб в багажник и на рассвете отправился в сторону Бруклина,

скинул по пути компромат в водосточную канаву и в шесть утра явился на службу в автосалон своего дедушки.

На работе «Амбал» периодически названивал домой, картинно выражая удивление, – так, чтобы видели сослуживцы: почему никто из домочадцев не поднимает трубку? В полдень Рон отправился в Амитивилль. По пути заскочил к корешу Бобби Келске, а затем к девятнадцатилетней подружке Шерри. Из дома Шерри он также несколько раз набирал домашний номер – безрезультатно. После обеда Рон и Шерри прокатились до ближайшего торгового молла, причем проехали мимо дома «Амбала»: семейные машины были припаркованы на обочине. «Странно, – сказал Рон Шерри, – похоже, все дома, а трубку не поднимают». В шесть вечера Рон и Бобби встретились в местном баре «У Генри». «Амбал» в последний раз позвонил домой, после чего громко сказал: «У меня нет ключей. Придется разбить окно, чтобы проверить, что там у них случилось».

Через двадцать минут Рон примчался обратно в бар с выпученными глазами: «Бобби, мне нужна твоя помощь – кто-то застрелил моих папу и маму!»

Дефео, Келске, кельнер, совладелец бара и еще один приятель сели в машину «Амбала» и через несколько минут уже были на втором этаже в родительской спальне: Рональд Старший и Луиза лежали в кроватке лицом вниз на своих постелях. Приятель из бара, Джои Йесвит, нашел на кухне телефон и вызвал полицию. Через 10 минут на место преступления приехал офицер Кеннет Гегуски. «Моих папу и маму убили!» – пожаловался ему обескураженный Рональд Дефео. Прибыло еще несколько полицейских машин. Через десять минут стало известно, что убили не только родителей, но и всех остальных членов семьи Дефео. Всех, кроме одного, – старшего сына Рональда по кличке «Амбал».

Следователь Гаспар Рандаццо первым делом спросил Рон Дефео, подозревает ли тот кого-нибудь в убийстве. «Амбал» ответил без колебаний: «Луиса Фалини». Фалини, известный в местных кругах мафиози, был приятелем Рональда Дефео Старшего и даже какое-то время жил у них в доме на Оушен Авеню, 112: помогал отцу строить тайный чулан в подвале, который потребовался Большому Ронни для хранения драгоценностей и наличных сбережений. Как-то раз Луис язвительно отчитал «Амбала» за плохую работу в автосалоне. Оскорбленный в лучших своих чувствах Дефео Младший тут же послал гостя к чертовой матери, началась драка, Луис схлопотал по морде от юного здоровяка и, судя по всему, затаил обиду.

Гаспар Рандаццо справедливо расценил, что если Луис и отомстил семье Дефео, то до главного обидчика еще не добрался, и следует приставить охрану к убитому горем старшему сыну. Однако до этого дело не дошло. По большому счету, совершенно не важно, какую версию убийства излагал Рон Дефео: на месте преступления было найдено столько улик, что на раскрытие потребовалось не более одного дня. Уже 15 ноября следователь Джон Ширвелл обнаружил в спальне «Амбала» две коробки из-под оружия: в одной находился карабин Марвин 22 калибра, другая, с надписью «Марвин 35», была пуста. Ширвелл сразу же доставил коробки в участок, где и узнал из только что подоспевшего заключения баллистической экспертизы, что все жертвы были убиты из оружия именно этой марки.

На следующий день, после беседы с Бобом Келске, следствие узнало еще об одном важном обстоятельстве: незадолго до убийства «Амбал» инсценировал ограбление в автосалоне, по которому полным ходом шло расследование. Достаточно для того, чтобы Рональд Дефео стал главным подозреваемым в деле об убийстве его семьи.

На то, чтобы расколоть «Амбала», потребовалась еще одна ночь. Шаг за шагом Дефео сдавал свои позиции: сначала он согласился с тем, что убийство никак не могло произойти утром, после того, как он уехал на работу: все жертвы лежали в постели в ночном белье. Затем Рон признал, что убийство было совершено из его собственного карабина. Следующее: Луис Фалини вместе с сообщником заставили его присутствовать при убийстве, а затем – собственноручно ликвидировать все улики. Наконец – последний шаг: подлый мафиози решил повязать Рона кровью, приказав нажать на курок и убить собственного отца. Пауза.

– Амбал, ведь не было никакого Фалини? Правда, не было? Ни Фалини, ни его сообщника? – следователь Денис Рафферти помог Дефео сделать последний шаг к пропасти.

– Не было. Все произошло так быстро. Я начал и потом уже не мог остановиться. Все произошло так быстро.

Эпилог, и он же – начало нашей истории

Суд над Рональдом Дефео Младшим начался 14 октября 1975 года, почти через год после бойни. У прокурора Джерарда Салливана сомнений не было никаких: Дефео – злостный наркоман, патологический лжец и жестокий садист, ненавидящий своего отца и давно замышлявший его убийство. Все попытки адвоката Уильяма Вебера построить защиту на версии сумасшествия обвиняемого разбивались о трезвый расчет и хладнокровие, с которым Рональд Дефео сначала восемь раз передергивал затвор, затем педантично заметал следы и выводил следствие на ложный след. Какое ж тут состояние аффекта, я вас умоляю!

Впрочем, попробовать не мешало, и по указке своего адвоката «Амбал» даже произнес такую речь перед присяжными заседателями: «Что касается меня, то я вовсе не убивал свою семью. Напротив: это они собирались меня убить. С моей стороны, это была чистая самозащита. Разве я не имел право защищать себя? Взяв в руки карабин, я знал наверняка, кто я такой. Я – Бог!» Реакция присяжных оказалась неожиданной: они с трудом сдержали смех. В самом деле: несет околесицу, а у самого глазки – такие хитренькие!

Все точки над *i* оказались расставленными после того, как Салливан в очередной раз запутал Дефео и довел до такой ярости, что тот бросился на прокурора с кулаками: «Ты что, гад, думаешь, я тут шутки шучу? Если б я мог, замочил бы тебя на месте!»

19 ноября 1975 года Рональд Дефео Младший был признан виновным в совершении шести убийств второй степени. За каждое из них он получил пожизненный срок тюремного заключения. Последний раз Дефео подавал прошение о помиловании два года назад – его отклонили.

Мрачная получилась история, нечего сказать. Непонятно только: при чем тут аферы? К тому же еще и великие. Ну, маньяк. Ну, душегуб. Достойный экземпляр для кунсткамеры или музея криминалистики, но не более того. В любом случае непонятно, с какой стати вся страна обязана знать о доме номер 112 по улице Оушен Авеню в Амитивилле, а тем более – совершать к нему регулярные паломничества почти тридцать лет..

Пора раскрывать карты. Дело в том, что убийство Рональдом Дефео своего семейства – событие хоть и важное в сюжетном отношении, но далеко не основное. Скажу больше: когда судья 19 ноября 1975 года огласил приговор и отправил «Амбала» за решетку до конца дней, ничего еще, собственно, и не начиналось!

Хотя зацепки уже явно проглядывали! Вопреки единодушию присяжных в деле об убийстве семьи Дефео оставалось столько непонятных и даже просто загадочных моментов, что впору впасть в отчаяние. Возьмем хотя бы вершину дознания – мотив преступления. «Амбал» ненавидел своего отца, это очевидно. Но зачем же он убил свою мать, которую столько раз защищал ранее от побоев отца-тирана? А братьев? Знакомые семьи единодушно подтверждали, что Рональд был очень привязан к малышке Аллисон и всеобщему любимцу девятилетнему Джону. Между тем именно эти двое как раз и приняли мученическую смерть.

Отсутствие мотива – это только начало. Было и кое-что посерьезней. Судите сами:

– Никто из членов семьи не предпринял ни единой попытки защитить себя либо спастись бегством. Между тем бойня продолжалась более 10 минут. Поначалу у следствия была версия, что «Амбал» подсыпал всем родственникам какую-то наркотическую гадость во время ужина, однако токсикологическая экспертиза дала однозначно отрицательный результат.

– По данным производителя карабин 35 калибра марки «Марлин» во время выстрела издает такой грохот, что его слышно по меньшей мере на расстоянии километра.

Между тем не только сами жертвы, но и многочисленные соседи, чьи дома расположены в 50 метрах от Дефео, не слышали ничего. Ни единого выстрела. Из восьми! Версия, на котором остановилось следствие, о том, что стены дома работали как глушитель, не выдерживает никакой критики.

– Наконец, самое невероятное: все шестеро убитых были найдены в одинаковой позе: лицом вниз. Никаких следов того, что убийца менял положение своих жертв, обнаружено не было. Получается, что за мгновение до смерти все Дефео спали именно в этой немислимой позе – лицом к земле!

28 дней

Джордж Ли Латц родился на Лонг Айленде при необычных обстоятельствах: лишь только он покинул чрево своей матери, как сразу оказался на операционном столе хирурга: в черепе младенца была обнаружена огромная трещина, грозящая неминуемой гибелью. Мама Ли потом говорила, что магическое исцеление произошло по воле Всевышнего, который приберег для ее сына невиданные испытания.

В 18 лет Ли Латц ушел добровольцем в армию. После увольнения несколько лет работал авиадиспетчером, затем вернулся в родной город, чтобы поддержать не шибко любимый семейный бизнес – риэлторское агентство, доставшееся ему после смерти отца. В 1972 году Ли женился, но неудачно: брак распался уже через несколько месяцев.

В 1974 году Ли познакомился с Кэти Коннорс, разведенной матерью троих детей. Через год они поженились, и сразу же встал жилищный вопрос: и у Кэти, и у Ли были свои дома, но очень хотелось чего-то совместного и просторного. Решили все продать, а на вырученные деньги купить новый общий дом. Почти сразу подвернулся сказочный вариант: огромный особняк в голландском колониальном стиле прямо на берегу океана – немаловажный фактор для Ли, заядлого морехода и владельца 12-метровой яхты. Но самое удивительное: агентство по недвижимости отдавало дом почти даром: за 80 тысяч долларов. Ли прекрасно разбирался в риэлторском ремесле и знал, что даже по самым скромным прикидкам цена такого особняка никак не могла быть ниже 125 тысяч. С чего бы это?

Уже при первом осмотре Кэти, Ли и трое детей зашлись от восторга: вот он – дом мечты, сладостное семейное гнездышко! Все это время представитель риэлторского агентства держался чуть в стороне, изо всех сил скрывая беспокойство. «Что-нибудь не так?» – спросил Ли. «Да, нет, все отлично. Не помню только, говорил я вам уже или нет: это как раз тот дом, в котором убили семью Дефео. Вас это не смущает?»

Решение далось нелегко. Ли и Кэти собрали семейный совет и спросили детей, согласятся ли они спать в тех же комнатах, где год назад разыгралась страшная трагедия. Детишек, с учетом возраста (4, 7 и 9 лет), это обстоятельство несколько не смущало. На том и порешили. Финансовое положение семьи Латц было устойчивым, поэтому в первом же банке им выдали кредит в 60 тысяч под залог дома. Недостающие 20 тысяч молодожены внесли из собственного кармана.

Джордж Ли поведал приятелю об удачном приобретении, и тот посоветовал перед переездом на всякий случай пригласить католического священника и освятить дом. Ли возражать не стал и позвонил своему хорошему знакомому, Ральфу Пекораро, духовному судье в местной католической епархии. Отец Пекораро отнесся к просьбе с пониманием и согласился оказать содействие.

Освящение прошло спокойно. Отец Пекораро обошел все комнаты, окропил их святой водой и произнес полагающиеся молитвы. Ничто не вызвало у него беспокойства за исключением одной лишь комнаты на втором этаже – это была спальня, в которой погибли маленькие Марк и Джон Дефео. Однако священник не придавал этому особого значения.

Что случилось дальше, читатели наверняка знают по книге «Ужас Амитивилля» или одноименному голливудскому киновластеру, который с триумфальным успехом обошел в начале 80-х всю планету, принес заинтересованным лицам неслыханные по тем

временам 100 миллионов долларов и положил начало культовому направлению в «horror movies», фильмах ужасов.

Как бы там ни было, семья Латц продержалась в доме 112 по Оушен Авеню ровно 28 дней, после чего в панике покинула особняк, оставив все (!!!) свои вещи, включая яхту, мотоциклы, одежду и бытовую технику. Поначалу все выглядело вполне безобидно: из разных отдаленных уголков дома раздавались необычные звуки, скрипы, свистящие и жужжащие завывания ветра. Все это можно было списать на почтенный возраст дома (постройка 1924 года), так что никто из Латцев не придал неприятностям особого значения.

Однако дальше – хуже: неожиданно стали возникать невыносимые запахи разлагающегося мяса или плоти. Особенно отчетливо этот смрад прослеживался в бывшей спальне Дон Дефео. Уже потом Джордж Латц узнал, что не только «Амбал», но и его сестра, 18-летняя Дон, постоянно конфликтовала с родителями и в знак протеста прятала по углам своей комнаты остатки пищи, которые подолгу гнили и источали невыносимый запах, что доводило Луизу и Рональда Старшего до бешенства. Конечно, к тому времени, когда Латцы купили дом, все запахи давно выветрились. Но затем появились снова.

Начиная со второй недели пребывания в таинственном доме симптомы ухудшились. Кэти Латц стала отчетливо ощущать, как кто-то или что-то прикасается к ее спине, когда она проходит по лестнице на второй этаж либо спускается в подвал. Ее четырехлетняя дочка Мэси неожиданно завела себе воображаемую подружку по имени Джоди, с которой постоянно разговаривала. Однажды Мэси передала матери очередное послание Джоди: якобы Мэси и ее родителям придется жить в этом доме до конца своей жизни.

Джордж и Кэти изо всех сил пытались найти рациональное объяснение паранормальным событиям: когда из подвала поднимался невыносимый смрад, Джордж спускался и обстоятельно просматривал все канализационные трубы, пытаясь отыскать трещину или прорыв. Бывало, родители сидели на кухне, дети засыпали на втором этаже, и в этот момент неожиданно раздавались шаги... Кэти и Джордж поднимались наверх, но никого не находили. Впору было предположить, что оба просто сошли с ума, однако приходили гости и точно так же испытывали на себе все прелести дьявольского наваждения: запахи, шорохи, шумы...

События развивались по нарастающей, и очень скоро снежная лавина сорвалась. Как-то раз ночью Кэти Латц спала, повернувшись, как обычно, лицом вниз.

(Удивительным образом все члены семьи Латц, чуть они перебрались в новый дом, стали спать в одной и той же позе – лицом вниз.) Неожиданно тело Кэти поднялось над кроватью и стало медленно вращаться в воздухе под самым потолком. Джордж тут же проснулся и замер с широко раскрытыми глазами. Он не мог пошевелить ни рукой, ни ногой: казалось, все его тело налилось свинцом. Левитация Кэти продолжалась не секунды или минуты, а несколько часов подряд, затем Кэти повернула лицо в сторону мужа, и он увидел, как на его глазах она постарела, превратившись в 90-летнюю старуху.

Утром из замочных скважин всех дверей дома стала сочиться желеобразная патока. Раздался страшный крик: сын Кэти Дэнни зашел в швейную комнату (бывшую спальню Джона и Марка Дефео, которая так беспокоила священника), внезапно оконная рама сорвалась и буквально расплющила пальцы мальчика на подоконнике. Родители бросились к машине, чтобы отвезти сына в больницу, но прямо на глазах деформированные пальцы ребенка медленно выправились, и через мгновение от тяжелого увечья не осталось и следа.

В последнюю ночь разразился страшный ураган, который буквально вырывал деревья в саду вокруг дома Латцев. Джордж слышал, как кровати детей на втором этаже издавали страшный грохот: по всей вероятности, какая-то неведомая сила отрывала их от пола, а затем кидала обратно. Джордж все слышал, но вмешаться не мог: его руки и ноги были парализованы, а тело приковано к кровати невидимыми цепями.

Впоследствии из метеосводок Джордж узнал, что никакого урагана в Амитивилле не было и в помине.

Утром следующего дня Джордж позвонил отцу Пекораро и рассказал о том, что творится с их жилищем. Ральф Пекораро воспринял рассказ как должное и удивился лишь одному: почему они все еще не покинули это проклятое место? Позднее святой отец признался Джорджу, что с самого начала в местной католической епархии знали о проблемах с домом Дефео, однако никто и представить не мог, насколько это серьезно.

Интересно, что католическая церковь всегда отрицала какую-либо осведомленность в данном вопросе, и лишь в середине 90-х годов отец Малакай Мартин, крупнейший католический эксперт по экзорцизму, подтвердил, что особняк на Оушен Авеню в Амитивилле, безусловно, был и остается самой мрачной обителью зла в Америке. И так, семья Латц бросила все свои вещи и покинула дом, перебравшись на время к матери Кэти, жившей неподалеку в местечке Диар Парк. В тот момент у Джорджа в мыслях не было окончательно расстаться с особняком на Оушен Авеню. Идея состояла в том, чтобы передать дом на время в руки специалистов, которые попытались бы освободить его от нечистой силы. Джордж связался с супругами Воррен – Эдом и Лоррэйн, самыми знаменитыми охотниками за привидениями в Америке. Правда, звездный статус супруги-экстрасенсы обрели именно после того, как обследовали дом в Амитивилле.

На первый сеанс в дом 112 на Оушен Авеню Эд и Лоррейн Воррены прозорливо явились вместе со съемочной группой телевизионного новостного канала Channel 5 и президентом Американского общества паранормальных исследований Университета Дюк. Результаты посещения оказались ужасающими: Лоррейн и Эд, как и полагается профессионалам, испытали чудовищное воздействие «злых сил», а непосвященного ведущего новостного канала Марвина Скотта вообще вынесли из дому в бессознательном состоянии.

После Ворренов дом «обрабатывали» еще 7 знаменитых экстрасенсов – выводы подтвердились. По единодушному мнению, зло так глубоко укоренилось в этом несчастном здании, что единственным выходом мог быть полноценный сеанс экзорцизма, что, как известно, сопряжено с большой опасностью для жизни самого изгоняющего духов священника. Джордж не решился на эксперимент, и от дома пришлось окончательно отказаться: в марте Латцы вернули особняк банку. Пока экстрасенсы изучали «обитель зла», Джордж и Кэти столь же обстоятельно прочесывали муниципальные архивы Амитивилля. И сделали поразительное открытие: оказалось, что более 200 лет назад на месте дома 112 по Оушен Авеню располагался специальный карцер для умалишенных и неизлечимо больных краснокожих аборигенов, которых сперва изолировали, а затем медленно выпроваживали на тот свет. Джорджа озарило: вот они – корни «злой природы» доставшегося ему здания! И Латц... позвонил Уильяму Веберу, адвокату Рона Дефео!

Теперь – сюрприз! На самом деле Джордж Латц познакомился с Уильямом Вебером аж в прошлом, 1975-м году. В то время Вебер готовился к защите «Амбала» и судорожно прорабатывал самые невероятные версии, которые могли бы облегчить участь его клиента. Злые и завистливые люди говорят, что тогда-то и пришла ушлому юристу гениальная идея разыграть «паранормальную карту», чтобы использовать ее в качестве главного козыря защиты. Вебер встретился с Латцем и предложил ему многоходовый план: Джордж покупает дом Дефео, переезжает, а затем под гнетом сил преисподней спасается бегством. Можно не сомневаться, что падкие до саморекламы паранормальные эксперты проведут «независимое расследование» и обязательно подтвердят «нездоровый статус» дома. В этом случае на суде можно будет заявить, что те же самые силы, что воздействовали на Латцев, влияли и на Рона Дефео, а в какой-то момент полностью взяли под контроль его психику и буквально вынудили устроить бессмысленную бойню.

Замечательный план, только непонятно, что с этого мог поиметь Джордж Латц? О святая простота! Джордж Латц мог поиметь с этого большие-пребольшие зеленые денюжки, поскольку финансовый потенциал, заложенный во всей этой сенсационной истории, поистине неисчерпаем.

Не берусь утверждать, что авторство только что изложенной версии принадлежит Уильяму Веберу. Допускаю, что Джордж Латц и его шустрая жена Кэти и сами могли

все придумать, а уж затем выйти на Вебера с деловым предложением. Как бы там ни было, но первоначально написание книги по следам злоключений добропорядочного американского семейства в злокозненном доме планировалось совместно с все тем же Уильямом Вебером. Однако очень скоро Латцы отшили адвоката за чрезмерную жадность: он запросил себе аж 72 процента от всех прибылей. Джордж встретился с Джем Энсоном, известным автором паранормальных бестселлеров, и заключил с ним паритетный договор: Латцы передают писателю аудиокассеты, на которых были наговорены подробности пережитого, ну, а прибыль, сами понимаете, фифти-фифти. Сказано – сделано: закрутилась так хорошо знакомая нам машина, потекли столь желанные денежки. Сначала вышла книга Джея Энсона под названием «Ужас Амитивилля: подлинная история одной семьи». Тут же по горячим следам был снят одноименный голливудский киноблестер. Джорджу Латцу не только удалось зарегистрировать и запатентовать торговую марку «Ужас Амитивилля», но и заключить с киностудией неслыханный договор, который давал Латцам эксклюзивные права на все последующие одноименные экранизации и письменные издания. Ясное дело, что после первого фильма вышел второй – «Ужасы Амитивилля-2», после первой книги – вторая, которая называлась – естественно! – «Ужасы Амитивилля-2». Потом был «Амитивилль: Последняя глава», и она оказалась вовсе не последней: в спину ей уже дышала многосерийная телепостановка... Дабы читатель оценил размах, скажу только, что это наваждение продолжается и по сей день. В 2002 году, то есть 27 лет спустя после описанных событий, Джордж Ли Латц, к этому времени давно разошедшийся с Кэти, в течение целой недели ежедневно часами выступал на радио-шоу Лу Джантиле в специальном цикле «Неделя Амитивилля».

Ложка дегтя

Доверчивый читатель, наверное, потирает руки: «Вот какие ушлые аферисты, эти Латцы!» Боюсь, однако, что не все в истории Дефео и их дома столь однозначно. Скорее – даже наоборот. Если Джордж и Кэти Латц все придумали, почему никто из соседей не слышал выстрелов Рона Дефео? И почему все Дефео и Латцы спали лицом вниз?

Всем родной и близкий монстр Хойт

Мормонское сердце

Вальтер Джей Хойт Третий не был каким-то там проходимцем. Он вышел из очень зажиточной, обстоятельной и именитой семьи калифорнийских мормонов. Дискуссия о том, что натворил этот самый американистый из американцев, не прекращается уже третий десяток лет, однако никто и никогда не поминал религиозную принадлежность Хойта в качестве вероятной первопричины его неоднозначной деятельности. И очень, должен сказать, напрасно, поскольку, на мой взгляд, именно мормонские идеалы Хойта позволили ему с легкостью развеять по ветру благосостояние тысяч американских семей, причем – заметьте! – не ради злого умысла, а из самых что ни на есть добрых побуждений. Поэтому начнем нашу историю с кратенькой исторической справки.

Церковь Иисуса Христа святых последних дней – официальное название мормонов – была основана Иосифом Смитом, которому в 1820 году явилось чудесное видение: во время молитвы Бог-Отец и Бог-Сын материализовались и сообщили приятную информацию о том, что Иосиф избран для возрождения истинного христианства. В 1823 году Смиту случилось второе видение: на этот раз пришел ангел Мороний и поведал о спрятанных «золотых листах» на холме Кумора, которые покрыты иероглифами «измененного египетского языка» и содержат важные сообщения из древней истории Америки. В 1827 году бесценные первоисточники оказались в руках

Иосифа Смита, и он сумел прочесть «староегипетские письма» с помощью специальной техники – «пророческих очков», которые хранились в том же ящике, что и рукописи. В 1830 году «Книга Мормона» была опубликована огромным по тем временам (да и по сегодняшним – тоже) тиражом в 5 тысяч экземпляров. В том же году была учреждена Церковь мормонов из шести человек. Уже через десять лет этот еретический бред распространился по всей стране, и число сподвижников перевалило за тысячу.

Из рядовой ереси мормонство выделяло два обстоятельства: пожертвование десятины и практика полигамии. И если первое еще можно было списать на внутренние заморочки безумных сектантов, то вот второе – многоженство – не давало покоя добропорядочным согражданам: мормонов гоняли отовсюду, где только они появлялись. В конце концов терпение государства истощилось. Иосифа Смита вместе с братом Хайрумом отправили за решетку в городе Картхаг, но даже там он не обрел покоя: не на шутку оскорбленные в своих лучших чувствах горожане взяли тюрьму штурмом, и великого ясновидца-пророка Иосифа Смита пристрелили.

После смерти Смита движение возглавил Бригам Янг. В 1846 году он провел «жертвенное шествие» к Большому Соленому озеру. Группа мормонов, преодолев 1 700 километров, добралась до северного штата Юта, где и учредила новый город – Солт Лейк Сити. Десять лет спустя Бригам Янг организовал нападение на колонну переселенцев, состоящую по большей части из женщин и детей. Мормоны истребили 120 человек и перевели стрелки – ясное дело! – на индейцев. Но федералы не поверили и устроили дотошное расследование. Приемный сын Янга, Джон Ли, непосредственно перед тем, как его повесили, заявил, что нисколько не стыдится содеянного, потому как истребление было совершено по велению Господа – в отместку за гонение на мормонов в других штатах. Интересно, что колонна переселенцев вовсе не собиралась останавливаться в Солт Лейк Сити, а направлялась транзитом в Калифорнию.

Сегодня Церковь святых последних дней насчитывает – держись крепко, читатель! – 8 миллионов последователей и ежегодно генерирует около 3 миллиардов долларов чистого дохода (за счет десятин, разумеется). По всему миру шастают 40 тысяч миссионеров и добиваются, надо сказать, приличных результатов: в России в мормонство перетянули уже 5 тысяч человек.

Итак, вернемся к нашему герою. Семья Джея Хойта, как и полагается добропорядочным мормонам, вела сугубо сельскохозяйственный образ жизни вдали от посторонних глаз. Именно под воздействием мормонских жизненных ценностей и сформировалась непоколебимая убежденность Джея Хойта в правоте собственного дела, независимо от методов и средств достижения цели. Интересно, что афера Хойта была направлена против федеральной власти, а не частных лиц. Более того, Хойт постоянно подчеркивал, что выполняет великую миссию по освобождению сограждан из липких пут государственного финансового произвола. Другое дело, что в конечном итоге в дураках остались именно рядовые сограждане Хойта, а не дядюшка Сэм. Как бы там ни было, но понять такую жизненную установку Джея Хойта вне контекста его мормонства, на мой взгляд, совершенно невозможно.

Ковбой в «Стетсоне»

Никто никогда не видел Джея Хойта без знаменитой ковбойской шляпы. Казалось, он не расстается с ней даже во сне. По крайней мере в природе не существует фотографий нашего героя без «Стетсона». Для него это не просто шляпа, а глубокий символ народности и укорененности. Всем своим видом Джей Хойт подчеркивает: он – из своих, из простых, из тех американцев, что корнями уходят в землю, не только в переносном, но и в самом прямом смысле – всю свою жизнь Хойт занимался сельским хозяйством. И афера его тоже была сельскохозяйственной. Согласитесь, довольно экстравагантная разновидность криминала, хотя, по большому счету, она давно напрашивается. Тому две причины: во-первых, подавляющее большинство граждан Америки абсолютно ничего не понимает в сельскохозяйственных буднях,

поэтому «разводить лоха» на этом поприще проще простого. Во-вторых, то же самое подавляющее большинство граждан Америки в сельском хозяйстве души не чаёт и испытывает перед ним благоговейный восторг – ещё бы: *back to the roots*, как-никак! Получается почти идеальная комбинация для махинации, но вот незадача: не менее подавляющее большинство аферистов происходит из сугубо городской среды и так же далеко от сельских реалий, как и их потенциальные жертвы. С другой стороны, близость к природе вполне естественным образом притупляет врожденную человеческую тягу к криминалу, поэтому в самой сельской среде аферисты большого полета встречаются крайне редко. Пьяницы, дебоширы, бытовые убийцы – это, пожалуйста, а вот так, чтобы развести десятки тысяч сограждан на сотни миллионов долларов – что называется, днем с огнем! Чтобы сельский житель подался в грандиозную аферу, нужен сильный идейный заряд, духовная миссия, так сказать. Дивным образом именно такой заряд и такая миссия удачно соединились в личности Хойта с его мормонским моральным кодексом. Что из этого получилось, мы сейчас узнаем.

Джей Хойт специализировался на разведении высокопородного племенного скота. Не каких-то там безродных захиревших буренок, а супергигантов, рекордсменов по надою и мясу. На эту удочку он и повел своих беспечных соплеменников. Как резонно рассудил один из долгосрочных инвесторов Хойта: «Мы тогда долго думали и решили: пока люди не перестанут есть бифштексы – а этого, ясное дело, не случится никогда! – бизнес Хойта будет процветать. Ну, и мы вместе с ним – тоже».

Начало истории относится к 1977 году, когда Джей Хойт принял решение перевести свои многочисленные стада из Калифорнии в богом забытое графство Харни, штат Орегон. Причина: на порядок более низкие цены на пастбищные угодья. Хойт и его семья поселились в самом крупном городке графства – Бернсе, расположенном в пятистах километрах от Портланда, столицы Орегона. В Бернсе все было по-семейному, чинно и благопристойно. Жители знали друг друга в лицо и по именам, здоровались на улице, а по вечерам собирались в пабах и шумно обсуждали удачный сбор семени племенных быков и новое чудо-масло для комбайна.

Сразу по прибытии Хойт стал скупать полуразорившиеся местные ранчо и свободные пастбища. Всего получилось более полумиллиона гектаров – вот он, размах Дикого Запада! По удачному стечению обстоятельств, накануне переезда семейства калифорнийских мормонов (вместе с Джемом в Бернс перебрались два его брата и сестра) разорился самый крупный местный работодатель – лесопилка Эдварда Хайнса, в результате чего на улице оказалось более 1000 жителей городка. Форменная трагедия в условиях, когда работодателей на всю округу – раз-два и обчелся. Не удивительно, что Хойт, который всех пригрел и обеспечил, среди местных жителей пользовался репутацией божественного посланника. Уэйн Корнс, проработавший на Хойта 17 лет, так прямо и говорил: «Джей – это Бог». Мэр Бернса, Роджер Ризон, высказывался хоть и более сдержанно, но в том же ключе: «Хойты сделали так много хороших дел для нашего городка!»

Через неделю после переезда Джей Хойт пригласил всех жителей Бернса на дружескую вечеринку, которую организовал в чистом поле по соседству со своей центральной усадьбой. Для скромного междусобойчика была скуплена вся пластиковая посуда в местном сельпо, а на столе красовались бесчисленные дымящиеся стейки из восьми коров, которых забили по случаю. В тот день Хойт накормил 3 тысячи человек! Что двигало этим человеком? Неужели только желание заработать авторитет, и без того гарантированный ему? Уверен, что нет! В тот день он наверняка думал об Иисусе, о том, как Мессия накормил пятью хлебами всех страждущих и о том, что сам он, Вальтер Джей Хойт Третий, такой же избранник Божий, как и Иосиф Смит, основатель Церкви святых последних дней.

Отдадим ему должное: мормон-«избранник» и в самом деле обогрел покинутых (лесопилкой) чад Господних: на ранчо Джея Хойта трудилось более двухсот человек. Причем заработная плата составляла не повсеместно принятые 600 долларов ежемесячно, а 1 100! У местных пользовалась популярностью поговорка: «Даже у батраков Хойта есть свои батраки». Джей Хойт любил говаривать, что его задача –

дать простому американскому человеку то, что отнимает у него дядюшка Сэм. Ну не любил калифорнийский мормон звездно-полосатое государство, что ж тут поделывать! Затаил на него обиду, тлеющую на генетическом уровне еще с тех незапамятных времен, когда мормонов со свистом и улюлюканьем изгоняли из добропорядочных поселений, принуждая создавать уединенные колонии на отшибе.

Размах животноводческой империи Хойта впечатляет даже непосвященного человека: к 80-м годам, по мнению аналитиков профильного издания «Cattle Fax», Хойт оперировал крупнейшим в стране агломератом ферм, специализирующихся на разведении высокопородных коров.

В основу генетических изысканий была положена южная короткорогая порода (Shorthorn), из которой в результате интенсивной селекционной работы была получена, по словам самого Хойта, новая «суперкорова» с рекордными надоями и приростом веса. Помимо разведения скота, Хойт занимался энергичной торговлей замороженным бычьим семенем для искусственного оплодотворения, а также предоставлял услуги по пересадке эмбрионов из своих «суперкоров» посредством буренкам. Читатель должен согласиться, что на непосвященного обывателя все эти сельскохозяйственные манипуляции неизбежно производят магический эффект. Экзотичность бизнеса только вселяет доверие и порождает неодолимое желание самому стать частью истории, творимой прямо на глазах. Все именно так и вышло. В середине 70-х Джей Хойт, выполняя одному ему ведомую историческую миссию, обратился к широким общественным массам с предложением, от которого эти массы не имели ни малейшего шанса отказаться. Привычным широким жестом благодетеля Джей Хойт провозгласил новую финансовую революцию. Одним ранним утром обыватели на бескрайних просторах от океана до океана достали из своих почтовых ящиков рекламную брошюру, с обложки которой ослепительной улыбкой приветствовал их самый что ни на есть аутентичный ковбой в элегантно «Стетсоне». Ковбой поражал воображение не столько обилием принадлежавших ему пашен и скота, сколько феноменальной, совершенно для ковбоя не свойственной осведомленностью в путаной науке налогообложения. Более того, вся схема Хойта строилась именно на привязке сельхозработ к налогам. Девиз звучал так: «Harvesting Tax Savings by Farming the Tax Code» – «Посеяв налоговое законодательство, мы пожинаем налоговые сбережения». Позиционирование программы Хойта тоже было на высоте: «Quality Investments for Folks That Dream About Owning a Piece of the Country» – «Качественное вложение денег для тех, кто мечтает получить в собственность частичку родной страны»! Дураку понятно: безотказный вариант.

Что же предлагал Джей Хойт народу? Схема состояла в следующем:

1. Все операции – разведение скота, дои молока, продажа молодых бычков и замороженного семени, пересадка эмбрионов – структурировались в множество маленьких партнерств, в которые входило от 5 до 10 человек. Во главе каждого партнерства стояли сам Хойт либо его жена Бетти.
2. Доходы от участия в партнерствах носили принципиально долгосрочный характер, хотя при этом легко пересчитывались на невиданные годовые проценты. Так, одно из партнерств Хойта Timeshare Breeding Service в своей рекламной брошюре обещало 24,3% годовых, причем абсолютно освобожденных от налогообложения! То, что прибыль целиком и полностью ожидалась от скота, вселяло дополнительную уверенность – как-никак основополагающий продукт экономики всех времен и народов.
3. Технология бизнеса была проста и понятна младенцу: каждое партнерство получает в собственность какую-то часть стада либо операций империи Хойта. Затем партнерства заключают договор субподряда с одним из ранчо того же Хойта на ведение текущих дел по разведению и выращиванию скота. Через несколько лет подрастает новое поколение бычков и коров, которые будут реализованы на одной из сельскохозяйственных бирж по предельно высокой цене, поскольку речь идет о «суперкоровах», не имеющих аналогов и конкуренции. Вырученные деньги пойдут партнерам-инвесторам, что и послужит замечательным пенсионным обеспечением! Таким образом, долгосрочная инвестиционная программа Хойта была, в первую очередь, ориентирована на средний класс, озабоченный созданием солидной базы для

тихой и безмятежной старости. Своих клиентов Джей Хойт ласково именовал «Joe Six-Pack» – «Джо-Шесть бутылок» (Joe Six-Pack, с намеком на стандартную упаковку пива).

4. Теперь самое главное и замечательное: брать деньги у честных простых американцев, которые и так с трудом сводили концы с концами, у Хойта рука никогда бы не поднялась. С самого начала операции он заявил, что, в первую очередь, его усилия будут направлены на восстановление справедливости: пусть дядюшка Сэм раскошелится и проявит, наконец-то, заботу о своих честных гражданах. В этом и была изюминка Хойта: партнеры вступали в объединения без единой копейки денег! Получалось, что долгосрочные доходы и счастливая старость появляются ниоткуда, как богоявленное чудо, как манна небесная. Чтобы додуматься до такой схемы, Джею Хойту пришлось изрядно потрудиться. На протяжении чуть ли не десятилетия все свободное время наш герой посвящал самообразованию в области налогообложения: читал книги и учебные пособия, методические разработки и материалы судебных дел, связанных с налогами. В конце концов Джей Хойт поднатерел до такой степени, что успешно сдал серию экзаменов в IRS – Государственной Налоговой Службе – в результате чего ему был присвоен статус независимого советника по налогам и зарегистрированного агента (enrolled agent) – самая высокая степень доверия со стороны государственного ведомства к экспертам, не находящимся в штате сотрудников.

Помимо того, что такие регалии служили дополнительным инструментом доверия и со стороны потенциальных инвесторов («Парню дала добро сама Налоговая Служба!»), Джей Хойт получил законное право не только заполнять налоговые декларации своих партнеров, но и выступать в роли официального консультанта по делам налогообложения. Кроме всего, знание тонкостей и подводных камней нелегкого мытарского ремесла открыло Хойту невиданную до сих пор лазейку: налоговые списания!

Теперь мы можем оценить схему Джея Хойта во всей красе: вместо того, чтобы брать деньги у своих многочисленных партнеров, Хойт перераспределял на них часть издержек и расходов, неизбежно возникающих в результате трудовых и затратных операций по разведению скота. После этого все партнеры обращались в Налоговую Службу с просьбой произвести вычет этих издержек из удержанных налогов, причем законодательство позволяло делать это аж за три предыдущих года! В результате Налоговая Служба производила обратные начисления и возвращала партнерам Хойта значительные суммы. 25% денег счастливец складывали себе в карман, а остальные 75% переходили к Хойту как раз в виде покрытия доли в партнерстве.

Изумительная схема! Кажется просто невероятным, что такие лазейки существовали на полном законном основании. Тем не менее – факт. Деньги, полученные от дядюшки Сэма, шли на оплату затрат по выращиванию скота. А далее читатель уже знает: впоследствии скот планировалось продать, и партнеры-инвесторы должны были сказочно обогатиться.

Ясное дело, народ повалил к Джею Хойту валом. Поскольку все операции проходили в открытую, чуть ли не под эгидой и с благословения самой Налоговой Службы, проблем с привлечением капитала не возникало никаких. Более того, Хойт старался максимально приблизить к себе инвесторов, поэтому большую часть времени проводил в постоянных разъездах по стране, запросто общался с каждым из своих партнеров лично, организовывал «дружественные ланчи и обеды» и всячески укреплял и без того непоколебимый статус «своего парня».

Кроме того, ежегодно на многочисленные ранчо Хойта в Орегоне организовывались специальные ознакомительно-трудовые туры: все желающие (причем не только официальные партнеры) могли запросто приехать и лично поучаствовать в нелегком труде животновода. Каждое лето происходили сборы в городе Боиз. Оттуда вся честная компания отправлялась в 300-километровый пробег до Бернса (как тут не вспомнить старую мормонскую традицию «жертвенных шествий»!) с обязательным барбекю и заходом на фермы, где предоставлялась возможность собственными руками пощупать объект капиталовложения: ласково подергать буренку за вымя или бережно

собрать бесценное бычье семя. Как тут не поблагодарить Бога за то, что он позволил доверить свое будущее не какому-то биржевому спекулянту-инородцу, оперирующему эфемерными, неуловимыми фьючерсами и опционами, а такому родному, близкому и – главное! – понятному парню, как Джей Хойт, с таким ясным и надежным бизнесом.

Читатель, ты не поверишь: эта идиллия продолжалась 20 лет!!! 20 лет на глазах Государственной Налоговой Службы, при прямом и однозначном попустительстве с ее стороны, раскручивалась невероятная афера. 20 лет Джей Хойт демонстрировал официальный сертификат государственного зарегистрированного агента и увешивал доверчивых простаков гроздьями долговых обязательств, приближая их к безысходной долговой яме вместо обещанной обеспеченной старости. А что же дядюшка Сэм? А ничего! Дядюшка Сэм исправно отсылал обывателям чеки с обратными начислениями и втихую ухмылялся каким-то одному ему ведомым мыслям. Как оказалось впоследствии, ждал своего звездного часа.

Справедливости ради нужно сказать, что для проформы Государственная Налоговая Служба периодически устраивала проверки бизнеса Джея Хойта. Впервые аудит был проведен в 1977 году и затем регулярно повторялся три года кряду. Как сегодня заявляют сотрудники IRS, они с самого начала были убеждены, что бизнес Хойта был аферой, вот только доказательств отыскать ну никак не удавалось. Непонятно только, что мешало IRS своевременно дать частное определение и, тем самым, предостеречь инвесторов от потенциальных потерь. Ан, нет: Налоговая Служба год за годом копалась в документации, что-то там находила по мелочи, так же по мелочи и штрафовала, но по большому счету – тихо молчала в тряпочку.

Опять же справедливости ради следует отметить, что агенты IRS из раза в раз демонстрировали высший пилотаж некомпетентности и лени, так что удивляться отсутствию доказательств не приходится. И это при том, что с самого начала был взят верный курс: IRS исходила из предпосылки, что центральная схема Хойта (перераспределение убытков на партнеров с последующим списанием налогов) с юридической точки зрения была безупречной, поэтому искать слабые места нужно в деталях. Например, в спецификации самих «суперкоров» Хойта, на супер-пупер качества которых и делалась основная ставка. Но как раз в коровах IRS ничего не понимала. Подчеркивая собственную уникальность и незаменимость для партнеров, Джей Хойт частенько говаривал: «Там (в IRS – С.Г.) сидят бухгалтеры, которые ничего не смыслят в породах коров, а у нас на селе полно ковбоев, которые ничего не смыслят в налогах».

Неудивительно, что когда драма была сыграна, а сотни и тысячи людей разорились, все узнали, что «суперкоровы» Хойта – фикция. Об этом поведал общественности Майк Шниткер, главный эксперт Хойта, руководивший всей программой искусственного осеменения и генетических модификаций скота: «Коровы Джея – полное фуфло. Чем-то они напоминали пони среди лошадей. В любом случае все их достоинства существовали только в компьютере».

Между тем на протяжении десятилетий «суперкоровы» Хойта повсеместно пользовались репутацией высшего достижения животноводческого гения. Репутация эта выковывалась на сельскохозяйственных биржах в Сан-Франциско и Денвере, где на аукционах скот Хойта уходил по занебесным ценам. Главным покупателем считалась мировая сеть забегаловок «Макдоналдс», однако прежде, чем он говорил свое окончательное веское слово, аукцион разогревался специальными «подходными зазывалами», так называемыми shills. Именно они всякий раз искусственно взвинчивали цену коров Хойта, так что раззадоренным макдоналдцам оставалось только заглотнуть наживку.

Можно допустить, что агенты налоговой службы не ловили мышей в коровах, но незнание арифметики уже не лезет ни в какие ворота. Десятки раз предпринимались попытки посчитать общее поголовье скота на фермах Хойта, и ни разу это не удавалось вплоть до 1986 года. За коровами великого ковбоя-мормона в кулуарах IRS даже закрепился ярлык «призрачного стада» (phantom herd). Выглядело это так: инспекция выезжала с проверкой прямо на ранчо, расположенное в десятках километров от Бернса. Из списка, представленного бухгалтерией, наугад

выуживались несколько номеров, ковбои уходили в стада и через час приводили нужных коров. Идентификация проводилась по специальным биркам на ухе. Счастливые инспекторы отправлялись обратно в Бернс на ночевку, а ковбои Хойта брались за дело: всю ночь они перегоняли коров на другое пастбище и перевешивали бирки. На следующий день инспекторов возили до вечера окольными путями и под вечер в совершенно измотанном состоянии доставляли на соседнее пастбище. Там и показывали тех же самых коров, что и накануне, только с перевешенными бирками. Поскольку инспекторы изначально не были в состоянии отличить корову от лошади, все проходило на ура.

В 1986 году состоялся первый суд над Джем Хойтом по обвинению в завышении численности стада. И все узнали, наконец, что из проданных партнерам 17 611 коров на совокупных пастбищах паслось только 6 409. Впоследствии оказалось, что и эти цифры не соответствуют действительности. Согласно заключительному вердикту 2001 года, за весь период своей деятельности Джей Хойт продал 38 тысяч коров, тогда как ни в один момент времени численность совокупного стада не превышала 5 тысяч.

Спрашивается: зачем же Хойту понадобилось завышать количество коров? Вопрос риторический: ведь каждая корова – это десятки тысяч долларов ежегодных затрат на ее содержание. Таким образом, получалось, что чем больше коров числилось за Хойтом, тем больше денег можно было отнести на издержки и – как следствие – вытащить у дядюшки Сэма в виде налоговых списаний!

Борьба Государственной Налоговой Службы с Джем Хойтом напоминала перетягивание каната. Скажем, в 1994 году, когда снежный ком судебных разбирательств превысил все мыслимые пределы (на Хойта одновременно было подано более 2 000 исков, не только от государственных служб, но и от разоренных партнеров), IRS все-таки добралась до центральной усадьбы мормонского семейства и конфисковала их асьенду, оцененную в 342 тысячи долларов. Однако уже на следующий год дом был продан на аукционе всего лишь за 60 тысяч. Единственным покупателем на торгах был... сам Джей Хойт. Как оказалось, все это время семья не выезжала из своего поместья ни на один день.

Пока творилось это безобразие, дядюшка Сэм вытащил из рукава свою главную карту. И вдарил во всю бюрократическую мощь по... партнерам Хойта. Как проговорился однажды Билл Штайнер, пресс-секретарь Государственной Налоговой Службы: «Гораздо проще преследовать людей, которых одурачили, чем тех, кто разработал аферу». Мечь государства заключалась в том, что от всех без исключения партнеров Джея Хойта потребовали незамедлительной уплаты налогов с сумм предыдущих списаний, которые проводились десять, а то и пятнадцать лет назад. Наивные обыватели полагали, что срок давности по налоговым обязательствам составлял всего три года и IRS не может претендовать на то, что давно стерлось из памяти. Как бы не так! Трехлетний срок распространялся только на доходы, но никак не на расходы, а ведь именно за счет расходов на ведение скотоводческой деятельности делались обратные начисления. Для них, как оказалось, ограничений по срокам давности не было.

Цинизм ситуации заключался в том, что все эти махинации Государственная Налоговая Служба провела как бы задним числом. Пока Джей Хойт гулял на свободе, списание производственных издержек считалось правомерным. Однако, как только суд постановил, что эти издержки были завышены, IRS тут же запретила списание и выставила счет всей армии незадачливых инвесторов.

Самое же ужасное заключалось не в самих неожиданно возникших долговых обязательствах, а в пени и штрафах, которые IRS наложила за просрочку с их погашением. Эти пени и штрафы составляли от 300 до 800% от изначальной задолженности. В результате люди, чьи доходы никогда в жизни не превышали 30–40 тысяч долларов в год, оказались перед необходимостью выплатить государству от 800 тысяч до миллиона долларов!

По сути дела «Джо-Шесть бутылок» заставили расплачиваться за неспособность государства своевременно прикрыть всеамериканскую лавку Хойта. В этом отношении показательна история Уэйна Корнса, проработавшего у Хойта 17 лет (того самого, что искренне называл своего босса Богом). В 1994 году жена Уэйна Иди неожиданно

заметила, что какой-то незнакомец энергично фотографирует их дом и прилегающий участок. Через неделю Корнсов вызвали в центральный офис Налоговой Службы штата Орегон в Портланд и потребовали предоставить полный список имущества. IRS выставила счет на 200 тысяч долларов и дала 30 дней на то, чтобы продать дом. За дом удалось выручить 38 тысяч. Вместо обеспеченной старости на теплом и ласковом побережье Коста-Рики Корнсов ждала иная реальность: они перебрались в арендованный вагончик. После объявления банкротства еще в течение пяти лет они выплачивали большую часть своего заработка, лишь бы расплатиться с дядюшкой Сэмом. Сегодня Уйэн уверен, что ему повезло больше, чем остальным: ведь у многих партнеров Хойта не было даже собственного дома, который можно было продать! Летом 2001 года Джей Хойт был окончательно признан виновным по 54 пунктам обвинения в незаконном почтовом маркетинге, ложном банкротстве и отмывании денег. Интересно, что в этом приговоре нет ни единого слова о каком бы то ни было нарушении налогового законодательства! В то же время суд констатировал, что с помощью подлогов и незаконных ухищрений Джей Хойт выудил у четырех с половиной тысяч инвесторов из 41 одного штата более 100 миллионов долларов. Итак, великий мормон отправился до конца своих дней в места не столь отдаленные, а малые его партнеры по бизнесу продолжают вести изматывающую борьбу за выживание с родным государством. Многие из них (около 350 человек) объединились в союз «В Поиске Справедливости» и даже выпускают газету с подкупающим названием «Призрачное стадо». Также создан какой-никакой фонд взаимопомощи для того, чтобы отбиваться от судебных преследований IRS, которая, вопреки многочисленным пожеланиям не только депутатов Конгресса, но и судей отказаться от безнравственного вымогательства штрафов продолжает настаивать на своем и вышибает из «хойтовцев» все до последней копейки. По словам одного из этих «счастливых», Налоговая Служба просто мстит за собственную некомпетентность. Интересно, что во всех интервью представители IRS почти однозначно называют малых партнеров Хойта «налоговыми бунтовщиками, которые получили по заслугам за свои стремления обмануть государство». У судьи Роберта Джонса иное мнение. В своем заключительном слове на судебном заседании 19 июня 2001 года по делу пятерых младших партнеров Хойта Джонс обратился к государственному обвинителю с такими словами: «Я прошу вас донести мое послание правительству Соединенных Штатов. Я убежден, что люди, проходящие по данному делу, не руководствовались жадностью в своих поступках. Они стали настоящей жертвой в руках человека, способного на самый бессовестный обман, человека, который обманул всех, кто его окружал, включая самых близких людей. Я настоятельно рекомендую, чтобы по всем остальным аналогичным искам было принято решение о полном исключении штрафов и пени, а также процентов, начисленных по долговым обязательствам младших партнеров Хойта».

Коврососная контора маркиза Карабаса

Важная штука – технология. Сегодня она легко может прийти на помощь талантливому аферисту и компенсировать то, без чего был немислим успех, скажем, в XIX веке. Там, где Джеймсу Ривису или Чарльзу Понци требовались могучая сила самоубеждения и неистовая вера в собственную мифологию, нашему современнику, молодому гению предпринимательства Барри Минкову было достаточно недюжинной наглости и передовой технологии.

Есть и еще одно пикантное отличие очередного героя «Великих афер XX века» от прошлых персонажей: Барри Минков не только поныне живет и здравствует, но еще и пользуется большим почетом и уважением у органов правопорядка. В возрасте 23 лет самый юный в истории Америки самодельный миллионер удостоился обвинения по 57 пунктам, которые федеральный судья в Лос-Анджелесе, глазом не моргнув, укрепил двадцатью пятью годами колонии строго режима. Однако уже через семь с половиной

лет Минков глубоко раскаялся и стал на путь истинный. В 1994 году его взяли да и выпустили с умильной сопроводительной: «За примерное поведение и усилия по самоперевоспитанию». Всем бы так. Самоперевоспитание заключалось в том, что Минков крестился и заочно получил степени бакалавра и магистра по теологии и апологетике в Университете Свободы, учрежденном выдающимся телепроповедником-авантюристом Джерри Фалуэллом, После досрочного освобождения Минков устроился на работу пастором в крупной евангелической церкви неподалеку от родного городка Резеда, а через три года получил повышение до старшего пастора в общинной библейской церкви Сан-Диего.

Сегодня параллельно с проповедью Слова Христова Барри Минков читает в Академии ФБР и иных уважаемых государственных заведениях лекции и ведет семинары о том, как распознавать финансовую махинацию. На выступлениях Минкова всегда аншлаг: ведь иллюстрации пастор берет не из научных книжек, а из собственной уголовной биографии. Головокружительной и изощренной, надо сказать.

По всему выходит, что рассказывать мне придется не о каком-то там зеке, а о почти что святом отце и добропорядочном гражданине Соединенных Штатов Америки. Даже и не знаю, что сказать в свое оправдание. Разве лишь то, что ни на одно мгновение не верю в чудесное исправление Минкова и по мере сил постараюсь продемонстрировать читателю, что Слово Божье для пастора Барри – такой же засаленный гешефт, как все, к чему он прикасался в своей жизни.

Осенью 1982 года юноше Барри Минкову надоело выклянчивать у своей матери деньги на мороженое. Да и потом, он вступил в сложный пубертатный период, поэтому сфера его интересов расширялась семимильными шагами и уже давно перестала ограничиваться еженедельным походом в кино, полукилограммовым кулком попкорна и сладким липким лоллипопом на палочке. Барри энергично замечал девочек, ему хотелось с ними дружить, ходить на свидания, в конце-то концов. Короче говоря, пора было браться за ум и открывать свое дело.

Вот только какое? Учился Барри ужасно, знал и того меньше. Ничего не оставалось, как податься в ковровые чистки – самое доступное занятие, когда не хватает фантазии, связей и средств для чего-нибудь поприличней.

В удивительный мир чистки ковров Барри ввела его мама, которая подрабатывала телефонным завлекалкой для одной из ковровых фирмешек. Надо сказать, что чистка ковров – это последний островок «дикого Запада» в беспредельно структурированном и бюрократизированном американском капитализме. Непосвященным читателям-соотечественникам, воспитанным на сказке эпохи холодной войны о стране безграничной свободы, будет интересно узнать, что в Америке давно уже нельзя ничего «замутить» без корочки утвержденного образца, обязательной лицензии, не говоря уж о солидном стартовом капитале. Чуть ли не единственный бизнес, в котором можно существовать без всяких разрешительных процедур и практически без подъемных, – это чистка ковров. Rug suckers, «коврососы» – так немного обидно, но все же ласково именуют себя старожилы этого вольного ремесла.

Итак, в возрасте 16 лет бедный еврейский мальчик из Сан-Фернандо (пригород Лос-Анджелеса) подался в «коврососы». Офис компании находился в семейном гараже, благо тот был пуст. Компания называлась круто – ZZZZ Best, «Самая лучшая». Ровно через пять лет Барри превратится в национального героя и на популярнейшем телевизионном шоу Опра Уинфри в апреле 1987 года обратится с пионерским призывом к юношам и девушкам Америки: «Вы всегда должны думать крупномасштабно и сами быть крупномасштабными. Возьмите за правило: предел – только небо!»

Коврососание делается так: берется телефонный справочник и обзваниваются все конторы подряд в близлежащей округе. Тупо предлагается провести уборку. Кто-нибудь да согласится. После этого садишься в подержанное папино авто, гонишь по адресу, забираешь ковры и пылесосишь их в гараже до посинения. Отвозишь обратно, получаешь деньги. Такой вот незамысловатый производственный цикл. Проще лишь полупринудительная чистка ветровых стекол автомашин, вынужденных остановиться у светофора. Правда, в последнем случае есть дополнительный аргумент: в одной руке мойщик держит тряпку чистую, в другой – омерзительно грязную и делает

счастливному обладателю автомобиля предложение, от которого сложно отказаться: «Либо я протираю тебе стекло и ты башляешь, либо я делаю то же самое, но только вот этим смердящим ошметком – выбирай!» Если читатель полагает, что я преувеличиваю, спешу заверить, что лично подвергался подобной процедуре и в черном квартале Филадельфии (хотя сегодня там почти все кварталы черные), и в Лос-Анджелесе.

Именно такого аргумента и не хватало Барри Минкову для успешного ведения бизнеса: грязными коврами особо не пошантажируешь. Дело усугублялось еще и невыносимой конкуренцией, что, впрочем, неудивительно с учетом общеобразовательного уровня населения и неприличной доступности бизнеса. Да и клиенты попадались омерзительные: одни постоянно жаловались на низкое качество работы (а какого еще качества вы ожидали получить от ветхого бытового пылесоса, сохранившегося от бабушки?), другие постоянно «пускали бумажных змеев». Fly A Kite – так на американском сленге называется самый популярный народный спорт: оплата услуг с помощью фиктивного чека. Нет, чек самый что ни на есть настоящий, просто выписывается он на сумму, которой нет на счете в банке. Пока чек примут к исполнению, пока обработают, пока получают отказ, пока перешлют обратно – глядишь, и удастся что-нибудь заработать и расплатиться по второму разу уже настоящими деньгами. «Бумажный змей» – лучший друг простого человека, сводящего концы с концами от зарплаты до зарплаты.

Правильно говорят: с кем поведешься, от того и наберешься. «Запуск бумажного змея» стал первым подлогом в трудовой биографии самого Барри Минкова и его химчистки ZZZZ Best. Правда, юный предприниматель сразу проявил творческий подход и дополнил выписку фиктивных чеков двумя смелыми нововведениями: махинациями с кредитными картами клиентов (Барри поддельвал слипы, указывая большую сумму оплаты по коврососным услугам), а также сложные постановочные действия по имитации ограблений для последующего предъявления иска страховой компании).

Читатель помнит другого нашего героя – Чарльза Ривиса, который смолоду обнаружил у себя каллиграфический талант и всю жизнь специализировался на подделке подписей, печатей и документов. Так вот, если Ривиса на протяжении долгих лет никому не удавалось схватить за руку, Барри Минкова повязали практически сразу. Повязали и... отпустили. Это первая загадка в длинной череде невообразимых ситуаций, когда Минкову удавалось выходить сухим из воды при обстоятельствах, казалось бы, совершенно безнадежных. Один из биографов Минкова, Майкл Кнапп, легковверно списывает везение юного афериста на счет нежного возраста и личного обаяния. Еще можно было поверить в эту версию, если бы речь шла об однократном проколе, однако всю жизнь Минкова не столько наказывали, сколько грозили пальчиком: «Ай-яй-яй!» и отпускали. Журили и отпускали. Журили и отпускали. Так было в раннем деле с чеками и кредитными картами, так было и в кульминационном досрочном освобождении. Очень скоро читатель познакомится с множеством таких невероятных ситуаций и совпадений, что аргумент везения и личного обаяния покажется совсем неприличным.

Барри Минкова упрекают в том, что он «кинул» сотни тысяч безымянных инвесторов, поверивших в юного гения Америки и доверивших ему свои сбережения. Но это – то как раз нетрудно сделать – на то инвесторы и безымянные. Все равно что бомбить город с высоты 10 тысяч метров – чисто теоретическое мероприятие. Совсем другое дело – обобрать близкого человека. Вкрасться в доверие и обчистить. А между тем именно так и началось восхождение Минкова к славе.

Когда Барри понял, что вопреки всем его ухищрениям банки не собираются давать подъемный кредит под его неэффективный и мало доходный коврососный бизнес, он резко переключился на знакомых. Для этого Минков вступил в самый модный фитнес-клуб Лос-Анджелеса, где стал проводить большую часть своего трудового дня. Там ему удалось сблизиться со множеством влиятельных и богатых бизнесменов, которые и обеспечили финансовый фундамент всей аферы вокруг ZZZZ Best.

С самого начала Минков затеял опасную двойную игру: с одной стороны, он энергично обрабатывал своих сородичей, назойливо апеллируя к пресловутой еврейской взаимовыручке. Таким макаром ему удалось получить деньги «на развитие» не только от влиятельных еврейских банкиров, но и, по слухам, от еврейских мафиози. С другой стороны, Барри стал закадычным другом некоего Тома Паджетта, воинственного юдофоба и национал-радикала. Том Паджетт работал в страховом агентстве, а в свободное время вел на кабельном телевидении передачу соответствующей ориентации под названием «Раса и разум». По делу ZZZZ Best Паджетт отсидел 6 лет. За это время он окончательно укрепился в своих взглядах, так что сразу после освобождения вступил в «Национальный Альянс» доктора Джона Пирса – партию, которую Лига Оборона Евреев (JDL, Jewish Defense League) определила в главные враги нации.

Итак, Барри Минков стал самым близким другом нациста Тома Паджетта и при этом часто встречался с боевиком Ирвом Рубиным... президентом вышеупомянутой милитаризированной конторы JDL! Когда через несколько лет коврососная компания ZZZZ Best превратилась в предприятие с капитализацией почти в триста миллионов долларов (!!!), Барри финансировал (через Паджетта) как различные группы белых расистов, так и радио-ток-шоу Лиги Оборона Евреев. Оставляю читателю самому догадываться, во-первых, как это ему удавалось, во-вторых, что в этом совмещении было приятным, а что – полезным.

В продолжительных беседах с Паджеттом на фоне отжимания штанги и верчения педалей велотренажера у Барри Минкова родилась идея превращения ZZZZ Best из чистящей мастерской в преуспевающую компанию. Весь цимес этого блюда, по рецепту Минкова, состоял в том, чтобы переориентировать ZZZZ Best с коврососания на восстановительные работы по подрядам страховых компаний. На языке отечественных криминалистов, Барри Минков вступил с Томом Паджеттом в тайный преступный сговор, который поначалу был чист, как слеза ребенка: Барри Минков обязался платить Тому Паджетту 100 долларов всякий раз, как тот поднимет телефонную трубку у себя на работе и подтвердит, что ZZZZ Best в самом деле получает подряды на мелкие отделочные работы и уборку помещений, пострадавших в результате пожаров, затоплений и прочих страховых случаев. Всего-то делов! Спрашивается, для чего это было нужно Минкову? И здесь мы становимся свидетелями первой вспышки гениальности, которая как раз и позволила отнести молодого жулика к пантеону «Великих аферистов XX века». Барри Минков возвысился до понимания скрытых механизмов современного капитализма – принципа виртуализации. Идея была такая: поскольку средства коммуникации развились до неприличия (при том, что в 80-х годах никакого Интернета и электронной почты еще не существовало!), большинство проверок осуществляется формально – по телефону, факсу и бумагам бухгалтерской отчетности. Предположим, у вас есть химчистка в гараже, а вы хотите построить завод по изготовлению крылатых ракет «Першинг». Как это сделать? В традиционном капиталистическом обществе – никак, потому что ни один банк никогда не даст вам кредит на строительство завода под прибыль, заложенную в гаражную химчистку. Но то в традиционном обществе. Другое дело – сейчас. Можно попытаться симулировать финансовые потоки и потенциальную прибыль в любом нужном объеме, для того чтобы добиться получения нужного кредита. Как? В два этапа: сначала мы делаем проводки несуществующих операций по бухгалтерии, фиксируем нужную (несуществующую) прибыль. Затем банк проверяет эти проводки, как водится, самым виртуальным способом – по телефону. Иными словами, представитель кредитного отдела банка видит в вашей отчетности прибыль будущих периодов по страховому подряду. Он набирает номер, звонит в эту страховую компанию и спрашивает: «Правда, что компания ZZZZ Best выполняет отделочные работы по страховому подряду?» А на том конце линии сидит Том Паджетт и говорит: «Конечно! ZZZZ Best – наш любимый подрядчик». Щелк! Том заработал 100 долларов, а Барри Минков получил кредит на 1 миллион под «развитие очистительного бизнеса». Просто и гениально.

За какой-то год ковросос Минков превратился в богатенького коммерсанта, а мера посвящения в дела ZZZZ Best Тома Паджетта достигла того качественного предела,

за которым уже нельзя было отделаться 100 долларами за разговор. Так что Том вошел в долю и стал хоть и младшим, но партнером Минкова. Впрочем, какие могут быть счеты между друзьями, объединенными не только жадой быстрого обогащения, но и общностью мировоззрения?

Получив несколько кредитов от банков, Минков использовал эти деньги, само собой разумеется, не на развитие ненавистного ковровочистного бизнеса, а на создание имиджа. Правильная одежда (Гуччи), правильная машина (Линкольн Таункар) и правильные часы (ясное дело – Ролекс Ойстер) позволили развеять последние сомнения у правильных людей из фитнес-клуба, которые сделали правильные и – главное! – весьма осязаемые инвестиции в процветающий, как им казалось, бизнес страховых подрядов.

Но Барри грустил. Не его это был уровень, не его. Хотелось большего, а лучше – всего сразу. И юноша Минков решился: кидать так кидать! Началась подготовка к go public – выведению ZZZZ Best на фондовый рынок. Чтобы во всей полноте оценить фантастичность гешефта Минкова, просто необходимо на короткое время погрузиться в специфику самой процедуры go public.

Go public – это превращение частной компании в публичную, в результате чего ее акции становятся доступными всем желающим на биржевых торгах. Процесс начинается с того, что фирма, принявшая решение go public, договаривается с инвестиционным банкиром, который будет выполнять всю работу по выведению компании на вторичный рынок ценных бумаг. Очевидно, что этот банкир проводит доскональную проверку бизнеса прежде, чем решится на рискованное мероприятие: ведь именно он изначально несет финансовую ответственность за любой биржевой провал своего подопечного. На следующем этапе к делу подключается независимая аудиторская фирма, которая так же под микроскопом проверяет финансовую документацию и реальное положение дел с активами и долговыми обязательствами эмитента.

Затем на суд общественности представляется так называемый Проспект, в котором с максимальной открытостью излагается подноготная финансового положения компании-эмитента. На последней стадии тотальную проверку устраивает специальная государственная Комиссия (Securities and Exchange Commission, Комиссия по ценным бумагам и биржам). И лишь после этого акции компании допускаются к торгам и попадают на биржу. Такое вот маленькое чистилище. Почтише заградотрядов.

На уровне бухгалтерской отчетности у ZZZZ Best проблем не было: Барри Минков уже давно указывал такую прибыль, какую ему хотелось, – благо почти 95% всех контрактов были чистой фикцией. Для правдоподобной имитации деловой активности Минков учредил две фиктивные страховые компании – Interstate Appraisal Services и Assured Property Management, – которые снабжали ZZZZ Best необходимыми подрядами на восстановительные работы. Именно на Interstate Appraisal Services и вышел первый независимый аудитор Джордж Гринспан, который для проверки позвонил президенту страховой компании по имени... Том Паджетт! Что произошло дальше, мы узнаем из стенограммы свидетельских показаний Джорджа Гринспана на слушаниях подкомитета Конгресса США по делу компании ZZZZ Best:

Конгрессмен Лент: Господин Гринспан, меня интересует отчет по форме 5-1, который вы заполнили для ZZZZ Best и подали в Комиссию по ценным бумагам и биржам. В этом отчете вы говорите, что осуществили проверку в соответствии с принципами ГААП, однако ничего не сообщаете о личном посещении объектов страховых подрядов ZZZZ Best.

Гринспан: В этом не было необходимости. Иногда мы проводим такие проверки, иногда – нет. Меня удовлетворили доказательства того, что подряды существуют в природе, и эти доказательства я нашел в шести разных источниках, включая заполненные платежные ведомости по результатам выполненных работ. Этого было достаточно.

Конгрессмен Лент: Иными словами, вы утверждаете, что вы – честный и ответственный аудитор.

Гринспан: Да, сэр.

Конгрессмен Лент: Вы просто стали жертвой этой компании наряду с остальными ее инвесторами?

Гринспан: Вот именно, я был жертвой... Я возмущен так же, как и все остальные. Каждую ночь я просыпаюсь в холодном поту: как только я не заметил этого проклятого обмана!

Такой вот крик невинной души. Проверка Джорджа Гринспана была завершена 30 апреля 1986 года. По настоянию инвестиционного банкира, выводящего ZZZZ Best на фондовый рынок, требовалось аудиторское заключение компании, входящей в «Большую Восьмерку». Таковой стала контора Ernst & Whinney, с которой Барри Минков подписал соглашение об обслуживании в сентябре того же года. Согласно договоренности, Ernst & Whinney обязалась выполнить для ZZZZ Best следующее:

- проверить квартальный отчет компании за период, заканчивающийся 31 июля 1986 года;

- подготовить документацию для подачи заявки в SEC;

- составить для поручителей ZZZZ Best так называемое успокоительное письмо, подтверждающее правильность составления проспекта и заявки на регистрацию ценных бумаг в SEC;

- провести аудит полного финансового года, заканчивающегося 30 апреля 1987 года. Ernst & Whinney выполнила три первых пункта договоренности и тем самым дала зеленый свет для выхода акций ZZZZ Best на биржу. Однако воздержалась от выполнения годового аудита, предусмотрительно расторгнув соглашение 2 июня 1987 года. На слушаниях Конгресса представитель Ernst & Whinney пояснил, что это решение было продиктовано большими сомнениями по поводу правдивости финансовой отчетности своего подопечного. Почему только эти сомнения не материализовались тогда, когда они должны были материализоваться, - осенью 1986 года? Тогда бы тысячам инвесторов удалось сохранить свои капиталы. Вероятный ответ может содержаться в выдержке из соглашения, заключенного между ZZZZ Best и Ernst & Whinney:

На основании достигнутой договоренности, компенсация аудитора за предоставленные услуги ориентировочно составляет:

- проверка квартального отчета компании - от 5 000 до 7 500 долларов;

- подготовка документации для подачи заявки в SEC - от 8 000 до 30 000 долларов;

- успокоительное письмо - от 4 000 до 6 000 долларов;

- полный аудит финансового года - от 24 000 до 29 000 долларов.

Сказано - сделано! И Ernst & Whinney энергично взялась за проверку. Как аудитор проверял ZZZZ Best, вы сейчас узнаете, а пока что приведу упрек Джона Динджелла, председателя Комитета Конгресса по энергетике и коммерции, который он адресовал именитой аудиторской конторе: «Эмиссионный проспект ZZZZ Best рассказывал общественности об умопомрачительной прибыли и доходах от страховых подрядов на восстановительные работы, однако нигде и намек не было на то, что все эти подряды - чистейшей воды липа. Где были все эти независимые аудиторы, которым платят деньги специально для того, чтобы они предупреждали общественность о мошенничестве и аферистах?»

Как это - где? Да вот же они: Ernst & Whinney запросила у Минкова разрешение на посещение крупнейших объектов, на которых, согласно документации, ZZZZ Best проводила восстановительные работы. Ответственным за проверку был назначен Лари Грей. Больше всего Лари рвался на участок в Сакраменто, где у ZZZZ Best по бумагам числился самый большой проект. Ясное дело, что в Сакраменто у Барри Минкова ничего не было, поэтому он всячески оттягивал визит аудиторов, судорожно подыскивая выход из положения. В Сакраменто отправились два сотрудника ZZZZ Best с поручением босса подобрать подходящее здание, которое могло бы сойти за потенциальный объект восстановительных работ. Представившись лизинговыми агентами, находчивые коврососы уговорили начальника одной стройки выдать им ключи на уик-энд, якобы для того, чтобы продемонстрировать помещение потенциальному клиенту. Накануне официальной инспекции Лари Грея и кристов компании, обслуживающей ZZZZ Best, сотрудники Минкова заехали на участок и

повсюду развесили на стенах плакаты, указывающие ZZZZ Best в качестве генерального подрядчика восстановительных работ. Затем ребята дали небольшую денежку охранникам на входе, чтобы те соответствующим образом приветствовали важных гостей. Ну, чем не замечательные коты в сапогах, состоящие на верной службе маркиза Карабаса, владельца бескрайних полей и величественных замков? Во всем этом спектакле была одна маленькая нестыковка: в здании не было ни единого следа страховой ситуации – ни пожара, ни наводнения. Шло простое строительство нового объекта. Однако каким-то непонятным образом эта деталь не заинтересовала представителя аудиторской фирмы. Вот любопытно – почему? Как бы то ни было, по итогам визита Лари Грей составил восторженный меморандум, из которого мы узнаем следующее:

По нашей просьбе компания (то есть ZZZZ Best. – С.Г.) 23 ноября 1986 года организовала посещение объекта восстановительных работ в Сакраменто. Местоположение участка предварительно держалось в тайне по требованию договора о конфиденциальности, подписанного с собственником здания (вот оно, оказывается, как! – С.Г.).

23 ноября Марк Морзе, сотрудник ZZZZ Best, Марк Москович, юрист фирмы Hughes Hubbard & Reed, и я прибыли в Сакраменто. Сначала мы посетили офис Марка Родди, коменданта здания, сотрудника компании Assured Property Management, которая является генеральным подрядчиком (читатель помнит, что это еще одна подставная фирма Минкова. – С.Г.). Родди был нанят, по словам Морзе, страховой компанией по рекомендации Тома Паджетта для того, чтобы следить за ведением восстановительных работ. Родди сопровождал нас во время посещения здания.

Нам сообщили, что страховой случай возник в результате прорыва на крыше цистерн с водой, входящих в систему противопожарной безопасности. В результате затопления были повреждены ваннные помещения на 17-м и 18-м этажах, поскольку они расположены непосредственно под цистернами. Затем вода разлилась дальше и затопила все этажи с 16-го по 5-й.

Мы бегло просмотрели 17-й этаж (в настоящее время его занимает юридическая фирма), затем посетили 12-й и 7-й этажи, большая часть помещений которых свободна. Морзе обратил наше внимание на новый ковер, покраску стен и общую уборку – все это было работой ZZZZ Best. По словам Морзе и Родди, большая часть работ уже завершена и прошла финальную инспекцию, так что окончательный расчет ожидается в самом начале декабря.

Визит оказался очень полезным, поскольку позволил оценить размер общего урона, нанесенного зданию в результате страхового случая, а также определить конкретный тип восстановительных работ, которые проводит ZZZZ Best.

По ходу расследования дела ZZZZ Best конгрессменов больше всего интересовало, где же сотрудник Ernst & Whinney усмотрел на участке многомиллионные убытки, возникшие в результате страхового случая буквально за пару месяцев до посещения здания:

Конгрессмен Лент: Вы проверили разрешение на ведение строительных работ, выданное ZZZZ Best?

Грей: Нет, сэр. В этом не было необходимости.

Конгрессмен Лент: Вы также не поинтересовались у владельцев здания, подавали ли они заявку в страховую компанию на возмещение убытков?

Грей: Нет. В этом не было необходимости. Я видел соответствующую документацию в отчетности ZZZZ Best, которая содержала все необходимые подробности. Поэтому мне незачем было проверять эти данные на стороне.

Конгрессмен Лент: Вы понимаете, что все вам показанное не имело ни малейшего отношения к реальности? Иными словами, вас просто надули?

Грей: Именно так, сэр.

Это был первая проверочная инспекция Ernst & Whinney. За ней последовали другие. Чем больше аудитор проявлял любопытства, тем ярче разыгрывалась творческая фантазия Барри Минкова. В какой-то момент ему пришлось заплатить 6 миллионов долларов только для того, чтобы инсценировать восстановительные работы на

очередном фиктивном объекте! Специально под это дело ZZZZ Best арендовал недостроенное здание, инсценировал в нем пожар, а затем еще и нанял субподрядчиков для того, чтобы развернуть полным ходом восстановительные работы на объекте.

Был и еще один важный момент, который позволил Минкову пресечь на корню излишнее любопытство своего аудитора. Хотите верьте, хотите нет, но Ernst & Whinney подписала с ZZZZ Best специальное Соглашение о неразглашении информации, в котором, среди прочего, был такой пункт:

После проведения инспекций на местах аудитор обязуется не совершать никаких проверочных звонков контрагентам, страховым компаниям, владельцам зданий и любым лицам, связанным с подрядом на восстановительные работы.

Думаю, не нужно быть семи пядей во лбу, чтобы понять, откуда растут ноги этой договоренности. Хотя с юридической точки зрения придаться не к чему: хитроумная Ernst & Whinney получила законное право разыгрывать из себя китайских обезьянок: ничего не вижу, ничего не слышу, ничего не скажу.

Бомба взорвалась в мае 1987 года, когда в газете «Los Angeles Times» появилась статья, в основу которой легла исповедь обиженной домохозяйки. Ее Минков еще на заре предпринимательства кинул по мелочи, подделав слип кредитной карты и сняв деньги за услуги, которые никогда не предоставлял. Девушка оказалась бдительной и сразу же поймала юного коврососа за руку, вежливо попросив аннулировать счет. Минков пошел на принцип и отказался. Затаив обиду, девушка стала расспрашивать соседей на предмет аналогичного мошенничества ZZZ Best. Обиженных набралось больше дюжины, так что в результате частного расследования на свет появилось пухлое досье, которое домохозяйка и передала журналистам.

Накануне подрывной публикации рыночная капитализация акций ZZZZ Best составляла 280 миллионов долларов. Стоимость личной доли Барри Минкова превышала 100 миллионов. В 23 года талантливый аферист стал самым молодым генеральным директором в США, не вылезал из общенациональных телешоу и вел достойный образ жизни: сказочно дорогой и не менее безвкусный дворец в пригороде Лос-Анджелеса, «Феррари Теста Росса», подающие надежды голливудские старлетки и показательно-либеральный спектр друзей: от еврейских гангстеров до арийских супрематистов. По всему выходило, что жизнь удалась. А тут какой-то мерзопакостный борзописец и домохозяйка-антисемитка пытаются отнять у честного юноши сбережения и репутацию, заработанные в поте такого лица!

Минков не на шутку осерчал и... сделал роковой шаг. Не посоветовавшись со своим аудиторским прикрытием из Ernst & Whinney, ZZZZ Best опубликовала 28 мая пресс-релиз, в котором рапортовала о рекордной прибыли. Это было уж слишком. Ernst & Whinney решил потерять терпение и случайно обнаружил в документации ZZZZ Best доказательства того, что все страховые подряды компании – чистая липа.

Интересно, что в апреле на адрес Ernst & Whinney пришло письмо, в котором анонимный доброжелатель просил 25 тысяч долларов в обмен на документы, компрометирующие ZZZZ Best. Ernst & Whinney задушила жаба (зачем платить за то, что и так было известно?), зато подоспел щедрый Минков, подмазал анонима, и тот отрекся от своих обвинений. Но было поздно – Ernst & Whinney официально подал в отставку и отказался выполнять четвертый пункт соглашения – о годовом аудите.

Воспользовавшись формальной лазейкой в законодательстве, которая позволяла в течение сорока дней не информировать SEC и инвесторов о смене аудиторской компании, Барри Минков сумел-таки нанести последний удар: он выцарапал кредиты сразу у четырех инвестиционных компаний, а также прихватил 1 миллион долларов у близкого друга. Все эти бедолаги так никогда и не получили своих денег обратно: в день публикации пресс-релиза о смене аудитора акции ZZZZ Best обвалились практически до нуля, а беззаботный Минков тут же зарегистрировал заявление о банкротстве и защите от кредиторов, так называемую Chapter 11.

Создается впечатление, что Минков до самого последнего дня был уверен, что ему удастся выйти сухим из воды. Вот бы узнать, какая волосатая лапа обеспечивала эту уверенность? На сей раз лапа промахнулась: уголовное расследование прошло

как по маслу: Минкова осудили по всем статьям обвинения и дали 25 лет тюрьмы. Вместе с ним за решетку попали Том Паджетт и парочка приближенных коврососов. Всем аудиторам, включая Гринспана и Ernst & Whinney, удалось оправдаться. Ernst & Whinney даже выиграл суд у крупного калифорнийского банка, который на основании рекомендаций аудиторской фирмы выдал ZZZZ Best многомиллионный кредит. Конец нашей истории читатель уже знает: Минков отсидел семь с половиной лет, заявил, что на нарах на него снизошла благодать от Господа нашего Иисуса Христа, и после досрочного освобождения стал священником. Говорят, что сегодня у него большая паства восторженных поклонников. Хотя, если верить раввину Леонарду Розенталю, сородичи Минкова поставили на нем крест: «Барри заявляет, что ему открылась истина: его грехи будут прощены, если он посвятит себя Иисусу, и именно эта идея стала переломным моментом в его жизни. Начнем с того, что если бы Минков был порядочным евреем с самого начала, он вообще не стал бы обворовывать сотни невинных людей и, как следствие, не оказался в тюрьме».

Список Шпильмана

Мечислав Гворек, Харольд Франсис, Артур Шермерхорн, Ирэна Мак-Ком – скончались в 1993 году; Эльзи Экман-Барихевич, Кьюнг Сунг, Джон Мак-Кензи, Глен Берген, Франк Канту Диас, Джимми Мати, Дэвид Мур, Норвуд Хилл, Аза Форрестер, Даниэл Гимбел – скончались в 1994 году; ... Майлз Альберт Ньюборн, Джейс Креймер, Врхсинн Филлис Рансом, Франк Лайси, Патрик Перкинс, Перри Коспер – скончались в 2001 году.

Всего в списке Мелвина Шпильмана 122 человека, хотя цифра эта более чем приближительна. Во-первых, свою благотворительно-трудовую деятельность Мел инициировал не в 1993 году, а, как минимум, шестью годами раньше. Да вот незадача: управление судебно-медицинской экспертизы округа Бексар в тexasском городке Сан-Антонио компьютеризировали только летом 1993 года, а все предыдущие записи ликвидировали. Во-вторых, доступ к покойникам Мел Шпильман получал не только через окружного патологоанатома, но и в больницах и домах для престарелых. Так что не удивлюсь, если в последний путь Мел Шпильман проводил никак не 122, а 222, а то и 322 старичка и старушки. Впрочем, не будем уподобляться разбойнику из дореволюционного анекдота («Одна старушка – пятачок, а двадцать – уже рупь»). Мел Шпильман – не какой-то там кровожадный хунхуз, а милейший, добрейший и тишайший человечек.

Харон

«Один директор, будучи добрый человек и желая вознаградить Акакия Акакиевича за долгую службу, приказал дать ему что-нибудь поважнее, чем обыкновенное переписыванье. Это задало ему такую работу, что он вспотел совершенно, тер лоб и наконец сказал: „Нет, лучше дайте я перепишу что-нибудь...“

Н. В. Гоголь. Шинель

«Воды подземных рек стережет перевозчик ужасный – Мрачный и грязный Харон. Ключковатой седой бородою Все лицо обросло – лишь глаза горят неподвижно, Плащ на плечах завязан узлом и висит безобразно. Гонит он лодку шестом и правит сам парусами, Мертвых на утлом челне через темный поток перевозит»
Вергилий. Энеида

Мелвин Шпильман был удивительным чиновником. Всю свою жизнь он прослужил на тихих, низкооплачиваемых и неприметных должностях в государственных учреждениях низового звена. Больше всего на свете Мел боялся выделиться из окружения, чтобы не дай бог добрые люди не подумали: «Вы только посмотрите на этого наглого Шпильмана. Прет по головам, как танк, будто ему больше всех надо!» Конечно, в глубине души Мел Шпильман осознавал, что ему и впрямь надо больше всех, но

только не любой ценой. Только не за счет окружающих: сердечнейших сослуживцев, приятнейших соседей – боже упаси!

И люди платили Мелу той же монетой. Когда бесчувственная Фемида, не оценив тонких порывов души Шпильмана, отправила его на скамью подсудимых, целая неделя ушла на слушание свидетельских показаний людей, близко знавших Мела. Бывший окружной прокурор Фред Родригес сказал, что Мел не только замечательно играл в теннис, но и помог распутать сложную ситуацию вокруг завещания его матушки, преставившейся в 1995 году. Активистка пресвитерианской церкви со слезами на глазах рассказала окружному судье Шэрон Мак-Рэй о том, как Мел совершенно бескорыстно помог ей получить опеку над ее дочкой-дауном в тот момент, когда у матери не было лишнего цента на дорогого адвоката. За столь великодушный поступок Мел Шпильман был удостоен чести войти в правление одной уважаемой благотворительной организации. Поделится своей маленькой радостью и некий отец семейства: его великовозрастный сынок-оболтус совсем было отбил от рук, курил дурь, пил всякую дрянь и дни напролет пропадал на сходках местной уличной банды. Но только до тех пор, пока Мел Шпильман не привил сорванцу свою любовь к гоночным автомобилям. С тех пор парня будто подменили: в глазах – огонь, в сердце – пламень. Даже учиться пошел на автослесаря. Счастливый отец семейства рекомендовал суду позволить Мелу Шпильману реабилитироваться перед обществом «на какой-нибудь работе с детьми – у него это так замечательно получается!» Джон Раммель не оставил равнодушным ни одного человека в зале, описав, с какой трогательной любовью и бескорыстием Шпильман ухаживал за своим соседом – съехавшим со всех катушек старым маразматиком Эдом Мельхиором. «Эд был невыносимым человеком, от него сбежали все родственники, а соседи просто шарахались в сторону, лишь завидев его на горизонте. И только Мел со своим добрым сердцем постоянно ухаживал за умирающим стариком. Да что там говорить: Мел был для Эда – что сын родной!» – заключил Раммель. В этом месте заместитель окружного прокурора Майкл Бернанд не удержался и, нарушив ранее достигнутую с защитой договоренность, язвительно ввернул: «Ничего себе сынок! Подделал завещание старпёра и присвоил миллион сто тысяч долларов!» Отдадим, однако, должное правосудию: беспристрастная Шэрон Мак-Рэй тут же указала заместителю прокурора на недопустимость и – главное! – сюжетную неуместность подобных выпадов со стороны обвинения. Мелвин Шпильман, по инерции еще стильно одетый в кремовые слаксы и небесно-голубой блейзер, расплылся в счастливой улыбке и одобрительно закивал, с надеждой поглядывая на вершительницу своей судьбы. Забегая вперед, скажу – надеялся он напрасно: вероломная Мак-Рэй отклонила прошение об условном наказании и впаяла Шпильману на полную катушку. Полагаю, читатель уже догадался: чиновник Мелвин Шпильман служил обществу и отечеству на уровне погребальных услуг. Работа его во многом перекликалась с промыслом легендарного Харона, сына Эреба и Ночи, перевозившего души умерших через Ахерон, реку скорби, омывающую Царство Мертвых. Было, правда, и отличие: Харон обслуживал всех подряд, тогда как Шпильман занимался исключительно одинокими душами. То есть душами тех, кто преставился без родственников и наследников. Согласно установленной процедуре, окружной патологоанатом после констатации смерти удостоверялся в том, что усопший гражданин (или гражданка) никому на этом свете больше не нужен, после чего передавал прах в заботливые руки временного администратора – служащего окружного отдела наследования и завещаний. В обязанности администратора входит организация похорон за государственный счет, поиск возможного завещания, а также реализация имущества: продажа дома, предметов обихода, земельных участков, ликвидация банковских счетов и погашение ценных бумаг. Все полученные средства вручались дядюшке Сэму на укрепление государственности и поддержание общественного порядка.

Соблазн

«Только если уж слишком была невыносима шутка, когда толкали его под руку, мешая заниматься своим делом, он произносил: „Оставьте меня, зачем вы меня обижаете?“

Н. В. Гоголь. Шинель

Чем занимался Мел Шпильман первые сорок лет своей жизни, история умалчивает. Можно только предположить, что выдающиеся свершения, творческие озарения и коммерческие прорывы благополучно его миновали, поскольку к середине 80-х годов Шпильман состоял на должности рядового конторщика в отделе наследования и завещаний при офисе окружного судьи Тома Викерса. Перманентное пребывание на галерке жизни оставило неизгладимый след на образе нашего героя: говорил он исключительно тихим бархатистым голосом, переходящим в шепот, никогда не спорил, избегал конфликтов, со всеми соглашался, одевался очень скромно, но со вкусом, дружил со всеми. Именно последнее качество – патологическое дружелюбие – могло бы сойти за визитную карточку Шпильмана.

За долгие годы государственной службы Мел обзавелся каким-то невообразимым количеством знакомых и приятелей во всех без исключения общественных структурах: в суде, полиции, прокуратуре, судебной экспертизе, моргах, больницах, авиакассах, супермаркетах, автосалонах, банках, стадионах, на бензоколонках и даже в доме для престарелых. Сан-Антонио – городок небольшой, но жутко криминальный (мало того, что Техас, так еще и граница под боком с полным джентльменским набором: ночными караванами нелегалов да трафиком наркотиков, оружия и проституток). Поэтому все мало-мальски честные и уважаемые люди давно взяли за правило держаться друг за дружку и помогать в трудную минуту. Думаю, такая взаимовыручка и товарищеский дух – единственное объяснение того, что Мел Шпильман умудрился шмонать своих покойников на протяжении четырнадцати лет (!!!), и никто – ни единая душа! – не поймал его за руку, даже не заложил дядюшке Сэму.

В офисе Викерса Шпильман занимался чистой и не хлопотной работой: разбирал и систематизировал бумажки по делам наследования. Так бы и просидел он Акакием Акакиевичем до пенсионного возраста, и уж точно не видать ему своей «шинели» (а что за «шинель» была у Шпильмана, читатель скоро узнает!), если бы не случайное стечение обстоятельств.

Как-то раз сослуживец слег с гриппом и попросил Мела подменить его на «черной» работе: нужно было похоронить одного бесхозного старикана за государственный счет. Мел получил в офисе свидетельство о назначении временным администратором, проставил печать окружного судьи в канцелярии и отправился на кладбище. Сама процедура оказалось делом плевым и не произвела на Шпильмана глубокого впечатления: никаких плачущих родственников, никаких священников: паупер – он и в Техасе паупер: хоронят без почестей, спасибо, что не в общей могиле. После погребения Шпильман решил заскочить в дом старичка, чтобы опечатать окна и двери и подготовиться к инвентаризации имущества. Хотя сослуживец и не просил Мела заниматься этими делами, любопытство взяло верх. Шпильман открыл входную дверь и стал прохаживаться из комнаты в комнату. Бог ты мой, сколько же тут было всякого добра! Старинные серебряные подсвечники, фарфоровые вазы, резной секретер XVIII века. «С ума можно сойти! – подумал Шпильман. – Тут настоящая антикварная лавка, а деда хоронят за общественный счет. Теперь все имущество распродадут на аукционе, а вырученные средства переведут на счет окружного совета».

Взгляд Шпильмана упал на золотые часы с цепочкой, лежавшие на письменном столе в кабинете: «Аудемарс Пигет», – на свой лад прочел Мел название на циферблате. – Что еще за Аудемарс? Ролекс знаю, а вот Пигет...» Несколько минут Шпильман простоял в нерешительности: брать или не брать? Вспомнил, как настаивала в детстве мамочка: «Мелвин, никогда не трогай чужого и не кради у людей». «Так ведь то ж – у людей! – осенило Шпильмана. – А старичок-то преставился, значит, уже не человек. И потом, тут и красть не у кого: родственников нет, знакомых тоже, завещания не нашли». Дальше Мел Шпильман не колебался: решительным жестом смахнул тридцатитысячедолларовые (как потом оказалось!) часы Audemars Piguet в карман плаща и, насвистывая патриотическую «Born in the USA», вышел из дому. Он думал о своей «шинели».

«Реальность по ту сторону воображения»

«Он совершенно приучился голодать по вечерам; но зато он питался духовно, нося в мыслях своих вечную идею будущей шинели».

Н. В. Гоголь. Шинель

В ванной комнате Мела Шпильмана висел шикарный плакат, вставленный в рамку, с изображением величайшей спортивной машины мира. Возбуждающая надпись: «Феррари – реальность по ту сторону воображения». Когда Мел Шпильман принимал душ, брился, чистил зубы и испражнялся, он смотрел на красную красавицу «Тестароссу», на капоте которой красовался желтый вздыбленный жеребец Каваллино – эмблема «Феррари», – и предавался вождленным мечтаниям. Следователи, проводившие обыск с конфискацией в августе 2001 года, пришли в смущение не столько от антикварных обстоятельств каждого закоулка в особняке, сколько от откровенно музейного его характера.

Мел Шпильман превратил свой дом в священный алтарь, воздвигнутый в честь итальянского автомобиля. На всех стенах висели картины и фотографии (всего 214 штук), на журнальных столиках, книжных полках, шкафах и этажерках красовались миниатюрные копии авто и статуэтки Каваллино. Кульминация поджидала в опочивальне скромного государственного служащего: над роскошной кроватью Шпильмана возвышалась драпированная шелком (!) писанная маслом картина с изображением красного автомобиля!

Если бы дело картинками «Феррари» и закончилось, то не писать бы мне историю Мела Шпильмана в рубрике «Великих афер». Однако главные экспонаты его музея хранились не в доме, а по соседству – в гараже: шесть роскошных Каваллино, созданных гением Энцо Феррари, украшали конюшню нашего героя. Легендарная F-40 в чисто гоночном исполнении (из тех, что в 80-е годы уходили по полтора миллиона долларов за штуку, а очередь ожидания растягивалась на два-три года), не менее легендарная Testarossa, 308-я модель, также переделанная для автогонок, 288 GTO и скромненький «Боксер». Поодаль, в закутке, бедными родственниками жались одноместный гоночный Renard в стиле Indy Car и волшебница Lola T-332 Formula 5000 с восьмицилиндровым двигателем «Шевроле», доведенным до ума знаменитым тюнинговым ателье Lozano Brothers Porting. Для транспортировки всех этих сокровищ использовался 13-метровый двухуровневый трейлер, выполненный по спецзаказу (120 тысяч долларов), с автоматической рампой, встроенным пит-стопом (установка скоростной смены колес, воздушный компрессор для подкачки шин, цистерна для топливной дозаправки), жилым помещением, кабельной телевизионной установкой, спутниковой антенной, умывальником и душевой. Как оказалось, все свободное от шмона покойников время Мел Шпильман проводил в полном согласии со своим аристократическим хобби: принимал участие в престижных гонках на спортивных автомобилях коллекционных моделей. Такая вот была «шинель» у современного Акакия Акакиевича.

Однако все это добро пришло не сразу. Мелу Шпильману пришлось изрядно попотеть для материализации своих вождлений.

После исторической подмены сослуживца на посту Харона Шпильман больше не возвращался к перекладыванию бумажек. Он перешел в отдел временного администрирования, где проработал до 1987 года. Пребывая в должности, Мел крепко держал себя в руках и не позволял вольностей в стиле «Audemars Piguet». Он ничего не крал, а лишь обзаводился нужными знакомствами в управлении судебно-медицинской экспертизы, хосписах, больницах, судах, банках и домах для престарелых. А также набирался большого житейского и профессионального опыта, досконально изучал подводные камни и неожиданные обстоятельства, сопровождающие сложную работу временного администратора: то невесть откуда всплывет затерявшийся родственник покойника, то объявится завещание.

В 1987 году окружной судья Том Викерс подал в отставку, а с приходом нового начальника состоялась структурная перестройка: должность Мела Шпильмана была

ликвидирована, а его самого перевели в секретариат районного совета (district clerk's office). При этом все дела по наследованию и завещаниям сохранились за окружным отделом (county clerk's office). Мел опять очутился в бумажно-канцелярском болоте, и, казалось, его навеки отсекли от любимого дела всей жизни. Но это только казалось. На протяжении трех последних лет Шпильман досконально изучил механизмы взаимодействия американской бюрократической системы и сделал историческое открытие: никакого реального взаимодействия не существует! Именно так: в окружном офисе происходят структурные перестановки, в районном совете меняется должностная сетка, в управлении судебно-медицинской экспертизы перетасовываются отделы, однако все это – буря в отдельно взятом стакане. Между собой широко раскинутые «крылья власти» никак не пересекаются, а взаимодействие осуществляется на сугубо личном индивидуальном уровне. Джон из офиса окружного судьи идет к Мэри из районного совета, а та отправляет его к патологоанатому Патрику – так все между собой и общаются.

И тогда Мел Шпильман делает эпохальное телодвижение: при очередном визите в управление судебно-медицинской экспертизы округа Бексар он говорит своему приятелю, главному патологоанатому, что переход на работу в секретариат районного совета никак не повлиял на его должностные полномочия, и потому он, Мелвин Шпильман, и впредь остается ответственным за организацию похорон и ликвидацию активов всех умерших, у которых нет родственников или наследников. Хотите верьте, хотите нет, но такого устного уведомления оказалось достаточно для того, чтобы на протяжении четырнадцати лет (!!!) всякий раз, как на прозекторском столе оказывался бесхозный жмур, дежурный управления судебно-медицинской экспертизы поднимал трубку и набирал номер Шпильмана: «Доброе утро, Мел! Тут тебе работы прибавилось, заезжай после обеда – заберешь очередного красавца».

Поскольку дела покойников, которых забирал Шпильман у патологоанатома, никогда не попадали в окружное управление по наследованию и завещаниям, то никто их и не отслеживал: как только Шпильман забирал труп из морга, о нем тут же забывали в управлении судебно-медицинской экспертизы, а в управлении по наследованию и завещаниям, как читатель догадывается, даже и не вспоминали. Бездыханная жертва оставалась один на один с Первосвященником Каваллино. Не удивительно, что усопшие души обретали свое материальное перевоплощение в хромированных дисках, поршнях, свечах и цилиндрах гоночных автомобилей.

Гэндалф

Из грустного потока 122 покойников, заложивших фундамент благосостояния Мела Шпильмана, я выделил парочку случаев, иллюстрирующих не только изобретательность и творческую смекалку нашего героя, но и роковую опасность, идущую рука об руку со смертельным риском в героической профессии временного администратора.

В основу обвинения против Шпильмана была положена история обворовывания старика по имени Джимми Холл. При жизни Джимми держал антикварную лавку и стыл большим оригиналом: появлялся на публике в длинном балахоне с высоким колпаком на голове и попугаем на плече. Ногти он не стриг, а наоборот – отращивал, что лишь подчеркивало его разительное сходство со средневековым магом. Всех этих подробностей из жизни Холла Мел Шпильман, ясное дело, не знал: он вообще впервые услышал это имя после того, как патологоанатом пригласил его в морг за очередным бесхозным трупом.

Схоронив экстравагантного Гэндалфа, Шпильман отправился в дом антикара и приступил к изучению оставшихся бумаг. В голове автогонщика щелкал арифмометр: «Дом можно толкнуть тысяч за 80, девять персидских ковров, шесть ваз династии Минь, наполеоновский секретер, коллекция драгоценных камней в спальне, четыре яйца Фаберже, мессенский фарфор, огромный канделябр XVIII века, все про все... – Шпильман прищурил левый глаз, – думаю, уйдет тысяч за 200. Что у нас тут? Так: счет в местном Frost Bank на 150 тысяч долларов и там же на хранении кольца еще

на 80 тысяч... Что ж, вырисовывается очень недурственная картинка», – Мел Шпильман зажмурился и мысленно пристроил в гараже новехонькую модель 1996 года – изумрудную «Пятьсот Пятидесятку» Маранелло. Внезапно его опытный взгляд выловил из аккуратной стопки книг на полке коричневый конверт, залитый сургучом.

Предчувствуя неладное, Мел распечатал конверт и сплонул от злости: «Так я и знал! Старый гнус!» Это было завещание, по которому Джимми Холл передавал все свое имущество близкому другу Джеральду Гриффину. Кое-что отходило и племяннице Карен Вингблад, которая проживала, слава богу, в далеком Детройте, штат Мичиган. Опасность представлял только Гриффин, житель Сан-Антонио, будь он неладен.

Шпильман твердо решил не упускать такой жирной добычи и бороться до последнего. В голове созрел план: «Разыграем с племяншкой партию против Гриффина!»

Мел собрал все бумаги Джимми Холла в черный пластиковый мешок, запечатал дом и поспешил в свой автомобильный музей – времени на подготовку нового завещания оставалось мало. По дороге домой он отзвонил сестре, в замужестве Деборе Миллер: «Дебка, привет! Срочно приезжай сегодня же вечером, дело на миллион баксов!» Преданная Дебка и в детстве отличалась сообразительностью, поэтому, не кочевряжась, быстро согласилась разыграть роль племянницы Джимми Холла и вступить в законное владение его домом.

В этом деле Мел Шпильман превзошел самого себя: завещание в пользу племянницы он пустил в ход только для того, чтобы продать дом Джимми Холла. Все остальное имущество, включая банковские счета, он сбыв на аукционе, якобы в пользу окружного управления по делам наследования и завещаний. Так было проще избежать лишних хлопот в банке, где (чем черт не шутит!) могли неожиданно позвонить в нотариальную контору и перепроверить регистрацию завещания. Шпильман хоть и проставил печать нотариуса, однако, ясное дело, ни по какому реестру липовое завещание не проводил.

Все прошло как по маслу. Проще всего оказалось заполучить кольца и наличные со счета во Frost Bank – там у Шпильмана работала личная пассия. Умница Дебка быстро толкнула шикарный дом Холла и перевела на счет брата в тихом невадском банчке аккурат 80 тысяч. Ясное дело, сеструху Мел отблагодарил. Забегая вперед, скажу, что и государство о ней позаботилось: подарило четыре года всяческих лишений и неудобств за соучастие в преступлениях брата (история с продажей дома Холла – не единственный случай).

Затем грянула беда: позвонила настоящая племянница Джимми Холла Карен Уингблад. Как она обо всем пронюхала? Оказалось, что сам Мел дал маху: месяц назад на имя Холла пришла поздравительная открытка, как потом оказалось, от старой приятельницы. Поддавшись минуте слабости, Шпильман решил порадовать старушку и собственноручно отписал ей о смерти средневекового мага. А та взяла да и передала весть Карен. Теперь Шпильману пришлось поспешно рисовать еще одно завещание, по которому все имущество Джимми Холла отходило в некое Гуманитарное общество любителей животных Сан-Антонио. В письме Карен Вингблад он расставил все точки над «i»: «Я был очень близким другом Джеймса, и он попросил меня проследить, чтобы его имущество перешло, в полном согласии с завещанием, Гуманитарному обществу. Вы знаете, что Джеймс ужасно любил животных. В его доме оставалась кое-какая антикварная мебель, но, к сожалению, все было полностью уничтожено: ведь он содержал множество птиц, кошек и собак. Из-за них в доме стоял ужасный запах, кругом была разруха. Я неоднократно просил Джеймса при жизни заняться генеральной уборкой и впредь содержать животных снаружи, но вы же знаете своего дядю: он был таким упрямым».

Карен Уингблад забила тревогу: ни мгновения она не сомневалась, что этот Шпильман никогда не был близким другом ее дядюшки. По той простой причине, что самодур Холл с детства ненавидел свое полное имя – Джеймс – и требовал, чтобы все родственники и знакомые обращались к нему исключительно Джимми. Но что могла поделаться пожилая женщина перед лицом очевидных фактов: в юридически безупречном завещании Холла, которое прислал Карен Мел Шпильман, ее имя никаким боком не значилось.

Отдадим должное тонкому знанию человеческой психологии, продемонстрированному Шпильманом в деле Холла: в самом конце письма, отправленного Карен Уингблад, он сделал приписку: «Когда я разбирал вещи Джеймса, то натолкнулся на маленький ларец с этикеткой „Не для продажи“. Я подумал, что этот скромный дар старина Холл приготовил именно для своей племянницы». В шкатулке, отправленной Шпильманом, Карен обнаружила два бриллиантовых и одно опаловое кольцо. Общей стоимостью в 6 тысяч долларов. «Что ж, с паршивой овцы хоть шерсти клок», – подумала Карен Уингблад о своем дядьке-сквалыге, которого, по правде говоря, всегда не выносила на дух!

Эпитафия

Как всегда и бывает в подобных историях, взяли Шпильмана по чистой случайности. В июне 2001 года в офисе судьи по наследственным делам Полли Спенсер объявилась неизвестная супружеская пара и с возмущением сообщила, что лишь три дня назад узнала о смерти своего родственника, скончавшегося уже целый год назад. Судья Спенсер поинтересовалась, кто же занимался похоронами, на что получила ответ: «Временный администратор Мел Шпильман». Свои слова супруги подтвердили документом, удостоверяющим статус государственного назначенца.

В офисе Полли Спенсер никакого Шпильмана не числилось. Тогда она позвонила своей подруге Санди Марион, судье по наследственным делам округа Бексар, однако и у Санди такого сотрудника не было. Встревоженная Марион передала дело на расследование третьей даме – районному прокурору Сюзан Рид, которая и вывела Мела на чистую воду. За Шпильманом установили негласное наблюдение, причем расследование велось в строжайшей секретности. Уже через месяц его взяли с поличным в момент снятия денег с банковского счета очередной усопшей жертвы. Самым трагическим моментом в жизни Мела Шпильмана стала конфискация конюшни. Особняк самопального Харона тоже отобрали. Оказавшись на улице, Шпильман даже растерялся. Беспомощно шаря глазами по сторонам, он обратился к сержанту, руководившему обыском и конфискацией: «Куда же мне идти?» «Иди с ветром», – ответил находчивый ценитель классической литературы. «Можно, я заберу кое-какие инструменты из гаража?» – жалобно попросил Шпильман. «Давай», – разрешил сержант. Мел открыл шкаф и достал из него большой желтый конверт. Все это на глазах у полицейских. Ясное дело, они тут же вырвали пакет у Шпильмана и открыли его: в нем оказались 3900 долларов наличными, 5000 банковским чеком и 5000 дорожными чеками Шотландского банка. Стражи правопорядка дружно загоготали: это же надо быть таким наивным идиотом, чтобы пытаться вот так, на виду у всех, вынести деньги. Конечно, пакет тут же конфисковали. У Шпильмана был такой жалкий вид, что присутствующий здесь же окружной прокурор Клиф Герберг достал из конверта 100-долларовую купюру и протянул Мелу. Тот покорно взял деньги. Остальные полицейские посмотрели на Герберга с осуждением и даже негодованием. «Человеку негде даже ночь провести», – неловко оправдался прокурор.

С самого начала Шпильман пошел на безоговорочное сотрудничество с властями. Он признал свою вину, согласился на полную конфискацию имущества, предоставил всю документацию и всячески помогал следствию в поисках реальных наследников. Его заключительная речь очень напомнила мне выступление Юрия Деточкина из культового фильма «Берегись автомобиля»: «Граждане судьи, пожалуйста, простите меня и отпустите». Не отпустили: Шэрон Мак-Рэй отклонила прошение об условном наказании и приговорила Шпильмана к 10 годам тюремного заключения. Многие считают, что даже это наказание беспрецедентно по своей мягкости: за хищения на порядок меньших сумм другие соотечественники Шпильмана получали чуть ли не пожизненные сроки. Как тут не вспомнить сердобольного окружного прокурора? Именно Герберг заключил со Шпильманом досудебную сделку, по которой в обмен на сотрудничество определялась верхняя планка наказания. Те самые 10 лет.

Как зовут вашего Бога? Правда? А вы в этом уверены?

Сегодня я расскажу об одной умопомрачительной афере. Хотя аферой назвать эту историю язык не поворачивается. На фоне вульгарных форм надувательства, направленных на беззастенчивое выманывание денег из кармана доверчивых обывателей, наша история выглядит маленьким шедевром. Поэтому будет справедливо, если мы назовем ее мистификацией (по-английски – hoax).

Любая афера, скажем, «нигерийское чудо 419», о котором я поведал в прошлый раз, смотрится грубо, потому что нас разводят на банальной жадности, тогда как мистификация эксплуатирует более тонкие чувства, например любознательность. В нашем случае речь пойдет о такой человеческой слабости, как склонность к мышлению в стиле New Age.

Сегодня New Age превратился в сущий морок. Не знаю, как там обстоят дела со СПИДом, но готов биться об заклад, что бациллу «Новой Эры» подхватила уже добрая половина человечества. Как следствие, в мозгу что-то защелкивает, и у человека появляется наркотическая зависимость от всякого «неизведанного»: тут тебе и неопознанные летающие объекты, и телепатия, и левитация, и метемпсихоз (переселение душ) и много еще всякого разного интересного. Насколько это серьезно и как далеко все зашло, можно заключить по такому факту: по результатам последней переписи населения Австралии и Великобритании было принято решение об официальном признании новой религии – «Рыцари Дже-даи»! А все потому, что десятки тысяч жителей этих безмятежных стран указали в графе «вероисповедание» харизматических борцов за справедливость из фильма «Звездные войны» – вклада Джорджа Лукаса в традицию New Age.

Прежде чем мы продолжим, хочется расставить все точки над «i». Рубрика моя в «Бизнес-журнале» не претендует на роль бесплатного приложения к милицейской «Дежурной части», поэтому акценты в моих историях лишены уголовно-процессуального муара. Их герои и отрицательные персонажи – всего лишь изобретательные проходимцы, часто не менее обаятельные, чем Остап Бендер, поэтому ставить их рядом с Чикатило, например, было бы преждевременно. При всем при этом налицо очень важная грань, отделяющая эффект, производимый на сознание людей «Звездными войнами» Лукаса, от воздействия мистификации, о которой пойдет речь сегодня. Фильм Лукаса – художественное произведение и никоим образом не претендует на подмену собой реальности. Даже самый задвинутый поклонник Джедаев понимает, что его кумиры – персонажи сказочные, однако ему по сердцу их благородство, и поэтому он готов учредить новую религию, основанную на моральных принципах славных рыцарей космических морей. Точно в таком же культурологическом поле развивается массовое помешательство на почве книг Толкиена («Властелин колец»). И все это называется мильем, безобидным словом «фэнтези». Совсем другое дело, когда идеи самым агрессивным образом претендуют на замещение реальности. В результате получаются обыкновенный обман и мистификация, а деньги, заработанные на этом подлоге, – нечистые деньги. Теперь, когда мы полностью подковались идеологически и достигли моральной стойкости, можно приступать к рассказу. Все началось с того, что в сентябрьской программе американского радио-шоу «Coast To Coast AM» («От океана до океана глубокой ночью») выступил некий Эдвард Мартин. Надо сказать, что программа «От океана до океана» – не какая-нибудь маргинальная лабуда, а скромненько так – самая популярная ночная радиопередача в Соединенных Штатах. Ее создал в 1993 году Арт Белл, и с тех пор каждую ночь с часу до шести ведется вещание по 525 радиостанциям всей страны. Поистине – от океана до океана. Основное направление программы Арта Белла – самое что ни на есть «новоэрин-ское»: загадочные явления, окружающие человека, вселение душ умерших родственников в других членов семьи, гипотеза существования Атлантиды, богатейшее наследие историй с привидениями, в том числе и магнитофонные записи их голосов, и много еще разной всячины и чертовщины. Обаяние Арта Белла, его врожденное актерское мастерство, умение одной лишь игрой голоса заинтриговать слушателей – все это делает «Ночной океан» неповторимым шоу, которое мне лично –чего уж там греха таить – жуть как

нравится. Впрочем, мои чувства в данном случае разделяют десятки миллионов слушателей по всему миру.

Я «подсел» на «Ночном океане» четыре года назад. С тех пор слушаю регулярно, тем более что вещание сегодня идет также и через Интернет, поэтому программа доступна в любом уголке мира, а не только в кристально чистом американском FM-диапазоне.

За долгие годы шоу Арта Белла посетило такое число, мягко говоря, странных личностей, что можно было ко всему привыкнуть. Как бы не так! Как только Эдвард Мартин открыл рот, я немедленно последовал его примеру да так и просидел с отвисшей челюстью все два часа вещания. Поначалу мне казалось, что Мартин над нами издевается – до такой степени его суждения отказывались уместиться в моей голове. Однако когда пошли звонки слушателей, и те, один за другим, принялись восторженно выражать свою полную солидарность с высказанными идеями, мне стало совсем не по себе. На следующий день я исследовал все задействованные источники информации и ужаснулся: оказалось, что «проект» Мартина со товарищи достиг таких масштабов, что впору говорить о массовом заговоре и глобальной мистификации, в которой потеря обывателями денег – ничтожная плата на фоне зомбирующего воздействия, кое оказывается на сознание доверчивых людей. Причем не какой-то горстки свихнувшихся маргиналов, а сотен тысяч и миллионов обитателей нашей планеты.

Ну, а теперь сама история, что поведал ошеломленным слушателям Эдвард Мартин. В 1963 году швейцарский путешественник Эдуард Альберт Майер по прозвищу Билли (зачем оно ему понадобилось, мы узнаем чуть позже) вместе со своим другом, бывшим священником греческой православной церкви йсой Ра-шидом, шли по пыльной дороге в южном направлении от Старого Города в Иерусалиме. В какой-то момент Майер посмотрел вверх на холм, мимо которого они проходили, и заметил небольшое отверстие среди камней и кустарников. Дыра была небольшая, как потом вспоминал Билли в августе 1997 года, не более тридцати сантиметров в диаметре. Билли и Иса разгребли камни и землю, а затем протиснулись внутрь. Маленькая пещера оказалась погребальным склепом, наполовину засыпанным землей. Немного покопавшись, путешественники извлекли на свет божий четыре свитка исписанных листов 30 на 40 сантиметров каждый. Текст был на арамейском языке, который Иса Рашид более или менее понимал в силу своего палестинского происхождения. Найденный Билли Майером и Исой Рашидом документ назывался Талмудом Йиммануила (Talmud Of Jmmanuel) – именно так, с заглавным «и» кратким («и») вместо обычного «и», как и в имени Иисуса Христа (через арамейско-иврит-скую букву «айн»). Все бы ничего, если б не одно «но»: содержание свитков не оставляло никаких сомнений, что речь идет именно об Иисусе Христе, к тому же текст предельно перекликается с Евангелием от Матфея! Но и это еще не все: автором Талмуда Йиммануила выступает... иуда искарот, которого в христианской традиции принято считать главным предателем Спасителя. Наконец, третья сенсация: в Талмуде Йиммануила отцом первого человека Адама назван некий Семджаса (Semjasa), предводитель «звездных сынов», которые выполняли роль божественного войска. Об этих ангелах-хранителях в Талмуде Йиммануила сказано, что они были «пришельцами издалека».

Как только Рашид перевел несколько мест из найденных свитков Майеру, оба они тут же поняли, что единственный шанс для такого первоисточника быть опубликованным – это держать находку в полном секрете до ее полного и окончательного перевода, интересно, что Майер не особенно удивился находке, поскольку за семь лет до описываемых событий его уже предупредили о том, что ему предстоит сделать открытие, способное перевернуть все представления в мире. Кто предупредил? Скоро узнаете.

В августе 1963 года Рашид и Майер договорились, что Талмуд Йиммануила останется у Исы, он будет переводить текст на немецкий язык и высылать по частям Майеру для подготовки публикации. Сказано – сделано. Иса засел за перевод, а Билли продолжил свои путешествия, приближаясь к конечной цели – ашраму Ашока в индийском городе Мехраули, где он планировал найти гуру и пройти духовное

обучение. В 1965 году Майер потерял левую руку в автобусной аварии, в которую попал в Турции. Годом позже он познакомился с молодой гречанкой Каллиопой, которая сбежала ради него из дому, и после непродолжительных странствий по различным азиатским землям они вернулись в Швейцарию, где Билли устроился на работу в городке Хинвиль.

До 1970 года Иса Рашид исправно отправлял в Швейцарию на адрес родителей Майера перевод Талмуда Йиммануила до 36-й главы включительно, затем Рашид пропал на четыре года. В 1974 году Майер получил письмо от своего друга, в котором тот сообщал о возникших осложнениях: местные власти проведали о переводе, поэтому Иса был вынужден бежать из Иерусалима вместе со своей семьей в один из ливанских лагерей. Однако израильская разведка выследила его и там, лагерь был подвергнут чудовищной бомбардировке, семья Рашида уцелела, однако арамейские свитки Талмуда Йиммануила погибли в огне. В 1976 году Майер узнал, что Иса Рашид и вся его семья были вырезаны в Багдаде. В 1978 году увидело свет первое немецкое издание Талмуда Йиммануила, в 1992-м вышла англо-немецкая, в 1996-м – чисто английская версия древних арамейских свитков.

Что же интересного мы узнаем из Талмуда Йиммануила? Как я уже сказал, Иисус выступает в них под своим подлинным именем – Йиммануил. Профессор Джеймс Дирдорфф, на сайт которого дал ссылку в конце программы Эдвард Мартин, в 1990 году провел обширнейшее исследование версии имени Спасителя, данной в Талмуде Йиммануила, и нашел множество косвенных подтверждений тому, что имя Йошуа (или Йегошува) было сознательно использовано Матфеем вместо тайного имени Йиммануил. Больше всего мне понравилась ссылка на гностический первоисточник – «Деяния Фомы», в котором Мисдай спрашивает Иуду-Фому: «Как зовут твоего учителя?», и тот отвечает: «Тебе не дано пока узнать его настоящее имя... однако имя, которым нарекли его на ближайшие годы, будет Иисус Христос».

Тот же профессор Дирдорфф произвел построчное сравнение Евангелия от Матфея с Талмудом Йиммануила, из которого вытекает, что Талмуд Йиммануила явился первоисточником для Евангелия. Более того, Матфей по целому ряду идеологических и религиозных причин внес множество изменений в этот первоисточник, оставив за кадром самые ошеломительные детали.

Ну, как тебе, читатель, все это? Согласись, что новая хронология мировой истории академика РАН Анатолия Тимофеевича Фоменко – жалкий лепет на фоне открытия Билли Майера, о котором поведал слушателям «Ночного океана» Эдвард Мартин. А что будет, если я скажу, что к самому главному мы еще и не приблизились? Слушайте дальше.

Главная идея, заложенная в Талмуде Йиммануила, такова: Иисусу-Йиммануилу явилась группа инопланетян, которые рассказали ему, что прибыли на Землю с созвездия семи звезд – Плеяд. Это был не первый их визит. До этого плеядцы неоднократно посещали нашу планету и следили за тем, как развиваются на ней события. 10 тысяч земных лет назад «плеядцы» решили, что не следует вмешиваться в жизнь землян напрямую, поэтому регулярно производилось генетическое воссоздание высокопросветленной души, которая затем воплощалась на земле в облике того или иного пророка, ясновидящего или мудреца, начиная со времен Еноха. Причем инкарнации совершались исключительно на территории Ближнего Востока (по неведомым причинам). Точно так же сам Иисус-Йиммануил был посланником Плеяд. Однако прежде, чем будущий Спаситель человечества мог во всей полноте излить свою мудрость, ему предстояло пройти специальное обучение, которое посланцы далеких цивилизаций и провели в период с 12 до 30 лет, в так называемые «потерянные годы Иисуса». В самом деле, ни в одном из Евангелий не сказано, где был и чем занимался Иисус эти восемнадцать лет.

Из Талмуда Йиммануила мы узнаем, что все это время Иисус проходил обучение, как вы думаете, где? Правильно – в Индии! Более того, поскольку слово Ии-суса-Йиммануила должно было носить общечеловеческий характер, доступный пониманию всех наций, он был несколько раз переброшен из Индии на другие континенты, в частности в Северную и Южную Америки. Средством переброски служил космический корабль учителей-«плеядцев».

На фоне ТАКОГО как-то блекло смотрится откровение Талмуда Йиммануила о том, что Иуда Искариот никогда не предавал своего Учителя. Оказывается, сдал фарисеям Спасителя молодой человек по имени Иуда Ихариот, по версии Эдварда Мартина, бывший сыном Первосвященника. Именно Ихариот получил 30 сребреников, а затем, раскаявшись, вернул деньги и повесился. Чтобы замять дело и не позорить семью большого религиозного деятеля Израиля тех времен, и было принято решение воспользоваться близостью имен и списать вину на преданнейшего и честнейшего ученика Иисуса Иуду. Интересно, если бы режиссер Норманн Джуиссон, поставивший культовую рок-оперу «Иисус Христос – суперзвезда», знал отаком повороте дел, он бы по-прежнему поручил исполнять роль Иуды Искариота негру?

Наконец, венчает Талмуд Йиммануила самое потрясающее откровение: оказывается, Иисус вовсе не погиб на кресте! Этой части ереси Эдвард Мартин посвятил добрые полчаса своего рассказа. Начал он с того, что пояснил, как проводилась казнь на кресте: в среднем преступники умирали в течение двух-трех дней, тогда как Иисус скончался через три часа. Смерть наступала лишь после того, как наказуемому перебивали ноги, после чего он уже не мог опираться и погибал от удушья. Иисусу ноги не перебивали. Рана, нанесенная копьем, была чисто символической, поскольку римский легионер был, как мы выразились бы сегодня, из сочувствующих, поэтому по договоренности лишь имитировал укол. Ну, и так далее. Как бы то ни было, сразу после того, как Иисус потерял сознание, его сняли с креста и схоронили в пещере, поставив у входа стражников. Однако в пещере был второй – секретный – вход, расположенный с задней стороны горы. На протяжении трех дней Иисуса выхаживал искуснейший врач, после чего все тайно покинули склеп.

Перед тем как навсегда оставить Землю Обетованную, Йиммануил встретился со своими учениками и дал им благословение. Затем в сопровождении своей матери, брата Иуды-Фомы, а также самого преданного из учеников, иуды искариота, Йисус-Йиммануил отбыл в родные места – разумеется, в Индию. (В этом месте своего рассказа Эдвард Мартин сообщил адрес веб-сайта издательства Jammu Press, целиком посвященного теме пребывания Иисуса в земле йогов и риши. Я не поленился связаться с этим сайтом и в ответ получил удивительное письмо, о котором расскажу в эпилоге.)

В Индии Йиммануил удачно женился, родил детей и скончался в Кашмире в самом начале второго века (ну чем не «Последнее искушение Христа»! Бьюсь об заклад, что католический режиссер Мартин Скорсезе втайне почитывал Талмуд Йиммануила!). Тогда же Иуда Искариот дописал свои свитки, которые и доставил обратно в Палестину. Судя по всему, Талмуд Йиммануила попал в руки переписчиков Матфея, поскольку они спрятали взрывоопасный первоисточник в пещере, где в 1963 году его и обнаружил Билли Майер!

Справедливости ради замечу, что последние годы, проведенные Йиммануилом в Индии, не описаны в Талмуде, поскольку Иса Рашид успел перевести только 36 глав. Посему повествование прерывается описанием путешествия Спасителя в Анатолию и сбором каравана, который должен будет доставить его в Индию. По мнению Майера, Рашид перевел только первый свиток из четырех, так что львиная доля событий этого подрывного евангелия как раз приходится на индийские годы Йиммануила.

Откуда тогда Эдвард Мартин взял подробности этого периода после распятия? Неужели высосал из пальца? Конечно же, нет! Существует множество исламских, буддистских, индуистских и римских языческих источников, детально описывающих годы Иисуса после распятия. Об этом я узнал впоследствии из фундаментального исследования уже знакомого вам профессора Орегонского университета Джеймса Дирдорффа.

Итак, Эдвард Мартин вещал в программе Арта Белла, а моя голова шла кругом. Поначалу меня не оставляла одна мысль: «или я сошел с ума, или надо мной издеваются». Однако обилие академических ссылок, цитирование наравне с таинственным Талмудом Йиммануила общеизвестных и авторитетнейших источников – все это потихоньку заслало червя сомнения: «А что, если и в самом деле это

правда?!» В любом случае, следует обстоятельно изучить предмет, прежде чем делать скоропалительные выводы.

В конце передачи, как обычно, начались телефонные звонки радиослушателей. Я окончательно поплыл: все без исключения звонившие выражали полную поддержку идеям Мартина, подчеркивали необыкновенную логичность и цельность Талмуда Йиммануила, интересовались, где можно почерпнуть дополнительные сведения, купить сам Талмуд, а также книги Мартина, Билли Майера, Джеймса Дирдорффа. Я слушал и не верил своим ушам: да что же это такое творится? Ведь это уже даже не зомбирование, а какая-то качественная перестройка мозгов, случившаяся у огромного числа людей, и у меня в том числе. Если только... все радио-шоу «От океана до океана глубокой ночью» – не инсценировка, подобная той, что разыгрывают наперсточники! В любом случае стоило проверить.

Весь следующий день я провел в детальном изучении первоисточников, указанных Эдвардом Мартином во время передачи. Сайт Джеймса Дирдорффа производит очень солидное и благоприятное впечатление: полное отсутствие коммерческих предложений, большая подборка чисто научных статей и академических исследований, посвященных Талмуду Йиммануила, построчному сравнению его с Евангелием от Матфея, а также статистическим доказательством отсутствия подделок в свитках иуды искаротиота. Больше всего меня потряс вывод из бесконечных математических выкладок и формул: оказывается, вероятность мистификации в Талмуде $1:3 \times 10^{10}$!!! Во как.

Совсем другое впечатление производит сайт Майера. Это, надо сказать, что-то! Собственно, если попасть к Майеру сразу, а не транзитом через Дирдорффа, то у любого здорового человека сразу отпадает желание посещать семинары и тратить деньги на приобретение различных книг, видеокассет и артефактов. Наверно, поэтому Эдвард Мартин не дал линк на сайт основного генератора идей напрямую: попасть к Майеру можно опосредованно, только после прочтения «научного» обоснования Талмуда Йиммануила у профессора Джеймса Дирдорффа.

Итак, знакомьтесь: «Билли» Эдуард А. Майер (сокращенно BEAM – «луч», – теперь понятно, для чего понадобилась эта неуместная для швейцарца ковбойская кличка: поставить недостающую букву в начале нужного слова) родился 3 февраля 1937 года в Нидерфлаксе. Когда Билли исполнилось пять годков, его впервые посетил Сфат и уже не отставал до 1953 года. Таким образом, все мировоззрение мальчика полностью было сформировано высокообразованным посланником – вы угадали! – созвездия Плеяд.

Сфат трудился над Билли с 1942-го по 1953-й, а затем, не прерываясь, передал эстафету Аскету, который повсюду сопровождал Билли с 1953-го по 1964 год. Как раз на исходе стажировки у Аскета Майер и обнаружил Талмуд Йиммануила. Всего с 1975-го по 2002 год Билли вступил в личный контакт с 576 (!!!) представителями Плеяд, а также осуществил 710 телепатических взаимодействий. В процессе контактов плеядцы рассказывали Билли много интересного, причем не только про Йиммануила. Скажем, в середине 70-х годов они открыли большую тайну: гора Эверест вовсе не самая высокая на нашей планете. На самом деле, Чимборасо (Chimbo-razo) в Эквадоре выше Эвереста на 2150 метров за счет того, что Земля не идеально сферической формы и в центре ее есть выпуклость, поэтому измерение высоты от поверхности моря ошибочно. Из пресс-релиза на сайте мы узнаем, что в январском выпуске 2002 года авторитетного научного журнала «National Geographic» опубликована статья, полностью подтверждающая откровения Майера тридцатилетней давности про выпуклость. Так что, как видите, не все у Билли льком шито. Теперь держитесь крепко: 328 контактов Билли Майера полностью документированы и оформлены в виде «контактных рапортов». Рапорты объединены в тома (всего 16) по 200 страниц каждый. Все это добро, помимо многого прочего, продается ассоциацией под названием FIGU – Добровольное сообщество по интересам в области пограничных и духовных знаний и уфологических исследований, «некоммерческой» организацией, взявшей в свои руки энергичный бизнес вокруг Билли Майера.

Тут главное, чтобы не возникали иллюзии по поводу слова «некоммерческая», а то, неровен час, читатель вообразит, что речь идет не об афере-мистификации, а о

чудаковатых научных изысканиях. «Некоммерческий» статус вовсе не означает, что организация не зарабатывает денег. Еще как зарабатывает! Достаточно вспомнить, что в нашей стране основные деньги уворовываются именно через эти самые «некоммерческие» и «благотворительные» фонды и институты. «Некоммерческий» относится исключительно к способу распределения полученной прибыли, которая не уходит напрямую к учредителям, а делается это более изысканным путем.

На территории своей штаб-квартиры – Центра Серебряной Звезды Семджасе (Semjase Silver Star Center) FIGU реализует бурную деятельность по изданию, распространению и переводам на мировые языки откровений Билли Майера. Также каждое воскресенье проводятся семинары по уфологии и духовным практикам. Место встречи – ресторан Фрайхоф в деревушке Шмидрюти. По поводу семинара в ресторане есть замечательнейшая по своей душевной простоте заметочка в рекламном буклете: «Напоминаем всем участникам, что правила Фрайхофа требуют обязательно потребления пищи в ресторане», иными словами, просто забашлять за духовную пищу не удастся, нужно будет еще потратиться и на биологический прокорм.

FIGU не только ведет энергичную деятельность на поприще биллимайеровского высокоприбыльного бреда, но и вмешивается в мировую общественно-политическую и экономическую жизнь. Чтобы стало понятно, о чем идет речь, вот выдержка из Бюллетеня FIGU, распространенного в январе 2002 года: «Так называемые меры возмездия, предпринятые американцами против афганского народа, – это откровенная кампания мести и акт ответного террора, от которого в первую очередь страдает невинное население». Ну, и так далее.

Все сказанное не оставляет сомнений, что перед нами блестяще спланированная и хорошо продуманная мистификация. Причем в качестве ноу-хау я бы в первую очередь выделил искусное разделение темы, что называется, по интересам: для тех простофиль, кто склонен к «научности» и «академизму» (ваш покорный слуга – из их числа), специально создан сайт Дирдорффа, который максимально камуфлирует шокирующие уфологические (инопланетные) составляющие мистификации, делая акцент на «научном» доказательстве существования и ценности Талмуда Йиммануила. Для более отмороженных простаков, взращенных на комиксах и фильмах Спилберга и Лукаса, существует чисто «НЛОшный» сайт Билли Майера. Наконец, для «лохов», ориентированных на «Новую Эру», открыты странички самого Эдварда Мартина и издательства Jammi Press. Каждая из составляющих этой единой и цельной мистификации отлавливает собственных «клиентов» и приносит свою денежку в копилку.

Под занавес – самый главный вопрос? А где же здесь деньги? Ведь не существует ни одной аферы на свете, которая не подразумевала бы самого главного – того, что очень выразительно отплясал в лезгинке меж горных кавказских троп неутомимый Остап Бендер: «Дэнги давай! Дэнги!» Если ты, читатель, еще не догадался, где же во всей этой «плеядно-йиммануиловской» истории скрыты финансы, то это очень тревожно и симптоматично: нельзя быть таким наивным! Денег тут – навалом. Причем повсюду – куда ни ткни. Для наглядности представлю весь сюжет под иным ракурсом: вы рассказываете умопомрачительную историю, однако если изначально представите ее в том виде, в каком она на самом деле существует, – как «новоэринскую» сказку, – то шансов заработать у вас практически никаких, потому как на художественном поле вам придется конкурировать с таким мастерами, как Спилберг, Лукас и Стивен Кинг. Ясное дело, ваши книжки никто покупать и читать не будет, и уж подавно вас не позовут на суперпопулярное шоу «От океана до океана глубокой ночью», после которого вы гарантированно проснетесь миллионером. Поэтому для решения чисто финансовых затруднений вы создаете изысканную мистификацию, разбросав по различным, внешне никак не связанным друг с другом сайтам ваш проект таким образом, чтобы он смог удовлетворить запросы самых привередливых и – главное! – разноплановых потенциальных потребителей. Важнее всего, чтоб побольше было наукообразности: математическая статистика и формулы, фотографии, прошедшие современную спектрографическую и цифровую экспертизы, обильное цитирование рукописей на древних вымерших языках, ссылки на редкие и недоступные источники: кому придет в голову копаться в библиотеке и выискивать издания мини-типографий

сорока-пятидесятилетней давности? А между тем 90% библиографии Джеймса Дирдорффа при внимательном рассмотрении оказались именно такими изданиями. И только создав мощный флёр, можно приступить к интенсивной рекламной кампании, а затем продавать все, что ни попадет под руку: книжки, семинары, лекции, артефакты, рисунки и портреты плеядцев, фотографии НЛО, да и просто принимать пожертвования и благотворительные взносы от ополоумевших «новоэринских» интеллектуалов революционно-антихристианского толка. Одним словом, золотое дно, если кто еще не догадался!

Эпилог

Внимательно изучив все аспекты мистификации Эдварда Мартина и Талмуда Йиммануила, я неожиданно сделал крамольное предположение: а что, если Эдвард Мартин, Джеймс Дирдорфф, Билли Майер – это все одно и то же лицо? На худой конец, просто группа единомышленников-мистификаторов, решивших зарабатывать деньги таким вот оригинальным способом, эксплуатируя доверчивость и любознательность обывателя? В самом деле – отчего бы не проверить? И я решил написать провокационное письмо Эдварду Мартину, которое отправил по указанному им адресу на сайте издательства Jamhu Press. Вот что я написал:

Уважаемый г-н Мартин,

Причина, по которой я осмелился потревожить Вас, – передача «От океана до океана глубокой ночью» от 22 сентября 2002 года, в которой я на протяжении нескольких часов наслаждался Вашим повествованием. Позвольте выразить мое безмерное восхищение Вашими талантами и магической способностью гипнотизировать людей. Я никогда бы в жизни не поверил, что такая прозрачная, на мой взгляд, мистификация может быть превращена в большой и высокодоходный проект. Единственное, чего мне так и не удалось понять, пока я слушал передачу, так это искреннее убеждение всех присутствующих в студии, а также всех позвонивших слушателей, в том, что они по-прежнему являются христианами, вопреки тому, что даже имя их Бога было у них отнято и заменено на смешную абракадабру.

Я отнюдь не собираюсь утомлять Вас религиозными диспутами, а лишь прошу прояснить для меня два небольших момента:

1. У меня почему-то возникло сильное предположение, что мистер Джеймс Дирдорфф, мистер Эдвард Мартин и мистер Эдуард Майер – это оно и то же лицо. Ваш комментарий по этому поводу?

2. У меня почему-то возникло сильное предположение, что вся эта мистификация (Плеяды + Йиммануил + Майер и т.п.) была изобретена ради чистого удовольствия, а не ради денег. Очень хочется верить, что Вы со мной согласитесь.

Искренне Ваш,

Сергей Голубицкий.

Ответ пришел ровно через полчаса:

«Уважаемый Сергей,

Пожалуйста, прочитайте это письмо внимательно. Меня зовут Абубакр Бен Ишмаэл Салахутдин. Я никаким образом не связан с мистером Эдвардом Мартином. Я понятия не имею, зачем он указал мой сайт и дал мой почтовый адрес в сентябрьской передаче «От океана до океана глубокой ночью», однако хочу Вас заверить, что мой веб-сайт не содержит ничего такого, что бы относилось к «Иисусу из космоса», его реинкарнациям и подобным вещам. Я хочу, чтобы Вы знали, что у меня нет ни желаний, ни возможности, как бы это поточнее выразиться, совершать путешествия на Плеяды».

Забавно, не правда ли? Так где же тогда скрывается Эдвард Мартин? Или – еще одна крамольная мысль: Абубакр Салахутдин – тоже инкарнация великого мистификатора?

Доминион Мельхиседека

Марк Логан, только что условно освобожденный из тюрьмы после очередной отсидки, задумчиво катил в междугородном автобусе, как вдруг ему случилось видение свыше: пора менять имя! Сказано – сделано: и Марк Логан Педли превратился в... Цемаха Бен Давид

Нецер Корема.

5 сентября 1995 года Франция возобновила ядерные испытания на атолле Муруроа, и уже через несколько дней в телеграфные агентства и центральные газеты всего мира поступил факс удивительного содержания:

Нация объявляет войну Франции. В соответствии с Конституцией Доминиона Мельхиседека мы объявляем войну Франции. В ноябре 1994 года Мельхиседек добился суверенного статуса для острова Каритан в южных широтах Тихого океана. Статус был предоставлен Королевством Полинезии. Объявление войны Франции стало жизненной необходимостью для защиты Каритана от урона, нанесенного ему в результате ядерных испытаний в регионе. Мы объявляем войну от имени всего человечества.

Следует подчеркнуть, что полинезийский Доминион Мельхиседека объявляет войну Франции с тяжелым чувством, потому что до недавнего времени Франция считалась негласным союзником нашего государства. В качестве ответного удара Русинский Доминион Мельхиседека в настоящее время рассматривает возможность наведения на территорию Франции ядерных боеголовок, оставшихся в Карпатском регионе от Советского Союза.

Вот так – ни больше ни меньше. Опешившие журналисты тут же связались с посольством Мельхиседека в Вашингтоне для получения дополнительных разъяснений. Вице-президент страны, носящий экстравагантное иудейское имя Цемах Бен Давид Нецер Корем, прокомментировал коммюнике в сдержанных тонах: «Произошла утечка информации, относящейся к рассматриваемому нами решению об объявлении войны, о котором мы еще не информировали Францию». Относительно намерения Мельхиседекских русинов применить ядерное оружие вице-президент сказал: «Наш народ в Русинии выступил по собственной инициативе». Как бы невзначай Бен Давид добавил: «Мы и в самом деле обладаем ядерным оружием на случай, если понадобится его применить. Однако нашим основополагающим принципом является мир, поэтому использование ядерных боеголовок противоречит нашим идеалам. Мы стремимся утвердить на земле правительств, которое станет образцом для всеобщего подражания».

Журналисты газеты «Вашингтон пост» сочли своим долгом предупредить посольство Франции в США о нависшей угрозе. Надо отдать должное французской отваге, которая не увяла со времен Ватерлоо: «Нам нечего сказать по этому поводу, – заявил пресс-атташе посольства Жан-Кристофер Бельяр. – Я, конечно же, взволнован, ведь нам объявили войну, и в любую минуту меня могут призвать под ружье в связи со всеобщей мобилизацией».

Вконец запутавшись, дотошные воины пера и печатных машинок бросились на поиски русинов. О русинах американская цивилизация знает только одно: русином по национальности был выдающийся художник-авангардист и проповедник педерастических идей Энди Уорхол. Уорхол спустился в Соединенные Штаты откуда-то с Карпатских гор, соответственно получалось, что и Мельхиседек расположен где-то там поблизости. Наконец, отыскался живой русин – почтенный эксперт, профессор карпатско-русинского исследовательского центра при Мировом Конгрессе русинов Пол Роберт Магочи. «Если коротко, – заявил Магочи по поводу стратегического союза своего народа с Доминионом Мельхиседека, – это полный бред».

8 апреля 1929 года в калифорнийском виноградном раю появился на свет маленький Давид Педли. От мамы Полины Иды Педли и папы Льюиса Логана Педли, учителя английского языка. С раннего детства Давид, по свидетельским показаниям сестры Джейн, любил авторитетно рассуждать о духовных материях, чему сестра Джейн и брат Пирсон страшно завидовали.

Давид был очень смышленным мальчиком. В университете Лос-Анджелеса получал одни пятерки, тогда как Пирсон с трудом избегал отчисления за неуспеваемость.

В 1948 году Давид Педли женился на Вирджинии Вольф, и на свет появились пятеро детей: Дженифер Линн, Марк Логан, Сюзанна, Мерри и Эйприл.

Дочка Мерри получила свое имя в честь доктора Йосиа Мерримана, библейского проповедника и яростного борца за идеалы секты Христианская Наука. У Мерримана были сотни учеников, но Давид Педли – самым любимым. Именно ему Йосиа завещал возродить великую идею Мельхиседека, ветхозаветного первосвященника и царя города Иерусалима, который в те времена назывался Салемом.

Когда Мерри было два года, она утонула в бассейне. Давид извлек ее из воды бездыханной, пульс не прощупывался. Священное предание Доминиона Мельхиседека гласит, что Давид сумел чудесным образом вернуть Мерри к жизни. Как он это сделал, не уточняется. После оживления Мерри проспала три дня и три ночи, а затем пробудилась со словами: «Я утонула в бассейне и увидела Господа».

У читателя уже наверняка сложилось впечатление, что Давид Педли был человеком духовным и сугубо гуманитарным. Это не совсем так, хотя религиозные заморочки и лежат в основе всей истории, которую я собираюсь рассказать читателям Великих Афер. В свободное от работы время Давид Педли серьезно увлекался тем удивительным вывертом протестантской мысли, что так тяжело выговорить, – диспенсационализмом. Слава богу, у этой ереси есть и другое, более понятное название, которое хоть что-то проясняет: христианский сионизм. Не вдаваясь в богословские дебри, вкратце опишу суть этого учения: возрождение государства Израилева в конце 40-х годов XX века явилось исполнением первого библейского пророчества, предвещающего конец света. Следующим шагом станет крестовый поход Европы и России на Святую Землю, который случится аккурат в тот момент, когда израильтянам удастся – таки воздвигнуть свой Храм на месте мечети Аль-Аксы в Иерусалиме. Начнется Третья мировая война, и все честные диспенсационалисты просто обязаны встать на защиту Израиля и лечь костями, поскольку именно так они приблизят грядущее явление Мессии Иисуса Христа и наступление его тысячелетнего Царства.

Христианский сионизм обладает огромным политическим и экономическим влиянием в современных Соединенных Штатах, именно он стоит за той безоговорочной поддержкой, которую эта страна оказывает Израилю, в гораздо большей степени, чем прословутое еврейское лобби. Думаю, уже эта информация явится большим открытием для читателей. То ли еще будет.

Как бы то ни было, но именно под влиянием диспенсационалистских (прости меня, Господи!) идей, Давид Педли обрезал Марка Логана на восьмой день после того, как сын появился на свет 19 июля 1953 года. Не буду интриговать читателя, ему и так придется сегодня нелегко: тридцать семь лет спустя Марк Логан, только что условно освобожденный из тюрьмы после очередной отсидки, задумчиво катил в междугородном автобусе, как вдруг ему случилось видение свыше: пора менять имя! Сказано – сделано: и Марк Логан Педли превратился в... Цемаха Бен Давид Нецер Корема, уже знакомого нам вице-президента загадочного государства – Доминиона Мельхиседека, – отважно вступившего на тропу войны с Францией.

Итак, в свободное от работы время Давид Педли маялся диспенсационализмом и крепко задумывался о возрождении вотчины Мельхиседека. Сама же работа Педли заключалась в... как бы это помягче выразиться?... гешефтах широкого профиля. В том же священном предании Доминиона Мельхиседека говорится, что «в двадцать лет Давид стал антрепренером в области акций, облигаций, паевых фондов, нефтяных установок и пружинящих шайб» (конец цитаты). Далее официальная версия широким мазком обобщает трудовой путь Давида: «Он считался финансовым гением, умеющим возрождать к жизни публичные компании, находить тонкие места в законодательной системе, приобретать крупнейшие корпорации, не сделав при этом ни цента предоплаты». Короче говоря, Давид Педли был ветхозаветным волшебником, или – в более приземленной терминологии – уголовником. Удивительно, что «умение находить тонкие места в законодательстве» подается в анналах Мельхиседека с гордостью и нескрываемым восхищением как еще одна иллюстрация экстраординарности своего отца-основателя. Но тут уж ничего не попишешь: таковы недоступные отечественному пониманию изыски протестантской морали и деловой этики.

Хотя при чем тут отечественное понимание? Это я погорячился. Талантов Давида Педли не понимала и не ценила даже сама американская родина. Цитирую все то же

священное предание Доминиона Мельхиседека: «Репутация Давида как финансового чудотворца достигла самых высоких эшелонов американской власти, что привело к нескончаемой охоте на ведьм и множественным обвинениям по уголовным статьям как в Калифорнии, так и в других штатах, начиная с 1970 года».

Всю последующую жизнь Давида Педли можно разделить на три этапа: нескончаемые бега, нескончаемые тюремные отсидки и нескончаемое писание «Библии Мельхиседека» – краеугольного камня Доминиона Мельхиседека, уникального церковно-конституционного суверенного государства.

По первому разу Давида посадили сразу по четырем статьям после шести судебных разбирательств в трех штатах. Суть всех обвинений одна: различные формы вымогательства денег у честных фраеров под радужные обещания прибыли. Ну, вы знаете: вечером деньги, утром стулья. С маленькой оговоркой: стульев не было не только утром, но и вообще никогда. Стоит ли говорить, что все эти обвинения были подло сфальсифицированы властями?

Оказавшись в застенках, Давид тут же, как и подобает ответственному пророку, развелся с Вирджинией и женился на девушке по имени Пас. Священное предание Мельхиседека радостно отмечает чудесное совпадение: ведь испанское имя Пас (Paz) означает «мир» и точно так же переводится с иврита имя города Салем, родины первосвященника! Вот она – рука Бога. Но это касается брака, совершаемого на небесах. На земле соединение Давида и Пас несло несколько иную смысловую нагрузку: у Пас было множество друзей и родственников из рядов служителей Фемиды, в том числе и главный государственный обвинитель по делу Педли в штате Нью-Джерси. Обвинитель любезно замолвил за Давида словечко судебному исполнителю Артуру ван Курту из Калифорнии, куда Педли этапировали для заключения.

Под предлогом того, что на скамье подсудимых вместе с нашим кудесником и еще двенадцатью поделщиками сидел один очень известный и весьма опасный мафиози, дружан-обвинитель добился для Педли замены имени и смягчения наказания (для этого, конечно, Давиду пришлось сдать всех своих корешков с потрохами).

Так Давид Педли превратился в Давида Веллингтона, а усилиями Артура ван Курта очутился на весьма своеобразных нарах: вместо того, чтобы отправиться на уединенный остров Макнейл, Давид осел в тюрьме Эль-Дорадо недалеко от цветущего Сакраменто. Причем даже не в камере, а в обычной комнате, да еще и с телефоном. Это помещение Давид Педли-Веллингтон тут же переоборудовал в офис и незамедлительно наладил бизнес по продаже скота: Давид руководил по телефону из Сакраменто, а воплощал идеи отца в жизнь Марк Логан в Лос-Анджелесе.

Артур ван Курт, в свою очередь, свел Давида с заместителем генерального прокурора штата Калифорния Джеромом К. Ацем, который вдвое скостил ему срок.

В 1975 году Давид оказался на свободе и вместе с оправдавшим доверие сыном Марком Логаном замутил новый проект («Пасифик Парк Пропертиз»): семья ветхозаветного проповедника взялась скупать земли на севере Калифорнии в полюбившемся за годы отсидки графстве Эль-Дорадо. Через три года Педли уже владели девятнадцатью тысячами акров земли и тридцатью домами.

Но тут случилась незадача: в Сакраменто сменили судебного исполнителя! Новый чиновник оказался честным человеком и потому устроил грандиозное разбирательство, в результате которого было выдвинуто обвинение не только против Давида и Марка Логана, но и заместителя генерального прокурора штата Джерома К. Аца, а также некоего Майкла Кано, организовавшего строительный подряд для всех тридцати домов Педли. Клубок афер был таким тугим, что не хватит жизни, чтобы его распутать: достаточно сказать, что компания «Пасифик Парк Пропертиз» продавала пригороды Сакраменто, которые никогда ей не принадлежали. Знакомые дела: всё те же деньги без стульев. Перед судом присяжных по делу проходило 400 тысяч (!!!) документов. В качестве курьеза можно назвать сценарий, который Давид Педли заказал университетскому приятелю, знаменитому голливудскому скрипт-райтеру Кевину Джарру («Рэмбо-2», «Глория», «Последний день шакала», «Мумия»), по мотивам истории своего благодетеля, заместителя генпрокурора штата, – о

коррупции американского правительства. И хотя Джером К. Ац божился, что его история была сущей правдой, на поверку все оказалось чистой ложью. Весной 1982 года стало окончательно ясно, что не только не удастся избежать обвинительного приговора, но и вердикт этот будет ужасен (не один десяток лет), поэтому папа Давид и сын Марк передислоцировались в Мексику, чтобы вести диалог с государством на безопасном расстоянии.

В Мексике отец Давид вручил сыну Марку личные комментарии к ветхозаветной книге страдальца Иова и произнес исторические слова: «Если хочешь понять, сынок, что с нами происходит, почитай Иова». Пока сынок читал, Давид учредил банк «Сайпан Класс А», контору, через которую мексиканцы обменивали свои песо на американские доллары. Надо сказать, что в Мексике в то время свирепствовала страшная инфляция, так что услуги Педли пользовались большой популярностью. За полгода банк успел напечатать 8 миллионов 800 тысяч долларов, но тут Марка Логана, как назло, арестовала мексиканская полиция за нарушение визового режима и депортировала в США. В предвкушении грандиозного судебного разбирательства Марка Логана поместили в тюрьму Сан-Франциско.

Надо сказать, что мексиканская полиция замела одного лишь сына Педли не из большого почтения к финансовому гению отца, а только потому, что не знала его местонахождения. Однако Давид быстро смекнул, что рано или поздно его все равно отловят, поэтому решил договориться по-хорошему и сдался властям добровольно. В анналах Мельхиседека для этого события также припасена рождественская история: «Давид узнал, что мексиканцы схватили и пытали Пас, пытаюсь выведать, где скрывается ее муж. Пас спросила мексиканцев, в чем причина такого бесчеловечного к ней отношения. Те ответили: „Мы действуем по просьбе американского правительства“».

Вновь оказавшись в заключении, Давид понял, что заниматься любимым делом – гешефтами – ему больше не судьба, поэтому с головой ушел в главное хобби своей жизни: переложение Ветхого Завета на язык современных понятий, ценностей и идеалов. Шла кропотливая работа по созданию «Библии Мельхиседека». Меж тем в далекой Калифорнии бессердечные американские власти творили беззаконие над Марком Логаном. В промежутках между судебными заседаниями сын проявлял нежную заботу об отце: в 1983 году выслал ему в мексиканскую тюрьму компьютер, чтобы ускорить работу над «Библией Мельхиседека».

По иронии судьбы договоренность Давида Педли с мексиканскими властями сыграла с ним злую шутку: Марк Логан давно уже вышел на свободу после очередного прошения о помиловании, тогда как отец продолжал сидеть. В общей сложности Давид пробыл в мексиканской неволе пять лет. Поскольку Пас к тому времени перестали пытаться и ее знакомств явно не хватало для того, чтобы обеспечить комфортное существование мужу в мексиканской тюрьме, Давид был вынужден влюбиться в еврейскую девушку Руфь, которая мотала срок в соседнем женском бараке. Руфь состояла в теплых дружеских отношениях с начальником тюрьмы, который, к счастью, оказался соплеменником и единоверцем. Движимый крепким чувством взаимовыручки и родственной поддержки, начальник тюрьмы пошел навстречу страдальцам и позволил Давиду и Руфь жить вместе в отдельном помещении. Увы, семейное счастье длилось недолго: в 1986 году срок Руфь закончился, и она откинулась на свободу. Давид сильно тосковал, поэтому, желая смягчить боль разлуки, добрый тюремный начальник подарил пророку Мельхиседека свой собственный мобильник. Теперь Педли мог не только работать на компьютере, но и постоянно общаться с сыном по телефону.

Но злая судьба Иова вновь обрушилась на Марка Логана. В соответствии с новым положением об апелляции 1984 года, помилование Марка было аннулировано, и ему пришлось вернуться в родную сан-францискскую темницу. В отчаянии он принялся переводить Откровение Святого Иоанна Богослова прямо в тюремной камере. И хотя перевод этот существовал вот уж 458 лет, он не устраивал Марка отсутствием злободневности и полным несоответствием сложившимся реалиям.

Дабы читатель ощутил всю глубину и революционность подхода одного из отцов-основателей Мельхиседека Марка к Слову Божьему, предлагаю собственноручно пощупать кусочек перевода. Возьмем хотя бы знаменитую Пятую Печать Апокалипсиса. В традиционном виде она выглядит так:

«И когда Он снял пятую печать, я увидел под жертвенником души убиенных за слово Божие и за свидетельство, которое они имели. И возопили они громким голосом, говоря: доколе, Владыка Святый и Истинный, не судишь и не мстишь живущим на земле за кровь нашу?»

А вот как смотрится это место в «Библии Мельхиседека» в исполнении Цемаха Бен Давид Нецер Корема (читай, Марка Логана Педли): «И когда идея Души устранила пятую иллюзию ошибки, я узрел под алтарем божественной Науки людей, поверженных в материальном смысле за произнесение слова Божьего и за доказательство Истины, за которое они крепко держались. И воскликнули они во весь голос: как долго, о Любовь, истинная и святая, будет утаиваться смысл нашей жертвы от тех, кто опирается на внешние формы ошибки?»

Видите, как удачно пророк Мельхиседека прояснил туманный слог и путаную речь Иоанна Богослова? Под его пером Священное Писание наконец-то обрело прозрачность и столь недостающее современное звучание в стиле New Age.

В 1985 году Марк завершил перевод Апокалипсиса, и ему надоело сидеть, поэтому он просто взял и сбежал из федеральной зоны общего режима Борон. Как сказано в священном предании Мельхиседека: «Бен Давид решил вернуться к исполнению своего долга отца двух дочерей – Рахили Грейс и Ивонны Марии». Его жена Синтия заподозрила неладное с головой супруга и с помощью уловки сдала его обратно, дабы не усугублять ситуацию и не наращивать срок.

Марк Логан переслал свой перевод Апокалипсиса отцу в мексиканскую тюрьму, и тот отпечатал текст на компьютере. Лишь только Давид Педли набрал строку: «И когда Он снял шестую печать, я взглянул, и вот произошло великое землетрясение, и солнце стало мрачно, как власяница, и луна сделалась, как кровь», случилось знаменитое землетрясение в Мехико, унесшее семь тысяч жизней, – явный знак божественного внимания к трудам семейства Педли. Во всяком случае, на этот знак упорно намекают в священном предании Мельхиседека. Хотя у меня лично есть большие сомнения, поскольку перепечатывал Давид не текст Иоанна Богослова, а версию своего сына Марка, а в ней никаким землетрясением не пахнет. Судите сами: «Как только идея Разума обнажила шестую иллюзию ошибки, я взглянул, и вот случился прорыв визуальных форм ошибки, и обратный символ Души стал черной дырой, поглощающей свет, так что когда я взглянул сквозь загрязненную атмосферу, отраженный свет выглядел, как красная глина или ошибающийся Адам». Получается, что мексиканского землетрясения вообще не было, потому как это все «прорыв визуальных форм ошибки», не более того.

В январе 1986 года Марк вышел на свободу. Спустя десять дней его снова арестовали, на этот раз вместе с сестрой Сусанной, двоюродным братом Брайаном Фишером и юристом «Сайпан Банка» Джоном Нивица. Приняли всех скопом в одной квартире. Как читатель, наверное, уже догадался, по обвинению в валютных махинациях при обмене мексиканских песо на американские доллары.

Суд проходил в Бостоне. За несколько дней до чудовищного обвала фондового рынка 1987 года Марк Логан получил письмо от мексиканского узника, своего батюшки: «Дорогой сын, я чувствую, что меня ожидает испытание Ионы в чреве кита». Еще до того, как письмо поступило в федеральную тюрьму Оттисвила, Марку Логану передали от дяди Пирсона скорбное известие о кончине отца. От горя Марк Логан ушел в сорокадневную голодовку.

Три дня спустя после смерти тело Давида Педли было доставлено из Мексики в Калифорнию. Агенты ФБР попросили у семьи разрешения на снятие отпечатков пальцев покойного. Семья с достоинством отказала. Можно только догадываться почему. В 1991 году в журнале «Форбс» появилась обширная публикация, в которой государственные чиновники и эксперты практически не скрывали своей уверенности в

том, что смерть Давида Педли была инсценирована. Священное предание Мельхиседека соглашается с их мнением в том смысле, что «Добро всегда бессмертно».

Как читатель уже знает, в 1990 году Марк Логан Педли по воле Божьей прямо в междугородном автобусе превратился в Цемаха Бен Давид Нецер Корема. Началась эпоха Доминиона.

Пресс-релиз

Приштина, республика Косово, 3 июня 1998 года.

В ответ на чудовищные атаки Сербии на народ Косово Доминион Мельхиседека объявляет войну лидеру Сербии и всем ее гражданам и милицейским силам, которые впредь посмеют нанести удары по руководителям и гражданам Республики Косово. Доминион Мельхиседека объявляет полномасштабную духовную войну с целью заставить Сербию отступить и отказаться от своей греховной и насильственной политики в регионе. Как обычно, Доминион Мельхиседека проводит военные действия ради благословения, а не причинения страданий своим врагам.

Формально принято считать, что государство Доминион Мельхиседека возникло в момент утверждения его конституции 7 июля 1991 года. Эту конституцию для Мельхиседека написал не кто иной, как доброй памяти Альберт Блауштейн, профессор университета Ратжерс, по совместительству – Почетный консул Мельхиседека в штате Нью-Джерси. Незадолго до смерти в 1994 году он был назначен на пост министра иностранных дел Доминиона.

Альберт Блауштейн подрабатывал тем, что писал конституции. Таких набралось аж двенадцать штук, в том числе и наша с вами, родная Россияния! Так что Доминион Мельхиседека в некотором смысле очень родственное нам государственное новообразование. В газете «Филадельфия Инкуайерер» от 21 июля 1991 года опубликована статья под названием «Житель Нью-Джерси оказывает России историческую помощь», из которой мы узнаем, что по приглашению Олега Румянцева Альберт Блауштейн посетил Москву, дабы оказать неоценимую помощь в деле созидания нового главного закона молодой демократии: «Блауштейн дал рекомендации по целому ряду вопросов, таких как создание системы апелляционного суда и конституционного ограничения роли военных в России. Он помог набросать разделы по свободе слова, а также провел оживленную дискуссию с членами конституционной комиссии касательно форм будущей законодательной системы страны». Ну и так далее, в том же деморосском духе.

И все-таки именно конституция Доминиона Мельхиседека стала любимым детищем Блауштейна. Ее он считал своей лебединой песней. В знак признания этих заслуг имя Блауштейна стоит рядом с Давидом Педли в списке отцов-учредителей государства.

Марк Логан, которого из уважения мы будем впредь величать Бен Давидом, целиком посвятил себя делу учреждения нового государства, способного воплотить все мечты и чаяния многострадального семейства Педли. В основу был положен задел покойного батюшки: незадолго до вероятной своей кончины Давид прикупил за бесценок необитаемый коралловый атолл Клиппертон в двух тысячах километров от побережья Мексики. Всякий раз, когда происходит прилив, атолл целиком уходит под воду, но это не беда – начало территориальной экспансии Доминиона Мельхиседека было положено.

Духовной родиной Доминиона, как и следовало ожидать, определили Иерусалим, где в свое время царствовал сам первосвященник Мельхиседек. Чтобы не сильно нервировать и без того взведенных израильтян, мельхиседекцы скромно именуют свою столицу Салемом, точь-в-точь как и 19 июля 2030 года до нашей эры, когда пророк Мельхиседек учредил этот город.

Вслед за Клиппертоном к Доминиону присоединили в 1994 году остров Каритан. Еще через три года – атолл Таонги. Есть еще островок Мальпело в пятистах километрах от Колумбии, а также претензии на западную часть Антарктиды с 90-го по 150-й градус. Да, чуть не забыл: 24 марта 1994 года состоялось историческое подписание Договора с русинским народом (в лице никому не ведомого «представителя нации») о присоединении несуществующей территории Русинии к Доминиону Мельхиседека.

Надо сказать, что все территории Доминиона именно в таком виде и существуют: как претензии. Иерусалим, как известно, числится за Израилем и Палестиной, Клиппертон – за Францией, Мальпело – за Колумбией, а Каритан Мельхиседеку продало Полинезийское Королевство, которое само не существует в природе. Поскольку никто из вышеперечисленных государств не выразил на сегодняшний день ни малейшего желания расставаться со своими землями, вся деятельность властей Доминиона Мельхиседека сводится к кровопролитной борьбе за международное признание.

Однако внешнеполитическая деятельность – это хобби типа увлечения Давида Педли диспенционализмом. Основная же работа – продажа тысяч оффшорных компаний и банков, торговля гражданством, дипломатическими паспортами и статусом «свободного посла», а также выписывание дипломов Университета Доминиона по самым разнообразным специальностям. Ах да, есть еще и полностью виртуальная фондовая биржа DOMEX, на которой якобы ведется якобы активная якобы торговля якобы реальными акциями – эдакий лохотрон-симулятор, где настоящее – только деньги клиентов. Самое веселое, что DOMEX расположилась на сервере, зарегистрированном в... Молдавии! Неровен час, и эта бывшая советская республика станет следующим (после Румынии) ассоциированным членом Доминиона Мельхиседека! Как видим, в государственном устройстве Доминиона полностью сохранилась преемственность жизненной модели семейки Педли: немножко Богу, немножко Кесарю – главное, чтобы в одном флаконе.

Впрочем, удивляться преемственности идеалов не приходится: руководство Доминиона Мельхиседека – все тот же семейный подряд. Законодательную ветвь воплощает Палата Мудрецов (House of Elders), во главе которой восседает Цемах Бен Давид Нецер Корем, во младенчестве Марк Педли. Тяжкое бремя исполнительной власти возложено на хрупкие плечи Президентши, сожительницы Бен Давида, госпожи Перлазии, в девичестве калифорнийской гадалки и ясновидящей Эльвиры Гамбоа. Вице-президент – Бен Давид, он же министр иностранных дел. Юридическая ветвь представлена Верховным судом под управлением – угадали! – Бен Давида. Срочный пресс-релиз. Апрель 1999 года

Президент Перлазия сегодня обратилась ко всем международным гуманитарным организациям, а также подразделениям экстренной транспортировки ООН с призывом оказать помощь беженцам из Косово. Перлазия сказала: «Да будут мир на земле и добрая воля всего человечества. Мы призываем всех людей отворить свои сердца и двери для нужд угнетенного народа Косово. Мы ограничены в наших возможностях, но то, что есть, предлагаем бескорыстно. Опираясь на принципы прав человека, Доминион Мельхиседека готов предоставить безвозмездно гражданство и паспорта всем беженцам не только Косово, но и любого уголка нашей планеты. И хотя атолл Таонги не обладает благоустроенными сооружениями для беженцев, мы уверены, что с помощью международных гуманитарных организаций удастся создать условия для предоставления жилья и пищи всем страждущим и лишенным родного очага».

Самое выдающееся достижение администрации Доминиона Мельхиседека – юридическое признание государства 3 июня 1993 года Центральноафриканской Республикой. Первое и последнее. Письмо, подписанное генералом Андрэ Колингом, преемником императора Бокассы и президентом ЦАР, до сих пор считается национальной реликвией Доминиона и по всякому поводу и без повода рассылается факсом в качестве главного доказательства легитимности.

Однако вернемся к летописи славной семьи Педли. Перед тем как окончательно покинуть нелюбимую американскую родину и осесть на ПМЖ в столице Доминиона городе Иерусалиме, Бен Давид устроил прощальную гастроль и провернул свою самую грандиозную аферу. Сначала он создал очередной банк Банко де Азия – предлагаю читателю самому догадаться, в каком государстве этот банк был зарегистрирован. Затем приобрел от имени Банко де Азия полочную компанию под названием Каррентиси, которая числила в своих активах ни больше ни меньше как 10% всего водного массива планеты Земля! Щедрым жестом Бен Давид оценил, что называется «от балды», эти активы в один триллион долларов и приступил к выведению всей

феноменальной шарашки на фондовую биржу. В этот момент его и повязали. После выхода под залог Бен Давид ретировался в Землю Обетованную.

Сегодня правители и «свободные послы» Доминиона Мельхиседека расплозились по всему свету и потихоньку совмещают диспенсиналистские проповеди с финансовыми аферами и махинациями: сожительницу Бен Давида, президентшу Перлазию-Гамбоа, приняли в родной Калифорнии и осудили за незаконные финансовые операции от имени очередного мифического Мельхиседекского банка «Азия Пасифик». В ответ Перлазия как президент Доминиона Мельхиседек подписала «Декларацию об объявлении Духовной Войны» генеральному прокурору штата, а затем официально заявила о том, что приступает к ведению «метафизической атаки на прокурора во время его снов». Несмотря на то что, по заверениям официальных лиц Мельхиседека, его банки располагают активами в размере 25 миллиардов долларов, президентша Перлазия так и не смогла наскрести средств для уплаты штрафа в размере 1 тысячи 431 доллара 90 центов. На прощание Перлазия заявила, что если Калифорния считает возможным не признавать Мельхиседек, то и Мельхиседек не признает Калифорнию. Сказала и удалилась.

Еще один выдающийся мельхиседекец Джеффри Рейнолдс-третий (явно кличка) получил 54 месяца тюремного заключения в штате Техас за незаконную страховую деятельность от имени своей мельхиседекской компании «Пасифик Кэжуэлти Иншуранс».

В Гонконге приняли кронц-принца Геральда-Денниса Зэйн-Виттгенштейн-Хоенштейна, обладателя дипломатического паспорта «свободного посла Доминиона Мельхиседека», в тот момент, когда он пытался обналичить чек на сумму 500 тысяч долларов, выданный Мельхиседекским Азия Пасифик Банком (тем самым, что принадлежит Перлазии). Крон-принц получил шесть месяцев тюрьмы за финансовые махинации, а заодно местная полиция узнала, что в реальной жизни принц Виттгенштейн-Хоенштейн был австрийским булочником.

Короче, много их бродит по свету, этих мельхиседекцев, – всех не перечислишь. Из рассказанного – мораль: хочешь разбогатеть – создай свою религию и укрепи ее собственным государством.

А ведь эта идея знакома нам с раннего детства: ну кто же не читал «Кондуит и Швамбранию»? Знал бы Лев Кассиль, какую золотую жилу он обнаружил!

Чокнутый Фред

«Пока ты жив, Будь мертвецом, Совершенно мертвым: Делай что хочешь, И все хорошо».

Бунан, наставник дзэн XVII века

«Полиция расследует смерть Гуру из Лонг-Айленда»

«Смерть доктора Фредерика Ленца оказалась такой же загадочной, как и вся его жизнь. Водолазы местного полицейского участка обнаружили тело Фредерика Ленца, духовного Гуру в стиле Нью-Эдж и компьютерного программиста, в понедельник утром в заливе рядом с его домом в поселке Олд Филд на Лонг-Айленде. По словам полиции, сорокавосемилетний Фредерик Ленц упал с причала и утонул».

«Нью-Йорк Таймс», 15 апреля 1998 года

«Ленц проглотил 150 таблеток»

«Перед смертью Гуру Фредерик Ленц проглотил 150 таблеток фенотербитала. Тело Учителя было обнаружено в заливе перед его домом на Лонг-Айленде стоимостью 2 миллиона долларов. В доме находилась в бессознательном состоянии 33-летняя Лэйси Бринн. Именно она рассказала полиции, что Ленц принял 150 таблеток, а сама Лэйси – 50. Собаки Ленца также получили снотворное, однако по крайней мере одна из них полностью выздоровела».

«Три Виллидж Хералд», 16 апреля 1998 года

«На шею Ленца был собачий ошейник»

«Медицинский эксперт графства Саффолк доктор Джеймс Уилсон заявил вчера, что Фредерик Филипп Ленц Третий умер в тряпичном собачьем ошейнике с медальоном, подтверждающим своевременную вакцинацию против бешенства. Тело Ленца доставили в лабораторию медицинской экспертизы в костюме, галстук и с собачьим ошейником. До сих пор никто из родственников не обратился с просьбой отдать труп».

«Пригородная газета Ганнетта», 17 апреля 1998 года

Так ушел из жизни доктор Фредерик Ленц, больше известный под именем «Дээн Мастер Рама» или просто «Рама» – величайший Учитель созданного им же самим учения – «Американского Буддизма». Впрочем, Ленц был больше, чем Учитель. Он был всем понемногу: чуть-чуть мистиком, чуть-чуть компьютерным специалистом, чуть-чуть каратистом-чернопоясником, чуть-чуть предпринимателем и автором бестселлеров, чуть-чуть музыкальным продюсером (12 альбомов группы «Задзэн», исполняющей в стиле нью-эйдж), чуть-чуть кандидатом филологических наук, наконец, чуть-чуть последней инкарнацией индийского божества.

Поскольку Рама столь многолик, неудивительно, что и мнений о нем – не сосчитать. Активисты из специально созданной группы «Наблюдение за Ленцем» (Lenz-Watch) кричали направо и налево, что самопальный гуру нещадно рвет семейные узы своих последователей, сексуально домогается и насилует учениц, манипулирует сознанием и – главное! – облагает ежегодной данью студентов в размере шести миллионов долларов. «Антиленцовцы» будировали общественное мнение, а сотни последователей Рама, по большей части сотрудники передовых компьютерных фирм, скорбели о преждевременной утрате своего Техно-Гуру: «Весенним утром в возрасте 48 лет после 30 лет преподавания медитации и просветления Рама принял решение спокойно уйти из жизни. Мы не знаем причины, по которой Рама решил умереть, может быть, не последнюю роль сыграла его болезнь, однако свидетельствуем о той благодатной роли, которую оказало его учение на студентов. Мы еще больше сплотились после ухода Учителя и добились впечатляющих результатов в своей практике. Казалось, совершенно неподъемные проекты были реализованы и реализованы с блеском. Недавно проведенный электронный опрос показал, что практически 100 процентов студентов описывают свое состояние как полное или совершенное счастье».

В основе учения Рама – «американского буддизма» – лежит идея о том, что в условиях современного быстро развивающегося общества западный человек может достичь духовного просветления без всяких религиозных церемоний. Что из этого получилось, вы сейчас узнаете.

Самоубийство – это не больно

Кажется, читатель уже привык к мысли, что Кошечьи яйца наших героев-аферистов почти всегда зарыты глубоко в детстве. Фредерик Ленц – не исключение. Он родился в Сан-Диего 9 февраля 1950 года. Семья была шибко продвинутой, поэтому его родители не расписывались и не венчались, а ограничились простым сожительством. Отец, Фредерик Филипп Ленц Младший, почти всю свою жизнь провел в маленьком городке Стэмфорд под Нью-Йорком, откуда отлучался лишь три раза: на учебу в колледже в Пенсильвании, на службу в торговом флоте в годы второй мировой войны и на авантюрную жизнь в Южной Калифорнии (Сан-Диего), где и зачал будущего Рама. Через два года после появления на свет Фредерика Ленца Третьего семья вернулась в родной Стэмфорд, где отец поначалу работал в рекламных отделах разных нью-йоркских журналов, а потом на долгие 15 лет осел в издательстве «Advertising Age», менеджером в отделе продаж по Восточному побережью. В 1971 году он, наконец, созрел для самостоятельного бизнеса и учредил в Стэмфорде журнал, посвященный страховому ремеслу. Отец Ленц активно включился в общественную жизнь

городка, и городок оплатил ему признанием: сначала его избрали в городской совет, затем назначили мэром. Мэрство продолжалось чуть больше года – дальше отца Рамы не избирали. Почему? Потому что Фредерик Филипп Младший (Старший по отношению к Фредерику Филиппу Третьему) хоть и был очень мягким и обаятельным человеком, все же слыл гомерическим дураком. Сотрудник горсовета так описывает своего начальника: «Ленц был очень крупным, очень красивым и невероятно очаровательным мужчиной». К сожалению, дальше этого не пошло. В отрочестве замаячила, было, надежда, но потом все сорвалось: после поступления в католический Колледж Святого Духа (Holy Ghost College) у отца Ленца возникла страстная тяга к духовной жизни: «Мне очень хотелось стать священником Святого Духа, но когда я узнал, что для вступления в орден необходимо дать обет бедности, целомудрия и послушания, я сразу передумал». В конце концов несостоявшийся служитель культа завязал с образованием и подался в торговый флот.

Пройдут годы, и знамя, выпавшее из рук отца, удачно подхватит сын: именно Фредерик Ленц Третий изобрел способ, как можно одновременно ходить по бабам и оставаться монахом. Каждую вступительную лекцию перед своими новобранцами Рама начинал такими словами: «Итак, я учитель буддизма, я буддийский монах. При этом я делаю много всяких вещей: пишу музыку, занимаюсь производством рекламы, учу людей, как достичь просветления, разрабатываю программное обеспечение – от простых образовательных программ до сложнейших экспертных систем искусственного интеллекта, – пишу рок-н-рольные песни, продюсирую видео-клипы. Короче, делаю множество вещей, и при этом остаюсь буддийским монахом». В список можно смело добавить регулярное потребление сильнодействующих психотропных наркотиков типа LSD и титаническую сексуальную активность, тогда концепция монашества Ленца-Рама совсем уж заиграет доселе не виданными гранями.

Однако вернемся к батюшке. Когда Фредерика избрали мэром Стэмфорда, он дал интервью на местном канале телевидения. Жители городка с наслаждением наблюдали за очень высоким, очень статным, очень элегантным седовласым мужчиной, который половину передачи рассказывал о том, какие тонкие стратегии ему приходилось задействовать, чтобы убедить дочурку Лизу в реальном существовании Санта Клауса. Еще мэр Фредерик поведал о том, что хоть и не может точно сказать, в каком году последний раз читал книжку, зато твердо помнит, как она называлась, – что-то вроде «Чайки Джонатана Ливингстона». И еще мэр читал «об этом, ну, как его, английском шпионе» (надо полагать, о Джеймсе Бонде. – С. Г.). Когда Ленца спросили, правда ли, что его сына Фредерика избрали в престижное студенческое братство «Фи Бета Каппа», мэр растерялся, но тут же вышел из положения: набрал номер телефона колледжа и получил подтверждение. Короче, с папой будущему Рама повезло по-крупному.

Теперь мама. Когда маленькому Фредерику исполнилось четыре года, его родители развелись. Вернее, даже не развелись (потому как никогда в браке не состояли), а просто разъехались. В свете благодушной придурковатости батюшки можно сделать предположение, что причиной развода стала матушка Дороти Гуммар Ленц, женщина как минимум – предельно эксцентричная, как максимум – задвинутая на всю голову. Фредерик Филипп Ленц Младший повторно впал в matrimониальный морок в 1961 году. Где находился его сын с 1955 по 1961 годы – доподлинно не известно. Также не известно, кто из родителей взял на себя бремя попечительства. Однако, учитывая тот факт, что отец половину дня проводил в электричке между Стэмфордом и Нью-Йорком, а вторую половину торговал журнальной рекламой, можно не сомневаться, что характер будущего Рама формировался под прямым воздействием Дороти Гуммар Ленц. Что совсем не есть хорошо. Дело даже не в том, что периодически Дот (так звали ее родственники) выкидывала кренделя типа того, что развешивала в саду на неплодоносящей яблоне искусственные фрукты, купленные в магазине игрушек. Это еще полбеды. Гораздо хуже: мама Рама страдала алкоголизмом и ярко выраженной склонностью к самоубийству. Причем накладывала она на себя руки неоднократно, однажды прямо на глазах сына. Были и другие прибабасы: злые языки говорят, что

юный Фредерик часто и сам принимал участие в материнских экспериментах с LSD и крепкими горячительными напитками.

Дороти умерла в 1964 году, почти сразу после того, как ее сын закончил среднюю школу. Официальная версия: смерть наступила в результате чрезмерного повышения уровня сахара и холестерина в крови. Чем это повышение было вызвано, остается только догадываться. Дот было сорок два года. Последние слова матери, обращенные к сыну: «Обязательно сходи и посмотри фильм MASH!»

Между прочим, поразительная рекомендация, стоит только вспомнить сюжет культовой черной комедии Роберта Альтмана: капитан Вальтер Вальдовски, лучший дантист в ограниченном американском контингенте в период корейской войны, неожиданно приходит к выводу, что его излишняя женственность и чувствительность – не более, чем сублимированный гомосексуализм. От отчаяния Вальдовский принимает решение покончить жизнь самоубийством и опрашивает своих корешей, военно-полевых хирургов, о самом безболезненном способе. «Черная капсула!» – рекомендует Следопыт Джон. «А сработает?» – сомневается Вальдовский. «С Гитлером и Евой Браун сработало». Вальдовский созывает друзей на символическую Последнюю Вечерю, поглощает «черную капсулу» и укладывается в заранее приготовленный гроб. Рядовой Зайдман под аккомпанемент гитары исполняет культовую песню «Самоубийство – это не больно»:

Так сложно играть игру жизни,
Все равно ты проиграешь и
Рано или поздно выложишь
на стол битую карту,
Так что лучше сразу сказать себе –
Самоубийство – это не больно,
Оно приносит так много перемен,
И мне самому решать,
пойти на это или нет.

Я не случайно подробно остановился на материнском напутствии и сюжете фильма «MASH». В нем – разгадка всей жизни Дэн Мастера Рама. Именно из песни рядового Зайдмана растут ноги всех мотиваций нашего больного героя, не говоря уж о последнем «прощай» с ошейником на шее.

Серебряный язык

В 1961 году отец официально женился на не вполне молодой вдове Джойс Славин, которая привела в дом троих детишек. Еще через год родилась сестрица Лиза – всеобщая любимица. Все эти события почти автоматически означали, что Фредерика Ленца Третьего из родительского дома попросили – в вежливой и ненавязчивой форме. Следующие четыре года будущий Рама учился в старшей школе, попеременно проживая у друзей-приятелей и родственников по отцовской линии. К этому времени он превратился в долговязого (метр девяносто) и неприлично прыщавого юношу. Надо сказать, что прыщи преследовали Раму всю сознательную жизнь и едва ли не полностью обуславливали гипертрофированный сексуальный терроризм будущего духовного учителя молодежи. Кроме того, Ленц был ироничным до злости и веселым до самозабвения юношей, с хорошим чувством юмора и эксцентричным поведением. Именно в старшей школе к Фредерику Ленцу Третьему крепко-накрепко пристала кликуха «Чокнутый Фред» (Crazy Fred). Вспоминает подружка тех времен: «Он постоянно выдавал какие-то новые философские идеи. Я просто за ним не попевала, да и никто не попевал из наших знакомых. И еще он любил изображать из себя судью. Если кто соглашался слушать, Фред мог разглагольствовать часами». Едва окончив школу, Фред сбежал в Калифорнию, где в течение года вкушал запретные плоды хипповой жизни. Там он впервые попробовал психоделические препараты и «вытяжки из трав, описанных в тибетской Книге Мертвых, для

достижения просветления» . На «вытяжках» он и погорел – полиция приняла Чокнутого Фреда прямо на улице, когда он толкал марихуану, и отправила на исправительные работы в трудовой лагерь Уорнер Спринг. В лагере Фред по большей части медитировал на глазах недоумевающего сокамерника, пожилого негрылы. В конце концов афро-американский человек не выдержал и сказал: «Я вот что тебе скажу, пацан: рано или поздно ты вернешься к Иисусу!» Не угадал. Там же, в лагере, Фредерик Ленц Третий познакомился с трудами энергичного индусского подвижника гуру Шри Чинмоя. Осенью 1969 года Фред вернулся на Восточное побережье и, поступив в колледж Коннектикут, сразу записался в ашрам Шри Чинмоя, который располагался неподалеку, в поселке Хартфорд. В ашраме Фред всех поразил нечеловеческой работоспособностью и даром убеждения. Здесь за ним закрепилось второе прозвище – «Серебряный Язык» . Уже через полгода Фред стал лучшим вербовщиком Чинмоя, так что великий учитель лично отметил молодого шишья и доверил ему ответственную работу по рекрутированию новых сторонников движения по всей стране.

Тонкое искусство уламывать и убеждать из арсенала Фредерика Ленца Третьего можно проиллюстрировать сценкой знакомства с первой женой Памеллой Уорделл. В 1971 году Фред положил глаз на девушку во время очередной сходки последователей Шри Чинмоя. Вспоминает Памелла: «У него были прыщи и угри по всему телу, но что-то, а язык – и в самом деле серебряный. Он подошел ко мне и сказал, что заметил мою ауру через всю комнату и сразу понял, что я – женщина, созданная специально для него. Ну, и прочая дребедень в том же духе».

Дребедень – не дребедень, а подействовало безотказно: 15 мая 1971 года молодые индуисты поженились. Правда, через год развелись. Позже Серебряный Язык поделился со своим близким сподвижником Марком Лакстером сокровенным: «Я тогда просто понял: зачем всю жизнь любить только одну женщину, когда можно любить многих?» .

Освободившись от матримониальной напасти, Фредерик Ленц Третий с головой ушел в учебу: за три года он досрочно закончил колледж, был избран в престижнейший студентский аналог масонской ложи «Фи Бета Каппа», поступил в аспирантуру Нью-Йоркского университета в Стоуни Брук и в 1978 году защитил кандидатскую диссертацию на стыке филологии и философии (тема «Эволюция материи и духа в поэзии Теодора Рётке»). Без всяких экивоков – блестящая академическая карьера! В университете будущего Раму переименовали из «Чокнутого Фреда» в «Вестолкового Фреда» (Goofy Fred). Справедливости ради скажу, что – не по делу. Просто академическим коллегам не доставало размаха, присущего нашему герою. Они не понимали, как можно сочетать увлечения восточным мистицизмом, европейской философией, феноменом ясновидения с мирскими удовольствиями и деньгами. Больше всех удивлялся научный руководитель профессор Джеральд Нельсон: «Раз в неделю Ленц приходил ко мне с очередной идеей новой книги, которую он планировал написать, и спрашивал: как вы думаете, она будет продаваться?»

Amico Plato

Предаваясь науке и грезам о будущем обогащении, Фредерик Ленц Третий не оставлял работы в общине Шри Чинмоя. Надо сказать, что учение индусского мастера представляло собой традиционный меланж упрощенных истин индуизма, который только и мог привиться в Америке: медитации под музыку, йога на уровне физкультуры, почитание учителя, всеобщая любовь, высокая нравственность и добропорядочность, вегетарианство и пацифизм, облегченный религиозный ритуал и джентльменский набор из кармы, дхармы и просветления. Стройную пирамиду увенчивала безмятежная улыбка Гуру от уха до уха, не подвластная даже атомной войне и прочим катастрофам мирового масштаба.

В общем и целом Фреду Ленцу нравились все эти восточные вкусности, хотя он сам постоянно нарушал жесткие рамки учения Шри Чинмоя. Учитель настаивал на половой сдержанности, а Фред перескакивал с любовницы на любовницу чуть ли не каждую неделю. Учитель проповедовал ахимсу , а Фред обожал зверские фильмы типа

«Апокалипсиса» Копполы. Ну, и так далее в том же духе. Какое-то время Чинмой терпел неортодоксальные отклонения в поведении своего звездного ученика: как-никак лучший вербовщик душ. Но под конец терпение индуса лопнуло, он вызвал Ленца на цинковку и сурово отчитал отступника. В качестве воспитательной меры избрали добровольное изгнание: Фред перебрался на столь близкое его сердцу Западное побережье, где в сентябре 1979 года открыл филиал в Сан-Диего – Центр Чинмоя.

Ленц успешно набирал новых учеников и, поскольку Гуру Чинмой находился за тридевять земель, самостоятельно обучал их индусским истинам. Неудивительно, что истины обретали слегка еретический характер, преломляясь в личных симпатиях Фредерика. В январе 1981 года слухи о nepзoвoлитeльнoй вoльнoсти дoшли дo цeнтpaльнoгo aшpaмa Чинмoя в Нью-Йорке, и Ленца снова вызвали на разборку. Результат поездки был ошеломляющим: Фред вернулся в Сан-Диего, созвал всех учеников Центра Чинмоя (около сотни) и заявил: «Негативные силы и злые демоны завладели душой Шри Чинмоя, и он утратил просветление. Теперь божественная благодать во мне! Просветленный – это я!» 60 учеников Центра Чинмоя тут же встали и покинули собрание. Остальные 40 перешли под юрисдикцию нового учителя. С этого момента Фредерик Ленц Третий перестал существовать. Также пропали «Чокнутый» и «Бестолковый Фред». Исчез «Серебряный Язык». На свет явился Атмананда – так новый учитель скромно сам себя окрестил, что переводится с санскрита как «блаженство души». Центр Чинмоя стал Лакшми, по имени супруги бога Вишну. Кстати, любой психоаналитик тут же ухватился бы за такие переименования и сказал, что Ленц дал своим последователям коллективное имя женского рода не просто так, а потому что подсознательно стремился повелевать и насиловать. Что, собственно, и произошло. Большею частью Атмананда теперь концентрировался на «просветлении» женщин, хотя и мужчин не прогонял – они свое отработывали на иных поприщах.

Первым делом учитель инкорпорировал свой духовный ашрам, а заодно украсил его дружественными коммерческими новообразованиями: пышным лотосом распустились «Лакшми Дистрибьюшнз», «Вишну Трэвэл» и «Нью Лайт Продакшнз». Затем последовала массивная рекламная кампания по всей Калифорнии, а также энергичная вербовка новых учеников. Наиболее активно эмиссары Атмананды орудовали в студенческих городках, в первую очередь, в кампусе Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (UCLA). И это неспроста.

Автопарк Чокнутого Фреда

Марка и год выпуска / Цвет / Адрес регистрации

1991 Bentley / Чёрный / Олд Филд

1992 Porsche / Чёрный / Всемирный Торговый Центр

1992 Mercedes / Чёрный / Всемирный Торговый Центр

1991 Mercedes / Чёрный / Всемирный Торговый Центр

1991 Rolls Royce / Чёрный / Олд Филд

1989 Porsche / Чёрный / Всемирный Торговый Центр

1990 Porsche / Чёрный / Всемирный Торговый Центр

1991 Rolls Royce / Чёрный / Олд Филд

1989 Mercedes / Чёрный / Олд Филд

Думаю, читатель догадывается, что успех удачливого вербовщика пришел к Ленцу не случайно. Пытливый юноша не одну ночь провел за штудированием доступных учебников по групповой манипуляции, гипнозу и воздействию на массовое сознание. Так что, по гамбургскому счету, в семинарах Атмананды не было ничего оригинального – все задействованные им техники хорошо известны и запротokolированы: продолжительные, ритмичные, вводящие в транс монологи, использование поливалентной терминологии, базовые приемы медитации и гипноза, выверенная жестикуляция, специальный подбор освещения и музыкального сопровождения. Однако весь этот психоделический винегрет – лишь одна сторона дела. Для успешного воздействия требуется еще и определенная предрасположенность

со стороны аудитории. Психологи полагают, что максимального эффекта можно достичь воздействием либо на людей с неуравновешенной психикой, либо – на тех, кто пребывает в неустойчивом состоянии, например в депрессии, ссоре с близкими и родными, а то и просто далеко от дома, вне привычных условий и обстоятельств. В этом отношении университетский кампус представляется идеальным местом, поскольку только-только окончившие школу и еще психически не сформировавшиеся юноши и девушки находятся вдали от родителей и легко поддаются стороннему влиянию. Фред Ленц нужные книжки усвоил назубок и дело свое знал туго: как только новый ученик попадал в «Лакшми», все его связи с внешним миром мгновенно перерубались. Атмананда убеждал вновь прибывших, что именно близкое окружение – мама, папа, друзья и подружки – являются самыми бессовестными энергетическими вампирами, потребляющими психическую энергию ни о чем не догадывающегося неопита. На «научном» уровне давалось такое обоснование нежелательности контактов с посторонними: дело в том, что «внутренние вибрации» посвященных учеников обладают гораздо более высокой частотой, чем вибрации простых обывателей, не знакомых с великим учением Атмананды, поэтому при прямом контакте ученик может испытывать непосредственно физические болевые ощущения. Ни больше ни меньше. Важную роль в тактике устрашения Атмананды играли «демоны». Учитель начинал знакомство с новобранцами такими словами: «Вы переполнены демонами, которые изо всех сил стараются вас уничтожить». В этот момент кто-то из продвинутых «дембелей» выходил на сцену и подтверждал слова Атмананды собственным правдивым рассказом о том, как демоны терзали его душу, однако добрый учитель помог избавиться от заразы. Вспоминает один из бывших последователей культа: «На моих глазах один за другим поднимались члены общины и признавались в том, что ими владели демоны. Не удивительно, что после этого и сам начинал верить в собственную одержимость».

В результате такого планомерного разрушения человеческих взаимосвязей большинство членов «Лакшми» даже не знали имен, фамилий, адресов и телефонов друг друга. Приветствовалось только одно общение – со своим дорогим учителем Атманандой. После такой обработки перед Атманандой открылся широкий простор для удовлетворения своих главных вожделений в жизни: секса и бабок. Обязанности учитель распределил по справедливости: ученицы отработывали в постели, ученики – в поле.

Атмананда заявил своим последователям, что им не полагается обладать большим количеством материальных благ, чем то, что они могут упаковать в машину и перевезти на новое место. Для усиления эффекта учитель постоянно перемещал общину. Поначалу дело ограничивалось Калифорнией, однако в скором времени маршруты удлинились, причем Атмананда разделил группу: новобранцы отправились на Восточное побережье (естественно, на Лонг-Айленд), а продвинутые ученики ринулись в Бостон. На заработки. Как бы там ни было, «Лакшми» никогда не задерживалась на одном месте более полугода.

Поскольку ученики тратили на себя самую малость, почти все заработанное они отдавали учителю. Между прочим, в учениках ходили не какие-то там разнорабочие, а высококласные специалисты, работающие по большей части в сферах информационных технологий и программирования. Сохранилось множество историй о том, как люди, зарабатывающие по 100 тысяч долларов в год, жили в совершенно пустых домах, единственной мебелью в которых был матрас-лежанка, брошенный на пол. В целом такса Атмананды за «участие в семинарах» (так это официально называлось) была божеской: 600 долларов в месяц с носа. Правда, со временем по мере увеличения запросов и расходов планку пришлось повысить: рядовой ученик отстегивал по 3000 долларов в месяц, а самые продвинутые – по 6 тысяч. Клондайк, да и только!

Пока ученики выдавливали из себя червяка стяжательства, Атмананда жил на полную катушку: тусовался в самых модных ресторанах и дискотеках, покупал особняки в Голливуде и на побережьях (Восточном и Западном), занимался карате, подводным плаванием и серфингом, навещался в горные курорты, где охмурял красоток океаническим загаром, пыльным перманентом в стиле Джимми Хендрикса и кожаными

куртками (их Фред любил особой любовью, боюсь, неспроста). Можно долго расписывать красоты жизни просветленного учителя, но, думаю, хватит лишь маленького списка его автомобилей, приобретенных в период расцвета духовной империи Атмананды (в таблице).

С фантазией, конечно, у просветленного учителя небогато, но вот навязчивое предпочтение черного цвета – рай для психоаналитика.

Духовная революция

В 1982 году с Атманандой случилась большая пертурбация: без всякой видимой причины просветленный учитель стряхнул с себя морок индуизма и переметнулся в буддизм! Имя «Атмананда» было похерено, и на смену ему пришел «Дзэн Мастер Рама». Своим ученикам он пояснил, что было ему божественное откровение, в котором открылся весь прошлый кармический путь. Так что по всему получалось: великий учитель – не какой-то там прыщавый Чокнутый Фред, а Рама – последняя инкарнация бога Вишну. Но и это еще не все. Ленц заявил также, что он является последней инкарнацией и бога Шивы-разрушителя, Повелителя Смерти. Я уж не говорю о том, что титул «Дзэн Мастер» присваивается чрезвычайно редко, только после продолжительнейших периодов углубленного духовного служения и всегда посмертно. Любой настоящий уважающий себя последователь восточных учений, будь то шиваист, кришнаит, вишнуист или буддист, просто поперхнулся бы от такой неслыханной наглости самозванца и в меру своего темперамента либо сплюнул, либо просто отвернулся с улыбкой. Однако большинство последователей Ленца бровью не повело и радостно ринулось за своим гуру-аферистом по новой колее. Что и говорить, Чокнутый Фред отлично разбирался в психологии соотечественников, похоже, от рождения лишенных способности отличать подлинность от подделки.

На самом деле, ларчик открывался просто: Ленц сменил духовную ориентацию по указке рыночной конъюнктуры: ветреное общественное мнение похерило индуизм, а в моду вошел «дзэн». Поскольку дзэн был одним из ответвлений буддизма, Ленц сразу узрел корень и решил не размениваться по мелочам. К тому же он предусмотрительно оставил себе дорожку для отступления, приклеив индуистское имя Рама к буддийскому титулу.

Справедливости ради скажу, что в духовной революции Ленца все же было рациональное зерно. Читатель помнит, что наш герой постоянно страдал от рамок и ограничений, налагаемых индуизмом на поведение и мысли последователей. Фреду постоянно приходилось нарушать традиционные заповеди, что неизбежно вело к конфликтам не только внешним (недовольство Шри Чинмоя), но и внутренним. Дзэн – чуть ли не единственное учение на Востоке, которое позволяет своим последователям, что называется, мудрствовать лукаво. Дайсэцу Судзуки дает однозначное определение: «Если б меня спросили, чему учит дзэн, я ответил бы: ничему не учит. Какие бы учения ни содержались в дзэне, они исходят только из умов их создателей. Мы сами себе создаем учения. Дзэн только указывает путь». Полагаю, теперь читателю понятно, почему Дзэн Мастеру Рама так легко удавалось совмещать монашеский титул с сексуальными проделками.

Дзэн развязал Ленцу руки, и он пустился во все тяжкие. В 1982 году от океана до океана прокатилась мощнейшая рекламная кампания, призывающая соотечественников обрести просветление на семинарах Дзэн Мастера Рама. Потрясающе, что этот призыв на рекламных плакатах озвучивала полуголая сексуальная блондинка, нагло развалившаяся на «Порше». Еще более потрясающе, что массы поверили и повалили в лапы афериста. Боже, сохрани Америку!

В 1983 году Рама публикует свой первый бестселлер – «Последняя Инкарнация» (самиздат «Лакшми Пабликэйшнз»), представляющий собой подборку свидетельств о сверхъестественных способностях Рама: то он превращает свою правую руку в факел как у Статуи Свободы, то занимается левитацией над сценой, то излучает золотой свет по всему телу. Народ читал книжки, всему верил, посещал семинары и отписывал Рама жирные чеки.

В 1984 году случилась заминка: неопит ашрама, студент Калифорнийского университета Доналд Коул, взял да и воткнул себе в сердце кухонный нож. В прощальной записке юноша выражал сожаление, что не в силах достичь уровня совершенства, коего требовал от него учитель, и вежливо попрощался: «Пока, Рама! До встречи в следующий раз».

С этого момента и до самых последних дней жизни Фреда Ленца не прекращались журналистские расследования его деятельности и судебные тяжбы, затеянные родственниками отверженных от семей неопитов. На свет стали выплывать совсем неприглядные истории: ученица Бренда Кербер взяла кредит и перевела 6 тысяч долларов в ашрам Рама (якобы для обучения на компьютерных курсах), а затем, не вернувшись однажды домой, просто исчезла. Несколько учениц просветленного мастера поведали в прессе о сексуальных приставаниях учителя, который украшал базальные изнасилования глубокой накачкой наркотиков и гипнозом. Рама тратил огромные деньги на содержание своры адвокатов, которые постоянно отбивались от обвинений и по мере сил содержали имя учителя в чистоте и порядке.

В 1985 году Рама заявил, что компьютерное программирование – это самый быстрый и короткий путь к достижению просветления. Он организовал специальные обучающие курсы для продвинутых учеников, после окончания которых они растекались на заработки либо на стороне, либо в штате созданной учителем софтверной компании «Вишну Системз».

Как всегда, подоплека очередного озарения мастера носила меркантильный характер: просто прозорливый Ленц вовремя подсуелся и немногим позже Билла Гейтса сообразил, откуда потекут в скором времени самые большие денежные потоки. Ожидания оправдались: программистская деятельность учеников Рама очень скоро стала главным источником доходов его империи. Рама любил своих программистов и называл их ласково «наше мобильное электронное племя».

Эпитафия

Короче говоря, весь этот духовно-финансовый бардак продолжался бы и сегодня, если б у Рама не сдали нервы. В середине 90-х годов долготерпению общества пришел конец, и Ленца буквально завалили судебными исками и общественными разбирательствами. Красочные описания его монструозного культа не сходили с экранов центрального телевидения, газет и журналов. Почти все доходы уходили на оплату юристов, так что не на что было купить даже новый «Мерседес». И Рама сорвался: во время очередной оргии с духовной ученицей в роскошном особняке на берегу океана аферисту сделалось видение: великий бог смерти Шива спустился с небес и сказал: «Думаю, ты достаточно насвинячил на земле, пора и честь знать!» Чокнутый Фред покорно заглотнул 150 таблеток фенотарбитала, нацепил в знак смирения ошейник любимой собачонки и утопился.

Гуманоид Бек-Тал

Эта история – о генералиссимусе небожителей, компании «Бектал» (Bechtel). Бьюсь об заклад, читатель даже не подозревает, рыбешку какого калибра мы зацепили сегодня в наши сети. Скорее всего, для многих это имя – вообще пустой звук. В отечественной прессе «Бектал» скрывается под конспиративной кличкой «Бехтель». А в программы новостей эта компания попадает раз в три года, и всегда – в виде мимолетного комментария в две-три строки. Тому есть объяснение: события, связанные с «Бекталом», почти всегда настолько невероятны, а их подоплека настолько непостижима, что, собственно, и комментировать нечего. Судите сами.

Часть первая. Возмужание

22 февраля 1999 года отец всех туркмен Сапармурат Ниязов даровал трехмиллиардный контракт на строительство Каспийского газопровода консорциуму «PSG». Ну и ладушки. Смотрим список участников: нефтяной гигант «Шелл». Что ж, с уважением. Кто не знает главных планетарных нефтяников? «Дженерал Электрик

«Кэпитал», финансовое подразделение самой крупной американской компании. Тоже понятно – кто-то же должен покрывать расходы на строительство. Читаем дальше: «Бектал». Кто таков? Почему? Зачем? Все переглянулись, пожали плечами и кинулись к биржевым терминалам – искать «Бектал» в котировочных списках. А там сюрприз: никаких акций у «Бектала» нет!

Как же так? А вот так: крупнейшая в мире (без всякого преувеличения) строительная компания не торгует своими акциями на фондовом рынке! Потому что «Бектал» – фирма частная и уже четвертое поколение принадлежит одноименному почтенному семейству. А раз компания частная, то она и не обязана оглашать какие бы то ни было сведения о прибыли, доходах, расходах и тому подобном стриптизе, преследующем компании публичные. Как недавно пожурил Роман Абрамович: «У нас никак не привыкнут, что человек вправе решать самостоятельно, что делать со своими деньгами».

А вот другая история, посвежее: 17 апреля 2003 года «Бектал» получил самый сочный подряд на восстановление Ирака (680 миллионов долларов). Главным конкурентом выступал Parson's – группа, вторую скрипку в которой играет компания Halliburton – детище самого вице-президента Америки Дика Чейни. И все-таки лакомый кусочек отошел именно «Бекталу». Старый вопрос: «Что же это такое? Это каким же нужно обладать влиянием, чтобы отодвинуть самого вице-президента?» Все переглянулись, пожали плечами, побежали рыть дальше. Но вот незадача: частота появления «Бектала» на публике обратно пропорциональна его доходам. Обо всех достижениях компании мы узнаем всегда постфактум. Типа: на прошлой неделе завершился такой-то (никому не ведомый) тендер, и очередной государственный подряд ушел «Бекталу». Был этот тендер или не был вообще – поди проверь!

Спешу успокоить читателя: упоминание тендеров – не ради красного словца. В тех случаях, когда удавалось проверить, всегда оказывалось, что тендера как раз и не было, «Бектал» все получал за просто так. Ну, или почти за просто так: это уж точно – поди проверь!

Справедливости ради следует упомянуть и официальные источники: строго дозированные и санкционированные утечки через интервью первых лиц и пресс-релизы, размещенные на сайте компании. Утечки сами по себе ничего не объясняют, зато способствуют дальнейшему отвисанию челюсти: «Неужели весь XX век человечество прожило по соседству с ТАКИМ СЛОНОМ и умудрилось его не приметить?!» Вот лишь несколько официальных цифр:

- в 1998 году компания отметила свое столетие. За это время «Бектал» реализовал свыше 20 тысяч проектов в 140 странах мира на всех шести континентах;
- в одном только 2002 году компания приняла участие в 900 новых проектах в 60 странах мира и получила доход в размере 12,7 миллиарда долларов.

Маленький нюанс: речь идет только о тех подрядах, о которых «Бектал» счел нужным поведать общественности. Если учесть, что львиная доля бизнеса компании пребывает в сфере сверхсекретных военных и разведывательных стратегических разработок, цифру дохода можно смело умножать на два. Или на три? А давайте сразу уж на четыре! Какая, собственно, разница? Ведь и так очевидно, что наш хтонический небожитель легко затмевает своих собратьев, привыкших делать дела в светлое время суток.

Что ж, полагаю, у читателя пробудился интерес к неведомой ему доселе зверушке, поэтому самое время заняться ее препарированием.

Детство и пубертат

Уоррен Бектал родился 12 сентября 1872 года в семье фермера и бакалейщицы из Иллинойса. По окончании школы он ненадолго сошел с рельсов, примеряя судьбу странствующего музыканта, однако быстро одумался, остепенился, женился на девушке по имени Клара и, по примеру родителя, приступил к разведению крупного рогатого скота. К сожалению, Уоррену не удалось до конца придушить гуманитарные задатки юности, поэтому в 1898 году его ферма полностью разорилась, так что пришлось наниматься на службу в одну из переживающих бум железнодорожных

компаний. Следующие восемь лет Уоррен рыл траншеи под полотно и набирался опыта. Его самозабвенная вера в перспективность древнего ремесла строителей-каменщиков окрепла настолько, что в 1906 году он учредил семейную фирму, которая занималась тем же самым: рыла траншеи и прокладывала рельсы.

Дела Уоррена и его брата Артура шли отменно. Венцом их усилий стало строительство в 1919 году знаменитой калифорнийской трассы 96 вдоль реки Кламат. Следующее достижение: контракт на сооружение водного туннеля в горах Сьерра-Невады.

В 1925 году изменился корпоративный статус: семейный подряд усилили сыновья Уоррена: Уоррен-младший, Стивен и Кен. Новую компанию переименовали в «W.A. Bechtel Company». Несмотря на расширение, фирма сохранила неповторимый семейный аромат: не только сыновья, но и рядовые работники по найму называли Уоррена-старшего не иначе как батей (Dad).

Между тем, «Бектал» окончательно возмужал и созрел для серьезных дел. Уже в следующем году компания претворила в жизнь свой первый по-настоящему крупный государственный подряд: строительство плотины на озере Бауман.

В 1928 году Конгресс США утвердил Закон о возведении гидроэлектростанции на реке Колорадо в каньоне Болдер. Первоначально плотина так и называлась – Boulder Dam. Однако очень скоро в результате энергичных закулисных игр ее переименовали в честь президента Герберта Гувера. Под этим именем – Гуверовская дамба (Hoover Dam) – она и вошла во все энциклопедии мира как современное чудо света: крупнейшее со времен египетских пирамид строительное сооружение.

В ожесточенную конкурентную борьбу включилась чуть ли не сотня компаний, которые на протяжении двух лет склоняли Дядюшку Сэма на свою сторону. Победителем вышел «Бектал». Он сумел провести ряд блистательных маневров, и в результате шесть самых яростных конкурентов объединились (под руководством «Бектала», разумеется) в специально созданную по этому случаю корпорацию. Высокий дипломатический талант Уоррена-старшего ярче всего проявился в названии, которое глава «Бектала» предложил для союза бывших соперников: The Six Companies Corporation – Корпорация Шести Компаний! 11 марта 1931 года Госдепартамент внутренних ресурсов официально передал подряд на строительство Гуверовской дамбы альянсу «Бектала», подкрепив решение чеком на 48,9 миллиона долларов (в сегодняшнем эквиваленте – 475 миллионов).

То были золотые годы знатных калифорнийских каменщиков, и «Бектал» честно зарабатывал свой капитал и репутацию: красную ленточку Гуверовской дамбы разрезали в 1936-м, на два года раньше запланированного срока! Похоже, стахановские рекорды в грозные тридцатые били по обе стороны Атлантического океана. Прделанная работа впечатляет: на плотину пошло около пяти миллионов кубометров бетона, 40 тысяч тонн листовой стали, 3 тысячи тонн труб и арматуры, 20 тысяч тонн армированной стали. Высота Гуверовской дамбы – 220 метров, ширина – 200 метров, общий вес – более 6 с половиной миллионов тонн.

К сожалению, учредителю строительной империи не посчастливилось вкушать триумф национального героя: он скорострительно скончался 28 августа 1933 года в самый разгар возведения Гуверовской дамбы. Смерть вырвала «батю Уоррена» из рядов успешных каменщиков в тот исторический момент, когда он закладывал самую главную кладку своей жизни: устанавливал далеко идущие отношения на дальних рубежах.

Знаете, где умер Уоррен Бектал? В жизни не догадаетесь: в Москве! В разгар сталинских репрессий калифорнийский «бать» делился опытом с московским «Горцем». Невероятный пируэт судьбы, не правда ли? То ли еще будет!

Стивен Бектал вступил в должность управляющего семейной компанией и руководителя проекта по сооружению Гуверовской дамбы в неполные тридцать три года.

Вдохновившись космическими планами отца, он бросил вызов судьбе: «Мы будем строить что угодно, для кого угодно и независимо от места, специфики и размера», – эти пророческие слова нового президента компании «Бектал» не только явились прямым следствием советских переговоров Уоррена-старшего, но и на долгие годы определили генеральную линию развития этого удивительного семейного бизнеса.

Историческая заслуга Стивена Бектала перед родной фирмой заключается в двух начинаниях: предельной диверсификации бизнеса и тотальном расширении по всей планете. Сразу после завершения строительства Гуверовской дамбы «Бектал» с не менее грандиозным успехом покусился на еще одно культовое сооружение Америки: построил восьмимильный Бэй Бридж (Bay Bridge), соединяющий Сан-Франциско с Оклендом.

В следующем, 1937 году Стивен Бектал объединил компанию с инженерной фирмой Джона МакКоуна – событие, как скоро мы убедимся, имело принципиальное значение для будущего развития. По доброй традиции, новое юридическое лицо получило красивое имя: «Компания Бектал-МакКоун».

В таком виде наши каменщики и вступили во Вторую мировую войну.

«Это вам не пикник!»

О Второй мировой войне написано море книг, в основном, о страдательном и героическом ее аспекте. Столько же написано и о зверином лике германского фашизма с обилием ветхозаветных метафор и аналогий. На порядок меньше – об экономической подоплеке войны. Наконец, совсем мало сказано о множественных скрытых механизмах как внутри самой Германии, так и за ее пределами, которые эту войну подготовили, выкормили и развязали. Тема эта – чертовски интересна, и когда-нибудь мы обязательно ею займемся, может быть, даже в рамках Аппарейта. Пока же затронем только один аспект, который, однако, сыграл ключевую роль в судьбе «Бектала». Речь идет о нефтяной составляющей Второй мировой.

19 июля 1940 года президент Рузвельт подписал Закон о расширении морского присутствия на двух океанах (Two-Ocean Naval Expansion Act), который стимулировал ускоренное строительство двух флотилий на обоих ожидаемых театрах военных действий – Тихом океане и Атлантике. Морская комиссия США выбрала «Бектал» для возведения судоверфи на побережье Тихого океана. Строительство было развернуто в Саусалито, где в рекордно короткие сроки было налажено производство нефтяных танкеров и грузовых судов для военно-морского флота Америки. Итак, «Бектал» строил верфи, а знаете, кто строил корабли? Калифорнская судостроительная компания Джона МакКоуна!

Можно предположить, что речь идет о простой случайности в совпадении деловых интересов. Однако скоро мы увидим, что на самом деле тандем «Бектал-МакКоун» явился отражением принципиальной схемы корпоративной экспансии, разработанной Стивеном Бекталом для семейного бизнеса. Эта схема не допускала мезальянсов: выбирается достойная «пара», равная «Бекталу» по деловым связям и финансовым возможностям, создается новая структура, специально для закрепления долевого участия в совместных проектах, а затем происходит «разрыв кабанчика», в роли которого, как правило, выступает государство. Интересно, что государственные подряды распределяются между внешне независимыми коммерческими структурами, принадлежавшими участникам альянса еще до объединения. Перефразируя классика марксизма-ленинизма, можно сказать, что Стивен Бектал исповедовал творческий подход к триумфальному шествию капитализма по планете.

Строительство наливных танкеров на верфях «Бектала-МакКоуна», конечно же, не явилось случайностью. Безусловно, западный мир очень опечалился, когда Германия триумфально сыграла аншлюс с Австрией, захватила Чехию и аннексировала Польшу. Наверное, кого-то огорчили и попытки союзной по «Оси» Японии откусить монгольский филей от Советского Союза. И все же риску предположить, что основной головной болью Англии и Америки явился итальянский захват в сентябре 1940 года Ливии и Египта, а также военный переворот в Ираке, который привел в апреле 1941 года к власти прогерманскую группировку «Золотая Площадь»: «осевые» союзники планомерно отсекали западное сообщество от главных энергетических источников.

Все точки над *i* расставили японская атака на Пёрл-Харбор в декабре 1941 года и последовавший за ней (3 июня 1942 года) захват Алеутских островов Атту и Киска.

Сомнений не оставалось: Япония явно планировала захват Аляски вместе с бесценными стратегическими запасами нефти. Командование Вооруженных сил США издает распоряжение о строительстве ALCAN – Alaskan-Canadian Highway, Аляскинско-Канадской трассы для скоростной переброски войск к северным границам. Забавно, что решение о строительстве аляскинской трассы было принято Конгрессом еще в 1929 году, однако так и оставалось на бумаге.

Параллельно с ALCAN планировалось строительство нефтепровода CANOL (от Canadian Oil, канадская нефть) для удовлетворения топливных нужд перебрасываемых воинских частей и огромного количества боевой техники. Кроме того, топливо требовалось для обеспечения многочисленных аэродромов от Монтаны до Аляски. К слову, эти аэродромы выполняли роль дозаправочных площадок для самолетов P-39, которые летели дальше – в Советский Союз по ленд-лизу. Если раньше горючее доставлялось танкерами из Калифорнии, то теперь это стало невозможным из-за беспощадно жалящей японской авиации, однозначно доминировавшей в Тихом океане после того, как американские «серебряные крылья» бесславно сложились в Пёрл-Харборе. На бумаге военный проект ALCAN-CANOL явился самым грандиозным начинанием в американской истории. В реальности он обернулся одним из самых драматических фиаско. Командование разработало комплексный план, который включал в себя:

- повышение уровня добычи нефти на скважинах Норман-Уэллс до трех тысяч баррелей в сутки;
- строительство нефтеперерабатывающего завода в Уайтхорсе на территории Юкона;
- проведение нефтепровода от Норман-Уэллса к Уайтхорсу, а затем на север и на юг вдоль трассы ALCAN аж до Фербенкса на Аляске;
- строительство самой трассы ALCAN от Фербенкса до самой южной границы Канады в провинции Британская Колумбия;
- подготовка и переброска в СССР 8 тысяч самолетов по ленд-лизу.

Я умышленно довожу до читателя детали этого проекта, чтобы он оценил всю серьезность намерений Американского государства и беспрецедентную степень доверия, оказанного коммерческим структурам, которым поручили выполнять героическую миссию.

Итак, строительство CANOL было возложено на нашего героя – Бектала. Следуя собственному прецеденту, Бектал сформировал консорциум специально под данный проект. В группу вошли также H. C. Price Corporation и W. E. Callahan Construction. Бектал взялся за дело с энтузиазмом. 15 июня 1942 года по всей Калифорнии были развешены такие плакаты:

«Это вам не пикник!»

Условия труда и проживания на нашей стройке сложнее, чем на всех остальных объектах, когда-либо возводимых в Соединенных Штатах или за рубежом. Всем, кто подпишет контракт, придется жить и работать в невообразимо экстремальных условиях. Погодные условия будут колебаться от 40 градусов жары до 40 градусов мороза. Вам придется сражаться с болотами, реками, льдом и морозом. Комары, слепни и москиты будут не просто досажать, а вызывать физическую боль. Если вы не готовы к работе в подобных условиях, пожалуйста, не подавайте заявку».

15 июня 1942 года

Бектал-Прайс-Каллахан

Но пути Господни неисповедимы. Вопреки героико-патриотическому пафосу строительство «Бекталом» нефтепровода обернулось грандиозной катастрофой. Дело даже не в политических просчетах – очень скоро оказалось, что Япония не только не собирается нападать на Аляску, но и просто не обладает достаточной мощью для проведения столь масштабной военной операции. Главная причина провала лежала в другом месте. Совсем неожиданном. В 1943 году сенатский комитет под управлением Гарри Трумэна, расследовавший случаи злостного обогащения коммерческих структур в условиях военного времени и коррупции государственных чиновников, обнародовал результаты дознания, в котором почетное место занимал «Бектал-МакКоун». На проект CANOL правительство выделило 143 миллиона долларов, и все эти деньги без остатка растворились в бухгалтерии «Бектала». Трумэн назвал строительство

нефтепровода более разрушительным для общего дела победы, чем любой мыслимый акт саботажа со стороны непосредственного врага. Группа «Бектал-Прайс-Каллахан» отличалась беспрецедентным нарушением смет, графиков работ, перерасходами по прямым и неапробированным статьям, полным отсутствием четкого руководства и откровенными просчетами менеджмента. К этому букету добавили и другой: множественные акты подкупа чиновников и использование взяток для получения нужных контрактов.

Как ты думаешь, читатель, что случилось с «Бектал-МакКоун» и его руководителями Стивеном Бекталом и Джоном МакКоуном после такого откровения? Конечно, Америка не СССР, а Рузвельт не Сталин (говорят, во время Ялтинской встречи при появлении кремлевского горца в комнате американский президент постоянно испытывал чисто инстинктивное желание встать из инвалидной коляски). На наших просторах даже за тысячную долю перечисленных прегрешений не только сами руководители-каменщики, но и память о некогда существовавшей строительной компании была бы развеяна по ветру или растворена в ванне с соляной кислотой. Но даже с учетом всех интерполяций можно было предположить, что «Бектал-МакКоун» как-нибудь да накажут. И что же? А ничего. Ровным счетом – ни-че-го! Сенаторы поговорили-поговорили и перестали. Правда, ненадолго.

Сразу после войны Стивен Бектал выкупил долю Джона МакКоуна в «Бектал-МакКоун», и бизнес вновь стал семейным. Теперь уже под именем Bechtel Corporation (это название компания сохранила и поныне). Кому-то покажется, на дурном отечественном опыте, что один партнер устранил другого, выдавив из совместного бизнеса. Какое заблуждение! В мире небожителей так дела не делаются. Просто Джон МакКоун пошел на повышение, получив важное задание – творчески развить линию корпоративной экспансии на не окученных доселе нивах. Он возглавил только зародившуюся и сказочно перспективную государственную комиссию по атомной энергетике. Во время процедуры утверждения на должности в Сенате Ральф Кейси, возглавлявший ревизионный комитет (GAO, General Accounting Office), не удержался от филиппики, помянув роль соисканта в лихую годину: «Никогда еще в истории американского бизнеса, будь то в военное или мирное время, так много людей не зарабатывало так много денег с таким минимальным риском, и все за счет рядовых налогоплательщиков». Читатель, наверное, решил, что Ральф Кейси намекал на роль Джона МакКоуна в проекте CANOL. Вовсе нет. Ральф Кейси имел в виду 100 миллионов долларов, которые Калифорнийская судостроительная компания МакКоуна заработала на господрядах, инвестировав собственных денег только 400 тысяч. Безусловно, речь Ральфа Кейси не могла оставить равнодушными сенаторов, поэтому они почти единодушно утвердили Джона МакКоуна на ответственном государственном посту. И тут же в истории «Бектала» открылась новая страница: более чем на полвека строительство атомных электростанций и участие в разнообразных проектах, так или иначе связанных с атомной энергетикой, стали доминирующей линией в бизнесе калифорнийских каменщиков. Параллельно «Бектал» энергично породнился с военным ведомством, что стало возможным вместе с последующим назначением делегированного в правительство Джона: после атомного кабинета МакКоун возглавил... ЦРУ! Обо всем этом – в новом Аппарбите!

От автора

Весь прошлый год мы провели с читателем в обществе выдающихся аферистов XX века, не переставая удивляться изобретательности человеческого ума всякий раз, когда речь шла о несправедном обогащении. Признаюсь, мне часто приходилось подолгу взвешивать многочисленные «за» и «против», отбирая истории, достойные рубрики «Великие аферы XX века». Думаю, и читатель не раз приподнимал брови в недоумении: казалось бы, что общего между Мартином «Гаденьшем» Френкелем, безобразничавшим педофилией и бесстыдно уворовывающим сотни миллионов долларов из страховых фондов, и «королем мусорных облигаций» Майклом Милкеном, создавшим новый оригинальный инструмент на фондовом рынке и жертвовавшим сотни миллионов долларов на научные исследования в онкологии? Что объединяет ветеринара-

шарлатана Джона Бринкли, лечившего импотенцию посредством вживления половых желез козла, и блистательного президента корпорации «Тайко» Денниса Козловского, лично заключившего сделок на 62 миллиарда долларов? Бесполезно искать ответ в биографиях героев: общего ничего нет и быть не может. Как часто случается в жизни, разгадка таится в области идеального: Френкель и Милкен, Бринкли и Козловский, а вместе с ними и тысячи остальных аферистов, выдающихся и посредственных, преуспевших и неудачливых, были одержимы общим идефиксом: «Цель жизни – разбогатеть, а как – значения не имеет».

Итак, целый год мы провели в обществе персонажей с криминальными наклонностями. Пожалуй, слишком. Думаю, даже читатель утомился от навязчивого отсутствия хэппи-энда: с теми или иными вариациями каждый рассказ из рубрики «Великие аферы» развивался по сценарию, который на уровне архетипа сводится к культовой фразе из фильма «Джентльмены удачи»: «Украл, выпил, в тюрьму!»

Впрочем, довольно о грустном! Неровен час, у читателя после всех «Великих афер» сложится превратное впечатление, что волшебная формула («Украл, выпил, в тюрьму!») – если уж не единственно возможный, то, по меньшей мере, доминирующий путь накопления материальных благ в современном мире. Как бы не так! Открою великую тайну: волшебная формула – исключение! Волшебная формула – удел неудачников и мелких рыбешек. Это Майкл Милкен мелкая рыбешка? Представьте себе – мелкая! Представьте себе, что где-то в тени, в недостижимом для СМИ закутке, скромно возвышается монументальная декорация мира небожителей, мира такого головокружительного истэблшмента, такого непоколебимого достатка и такой всеобъемлющей власти, что в сравнении с ним милкены и козловские кажутся жалкими попрошайками на паперти.

В отличие от мира аферистов, в мире небожителей в тюрьму не сажают. Там копы не устраивают погонь, а прокуроры не объявляют в международный розыск. Почему? Потому что в том мире не домушничают и не медвежатничают (по крайней мере, в традиционном смысле слова). Они просто берут свое. Только не подумай, читатель, что в том мире какие-то свои, особые ценности. Полноте! Ценности одинаковые: безмерное обогащение. Вот только в отличие от мира традиционных аферистов, претензия на обогащение в мире небожителей подтверждается реальной властью. «It's all about money!» – воскликнет аферист. «It's all about power!» – воскликнет небожитель. И выйдет победителем.

Об этих победителях и пойдет разговор в нашей новой рубрике с необычным названием. Латинское слово *Apparebit* позаимствовано из Дня Гнева (*Dies Irae*) – католического гимна, входящего в реквием:

*Judex ergo cum sedebit
Quidquid latet apparebit
Nil inultum remanebit*

Когда воссядет Судия,
Все, что скрыто, обнаружится,
Ничто не останется без возмездия (лат.)

Смысл слова *apparebit* – тайное станет явным. Зачем нам это? Затем, что на поверхности мира небожителей – всегда всё чинно и благопристойно, законно и правомерно. И никакого криминала. Не оттого, что его нет, а потому, что все окутано такой секретностью, что без целенаправленной изыскательской работы никогда не удастся вырваться из липкой паутины общественного мнения, этого обывательского дурмана, который скармливается леммингам убойными порциями по всем каналам телевидения и со страниц глянцевого «авторитетных» журналов и «независимых» газет. Итак, да здравствует *Аппаребит*!

Часть вторая. *Ebony and Ivory*

Мирный атом

С наступлением холодной войны предпринимательскому гению калифорнийских каменщиков из клана Бекталов предстояло соединить в магической формуле два несовместимых по тем временам понятия: атомное оружие и мирное строительство. Однако же соединили. Да еще как!

Читатель помнит, что окончание Второй мировой войны ознаменовалось продуманным распадом альянса «Бектал–МакКоун», восстановлением целостности внутрисемейного бизнеса Бекталов и активным внедрением компании в атомные проекты федерального правительства.

Благодаря своим феноменальным связям «Бектал» накануне вечером знал обо всех шагах, которые Белый дом планировал предпринять утром следующего дня. Не случайно, еще на стадии утверждения знаменитого Манхэттенского проекта, имя «Бектала» фигурировало на первом месте в списке генеральных подрядчиков. Сначала калифорнийские каменщики возвели (в рамках Манхэттенского проекта) гидроаккумулирующую электростанцию, затем помещение ускорителя для испытания материалов (будущую лабораторию Лоренса Ливермора), наконец, сам легендарный Doomsday Town – затерянный в Невадской пустыне Городок Судного Дня, макет типичного американского поселения, на который сбросили атомную бомбу, чтобы оценить масштаб разрушений нового смертоносного оружия.

Однако, вопреки глубокой вовлеченности компании в атомные планы Пентагона, на сердце Стивена Бектала было неспокойно. Одна из причин его тревоги лежала на поверхности: строительный могул ясно осознавал, что после разгона Антифашистского комитета кричать «Мазл тов!» и бить рюмки с Кремлем на брудершафт больше никто не будет – отныне атомный дикобраз Пентагона оцетинился исключительно в сторону Советского Союза. А как догадывается читатель, очень сложно совмещать задачи «холодной войны» с теплыми чувствами, которые семейство Бекталов испытывало к Стране Советов. Не говоря уж о загадочных договоренностях и обязательствах, проработанных в Москве «батей Бекталом» перед самой смертью. Другая причина не столь очевидна и скрывается в специфике бизнеса: при всей своей целенаправленной диверсификации и многопрофильности «Бектал» как был, так и оставался «компанией прорабов». И это накладывало ограничения на меру вовлеченности в атомный бизнес: ну, сколько Городков Судного Дня потребуется построить, прежде чем Дядя Сэм перейдет к массовому производству атомного оружия? Один–другой, и обчелся. Парочка гидроаккумулирующих электростанций, дюжина вспомогательных помещений. И всё – конец доходам. После этого золотой ручеек перераспределится в закрома военно-производственных концернов типа «Локхид» и «Хьюз».

Наступил момент истины: предпринимательскому гению калифорнийских каменщиков предстояло соединить в магической формуле два несовместимых по тем временам (разгар холодной войны!) понятия: атомное оружие и мирное строительство. Но представьте себе – соединили!

Для начала «Бектал» построил в пустыне Айдахо первый в мире ядерный реактор, способный давать электроэнергию вместо разрушительного атомного гриба. 21 декабря 1951 года 100-киловаттная установка EBR-1 открыла новую эру коммерциализации атома.

Инициативу «Бектала» поддержал президент Дуайт Эйзенхауэр: 8 декабря 1953 года он неожиданно для многих представителей военно-промышленного комплекса выступил в ООН с сенсационным докладом «Атом ради мира» (Atom for Peace), в котором призвал «экспертов сосредоточить усилия для направления атомной энергии на нужды сельского хозяйства, медицины и прочих мирных занятий». Ясное дело, что «особое внимание следует уделить предоставлению достаточных электрических ресурсов в те регионы мира, которые испытывают энергетический голод».

С такого самого голодного уголка на нашей планете и начали: в сентябре 1954 года был заложен первый камень в атомную электростанцию в Шиппингпорте (на реке Огайо в 30 километрах от Питтсбурга). Исторической справедливости ради отметим, что

закладывал этот камень не «Бектал», а «Электрическая корпорация Вестингхаус» совместно с отделом морских реакторов Комитета по атомной энергетике. Мы далеки от мысли, что во все времена «Бектал» был первым кукловодом Америки. Боже упаси! «Бектал» лишь скромно построил вторую атомную электростанцию: Дрезден-1 в Иллинойсе (1956–1960). Правда, потом «Бектал» свое отыграл: 40 процентов (!) всех атомных электростанций в США и 50 процентов (!) всех атомных электростанций в развивающихся странах – дело рук калифорнийских каменщиков. Все про все – 150 штук!

Атомная эпопея «Бектала» делится на два этапа: сначала компания электростанции строила, затем – демонтировала и проводила работы по очистке от ядерных загрязнений. Показательна в этом отношении история мирного атома в Сан-Онофре (штат Калифорния), который «Бектал» подарил соотечественникам в 1968 году. Калифорнийцы никогда не просили «Бектал» осчастлививать их атомной электростанцией, но их никто и не спрашивал: «Бектал» получил государственный подряд и приступил к работе. Поскольку существует маленькая разница между прокладкой железнодорожных рельсов, строительством мостов и плотин, с одной стороны, и возведением атомной электростанции – с другой, проект в Сан-Онофре получился, как бы это поточнее выразиться, чуточку неправильным. Дело в том, что инженеры «Бектала» установили ядерный реактор... задом наперед!

Не будучи экспертом по мирному атому, передаю слово профессору Мичио Каку: «Несколько лет назад я участвовал в публичных дебатах с ведущим инженером из „Бектал Корпорейшн“. Я попросил его объяснить, почему атомный реактор в Каньоне Дьябло, строительство которого обошлось в два миллиарда долларов, „Бектал“ по ошибке установил задом наперед. А именно: кольцевая оболочка, содержащая все чувствительные элементы аварийной системы охлаждения, была развернута ровно на 180 градусов в обратную сторону, что заставило Комиссию по ядерной регламентации временно приостановить строительные работы. Над этим фактом потешался весь мир. Вдобавок головные части установок (heads of the utilities) также установлены неправильно, а это уже представляет собой прямую угрозу для здоровья и безопасности наших граждан. Однако больше всего главный инженер „Бектала“ возмущался, когда я заметил, что реактор в Каньоне Дьябло – далеко не первый в Калифорнии, который „Бектал“ установил задом наперед. 500-тонный корпус ядерного реактора в Сан-Онофре также установлен в обратном направлении. Там инженеры „Бектала“ сначала установили контрольные и топливные стержни задом наперед, а затем модифицировали компьютерную программу так, чтобы она могла контролировать работу кривого реактора. Пока я говорил, лицо главного инженера „Бектала“ все багровело и багровело, а под конец он не выдержал и, двинув кулаком по столу, заорал: „Черт бы вас побрал! Да, мы поставили Каньон Дьябло задом наперед. И Сан-Онофре тоже поставили задом наперед. Но оба этих реактора – САМЫЕ ЛУЧШИЕ ИЗ ТЕХ, ЧТО МЫ КОГДА-ЛИБО СТРОИЛИ!“

Что ж, всегда приятно получить признание из первых рук. Дон Мэй, президент экологической компании «California Earth», дает дополнительные разъяснения по поводу лучшего реактора «Бектала»: «Неправильная установка реактора означает, что в случае землетрясения сейсмические опоры конструкции вместо того, чтобы снизить нагрузку, будут ее усиливать. Вдобавок стены реактора истончились ровно в два раза под воздействием постоянной бомбардировки активными элементами. Если случится землетрясение, нам останется лишь молиться Господу!»

В 1992 году атомную электростанцию в Сан-Онофре закрыли, поскольку ее оператор отказался выплачивать 125 миллионов долларов на устранение дефектов безопасности. Как вы думаете, кто осуществлял демонтаж реактора? Правильно – «Бектал». С «Бектала» взятки гладки: построил – разобрал. Уплатили два раза. Пошел дальше. Сегодня вот возводит 1450-мегаваттную атомную станцию в китайском Дзяньшане. Пожелаем удачи нашим китайским товарищам.

Братья по оружию: танталовые слоники

В 1947 году «Бектал» стал активно внедряться в только что созданное президентом Трумэнном новое ведомство, скромно окрещенное Центральным разведывательным управлением. К тому времени «Бектал» обладал непомерным политическим влиянием и без всякого ЦРУ, теперь же по мере инфильтрации в структуру американских чекистов авторитет фирмы во всех эшелонах власти достиг беспрецедентного размаха.

Чем больше «Бектал» общался с тружениками плаща и шпаги, тем больше сам походил на шпионскую контору. Даже структура компании стала до боли напоминать внутреннюю архитектуру ведомства в Лэнгли. Взаимопроникновение достигло такого уровня, что сегодня многие аналитики вообще теряются в догадках: то ли «Бектал» – подразделение ЦРУ, то ли ЦРУ – подразделение «Бектала» (мне лично больше импонирует второй вариант). Единая система тотальной секретности, общие методы сбора информации, единые геополитические и экономические интересы, взятки, шантаж, идеологические диверсии и постоянная взаимовыручка и взаимное прикрытие – таков на сегодняшний день баланс отношений между частной американской строительной компанией и почтенным государственным учреждением, от которого икается всей планете от Белграда до Багдада.

Дружба с ЦРУ позволила «Бекталу» убить и второго зайца: компания стала энергично расползаться по всем континентам. Выглядело это так: «Бектал» открывал представительство в каком-нибудь богом забытом уголке планеты. Обязательным условием для учреждения такого представительства было наличие в обозримой близости американского консульства, которое, как всем хорошо известно, давно уже выступало синонимом агентурной хаты ЦРУ. Главная отличительная черта практически всех без исключения международных офисов «Бектала» – ключевые позиции в них занимают американцы. Аборигенам достаются исключительно технические должности и сфера обслуживания. Причем такая ситуация типична не только для представительств в странах третьего мира, но и для стран с преимущественным проживанием «белых» людей. Скажем, в Лондоне у «Бектала» два офиса – в Сити и Хаммерсмите, и в обоих управляют чиновники, перемещенные из американской штаб-квартиры. Для того чтобы сотрудники компании ценили оказанное доверие, «Бектал» использовал не только пафос пресловутого корпоративного патриотизма, но и безотказную морышку «длинного рубля». По признанию одного из бывших сотрудников компании (из числа британских аборигенов, разумеется), «зарплаты американцев ровно в шесть раз превышали зарплаты англичан на аналогичных должностях в других компаниях. Не удивительно, что почти все они жили в Бельгравии!»

Следующий шаг – сбор конфиденциальной информации и энергичное внедрение в политическую элиту местной власти. Всей этой информацией сотрудники «Бектала» интенсивно обменивались с коллегами из ЦРУ, Госдепартамента, оборонного и торгового ведомств: что-то получали от них, что-то передавали в общую копилку. На основании полученных сведений составлялись еженедельные сверхсекретные отчеты с традиционным для разведслужб делением на подразделы: политика, экономика, военное дело и техника. Не нужно обладать глубокими познаниями в структурно-прикладной лингвистике, чтобы усмотреть стилистику Железного Феликса в отчете «Бектала» от 1 октября 1976 года, озаглавленному: «Постановка цели: разработать новые и расширить существующие формы деловой активности на всем Африканском континенте». Удивительная широта подхода для строительной компании, не правда ли? Кстати, это, похоже, единственный отчет, просочившийся в прессу. Если читателю кажется, что одного заголовка для столь важных выводов недостаточно, могу предложить некоторые подробности «деловой» активности «Бектала».

Африканских трофеев в ягдташе «Бектала» много. Мы же возьмем самый свежий: сафари, сыгранное калифорнийскими каменщиками в Демократической республике Конго.

Надо сказать, что Конго – страна необычная. Это не какая-нибудь там Верхняя Вольта. Многие называют ее самой богатой кладовой нашей планеты. В недрах Конго ждут своего часа миллионы тонн алмазов, высококачественной меди, цинка, магния,

кобальта (60% всех мировых запасов), урана, ниобия и тантала (80% мировых запасов). Из роскошного приданого особо выделяется тантал, поскольку он используется в производстве самых конъюнктурных современных товаров: мобильных телефонов, приборов ночного видения, оптоволоконных изделий и – самое главное! – конденсаторов для компьютерных микрочипов. О важности тантала можно судить по такому факту: в декабре 2000 года из-за острой нехватки его на рынке корпорация Sony была вынуждена приостановить выпуск своей модной игровой приставки «Play Station 2», чем вызвала невиданный переполох и ажиотаж во всем мире.

Краткая историческая справка: как только Бельгия предоставила независимость своей колонии Конго в 1960 году, молодое африканское государство тут же разорвали на части местные группировки. На пятый день после обретения свободы восстала армия, еще через три дня отделилась провинция Катанга, в которой сосредоточены основные сырьевые ресурсы. Напрасно премьер-министр, дорогой товарищ Патрис Лумумба, призывал ООН вмешаться и остановить беспредел: решение об отправке войск было заблокировано на первом же заседании Совета Безопасности (догадайтесь, кем). На этом дело не кончилось: Соединенные Штаты принялись энергично поддерживать мятежников-сепаратистов руками, деньгами и оружием. В январе 1961 года головорезы полковника Жозефа Мобуту убили Лумумбу под аккомпанемент беспомощного зубного скрежета Кремля. Правда, память об африканском мученике потом увековечили в имени московского Университета Дружбы народов – и на том спасибо. Следующие четыре года в Конго шла ожесточенная борьба за власть. В конце концов, ЦРУ умаялось ждать: в результате молниеносно инсценированного государственного переворота всех сепаратистов разогнали, а полковника Мобуту назначили главным смотрящим. Широким жестом Жозефу даже позволили продемонстрировать собственную независимость и переименовать Конго в Заир (1970), а себя – в Мобуту Сесе Секо. На этом самостоятельные телодвижения диктатора закончились. На протяжении последующих двух десятилетий лет Заир безотказно исполнял роль сырьевого придатка американской промышленности. Как жаль, что добрые дела забываются быстро: начиная с конца 80-х годов Заир стал потихоньку оттирать американских кукловодов и прибирать к рукам контроль за распределением сырьевых ресурсов. Дядюшка Сэм оскорбился и приступил к подготовке нового светлого будущего для непонятливых аборигенов. Вполне естественно, что частная строительная компания «Бектал» никак не могла остаться в стороне от столь важных политических дел государственного масштаба. В разработанном плане по очередному «разрыву» Конго «Бекталу» отводилась почетная роль пятой колонны. Пока смежники из ЦРУ занимались экстренной военной подготовкой вооруженных формирований на территории сопредельных Руанды и Уганды, «Бектал» развернул подрывную деятельность внутри страны. В 1997 году калифорнийские каменщики установили тесные отношения с лидером конголезских повстанцев Лараном Кабиллой. Рядом со свирепым негром постоянно светился некий Роберт Стюарт, сотрудник «Бектала», игравший роль доверенного советника будущего диктатора. Стюарт ни на шаг не отходил от Кабиллы, путешествовал с ним по всей стране и инструктировал о том, как правильно следует подавлять этнические беспорядки и распределять экономические интересы. В 1998 году наемные банды вторглись на территорию Конго, объединились с Кабиллой и свергли негодное правительство. Одесную нового президента с невозмутимым видом стоял наш мировой прораб. Карт-бланш, выданный на самом высоком государственном уровне, позволил «Бекталу» по-хозяйски и не торопясь решать свои экономические вопросы. Сначала компания разработала для Кабиллы генеральный стратегический план экономического развития страны, затем провела тотальную инвентаризацию всех сырьевых ресурсов. Сотни инженеров «Бектала» расползлись по стране и принялись все замерять, простукивать и прослушивать. В результате на свет появилась, по мнению «Уолл-Стрит Журнал», «самая полная минералогическая и географическая база данных, охватывающая территорию бывшего Заира, информация, практически бесценная для любых разработок сырьевых ресурсов в будущем». Как вы думаете, что сделал «Бектал» с этой базой? Подарил народу Заира? Почти угадали:

за баснословные деньги «Бектал» сегодня перепродает свои наработки по частям другим американским компаниям, которые ринулись осваивать конголезские залежи после восстановления дружеских отношений. Пришли нефтяники: извольте, вот вам подробная карта с указанием всех месторождений. Пришли металлурги: никаких проблем! Вот тут лежит уран, тут магний, а здесь – его величество тантал!

Братья по оружию: мазутные верблюды

«Бектал» и ЦРУ успешно работали не только в Африке, но и на Ближнем Востоке. В 1947 году «Бектал» пришел в Саудовскую Аравию с грандиозным проектом: строительством трансаравийского нефтепровода (прозванного «Таплайн», общая протяженность – свыше 1200 километров), соединяющего ливанский порт Аз-Заарани с саудовским коллектором в Аль-Кайсума, куда стекается черное золото с бесчисленных нефтяных полей компании «Арамко». Нет оснований сомневаться, что строительство «Таплайна» «Бектал» затеял из самых благих побуждений. Прежде саудовскую нефть доставляли в Средиземное море в обход через Суэцкий канал, и казалось, что «Таплайн» экономит более 3200 километров пути. Но это только казалось: сначала начались налоговые проблемы с саудовскими властями, затем противостояние жутким транзитным ставкам Иордании, Ирака и Ливана. Под конец полным ходом Ближний Восток начал превращаться в театр военных действий, в результате чего в 70-е годы «Таплайн» подрывали не менее десяти раз. Тем временем, человечество научилось конструировать супертанкеры, и перевозка саудовской нефти через Суэцкий канал снова оказалась выгодней, чем мучительная прокачка по «Таплайну». К 1975 году Саудовская Аравия полностью отказалась от услуг трансаравийского нефтепровода. В 1982 году его снова разбомбили, и через год оператор «Таплайна» (компания Trans-Arabian Pipeline, целиком принадлежащая «Арамко») прекратила использование детища «Бектала» в Сирии и Ливане. Сегодня чисто символическое количество нефти перекачивается по «Таплайну» только в Иордании.

Знакомое развитие событий, не правда ли? Чем-то напоминает судьбу реактора в Сан-Онофре: неровен час, «Бектал» пригласят демонтировать нефтепровод. Впрочем, как и в случае с Сан-Онофре, проблемы бессмысленного сооружения мало беспокоят калифорнийских каменщиков. Если кто-то подумал, что «Бектал» затеял строительство «Таплайна» исключительно ради денег, то жестоко обманулся. Главный капитал, заработанный на трансаравийском нефтепроводе, – это беспрецедентное внедрение компании в самые высокие эшелоны власти Саудовской Аравии и сопредельных государств. Начиная с 50-х годов руководство «Бектала» входит в число самых приближенных друзей королевской фамилии в Эр-Риаде. Но не только семья Саудов включена в ближний круг «Бектала». Есть там и другие известные фамилии. Например, Бен Ладены. «Бектал» так тесно сошелся с последними, что даже затеял совместный бизнес, процветающий по сей день. Пока правитель Белого дома делает вид, что гоняется за террористом номер один по всему миру, у него под боком калифорнийские каменщики успешно проворачивают миллионные сделки в совместном с Бин Ладенами финансовом фонде. Об этом, однако, мы поговорим чуточку позже, а пока что вернемся к истокам проникновения «Бектала» на Ближний Восток.

Первая смычка «Бектала» и ЦРУ состоялась в 1948 году после того, как отношения Соединенных Штатов с Сирией резко ухудшились. Сирийцы аннулировали соглашение, предоставляющее «Бекталу» право на строительство трансаравийского нефтепровода на территории государства. «Бектал» отреагировал по-боевому, как и подобает строительной компании: устроил государственный переворот. Действуя рука об руку с ЦРУ, сотрудники «Бектала» напрямую занялись поставками оружия и денег спешно слепленной группировке мятежного полковника Хусни Захима. Через два месяца после прихода к власти путчистов строительство «Таплайна» уже шло полным ходом. В отчетах Госдепартамента хранятся документы эпохи, в которых неоднократно подчеркивается роль некой «международной корпорации, которая приложила руку к

свержению сирийского правительства, занимаясь непосредственно поставками оружия и денег заговорщикам». Лейтон Маккартни, автор книги о «Бектале» «Друзья на Олимпе», утверждает, что один высокопоставленный дипломат на вопрос: «О какой международной компании идет речь?» ответил: «Скорее всего, это „Бектал“». Ряд историков оспаривает это утверждение. В любом случае, независимо от того, поставляли сотрудники «Бектала» оружие напрямую повстанцам или нет, не вызывает сомнений, что вся разветвленная инфраструктура компании на Ближнем Востоке интенсивно использовалась ЦРУ для проведения операций по свержению сирийского правительства.

Инфраструктура и людские ресурсы «Бектала» также были активно задействованы ЦРУ для организации еще одного переворота: в 1953 году в Иране было отстранено от власти демократически избранное правительство Мохаммеда Моссадека, и вместо него навязана диктатура шаха Мохаммеда Реза Пехлеви. На протяжении двадцати шести лет шах безотказно обслуживал энергетические нужды Соединенных Штатов, а заодно упражнялся в изысканных формах подавления инакомыслия. Интересно, что в 1976 году вездесущая контора «Эмнести Интернешнл» номинировала шаха в качестве правителя с наибольшими достижениями в области нарушения прав человека. Что, однако, нисколько не мешало тесной дружбе с диктатором главного гаранта демократических свобод на нашей планете. По иронии судьбы, в момент выхода отчета «Эмнести Интернешнл» бывший директор ЦРУ Ричард Хелмс исправно получал зарплату в качестве главы представительства «Бектала» в Иране! К сожалению, в 1979 году лавка «Бектала» прикрылась: шаха смела народная революция, и исламские фундаменталисты выперли из страны все американские корпорации.

Следующей страной в списке добрых дел «Бектала» числится Индонезия: в 1965 году инсценированный нашими старыми знакомыми (спайкой ЦРУ—«Бектал») государственный переворот был ознаменован беспрецедентным кровопусканием: свержение президента Сукарно и привод к власти генерала Сухарто обошлись индонезийцам в 500 тысяч человеческих жизней. Журналист, расследовавший в те годы связи между «Бекталом» и ЦРУ в Индонезии, цитирует слова одного из бывших сотрудников компании: «Наш офис буквально был напихован сотрудниками разведки. ЦРУ даже не приходилось просить „Бектал“ о трудоустройстве своих агентов: все делалось добровольно и с большим воодушевлением».

И в самом деле, взаимодействие с ЦРУ давалось «Бекталу» легко и непринужденно. Причина – не столько в идеологической близости, сколько в тесной многолетней дружбе, связывающей руководящих работников обеих структур. Стивен Бектал был закадычным другом первого директора ЦРУ Алана Даллеса. Хорошо знакомый читателю партнер «Бектала» Джон МакКоун возглавлял ЦРУ с 1961 по 1965 годы. Два других директора разведуправления – Уильям Кейси и Ричард Хелмс после ухода в отставку заняли руководящие посты в «Бектале». Один из сотрудников компании, пожелавший остаться неизвестным, изложил кредо калифорнийских каменщиков: «На руководящую должность в „Бектале“ могут претендовать только бывшие генералы, дипломаты и политики в отставке».

Подведем предварительные итоги. Все послевоенные годы ушли у «Бектала» на формирование беспрецедентной агентурной сети, обеспечившей проникновение компании в самые отдаленные уголки планеты. Тесная спайка с Центральным разведывательным управлением позволяла «Бекталу» делать деньги в самых напряженных регионах и странах, отличающихся политической нестабильностью и взрывоопасностью. Благодаря такой установке «Бектал» мог на голову опережать всех своих реальных и потенциальных конкурентов. Пока остальные компании обходили горячие точки за версту, «Бектал» смело внедрялся в самое пекло и захватывал ключевые позиции. Беспрецедентные политические связи и дружба князьков-аборигенов, купленная за баснословные взятки, гарантировали «Бекталу» успех, казалось бы, в безнадежных начинаниях.

Свою самую славную страницу «Бектал» написал в Ираке. Без преувеличения можно сказать, что все главные события последней четверти века в этой стране связаны с именем калифорнийских каменщиков: и строительство запретных химических заводов и электростанций, и провокация в Кувейте, и первая война в Заливе, и вторая война,

приведшая сегодня к оккупации Ирака американской армией, – дело рук наших замечательных прорабов. Обо всем этом – в следующем «Аппарбите».

Часть третья. Иракгейт

Тайный покров, оттеняющий непомерную роль компании «Бектал» в судьбе Ирака, сдернул Институт политических исследований (IPS) в сенсационном досье, обнародованном в марте 2003 года. Чего стоит одно название: «Как нефтяные интересы помешали Американскому правительству сосредоточиться на химическом оружии, которое использовал Саддам Хусейн». Впрочем, лавры первооткрывателей в данном случае принадлежали не IPS, а... самому Американскому правительству! Национальный архив и Архив национальной безопасности, подчиняясь благотворному механизму демократического эксгибиционизма, провели плановое снятие грифа секретности с большого количества правительственных и корпоративных документов, служебных записок, меморандумов и телеграмм. В обнародованных материалах чудовищного компромата хватает не то что на революцию, а на всемирный потоп. И компромат этот – чистейший первач: не бездоказательные обвинения бульварного журналиста, а телеграммы и письма, отправленные и собственноручно подписанные американскими государственными и корпоративными деятелями.

Допускаю, что описанные ниже события покажутся читателю совершенно невероятными в свете последних правдоброческих инициатив бастиона Демократии. В самом деле, нестыковки вопиют: в 2003 году хватило эфемерного подозрения в причастности Ирака к разработке оружия массового поражения (сейчас уже очевидно: подозрения симулированного и фальсифицированного), чтобы Соединенные Штаты оккупировали Ирак. А в 1983 году Америка полным ходом заигрывала с Саддамом Хусейном, не обращая никакого внимания на чуть ли не ежедневное применение Ираком химического оружия в войне со своим соседом.

Впрочем, принципиальность – дело десятое. Волнует другое: это какой же нужно обладать силой и влиянием, чтобы заставить почтенную супердержаву вертеться флюгером на протяжении десятилетий, не страшась окончательной дискредитации в глазах международного общественного мнения? И главное – кто обладает подобной силой? Уверен, читатель уже догадался. Имя богатыря – «Бектал».

Белая дымка табуна

Первый раз американцам пришлось пострадать в Ираке в 1972 году, когда Саддам Хусейн национализировал нефтяную отрасль страны и конфисковал собственность американских корпораций. До 1979 года еще удавалось держаться на плаву за счет привилегированного статуса, который обеспечивал старый друг Америки, ЦРУ и «Бектала» – иранский шах Мохаммед Реза Пехлеви. Но, как помнит читатель из прошлого «Аппарбита», шаха смела исламская революция, и многострадальные американские компании оказались выдворенными из последнего бастиона.

Так неожиданно «Бектал» оказался не у дел, посему пришлось в авральном порядке задействовать все рычаги политического влияния, чтобы вновь очутиться в седле. В начале 80-х ЦРУ и Белый дом были, как и прежде, под завязку напичканы «агентами влияния» частной строительной компании из Калифорнии. Возглавлял список Джордж Шульц – влиятельнейший политик, секретарь казначейства Ричарда Никсона, госсекретарь в администрации Рональда Рейгана. В промежутке между двумя политическими назначениями Джордж Шульц 8 лет стажировался на посту президента и директора «Бектала».

Имена остальных «бекталитов»: Джеймс Шлезингер, Роберт Мак-Фарлнейн, Лоренс Иглбергер, судья Уильям Кларк, генеральный прокурор Эдвин Миз, Роджер Робинсон. Предвижу оторопь читателя: «Ну-ка, погодите! Это о каком времени идет речь? Неужели о начале 80-х? Уж больно на слуху сегодня все имена». И будет прав. Потому что большая часть актеров, разыгравших иракгейтский спектакль для

«Бектала» в 80-е годы, всплыла повторно в составе группировки Буша-младшего. И не просто всплыла, но и исполнила первую скрипку в оккупации Ирака. В этом списке не хватает только имени грозного госсекретаря Колина Пауэлла. Хотя и тут все состыковывается: как известно, Колина Пауэлла слепил для большой политики великий и могучий патриарх Каспар Уайнбергер, при четырех президентах совмещавший самые звездные должности с директорским креслом в «Бектале». Полагаю, он не преминул привить своему протеже правильную шкалу ценностей и деловых приоритетов.

Даже в период вынужденной «демократической» передышки 90-х годов агентура «Бектала» не сидела сложа руки. 19 февраля 1998 года группа возмущенных товарищей обратилась с открытым письмом к президенту Биллу Клинтону: «Ирак – не единственная страна, обладающая оружием массового поражения, однако только Ирак применил его и против своих врагов, и против собственного народа. Мы просто обязаны учитывать готовность Саддама использовать это оружие в будущем. Подобная ситуация создает угрозу для наших друзей, наших союзников и нашей нации... Необходимо отстранить Саддама Хусейна от власти». И подписи: Дональд Рамсфельд, Роберт Мак-Фарлнейн, судья Уильям Кларк... Несмотря на явную республиканскую ориентацию, «бекталиты» легко достучались до сердца лучшего друга нашего Бориса, и тот, не раздумывая, запустил операцию «Лиса в пустыне» (Desert Fox). Правда, американский президент бросил дело на полпути, что, в общем-то, не удивительно: интересы «Бектала» не были приоритетными в повестке дня у демократов. Однако мы слишком увлеклись, забежав вперед. Пора возвращаться обратно – в эпоху Московской Олимпиады и рейгановской борьбы с «империей зла».

Символично, что в образе Мефистофеля мировому общественному мнению Америка энергично подсовывала шамкающего бровастого дедушку, вся агрессия которого выражалась в сладострастных поцелуях и безнадежно-затяжной афганской партизанщине. В то же самое время, совсем неподалеку, какую-нибудь пару-тройку тысяч километров к югу, пассионарный вождь Саддам Хусейн поливал каски несчастных иранских солдат тоннами дихлоретил-сульфида, известного в народе как горчичный газ, и диметил-фосфороамид-цианидата, в просторечье – нервно-паралитический агент «табун». Оба вещества представляли собой жуткие образцы химического оружия, запрещенного международными конвенциями.

Первый крик души донесся из Тегерана 13 августа 1981 года: местное телеграфное агентство сообщало, что армия Ирака применила химическое оружие на горном перевале в северной части ирано-иракской границы. Поначалу Ирак ударился в полный отказ: «Обвинение является частью иранской кампании лжи. Если бы Ирак хотел использовать химическое оружие, он бы сделал это гораздо раньше и применил его против более значительных военных объектов, чем те, что упоминались в сообщении иранского агентства».

На протяжении последующих полутора лет Ирак продолжал спорадические эксперименты с химикатами, энергично отмахиваясь от обвинений противной стороны. Однако к 1983 году использование химического оружия стало повсеместным. 21 октября посол Ирана при ООН Саид Хорассани рапортовал перед международным сообществом об очередном злодеянии своего соседа: «В результате химической бомбардировки, проведенной иракской авиацией, над деревней Бадемджан нависло белое облако, которое вызывало тяжелые кожные ожоги и потерю зрения. 11 человек погибли». Уже на следующий день тегеранское радио сообщило о запуске противником 20 артиллерийских снарядов, начиненных нервно-паралитическим газом.

В ноябре 1983 года иракская авиация провела химическую атаку в районе Шейх-Лара. 26 марта 1984 года группа экспертов ООН предоставила независимые доказательства применения запрещенных химических веществ армией Ирака. Чисто технически это означало: Саддам Хусейн – военный преступник. Со всеми вытекающими из такого определения последствиями: международным эмбарго, замораживанием счетов и прочими удовольствиями. Однако ничего подобного не последовало. По иронии судьбы, в тот же самый день – 26 марта 1984 года – специальный посланник США Дональд Рамсфельд провел двухчасовую беседу в теплой обстановке с заместителем премьер-министра Ирака Тариком Азизом. Разговор продолжался более двух часов и

завершился крепким рукопожатием, скрепленным лучезарными улыбками. Рукопожатием если уж не союзников, то, по крайней мере, добрых друзей. Как вы думаете, о чем беседовал американец с иракцем? О том, что нехорошо кидаться бомбами с табуном? Не угадали! Речь шла о строительстве «Бекталом» нового нефтепровода...

...и потекут черные реки в Акабу

На исходе 70-х годов кровная обида, нанесенная Америке национализацией Саддама, зарубцевалась под влиянием иранской революции и последовавшего за ней изгнания из региона. Не удивительно, что США с чувством глубокого внутреннего удовлетворения встретили сообщение о начале войны между Ираком и Ираном. Обе стороны не вызвали у Дядюшки Сэма никаких симпатий, и все же Аятолла в тюрбане был ненавистней усатого полководца. В мае 1981 года представитель Госдепа Томас Иглтон встретился с Тариком Азизом, что вполне сошло за негласную мировую. В следующем году Госдеп провел уже известную читателю акцию: вычеркнул Ирак из списка стран, оказывающих поддержку международному терроризму. Абу Нидал и его моджахеды высоко оценили американскую веру в политическую целесообразность, хотя и долго смеялись.

Как всегда, радужную картину близящихся райских кущ испоганила Сирия (в который уже раз! Вспомните отказ от Таплайна в 1948 году). В марте 1982 года она открыто поддержала Иран в его противостоянии Ираку и демонстративно перекрыла транссирийский нефтепровод, по которому Ирак откачивал мировому сообществу свои кровные 400 тысяч баррелей в день. Впрочем, в данной ситуации я бы поостерегся от однозначных выводов. Уж не знаю, насколько самостоятельно Сирия принимала свое решение, однако принцип *quo bene* подсказывает, что расстроились далеко не все заинтересованные стороны. Очевидно, что экономические интересы Америки пострадали от сокращения иракского импорта нефти. О самом Ираке и говорить не приходится: еще до сирийского жеста Иран обложил минами Персидский залив и атаковал авиацией все танкеры, заходящие в иракские порты. И только в штаб-квартире «Бектала» царило лихорадочное оживление: «Свистать всех наверх! Мы опять в теме!»

Тут же родилась идея: забыть про сирийскую трубу, забыть про Персидский залив, а вместо этого срочно строить новый нефтепровод! Из Ирака в иорданский залив Акабу. Набросали бизнес-план, подогнали технико-экономическое обоснование. Расходы пустяшные: каких-то жалких два миллиарда долларов.

Даже после раскрытия Архива национальной безопасности остается гадать, каким образом идея строительства «Бекталом» нефтепровода в Акабу просочилась в Белый дом. Скорее всего, главным агентом влияния выступал госсекретарь Джордж Шульц, однако доказать это не представляется возможным: матерый политикан прекрасно осознавал всю двойственность своего положения – госсекретаря и по совместительству толкача родной компании, поэтому с самого начала устранился от прямого участия в переговорах. Однако в архиве Госдепа сохранилась (ныне обнародованная) телеграмма, которую отправил высокопоставленный сотрудник «Бектала» Юджин Мориарти своему иорданскому коллеге по переговорам: «Мистер Шульц устранился от обсуждения проекта нефтепровода из-за участия в нем „Бектала“, поэтому он не сможет напрямую реагировать на предложения, возникающие в процессе переговоров. Однако Его Величество король Хусейн и сотрудники его аппарата могут быть уверены, что любое обсуждение нефтяного развития Иордании и проекта нефтепровода будет тут же рассмотрено работниками госдепартамента, причем действовать они будут с полного ведома и от имени мистера Шульца. Они незамедлительно подготовят всю необходимую документацию для включения ее в повестку дня на встрече, намеченной на май месяц между Его Величеством и Президентом Рейганом».

За этим хрестоматийным образцом дипломатического словоблудия четко прочитывается однозначный месседж: готовность Джорджа Шульца сражаться за свою корпоративную *alma mater* не имеет границ.

Как бы там ни было, но факт остается фактом: практически все переговоры американской администрации с Ираком в период между 1983 и 1986 годами так или иначе велись о нефтепроводе «Бектала». Не о бесчисленных нарушениях международной конвенции о правилах ведения войны, не о кровавом подавлении курдского сопротивления на севере Ирака (кстати, в результате применения химического оружия только в одном курдском городе Халабжа погибли 3200 человек) – все эти темы раз за разом оставались за поветкой дня. И только когда после многолетних усилий затея окончательно провалилась, Америка разом вспомнила и о правах военнопленных, и о правах национальных меньшинств, и об оружии массового уничтожения. Вспомнила и не уgomонилась до тех пор, пока не презентовала «Бекталу» громадный контракт на восстановление оккупированного Ирака. Знай, мол, наших: не хотели, чтобы калифорнийские каменщики строили нефтепровод, не надо – теперь они будут строить вам всю страну!

Степень взаимопроникновения корпоративных интересов «Бектала» и государственных интересов Америки блестяще демонстрирует меморандум, отправленный из британского филиала «Бектала» неким «программным менеджером В. С. Нилсеном». Документ адресован, ни больше ни меньше, «мистеру Аль Саммаррае, заместителю министра нефти Ирака» и «Доктору И. Бадрану, директору Департамента энергетики министерства энергетики, торговли и туризма Иордании». В служебной записке перечисляются «12 практических мер для обеспечения безопасности нефтепровода», разработанные «Бекталом». В их числе:

- «Американское финансовое участие в размере 500 миллионов долларов, призванное подчеркнуть высокий приоритет проекта в глазах правительства Соединенных Штатов Америки и общественности»;
 - «Страхование со стороны ОПИС (Корпорации частных инвестиций за рубежом), агентства правительства США»;
 - «Участие американских нефтяных компаний в заборе иракской нефти, поступающей в Акабу»;
 - «Постоянное курсирование судов под американским флагом в заливе Акаба, призванное подчеркнуть важность проекта для правительства Соединенных Штатов».
- 3 ноября 1983 года президент Рейган назначил Дональда Рамсфельда (в то время генерального директора фармакологического гиганта «Сирле») специальным посланником на Ближнем Востоке. 20 декабря Рамсфельд провел более чем двухчасовую беседу с Тариком Азизом и полуторачасовую с Саддамом Хусейном. В своем отчете о встрече с Азизом Рамсфельд писал: «Я отметил, что вопрос экспорта иракской нефти очень важен... Я затронул вопрос строительства нефтепровода через Иорданию. Он сказал, что знаком с проектом, который, вроде бы, исходил от одной американской компании. Однако его волнует близость Израиля к заливу Акаба. Он выразил уверенность, что единственный способ удержать Израиль от атаки на такое уязвимое место – это привлечь к участию в нефтепроводе и последующей переработке нефти сразу несколько стран».

Таким образом, уже первая встреча обозначила конфликт интересов: «Бектал» и стоящее за ним правительство США были заинтересованы в монопольной разработке нефтепровода, что однозначно вытекало из «12 мер практической безопасности». Ирак же, наоборот, стремился замешать в дело ребят со стороны, скорее всего, своих традиционных корешей – Францию и СССР. Помимо этого, Ирак попытался одним выстрелом зацепить и главную задачу своей внешнеполитической деятельности: нейтрализовать Израиль. На мгновение показалось – «Бекталу» никогда не удастся разрулить такую безысходную ситуацию, даже при безоговорочной поддержке Белого дома...

Обжим

Первым делом началась ширококомасштабная работа по экономическому и политическому подслащению нефтепроводной пилюли для Ирака. Два дня спустя после встречи Рамсфельда с Саддамом Лоренс Иглбергер, заместитель госсекретаря по политическим

делам (мы помним, что сам Джордж Шульц напрямую в проталкивании проектов «Бектала» не участвовал!), обратился с настойчивым призывом к Уильяму Дрейперу, президенту Экспортно-импортного банка США (Ex-Im Bank): «Финансирование „Экзимбанка“ должно продемонстрировать нашу уверенность в жизнестойкости иракской экономики в будущем, а также обеспечить присутствие США на этом потенциально безбрежном экспортном рынке».

Для выдавливания государственного финансирования бекталовского нефтепровода была использована знакомая до боли и отработанная до автоматизма схема: федеральное правительство в лице «Экзимбанка» выделяет средства на строительство и передает их Ираку. Ирак расплачивается с «Бекталом». В результате все остаются довольны: «Бектал» наращивает кубышку, Ирак получает нефтепровод почти даром, а США повязывает Ирак долговыми обязательствами.

Предпринимались и весомые шаги политического улаживания Ирака. 14 января 1984 года Джордж Шульц в служебной записке благословил Дональда Рамсфельда на решительные действия: «Соединенные Штаты рассматривают вопрос о разрешении продаж Ираку любого оборудования двойного назначения (за исключением прямого вооружения)». В том же меморандуме Шульц фиксирует и другое важное начинание: «Мы ведем переговоры по интересующему нас вопросу с контракторами из Иордании, Ирака и США и разрабатываем наилучший подход к израильтянам для выражения нашей заинтересованности в беспрепятственном строительстве и эксплуатации нефтепровода». В заключение Шульц выразил неудовлетворение позицией «Экзимбанка».

Не берусь утверждать, что у «Бектала» все выходило без сучка и задоринки. Случались и обидные недогляды. 5 марта 1984 года в ответ на непрекращающееся использование Саддамом химического оружия самым неожиданным образом из недр госдепартамента материализовалось официальное заявление с осуждением методов ведения боевых действий Ираком. Шульц пришел в ярость. 24 марта, напутствуя Рамсфельда, отбывающего в Багдад для проведения очередного раунда нефтепроводных переговоров, Шульц выразил глубокую озабоченность возможным осложнением в отношениях с Ираком из-за бестактной госдеповской ноты протеста. Вот что бывает, когда начальник теряет бдительность и недоглядывает за ретивыми подчиненными. Мы помним, что 26 марта 1984 года группа экспертов ООН предоставила доказательства применения армией Ирака запрещенного оружия. Очень скоро поползли слухи о том, что сырье для химических разработок Ирак закупает у американских поставщиков. Казалось, что шансы «Бектала» на успех мероприятия таяли на глазах. Но это только казалось. 6 апреля 1984 года американский дипломат Джеймс Плак встретился с иракским дипломатом Кизамом Хамдуном в Аммане и попросил своего коллегу «не ставить Соединенные Штаты в затруднительное положение» такими непродуманными закупками. Правда, тут же успокоил: «Мы не хотим, чтобы этот вопрос доминировал в наших двусторонних отношениях». Идею закрепил Джордж Шульц в служебной записке: «Мы хотели бы обратиться к правительству Ирака с просьбой не создавать в будущем подобных обременительных ситуаций». Чего не замнешь ради родного «Бектала»?

Все это позорное политическое шебуршание обобщил один из руководителей «Бектала» Х. Б. Скотт в закрытой служебной записке от 25 мая 1984 года: «Американские официальные лица на самом высоком уровне в Вашингтоне осведомлены о нашем проекте, и сам Президент поддерживает его... Сейчас как никогда важна координационная роль (management effort) „Бектала“ на всех уровнях Американского правительства и экономики для поддержки проекта». Откровеннее не скажешь.

Титанические усилия «Бектала» дали скорые результаты: 21 июня 1984 года правление директоров «Экзимбанка» выступило с предварительным одобрением кредитной линии на 484 миллиона долларов для строительства нефтепровода в Акабу. Еще через месяц «Бектал» застраховал свои политические риски в ОПИС на 85 миллионов долларов. Наконец, в секретной телеграмме Лоренс Иглбергер сообщал, что «один из членов иракского руководства информировал наш источник о том, что

Совет революционного командования одобрил проект строительства нефтепровода через Иорданию в Акабу».

Похоже, все было на мази. Не хватало только обещания Израиля не бомбить нефтепровод...

Раппопорт

В январе 1985 года буквально из ниоткуда на сцене появился некий Брюс Раппопорт, простой швейцарский миллиардер, а по совместительству – близкий приятель израильского премьер-министра Шимона Переса. Раппопорт сделал «Бекталу» предложение, от которого калифорнийские каменщики твердо решили не отказываться: если «Бектал» даст Раппопорту эксклюзивное право на забор нефти и десятипроцентную скидку по цене, Раппопорт доставит для «Бектала» письменную гарантию безопасности от Израиля. Скромно и со вкусом. Предвидя возможное непонимание бектальцев морально-этического аспекта гешефта, Раппопорт подкрепил свое предложение крылатой фразой, позаимствованной из латинского права: ничего личного, господа, так сказать, «quid pro quo»

Волнения Раппопорта были напрасными: морально-этические проблемы последний раз волновали «Бектал» в 1906 году, когда «Батя» Уоррен учреждал семейную фирму. И все-таки нельзя не восхититься глубиной, продемонстрированной «Бекталом» в понимании сложной паутины интересов и реальных механизмов современной жизни. Хитрого Раппопорта калифорнийские каменщики видели как облупленного чуть ли не с первой встречи и при этом с удовольствием подыграли гешефтсмахеру. Читаем в секретном меморандуме Джона Неераута, одного из директоров «Бектала»: «Мое чутье подсказывает, что Раппопорт подбивает Президента или еще кого-то заключить соглашение с Ираком ради получения каких-то поблажек для Израиля в обмен на гарантии по нефтепроводу, который привяжет Ирак физически к Иордании и – в перспективе – к Египту, а политически – к Израилю, заодно принесет денег самому Раппопорту, а что останется – „Бекталу“ (не вижу тут проблемы). Думаю, нам стоит принять участие в этой сложной многоходовке».

Увы-увы, «Бектал» переоценил свои силы. 25 февраля 1985 года Шимон Перес пообещал, что Израиль предоставит гарантии безопасности нефтепровода, но только для «неспровоцированной агрессии». Осознав, что дружеских чувств явно не хватает для вышибания правильной формулировки, Раппопорт поменял тактику: в мае 1985 года он нанял для продвижения нефтепроводного проекта гиганта юридической мысли Боба Уоллаха, который тут же позвонил по телефону свеженазначенному генеральному прокурору США Эдвину Мизу Третьему и мягко попросил его посодействовать в деликатном деле по привлечению Американского правительства к участию в страховом фонде для политических и финансовых рисков нефтепровода. Поскольку Миз был должен Уоллаху изрядную сумму денег (уверен, что этим дело не ограничивалось), он споро организовал встречу для Уоллаха и Раппопорта с советником президента по национальной безопасности Бадом Мак-Фарлейном. Из этой встречи Мак-Фарлейн вышел в твердой уверенности, что «строительство нефтепровода служит национальным интересам Соединенных Штатов», что в переводе на человеческий язык означает: «Будем выбивать из Дядюшки Сэма политические и финансовые гарантии под нефтепровод».

И такие гарантии были получены. Конечно, о прямом поручительстве со стороны правительства не могло быть и речи – для этого требовалось одобрение конгресса, а в нем далеко не все члены проходили стажировку в «Бектале». В результате прямого давления со стороны Совета национальной безопасности гарантии предоставила ОРИС – государственная же «Корпорация частных инвестиций за рубежом».

Следующий шаг Раппопорта – наем таких тяжеловесов как Джеймс Шлезингер (послужной список: госсекретарь по энергетике, министр обороны, директор ЦРУ) и судья Уильям Кларк (советник по национальной безопасности, министр внутренних дел). Допинг длинного швейцарского рубля особенно подействовал на Кларка:

получая зарплату от Раппопорта, судья челночил по столицам мира и повсюду толкал нефтепроводное дело от имени Американского правительства.

1 августа 1985 года Уильям Кларк посетил Багдад и с гордостью достал из-за пазухи гарантию ОПИС. Вопреки ожиданиям, на Саддама это не произвело впечатления. В отчаянии Раппопорт помчался к старому другу и зарыдал на груди: «Выручай, Шимон, такое дело утекает!» И Перес не подкачал: 25 сентября 1985 года Уоллах собственноручно вручил генпрокурору Мизу победный рапорт Раппопорта: Израиль согласился предоставить полную и безоговорочную гарантию безопасности нефтепровода в обмен на 65–70 миллионов долларов ежегодно на протяжении 10 лет. Часть этих средств тайно пойдет на нужды пересовой Партии труда. Последнее условие – самое щепетильное – поэтому в служебной записке Мизу Уоллах прямым текстом написал: «Это условие будет отрицаться в любых обстоятельствах». Но это еще цветочки. А вот и ягодки: знаете, кто должен будет выплачивать Израилю эти 65–70 миллионов долларов ежегодно? Раппопорт? «Бектал»? Саддам? Не угадали: правительство США! Увы, не срослось: Департамент юстиции на первом же слушании раскритиковал план Раппопорта в пух и прах. Испуганный Мак-Фарлейн подал в отставку с поста советника национальной безопасности, а занявший его место адмирал Джон Пойндекстер волевым взмахом шашки вычеркнул нефтепровод из внешнеполитической повестки дня. Точку в бесславной эпопее поставило совместное письмо, отправленное министрами энергетики Ирака и Иордании: «Предлагаемый вами план не совпадает со специфическими требованиями проекта и не соответствует нашим целям». «Бектал» затаил обиду и притаился.

Эпитафия с хронологией

20 декабря 1983 года состоялась первая встреча специального посланника на Ближнем Востоке Дональда Рамсфельда с Саддамом Хусейном, на которой Ираку от имени компании «Бектал» предложили построить нефтепровод в Акабу.

20 марта 2003 года армия США под предводительством министра обороны Дональда Рамсфельда приступила к оккупации Ирака с целью «незамедлительной замены правящего режима».

17 апреля 2003 года калифорнийская частная строительная компания «Бектал» победила в конкурсе и получила государственный подряд на восстановление экономики Ирака в размере 680 миллионов долларов.

Хуцпа, которая потрясла мир

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

История, которую я собираюсь рассказать, уникальна. И по размаху материального и морального урона, и по влиянию на судьбу Америки, и по своей неоднозначности дело Майкла Милкена не идет ни в какое сравнение ни с полуобразованными мошенниками Чарльзом Понци и Барри Минковым, ни даже со шведским спичечным королем Иваром Крёгером. Майкл Милкен – это эпоха. Майкл Милкен – это революция в экономике и сознании целого государства. После Майкла Милкена Америка стала другой страной, где гражданский цинизм поднялся на новый качественный уровень. До Майкла Милкена фраза президента страны (Клинтона) о том, что он курил анашу, но не затягивался, была немислима. Милкен открыл миру «хуцпа», после чего все

стало возможным под луной, даже бережное хранение чистой девушкой платья с пятнами до лучших и доходных времен.

При всем при этом Майкл Милкен был и остается примерным семьянином, человеком высоких нравственных принципов, удивительно нежным и заботливым родителем, наверное, самым выдающимся филантропом на нашей планете и бескорыстным благодетелем по-настоящему обделенных людей. Говорю это без всякой иронии, искренне. Уже более двух лет я внимательно изучаю биографию Милкена, однако до сих пор не могу дать однозначного ответа на вопрос: «Кто он самом деле? Бес или ангел?» В одном уверен: с легкой руки Милкена то, что начиналось, как невинная «хуцпа», закончилось явлением миру нового Голема. Об этом рукотворном существе писал в начале XX века мрачный мистик Густав Майринк: «Передо мной воскресает тогда легенда о сказочном Големе – об искусственном человеке, которого здесь, в пражском гетто, слепил когда-то из глины сведущий в Каббале раввин. Вложив ему в рот пергамент с магической формулой, он вдохнул в него бессознательную жизнь автомата. И подобно тому, как Голем снова стал истуканом, чуть вынули у него изо рта пергамент с тайными знаками жизни, так и все эти люди – кажется мне – должны бездушно рухнуть в то мгновение, когда у одного из них вытравят из сознания какое-нибудь ничтожное представление, незначительный импульс или даже бесцельную привычку, у другого – хотя бы только неясное, безотчетное упование на что-то туманное, неопределенное».

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

В шестом издании фундаментальной Колумбийской Энциклопедии сказано так: «Майкл Милкен, урожденный Ван Нуис, американский финансист, прозванный „королем мусорных облигаций“. Работал в компании Drexel Burnham Lambert Inc., где ввел в практику корпоративных поглощений и слияний использование долговых обязательств неинвестиционного класса. На пике успеха в 80-х годах о личном состоянии Милкена ходили легенды: по сообщению государственных агентств, Drexel заплатил ему 296 миллионов долларов в 1986-м и 550 миллионов – в 1987 годах. В 1989 году федеральный суд обвинил Милкена в нарушении федерального законодательства о ценных бумагах и вымогательстве. В 1990 году Милкен признал себя виновным в махинациях с ценными бумагами в обмен на отказ со стороны государства от более тяжких обвинений в инсайдерстве и вымогательстве. Он был оштрафован и приговорен к 10 годам тюремного заключения. В 1991 году его срок был сокращен до двух лет тюрьмы и последующих трех лет испытательного срока. Милкену было пожизненно запрещено заниматься бизнесом, связанным с ценными бумагами, и после выхода из тюрьмы он служил консультантом по деловым стратегиям. Однако Комиссия по ценным бумагам и биржам пришла к выводам, что эта работа Милкена явилась нарушением условий испытательного срока, и инициировала новый судебный процесс. В 1998 году Милкен добился заключения мирного соглашения с Комиссией, отдав правительству 42 миллиона долларов, которые получил в качестве компенсации за свои консультативные услуги с учетом процентов. Милкен страдает от рака простаты. В 1993-м он учредил фонд для финансирования научных изысканий по излечению своего

недуга. В 1996 году Милкен создал Универсум Знаний (Knowledge Universe), компанию, предоставляющую образовательные услуги». Несмотря на то, что суд над Милкеном состоялся более 10 лет назад, ожесточенные баталии не прекращаются ни на мгновение и сегодня. Майкла Милкена поминают то как бескорыстного героя-революционера (чуть ли не брата товарища Че), пекущегося о малых мира сего, то как последнего проходимца и негодяя. Предлагается рассматривать преследование Милкена со стороны генерального прокурора Джулиани (будущего мэра Нью-Йорка) в таком ряду: «Ленин против свободного предпринимательства» и «Гитлер против евреев». Ни больше, ни меньше. Цитирую трактат «Великие личности и достижения, уничтоженные низменным человеческим духом»: «Энергичный финансист Майкл Милкен превратил американскую неконкурентоспособную и пораженную депрессией экономику в вибрирующую, мировую державу». И далее: «Что случилось с блистательной героической личностью? Милкен и его компания не совершили никаких объективных преступлений. Наоборот, движимые добрыми намерениями, они принесли неисчислимые блага обществу. В самом деле, паразитическая элита, уничтожая невинного Милкена, сама творила разрушительные преступления не только против Милкена и компании „Дрексел“, но и против всех американцев». Далее перечисляются те, кто сгубил героя: «Паразитический элитный класс, бесчестные политики, коррумпированные средства массовой информации, вооруженные бюрократы и судьи-карьеристы». Высокообразованные апологеты Милкена стараются не бить по эмоциям и лишь смещают акценты в сторону морали («Милкен – символ жадности 80-х»), постоянно подчеркивая, что претензии к Милкену не носят уголовного характера, особенно после того, как государственный обвинитель пошел на отвод статей по вымогательству. В результате все так называемые преступления Милкена оказались связаны с «несовершенством системы отчетности и бухгалтерии».

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

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

Милкен учился в Филадельфии, поэтому на работу приходилось ездить на рейсовых автобусах. Получался 15-часовой рабочий день. На торговой площадке Милкен появлялся в 4:30 утра и оставался там до половины восьмого вечера. Как пишет летописец героя Джей Эпштейн, Милкен завтракал бутербродом и газировкой. Обедал тем же самым. Никаких сигарет и кофе, не говоря об алкоголе.

К своей работе Милкен подходил не столько творчески, сколько скептически. В начале 70-х годов рынок долговых корпоративных обязательств почти полностью состоял из высоконадежных облигаций так называемого «инвестиционного класса», которые эмитировали избранные «голубые фишки» – компании с могучей капитализацией и долголетней историей. Получалось, что доступ к дешевому финансированию был открыт лишь 600–700 компаниям, все остальные оказывались за бортом. Среднему и малому бизнесу Америки приходилось довольствоваться краткосрочными кредитами коммерческих банков по неприлично высокой процентной

ставке. Как раз против такого положения дел и восстал Майкл Милкен. По крайней мере так он сам объясняет свое неодолимое революционное желание модернизировать рынок долговых обязательств и расширить его за счет облигаций неинвестиционного класса, так называемых «мусорных облигаций», junk-bonds.

Хотя Милкена и величают не иначе, как «королем мусорных облигаций», справедливости ради нужно сказать, что эти ценные бумаги существовали задолго до него. Было, правда, одно важное отличие: «мусорные облигации» традиционного образца принадлежали все тем же «голубым фишкам», которые в силу временных финансовых затруднений либо в результате изменения конъюнктуры рынка теряли высокий рейтинг, монополюльно присваиваемый агентствами Moody's и Standard & Poor's. Неслучайно такие облигации называли «падшими ангелами», fallen angels. Очевидно, что в подобных обстоятельствах эти бумаги полностью оправдывали свое «мусорное» название: ведь по ним почти никогда не производилось купонных выплат. Прежде чем приступить к революционному преобразованию рынка облигаций, Милкен разработал теорию, которую стал активно пропагандировать клиентам «Дрексела». Теория покоилась на «трех китах»:

На рынке корпоративных долговых обязательств отсутствуют бумаги с высокой доходностью, которых явно не хватает многим инвесторам с повышенной терпимостью риска.

Бессмысленно ожидать, что «голубые фишки» запустят в обращение высокодоходные облигации – им и так замечательно жилось под заботливым крылышком рейтинговых агентств. Поэтому единственная возможность наполнить рынок этими самыми высокодоходными облигациями – позволить компаниям среднего и младшего эшелона эмитировать собственные долговые обязательства.

Рейтинговые агентства, состоящие в створе с крупным капиталом, ложатся костью, лишь бы не допустить малый и средний бизнес на фондовый рынок. Главное орудие борьбы – завышение входной планки: для того, чтобы пробиться на рынок, нужно получить рейтинг инвестиционного класса, а чтобы получить этот рейтинг, нужно соответствовать по капитализации, срокам пребывания в бизнесе, числу сотрудников и так далее – условия, заведомо невыполнимые для молодых агрессивных фирм. Крепко поразмыслив над создавшейся ситуацией, Майкл Милкен сделал революционный вывод: нужно создать параллельный рынок облигаций в обход рейтинговых агентств! Став на тропу войны, Милкен сразу же подкрепил свои действия символическим жестом: уговорил руководство нью-йоркского «Дрексела» открыть подразделение – где бы вы думали? – в Беверли Хиллз по соседству с Голливудом! Решение просто невероятное, если учитывать, что практически вся без исключения финансовая жизнь страны протекала на восточном побережье, а Беверли Хиллз не только находился за тридевять земель от того места, где деньги лежат, но и был отмечен несерьезной, в глазах биржевых акул, печатью воздушного замка при фабрике грез (Голливуде). Тем не менее 4 июля 1978 года, в День американской независимости и собственный день рождения, 32-летний Милкен добился перемещения департамента облигаций в Калифорнию. Вместе с должностью руководителя департамента он получил титул вице-президента.

Все события в жизни Милкена, помимо внешнего обоснования, почти всегда обладали внутренней мотивировкой, к тому же усиленной высокой долей трагизма: революционный символизм перемещения офиса в Калифорнию лишь дополнял основную причину: Майкл хотел быть рядом со своим отцом, который умирал от рака. Костяк калифорнийского департамента облигаций составили Лауэлл Милкен, младший брат Майкла, юрист по образованию, закадычный друг Питер Аккерман и Ричард Зандлер, личный адвокат. Именно перед этой революционной ячейкой была поставлена непосильная задача: практически с нуля создать новый рынок ценных бумаг. Милкен предполагал, что трудности возникнут не с эмитентами, а с инвесторами. Оно и понятно: нет нужды уговаривать малый и средний бизнес эмитировать долговые обязательства с более высокими процентами, чем это делают «голубые фишки»: малый бизнес грезил во сне и наяву о том, как бы припасть к полноводному инвестиционному потоку, от которого его отлучили в силу родовых стигматов («мало

каши ел»). Зато требовались невероятные усилия для того, чтобы убедить менеджеров сберегательных банков и пенсионных фондов отказаться от надежных облигаций инвестиционного класса, чтобы отдать предпочтение никому не ведомым серым лошадкам.

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

Первый тезис:

Вопрос: «Что такое банк?»

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

Второй тезис:

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

Спрашивается, насколько надежны банковские кредиты?»

Ответ: «Совершенно ненадежны».

Третий тезис:

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

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

Четвертый тезис:

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

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

Однако просто заявить, что существующая рейтинговая система порочна, было недостаточно. Поэтому Милкен пошел дальше и подвел под свою теорию прочную научную базу. Ущербность рейтинговой системы Милкен усматривал в том, что она учитывала только показатели прошлых периодов и полностью игнорировала денежные потоки в будущем. Годовой баланс, история квартальных отчетов о прибыли, исправная выплата дивидендов и регулярных обязательств по облигациям – все это, конечно, хорошо, но только нет никаких гарантий, что ничего не изменится уже завтра: надежность в прошлом вовсе не означает надежности в будущем. Майкл Милкен прилагал невероятные усилия, чтобы внедрить эту мысль в сознание портфельных менеджеров, с которыми он встречался во время своих многочисленных выступлений на семинарах и конференциях, организованных по всей стране. "Для правильной оценки надежности компании в будущем, – проповедовал Майкл, – нужно учитывать не только прошлые достижения, но и перспективы роста. Если у уважаемой компании с многолетней историей положительных достижений нет перспектив роста, то никакой рейтинг из трех "А" ей не поможет". В качестве иллюстрации Милкен приводил истории сталелитейных и кораблестроительных компаний: казавшиеся непотопляемыми колоссы с гигантской капитализацией и активами пошли ко дну и очутились среди «падших ангелов» при первом же изменении конъюнктуры рынка.

Совсем другое дело – компании роста, growth companies, оперирующие в перспективных сферах – электронном оборудовании, телекоммуникациях, авиастроении. Однако именно этим компаниям заказан доступ к дешевым заимствованиям на уровне корпоративных долговых обязательств. В результате

многообещающий бизнес вынужден прозябать на краткосрочных и дорогих банковских кредитах.

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

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

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

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

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

прямиком на Уимблдонский теннисный турнир, но что-то в этом плане не срослось, и от него пришлось отказаться.

На фоне этих экзотических декораций портфельные менеджеры, удостоенные чести отметить на милкенском фестивале, подвергались четко выверенной мозговой и психологической атаке: выступления на конференциях и семинарах распределялись строго по направлениям. Сначала представители «перспективных быстроразвивающихся компаний» рассказывали потенциальным инвесторам о достоинствах своего бизнеса и о головокружительных взлетах в самом скором будущем. Затем появлялись солидные политические и общественные фигуры (не ниже мэра или сенатора) и говорили о важности компаний роста для всей экономики страны и процветания американского народа. После чего на передовую выдвигался батальон именитых ученых-экономистов, и те на пальцах демонстрировали, что суммарная доходность «мусорных облигаций» в инвестиционном портфеле всегда оказывается выше, чем от вкладов в низкодоходные долговые обязательства с рейтингом AAA. На этом этапе слушатели уже полностью созревали для того, чтобы выкидывать из доверенного им портфеля все «голубые фишки» и перейти под знамена Дрексела и Милкена. Однако для верности наносилось еще два удара: сначала генеральный директор какой-нибудь новой компании, добившейся впечатляющего успеха и национального обожания (скажем, Тед Тернер из CNN) откровенно признавал, что всем в своей жизни он обязан именно «мусорным облигациям» (к слову, в окружении Милкена эти бумаги никогда так не называли – только «высокодоходными облигациями»). Под занавес появлялся сам маг и кудесник Майкл и подводил итог одной из своих знаменитых эмоциональных и предельно убедительных здравниц.

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

Теперь самое время раскрыть механику успешного функционирования «машины Милкена». Ясно, что если бы не было реальных фактов, то никакие «кинодивы» не сумели бы свернуть портфельных менеджеров с пути истинного. В том-то и дело, что факты были. Факты и достижения. Скажем, в 1986 году ни одна из компаний из гнезда Милкена, эмитировавшая высокодоходные долговые обязательства, не оказалась в дефолте: все до единой исправно расплачивались по своим текущим обязательствам! Невероятно, но факт. Кроме того, для всего рынка «мусорных облигаций» была обеспечена невиданная ликвидность. Это означало, что в любой момент можно было не только купить эти бумаги, но и с легкостью продать. Причем по практически неизменной цене. Это вселяло в портфельных менеджеров уверенность в завтрашнем дне и рекрутировало для Милкена все новых и новых клиентов. Как же Милкену удавалось добиться столь впечатляющих результатов? Недаром говорят, что дьявол прячется в деталях! Именно в механизмах регулирования рынка «мусорных облигаций» и проглядывал юридически пикантный аспект. Почти весь рынок Милкена строился на искусственной имитации. Делалось это двумя способами. Во-первых, Майкл заручился поддержкой очень узкого круга финансовых воротил, чья общественная репутация, заставляла, по меньшей мере, морщиться чистоплотных людей. Вместе с Милкеном «мусорный» суп варили: Иван Бозски, первостатейный уолл-стритовский разбойник (он-то как раз и сдал Милкена правосудию!), «подрывная квадрага»: Карл Икан, Рональд Перельман, Ти Бун Пикенс и Виктор Познер – люди, к которым испытывал персональную ненависть каждый генеральный директор компаний-«голубых фишек» (почему – скоро узнаете!), Саул Штейнберг, владелец крупнейшего оффшорного страхового конгломерата, Фред Карр и Карл Линднер (еще два «страховика»).

Вся эта компания вместе с самим Дрекселом и обеспечивала 70% ликвидности рынка «мусорных облигаций». Выражаясь простым человеческим языком – группа доверенных лиц покупала и продавала ценные бумаги друг у друга. Один лишь калифорнийский департамент Милкена проводил 250 тысяч (!!!) операций с бумагами ежемесячно!

Транзакции осуществлялись между сотнями и тысячами кодированных счетов без указания имен продавцов и покупателей. И вот парадокс: система работала! Причем работала изумительно четко, не давая даже малейших сбоев. Рынок «мусорных облигаций» поражал стабильностью и уровнем доходов даже самых матерых ветеранов Уолл-Стрит. В результате на «мусорных облигациях» Милкена поднялись 900 компаний, расцвели целые индустрии, которые сегодня составляют гордость американской экономики: кабельное телевидение (помянутый уже CNN и его создатель Тед Тернер), телефония (MCI – главный конкурент монополиста AT&T), региональные авиалинии, биотехнологии, медицинское страхование и компании дистанционного обучения. Без дешевых финансовых вливаний, которые обеспечивал Милкен, им бы никогда не удалось раскрутиться в столь сжатые сроки.

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

За этой жуткой аббревиатурой скрывается самый большой кошмар корпоративного истэблшмента – Leveraged Buy-Out, «кредитный выкуп» – шакалья атака на раненого льва. В роли льва выступали «голубые фишки», а шакалили как раз ребята из стаи Милкена, в первую очередь, вышеупомянутая «подрывная квадрига». Смысл кредитного выкупа: маленькая, но очень наглая компания покупает контрольный пакет акций какого-нибудь столпа экономики с миллиардной капитализацией и столетней историей. При этом налетчик не использует свои деньги (да и откуда у него такие суммы!), а берет их в кредит. Залогом под кредит служат сами акции компании-жертвы. Как читатель уже догадался, деньги на кредитный выкуп поступали от «мусорных облигаций». Майкл Милкен разработал для Бозски, Познера и Икана со товарищи замечательный механизм, который позволял после удачного налета с легкостью покрывать задолженность по «мусорным облигациям»: атакованная «голубая фишка» полностью раздербанивалась в том смысле, что тут же распродавались ее самые сочные активы. Большая часть полученных денег оседала в карманах налетчиков, остальное шло на обслуживание долга.

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

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

Затем в ход пошли уголовные разбирательства. Борьбу возглавил госпрокурор Рудольф Джулиани, прославившийся своей непримиримой борьбой с итальянской мафией. Первым свернули в бараний рог Ивана Бозски. Он сумел выторговать у правительства 3 года тюрьмы и штраф в 100 миллионов долларов в обмен на дачу любых нужных показаний против Милкена. Очень помог следствию бухгалтер Бозски Сетраг Мурадян и главный трейдер самого Милкена – Джим Даль. Но даже при таком раскладе из 98 обвинений, выдвинутых против Милкена, до суда не дожило ни одно. В обмен на обещание отказаться от преследования брата Лоуэлла Майкл Милкен согласился признать себя виновным по 6 пунктам, в которых не было ни инсайдерской торговли, ни взяток, ни рэкета, ни незаконных манипуляций рыночными ценами (все эти обвинения проходили по делу Бозски), а лишь дача ложных показаний в деле с компанией «Фишбах», скрытое владение акциями MCA (паркинг), мошенничество с почтовыми отправлениями, помощь в заполнении ложной налоговой декларации и пособничество Бозски. Однако и этих шести пунктов хватило на то, чтобы 40-летняя судья Кимба Вуд дала Милкену 10 лет тюрьмы, штраф в один миллиард сто миллионов долларов (!!!) и пожизненный запрет заниматься финансовыми операциями. Милкен отсидел 22 месяца. Сразу после освобождения у него диагностировали рак простаты в последней стадии с прогнозом – один год жизни. Милкен стал полным вегетарианцем, занялся йогой, медитацией и... вновь добился невозможного: болезнь отступила!

Милкен учредил крупнейший негосударственный онкологический исследовательский институт, в который инвестировал более ста миллионов долларов, а также создал агломерат образовательных компаний – Универсум Знаний. Самая последняя филантропическая инициатива Милкена называется Центр ускорения медицинских решений.

Интересная получилась концовка для статьи из рубрики «Великие аферы XX века», не правда ли? Мне лишь хотелось продемонстрировать читателю, что в реальной жизни не бывает однозначных суждений и тем более приговоров

Яйцо Кошеч

Наш буржуин

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

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

Изгнание растянулось на долгие 17 лет – Марк очень страдал. От горя он даже сменил гражданство: сначала на испанское, затем (до кучи) – и на израильское. По большому счету, изгнание продолжается и сегодня, несмотря на то, что все формальные препоны устранены: 13 января 2001 года в одиннадцать вечера – за час до того, как навсегда покинуть Белый дом, пока Хиллари спешно паковала казенное кухонное серебро, Билл Клинтон подписал помилование Марка Рича. И хотя так называемое *eleventh-hour pardon* окончательно и пересмотру не подлежит, Марк Рич не спешит на родину: уж очень ему боязно. Хотя на официальном уровне худшее, что грозит Марку Ричу, – это посадка самого Билла Клинтона: конгресс и сенат энергично продвигают расследование мотивов, по которым бывший президент Америки заочно амнистировал не просто афериста, а человека, обвиняемого в государственной измене. Страсти разыгрались нешуточные. Говорит прокурор Санди Вайнберг: «Уму непостижимо! Торговать с врагами – само по себе чудовищное занятие, демонстрирующее без прикрас подлинное отношение Рича и Грина к своему американскому гражданству. Тому, что совершил Клинтон, нет оправдания. Его помилование разрушает всю систему». Как же наш герой умудрился настроить против себя не то что американскую Фемиду, а – о ужас! – и главного бульварьера-олигархоборца, тогдашнего прокурора Нью-Йорка, Рудольфа Джулиани? Ведь именно подпись Джулиани гордо красуется под 52-страничным государственным обвинением MS-0013/1B, пустившим жизнь преуспевающего трейдера наперекосяк. К этому обвинению мы еще вернемся, а с самим Джулиани читатель «Афер» знаком не понаслышке: это он утопил великого и ужасного короля мусорных облигаций Майкла Милкена, а заодно и проклятие Уолл-стрита Ваню Бойского. Но то было в самом начале 90-х, а теперь мы узнаем, что руку Джулиани набил еще в 1982 году, когда обложил сырьевого трейдера Марка Рича красными флажками. А начиналось все так красиво...

Мальчик, который умел считать

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

Скитаясь по свету, Марк легко выучил французский, английский, немецкий, испанский и иврит. Вряд ли таких результатов ему удалось бы достичь сидя за партой. В 1950 году Райхи-Ричи перебравшись в Нью-Йорк. Марка вынудили поступить в местный университет, где он продержался самую малость: если уж провинциальные улицы Канзас Сити казались Марку привлекательней Александрийской библиотеки, то что говорить о Парк-авеню, Уолл-стрит и площади Таймс на Манхэттене?! После отчисления из вуза Рич практически сразу определился с призванием: торговать, торговать и еще раз торговать! Как и полагается хорошему сыну, Марк пошел дальше отца-лавочника и по масштабу и по концепции. Во-первых, товар, который можно пощупать, – неправильный товар. Во-вторых, товара должно быть много, желательно сотни и тысячи тонн, он должен быть недоступен, лежать где-то за тридевять земель, а то и вовсе отсутствовать. Торговать же нужно отношениями и бумагами, эти отношения оформляющими. Так Марк Рич стал сырьевым трейдером. В 1954 году он отправился на собеседование к легендарному Людвигу Джессельсону, возглавлявшему отдел трейдинга металлами в знаменитой по тем временам конторе Philipp Brothers.

Людвиг сам был ребенком улиц и больше всего ценил в «птенцах своего гнезда» жизненную хватку (то, что американцы называют «драйв»), хитринку, замешанную на смысленности, и скорость реакции – как раз те качества, которые позволяют победить в уличной драке и преуспеть на бирже. Глаза юного Марка светились дерзкой иронией и осторожной наглостью, хорошо знакомыми Джессельсону с детства, мозг генерировал «схемы», заточенные на мгновенное обогащение, а считать он умел как бог. Джессельсон надиктовал Ричу полдюжины шестизначных цифр, попросил перемножить их в уме, а затем извлечь корень – все это желательно без бумаги. Марк ухмыльнулся и выдал готовый ответ. Джессельсон чуть не свалился со стула и в обход всех формальностей и бумажной волокиты прорычал: «You are in!!!». Герберт Хаттон, другой именитый трейдер Philipp Brothers, описывает достоинства молодого Рича в том же ключе: «Ни у кого в компании не было такой памяти, как у Марка. К тому же он был природным игроком и везучиком: его сделки никогда не давали осечек. Прежде чем идти на риск, он все тщательнейшим образом рассчитывал». Рич начал свою звездную карьеру простым lehrling, биржевым подмастерьем, с окладом 60 долларов в неделю. Его первая самостоятельная сделка была по ртути. Во время корейской войны США испытывали серьезную нехватку этого стратегического сырья, поэтому цены на ртуть выросли до небес. Марк проторил дорожку к сердцам двух крупнейших производителей ртути, в результате чего через Philipp Brothers пошел основной поток их продукции. Что это означало, думаю, объяснять не надо. Только не спрашивайте меня, как двадцатилетний паренек добился благосклонности высших менеджеров двух промышленных гигантов, которые предпочли неизвестного lehrling множеству именитых претендентов на ртутную руку и сердце. Главное, что после такого достижения Марк получил повышение, а Джессельсон прилюдно зачислил его в свои сыновья. В 1958 году Джессельсон направил Рича на Кубу закорешиться с новым режимом Фиделя Кастро. До революции и свержения Батисты Philipp Brothers энергично скупал кубинские никель и медь. Поначалу Марк держался осторожно и даже боязливо: видно, начитался в детстве книжек про Робеспьера и гильотину. Но очень скоро понял, что договариваться с коммунистами – сплошное удовольствие: красные комиссары в теории проклинали мировой империализм как абстрактное явление, однако на уровне бытового общения покладисто и энергично складывали ладошки корабликом (в одну ладошку не умещалось). В результате Рич раздобыл для родной компании не только подтверждение прежних договоренностей по поставкам сырья, но и новые, гораздо лучшие условия. Так в практике юного трейдера окончательно закрепился главный инструмент всей его будущей деловой активности – Его Величество Откат. «Марк искренне полагал, что на Кубе не существует никаких правил ведения игры, – вспоминает Билл Шпайер, трейдер, работавший с Ричем рука об руку во время кубинского кризиса. – Он вернулся в Нью-Йорк, обогащенный новыми знаниями».

Искренне сомневаюсь, что папа Рич и папа Джессельсон загодя не поделились с сыном своим самым сокровенным знанием о главном двигателе мировой торговли и личного карьерного успеха. Скорее всего, Марк прибыл на Кубу уже хорошенько подкованным, горя желанием испытать на практике могучее оружие. Как бы там ни было, кубинский успех оказался головокружительным, а Марк Рич получил новое назначение: возглавил отделение Philipp Brothers в Боливии. Во время очередной поездки с отчетом в Нью-Йорк так же случайно, как и все в его жизни, Марк Рич познакомился с Денизой Джой Айсенберг, ни больше ни меньше – наследницей обувной империи «Флоршайм». В 1966 году они поженились.

Следующий – 1967-й – год стал для Рича переломным. Philipp Brothers, руководствуясь какими-то своими, никому не понятными критериями, перевел Марка Рича из Ла-Паса в Мадрид, сформировав, однако, немислимую команду: вместе с Ричем в Испании должен был работать другой трейдер, Пинхус Грин, по прозвищу «Розовый» (Pinky). На первый взгляд, дуэт был еще тот. Общего между Ричем и Грином была только национальность. Все остальное – полярная противоположность: Марк – элегантный, всегда одетый в дорожные итальянские костюмы, обходительный в обществе, веселый, говорливый и с юмором, да к тому же обворожитель женщин,

откровенный ловелас. И рядом с ним «Розовый» Пинхус: ортодоксальный еврей с пейсами, с трауром под ногтями, вечно замызганными мятыми рубашками и в стоптанных туфлях, свято чтящий субботу и не знающий, что такое женщина и с чем ее едят. Как бы там ни было, но решение создать команду «Рич-Грин» оказалось решением бога. Марк и Пинхус поразительным образом дополнили друг друга: Рич генерировал гениальные схемы и гешефты, Грин скрупулезно их дорабатывал, доводя до подлинного совершенства. Их тандем выделял чудовищную энергию, как при реакции аннигиляции (та самая эйнштейнова формула $E=mc^2$). Причем больше всего восхищает размах творческих инициатив трейдеров Philipp Brothers: свою мадридскую деятельность они начали с того, что разработали схему, позволяющую уводить сырье из-под носа чудовищных и могучих «Семи Сестер»!

Свободный полет

«Семью Сестрами» называют группу нефтяных компаний, которые, при ближайшем рассмотрении, не только контролируют мировую добычу нефти, но и определяют бо'льшую часть всей мировой политики. Это «Эксон», «Шелл», «Бритиш Петролеум», «Галф», «Тексако», «Мобил» и СОКАЛ. Засилие «Семи Сестер» началось сразу после окончания второй мировой войны, когда эти компании договорились о совместном манипулировании мировыми ценами на нефть и производные продукты. В 1939 году «Семь Сестер» контролировали 92% мировых нефтегазовых запасов, 88% мировой добычи, 77% очистительных установок и 66% танкеров и трубопроводов. Именно для противостояния мировой гегемонии «Семи Сестер» в 1960 году была создана организация ОПЕК (изначально – Ирак, Саудовская Аравия, Кувейт и Венесуэла). Теперь вот в борьбу с засилием «семисестрия» вступили отважные рыцари Марк и Пинхус. Мало кто знает, что человечество обязано Ричу и Грину изобретением «spot oil trading» – торговли нефтью без предварительных контрактных договоренностей. Иными словами, в обход всемирной торговой системы, заложенной и контролируемой «Семью Сестрами». Рич и Грин установили прямые связи с производителями нефти в арабских странах, а для взаиморасчетов использовали сложные бартерные схемы, которые удваивали и утраивали прибыль. Деньги потекли в закрома Philipp Brothers неудержимым потоком, а мадридский звездный тандем попросил премию: по одному миллиону для Марка и Пинхуса по отдельности. И тут после стольких удачных кадровых решений Джессельсон оступился: дал волю природной жабе и отказался отблагодарить своего названного сына. Последствия для Philipp Brothers оказались катастрофичными: Марк и Пинхус тут же уволились и создали собственную фирму Marc Rich AG (ноябрь 1973, зарегистрирована в Швейцарии), которая в одночасье замкнула на себя всю клиентуру. Бывшие работодатели Рича в буквальном смысле слова оказались у разбитого корыта. Так и не сумев оправиться от удара, братья Филиппы в скором времени легли под других братьев – Соломонов.

Помимо Рича и Пинхуса, в новую компанию вложились:

- Жак Ашэ, трейдер, покинувший Philipp Brothers вместе с мадридскими бунтовщиками, дал 1 миллион долларов;
- папа Марка достал 2 миллиона долларов.

Ясное дело, что у бывшего бедного бельгийского сятарьевщика своих денег быть не могло, поэтому он организовал для сына кредит в небольшом боливийском банчке. Опять же: только не спрашивайте меня, ради бога, как это ему удалось! В основу будущего бизнеса было положено личное обещание иранского сенатора Али Резаи пропустить через March Rich AG несколько нефтяных потоков, разумеется, в обход «Семи Сестер». Уже через пару лет March Rich AG превратился в крупнейшего игрока, торгующего нефтью, металлами, газом, пшеницей и еще доброй дюжиной сырьевых товаров.

Первый coup-de-grace в яйцо Кошеч

Уже после поездки на Кубу стало ясно, что возникновение коллизии между Ричем и его новой американской родиной – вопрос времени. Дело даже не в том, что Марк

вкусил запретный плод Змея на «Острове Свободы» и оказался навеки им отравлен («Откат как двигатель торговли»). Все оказалось гораздо серьезней: Рич нащупал самое слабое место дядюшки Сэма, его тайное Кощеево яйцо. Поразительно, что яйцо это лежало на самой поверхности, и сотни предпринимателей проходили мимо, ничего не замечая. Слабое место Америки называется «заграница». Да-да, все так просто и банально. Стоит только расширить деловую активность за границы Соединенных Штатов, вынести за пределы национальной юрисдикции пару-тройку подконтрольных юридических лиц, как могущество флага мира мирового империализма тает прямо на глазах, а налоговые сборы сокращаются в разы. Самое главное: Американское государство теряет действенные рычаги принуждения, вместо которых в ход идут хоть и эффективные, но мало эффективные суррогаты: апелляции к патриотизму, нравственности, идеалам отцов-основателей и прочей ерунде.

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

ЕРАА делал ставку на такую марксистскую иллюзию, что снижение цены на промежуточный производственный фактор (сырая нефть) приведет к снижению стоимости конечного продукта (бензина). Если бы консультанты правительства не придерживались своих традиционно левацких взглядов, они бы прислушались к суждениям не Карла Маркса, а Карла Менгера, согласно которым цена конечного продукта потребления определяет цены своих производственных факторов, а никак не наоборот. В реальности все и вышло точно по Менгеру: после введения ЕРАА цены на бензин выросли чуть ли не вдвое. Но и это еще полбеда: по данным Департамента энергетики США, в период с 1973 по 1981 годы более 400 миллионов «старой» нефти было продано никак не по 6 долларов, а по цене «отгона». Кто бы сомневался! Заслуженную роль в этом гешефте по праву сыграл гроссмейстер международного класса Марк Рич. Не берусь утверждать, что именно он изобрел «шлейфовую» схему (т. н. daisy-chaining), но то, что использовал ее в хвост и гриву, сомнению не подлежит. В обвинительном заключении, составленном прокурором Руди Джулиани, афере с незаконной перекачкой нефти отведено 45 пунктов обвинения из 65. С высоты опыта, нажитого нашими соотечественниками за десятилетие «Понимаешь», шлейфовая схема кажется азбучной истиной, однако в 70-е годы в Америке она звучала свежо и революционно. Выглядело это так: легальная американская компания покупала море 6-долларовой «старой» нефти, затем все прогонялось через десяток-полтора фиктивных контрактов и уводилось (не физически, а только на бумаге) на какой-нибудь заграничный оффшор. Под занавес оффшор (конечный собственник нефти) продавал ее по цене «отгона» либо в самих Соединенных Штатах, либо на мировом рынке. Вообще-то по закону цена в 6 долларов устанавливалась только на первую сделку, поэтому чисто технически можно было длинный шлейф и не накручивать, а сразу продавать во второй сделке по цене «отгона». Однако шлейф требовался для

того, чтобы окончательно запутать следы и не позволить органам правопорядка проверить последовательность сделок и «старое» происхождение нефти. Вся описанная выше схема укладывается в академическое определение арбитражных операций, и сама по себе ничего криминального не несет. Вне закона шлейфовую схему поставила сама администрация Белого дома, своими бездарными действиями нарушившая нормальное функционирование рыночной экономики. Как бы там ни было, наши герои Марк и Пинхус развернули такую активную деятельность по «нефтяному шлейфованию», что просто навязали себя правоохранительным органам. И это при том, что вокруг «шлейфовали» десятки и сотни рыбешек помельче. Скажем, до введения арабского нефтяного эмбарго в Америке оперировало всего 12 нефтяных перепродающих компаний. В 1978 году при делах находилось уже более 500 юридических структур. Марк Рич со товарищи выделялся размахом и дерзостью операций. Читатель догадывается, что конечным бенефициаром в сделках Марка и Пинхуса была швейцарская контора Marc Rich AG, расположенная вне досягаемости дяди Сэма. Шлейф же для нее запускала некая фирма West Texas Marketing (WTM), которую, как водится, первую и прижучили. Когда владельцы WTM Давид Ратлифф и Джон Тролланд оказались за решеткой, они тут же раскололись и выдали организаторов схемы с потрохами. Именно их показания легли в основу обвинений, собранных следователем (ныне – прокурором) Санди Вайнбергом под чутким руководством Руди Джулиани. Итак, WTM покупала «старую» нефть в огромных количествах на деньги, которые Марк Рич достал в знаменитом банке «Париба». Затем закручивался шлейф аж по 16 оффшорным ступенькам, после чего нефть попадала в Marc Rich AG, который продавал ее обратно в WTM как «отгон» по рыночной цене. Под занавес и аплодисменты WTM продавал «отгон» по заниженной цене секретной панамской конторе (принадлежавшей также Ричу) и радостно фиксировал убыток. Этот убыток компенсировался WTM после того, как панамцы продавали нефть третьей (невинной) стороне опять же по рыночной цене. После этой серии фиктивных «потерь» и «компенсаций» вся прибыль оседала на оффшорных банковских счетах.

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

Второй coup-de-grace в яйцо Кошечья

Я думаю, что снисходительный дядя Сэм в конце концов закрыл бы глаза на «шлейфование» шустрого паренька Марка Рича (мало ли их скачет по вольным просторам от океана до океана!), если бы тот вовремя остановился. Но Марк не умел останавливаться и не знал чувства меры – в этом было его самое слабое место. Кончилось тем, что он кровно обидел свою новую родину, и тогда уж родина взялась за него с пристрастием. 4 ноября 1979 года иранские националисты ворвались в американское посольство в Тегеране и захватили 53 заложника, которых продержали в заключении более 14 месяцев. В ответ на беспредел президент Картер объявил 14 ноября о замораживании всех банковских иранских счетов, а также о введении полной экономической блокады и эмбарго на любые торговые операции с Ираном. Таким образом, любой американский гражданин, торгующий с иранской стороной, совершал акт государственной измены и подлежал соответственной суровой каре.

Читатель помнит, что Марк Рич уже более шести лет трогательно дружил с самыми высокопоставленными иранскими чиновниками, да и бизнес Marc Rich AG начинался именно с торговли иранской нефтью. Стоит ли говорить, что он отнесся к американскому эмбарго как к назойливому недоразумению и продолжил свою успешную торговлю с новоявленным «врагом нации»? Более того, в условиях нелегальности его сделки с Ираном стали приносить просто баснословные барыши. Используя столь

полюбившуюся ему бартерную схему, Рич убивал множество зайцев: сначала он вывозил иранскую нефть в Израиль, обеспечивая тем самым свою будущую родину (четвертую по счету, третьей была Испания) столь необходимым дешевым энергоносителем. Затем на вырученные деньги закупал в Северной Корее оружие, которое тайком поставлял Ирану. Можно только догадываться, сколько концов ему удавалось срубить на такой многоходовке. Между тем расследование нью-йоркской прокуратуры разворачивалось вовсю. В начале 1982 года повестки в суд получили 18 сотрудников фирмы Marc Rich International, американского филиала Marc Rich AG. Всего по обвинению проходило более 50 свидетелей, которых Санди Вайнберг нашел в таких укромных уголках, как административные коридоры Mobil, Exxon и Royal Dutch Shell. Ясное дело, что они с радостью давали показания против Марка и Пинхуса, потому как состояли на службе «Семи Сестер». Марк держался до последнего: на повестки не реагировал, переговоров не вел, торговлю с «врагами нации» не прекращал ни на один день. Позиция команды юристов (всего 20 человек), защищавших Рича, была неизменной: Marc Rich AG – швейцарская фирма и не обязана подчиняться постановлениям американского суда. В сентябре 1982 года Федеральный суд выдвинул ультимативное требование Марку Ричу незамедлительно представить всю документацию по сделкам с Ираном и манипуляциям с американской «старой» нефтью. Срок исполнения – до 28 июня 1983 года. За каждый день просрочки будет начисляться штраф в размере 50 тысяч долларов. Читатель оценит уверенность нашего героя в собственной безнаказанности по такой цифре: суммарный штраф за непредставление документации превысил 19 миллионов долларов!

В конце концов, американские власти плюнули на свое Кощеево яйцо (Marc Rich AG – заграничная фирма!) и взялись за дело основательно. 9 августа 1983 года агенты налогового ведомства, действуя по удачной наводке, задержали в аэропорту «Кеннеди» «Боинг-747» компании SwissAir, выполняющий полет рейсом № 11 Нью-Йорк–Цюрих. После досмотра была задержана сотрудница юротдела Marc Rich International, перевозившая два огромных сундука с той самой документацией, которую Рич отказывался предоставить суду. Уже на следующее утро манхэттенский офис Рича был взят под постоянное наблюдение: судебные приставы открыто следили за передвижением всех служащих, включая секретарш. Марк и Пинхус задержали все доступные рычаги своего политического влияния. Для начала посол Швейцарии в США официально доставил в Министерство иностранных дел ноту протеста по поводу жестокого и несправедливого обращения с «мистером Ричем». Генеральный прокурор кантона Цуг, в котором располагалась штаб-квартира Marc Rich AG, в многочисленных интервью заявлял, что, «захватив в заложники» предпринимателя, американцы занимаются «экономическим шпионажем». Правительство Швейцарии отправило в Нью-Йорк двух своих лучших юристов – Йозефа Гиттентага и Йорга Лейтерта – для защиты «государственных интересов». По прибытии Лейтерт заявил, что «на карту поставлено будущее всей швейцарской системы. Если мы потеряем Марка Рича и ему подобных предпринимателей, Швейцария перестанет существовать». Ни больше ни меньше. Как раз в этот момент и раздался истерический вопль Кремля («Руки прочь от Рича!»), опубликованный в «Известиях». Оказывается – неспроста. Буквально накануне Марк Рич воспользовался наложенным администрацией Рейгана эмбарго на поставки зерна в Советский Союз из-за войны в Афганистане и собственноручно продал нашей Родине миллионы тонн пшеницы. Кремлевские старцы плясали от удовольствия, а голливудский ковбой из Белого дома скрежетал вставными зубами. С обнаглевшим Ричем пора было кончать! 19 сентября 1983 года были выписаны ордера на арест Марка и Пинхуса, но, как говорят в Одессе: «Ну да, канэшно!». Еще вчера Рич и Грин были в нью-йоркском офисе, а сегодня – как сквозь землю провалились. Правда, уже через день оба обнаружились целыми и невредимыми в любимом швейцарском Цуге. Марк тут же обратился к испанскому правительству с просьбой предоставить ему гражданство, что и было выполнено с превеликим удовольствием в рекордно короткие сроки. Консервативный Пинхус предпочел стать боливийцем..

Вместо эпилога. И снова друг Советов

Так началось изгнание Марка Рича, растянувшееся на долгие 17 лет. Можно только догадываться, какие тяжкие невзгоды и испытания ему пришлось пережить за это время. От горя он даже перенес свою цугскую резиденцию (замок «Небесное царство») в поместье Вилла Роза, расположенное по соседству в Меггане. К Биллу Клинтону с просьбой о помиловании Марка Рича обратились и такие достойные люди, как премьер-министр Израиля Йехуд Барак, председатель Антидиффамационной лиги Абрахам Фоксман, директор Американского музея Холокоста Ирвин Гринфильд, король Испании Хуан Карлос и много еще кто. Одни лишь религиозные еврейские деятели Америки выразили свое омерзение по этому поводу. Раввин Эрик Йоффе, президент Союза реформированного иудаизма, крупнейшей американской еврейской деноминации, назвал президентское помилование Рича нравственным оскорблением всех евреев. Ну, а что же сам Рич? Все 90-е годы он активно протусовался на развалинах нашей Родины, сыграв первую скрипку в концерте разворовывания госимущества. Благодаря его посредничеству экспорт алюминия из СНГ в начале 90-х увеличился в 4 раза, а цены на этот металл упали более чем в два раза. Мэтт Тайбби, главный редактор московской газеты «The Exile», ни минуты не сомневается, что Марк Рич стал крестным отцом российской коррупции. Много интересного о российских похождениях нашего героя рассказал и Павел Хлебников в своей книге «Крестный отец Кремля». Но это уже – другая история.

Виртуальный мясокомбинат

Без всякого сомнения, такая работа под силу лишь беззаветно преданной своему делу группе профессионалов

Стенли Гольдблум, президент Equity Funding Corporation, 1971 год

Сначала было так: мальчик из очень необеспеченной семьи трудится от рассвета до заката на мясокомбинате (клерком в офисе, разумеется). Потом стало так; Equity Funding Corporation – чудо Уолл-стрита, признанное журналом Fortune самой быстроразвивающейся финансовой корпорацией Америки. А уже через год обернулось так: 64 тысячи фальшивых сделок на сумму 2 миллиарда долларов, подделанных облигаций на 25 миллионов долларов и 100 миллионов исчезнувших активов. Узнаешь, читатель, твердую поступь бендеров по Полю Чудес в Стране Непуганых Идиотов? Закрываю глаза и устало говорю себе: «Господи, сколько же раз это все повторялось!» Повторяться-то оно повторялось, но всякий раз – с таким ослепительным фейерверком воровливой фантазии, с таким истонченным нюхом на гешефт, что просто диву даешься. Когда мы вместе с читателем пробежимся по жизненному пути Стенли Гольдблума со товарищи, то поймем: перед нами не просто первопроходимец и родоначальник всех бухгалтерско-биржевых скандалов конца 90-х (опередивший события почти на 30 лет), но и незаурядная личность, глыба-человек, окончательно и бесповоротно лишенный малейших нравственных принципов и понятия чести и достоинства. Уникальный экземпляр. Экспонат, достойный лучшей кунсткамеры мира.

В начале было Слово...

... и слово было у Бога, и этим Богом был, конечно же, не Стенли Гольдблум. Стенли Гольдблум вообще не дружил со Словом, в смысле, что был хронически не способен генерировать оригинальные идеи. Зато Стенли был вертлявый и юркий, как хорек, умел за тридцать минут перезнакомиться с дюжиной незнакомых людей и успеть убедить их в том, что для их же собственного блага им следует немедленно заложить родную маму.

С таким талантом Стенли, разумеется, нечего было делать на мясокомбинате, потому как с освежаванных коров много не слупишь. В учебных заведениях Стенли тоже не

прижился: вокруг все читали книжки, а Гольдблум книжек не любил. Он любил улицу, где провел свои детство, отрочество и юность. На улице он образовывался, дрался, выпивал, покуривал травку, заводил приятелей и крутил шуры-муры с бесппроблемными деваками.

Вылетев из колледжа и сбежав с мясокомбината, Стенли Гольдблум нашел себя в самом правильном месте: страховом агентстве. Стенли сразу же выбрал беспроблемное направление – страхование жизни, здесь его таланты расцвели пышным цветом. Он отлавливал обывателя прямо на улице, на скамейках в парке, в кафе, барах и закусовых. Бесцеремонно подсаживался рядом и заговаривал тоном, не допускающим ослушания.

Жертве даже в голову не приходило, что можно прямо с порога послать непрошеного собеседника к чертовой матери – Стенли не давал опомниться: «Вы знаете, я только что проехал по 17-й улице и на перекрестке 26-й авеню случилась жуткая авария! Семь трупов! Говорят, у водителя „бьюика“, кажется, его звали Джерри, знаете, толстый такой, лысоватый, лет пятидесяти (тут Стенли вставлял почти зеркальное описание своего собеседника), осталась старая мамочка, парализованная старушка, уже семь лет как в инвалидной коляске, знаете, с такими большими колесами на спицах, жена тоже осталась, кстати, на девятом месяце беременности, ну, и четверо детишек, ясное дело. Сразу после аварии бедняга вылетел через лобовое стекло и воткнулся в фонарный столб – мозги расплескались на 20 футов по кругу!» Прибалдевшему слушателю Стенли делалось не на шутку плохо, он серел, белел, под конец синел, едва сдерживая рвотные позывы. При любом раскладе его воля была парализована. Довольный произведенным эффектом Стенли Гольдблум неожиданно хлопал себя по коленкам, медленно откидывался па спинку стула, а затем молниеносным движением выбрасывал свое тело по направлению к собеседнику. Жертве резкий бросок Стенли напоминал полет Джерри к последнему в своей жизни фонарному столбу. Стенли великодушно протягивал руку помощи: «Я откуда знаю все эти подробности? Не далее как неделю назад Джерри заходил в мой офис и оформил страховку на 20 тысяч долларов. Обычно наш полис рассчитан только на 5 тысяч, но Джерри мне очень понравился, знаете, такое открытое добродушное лицо, глаза голубые-голубые, чистые-чистые... Как вспомню, что полчаса назад видел эти глаза на асфальте... Ужас какой-то! Ну, так вот: мне Джерри жутко понравился, и я предложил ему потрясающий страховой план, который мы резервируем только для vip-клиентов. Между прочим, на этом плане у нас сидят Джек Леммоп и Фрэнк Синатра! Да... Одно утешает: Джерри теперь спокоен на небесах: его дорогую мамочку не сдадут в богадельню, а жене не придется рожать на улице. Думаю, денег хватит даже на колледж для младшенького Айзика».

В этом месте Стенли мастерил мечтательную физиономию, глаза его затягивались трогательной пленкой, он смахивал украдкой (так, чтоб всем было видно) скупую мужскую слезу, потом делал вид, что неожиданно вспомнил о чем-то важном, поднимался и рассеянно тряс руку собеседнику (который и не думал ее протягивать): «Да... Жизнь – штука неожиданная. Никогда не знаешь, удастся ли дожить до вечера. Всего вам доброго!» В девяти случаях из десяти Стенли не успевал сделать и десяти шагов, как в спину ему несся вопль отчаяния: «Подождите! Пожалуйста, подождите!»

По вечерам, оттягиваясь в баре с сослуживцами, Стенли устраивал пари: «Ребята, видите кабана, ну, того, что сиди в углу бара, обливается потом и глушит пятую пинту пива? Готов поспорить, этот хряк-железная „трехшаговка“! Стенли отправлялся к случайной жертве, и – точно: в конце представления тот окликал страховника-виртуоза уже на третьем шагу.

Так бы и жил Стенли Гольдблум дальше: помаленьку страховал обывателей, потягивал пивко, лысел и приближался к спокойной пенсионной старости. Забегая вперед, скажу, что, наверное, такой расклад событий был бы для него наилучшим, но... Одно маленькое «но» не давало покоя Стенли Гольдблему: ему очень хотелось быть богатым. Да, так вот просто и незамысловато: чтоб деньги капали со всех сторон и постоянно. Увы, работая на чужого дядю, богатым стать трудно. А для своего дела нужно как раз то самое Слово с большой буквы, с которым у Стенли не сложилось.

Тогда Стенли Гольдблум стал внимательно присматриваться и прислушиваться: если повезет, то удастся сесть на хвост какому-нибудь изобретательному фраеру! И фраер не заставил себя долго ждать. Им оказался Гордон Мак-Кормяк, сослуживец Стенли по страховой компании. Гордон был гениальным ирландским выпивохой и шалопаем: он фонтанировал сногшибательные идеи, с которыми сам ничего не мог поделать. Как-то раз, после очередной тяжелой попойки. Гордон Мак-Кормик придумал совершенно новый, доселе не ведомый финансовый инструмент. Обывателям нравится повторять одну глупость: «Все гениальное – просто!» Ну да, конечно. Непонятно только, почему вокруг так мало гениев. Идея Мак-Кормика, слава богу, простой не была, потому-то до нее никто и не мог додуматься, в том числе и Стенли Гольдблум. Правда, история партнерства двух страховых агентов наглядно демонстрирует, что в бизнесе гениальность – дело десятое. Вот что придумал Гордон Мак-Кормик. Какими бы привлекательными ни казались условия страхового полиса, они всегда будут отпугивать подавляющее большинство людей, которых просто-напросто не устраивает дилемма: взносы нужно платить сейчас, а компенсация наступит только после смерти! На такую схему покупаются только большие альтруисты, типа нашего Джерри из «бьюика», который готов был пойти на все ради своих дорогих родственников. Гордон придумал, как можно страховать жизнь, не внося ни единого цента! Для этого ему понадобилось соединить две, на первый взгляд, несовместимые вещи: страховой полис и акции паевого фонда, Выглядело это так:

1. Клиент приобретает долю в паевом фонде.
2. Клиент подбирает приглянувшуюся ему программу страхования своей жизни.
3. Клиент берет кредит под залог своей доли в паевом фонде и выплачивает из него ежегодную страховую премию.
4. Через 10 лет клиент погашает задолженность по кредиту вместе с процентами, продав по текущей себестоимости либо свой страховой полис, либо акции паевого фонда.
5. Все деньги, что удастся выручить за счет удорожания активов (акций паевого фонда и самого страхового полиса) сверх выплат по полису и кредиту, составят дополнительный доход клиента.

Ну, как – просто? Зато как гениально! На протяжении 10 лет клиент практически бесплатно имеет за спиной отличный страховой полис, а также периодически получает дополнительный доход от своей доли в паевом фонде. Через десять лет всю схему можно прокручивать с самого начала.

Вторая гениальная идея Гордона Мак-Кормика заключалась в том, что по всем пунктам схемы клиент должен получать удовлетворение из одних рук! Иными словами, нужно создать компанию, которая будет управлять и паевым фондом, и страховыми полисами, и кредитованием клиентов.

Стенли Гольдблум выслушал соображения Гордона Мак-Кормика и загорелся не на шутку. Отдадим должное нашему герою: одно дело – пусть и гениальная, но голая идея, другое – ее практическое воплощение. Гордон Мак-Кормик, как мы уже сказали, фонтанировал идеи, но реализовывать ничего не умел. И тут как нельзя кстати оказались коммуникационные таланты Гольдблума. Он развил бешеную деятельность, обегал сотни своих клиентов, знакомых, соседей, родственников и знакомых родственников соседей и уже через две недели насобирал нужную сумму для запуска проекта.

Новую компанию называли Equity Funding Corporation. В состав учредителей пошли четыре человека с равными долями; Стенли Гольдблум привлек своего близкого кореша Майкла Риордана, а Гордон Мак-Кормик притащил до кучи своего собутыльника, имя которого в анналах истории не сохранилось. На дворе стоял 1960-й год.

Жестокая ирландская месть

С самого начала дело пошло туго. Гениальный Гордон весь день сидел в офисе и продолжал по привычке генерировать идеи на брудершафт со своим ирландским

приятелем. Бегали большей частью Стенли и Майкл. Так они пробежали месяц, два, три, шесть, а потом устали, присели передохнуть, переглянулись и... поняли друг друга без слов

Через неделю Гордон Мак-Кормик по-прежнему продолжал генерировать идеи, но только делая это не в офисе, а у себя дома: из Equity Funding его выдавили, причем на пару с приятелем. Какие рычаги задействовали Гольдблум и Риордан, чтобы заставить двух остальных учредителей подписать договор о выходе из компании, какие отступные или угрозы пустили в ход – нам не дано знать. Известно лишь, что к 1961 году у кормила Equity Funding стояли только двое: президент компании Стенли Гольдблум и председатель правления Майкл Риордан.

Избавившись от балласта партнеров, воодушевленные удвоившимися в одночасье долями, друзья ринулись в бой с новыми силами. Продажи фирменного «пакета» (паевой фонд плюс страховой полис) шли очень бойко, ведь схема Мак-Кормика открывала самый короткий путь к сердцам обывателей: путь халявы! Первым делом Стенли окучил практически всю свою клиентуру, которую наработал в страховой компании. Подобная практика переманивания бизнеса считается в Америке не только малозтичной, но и подсудной, однако – what the heck?! . Диалог складывался примерно таким образом:

– Приветствую вас, мистер Пикквик! Как жена, как дети?

– Вашими молитвами, мистер Гольдблум, вашими молитвами.

– Вам еще не разонравилась ваша страховка?

– Конечно, не разонравилась! Вы ведь сами говорили, что выкроили для меня самое горячее дельце. Как у Синатры.

– Что я вам скажу, мистер Пикквик... Я все это время не переставал думать о вас, и мне показалось: наш страховой полис, он – того, он ведь денег стоит. А между тем лежит без дела. Так не годится. Деньги должны работать.

– ???

– Так вот, мистер Пикквик. Я придумал, как заставить ваш полис работать на нас, причем не просто самоокупаться, но и приносить дополнительную прибыль!

И дальше клиенту излагалась фирменная схема, которую толкала Equity Funding.

Клиент с воодушевлением подписывался на новую программу. Один, другой, десятый, сотый... Equity Funding продавала больше сотни «пакетов» в месяц. Но вот чудеса: количество клиентов росло, зато прибыль у компании не появлялась! Чти за чертовщина?

Энергичному Стенли Гольдблему понадобилось больше двух лет, чтобы представить во всей полноте, какую страшную бомбу замедленного действия подложил под него Гордон Мак-Кормик; его пакет оказался мертворожденным! Все в нем было замечательно, клиенты были довольны, доходы компании росли как на дрожжах, а вот прибыли не было! Не то, чтобы мало, ее не было вообще, более того: каждый год выходил еще и убыток! При этом штат компании разрастался, зарплаты Стенли и Майкла были не маленькие. Получалось, что Equity Funding жила в долг и проедала сегодня деньги, которые должны поступить только завтра. Такой подлости от Гордона Мак-Кормика Гольдблум не ожидал! «Ну, зараза, – закипел Стенли, – я тебе покажу!»

Понеслось!

«Показать» Гольдблгом решил в тот самый момент, когда его компания, чьи акции вот уже год торговались на Нью-Йоркской Фондовой бирже, готовилась к очередному представлению Q10 – квартального отчета. От всех предыдущих этот отличался особо невзрачными показателями: замедление продаж «пакетов», рост расходов, еще большее снижение доходов. «Этот Q10 мы не переживем», – сказал Стенли Майклу Риордану. Майкл лукаво улыбнулся; «Я тебя умоляю, Гольд-блум. Ты знаешь, что нужно делать».

Майкл и в самом деле знал: он вызвал к себе главного бухгалтера, парня своего в доску, и сказал: «Меняй к чертовой матери счета дебиторов. Это раз. Увеличь размер полученных комиссионных от продажи наших „пакетов“ процентов так на 120–

140. Это два. Ну и, вычеркни из пассива все обязательства по всем кредитам квартала. Это три».

– Как это – вычеркни?! – главбух от неожиданности присел,
– Ручками, старичок, ручками. Или они у тебя под другое заточены? – сострил Стенли.

Гольдблему сильно повезло с главным бухгалтером. Другой бы на месте последнего перепугался до смерти и тут же подал в отставку. А то и хуже: настучал бы, куда надо. Однако бесподобный коммуникационный дар Стенли шел рука об руку с талантом подбирать «правильных» сотрудников. Скажу больше, гомерического размера воровство в Equity Funding продолжалось десять лет! Десять лет на глазах десятков аудиторов, независимых проверяльщиков, журналистов и аналитиков Уолл-стрита в Equity Funding творились ТАКИЕ приписки и махинации, что, когда все это всплыло наружу, у общественности волосы даже не встали дыбом, а сразу выпали. Самое потрясающее, что в откровенном криминале были задействованы не два, не три, не десять, а более СТА человек. Так вот: за эти десять лет НИ ОДИН сотрудник Equity Funding не донес на родную компанию. Достижение, достойное книги рекордов Гиннеса! И это при том, что с раннего детства каждый американский гражданин приучается стучать направо и налево по всякому правому и неправому поводу: на любом американском хайвэе красуется плакат, призывающий стать героем (именно так – be a hero) – набрать указанный телефонный номер и – заложить соседа по трафику – нарушителя скоростного режима.

А вот главбух не заложил. И спорить с президентом компании тоже не стал. Из кабинета Гольдблему он вышел в приподнятом настроении: «Эх, зажигаем!» – крутилось в голове бухгалтера, пока он правил проводку за проводкой по всей перекрестной отчетности.

Q10 от Equity Funding произвел фурор на рынке. Новаторская компания – такая редкость для предельно консервативного страхового сектора – да к тому же с рекордными показателями роста! Вот она, горячая акция. За месяц капитализация фирмы Гольдблему практически удвоилась – результат превзошел даже самые смелые ожидания.

Маленькая ложка дегтя в радужной бочке меда Equity Funding образца 1965 года: липовые проводки в бухгалтерии хоть и украшали квартальные отчеты, но сами по себе, к сожалению, денег не приносили! А как же без денег-то? Нельзя ж до бесконечности продавать акции родной компании (хотя Стенли Гольдблум занимался этим неблагоприятным, с точки зрения управленческой этики, делом на протяжении всей своей карьеры). Сам Гольдблум, как уже знает читатель, ни до чего самостоятельно додуматься не умел, поэтому начался мучительный поиск нового Гордона Мак-Кормика, способного на гениальное прозрение.

Гениальная идея № 2

Случай подвернулся в январе 1969 года, когда Майкл Риордан нашел свою фантазмагорическую смерть в грязевом оползне, который глубокой ночью смыл с лица земли председателя правления Equity Funding вместе с его роскошным особняком в элитном пригороде Лос-Анджелеса Brentwude. Стенли Гольдблум тут же занял пост усопшего товарища, совместив его с президентским креслом. Своим первым приказом он назначил Фреда Левина исполнительным вице-президентом, ответственным за операции по страхованию жизни.

К Левину Гольдблум присматривался уже два года, однако Майкл Риордан на дух не выносил шустрого, наглого и самодовольного Фреда. Поэтому председатель правления компании был категорически против назначения Левина на ключевой пост в Equity Funding. Теперь же, когда Риордан навеки растворился в селевом потоке, руки Гольдблума оказались развязанными.

Левин был омерзительным существом, прославившимся публичными унижениями подчиненных и показательными увольнениями «прямо на месте» под слезный и инфарктный аккомпанемент. При этом Левин был гениальным мастером «хуцпа» –

наглого и дерзкого схемотворчества, знакомого нашим читателям по истории Майкла Милкена.

Внешним проявлением хуца-творчества Левина стал феноменальный взлет Equity Funding в экономической табели о рангах. За три года его гешефтов активы компании достигли 500 миллионов долларов против 9 на момент выхода Equity Funding на биржу. Средний годовой доход составил 26 миллионов (опять же – в сравнении с 620 тысячами). В 1972 году подавляющее большинство биржевых аналитиков признало акции Equity Funding самой привлекательной инвестицией из более 500 компаний финансового и страхового сектора.

Главное изобретение Левина – продажа страховых полисов липовым клиентам. И в отличие от липовых бухгалтерских проводок Гольдблума махинации Левина приносили целое состояние. Хотя гениальная идея Фреда не столько мудрена, как «фирменные пакеты» Мак-Кормика, однако и она требует своего объяснения.

Ключ к разгадке – в практике вторичного страхования, широко распространенной в данном секторе рынка. Для того чтобы снизить риск единовременной выплаты крупных премиальных, а также для получения быстрой наличности страховые компании часто перепродают полисы своим смежникам. При типичной сделке вторичного страхования компания, продающая полис, получает от перестраховщика 1 доллар 80 центов за каждый доллар страховой премии. Эти лишние 80 центов почти целиком идут на покрытие расходов, которые компания-продавец понесла в первый год обслуживания страхового полиса, а то, что остается, позволяет получить небольшую прибыль. В последующие годы компания-продавец получает по 10 центов с каждого доллара страховой премии, а 90 центов забирает себе перестраховщик. За эти 10 центов компания-продавец обязуется вести всю бухгалтерию по данному страховому полису, а также обслуживать клиента и удовлетворять его претензии и жалобы. Выгода перестраховщика в сделках подобного типа как раз и заключается в этих 90 центах ежегодных выплат по страховому полису, который она, собственно, не обслуживает (эти обязательства лежат на компании-продавце, за что та берет свои 10 центов). Риск перестраховщика – разумеется, наступление страхового случая.

Итак, гениальный ход Фреда Левина: Equity Funding лепит левых несуществующих клиентов, оформляет на них страховые полисы, а затем перепродает эти полисы смежникам, получая чистыми по 80 центов с каждого доллара премии. В последующие годы планируется выплачивать перестраховщику его 90 центов с каждого доллара за счет штамповки новых липовых полисов либо оформления страхового случая – то есть «смерти» виртуального застрахованного лица.

Ну, разве это не гениально, читатель? Еще бы!

Закипела работа, однако почти сразу процесс столкнулся с серьезными техническими затруднениями. Одно дело создать файл для десятка застрахованных лиц, совсем другое – обработать 64 тысячи полисов в год! Требовалась срочная автоматизация производства. 2 ноября 1970 года талантливый сотрудник Equity Funding из числа посвященных в таинства Гольдблума-Левинш получил ответственное задание: срочно написать компьютерную программу для автоматического создания липовых страховых полисов на общую сумму 430 миллионов долларов в год и общей премией в 5 с половиной миллионов долларов. В следующем году, после удачной перестраховки нескольких тысяч страховых полисов, понадобилась программа для генерации страховых случаев – процесс, получивший на внутреннем сленге компании название «мочилова» (kil!-off) виртуальных клиентов.

Ничего не подозревающие смежники Equity Funding считали за честь перекупить полисы «любимицы Уолл-стрита», поэтому с ними до поры до времени никаких проблем не возникало. Главная головная боль – это многочисленные аудиторы. Для борьбы с ними в Equity Funding было создано специальное подразделение...

Банда Кленового Проезда

В эту элитную группу Гольдблум и Левин собственноручно отобрали двадцать человек, положили им немислимые оклады и доверили честь оперативной нейтрализации выпадов со стороны аудита. «Зондеркоманда» получила гордое имя The

Maple Drive Gang, «Банда Кленового Проезда», по адресу головного офиса, в котором она отсиживалась.

Каждый день сотрудники «Банды» являлись в офис и на глазах изумленных служащих прочих отделов принимались распивать горячительные напитки, хрумкать чипсы с попкорном, громко ржать, щипать в коридорах секретарш (в те годы Америка еще не ведала об ужасах уголовного преследования «за сексуальные домогательства на службе») и всячески бить баклуши. Зато когда наступала ночь, элита бралась за дело: в едином творческом порыве сочиняла биографии и личные данные несуществующих клиентов, а также стряпала файлы и отписки по ожидающимся аудиторским рейдам. По воспоминаниям одного из участников мероприятия, «было классно ощущать себя доктором и самому решать, какие у клиента давление, пульс и вредные привычки» (при заполнении медицинской карты, необходимой для страхования жизни. – С.Г.).

Я не оговорился, сказав, что аудиторские рейды «ожидались». Сотрудники «Банды Кленового Проезда» вели усиленную слежку за всеми наблюдателями компании. Помещения в офисах Equity Funding, где работали аудиторы, были наштапованы подслушивающими жучками, иногда совершались тайные обыски па домах наиболее вьедливых проверяльщиков. Восхищения достойно единство и сплоченность трудового коллектива: красивые секретарши по указанию сверху сознательно выманивали аудиторов из помещений, в то время как другие сотрудники шустро копировали оставленные на столе бумаги. Однажды аудитор на пару минут отлучился справить нужду, и тут же сотрудник «зондеркоманды» на виду у остальных служащих (не посвященных в «общее дело»!) раскрыл портфель проверяльщика и быстро перечитал аудиторский план проверки. Куда там Д'Артаньяну с его девизом: «Один за всех – все за одного!»

Слежка за аудиторами велась ради получения номеров страховых полисов, выбранных для проверки. Поскольку аудиторы физически не могли проверять всю страховую документацию, общей практикой был случайный отбор полисов. Аудиторы никогда не контактировали с самими держателями страхового полиса и ограничивались лить файлами, хранящимися в Equity Funding, поэтому вся схема работала безотказно: сначала «зондеркоманда» вынюхивала номера полисов, а затем ночью создавала нужную документацию.

Случались, правда, и ЧП, когда аудиторы в последний момент называли номера, что называется, прямо из головы. В этих случаях Equity Funding высылала техническую отписку: «Файл временно недоступен», а ночью «Банда Кленового Проезда» в авральном порядке наверстывала упущенное.

Так как работа «зондеркоманды» целиком основывалась на творческой инициативе, очень скоро сформировалась некая «внутренняя преступная группа» из четырех человек, которые втихую подсовывали в документацию заявления о смерти клиентов. Поскольку смерти были фиктивными (как и сами клиенты), а в компании об этом не знали, страховые премии переводились на счета самих хитрецов, их родственников и знакомых..

Руководство Equity Funding по достоинству оценило инициативу «банды четырех»; когда «крысятников» отловили, то вместо наказания им выплатили большие премиальные, а также поручили ответственную работу: отслеживать липовые заявления о смерти – теперь уже в интересах родной компании!

Хэппи-энд

В результате всей этой немислимой деятельности Equity Funding процветала, а Гольдблум с Левиным богатели. В начале 70-х Стенли натаскал в личный сусек 30 миллионов долларов, Фред – поменьше, но не так, чтобы очень. В свободное от хуцпы время Левин тусовался в самых звездных голливудских компаниях, а Гольдблум усиленно занимался бодибилдингом и трудился на посту председателя комитета по этике (!!!) лос-анджелесского подразделения Национальной ассоциации биржевых дилеров (NASD). Члены комитета единодушно вспоминали, что Гольдблум отличался

особой непримиримостью ко всем нарушителям биржевого кодекса чести и назначал наказания, не соизмеримые с серьезностью проступка. С ума можно сойти! Кончилась вся бодяга вполне традиционно: на одиннадцатом году существования компании в Equity Funding объявился – таки правдоборец, явно обойденный при дележе уворованного, который и настучал на родную компанию в Комиссию по ценным бумагам. При первой же проверке всплыли вопиющие нарушения. Раскрутить всю цепочку не составило труда: гешефты лежали практически на поверхности. Оказалось, что более половины (!!!) всех полисов Equity Funding были фиктивными. Акции компании тут же превратились в прах, что разорило не только собственных акционеров но и кучу смежников – перестраховщиков. За одну неделю общая капитализация Нью-йоркской Фондовой биржи сократилась на 15 миллиардов долларов. На суде Гольдблум и Левин целиком и полностью признали свою вину и горько раскаялись. Так, в своем заключительном слове Фред сказал: «Настанет день, когда весь этот кошмар закончится, и я обещаю: мое поведение будет соответствовать самым высоким этическим нормам, что позволит мне частично искупить свою вину перед обществом».

И что же? За многомиллиардное воровство Гольдблум отсидел четыре года, а Левин – два с половиной. Впрочем, «суровость» наказания – еще одна замечательная традиции, хорошо знакомая читателю «Афер».

В 1984 году Левин получил новый срок за кражу 250 тысяч долларов из пенсионного фонда своей новой компании. В том же году Гольдблума избрали президентом крупного концерна, оперирующего сетью медицинских клиник. Вступая в должность, Стенли пообещал приложить все усилия для того, чтобы «поставить фирму на крепкую финансовую основу».

Семейная лавка греческих богов

В 2000 году до нашей эры Гомер помянул в «Илиаде» двух героических полководцев, принявших участие в Троянской войне, – Эпистрофа и Федия. Отважные воины были родом из предгорья легендарного Парнаса, известного как Арахова. Минули века, канула в дымку истории великая Эллада, и на ее месте возникла маленькая нищая страна, раздираемая междоусобными войнами и торговыми гешефтами. Однако Арахова, затерянная в облаках на высоте полутора километров, не переставала удивлять мир своими воинственными пассионариями.

В начале XX века нашей эры восемнадцатилетний Иаков Ригас покинул свою высокогорную деревушку, добрался до порта Пирей и взшел на корабль, отплывающий в Америку. Кто поведал совершенно безграмотному крестьянину о новой земле обетованной, остается только догадываться. Преодолев Атлантику, Иаков стал Джеймсом, разнорабочим на строительстве железных дорог. Все, как обычно, если бы не одно «но»: скопив немного денег, Джеймс купил... кинотеатр! Кинотеатр тут же разорился, но мечта осталась. Неважно, что она претворилась лишь в следующем поколении. Важно, ЧТО из этого вышло. Рядом с достижениями Джона Ригаса, сына Джеймса, подвиги Эпистрофа и Федия меркнут и жухнут.

В 1920-м Джеймс Ригас осел в городке Уэллсвилль, штат Нью-Йорк, где открыл маленькую греческую столовую, в названии которой не было ничего греческого: Texas Hot, «Техасские горячие блюда». Романтику Техаса Джеймс принес на восточное побережье из своего железнодорожного прошлого.

Через два года подошло время жениться, и Джеймс отписал брату в Арахова: так и так, жду, мол, твоей рекомендации. У брата была на примете скромная работящая девушка Элени Бразас. Элени знала семью Ригасов, фотокарточка Джеймса ей тоже понравилась, так что девушка дала добро и, преодолев пешком 154 километра до того же Пирея, играючи пересекла океан. Свадьбу сыграли в «Техасских горячих блюдах».

Еще через два года на свет появился маленький Джон Ригас, герой нашего рассказа. Джон и в самом деле был очень маленьким: один метр шестьдесят сантиметров до самой глубокой старости. Наверное, такая стать как раз и позволяет экономить энергию, выплескивая ее в нужном направлении с невероятной силой и напором, так что человек добивается любой поставленной цели.

Детство Джона прошло в столовой. Он помогал мыть тарелки, подавал посетителям, подметал пол – обычное дело в семейном бизнесе. Этот эпизод своей биографии маленький Ригас воспринял как большой урок: «Я вырос в атмосфере общепита и поэтому научился ценить клиентов, которые заглядывали в нашу столовую, взрослых и детей. Все они дарили мне магию общения. Этот ценный опыт очень пригодился в моем путешествии по жизни».

Еще Джон ходил в школу. Не простую, а греческую. После обычных занятий каждый день с четырех до шести он зубрил великий язык Гомера и Еврипида. Даже по выходным, в субботу, греческие уроки отнимали три часа жизни. Пока Джон был маленьким, он ненавидел эти занятия, но когда подрос – понял: то были лучшие мгновения его детства.

Почти с пеленок в Джоне культивировали глубокую привязанность к корням, семейным традициям и высоким моральным ценностям. Он вспоминал: «У меня было изумительное детство. Я ходил в школу и, несмотря на маленький рост, пользовался популярностью у одноклассников. Мы много занимались спортом, и я глубоко признателен за поддержку всем владельцам лавочек и магазинчиков на центральной улице Уэллсвилля! По сути, мы выросли на этой улице. Она была нашей единственной спортплощадкой. По соседству проживало еще пять греческих семей, мы все дружили. У каждого были маленькая кондитерская или ресторанчик».

Если читатель не понял, о чем речь, поясню: когда маленький Джон высаживал мячиком очередное стекло в кондитерской соседа Попандопулоса или на полном велосипедном ходу сносил стулья и столики в кофейне госпожи Згуриди, малыша никто не таскал за ухо, не бил, не отволакивал в полицию. Все случалось тепло и по-семейному: слегка журили, трепали по волосикам, умилялись: «Вот она, наша смена, подрастает! Будущая гордость греческого предпринимательства».

Джон превратился в очень правильного юношу, чье мировоззрение покоилось на трех слонах: семья, упорный труд и церковь по воскресеньям. Когда началась война, он достойно выполнил патриотический долг, отслужив в пехоте.

В 1950 году фронтовик окончил Ренсселирский политехнический институт и принес в отчий дом глянцевую корочку инженерного диплома. Отец Джеймс был счастлив и горд, поэтому сразу же предложил сыну работу по специальности – в родной столовой, которая к тому времени успешно эволюционировала в ресторан. К своим 26 годам Джон окончательно сформировался как мужчина: у него были полные сто шестьдесят сантиметров роста, открытая, честная улыбка с тремя зияющими дырками в зубах, а левый глаз состоял в дерзкой оппозиции к правому и норовил при непринужденной беседе всякий раз увильнуть в сторону, что с непривычки смущало неподготовленного обывателя. С такими замечательными данными было затруднительно служить в ресторане, особенно на виду у клиентов. Начались душевные метания: «Я проработал в ресторане приблизительно девять месяцев и все это время чувствовал, что общепит – не моя ниша в жизни. Ведь нужно обладать природным талантом для того, чтобы успешно готовить пищу, я же явно не был лучшим. Я, конечно, умел работать с грилем, но не так, чтобы очень. Поэтому стал подыскивать себе другое занятие».

У Джона был греческий приятель по имени Питер Графиадис, который занимался кинопрокатным бизнесом. Однажды он радостно вбежал в дом и сообщил, что в городишке по соседству – Каудерспорте – продается кинотеатр. «Это большая удача! – убеждал Питер. – Другой такой возможности не представится». Джон вспомнил о нереализованной мечте своего отца и «взял на себя».

История с приобретением полуразвалившегося кинотеатра в Каудерспорте показательна, поскольку приоткрывает завесу над главным секретом успеха Джона Ригаса: умением пускаться в невообразимые авантюры, в которых риск перевешивает

не только здравый смысл, но и самые смелые ожидания прибыли. В данном случае не было ни одного аргумента в пользу того, чтобы браться за совершенно неведомый бизнес. Зато было множество против:

- цена - 72 тысячи долларов - не лезла ни в какие ворота, и единственным ее оправданием служил тот факт, что сделку рекомендовал близкий приятель (если читатель покупал когда-нибудь что-нибудь у своих друзей, он поймет, о чем речь);
- серьезных сбережений у Ригасов не было, поэтому сделку пришлось финансировать на стороне. Отец выделил Джону 5 тысяч, еще 20 насобирали у греческих друзей, и, поскольку все банки с места дали от ворот поворот, недостающие деньги ссудил сам продавец, взяв кинотеатр под залог;

- в Каудерспорте было два с половиной обитателя, поэтому ни о каком серьезном обороте мечтать не приходилось;

- и самое главное: уже вовсю шла экспансия телевидения, которая грозила в ближайшем будущем похоронить кинотеатры как идею.

Джон Ригас взвесил все «против» («за», как читатель понял, не было) и решил: рискну! Поначалу приходилось каждый день кататься из Уэллсвилля в Каудерспорт и обратно: утром Джон трудился в ресторане, а по вечерам крутил киношку, исполняя роль человека-оркестра: сам продавал билеты, сам готовил поп-корн, сам заправлял фильм в проектор и работал киномехаником. Когда силы были на исходе, Джон ночевал прямо в зале.

Сказать, что дела шли ни шатко, ни валко, значит не сказать ничего. Дела не шли никак. Каудерспорт был невиданным захолустьем, мимо которого прошли все достижения цивилизации и плоды экономического бума. Любимая поговорка местных жителей: «Каудерспорт никогда не переживал Великую Депрессию, потому что до нее мы не знали никакой Эпохи Всеобщего Процветания».

Но Джон Ригас был упрямым человеком. Он женился на бедной учительнице английского языка по имени Дорис и перебрался на постоянное место жительства в Каудерспорт. Местные восприняли появление настырного косоглазого грека в штыхы. Он буквально всех достал своим упорным желанием делать бизнес там, где это принципиально не делается. Джон не сдавался. Дошло до того, что после сеанса владелец кинотеатра отлавливал посетителей на улице и навязывал им дискуссии о просмотренной картине. На главной улице Джон заговаривал с каждым встречным о семье и здоровье детей. Даже стал посещать епископальную церковь, хотя крестился в греческой православной. Поначалу все думали: «Втирается в доверие». Потом привыкли. Теплых чувств, однако, так и не возникло: «Меня не приняли в этом городе, - жаловался Джон своему другу. - Ни разу даже не выбрали в школьный совет!»

Другой бы плюнул, свернул лавочку и подался в лучшие края. Но только не Ригас! Неприятие общины лишь усиливало его желание добиться успеха. Прорыв случился через два года - в 1952-м Джон приобрел у регионального оператора франшизу на проводку кабельного телевидения в Каудерспорте. Согласно информации Национального музея кабельной индустрии, в то время во всей Америке было только 60 кабельных систем. Ригас попал в самое яблочко.

Через четыре года вместе с братом Константином (все вокруг звали его Гас, потому что не могли выговорить полное имя) Джон провел кабельное телевидение и в родном Уэллсвилле. Дело пошло. К середине 60-х Ригас построил большой дом, возвышающийся на холме прямо над Каудерспортом: маленький человечек брал реванш над недружелюбным городком. Дом был огромным, с бассейном и садом, что, впрочем, соответствовало запросам разросшегося семейства: Дорис и Джон растили троих сыновей и дочь. Пришло и столь долгожданное признание со стороны аборигенов: Ригаса избрали в совет не то что школы, а даже местного банка.

После подключения Уэллсвилля братья Ригасы стали скупать один за другим кабельные системы в сельской местности Пенсильвании и Нью-Йорка. Кредиты брались нещадно без всякой оглядки на потенциальные риски. Как-то раз Джон Ригас заглянул к приятелю Генри Лашу, владельцу местной мебельной мастерской, и весело сказал: «Привет! А я только что одолжил 10 миллионов долларов». Секретарша

Ригаса почти все свое время проводила в банке, оформляя переводы денег с одного счета на другой, чтобы временно удовлетворить претензии бесчисленных кредиторов. Кредиторам, между тем, было о чем беспокоиться: Джон Ригас легко брал деньги, зато выцарапать их обратно было практически невозможно. Когда Брюс Кахилли, отчаявшись получить полагающуюся скромную компенсацию за юридические услуги, приехал домой к Ригасу, то вместо денег поимел равнодушное пожатие плечами: «Сейчас нету!» «С паршивой овцы хоть шерсти клок», – подумал Брюс и в отчаянии схватил в гараже две двадцатилитровых канистры с голубой краской для бассейна. «Бери-бери! – приободрил его хитрый грек. – Дорис как раз не нравится синий цвет, хочет только зеленый».

Все свободное время Ригас отдавал воспитанию детей. Воспитание это было еще круче, чем у него самого: не пить, не курить, по стране автостопом не мотаться (этим грешили племянники Джона). После школы все дети продолжили обучение в самых престижных колледжах. Старший сын Майкл, затворник по природе, проводящий субботние вечера за очередным учебником, с блеском закончил Гарвардский университет. Средний сын Тим получил степень бакалавра экономики в наикрутейшем Уортоне. Младшенький Джеймс (названный в честь дедушки) сперва отучился в Гарварде, а затем в Стенфордской школе юриспруденции. Единственная дочка Елена также после Гарварда отдалась музыкальной карьере с периодическими вылазками в кинематограф.

Дети получились очень разными, однако их всех объединяло одно необычное качество: полное отсутствие социализации. И это при отце, заговаривавшем с каждым встречным на улице. Младшие Ригасы на публике терялись, тушевались, жались по углам и при первой возможности ретировались в то единственное место, где чувствовали себя безопасно, – в отчий дом. Стоит ли удивляться, что все трое сыновей один за другим стали работать на отцовской фирме? Дочь Елена хоть и не пришла сама, но привела к Джону Ригасу своего мужа: зять Питер Венетис (грек, разумеется) также состоял на службе в семейном предприятии.

Свое окончательное имя бизнес Ригасов обрел в 1972 году. «Адельфия» переводится с греческого как «Братья». Компанию учредили Джон и Гас, и ее название символизировало могущество и нерушимое единство родственных связей и греческих корней. И хотя брат Гас продал свою долю в 1983 году, эстафету подхватили трое сыновей Джона, лишней раз подтвердив удачный выбор названия.

В 1985 году «Адельфия» приобрела большую кабельную систему в графстве Оушн, штат Нью-Джерси, и число ее подписчиков увеличилось с 53 тысяч до 122. Для семьи Ригасов наступил момент истины: либо сознательно ограничить рост и укрепиться в статусе «частного семейного бизнеса», либо выходить на биржу. В последнем случае придется делиться властью и контролем, зато и деньги придут немереные. Семейный совет долго думал и, наконец, придумал, как можно скушать рыбку и одновременно не подавиться косточкой. В качестве образца выбрали редкую модель корпоративного устройства, при которой семья-учредитель хоть и делится прибылью с многочисленными акционерами, однако полностью сохраняет контроль над управлением компании. Так были устроены знаменитые «Форд», «Доу Джонс», газеты «Вашингтон Пост» и «Нью-Йорк Таймс».

Сказано–сделано. «Адельфия» эмитировала 153,9 миллиона обыкновенных акций класса А, которые и передала на электронную биржу Насдак на откуп акционерам. На каждую акцию класса А приходилось по одному голосу. Помимо этого, было выпущено 19,235 миллиона акций класса В, целиком и полностью оставшихся на руках семьи Ригасов. Хитрость заключалась в том, что каждая акция класса В обладала десятью голосами. В результате Ригасы, сохраняя лишь 11% капитализации «Адельфии», контролировали 56% голосов и, тем самым, полностью распоряжались компанией. В правлении заседали девять человек, в том числе:

- Джон Ригас – председатель и генеральный директор;
- Тим Ригас – исполнительный вице-президент, финансовый директор, главный бухгалтер и казначей компании;

- Майкл Ригас - секретарь правления и исполнительный вице-президент, ответственный за текущие операции;
- Джеймс Ригас - вице-президент, ответственный за финансирование и внедрение новых технологий;
- Питер Венетис - скромный зять был просто членом.

Остальные четыре места были лично распределены Джоном Ригасом меж своими близкими приятелями и деловыми партнерами. По большому счету, ничего смертельного в «семейном подряде» нет. Если абстрагироваться от неприятной для рядового американца дискриминации инвесторов по классам, можно даже усмотреть достоинства в дихотомии деньги-голоса. Поскольку компания на века закрепляет кормушку за правящей династией, можно надеяться, что менеджмент, всегда состоящий из родственников, не будет нещадно воровать, как это делают наемные специалисты. Достаточно вспомнить Джефа Скиллинга из «Энрона» или Дениса Козловского из «Тайко», чтобы содрогнуться и перекреститься. Так что рядовые акционеры «семейных бизнесов» с чистой совестью обменивали контроль на безопасность. Так им, по крайней мере, надеялось.

Итак, «Адельфия» стала публичной компанией, и дела пошли семимильными шагами. Штат сотрудников увеличился до 370 человек. Число подписчиков на услуги кабельного телевидения выросло до 253 тысяч. Откуда такая прыть? Большим козырем компании была высокая концентрация бизнеса: кабельные системы компактно охватывали прилежащие штаты: западный Нью-Йорк, Вирджинию, Пенсильванию, Новую Англию, Огайо и Нью-Джерси. Такая скученность позволяла «Адельфии» удерживать себестоимость монтажа и оперативного контроля на рекордно низком уровне, демонстрируя невероятную рентабельность - 56%.

Несмотря на качественные перемены, управление компанией велось в традиционном ключе: на тесном семейном междусобойчике за обедом в доме Джона Ригаса. Ни на миг в голову греческих антрепренеров не закрадывалось сомнение по части того, кто реальный хозяин в компании. При этом «Братья» всячески подчеркивали приоритеты, являясь на корпоративные собрания с лентой и оттяжкой: «Знай, мол, наших!» Сотрудники шутили, что «Адельфия» живет не по местному времени, а «on Rigas time». На звонки журналистов Ригасы принципиально не отвечали. Но больше всего олимпийское семейство раздражали биржевые аналитики, которые постоянно приставали с расспросами, пытаясь выведать реальное положение дел в компании. Поскольку с аналитиками Ригасы тоже не общались, те приходили в отчаяние. Еще бы! Ведь Тим Ригас был одновременно финансовым директором и председателем аудиторской комиссии, делегированной правлением компании для надзора за деятельностью финансового директора. То есть самого себя. Такой вот араховский бизнес. Не удивительно, что на поверхность просачивалась только та информация, которую семья Ригасов тщательно отфильтровывала для посторонних акционеров. Иными словами, парадно-реляционная.

Главная стратегическая линия развития компании заключалась в неумном поглощении кабельных систем. «Адельфия» поедала все без разбора, словно ежик в период жора. Естественно, на кредитные деньги. К 1996 году долги компании превышали рыночную капитализацию в 11 раз! И это при том, что текущие котировки «Адельфии» стояли на рекордно высоком уровне. Для сравнения, тот же показатель у конкурентов - «Комкаст» и «Кокс Коммьюникейшн» - составляли 1,28 и 0,45 соответственно. «Адельфия» эмитировала одну серию облигаций за другой. Почти сразу рейтинговые агентства вывели долговые обязательства «Адельфии» из категории инвестиционных и опустили до позорных junk. Впрочем, это мало кого смущало, поскольку, как помнит наш постоянный читатель из истории Майкла Милкена, «мусорные облигации» слыли чуть ли не фирменным знаком высокотехнологичных компаний.

Несмотря на то, что Джон Ригас позаимствовал модель корпоративного устройства «Адельфии» на стороне, ему удалось-таки растеребить новаторскую жилку и внести посильный вклад в практику современного капитализма. Новое «слово» звучало незамысловато - Cash Management System, система управления наличностью, - зато какой полет фантазии! Дабы раз и навсегда пресечь поползновения акционеров, аналитиков и журналистов совать свой нос в святую семейную кузницу, Ригасы,

недолго думая, взяли да и слили на один счет денежные поступления от «Адельфии» и всех ее подразделений с финансовыми потоками частных фирм, принадлежащих семейному клану. В результате стало совершенно невозможно понять, что кому принадлежит, откуда приходит и куда утекает. Так незамысловатая Cash Management System стала алмазным венцом незамысловатой же деловой установки греков: «Это все наше!»

А деньги, между тем, получались нешуточные. В 1999 году суммарный доход «Адельфии» составил 3 миллиарда долларов! Через систему управления наличностью Ригасы лопатили поступления на свое усмотрение. В том же 1999 году 63 миллиона было изъято на покрытие убытков от биржевого трейдинга по частным счетам семейного клана, 4 миллиона пошло на выкуп акций «Адельфии», опять-таки через частный ригасовский счет, ну, и там по мелочи: 700 тысяч бессловесные акционеры «Адельфии» отстегнули на оплату членского взноса Тима Ригаса в гольф-клубе Брайарс-Крик. С полным списком обворовывания публичной компании «Адельфия» семейством Ригасов на общую сумму в один миллиард 200 миллионов долларов читатель может ознакомиться в таблице:

«Развод» по-гречески: Ригасы «кидают» «Адельфию»

Сумма, выплаченная «Адельфией»	/	Формальный получатель	/	Реальное назначение
371 000	/	Dobaire Designs	/	Плата за дизайнерские услуги Дорис Ригас
2 000 000	/	Wending Creek Farms	/	Плата личной компании Джона Ригаса за стрижку лужаек и снегоуборочные работы
3 000 000	/	SongCatcher Films	/	Финансирование съёмок фильма Эллен Ригас
12 000 000	/	Eleni Interiors	/	Выплаты мебельному магазину, принадлежащему Дорис и Джону Ригасам
13 000 000	/	Гольф клуб в Wending Creek Farms	/	Строительство гольф клуба на земле Джона Ригаса
26 000 000	/	Wending Creek 3656	/	Выкуп временных прав на вырубку леса, принадлежащего Джону Ригасу
65 000 000	/	Praxis Capital Ventures	/	Финансирование венчурной фирмы зятя Питера Венетиса
150 000 000	/	Niagara Frontier Hockey LP	/	Финансирование покупки Джоном Ригасом хоккейного клуба Баффало Сейбрз
1 000 000 000	/	Highland 2000	/	Гарантированный заем семейному партнёрству Ригасов для проведения финансового трейдинга
Итого:				1 271 371 000

Пока «Адельфия» сияла в лучах славы – как-никак шестой самый крупный оператор кабельного телевидения Америки! – Джон Ригас повсеместно слыл пионером индустрии и гением свободного предпринимательства. Когда же клан повязали и прокуратура залезла в секретные закрома семейной лавки, на поверхность всплыла причудливая мотивировка, сразившая наповал своей мелочной местечковостью: Джон Ригас верховодил публичной компанией с многомиллиардным оборотом и при этом думал лишь о том, как бы реабилитироваться в глазах коренных обитателей маленькой деревушки Каудерспорт! Когда-то в молодости его не приняли за своего, и теперь Джон отработывал по полной программе в роли верховного благодетеля. «Адельфия» давно уже превратилась в транснациональную корпорацию с филиалами по всему миру, однако штаб-квартира компании по-прежнему оставалась в Каудерспорте. Ригасы нанимали на работу и платили невероятные зарплаты преимущественно местным жителям, чьей квалификации заведомо не хватало для управления международным Левиафаном. Джон Ригас постоянно открывал в деревушке гимнастические залы и кафетерии. Учреждал газеты. Рождественские вечеринки превратились в роскошные костюмированные балы, на которые были званы все местные обитатели. Даже свое главное приобретение – хоккейную команду «Баффало Сейбрз» – Джон Ригас осуществил с единственной задней мыслью – потрафить местным жителям Каудерспорта в чувствах, малопонятных со стороны: ведь Каудерспорт (штат Пенсильвания) и Уэллсвилль (штат Нью-Йорк) относились к метропольной зоне как раз города

Баффало, причем к самой его бедной и ущербной части. Вот и получалось, что «бедные сельские родственники» (именно так относились к каудерспортцам баффалчане) скупили на корню «столичных мажоров».

Метафора частной лавочки прочитывалась и во всем поведении звездного семейства. Ригасы ощущали себя обитателями Олимпа и вели соответственно («Он наш греческий Бог», – писала о Джоне Ригасе местная колумнистка Ширли Лете): Зевс-Громовержец, по прозвищу Джон Ригас, перемещался исключительно на реактивном самолете «Гольфстрим», который «Адельфия» приобрела для него у короля Иордании Хусейна. Его супружница Гера, в миру – Дорис, разъезжала по Каудерспорту кортежем, любясь своими дизайнерскими работами: Ригасы прикупили в местечке несколько десятков домов, и Дорис покрасила их все в коричневый цвет, окружив забором в решеточку. В центре Каудерспорта возвышалась штаб-квартира «Адельфии» – тоже дело рук мамы Ригас. Здание представляло собой чудовищную амальгаму коричневого кирпича и мрамора. Местные величали постройку не иначе как «мавзолей».

Дети не отставали от родителей. Майкл в свободное от работы время постоянно тусовался в ротари-клубе Каудерспорта, Тим обхаживал кучу девиц и членствовал в двадцати (!) гольф-клубах. Эллен проживала со своим Венетисом в некотором отдалении от родителей – в роскошных манхэттенских апартаментах, принадлежавших, ясное дело, Великой Дойной Короле. На деньги «Адельфии» (3 миллиона долларов) дочурка залудила свой первый и последний гомерически бездарный кинофильм. Говорят, папаня Джон сплкнул и демонстративно покинул зал во время дочкиной премьеры в Каудерспорте в тот момент, когда на экране две девицы стали целоваться взапас (продолжительное пребывание Эллен в Столице Греха даром не прошло).

И только младшенький Джеймс держался скромно: путешествовал эконом-классом и всего себя без остатка отдавал специально созданной для него игрушке под названием «Адельфия Бизнес Солушнз», самостоятельному подразделению, занимающемуся разработкой новых технологий. Впрочем, скромность Джеймсу не помогла: фирма нахапала кредитов на 500 миллионов долларов (!) и разорилась самой первой.

Весь этот семейный бардак продолжался до 2001 года, а потом случилась непонятная штука. 27 марта на последней странице квартального отчета «Адельфии» о прибыли в не приметной сноске, набранной мелким шрифтом, как бы между прочим, сообщалось, что у компании имеется дебиторская задолженность со стороны семьи Ригасов на скромные два миллиарда триста миллионов долларов!

Несмотря на закамуфлированную форму, такую бомбу финдиректор Тим Ригас добровольно никогда бы не подложил под брюхо семейной кормушки. Как оказалось, информацию о дебиторской задолженности потребовала внести Государственная комиссия по ценным бумагам и биржам после очередной проверки состояния дел «Адельфии».

Дальше все поплыло как в тумане, хотя и по вполне накатанному сценарию. На пресс-конференции счастливые журналисты (вот он, звездный миг расплаты!) атаковали Тима Ригаса и потребовали поделиться подробностями. Член 20 гольф-клубов промгчал что-то нечленораздельное насчет покупки его семьей акций «Адельфии». В эпоху биржевого бума 90-х такое оправдание, может быть, и сошло бы с рук, но только не после величайшего скандала всех времен и народов вокруг финансовых махинаций компании «Энрон». Буквально на следующий день после пресс-конференции началось расследование Комиссии по ценным бумагам. Акции «Адельфии» в одночасье ухнули на 35%. Еще через месяц они стоили несколько центов, а затем были окончательно выведены из биржевых торгов.

В начале мая «Адельфия» заявила о полном пересмотре отчетов о прибыли за 1999, 2000 и 2001 годы. 15 мая патриарх араховского царства Джон Ригас ушел с поста председателя правления и генерального директора. Сынки Майкл, Тим и Джеймс последовали за папашей в течение двух недель, но это уже никак не могло повлиять на расследование, которое шло полным ходом. На заключительной пресс-конференции 24 июля 2002 года заместитель генерального прокурора Лари Томпсон подвел итог семейного бизнеса: «Мы провели расследование компании „Адельфия“, являющейся

шестым самым крупным кабельным оператором Америки и одним из самых больших эмитентов так называемых „мусорных облигаций“. Банкротство „Адельфии“ по своему размеру стало пятым за всю историю нашей страны. Члены семьи Ригасов, контролировавшие „Адельфию“, систематически обворовывали корпорацию. Менее чем за четыре года они украли сотни миллионов долларов и своими действиями нанесли урон акционерам более чем на 60 миллиардов долларов. Ригасы вынудили „Адельфию“ уплатить 252 миллиона долларов в счет покрытия убытков по собственным брокерским счетам. Она использовали подложные документы и обманные бухгалтерские проводки, в результате чего завладели акциями „Адельфии“ на сумму более чем 420 миллионов долларов, не заплатив ни цента из собственного кармана. При этом Ригасы открыто лгали независимым управляющим компании, говоря, что расплачивались за акции наличными деньгами. Председатель правления Джон Ригас лично позаимствовал у „Адельфии“ 66 миллионов долларов, даже не удосужившись написать обоснование. Семья вынудила „Адельфию“ потратить 13 миллионов долларов на строительство поля для гольфа на земле, принадлежащей Джону Ригасу. Ригасы регулярно заставляли „Адельфию“ расплачиваться за самолеты и роскошные апартаменты, которые члены семьи использовали для собственных нужд, никак не относящихся к бизнесу компании». И так далее, и тому подобное. Слова прокурора звучат как отчет о групповом изнасиловании девушки с красивым греческим именем Адельфия: «Принудили... заставили... удовлетворение собственных нужд». Жуть! А ведь как красиво все начиналось: любовь-морковь с провинциальной общиной, деревенский кинотеатр, семейные ценности, церковь по воскресеньям... Однако напрасно греческие боги наивно полагали, что, обобрав как липку «Адельфию», им удастся скромно отойти в тень и затеряться в толпе пенсионеров-миллиардеров. Не тут-то было. Рассвирепевшая администрация «Большого друга претцелей» решительно вознамерилась устроить из Ригасов общенациональных козлов отпущения. Ясен перец, делать это можно было без оглядок, потому как греческие провинциалы не имели влиятельных покровителей в правительстве, как тот же президент «Энрона» Кеннет Лей («Паренек Кенни», по-своему звал его Джордж Буш) или непотопляемый председатель Федерального Резервного Управления Алан Гриншпан, нанесший своими дикими телодвижениями такой вред американской экономике, что в сравнении с ним Джон Ригас выглядит благодетелем.

Апофеоз нашей истории получился не столько позорным, сколько печальным. Джон Ригас так и не понял, что произошло. Уже на следующий день после отставки со всех постов он явился, как ни в чем не бывало, на очередное заседание правления «Адельфии» – независимые члены правления от удивления потеряли дар речи. Семидесятисемилетний греческий дедушка приободрил публику: «Ничего, ребята! Мы обязательно все поправим, и дела пойдут хорошо, как и раньше». Что это – святая простота, старческий маразм или просто – непрошибаемая глупость? 24 июля в издевательские шесть часов утра полиция атаковала дом престарелого Джона Ригаса, провела обыск и арестовала хозяина. Предусмотрительно предупредили все крупные телевизионные каналы, которые тут же передавали в прямой эфир исторические кадры: ветхого старика карликового роста позорно выводят в наручниках. В тот же день арестовали и всех троих сыновей Джона. Биржевой рынок с ликованием приветствовал крах греческого клана, отреагировав невиданным скачком вверх.

Эпилог

И все-таки Джон Ригас сделал одно доброе дело: удалил со всех кабельных каналов порно-шоу «Доктора Сусанны Блок», калифорнийской либертарианки, лесбиянки, выпускницы Йельского университета и разнузданной пропагандистки сексуальной распущенности. Одно удручает: сразу после ареста Ригаса программу Блок тут же восстановили от океана до океана – свобода слова! Радости современной Клеопатры не было предела! Из обращения к зрителям: «Я, доктор Сусанна Блок, отнюдь не биржевой провидец, а простой сексотерапевт и продюсер телевизионных программ на общественных кабельных каналах. Мое шоу систематически цензурировалось кабельной системой „Адельфии“. Помните, как я призывала вас поскорее избавиться от акций

этой компании? Нет? Ну, конечно, вы ж меня серьезно не воспринимали, думали, я простая обезумевшая порнографистка, а „Адельфия“, управляемая честными цензорами Джоном Ригасом со своими сынками, – надежное капиталовложение, типа, в валенки зимой или набедренную повязку на Багамах! И что получилось? То-то же, в следующий раз будете слушать внимательно!»

Как подумаешь, кто выгадал от крушения империи Ригасов, лишний раз усомнишься: «А, может, прав был пассионарий из Арахова, когда выравнивал мир по своей куркулистой крестьянской мерке?»

Turris Babel

И сказали они: построим себе город и башню, высотой до небес, и сделаем себе имя, прежде нежели рассеемся по лицу всей земли.

Бытие 11-4

Всем знакома житейская мудрость, воплощенная в бессмертном образе Жана Вальжана : стоит бедному и честному человеку украсть буханочку хлеба, как он тут же оказывается за решеткой. При этом гомерические мерзавцы тибрят и лямзят сотни миллионов долларов (франков, рублей, шекелей) и вместо тюрмы обретают лавры уважаемых столпов общества. Несправедлив мир, что и говорить.

Несправедлив, но понятен. Вот бы на этой дихотомии (честный вор с буханочкой и мерзавец с миллионами) все и заканчивалось! Ан, нет. В определенный момент на сцене истории возникают совершенно немыслимые персонажи, за которыми тянется шлейф умыкнутых, нет, не сотен миллионов, а миллиардов долларов. В то же время обвинить их в воровстве – значит откровенно покривить душой в угоду политической конъюнктуре. Конечно, государственная машина преследует этих «немыслимых персонажей» и даже отдает под суд, однако суд этот несправедлив, что видно невооруженным глазом уже по реакции простых обывателей: они устраивают своим героям восторженные овации, а во всех неурядицах винят само государство. Только не подумайте, что я имею в виду жуликов-популистов типа нашего Мавроди (тоже ведь народный кумир и депутат!). Допускаю, что сравнение почти напрашивается: бессребреник, коллекционер вина и бабочек, математик-теоретик, очкарик-ботаник. Но тут ошибки быть не должно: «мавродики» всегда чуешь за версту – их выдает масляный огонек в прищуренных глазенках, который спутать невозможно: жульё даже греческое – все равно жульё.

Подлинные «немыслимые персонажи» – это не рядовые аферисты. Их можно довольно точно описать как «миссионеров», поскольку движет ими не грубая корысть, а некая высшая идея, «миссия», которую, как им кажется, они призваны выполнять. Своеобразие ситуации определяет и своеобразие анализа. В делах «миссионеров» нам никогда не удастся докопаться до сути, если мы будем оперировать привычными категориями УПК: афера, подлог, надувательство, подделка, неприкрытое воровство, «кидок». Ничего этого нет и быть не может. Выдающийся «миссионер» – это, как правило, образцовый семьянин, достойный член общины, патриот, гражданин, щедрый меценат и – в 100 случаях из 100! – глубоко верующий человек. Последний фактор мне представляется едва ли не самым главным, поскольку именно в религиозных идеях «миссионер» свою «миссию» и обретает.

Забавно, что религиозность «миссионеров» почти всегда одной конфессии – протестантской. Впервые с фактом удивительной взаимосвязи христианского протестантизма с вопиющим нарушением финансовых норм я столкнулся, когда изучал историю энергетического концерна «Энрон» – чуть ли не самую крупную экономическую аферу XX века. Президент «Энрона» – Кеннет Лей – как раз и был таким образцово-показательным «миссионером», глубоко религиозным и тотально одержимым идеей всеобщего благоденствия.

По большому счету, ничего удивительного в том, что протестантская религиозность идет рука об руку с финансовой и деловой гиперактивностью, нет. Особенность современных американских религий – их тотальная меркантильность. Причин тому

несколько: и протестантская этика, и государственное устройство, и влияние иудаизма – во всех трех векторах современного американского мифотворчества деньги (собственность, накопление, богатство) составляют главную ценность земного существования. Замечательно сказал об этом «отец-основатель» дианетики Рональд Хаббард перед тем, как оставить ремесло писателя-фантаста: «Писать, чтобы получать по центу за слово, – смешно. Если человек действительно хочет получить миллион долларов, то лучший способ – это основать свою религию».

Есть и другой пикантный аспект: американское «миссионерство» – это соединение представлений о собственной исключительности, позаимствованное из иудаизма, и энергии навязывания своей воли окружающим, свойственной протестантизму. Возьмите правоверного еврея: он искренне полагает, что лучше всех гоев, и столь радостное открытие помогает ему бороться за хлебушко с маслушком в условиях повсеместного отторжения (того, что называется, универсальным антисемитизмом). Однако при этом еврей не пытается исправлять окружающих и переделывать их на собственный лад: «Мы – такие, как есть, и вы – такие, как есть». Теперь представьте, что подобное чувство первородства дополняется неутомимым желанием поднять окружающих до собственных «высот». И вы получите Мартина Лютера на коне, повсеместно сеющего мечом и огнем «светлое, чистое и разумное» и при этом не переставшего долдонить о собственном превосходстве.

Причем «миссионеру» совсем не обязательно совершать вылазку во внешний мир, как этим грешил Кеннет Лей и его «Энрон», навязывающий свои корпоративные принципы в филиалах от Южной Америки до Индонезии. Или, скажем, друг Кеннета Лея президент США Джордж Буш-младший, борющийся с собственным представлением о терроризме в самых отдаленных уголках планеты. Утверждать и навязывать свое превосходство можно и камерно, даже задушевно: в рамках одной страны, одного штата, наконец, одной деревушки. Именно таким вкрадчивым «миссионером» и был герой нашей сегодняшней истории Бернард Эбберс, отец-основатель величайшей компании всех времен и народов WorldCom.

Спешу предупредить читателя, что осмыслить феномен Эбберса – непростая задача. Пожалуй, Бернард Эбберс – орешек посложнее, чем Кеннет Лей, Вальтер Хойт и Джон Ригас, вместе взятые. Для иллюстрации амбициозности стоящей перед нами задачи («расколоть» самого Эбберса!) хватит маленького эпизода. Летом прошлого года разразился самый крупный за всю мировую историю корпоративный скандал (затмивший даже «Энрон!»), связанный с финансовыми злоупотреблениями в концерне WorldCom. 4 июля создатель компании Бернард Эбберс выступил перед прихожанами церкви баптистской конгрегации в родном местечке Истхейвен. Когда Эбберс говорил, по его щекам текли слезы: «Я хочу, чтобы вы были уверены: вы не ходите в церковь вместе с проходимцем. Я не знаю, что будет дальше так же, как не знаю, что за ошибки мне вменяют в вину. Но помните: никому не удастся обвинить меня в том, что я сознательно пошел на преступление. Больше всего на свете я боюсь, как бы мои злоключения не запятнали моего свидетельства об Иисусе Христе». В этот миг все прихожане повскакивали со своих мест и заглушили Бернарда Эбберса нескончаемыми овациями.

Читая биографию Эбберса, понимаешь, до какой степени неисповедимы пути Господни и сокрыты помыслы Всевышнего. То, что Эбберс был избранным, сомнений не вызывает (читатель в скором времени в этом сам убедится). Непонятно другое: как такой человек мог оказаться избранным? «Такой» – в смысле, что «никакой». То есть совсем никакой. Абсолютно. Полный и окончательный ноль. Бернард Эбберс – это квинтэссенция посредственности, вопиющей именно своей посредственностью. Вот эту загадку нам и предстоит разгадать.

Бернард Эбберс родился 27 августа 1941 года в жутко холодной канадской провинции Альберта в городе Эдмонтон. Его отец Джон занимался коммерцией, правда, в каких-то немислимых формах (с такими же немислимыми результатами). Бернард отучился в родном городе лишь первый год начальной школы, следующие четыре он провел уже в Калифорнии. На новом месте отец не закрепился, поэтому в скором времени семья

перебралась в соседний штат Нью-Мексико, где поселилась в резервации индейцев навахо: Джон Эбберс получил работу завхоза местной христианской миссии. По синекуре и получка: жили Эбберсы бедно, почти нищевато. Вспоминает Берни: «Если у отца в конце месяца оставалась в кармане пара-тройка долларов, мы всей семьей шли в кафе и съедали по гамбургеру». Самым большим подарком к Рождеству, который Бернард Эбберс получил в детстве, была колода карт с изображением зверушек для игры в рамми. Тяжелое детство, чего ж тут говорить. Нехватку маленьких радостей родители компенсировали детям большими христианскими ценностями: «Нас с детства приучали проявлять упорство в делах. Тяжелый труд лежал в основе всего, – вспоминает Берни Эбберс. – Но самым главным уроком, который преподали нам наши бабушка и матушка, была вера в то, что единственными ценностями в жизни являются ценности вечные».

С индейцами навахо у отца тоже не срослось, поэтому Берни заканчивал среднюю школу на малой канадской родине в Эдмонтоне. С учетом местной спортивной специализации, Эбберс был вынужден играть в баскетбол. Играл он плохо. Даже очень плохо. Я не случайно акцентирую данный момент биографии, поскольку половина жизни Бернарда Эбберса будет крутиться вокруг этого самого баскетбола. Учился Берни тоже скверно. Не то, чтобы очень скверно, но тяжело. Знаете, бывают такие юноши и девушки, которые, вроде, стараются изо всех сил (про них злые, но способные одноклассники говорят: «Берут задним местом»), однако результат почти нулевой, троечка с минусом по всем предметам, кроме физкультуры (а у Эбберса и по физкультуре тоже троечка). Все точки над *i* расставил школьный приятель Эбберса, нападающий баскетбольной команды, Ирвин Страйфлер: «Берни в общем-то нигде не блистал. Он был очень и очень серенький».

У младшего Эбберса был близкий приятель (тоже баскетболист) – Brent Foster. Именно Brent впоследствии поведал общественности об одном очень важном для нашей истории обстоятельстве: Берни Эбберс был патологически честным юношей.

Затюканным, недалеким, но кристально честным. Все свободное время Берни и Brent коротали на озере: украдкой подсматривали за однокашниками, кадрищами девах на пляже. Сами-то Берни и Brent были не в теме – застенчивые, да и религиозное воспитание срамных забав не позволяло.

После школы Берни пытался продолжить учебу в университете провинции Альберта по специальности «учитель физкультуры», но его отчислили за неуспеваемость. Он рискнул в Колледже «Кэлвин» (Гранд Рапидс, штат Мичиган), но и оттуда его попросили. «Видать, не Эйнштейн, чего уж огород городить», – подумал Эбберс и вернулся в Эдмонтон, где устроился сразу на две работы: днем разносил по домам односельчан хлеб и молоко, по вечерам трудился вышибалой в местном питейном заведении.

Как-то раз в бар заглянул на рюмочку виски бывший школьный тренер Эбберса по баскетболу, и сердце спортсмена защемило от тоски: «Эх, пропадает пареньек почем зря!» Тренер напряг свои связи и уже через неделю выхлопотал для Берни баскетбольную разрядку в Колледж Миссисипи – маленькое баптистское учебное заведение в поселке Клинтон (штат Миссисипи). В автобиографии Бернард Эбберс дает трогательное и сугубо климатическое обоснование своей готовности оставить родину: «Что ни говори, а разносить молоко на тридцатиградусном морозе – не самое интересное занятие в жизни».

Колледж Миссисипи оказался здоровым местом: никакого пьянства, никаких негров, обязательное посещение церкви три раза в неделю. Берни сразу понял, что очутился в своей тарелке, тем более, что с первого дня шефство над юношей взял Джеймс Аллен, человек правильных взглядов. Пройдут годы, и Берни Эбберс при каждом удобном случае станет цитировать философское кредо своего учителя: «Тяжелый труд, преданность своему делу, принципам и Иисусу Христу – вот единственный путь к осмысленной жизни».

Вильям Льюис, лучший приятель Эбберса по миссисипской школе, вспоминает золотые деньки молодости: «Когда я в первый раз увидел Берни, у него было две пары джинсов, две рубашки с короткими рукавами, одна рубашка с длинными рукавами,

куртка и пятилетний „Шевроле“ пронзительно зеленого цвета». Вильям и Берни тесно сдружились, благо их объединяла общая тайна: оба играли в баскетбол из рук вон плохо. И оба брали, что называется, «задним местом»: истязали себя многочасовыми тренировками и даже записались в секцию культуризма для наращивания мышечной массы.

Потом случилось чудо: во время летних каникул, которые Эбберс проводил в родном Эдмонтоне, у него кончился бензин в совершенно неправильном квартале. Этим тут же воспользовались местные пацаны и отметелили молодого баптиста до полусмерти. В довершение еще и порезали бутылочным осколком ахиллесово сухожилие. Как читатель догадывается, гипс на ноге Берни звучал отходной молитвой по баскетбольному ангажементу в миссисипском колледже. Чудо же состояло в том, что Эбберсу не только разрешили продолжить обучение без всякого баскетбола, но и организовали ежедневные молебны с участием всего учебного корпуса за скорейшее выздоровление своего самого бесталанного ученика. Берни лежал в лазарете, и по его щекам струились слезы благодарности: тогда он поклялся, что отныне посвятит всю свою жизнь развитию экономики такого отсталого и такого гостеприимного штата как Миссисипи!

В 1967 году Бернард Эбберс хоть и без медалей, но все же домучил образовательный процесс в Колледже Миссисипи, отметив славное достижение женитьбой на более чем неброской скромнице Линде Пиггот, с которой встречался больше года. Отныне вся судьба Эбберса была связана с крокодиловым штатом. Сперва он немножко потренировал детей баскетболу в начальной школе, потом устроился на швейную фабрику в поселке Брукхейвен. К 1974 году Бернард дослужился до главного кладовщика, однако неожиданно прервал перспективное продвижение по швейной карьерной лестнице и, одолжив денег у знакомых и родственников, прикупил маленький зачуханный мотель.

Несколько лет Берни и Линда самоотверженно ютились в вагончике на территории мотеля и трудились, трудились, трудились не покладая рук, как пчелки, – в полном соответствии с жизненным кредо и принципами. Вы не поверите, но дела медленно пошли в гору, благодаря симпатиям местных жителей. Брукхейвенцы больше всего ценили в Эбберсе то, что он не был похож на мерзких янки – главную занозу в мозгах и сердцах южан еще со времен Гражданской войны. Южане всегда представляли янки в обобщенном образе наглого, лживого, самодовольного чернявого сексуального извращенца и растлителя малолетних то ли из Бруклина, то ли из Чикаго. Ясное дело, что баптист Берни Эбберс никак не походил на янки: весь такой незамысловатый и добрый, точь-в-точь как и местные. За эту простоту и доброту аборигены платили ему чистой монетой и всегда оказывали предпочтение мотелю Эбберса перед конкурентами.

Нигде в биографических источниках мне не удалось отыскать даже намека на некое божественное откровение, которое, без всякого сомнения, снизошло на Берни Эбберса в конце 70-х годов. Между тем только таким откровением и можно объяснить разительные перемены, охватившие нашего героя: на Бернарда Эбберса в буквальном смысле снизошел неодолимый зуд экспансии. Им завладела идея расширения ради самого расширения, роста ради самого роста. Дальше и выше – до самых небес. Бернард Эбберс неожиданно приступил к строительству Вавилонской Башни и не прекращал этого занятия до 2002 года, когда у него методом грубого насилия не отобрали строительный мастерок из рук.

Можно было, конечно, списать эту экспансию на неожиданно проснувшуюся жажду обогащения – типичную компенсацию голодного провинциального детства. Однако все последующие факты биографии Эбберса никак не подтверждают такой гипотезы: Бернард никогда не испытывал нездоровой привязанности к материальным ценностям (помните главный родительский урок?). Полагаю, дело тут в той самой пресловутой «миссии».

Помутнение началось с того, что Эбберс уговорил двух приятелей-баптистов (Макса Торнхилла и Карла Эйкока) заложить свои дома и на полученный кредит вместе с ним купить еще несколько мотелей. Заложили. Купили. В 1981 году у Эбберса со

товарищи было уже девять маленьких гостиниц. Таких же поганых и бесперспективных, как и самая первая. Зачем покупали мотели – не знал никто, кроме загадочного неплотского духа, что нашептывал Эбберсу свои стратегические решения. Если один мотель Эбберс еще мог кое-как поддерживать и развивать на уровне семейного подряда, то каждое последующее приобретение все больше уводило бизнес из-под контроля. По ходу дела заметим, что семейный подряд – эта хорошо знакомая нашим читателям «лавка греческих богов» – до самого конца оставался единственным видом бизнеса, доступным пониманию Берни Эбберса. Даже когда он стоял во главе компании, чья капитализация превышала сотню миллиардов (!!!) долларов, он мыслит категориями своего первого мотеля. Так, в 2002 году на правлении обсуждался экстренный вопрос о выведении компании из жесточайшего кризиса, и председатель правления Бернард Эбберс на полном серьезе предложил сократить дозировку кофе в автоматах для служащих, выключать электричество в конце рабочего дня и ограничить использование кондиционеров. Ну, чем не Форрест Гамп?

Как бы там ни было, теперь за спиной у Эбберса было девять мотелей, а впереди – почти гарантированное банкротство. И тут случилось очередное чудо. У девятой по счету приобретенной гостиницы был случайный побочный бизнес – услуги междугородной телефонии. Впрочем, бизнес хоть и случайный, но с флёром эпохи. Начало 80-х годов ознаменовалось крушением величайшей американской монополии – «Американского Телеграфа и Телефона», компании AT&T. После многолетней кровопролитной битвы дядюшка Сэм переломил – таки хребет связистам, принудив AT&T расстаться со своими междугородными телефонными линиями и передать их в управление региональным компаниям по оптовым ценам со скидкой от 40 до 70%. Регионалы, в свою очередь, перепродавали пропускную способность линий (так называемую bandwidth) частным предпринимателям, а те оказывали коммуникационные услуги конечным пользователям. Демонополизация, так сказать, в действии. Бывший владелец девятого мотеля, доставшегося Эбберсу, в свое время как раз и подсуетился, откупив чуток bandwidth, больше – про запас, чем для дела. Эбберсу, однако, идея с перепродажей пропускной способности междугородных телефонных линий понравилась до самозабвения. До такого самозабвения, что он заложил все девять мотелей (от них все равно не было никакого толку) и на вырученные деньги купил bandwidth. Новое предприятие учредили в сентябре 1983 года и назвали Long Distance Discount Service (LDDS – Междугородные дисконтные услуги).

Самое феноменальное и загадочное в нашей истории – это даже не полное непонимание Эбберсом специфики нового бизнеса, в который он ринулся с головой, а воинственное его нежелание эту специфику постигать. Уже на пике славы Берни поделился в одном из интервью своим менеджерским кредо: «В нашем бизнесе все только и говорят, что о стратегиях и технологиях. Меня от этого просто тошнит. Единственный показатель, имеющий значение: сколько новой прибыли приносит ежемесячно ваш торговый представитель». Такой вот баптистский Гарвард. Единственная аналогия, что приходит в голову, – тяжкий труд Новоорлеанской Девы по выполнению своей «миссии». Подобно неграмотной богомольной крестьянке Жанне, неграмотный богомольный молочник Эбберс без малейшей подготовки и понимания военной науки одерживал одну победу за другой, сокрушая превосходящего по силе и сноровке противника. И противник этот, казалось, никогда не сумеет выйти из ступора: «Как же, черт возьми, такое вообще возможно?!»

Поскольку Эбберс не понимал, как можно управлять коммуникационной компанией, он целиком сосредоточился на отработанном маневре: брал кредиты и скупал bandwidth. В последующие 15 лет Берни Эбберс скупил 75 (!!!) компаний. Не всегда речь шла о конкурентах. Часто покупались совершенно немыслимые предприятия, не имеющие никакого отношения ни к тактическим, ни к стратегическим планам развития профильного направления. Экстенсивный рост и экспансия. Turris Babel . Был и другой способ повышения эффективности производства, доступный пониманию баптиста-баскетболиста: снижение расходов на персонал. Как только Эбберс скупал

очередную компанию, он тут же урезал реальную заработную плату и душил на корню командировочные радости управленцев: под Эбберсом все летали не бизнес-, а эконом-классом, брали такси, а не машины напрокат, селились в двух- и трехместных гостиничных номерах. «Миссионер» Берни мстил за каждый недоеденный в детстве гамбургер.

Поскольку совсем лишать людей материальной заинтересованности было откровенной глупостью и к тому же сильно вредило имиджу благодетеля штата, Бернард Эбберс одним из первых взял на вооружение гибельную (как потом оказалось) практику стимулирования сотрудников опционами. В 1989 году LDDS стала публичной компанией, и почти сразу же всех служащих осчастливили опционными пакетами. На каждом углу в офисе висели плакаты, на которых ежедневно фиксировалась текущая стоимость опционов. Считалось, что такой подход стимулирует производительность труда лучше реальной зарплаты. Однако как только великий «новотехнологический пузырь» лопнул, оказалось, что практика поощрения опционами отнюдь не способствовала процветанию родной компании. Как раз наоборот: все управленцы были озабочены тем, как бы полочнее раздуть краткосрочные показатели доходности. Увы, экономика устроена таким образом, что чрезмерного роста прибыли сегодня можно добиться только за счет ухудшения положения завтра. Либо путем подлога. И то и другое практиковалось повсеместно.

В начале 90-х годов на Эбберса снизошло последнее озарение, которое и принесло ему миллиарды долларов. Нет, он не придумал, как можно управлять и развивать коммуникационный бизнес. Он придумал, что еще можно купить. Как-то раз Берни услышал разговор двух приятелей о том, что телефонные линии на медных проводах – это, мол, вчерашний день. А вот оптоволокно (волшебное слово!) и Интернет (еще одно волшебное слово!) – будущий Клондайк. Нетривиальная мысль глубоко запала в баптистское сердце, и хотя Берни Эбберс, по старой доброй традиции, ничего не рубил ни в оптоволокне, ни в Интернете, он тут же переориентировал весь бизнес LDDS на скупку компаний, владеющих современными оптоволоконными линиями связи. Справедливости ради нужно сказать, что у такого подхода был и еще одно – основное – преимущество: оптоволоконная связь была новой технологией, поэтому за ней не стояли глобальные монополии типа AT&T. Это означало, что LDDS получала в собственность непосредственно сами физические каналы, а не их пропускную способность (bandwidth). А значит, больше не нужно было платить аренду за использование чужих активов – это раз. За счет большого дисконта удавалось выйти на крупного корпоративного клиента, заинтересованного в высокоскоростной связи, – это два. Во всех отношениях переориентация LDDS оказалась на редкость удачной. Никто и не спорит – на то оно и озарение.

В августе 1994 года LDDS купила четвертого по размеру владельца и оператора оптоволоконной связи – компанию Wiltel – за 2,5 миллиарда долларов.

Расплатились, конечно, не живыми деньгами, а своими акциями. Новый агломерат Эбберс переименовал в WorldCom.

Через два года WorldCom купил за 14 миллиардов MFS Communications. Еще через год – UUNet. К 1997 году компания Эбберса владела двадцатью процентами всех корневых каналов (backbone) американского Интернета. Самое время – остановиться и задуматься: как жить дальше? Как развивать технологии и повышать эффективность использования каналов? Как совершенствовать менеджмент? Куда там! Эбберс продолжал строить Вавилонскую Башню.

Берни всегда славился тем, что практически ничего не знал об истинном положении дел в своей компании. Повседневный контроль был отдан в руки Джону Сиджмору (бывшему президенту поглощенной UUNet) и Скотту Салливану, а Эбберс целиком посвятил себя двум вещам: подыскивал компании для очередной покупки и преподавал Слово Божие в воскресной школе при баптистской церкви родного Истхейвена. Еще Берни собственноручно подстригал газон (свой, а по просьбе – и соседский!), а после церковной службы обедал в семейном ресторанчике Сэма Хаджинса. Поскольку WorldCom давно уже прочно обосновался в списке крупнейших американских компаний Fortune 500 (единственная фирма из Миссисипи!), а сам Бернард Эбберс был 376-м

самым богатым человеком на нашей планете (по оценке Forbes), то все деревенские причуды легендарного баптиста тут же становились достоянием восхищенной общественности и масс-медиа: Америка любовалась своим новым ролевым героем, которого нежно величала «телекоммуникационным ковбоем». Про штат Миссисипи и говорить нечего – здесь Эбберс был просто богом, отцом и учителем.

В целом Эбберс жил скромно. Из типично богатеньких «закидонов» на память приходят только два: покупка шестидесятифутовой яхты, которую Эбберс окрестил Aquasition, за 20 миллионов долларов, и ранчо «Дуглас Лейк» в Британской Колумбии за 47 миллионов – кстати, самого большого в Канаде.

В 1997 году Эбберс воздвиг последний – наиболее впечатляющий – пролет своей Turrus Babel: купил за 37 миллиардов долларов гигант междугородной телефонии – компанию MCI! Поглощение MCI – не просто кульминация «миссии» Эбберса, но и чисто знаковое религиозное событие, не имеющее никакого отношения к бизнесу. Дело не в том, что все без исключения аналитики отмечали: WorldCom подавился именно MCI. Уверен, что Бернарда Эбберса деловой аспект сделки вообще не волновал. Подтверждением гипотезы служат многочисленные детали как самой сделки, так и биографии героя.

Начнем с того, что в начале 1997 года Эбберс пошел на немислимый шаг, рельефно подчеркивающий перелом в миссионерской судьбе: после 30 лет счастливой совместной жизни он развелся с Линдой и женился на молодой длинноногой блондинистой девице – одной из 17 тысяч сотрудников WorldCom. Само по себе событие странное, а уж для правоверного баптиста – вовсе невероятное. Неудивительно, что Эбберса тут же сместили с должности декана церкви: баптисты осуждают разводы самым решительным образом. Вряд ли человек, всегда подчеркивавший приоритеты веры Христовой и духовных ценностей, добровольно пошел бы на такой шаг, если б не ощущал за своей спиной поддержку свыше: казалось, все тот же бесплотный дух подталкивал Эбберса к последней битве.

Теперь сама сделка. Как только WorldCom публично объявил о намерении поглотить MCI (между прочим, MCI ровно в три раза больше по размеру, чем WorldCom!), Федеральный антимонопольный комитет тут же заявил, что не допустит проведения сделки. Мотив очевиден: по результатам слияния WorldCom получал контроль над 60% всех оптоволоконных каналов страны.

В первоначальном варианте, WorldCom собирался оставить себе оптоволоконное Интернет-подразделение MCI и избавиться от низкорентабельных служб местной и междугородной телефонии. Однако в итоговой сделке все оказалось наоборот: Эбберс приобрел местные и междугородные телефонные линии MCI и отказался от оптоволоконных Интернет-каналов! Звучит, как полное безумие, и, тем не менее, это факт! Ради чистого символа, ради концептуальной экспансии Turrus Babel Эбберс одним махом уничтожил 14 лет собственных стратегических изысканий и разработок! Башня оказалась важнее бизнеса.

Какое-то время грандиозный символизм сделки гипнотизировал общественное мнение. 21 июня 1999 года акции WorldCom достигли рекордной цены в 64,50 долларов. В том же году президент Билл Клинтон выступил с исторической речью в штаб-квартире WorldCom, обращаясь к Берни Эбберсу и сотрудникам компании с такими словами: «Я пришел сегодня к вам потому, что вы символ Америки XXI века. Вы – воплощение всего, что я желал бы видеть в нашем будущем». Все без исключения биржевые аналитики называли акции WorldCom – лучшей инвестицией и украшением любого серьезного портфеля.

Внутренне Эбберс ощущал, что его Башня достигла предела, однако инерции преодолеть уже не мог: в октябре 1999 года WorldCom публично заявил о намерении поглотить Sprint – второго крупнейшего коммуникационного оператора Америки. Сумма сделки – 129 миллиардов долларов. Ничего подобного в истории еще не было. Однако на этот раз и американские, и европейские антимонопольные службы вынесли единодушный вердикт: «Только через наш труп!»

Тут как раз подоспел кризис Интернета, а затем и всей американской экономики.

Солнце империи Эбберса стало стремительно закатываться – акции пошли вниз, а сам

Берни, казалось, полностью потерял интерес к своему детищу. Сначала он нещадно продавал акции WorldCom, чтобы покрыть личные долги, чем, понятное дело, вызвал искреннее негодование акционеров. Что может быть символичнее? Стремясь остановить это безумие, правление WorldCom приняло беспрецедентное решение: выдало Эбберсу персональный кредит на 400 миллионов долларов под 2,2% годовых! Хотели как лучше, получилось как всегда: когда общественность узнала о деталях тайной сделки, она просто зашлась от негодования. Больше всего возмутила процентная ставка – 2,2! Скандал был настолько шумным, что Эбберса буквально под руки вывели из правления и отправили в отставку 29 апреля 2002 года. Отходное пособие – пенсия в полтора миллиона долларов ежегодно и пожизненно. Однако, похоже, даже этой малостью Эбберсу воспользоваться не удастся. Как только следователи стали рыться в бухгалтерии WorldCom, на поверхность всплыли такие злоупотребления, что мало не покажется: судя по всему, съедет большая часть руководства и съедет надолго. В основе обвинения – манипуляции с пропускной способностью каналов (bandwidth). Так, в 2001 году под чутким руководством финдиректора Скотта Салливана вся арендная плата за bandwidth, которая раньше, как и полагается, проходила по статье текущих расходов, вдруг оказалась отнесенной к долгосрочному капиталовложению и перекечевала в активы баланса. В результате такого невиданного бухгалтерского кунштюка 1,2 миллиарда убытков превратились в 1,6 миллиарда прибыли!

Другая «шутка», заложенная в фундамент Вавилонской Башни Берни Эбберса, – постоянное «свопирование» пропускных способностей каналов. Поскольку большая часть bandwidth была не востребованной и лежала мертвым грузом, коммуникационные компании «обменивались» на уровне взаимозачетов пропускной способностью своих каналов, а затем проводили увеличение трафика как дополнительные доходы. Было еще и списание постоянных издержек производства за счет одноразовых расходов на очередное поглощение. Но суть не в этом. Суть – в «божественной миссии» Бернарда Эбберса. После того, как его согноли с поста председателя правления WorldCom, он заявил в интервью: «Люди спрашивают меня, как я себя чувствую. Знаете, что я отвечаю? Я – сын Царя, а имя Царя остается неизменным – Господь наш Иисус Христос, поэтому я всем доволен и абсолютно счастлив».

Кубла Хан, или Видение во сне

«Если бы я не обладал невероятным даром предсказывать движение рынка, то никогда не очутился бы в таком положении, как сейчас. Единственной целью моей жизни было заработать денег, чтобы накормить всех голодных людей планеты».
Мартин Френкель. Май 2000 года. Следственная тюрьма. Гамбург. Германия

Увертюра

В стране Ксанад благословенной
Дворец построил Кубла Хан,
Где Альф бежит, поток священный,
Сквозь мглу пещер гигантских, пенный,
Впадает в сонный океан.

На десять миль оградой стен и башен
Оазис плодородный окружен,
Садами и ручьями он украшен.
В нем фимиам цветы струят сквозь сон,
И древний лес, роскошен и печален,
Блится там воздушностью прогалин

Вудиалленовский человек

Семья Френкелей пользовалась глубоким уважением в городке Толедо, штат Огайо: отец – Леон Френкель, местный лев адвокатуры, по словам сослуживцев, «человек предельно образованный, высоконравственный и честный». Мать, Тилли Френкель, лучшие годы своей молодости отдала беззаветной службе в муниципалитете, где снискала неподдельную славу стенографическим талантом.

После ухода на покой в начале 80-х годов Леон Френкель целиком посвятил себя хлопотам в местной синагоге Бнай Израэл и участию в олимпийских играх для пожилых людей. В возрасте 88 лет Леон благополучно скончался, не дожив до позора, который навлек на их род сынок Марти. Как сказал друг семьи Дэвид Тэйлор: «Леон не был в ответе за поведение сына. Он выполнил свой долг, дав детям отличное образование и привив им высокие моральные ценности». Непонятно только, как с такими «высокими моральными ценностями» в голове, мальчик Марти Френкель сумел превратиться в омерзительное чудовище?

В своем голубом детстве Марти Френкель был, как и полагается, вундеркиндом. Сюзан Окс в 60-е годы работала учительницей в начальной школе Фултона и навсегда запомнила субтильного чернявого мальчика в очках с толстыми линзами: «В классе было 33 ученика, чей коэффициент интеллектуальности варьировал от 50 (полный дебилизм – С.Г.) до 165 (почти гениальность – С.Г.). Марти был вторым сверху». Помимо того, что маленький Марти обладал высоченным IQ, он еще был и тем, что в Америке называется nerd. Чаще всего nerd переводят как «не от мира сего», но гораздо ближе к нашим реалиям будет слово «гаденьш». Марти не общался со сверстниками, полагая себя несоизмеримо выше остальных, не участвовал в совместных играх, однако при этом он постоянно за всеми следил и регулярно закладывал старшим. С учетом существующей культурной традиции и общепринятых ценностей этим своим поведением маленький Френкель снискал однозначное одобрение и уважение преподавательского корпуса (Сюзан Окс: «У мальчика был свой маленький замкнутый мирок, как и полагается высокоодаренным детям»). Справедливости ради скажем, что сверстники испытывали к Френкелю чувства, более понятные нашим читателям, поэтому Марти периодически избивали, правда, тайком и осторожно: как-никак папа у Марти был первым христом в городе.

Из побоев Марти усвоил на всю оставшуюся жизнь два урока: во-первых, мир враждебен и поэтому достоин только мести и презрения; во-вторых, чтобы победить, нужно приспособливаться. Был еще и третий урок, однако его мотивация оказалась загнанной глубоко в подсознание: Марти Френкель интуитивно переживал собственную ничтожность и осознавал убогость творческого потенциала. И это свое ничтожество Марти преодолевал за счет насильственной социализации: он постоянно пытался втереться в доверие к людям, обволакивал их своей симпатией, говорил им только то, что они хотели слышать, убеждал в дружеских чувствах. Лишь только охмурение приносило успех и люди доверяли Френкелю свои деньги, сразу же включался центральный жизненный импульс и Марти мстил за свои детские унижения и переживания.

Гораздо сложнее было смириться с творческим убожеством. Эту тайну Марти скрывал даже от самого себя, и именно она доставляла ему невыносимую муку. Френкель понимал, что не способен породить ничего, кроме жалкого эпигонства, механистичной перелицовки чужих идей и откровенного плагиата. А с такими «талантами» можно было распрощаться с мечтой о том, чтобы стать famous and rich – единственной ценностью, доступной пониманию не только провинциального мальчика из Толедо, но и всей американской цивилизации. Не удивительно, что всю свою жизнь Марти Френкель посвятил пропаганде собственной гениальности и того самого «невероятного дара предсказывать движение рынка», который, в конце концов, таки довел его до тюрьмы.

В 1972 году Марти Френкель досрочно закончил Уитмеровскую среднюю школу и, поработав два года на побегушках в торговле и общепите, поступил в Толедский университет. Однако не доучился: высшее образование требовало усидчивости и

методичной целеустремленности – качеств, полностью отсутствующих в арсенале Френкеля, который хотел все сразу, здесь и сейчас. Как это часто бывает в жизни, вундеркинд раннего детства быстро сдулся и превратился в поверхностно образованного начетчика, правда, наделенного нешуточным талантом пускать пыль в глаза и производить впечатление если не гения, то уж по крайней мере выдающегося человека. В течение 10 лет Марти прозябал в буквальном смысле слова: работал на подхвате и более двух-трех месяцев нигде не задерживался. В конце концов, без всяких перспектив роста устроился на зарплату в риэлторское агентство. В середине 80-х Марти показалось, что он, наконец, нащупал свое призвание – ему жутко захотелось стать биржевым трейдером. В 1985 году Френкель получил лицензию и устроился работать в местную брокерскую контору «Доминик & Доминик». К тридцати годам имидж нашего героя окончательно сформировался: это был хорошо знакомый тип «вечного мальчика», живущего с мамочкой и прислушивающегося к каждому ее совету. Соседи вспоминают, что даже на первые допросы Тилли Френкель возила сына на своей машине, плотно инструктируя, как нужно вести себя со следователем.

Один из толедских адвокатов, Джон Криммер, успешно защищавший инвесторов, пострадавших от Френкеля на ранней стадии его финансового беспредела, так описывает нашего гения: «Френкель был типичным персонажем в толстых очках из фильмов Вуди Аллена, которой всем симпатичен, потому что кажется таким незамысловатым нескладёной. Он подваливал к вам со всей своей обезоруживающей бестолковостью и трогательностью, так что вы сразу же проникались к нему доверием. Если дополнить картину его дьявольским умением делать заявления, никак не обоснованные реальностью, то получается неотразимая комбинация».

Фирмой «Доминик & Доминик» управлял Джон Шульте. Все шесть месяцев, что Френкель осчастливливал работодателя своим присутствием, Шульте не переставал удивляться: «В первый рабочий день Мартин позвонил в магазин и заказал для себя новый компьютер и монитор. Привезли оборудование, и он по-хозяйски расписался в накладной – казалось, Мартин полностью ощущал себя владельцем фирмы». Один из клиентов вспоминает, что «Френкель категорически отказывался носить костюм и галстук, мотивируя это тем, что уровень его познания рынка был столь глубок, что на него никоим образом не распространялись общепринятые стандарты».

За полгода работы Френкель привлек единственного клиента, да и то умудрился сфальсифицировать учетные записи в его брокерском счете. В конце концов, Шульте уволил Френкеля с мотивировкой «отсутствие результатов и нарушение субординации».

Френкель ушел. Но не один. Для начала он завел роман с женой Шульте Соней Хау. По удачному стечению обстоятельств, Соня была не только женой, но и партнером в «Доминик & Доминик» с равной долей. Когда Соня подала на развод, находчивый Френкель помог ей утопить мужа в суде, подсказав два неотразимых хода: обвинение в сексуальном домогательстве детей и избиении супруги. И хотя оба навета оказались полным вздором, карьера Шульте пошла прахом. Удар пунтильей был нанесен в 1994 году, когда Френкель провел эффективное частное расследование брокерской деятельности Шульте и анонимно передал полученные документы ФБР, в результате чего бывший работодатель отхватил восьмимесячный тюремный срок за самовольное распоряжение деньгами клиента. Речь шла о нескольких тысячах долларов. Как раз в это время Марти Френкель энергично и не менее самовольно распорядился более чем 200 миллионами, доверенными ему страховыми компаниями.

Пробный шарик

После выдворения из «Доминик & Доминик» Марти понял, что давно созрел для самостоятельной работы. Имя Леона Френкеля в городе уважали, поэтому жители благосклонно восприняли заявление вундеркинда Френкеля-младшего о том, что ему удалось отыскать Священный Грааль и разработать неотразимую трейдинговую систему, которая позволяет практически без риска чуть ли не удваивать капитал

ежегодно. Марти учредил инвестиционный фонд своего имени – The Frankel Fund. Забавно, что ни этот фонд, ни последующие Марти нигде не регистрировал, хотя на то были четкие административные указания. Еще забавней, что никто эту регистрацию и не спрашивал: государственная система целиком и полностью строилась на доверии и добросовестности.

Фонд Френкеля оперировал из спальни учредителя в родительском доме. Семейный авторитет и врожденный талант пускать пыль в глаза сработали на ура: Марти сумел уговорить 30 инвесторов, которые доверили ему чуть больше одного миллиона долларов. Прекрасный шанс для демонстрации трейдерских талантов. Марти взялся за дело ретиво: купил компьютеров, установил все доступные биржевые терминалы, за которые выплачивал 2 000 долларов ежемесячно и... стал изучать рынок! Дело в том, что никакого Святого Грааля у Френкеля не было, как не было и элементарного понимания биржевых законов: платье короля оказалось на поверку совершенно прозрачным. Но даже не это было главным: хуже всего, что Марти не мог торговать... физически! Когда через несколько лет SEC, Федеральная комиссия по ценным бумагам, лишала Френкеля лицензии, в свое оправдание Марти дал письменное показание о том, что постоянно испытывал так называемый trader's block, ступор, не позволяющий ему покупать и продавать ценные бумаги: «Я был всегда лучшим учеником в классе. В университете я успешно изучал все курсы, но никогда не мог сдать экзамен – в самый ответственный момент я терялся и все забывал, – откровенничал Френкель перед государственными чиновниками. – Когда нужно было продавать или покупать акции, меня охватывала паника, так что я не мог нажать на курок и расстаться с деньгами».

Поразительно, но факт: Френкель насобирав кучу денег у доверчивых односельчан, но совершенно не мог пустить их в дело! И тогда Марти понял: не царское это дело – деньги зарабатывать. Его удел – деньги тратить. Он покинул штаб-квартиру Фонда Френкеля в родительской спальне, собрал манатки и перебрался в шикарный Вест Палм Бич, где арендовал дом прямо на берегу океана. В своем послании 30 инвесторам он писал, что познакомился с королевской семьей Румынии – королевой Анной и королем Михаем, которые не только любезно предоставили ему возможность управлять фондом из своего коттеджа во Флориде, но и инвестировали огромную сумму денег в Frankel Fund, поскольку были потрясены трейдерскими достижениями Марти. Толедские инвесторы рыдали от счастья: как же им повезло в жизни с этим Френкелем-младшим, дай бог ему здоровья!

В Вест Палм Бич Марти установил девять телефонных линий и очередную кучу мониторов, а затем принялся выписывать чеки: 5 000 долларов он отписал дорогой и любимой мамеле Тилли, 4 294 доллара – сестричке Эми, 2 500 – себе любимому и еще 15 000 – на имя компании PDS, принадлежащей Дагу Максвеллу, которого Френкель привлек к работе в фонде.

Во всех рекламных проспектах сообщалось, что The Frankel Fund практически обеспечивает гарантированную прибыль, поскольку большую часть времени деньги помещаются в безопасные долговые обязательства государства, а акции покупаются не чаще, чем раз в месяц, но так, чтоб наверняка. В реальности инвестиционная деятельность фонда принесла убыток ровно в 130 тысяч долларов – в основном, за счет трейдинга Дага Максвелла: читатель помнит, что у Марти Френкеля был перманентный ступор и он не торговал.

Не удивительно, что как только один из вкладчиков The Frankel Fund потребовал свои инвестиции обратно, фонд немедленно развалился. Марти вернулся в Толедо злой как черт и на вопрос остальных инвесторов, где их деньги, сказал, что денег нет. Те подали в суд, началось параллельное расследование Федеральной комиссии по ценным бумагам. Френкель попытался нанести свой коронный предупредительный удар и быстренько заложил Дага Максвелла в SEC, свалив на своего приятеля всю вину по растрате денег, но это не помогло – в 1992 году Френкеля отодвинули от биржи, запретив пожизненно заниматься трейдингом.

И вдруг случилось чудо – Марти вернул вкладчикам The Frankel Fund все до последней копейки! И не только вернул, но и купил себе новенький «Мерседес» за 74 тысячи долларов. Когда в SEC недоуменно подняли брови, Френкель пояснил:

«Члены одной почтенной европейской королевской фамилии инвестировали большую сумму денег в мой бизнес».

Взлет

Для тех читателей, кого не удовлетворила версия Марти Френкеля о близости к румынским монархам в изгнании, скажу по секрету, что деньги пришли из другого – параллельного фонда – Creative Partners, который Френкель учредил в 1989 году вместе... со своей спутницей жизни и боевой подругой Соней Хау Шульте!

За период с ноября 1989 по сентябрь 1991 года Creative Partners привлек 13 миллионов долларов от жителей Толедо под ничем не документированное обещание инвестировать деньги в ценные бумаги по секретной стратегии, разработанной гениальным трейдером (кто бы это мог быть?). В рекламных брошюрах говорилось, что Мартин Френкель повсеместно признан самым успешным финансовым менеджером Америки. Только Френкелю и миллиардеру Уоррену Баффету удалось предсказать великий обвал рынка в 1987 году и выйти сухими из воды. Отчитываясь перед клиентами по итогам финансового 1990 года, Creative Partners демонстрировали умопомрачительные 99,2 % прибыли!

Десять лет спустя стало известно, что вместо трейдинга (Френкель по-прежнему его ненавидел и боялся как огня!) все деньги из Creative Partners шли по трем направлениям:

- перекачивались на номерные швейцарские счета;
- покрывали задолженность перед инвесторами в The Frankel Fund;
- уводились в еще один фонд, который назывался Thunor.

Фонд Thunor был учрежден неким Эриком Стивенсом в том же 1989 году. Юридическим и почтовым адресом Thunor была Уолл-Стрит, оказывающая магическое действие на инвесторов: 82 Wall Street, Dept. 1105, New York, N.Y. 10005.

В октябре 1991 года Эрик Стивенс познакомился с Джоном Хакни, бывшим банкиром, который предложил предпринимателю выгодную сделку – практически за бесценок купить крупную страховую компанию Franklin American Life Insurance из Теннесси. Для чего? Святая простота! Ведь страховая компания – это, в первую очередь, не скромная прибыль от работы, а наличные резервы, составленные из страховых взносов клиентов. У Franklin Insurance этих резервов было аж 18 миллионов долларов!

Сказано – сделано. Деньги на покупку, 3,75 миллиона долларов, Эрику Стивенсу предоставил Марти Френкель из активов Creative Partners. Заполучив контроль над страховщиками, Стивенс тут же сменил директора, назначив на эту должность Джона Хакни. Затем Franklin Insurance подписал соглашение о том, что все свободные страховые резервы будут инвестироваться исключительно через трейдинговую компанию Liberty National Securities, во главе которой стоял блестящий трейдер современности – Роберт Гайер. После всех манипуляций 3,75 миллиона долларов из денег Franklin Insurance были тайком возвращены в Creative Partners, дабы не обижать доверчивых толедцев.

Для облегчения восприятия всех этих головокружительных манипуляций предлагаю читателю небольшую подсказку в виде схемы.

Все получается стройно и красиво за исключением маленького нюанса: какого рожна Марти Френкелю понадобилось делиться с Эриком Стивенсом и Робертом Гайером? Неужели нельзя было обойтись собственными силами? В том-то и дело, что нельзя: SEC денно и ночью сидела на хвосте и следила, чтобы Марти Френкель не лез туда, где, по мнению Федеральной комиссии, он ни черта не смыслил – на фондовый рынок. Вот поэтому и пришлось заручиться поддержкой Стивенса и Гайера, вернее... их придумать! И Стивенс, и Гайер – лишь малая часть виртуальных персонажей, за которыми скрывался сам Френкель! Ну, что скажете? Неужели у кого-то еще остались сомнения в гениальности маленького вудиалленовского человечка? Однако еще не вечер.

В 1992 году фонд Creative Partners неожиданно для всех закрылся. На прощание инвесторам разослали фантастические чеки: прибыль получилась более 200%! Знай наших! Марти Френкель ощутил себя птицей большого полета и теперь выходил на новый качественный уровень аферостроительства. Он покидает материнский дом и переезжает в город Гринвич, штат Коннектикут, поблизости от мировой финансовой столицы Нью-Йорка.

Страна Ксанад

Какое странное виденье –
Дворец любви и наслажденья
Меж вечных льдов и влажных сфер.
Сэмюэль Тэйлор Кольридж

В Гринвиче Френкель предстал в образе Майкла Кинга, своей очередной виртуальной аватаре. Майкл за наличные приобрел сразу два дома: шикарное поместье за 3 миллиона и прилегающий особняк за 2,6 миллиона долларов. Все это добро было записано на имя Дэвида Россе – так звали шефа безопасности Френкеля.

Первым делом приобретенный земельный участок окружили непроницаемым двухметровым забором, утыканным по всему периметру камерами наблюдения. И в скором времени по зеркально гладким асфальтовым дорожкам заскользили роскошные лимузины, БМВ и «Мерседесы». 24 часа в сутки трудились постоянно проживающие в имении французские повара, чьим единственным счастьем в жизни было ублажать капризные вкусы хозяина-вегетарианца, страдающего частыми расстройствами желудка. Принятие пищи по большей части случалось глубокой ночью, поэтому кулинары камлали вахтенным методом.

С Френкелем-Кингом постоянно проживали две категории людей: толпы охранников, оснащенных самым современным оборудованием, и большой гарем девиц, которые слетались в Гринвич из самых отдаленных закутков планеты: России, Швейцарии, Китая, Тайланда, Бразилии, Аляски.

Поскольку, как уже знает читатель, Френкель-Кинг трейдингом не занимался по сугубо физиологическим соображениям, большую часть времени он проводил в Интернете, размещая объявления в брачных агентствах и службах знакомств. Иногда он инкогнито наведывался в The Vault, шикарный клуб садомазохистов на Манхэттене. По всем углам гринвичского замка валялись бечевки, цепи, канаты, упряжки, кнуты, кожаные комбинезоны с молниями на лице, садомазохистская литература и порнографические кассеты. Майкл напряженно искал смысл жизни, ничем не сдерживая свое больное воображение.

Топография имения в Гринвиче являла миру не виданный доселе полиптих: в центре готического замка были установлены 80 трейдинговых терминалов с прямым выходом на торговую площадку Нью-Йоркской фондовой биржи. Терминалы управлялись четырьмя мощными серверами, которые круглосуточно выводили на 25 мониторов бегущие строки эротического текста и порнокартинки вперемежку с биржевыми тиккерами текущих котировок. Френкель-Кинг подходил к терминалу, трясущейся рукой пытался нажать на клавишу, чтобы разместить заявку на покупку небольшого транша государственных долговых расписок, но в самый последний момент все срывалось: внутренний ужас сковывал великого трейдера – не было такой силы на земле, которая могла бы заставить его обменять живые деньги на ценные бумаги! В полном отчаянии, на грани нервного срыва Френкель мчался к одной из своих пассий и, рыдая на ее груди, жаловался на свои страхи и тревоги, как он привык в детстве жаловаться своей дорогой мамеле Тилли. Такой вот современный барон Леопольд Захер-Мазох. А тревожиться и в самом деле было отчего. После приобретения Franklin Insurance Мартин однозначно определился с магистральным направлением своего бизнеса: он скупал в провинциальных штатах одну за другой страховые компании, получал неограниченный доступ к их страховым резервам и затем использовал эти деньги для новых поглощений и удовлетворения собственных невообразимо извращенных фантазий.

В 1994 году он приобрел Ranchers and Farmers Life Insurance из Оклахомы со страховыми резервами в 12,8 миллиона долларов. В 1995 году – целых три страховых компании из Миссисипи, чьи совокупные страховые резервы превышали 150 миллионов. И хотя Френкелю хватало ума понять, что он собственноручно подкладывает под себя бомбу с часовым механизмом, остановиться он не мог (оттого и мучался кошмарами по ночам). Тем не менее Марти везло: он продержался четыре года. Петух клюнул только в 1998 году, когда государственные службы страхового регулирования штатов Миссисипи и Теннесси начали расследование инвестиционной деятельности Френкеля. Вернее, не Френкеля, а Роберта Гайера, президента Liberty National Securities – компании, которая формально распоряжалась страховыми резервами и отвечала за выгодное их инвестирование в ценные бумаги. Тогда никто еще не знал, что Гайер – это виртуальный аватар. Впрочем, его виртуальность имела границы: какой-то особый психический выверт заставлял Френкеля подбирать себе псевдонимы из имен реальных людей. Причем не случайных, а тех, с кем ему доводилось встречаться: знакомых бизнесменов, юристов, собственных подчиненных. Реальный Роберт Гайер был самым настоящим президентом совершенно законной компании Liberty National Securities со штаб-квартирой в Мичигане. Когда-то в середине 80-х Френкель работал с ним в одной брокерской конторе, вот и решил позаимствовать для своих махинаций имя приятеля, а заодно и название его компании. В мае 1999 года в офис настоящего Гайера пришел факс, подписанный четырьмя страховыми компаниями южных штатов. Роберт прочитал факс и упал со стула: разъяренные страховщики требовали незамедлительного ответа на вопрос: куда Гайер подевал 950 миллионов долларов (!!!), которые взял у них в управление?

Амазонки

Почти всю работу в структурах Френкеля выполняли женщины. В основном, из числа бывших любовниц, выписанных по Интернету. Но были даже и не любовницы. Иногда Марти покупал билет какой-нибудь девице из России, та прилетала, но Марти не нравилась. Френкель поступал благородно: он поселял неудачливую конкурсантку в доме по соседству (том, что за 2,8 миллиона долларов), а в знак особого расположения даже назначал на должность. Типа office manager, house manager или просто general help. Зарплату не платил, а просто давал денег – столько, сколько было нужно.

Очень скоро в гареме финансового гения XX века сформировался костяк максимально приближенных к телу: Кэти Шухтер, Карен Тимминс, Соня Хау, Мона Ким и Синтия Аллисон. Каждая из пяти амазонок играла важную роль в психоделическом королевстве Френкеля. Кэти Шухтер – самая роскошная и сексуальная девица из Швейцарии путешествовала по всему свету на чартерном реактивном самолете и занималась тем, что подыскивала для Френкеля влиятельных и состоятельных деловых партнеров. Мона Ким занималась перебрасыванием денег с одного счета на другой, а также лично отвечала за покупку золота и бриллиантов. Соня Хау – бывшая жена работодателя Шульте – была деловым партнером Марти, Синтия Аллисон – последняя любовь нашего героя, разделившая все 74 дня, что он провел в бегстве, после объявления в международный розыск через Интерпол. Карен Тимминс...

Тридцатичетырехлетней Карен досталась самая мерзкая роль. Френкель познакомился с ней на одной из Интернетовских сексуальных телеконференций, однако в реальной жизни она не приглянулась, так что сразу очутилась на должности офис-менеджера. Однажды Марти Френкель сделал Карен страшное признание и рассказал о главном вождении своей жизни: он мечтал о том, чтобы заняться сексом с маленькими детьми. После этого разговора Карен Тимминс возглавила в организации Френкеля сверхсекретный «Special Project» – спецпроект. В Калифорнии была найдена организация, которая обеспечила искусственное оплодотворение суррогатной матери. Расходы по спецпроекту в размере 40 тысяч долларов покрывались с одного из номерных швейцарских счетов Френкеля. В 1998 году на свет появилась девочка, которую доставили в поместье Гринвич на восточное побережье. Карен Тимминс растила в доме Френкеля его будущую маленькую сексуальную партнершу.

Вудиалленовский человек извивался в пароксизме сомнений: с одной стороны, он стонал от удовольствия, что совсем скоро у него будет своя собственная игрушка-доймовочка, с другой – давился ужасом от самосознания собственной мерзости и возможной расплаты за грехи. Поначалу он заявил Карен, что не желает видеть ребенка в доме, однако потом обратился к звездам – своим главным советникам в жизни. Сохранились астрологические карты, на которых Марти пытался получить ответ на вопрос, как сложится его совместная жизнь с малюткой. Карты предсказали полную сексуальную гармонию.

Страшная месть

Незадолго до краха империи Френкель нанес свой самый удачный удар. Неожиданно все взоры Марти обратились в сторону... католической церкви! События развивались головокружительно, словно по голливудскому сценарию. Во время одного из своих шикарных европейских вояжей, спонсируемых Френкелем, Кэти Шухтер подцепила 77-летнего плэйбоя Томаса Корбалли. Казалось, что мистер Корбалли знал весь свет: Генри Киссинджера, Хайди Фляйс, Ли Якокка, Риту Хэйворд. Впрочем, удивляться тут нечему, поскольку Корбалли был тайным осведомителем нескольких разведок сразу. Кэти «прилетела» с Корбалли в Гринвич для того, чтобы «пообщаться с ее боссом, мистером Дэвидом Россе» – именно в этой аватаре шефа безопасности Френкель разворачивал главную аферу своей жизни.

Марти сразу почувствовал «разводной» потенциал престарелого бонвивана, поэтому поставил вопрос ребром: «Я путешествовал по всему миру, – гипнотизировал Френкель. – Я все видел и все испытал. Я долго жил в Палм Бич (маленькая проговорка в духе Хлестакова: и кастрюльки с супом из Парижа – С.Г.), но сегодня у меня другая задача. Я хочу создать инвестиционный фонд с капиталом в 100 миллиардов долларов, а затем использовать деньги для поиска лекарства от рака и помощи голодающим всего мира».

В этом месте старый аферист Корбелли расчувствовался и зарыдал на плече молодого афериста Френкеля.

«Я предлагаю вам, мистер Корбелли, работать со мной. Ваша доля – 1 процент от размера фонда, который мы создадим».

Томас быстро посчитал в уме и согласился. Теперь интересы Френкеля лоббировала самая неотразимая пара в мире: Томас Корбелли и Кэти Шухтер.

Марти не прогадал. Уже через неделю, Корбелли организовал встречу Дэвида Россе с влиятельнейшим политиком и юристом Робертом Штраусом, бывшим послом США в СССР, членом кабинета Картера и – самое главное! – бывшим председателем Демократической партии. Штраус представил Россе (Френкеля) своим партнерам по самой престижной в Америке юридической конторе Akin, Gump, Strauss, Hauer & Feld, которая любезно согласилась вести дела нового инвестиционного фонда Дэвида Россе.

Френкель плакал от счастья: в знак благодарности он перевел на счет юристов 100 тысяч долларов аванса, а Корбелли подарил «Мерседес 600 SL» и купил апартаменты на Парк Авеню за 6 миллионов долларов.

Следующим к Френкелю Корбелли привел святого отца Питера Джекобса, католического священника из Нью-Йорка. Именно Джекобс вывел Френкеля на Ватикан. В католическую столицу мира Марти снарядил поистине звездную делегацию: помимо Питера Джекобса, Корбелли и Кэти Шухтер, в частном реактивном самолете летел легендарный менеджер Ли Якокка (корпорация Крайслер) и Вальтер Кронкайт (ведущий телемагнат). Переговоры шли с монсеньором Эмилио Коладжованни, юридическим советником папы Иоанна Павла Второго. Тема: создание совместного с Ватиканом благотворительного фонда имени Франциска Ассизского (Saint Francis of Assisi Foundation). И хотя Якокка и Кронкайт впоследствии вежливо отклонили участие в совете директоров, их имена – кто бы сомневался! – фигурировали во всех рекламных проспектах фонда до самого конца.

Фонд Франциска Ассизского был зарегистрирован на оффшорных Британских Виргинских островах. Юридическую поддержку оказывала контора Роберта Штрауса. Председателем фонда избрали Питера Джекобса.

Авуары Святого Франциска наполнились быстро: сначала Френкель слил туда все активы фонда Thunor, затем получил более миллиарда долларов из Ватикана. По состоянию на март 1999 года активы фонда Франциска Ассизского оценивались аудиторами в размере 1,98 миллиарда долларов. Управление деньгами осуществлял – сюрприз! – Роберт Гайер и Liberty National Securities.

Обвал

Казалось, Марти Френкель выполнил программу-максимум своей жизни и одурачил весь мир, включая самую могущественную христианскую конфессию. И вот тут, как назло, случился маленький швах. 29 апреля 1999 года Государственная регуляционная комиссия Миссисипи потребовала от Роберта Гайера незамедлительного возврата 171 миллиона долларов страховых активов, которые якобы находились под управлением Liberty National Securities.

Френкель обладал отменной интуицией, ему вспомнилось школьное детство, и он сразу понял: на этот раз бить будут долго, открыто и больно. Буквально за считанные часы были куплены бриллианты на сумму в 12 миллионов долларов (дорожные расходы!), и 4 мая 1999 года частный реактивный самолет перенес Френкеля и двух его амазонок в Италию.

Уже на следующий день в пожарном отделении городка Гринвич прозвучал сигнал тревоги: горел двенадцатикомнатный особняк Дэвида Россе. Когда пожарники прибыли на место, то увидели, что все каминные в доме были доверху забиты догорающей бумагой – кто-то сжигал документы. По иронии судьбы из пылающей топки выпал еженедельник: в списке неотложных дел под номером один красовалась запись: «Отмыть бабки!»

С чувствами, раздиравшими Френкеля четыре месяца, что он провел в европейских бегах, читатель может познакомиться по отрывкам из астрологического дневника, который изъяла полиция. 4 сентября 1999 года в Гамбурге Марти повязали в гостиничном номере. Почти автоматически он получил 3 года за использование подложных паспортов. Безуспешно пытался бежать. Бился в истерике. Жаловался на антисемитизм. Заявил, что ему нельзя в Америку, там, мол, его поджидает Джон Шульте с намерением умертвить за разрушенную жизнь. Ничего не помогло. 2 марта 2001 года законопослушные немцы этапировали Френкеля в США по линии Интерпола.

Эпилог

Джон Веглиан, один из учителей Френкеля в Уитмерской школе, с умилением вспоминал, как Марти участвовал в школьном спектакле: «Пьеса была очень сложной и кажется, только Марти удалось правильно разобраться в тексте. Свою роль он читал безупречно, и когда одноклассники произносили реплики, он постоянно их прерывал и указывал на ошибки».

К сожалению, Френкель пронес свои дурные привычки через всю жизнь. Боюсь, что в новых обстоятельствах они сыграют с ним злую шутку. Как сказал с неподдельным сочувствием один из прокуроров: «Мистер Френкель не умеет держать удар и при этом постоянно лезет всех поучать и всеми управлять. Увы, это не те качества, которые нравятся сокамерникам и помогают выжить в тюремном заключении».

Дневник Френкеля

Вторник, 4 мая. В панике Френкель бежит из США в Италию на частном самолете

Среда, 5 мая. Френкель прибывает в Рим с двумя амазонками. В тот же день пожарные Гринвича обнаруживают среди горящих документов в особняке Френкеля еженедельник с важным напоминанием в списке дел: «Отмыть бабки!»

Четверг, 13 мая. Перед тем, как покинуть Рим, Френкель делает заметку: «Мне сказали, что если я полечу на самолете, меня тут же загребут»

Среда, 26 мая. Френкель узнает, что правительство США издает указ о замораживании всех его банковских счетов

Понедельник, 28 июня. Френкель планирует переезд в Германию

Вторник, 29 июня. Френкель летит в Мюнхен. Из своих источников в ФБР и европейских разведывательных центров он узнает, что созданы две группы, перед которыми поставлена задача его физического устранения

Пятница, 2 июля. Франкель прибывает в Гамбург

Вторник, 13 июля. После встречи своих юристов с «Калифом» – Марком Калифано, помощником генерального прокурора США, курирующим дело Френкеля, Марти узнает, что ему светит от 20 до 30 лет в тюрьме

Четверг, 15 июля. Последняя запись в дневнике Френкеля: по последней информации его тюремный срок может составить от 40 до 60 лет (20 лет по каждой из трех статей). 4 сентября Френкель был арестован немецкой полицией

Амвей – внук Ваала

Но когда проходит ночь и начинается день, тот же гордый и мрачный дух снова царственно пронесется над исполинским городом. Он не тревожится тем, что было ночью, не тревожится и тем, что видит кругом себя и днем. Ваал царит и даже не требует покорности, потому что в ней убежден. Вера его в себя безгранична; он презрительно и спокойно, чтоб только отвязаться, подает организованную милостьню. Он не прячет от себя диких, подозрительных и тревожных явлений жизни. Бедность, страдание, ропот и отупление массы его не тревожат нисколько. Ф. М. Достоевский. Зимние заметки о летних впечатлениях.

Исповедь в стиле Амвей

Должен признаться читателю: раньше почти всегда удавалось сдерживать негативные эмоции, живописуя сочных героев наших «Великих афер». Почему бы и нет, собственно? Errare humanum est – человеку свойственно ошибаться. Ну умыкнул сотню-другую миллионов долларов, ну вшил козлиные железы в пах половине населения страны якобы для избавления от импотенции, ну подделал исторические документы, да и присвоил полштата Аризона – с кем не бывает? Все это – понятные человеческие слабости. И Вальтеру Джей Хойту, и Ромулусу Бринкли, и Джеймсу Ривису просто жутко хотелось разбогатеть, а тут, как нельзя кстати, накатывал неподдельный талант каллиграфии, скотоводства, фельдшерского ремесла. Грех было не воспользоваться.

История, которую я расскажу сегодня, – исключение. Хотя бы потому, что нет ни малейшего шанса сохранить непредвзятое отношение и эмоциональный нейтралитет. Так что буду откровенен с самых первых строк: культ, зародившийся вокруг корпорации «Амвей» (Amway), не просто вызывает у меня глубокую внутреннюю неприязнь, но и представляется одним из самых опасных наваждений современной цивилизации. Тем сильнее опасность, что в последнее время это наваждение добралось и до наших просторов и теперь пытается закрепиться всеми правдами и неправдами, как всегда, прикрываясь безобидной личиной вселенской любви, дружелюбия и заботой о благосостоянии простого человека («Амвей» входит в РАПП, о чем см. статью на стр.???. – Прим. ред.).

Впрочем, хватит причитать – пора препарировать долгоносика.

Кошмар на улице Амвей

Теплым флоридским вечером 15 декабря 1998 года Вирджиния Энси нежно пригласила своего супруга Шервуда поучаствовать в хлопотах по благоустройству семейного

очага: «Дорогой, ты не мог бы оторваться от газеты на пару минут и прочистить раковину на кухне?»

Шервуд был современным американцем, поэтому доисторические глупости типа нашего вантуза или ершика уже давно не отражались в его генетической памяти. Бодрым шагом Шервуд проследовал в кладовку и извлек жестом победителя своего надежного Брауни – увесистый тюбик «Amway Metal Cleaner», чистящего средства для металлических поверхностей, легендарный продукт компании «Амвей».

Легким движением руки Шервуд Энси откупорил тюбик и выдавил шипящее месиво растворителя прямо в зияющую пасть раковины. Раковина недовольно хлюпнула и сразу дала понять, что долго не продержится. Желая закрепить успех, Шервуд еще раз надавил на шершавые бока тюбика, и в следующее мгновение... раздался хлопок! Задняя часть упаковки с треском разошлась по шву, из нее вылетела плотным шлейфом струя чистящего вещества и залепила Шервуду весь левый глаз.

«Что случилось, дорогой?!» – только и успела прокричать Вирджиния вслед супругу, промчавшемуся с диким воем по коридору в сторону ванной комнаты. Вот как описывает палитру впечатлений сам пострадавший: «Жуткая боль и жжение от высококонцентрированного кислотного абразивного растворителя из тюбика „Amway Metal Cleaner“ пронзила мягкие ткани роговицы моего левого глаза. Но все это не шло ни в какое сравнение с внезапным чувством холодящего ужаса, который охватил меня, как только внешний мир стал медленно погружаться во тьму: левый глаз терял зрение с каждой минутой».

Полчаса Шервуд и Вирджиния промывали глаз прямой струей душа, но образовавшаяся плотная пленка не то что не сходила, а, напротив, густела и все сильней стягивала роговицу. Супруги помчались в больницу «скорой помощи». От вида левого глаза Шервуда врачам сделалось дурно, но они не подали виду и попросили Вирджинию срочно привезти из дому злополучный тюбик, чтобы прочитать состав зелья и принять соответственные меры для спасения мужа. Вирджиния привезла «Amway Metal Cleaner», и тут все обнаружили, что на упаковке не было ни малейшего упоминания о химических компонентах дьявольской смеси. Да что там компоненты: на тюбике не было даже предупреждения о потенциальной опасности вещества и обязательных мерах предосторожности типа очков и резиновых перчаток. Читатель, полагаю, уже нащупал завязку детективного сюжета, который наверняка поможет небогатой семье Энси наконец зажить по-человечески после того, как компания «Амвей» поспешит замять дело и выплатить парочку миллионов долларов компенсации. По крайней мере, так развивались все истории, описанные в газетах, журналах и кинофильмах. Шервуд Энси тоже читал газеты и журналы, поэтому очень надеялся на лучшее.

Не буду томить читателя подробностями: мытарства Энси продолжались три года.

Глаз ему вроде спасли, однако он отказывался самостоятельно выделять слезную жидкость, поэтому до конца жизни Шервуд обречен покупать искусственный увлажнитель в аптеках. Пришлось надеть очки – минус 10. Однако самое неприятное – появился эффект ложного зрения: кажется, слева есть ступенька – а вот и не угадал! В феврале 1999 года, через два месяца после травмы, Шервуд промахнулся таким образом на лестнице и, пролетев два пролета, приземлился с переломом двух ребер и какими-то внутренними разрывами. Но он не терял надежды. Он свято верил, что для такой именитой, всемирно известной компании как «Амвей» не будет проблемой выплатить ему более чем скромную компенсацию в размере 30 тысяч долларов (на одно только лечение ушло более 10 тысяч, а сколько еще впереди). Но не тут-то было!

Первый же юрист, к которому обратился Шервуд Энси, едва взглянув на почти одноглазого пострадальца, принялся тут же радостно потирать руки: дело беспроигрышное, да и компенсацию можно получить солидную. Нужно всего ничего – около миллиона долларов на судебные издержки, потому что у «Амвея» такая громадная бригада адвокатов, что справиться с ними под силу лишь солидной юридической конторе. Пока Энси вел переговоры с юристами, «Амвей» притаился и выжидал. Как только стало ясно, что денег у Энси на суд нет даже близко, «Амвей» расслабился и даже позволил себе широкий жест: предложил Шервуду мировую за две

с половиной тысячи долларов. Шервуд аж поперхнулся. Свои эмоции он описал рельефно: «Представьте, что вы работаете в шикарном ресторане, и посетитель после обильного ужина и отличного обслуживания широким жестом выдает вам чаевые монеткой – аккурат один центик!» Как бы там ни было, но в ответ на обиду Шервуда Энси «Амвей» в лице представителя отдела потребительских жалоб лишь пожал плечами и сказал: «Ну, значит, и обсуждать нечего!»

С тех пор у Шервуда Энси появилось важное занятие в жизни: каждые 90 дней он готовит очередное письмо со своими требованиями и отправляет его в «Амвей». В ответ – тишина. Чтобы хоть как-то утешить себя, Энси всякий раз повышает размер компенсации ровно в три раза. Интересно, сколько там уже набежало?

«Спасите планету с помощью нашего экологически чистого мыла!»

Гигант-производитель и дистрибьютор хозяйственного ширпотреба и косметики, «Амвей» по праву гордится своей «зеленой» ориентацией: «Экологически чистая продукция компании Amway – это качественные товары для быта, концентрированные моющие и чистящие средства, элитная косметика, чистота и порядок в доме, новые возможности для бизнеса, дополнительный заработок, достижение финансовой независимости», – читаем на русском сайте «Амвея». Доброй памяти Шервуд Энси не даст соврать: чистящие средства и в самом деле – концентрированные!

Еще парочка восторженных цитат: «О надежности нашей фирмы можно судить, если сравнить ее со швейцарским банком, степень надежности которого определяется как ААА. Это значит, что банк не нуждался и не нуждается в ссудах, кредитах и никогда не отказывает своим клиентам в выплате денег. Фирма Amway имеет степень надежности, определяемую как ААА+». Читаю, а в голову опять лезет одноглазая жертва надежности в исполнении «Амвея» – Шервуд Энси. Прямо наваждение какое-то! «Продукцию отличает высочайшее качество. Все товары проходят тщательный контроль в лабораториях. Продукция постоянно совершенствуется, так как современные технологии оказывают влияние на производственные процессы. Предприятия фирмы Amway оснащены современным оборудованием стоимостью в несколько миллионов долларов для производства товаров наивысшего качества. Именно за высокое качество продукции, ее экологическую безопасность и огромный вклад в охрану окружающей среды фирма была удостоена премией ООН, НАСА, ЮНЕСКО, „Гринпис“. Среди прочих наград самыми значительными являются почетная премия ООН по защите окружающей среды 1989 года и почетный диплом организации „Объединенная Земля“ (United Earth Certificate of Commendation) 1993 года».

«Высочайшее качество», «наивысшее качество», «высокое качество» – читаю, а перед глазами лежит статистический отчет независимой экспертной комиссии... Продукт за продуктом: сторожевая сигнализация Amgard E8496, мебельный полироль Buff-up, аэрозоль для чистки духовых шкафов, угольный водный фильтр E-9320, очиститель ковров Magic Foam, жидкое хозяйственное мыло Dish Drops... – и так далее, и тому подобное. По всем позициям – качество среднее, цена средняя. Все серенькое и бесцветное. Впрочем, аспект кухонно-косметических причиндалов к нашей сегодняшней истории не имеет ни малейшего отношения – скоро читатель в этом полностью убедится.

* * *

«Амвей» учредили в 1959 году в поселке Ада, штат Мичиган, два удачливых коммивояжера – Рич Девос и Джей Ван Андель. Как-то вечером, удачно толкнув пару упаковок мыла, Рич и Джей расчувствовались до полного патриотизма: «Старина, – сказал то ли Рич, то ли Джей, – давай учредим собственную компанию и назовем ее в честь нашей горячо любимой родины „Американским Путем“, American Way, или сокращенно AmWay». На том и порешили. Сегодня, спустя 44 года, семейным кланам Девосов и Анделей есть чем гордиться: «Амвей» расползся по 80 странам мира, где распространяет 450 наименований товаров под собственной торговой маркой и более 6 500 – от сторонних производителей. Объем годовых продаж – более 5 миллиардов

долларов! Слава компании столь велика, что, поговаривают, в скором времени Аду переименуют в Амвей.

Я не оговорился, употребив слово «распространяет» вместо «продает»: «Амвей» ничего сам не продает, а именно распространяет через гигантскую сеть дистрибьюторов, число которых перевалило за три с половиной миллиона! Сказать, что «Амвей» – компания многоуровневого маркетинга (MLM, Multilevel Marketing), значит ничего не сказать. «Амвей» – это отец MLM, флагман индустрии, образец для подражания, пример для восхищения и недостижимый идеал для всех гербалайфов и амвонов вместе взятых. Но даже эти восторженные эпитеты – чепуха в сравнении с высшим достижением «Амвея»: созданием невиданного по размаху религиозного культа и обслуживающей его теократической организации со своей многотысячной армией богомоллов, жрецов, опричников, полубогов и воплощенных богочеловеков.

Самое ужасное, что весь этот многомиллионный клубок не молится тихо по углам, а активнейшим образом лезет в частную жизнь и души сотен тысяч ничего не подозревающих американцев, японцев, китайцев, французов, немцев, поляков, теперь вот – русских. Воистину – по своей вредоносности культ «Амвея» даст фору самому Народному Храму .

Структура

Иерархия «Амвея» непоколебима, как железный эскадрон, и продумана до мельчайших нюансов в результате почти полувекового нечеловеческого напряжения маркетинговой хитрости. У основания пирамиды толпятся бесчисленные муравьи – рядовые дистрибьюторы. В 1999-м их переименовали для солидности в «Частных предпринимателей» (IBO, Individual Business Owner), но суть дела от этого не меняется: дистрибьюторы – основная глина для промывания мозгов, психотронной обработки и добровольных субботников на благо вышестоящих соратников по вере. Дистрибьюторы практически никогда ничего не зарабатывают, по крайней мере, до тех пор, пока не поднимутся на вышестоящие ступени.

Над IBO возвышаются «Серебряные Директы» (Silver Direct) – те, кому удалось набрать 7500 пунктов за один месяц. Продажи измеряются в системе «Амвея» не в деньгах, а пунктах. Каждый товар в каталогах имеет определенное количество пунктов независимо от стоимости в национальной валюте. Для Америки соотношение составляет приблизительно 1 пункт за каждые два доллара товарной массы. Серебряные Директы еще не присосались к пирамидальной кормушке, однако приблизились к ней почти вплотную. Само слово «Директ» подразумевает, что дистрибьютор этого уровня получает право прямой закупки каталожных товаров на складе «Амвея», а не у вышестоящего члена секты. Все остальные могут заказывать номенклатуру только по цепочке вверх, так называемой «верхней линии» (upline). Если дистрибьютору удалось отспонсировать двух распространителей, которые дослужились до Серебряных Директов, то он становится «Сапфировым Директом» (Sapphire Direct). Говорят, что у него «две ноги».

Когда Директ поддерживает продажи своей группы на уровне 7500 пунктов в течение шести месяцев, он попадает в золотую обойму и становится «Директом в доле» (PSD, Profit Sharing Direct). «Директ в доле» получает ежемесячно от «Амвея» так называемый «лидерский бонус» – чек на сумму около 4% от всего, что продает его «нижестоящая линия» (downline). В среднем получается около 2 тысяч долларов. Считается, что для достижения степени Директа в доле необходимо выдержать правило «6-4-2», то есть отспонсировать 6 дистрибьюторов, которые, в свою очередь, отспонсируют четверых, а те последние – еще по два каждый. Всего в группе набирается 79 человек, и стоящий во главе Директ в доле, теоретически, может больше не работать, а только получать свой двухтысячедолларовый ежемесячный бонус.

Следующая ступень – «Рубиновый Директ» (Ruby Direct), достигший уровня в 15 тысяч пунктов месячных продаж. Далее идут «Перл» (Perl), в «ногах» которого числятся три Серебряных Директа; «Изумруд» (Emerald), выпасающий трех Директов в

доле; и – наконец, «Алмаз» (Diamond) – предел мечтаний каждого дистрибьютора, венец амвеевской карьеры. Алмаз имеет «ноги» из 6 Директов в доле и получает хорошо за сто тысяч долларов в год.

Выше Алмазов лишь полубоги, пробраться в когорту которых простому смертному практически нереально: Двойные Алмазы, Тройные Алмазы, Корона (Crown) и Посланник Короны (Crown Ambassador). Посланник в «Амвее» только один – Декстер Йагер, который вступил в организацию еще в 60-х годах. Для участников амвеевского культа Йагер примерно как Дзержинский для молодого чекиста набора 50-х годов.

Вербовка

Стать дистрибьютором «Амвея» может каждый. Члены культа даже искренне недоумевают: почему еще не всем жителям земли открылась великая истина обретения счастья и воплощения мечты через «Бизнес»? Именно таким туманным эвфемизмом – «Бизнес» – называют дистрибьюторы свою амвеевскую пирамиду. И не дай бог помянуть на стороне имя родной компании! Если новичок-распространитель по наивности спросит у своего спонсора: «Почему при вербовке новых дистрибьюторов мы не можем упоминать имя „Амвея“?» – тот даст однозначный ответ: «Как это не можем? Можем, конечно. Только лучше этого никогда не делать». Железная логика в стиле дзэн-буддийского коана – фирменный стиль амвеевского религиозного канона. Иначе и нельзя. Не могут же, в самом деле, инструкторы сказать начинающим дистрибьюторам: «За 40 лет „Амвей“ до такой степени осатанел ВСЕЙ Америке, что при любом упоминании имени компании люди шарахаются, как от прокаженных?»

Впрочем, дистрибьюторам «Амвея» гордость не помеха. На своих легендарных ежемесячных слетах-шабашах служители нового культа Ваала часами хором распевают песню-молитву: «Nothin's gonna stop the rhino» («Ничто не остановит носорога»). Носорог символизирует «неодолимое упорство и жизненную силу, которая позволяет преодолевать негативность и идти дальше к полной победе». Негативность – это как раз и есть бесчисленные отказы, оскорбления, плевки в душу, с которыми амвеевским дистрибьюторам приходится сталкиваться ежедневно. Носороги только утираются, улыбаются и идут дальше, к своей мечте.

Помянутая «мечта» – краеугольный камень психотронной обработки в культе «Амвея». Лучше всего это продемонстрировать на примере типичного «Открытого собрания» (Open Meeting) – месте конвейерной вербовки тех любопытных сограждан, которые не отшатнулись в первый момент от дистрибьютора и заинтересовались предложением «получить дополнительный заработок», «устроить свое будущее», «создать собственный бизнес» и «познать настоящую свободу». Для чужаков посещение Открытого Собрания бесплатно, а вот для заманившего его дистрибьютора халява уже кончилась: стоимость билета на Open 5 долларов.

На Собрании события всегда разворачиваются по четкому плану. В зал набивается полторы-две тысячи человек. Всюду царит атмосфера загадочности и бьющего через край дружелюбия: дистрибьюторы обнимают друг друга, долго жмут и трясут руки, женщины целуются направо и налево, вновь прибывших восторженно хлопают по спине, всячески приободряют и наперебой поздравляют с правильным выбором в жизни. «Мы все тут – одна семья!» – именно такое послание должны выполнить тщательно рассчитанные ритуалы, исполняемые на Open. Интересно, что непосвященные до сих пор не подозревают, куда попали и в чем заключается этот загадочный «бизнес», вокруг которого варится вся эта «семья».

На сцену выходит докладчик, обычно Директ в доле, и также поздравляет вновь прибывших с невероятным успехом, поскольку их ожидает «невиданный шанс в бизнесе». Каком, пока не ясно. Далее Директ затягивает долгую проповедь о том, какое проклятие – этот Job, то есть наемная работа и связанная с ней необходимость отсиживать в офисе «с девяти до пяти» до самой старости. А сама старость не сулит ничего хорошего, поскольку по статистике (какой и откуда взятой – не уточняется) более половины американцев, состоявших на службе, не в

состоянии обеспечить себя достойной пенсией. А еще бывают неожиданные увольнения, непредвиденные сокращения и прочие ужасы. Выход один – обрести свободу в собственном независимом бизнесе, поскольку только такая работа позволяет исполнить свою мечту. Далее докладчик приступает к классической психотронной обработке аудитории, задействуя хорошо известную технику контроля за подсознанием, которая называется «ведомая визуализация» (guided visualization). Директ говорит: «Как бы вы поступили, если у вас было много свободного времени и денег?», а затем в деталях описывает кругосветное путешествие, в котором побывали он и его супруга. В результате у аудитории возникают собственные картины воображения, которое почти полностью замещает собой контроль со стороны разума. В таком состоянии люди легко поддаются дальнейшему внушению и убеждению.

Эта часть Открытого собрания играет ключевую роль в достижении поставленных целей, поэтому продолжается иногда более двух часов. Докладчик знает, что человек, зримо ощутивший свою мечту, готов пойти на что угодно для ее реализации, даже на такую химеру, как «амвеевский бизнес». Кроме того, длительность процедуры обеспечивает необходимое состояние полутранса, на фоне которого значительно проще проводить вербовку.

Затем Директ приступает к описанию «бизнеса»: деньги делаются на распространении товаров и услуг (по-прежнему слово «Амвей» еще не употребляется). Обычные товары проходят долгий путь от производителя через крупного, среднего и мелкого оптовика на прилавки магазина и затем попадают к конечному потребителю. При этом каждый посредник понемногу наваривает, в результате чего потребитель обречен на невыгодную завышенную цену. В нашем «бизнесе», продолжает докладчик, все по-другому: между производителем и конечным потребителем нет никаких посредников. Поскольку промежуточные звенья отсечены, экономится много денег, которые сливаются в «сберегательный пул». Именно этот пул и служит неисчерпаемым источником доходов для дистрибьютора. Наш «бизнес» начинается с того, что вы приобретаете за 200 долларов так называемый «деловой набор» (Business Kit) по цене на 30% ниже розничной. Все, что находится в этом наборе, вы можете потребить сами либо продать дальше. За продажу вам будут начислять пункты. За определенное количество пунктов вы будете получать бонусы по плавающей процентной шкале.

Однако главная задача дистрибьютора не столько самому что-то продать, сколько «помочь другим людям начать собственный бизнес» (до чего тонко сказано!). Далее докладчик долго и нудно рисует арифметические схемы, которые в конце концов сводятся к тому, что читатель уже знает: сколько людей нужно отспонсировать, чтобы добраться до ранга Директа в доле и его надежного дохода в 2100 долларов ежемесячно. Через каждое предложение докладчик напоминает аудитории про их «мечту», тем самым осуществляя психологическую привязку этой мечты к описываемому «бизнесу».

Под занавес торжественным голосом чуть ли не под барабанную дробь произносится магическая фраза: «Эту потрясающую возможность обрести финансовую свободу и воплотить свою мечту жизни предоставляет нам корпорация „Амвей“».

Аудитория все еще пребывает под дурманом микста своей мечты и мудреной арифметики, поэтому сразу не разбегается. В этот момент докладчик переходит ко второй, самой тайной и самой сокровенной части «бизнеса» – «системе образования» (educational system). Будущие дистрибьюторы узнают, что сотни и тысячи миллионеров, которых породила амвеевская дистрибуция, постоянно и щедро делятся своим неисчерпаемым жизненным опытом с новичками. Это «Святое Предание» культа Амвея широко тиражируется на многочисленных аудио- и видеокассетах, а также в книгах, журналах, лекциях, семинарах и собраниях. И все это бесценное богатство находится в распоряжении каждого ИВО, твердо решившего «выстроить серьезный бизнес».

Тайное знание

Очутившись в «счастливой семье», свежеиспеченные ИВО начинают из кожи вон лезть, чтобы как следует образоваться. По той простой причине, что быстро разгадывают главную тайну культа «Амвея»: гораздо проще и выгодней не продавать товары, а строить пирамиду и делать деньги на вербовке новых дистрибьюторов.

Помимо «делового набора», они приобретают за те же 200 долларов добровольно-принудительный toolbox – «набор инструментов». Высокопоставленные жрецы «Амвея» не устают повторять: «Инструменты – дело абсолютно добровольное. Точно так же, как доброволен успех».

«Набор инструментов» включает в себя 6–8 аудиокассет, 15 бланков «Плана» – главного вербовочного документа, содержащего общее описание принципов действия, арифметических схем и структуры «Бизнеса», две книжки, прославляющие «Амвей», а также подборку маркетинговой и психологической литературы типа легендарной книжки Дейла Карнеги о технике бизнес-домогательства.

С этого момента судьба рядового амвеевца раскручивается по проторенной дорожке: поскольку «правильный» дистрибьютор обязан, помимо посещения семинаров, ежемесячно заказывать товаров на 200 долларов, то, идя по пути наименьшего сопротивления, он сам и потребляет все эти шампуни, витамины и чистящие концентраты, а все свои силы и свободное время отдает созданию «нижестоящей линии» в надежде дослужиться хотя бы до Директа. Очень скоро это устремление превращается в идею-фикс: человек не может ни о чем разговаривать, кроме «Бизнеса», его общение даже с друзьями и родственниками практически всегда сводится к обсуждению амвеевских перспектив и подсознательным попыткам втиснуть «План» даже жене и детям. Если друзья и близкие не проявляют должного интереса к этим темам, происходит полное отторжение: амвеевец рвет старые связи, разводится и находит утешение в своей новой «семье» одурманенных единомышленников.

Интересно, что, по расчетам независимых экспертов, всего трем процентам дистрибьюторов удается подняться до уровня Директа в доле. Остальные не только не зарабатывают мало-мальски приличных денег, но и спускают на культ «Амвея» все свои сбережения. Самая большая статья расходов – ежеквартальный съезд под названием «Мероприятие» (Function). На него допускаются только члены секты, то есть официальные лицензированные дистрибьюторы. Стоимость билета от 400 до 500 долларов, не считая проживания в гостинице и питания. Обычно Function продолжается три дня – с пятницы вечером до воскресенья – и представляет собой классический сатанинский шабаш: все выступления совершаются под оглушающий аккомпанемент специальных амвеевских рок-ансамблей, которые сознательно не дают аудитории сосредоточиться. При этом докладчики (как правило, не ниже уровня Изумрудов и Алмазов) заваливают публику сложными расчетами и маркетинговыми схемами. Все это действие переваливает далеко за полночь и прерывается только на общее истероидное хоровое пение гимна «Амвея» «Nothin's gonna stop the rhino». В субботу в 9 часов утра все начинается по новой. К воскресенью сознание служителей культа «Амвея» оказывается идеально промытым и заточенным только на одно деяние: «Иди и продавай План – только так ты добьешься воплощения своей мечты!»

Чуть не забыл упомянуть: за каждое выступление на семинаре и Мероприятии Директ получает по тысяче долларов, а Алмаз – по пять. Не удивительно, что в доходах высокопоставленных жрецов культа «Амвея» продажи товаров из каталога компании составляют не более 10 процентов. Основные же деньги приходят от «инструментов»: продаж «наборов» всей нижестоящей линией, записей аудио- и видеокассет, издания дидактических материалов и книг, лекций и выступлений на семинарах.

Ваал

Остается уяснить последний вопрос: каким образом корпорация «Амвей» добивается продаж на уровне миллиардов долларов, если ее товары практически не продаются на стороне? Думаю, читатель и сам догадался: львиную долю оборота обеспечивает

многомиллионная армия дистрибьюторов, которая ежемесячно отоваривается неликвидным ширпотребом, а затем заваливает им кладовки своих домов. В конце концов, Цель Жизни заключается не в освежителе рта, витаминах и «экологически чистом мыле», а в «Плане», который нужно толкнуть на сторону во что бы то ни стало!

Тонкое ощущение гражданской войны

Почти 20 лет компания «Эмулекс» вела спокойную жизнь, не омраченную никакими неожиданностями. Акции ее радовали стабильностью и отсутствием пертурбаций. И все было бы хорошо, если бы одному американскому студенту не попала книжка о Гражданской войне.

Компания «Эмулекс» (биржевой символ EMLX) – разработчик, производитель и дистрибьютор сетевых адаптеров и концентраторов для высокоскоростных оптоволоконных каналов связи. На протяжении лет этак пяти «Эмулекс» является неоспоримым лидером на данном высокотехнологичном секторе рынка. Более 70% мировых производителей серверного оборудования устанавливают сетевые карты «Эмулекса». Недавно «Эмулекс» поглотил своего основного конкурента «Джиганет» и ушел в окончательный отрыв.

Тот самый день

Была пятница. На бирже этот день – расслабленный: еще восемь часов, и наступит долгожданный уик-энд. Торги по акциям «Эмулекса» начались спокойно, хотя бомбу подложили заблаговременно. Ровно в 9:30 утра, вместе с гонгом, оповещающим о начале торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже, на сервере Internet Wire, информационного агентства, занимающегося распространением официальных корпоративных пресс-релизов, появилось сообщение. Краткое, но со вкусом: «Компания „Эмулекс“ заявляет о пересмотре ранее анонсированных отчетов о прибыли. Федеральная комиссия по ценным бумагам и биржам начинает расследование в связи с порочными методами ведения бухгалтерской отчетности компании. Пол Фолино уходит в отставку с поста генерального директора».

Чтобы читатель мог ярче представить себе значение такого вот пресс-релиза, позволю аналогию: в мире финансов каждое из трех вышеуказанных событий (пересмотр отчетов о прибыли, расследование Федеральной комиссии и уход в отставку генерального директора) равноценен взрыву атомной электростанции. В любом случае восстановление после такого удара если и возможно в принципе, то только на протяжении долгих лет.

Далее события развивались по столь необычному и захватывающему сценарию, что лучше усовершенствовать нашу оккультную технику. Воспользуемся самым детальным – поминутным – графиком котировок «Эмулекса» в тот злополучный день (рис. 2). Итак, мы видим, что на протяжении 45 минут (приблизительно до 10:15 утра) с момента выхода «атомного пресс-релиза» с акциями «Эмулекса» ничего особенного не происходило. Они тихонько дрейфовали вниз, повинувшись общему негативному настроению рынка. Затем, в течение 10 минут на фоне феноменального роста объема торгов (см. нижний график) цена акций «Эмулекса» рухнула до 45 долларов. Именно в эту минуту – в 10:15 – сообщение Internet Wire было растиражировано крупнейшими информационными агентствами: Dow Jones Newswires, CBS MarketWatch и TheStreet.com. Поскольку каждый чих этих грандов ежесекундно отслеживают десятки миллионов инвесторов по всему миру, последовала незамедлительная реакция: бумаги «Эмулекса» не продавали, а просто сбрасывали в дикой панике по любой доступной цене без разбора. Через пятнадцать минут, в 10:30, компания «похудела» ровно на 2 миллиарда 200 миллионов долларов (!) – именно настолько уменьшилась ее рыночная капитализация. Ровно в 10 часов 28 минут сердце страдальцы не выдержало

и остановилось – о чем свидетельствует безжизненная горизонтальная линия на два с половиной часа, протянувшаяся на кардиограмме. С такими ситуациями читатель хорошо знаком по многочисленным фильмам: больному приставляют к груди дефибриллятор, страшный электрический разряд, еще один... увы, заувывный писк кардиографа оповещает о полном отсутствии пульса – бедняга преставился.

Клиническая смерть «Эмулекса» была вызвана остановкой торгов, которая в обязательном порядке случается всякий раз, когда ситуация выходит из-под контроля. Падение котировок с 113 до 45 – тот самый случай.

Пока душа «Эмулекса» тихо отлетала, по бирже шла цепная реакция. Увы, компании давно уже не ходят, подобно чеширскому коту, сами по себе. Они повязаны одной веревочкой и больше всего – те, что находятся в общем рыночном секторе. Как только «Эмулекс» повалился, за ним дружно потянулись и остальные. Сначала пала дочерняя фирма «Кьюложик» (QLogic), которая обрела независимость от прародительницы в 1992 году. Ее акции солидарно рухнули на 32%. Затем подтянулись и конкуренты: больше всех пострадал Брокейд (Brocade), изготовитель сетевых концентраторов.

Шоковое состояние рынка продолжалось целых полчаса. Затем раздался истощный крик пресс-секретаря «Эмулекса», эхом пронесшийся по всем телеграфным агентствам. Крик был эмоциональным и сводился к традиционному: «Невиноватая я!» Еще через два часа компания подготовила официальное заявление:

«Эмулекс» категорически опровергает фальшивый пресс-релиз

Бизнес остается на рекордно высоком уровне, слухи об отставке генерального директора и пересмотре отчета о прибыли по четвертому кварталу – лживы.

Коста Меза, Калифорния, Август 25, 2000. Корпорация «Эмулекс», крупнейший в мире поставщик оптоволоконных сетевых адаптеров, уведомляет, что группа неизвестных лиц опубликовала и распространила сегодня утром от имени компании подложный пресс-релиз. Пол Фолино, президент и генеральный директор компании, заявляет, что: «Все негативные факты, указанные в данном пресс-релизе, абсолютно не соответствуют действительности. „Эмулекс“ только что завершил независимый аудит по результатам финансового года, о чем мы сообщили 3 августа, поэтому нет ни малейших оснований для какого бы то ни было пересмотра наших достижений. Мы уже вступили в контакт с полномочными федеральными агентствами, которые ведут расследование по фактам подлога. Со своей стороны мы также планируем провести всестороннее расследование инцидента. Мы уверяем акционеров компании, что наш бизнес пребывает на рекордно высоком уровне. Наши фундаментальные показатели, а также моя личная вовлеченность в дела компании сильны как никогда».

Общественность перевела дух. Тодд Кларк, ведущий трейдер одного из крупнейших инвестиционных домов WR Hambrecht, со знанием дела уверил журналистов: «Теперь наверняка кто-то пойдет в тюрьму!» Уже в первые тридцать минут после возобновления торгов акции «Эмулекса» не только отыграли назад все свои потери, но и выросли аж до 120 долларов.

Суть дела

«Ну и зачем было устраивать весь этот сыр-бор?» – пожмет в недоумении плечами наш не испорченный капитализмом читатель. И будет не прав. Сильно не прав. Эдак на пару-тройку миллионов долларов. А вы как думали: упал, отжался и – свободен? Не все так просто. Дело в том, что на падении акций на бирже можно зарабатывать точно так же, как и на их росте. Причем гораздо больше и гораздо быстрее. Не буду вдаваться в дебри теории финансового трейдинга, лишь общими штрихами опишу эту технику.

Предположим, мы надеемся (а еще лучше – знаем), что акции какой-то компании в самое ближайшее время сильно упадут в цене. Для того чтобы воспользоваться ситуацией, нам нужно подать брокеру заявку, которая называется «короткой продажей» – sell short. Технически процедура выглядит так: мы как бы одалживаем у брокера акции и продаем их по текущей цене. То есть продаем то, чего у нас пока нет. Затем, если наши прогнозы сбываются и стоимость акции уменьшается, мы

покупаем их на рынке и возвращаем долг брокеру. Вот как это выглядит на примере нашего «Эмулекса». Скажем, мы продали «в короткую» акции этой компании накануне обвала. Вечером 24 августа они стоили 113 долларов. Допустим, мы продали 1000 акций, в результате чего нам на счет немедленно поступило 113 тысяч долларов. На следующий день 25 августа «Эмулекс» обваливается, и мы быстренько выкупаем акции на рынке на самом дне по 45 долларов и возвращаем их брокеру. Денежный поток выглядит так:

1. Приход: 113 000 долларов

2. Расход: 45 000 долларов

Кладем в карман: 68 000 долларов

Скромно и со вкусом. За один день. Единственное, что нужно для успешного проведения операции: сначала предсказать обвал, а затем точно определить точку максимального падения, чтобы выкупить акции обратно по самой низкой цене. Ясное дело, что добиться такой филигранной точности можно только в том случае, если самому этот обвал и вызвать. Например, каким-то образом сфабриковать и запустить в средства массовой информации ложный пресс-релиз с джентльменским набором ужасов: пересмотр квартального отчета, расследование Федеральной комиссии, уход в отставку генерального директора. В этом случае можно быть уверенным, что очень скоро обман раскроется и акции тут же восстановятся в цене. Поэтому, сразу после падения, можно будет быстро купить акции на самом дне. Тем более, что все вокруг пребывают в панике (никто же пока не знает, что пресс-релиз – фальшивка!), поэтому проблем с покупкой не будет.

Все именно так и случилось с «Эмулексом». Собственно, и у ФБР, и у службы безопасности компании в подлинных причинах появления подрывного пресс-релиза сомнений не было. Просчет был только в одном: читатель помнит, что в официальном заявлении «Эмулекса» было сказано, что вброс информации был совершен «группой злоумышленников». Все оказалось гораздо банальней: аферист действовал в одиночку. Через шесть дней, 31 августа, его и схватили.

Студент

Юноше Марку Симеону Джэкобу было 23 года, и он проживал в солнечной Калифорнии в поселке Эль Сегундо. Полвека назад «Виноградный штат» слыл столицей Всемирной Фабрики Грез, в середине 90-х – превратился в мировой центр высоких технологий. В знаменитой Силиконовой Долине разместились штаб-квартиры доброй половины всех столпов компьютерной и софтверной индустрии. Ясное дело, что соседство с 19-летними пареньками, скопившими за свою коротенькую жизнь уже не одну сотню миллионов долларов и разруливающими на «Теста Россах», «Дьяблах» и «Каррерах», воспринимается окружающими аборигенами очень болезненно. Им ведь тоже хочется. Поэтому как в любом угледобывающем поселке Донбасса все дети мечтают стать шахтерами и забойщиками, так и в калифорнийских общинах подрастающее поколение спит и видит себя программистами и биржевыми трейдерами. Да-да, именно в таком тандеме. Бум Интернета с самого первого дня шел рука об руку с бумом электронного биржевого трейдинга. Помнится, ваш покорный слуга навещал друга-программиста в редмондском офисе компании «Майкрософт» в далеком 1994 году, и больше всего меня тогда поразило не обилие намертво заблокированных дверей с перфокартами, а присутствие биржевых тиккеров на всех мониторах сотрудников. Тиккеры – это такие электронные дорожки, по которым в режиме реального времени бегают котировки ценных бумаг.

Нерушимая дружба новых технологий с биржевым трейдингом имеет и более приземленные причины: финансовое состояние и благополучие 99,9% всех софтверных и компьютерных компаний состоялось в одночасье именно благодаря биржевым торгам. Да и вся жизнь этих компаний строилась по хорошо накатанной схеме (помните Барри Минкова?): «Передовая компания» создается с единственной целью – поскорее пройти процедуру «go public» и очутиться на бирже. Тогда за считанные месяцы удавалось «поднять» до миллиарда и больше.

Теперь вернемся к Марку Джэкобу. Как и все его сверстники, Марк крепко сидел на игле биржевых спекуляций, поэтому свободное время проводил не на пошлых свиданиях с прыщавыми девочками, а – за монитором компьютера, судорожно сжимая в одной руке мышку, готовую молниеносным «кликом» отправить заявку брокеру, в другой руке – банку «Курса», мерзкого, но очень популярного пива. В свободное от трейдинга время Джэкоб учился в колледже соседнего городка Эль Камино, а также подрабатывал в модном Интернетовском «стартапе» Internet Wire, занимающемся сбором и распространением корпоративных биржевых новостей. В Internet Wire Марк пошел работать не за красивые глаза: он очень надеялся получить доступ к так называемой «инсайдерской» – закрытой – информации, которая помогла бы ему обрести долгожданный edge – то самое преимущество в знании горячих новостей и слухов, которое только и позволяет опередить основную массу непосвященных трейдеров и сорвать куш. Но, как назло, edge не срastался. Марк, подобно остальным доморощенным трейдерам, постоянно наступал на одни и те же грабли – страдал «тормозным синдромом». Выражалось это в том, что он открывал и закрывал рыночные позиции с обидным опозданием, поэтому его поезд все время шел в неправильном направлении. Если еще раз взглянуть на график «Эмулекса», можно заметить, что в самом начале 2000 года акции компании чудовищно обвалились с 230 долларов за штуку (с учетом дробления) до 40. После такого крушения опытному трейдеру ничего не остается, как расслабиться и успокоиться: почти всегда наступает затяжной период, когда компания восстанавливает силы после кризиса. Однако Марк Джэкоб почему-то решил, что нужно делать ставку на дальнейшее падение «Эмулекса». Все лето 2000 года он безбожно «коротил» несчастного производителя оптических адаптеров, а тот упорно шел вверх. Главный удар вышел 17 и 18 августа. Джэкоб в очередной раз продал «в короткую» 3 000 акций по цене 80 долларов за штуку и получил от брокера 240 тысяч долларов. Но вот незадача: вместо того, чтобы упасть, 24 августа «Эмулекс» взял да и вырос аж до 113 долларов! На брокерском счете Джэкоба образовался долг в 99 тысяч. Можно было смело начинать стреляться. Однако стреляться не хотелось, и Марк принялся судорожно искать выход из положения. Как назло, в голову лезли сплошные глупости про чулки на голове, пистолеты и кассовые аппараты в лавках китайских торговцев. Смысла в этом не было никакого: как всякий технологически ориентированный мальчик, Марк был бздлив и чурался обнаженного криминала. Спасение свалилось как снег на голову – Марк вспомнил одну историческую книжку, которую пару лет назад нашел в кабинете отца и прочитал взахлеб...

Ощущение гражданской войны

За окном шла гражданская война. В начале 1864 года казалось, что чаша весов наконец-то склонилась в сторону «конфедератов». Сначала южане потопили юнионистский военный корабль «Хаузатоник» в порту Чарлстон, затем выиграли сражение под Оласти во Флориде, отбили Форт Пиллоу в Теннесси и обратили северян в постыдное бегство под Дженкинс Ферри в Арканзасе. Наступление велось по всему фронту. В марте генерала Гранта назначили объединенным командующим северных армий, и теперь почтенный полководец горел желанием оправдать доверие и рвался дать решительный бой противнику. 8 мая основные силы генералов Гранта и Ли сконцентрировались в районе Спотсильвания Корт Хаус в Вирджинии и увязли в затяжном 10-дневном сражении. Одновременно генералы Шерман и Джонсон мерялись силами под Ресакой в Джорджии. Наступил момент истины. Ранним утром 18 мая жители Нью-Йорка вместо победной реляции прочли в газетах «Нью-Йорк Уорлд» и «Нью-Йорк Джорнал ов Коммерс» прокламацию президента Линкольна – суровую, как жизнь чернокожих рабов на хлопковых плантациях южан: 26 мая объявляется днем траура и молить, и – чтоб не расслабляться – новый воинский призыв 400 тысяч солдат в связи с «ситуацией в Вирджинии, катастрофой военной компании Ред Ривер и общим положением дел в стране».

Весело, ничего не скажешь. Выходило, что войне конца края не видать, а северной экономике грозит полный кирдык. По здоровой патриотической традиции, Нью-Йоркская фондовая биржа тут же сыграла марш на высокой боевой ноте: акции всех компаний дружененько обвалились. Началась паника.

К 11 часам утра самые дотошные обыватели и коммерсанты обратили внимание на тот факт, что прокламация Линкольна почему-то появилась только в двух газетах. Толпы народа устремились к зданию на углу Уолл-стрит и Уотер-стрит, где размещалась редакция «Джорнал оф Коммерс». На крыльце стояли потные и краснотлицые редакторы газеты и с пеной у рта отвечали за базар. Они клялись, что напечатанная ими информация правдива, и в качестве доказательства трясли телеграммой, которую накануне ночью получили из главного телеграфного агентства «Ассошиэйтед Пресс». И все же очень скоро стало очевидно, что прокламация Линкольна – чистой воды фальшивка. Сначала «Ассошиэйтед Пресс» заявила, что никакой телеграммы не отправляла, затем поступило уведомление из Госдепартамента, подписанное госсекретарем Уильямом Сьюардом, о том, что президент никаких прокламаций не выдавал.

Стали копать. Оказалось, что злополучная телеграмма была доставлена курьером в редакции обеих газет из местного почтового отделения в 3 часа 30 минут ночи. Выбор времени и был главной изюминкой махинации! В этот момент в редакциях случается столь знакомая нашим соотечественникам пересменка, когда все ночные редакторы и литправщики уже разошлась по домам, а ответственным остается единственный человек – выпускающий редактор. Именно выпускающий просматривает экстренные телеграммы и единолично решает, давать новость в номер или не давать. Таким образом, гениальная догадка злоумышленника строилась на знании народной мудрости: «где тонко, там и рвется».

Выпускающие редакторы двух нью-йоркских газет просмотрели телеграмму и удостоверились, что она напечатана на подлинном бланке «Ассошиэйтед Пресс». Учитывая сенсационность сообщения, они тут же дали распоряжение верстке выделить место для утки на первой полосе. Собственно, в самой ситуации не было ничего необычного: газеты часто получали, особенно в военное время, срочные сообщения из Вашингтона именно по ночам – сразу после окончания совещаний в Белом Доме. Забавно, что телеграмма той же ночью была доставлена и в другие нью-йоркские газеты. Однако, в отличие от «Нью-Йорк Уорлд» и «Нью-Йорк Джорнал оф Коммерс», тамашние выпускающие редакторы решили подстраховаться и перепроверить сообщение. Выяснив, что телеграмма поступила выборочно и не во все редакции, матерые газетчики почувствовали подвох и задержали «утку» до утра.

Как только президент Линкольн узнал о случившемся, он пришел в такую ярость, что тут же забыл о демократических ценностях и распорядился немедленно закрыть обе злосчастные газеты, а их владельцев арестовать. Довольные солдаты ворвались в помещения «Нью-Йорк Уорлд» и «Нью-Йорк Джорнал оф Коммерс», а заодно опечатали и «Индепендент Телеграф Лайн» – те сидели по соседству и к «утке» с прокламацией никакого отношения не имели. Правда, тут коса нашла на камень. Оскорбленная общественность издала такой нечеловечески истощный вопль об удушении свободной прессы, что президент отменил свое решение быстрее скорости звука, хотя полностью отмыться так и не сумел: этот демарш навеки вписался в историю его властвования как самый большой прокол.

Между тем полиция быстро вышла на след злоумышленников. Через три дня был арестован репортер газеты «Бруклин Игл» Фрэнсис Маллисон, непосредственный организатор аферы. Маллисон не страдал героическим комплексом, поэтому тут же сдал зачинщика – Джозефа Хауарда, редактора отдела городских новостей того же издания. Хауарда арестовали в Бруклине. Он был паинькой и во всем тут же признался, после чего отправился на отсидку в Форт Лафайет.

Будучи профессиональным журналистом, Хауард точно рассчитал момент для запуска «утки». Однако стоит отдать должное и инвестиционной одаренности бруклинца: понятное дело, что всякая негативная информация о войне незамедлительно приведет к обвалу акций. Но ведь на этом кашу не сварить: в XIX веке нельзя было продавать акции «в короткую», поэтому и заработать никак не получалось. Однако

Хауард точно предусмотрел, что всякое падение акций компаний обязательно будет сопровождаться... ростом цены на золото – этой «тихой гавани», в которой все инвесторы переживают смутные времена!

17 мая Джозеф Хауард через знакомых раздобыл чистый бланк «Ассошиэйтед Пресс», заложил все свое имущество, одолжился у друзей и родственников и на вырученные средства купил золотые фьючерсные контракты. На следующий день он дождался обвала, вызванного его «телеграммой», и спокойно продал фьючерсы почти по двойной цене.

Конец истории о тонком ощущении гражданской войны дает фору любому голливудскому хэппи-энду: Джозеф Хауард просидел в тюрьме... менее трех месяцев! Уже 22 августа президент Линкольн подписал приказ о его досрочном освобождении. В лучших традициях патерналистской демократии Линкольн пошел навстречу слезному прошению Генри Бичера, приятеля очень богатого батюшки Хауарда. В прошении были такие слова: «Единственная вина этого мальчика – он так мечтал заработать немножко денег». Вы знаете, аргумент сработал!

И все-таки уверен, что была и другая причина для благосклонности президента к бруклинскому журналисту: поразительная прозорливость последнего. 18 июля, два месяца спустя после выхода «утки» Хауарда, президент Линкольн издал прокламацию, в которой объявил о дополнительном военном призыве. Правда, Хауард все же ошибся: речь шла не о 400, а о 500 тысячах солдат!

Гранд-финале с наручниками

Вот такую изумительную историю припомнил как нельзя кстати современный калифорнийский юноша Марк Джэкоб. Припомнил и тут же ударился во все тяжкие. Читатель помнит, что Джэкоб после неудачной попытки «закоротить» акции «Эмулекса» задолжал своему брокеру 99 тысяч долларов, которые тот мог потребовать в любую минуту.

Поскольку Марк подрабатывал в Internet Wire, он прекрасно был осведомлен о графиках работы сетевого информационного агентства и знал о внутренней «пересменке», когда у компьютера оставался дежурить только один редактор. Вечером 24 августа Марк заехал в родной колледж Эль Камино, сел за библиотечный компьютер и, используя чуждой логин и пароль, отправил на внутренний терминал Internet Wire подложный текст пресс-релиза «Эмулекса». Джэкоб сам неоднократно получал такие корпоративные депеши, обрабатывал их и потому знал стилистику и необходимые атрибуты подлинности. При этом Джэкоб делал безошибочную ставку на низкий уровень дисциплины в Интернетовском «стартапе», который в силу молодости и самодовольства продолжал нести в себе полный заряд залихватского задора и бесшабашной безответственности, свойственных программистской тусовке. Расчет Марка Джэкоба полностью оправдался: в 9:30 утра пресс-релиз «Эмулекса» без всякой проверки появился на сервере Internet Wire. Через некоторое время его подхватили и раздули солидные информационные агентства. Пошла цепная реакция. За несколько минут до остановки торгов в 10:28 Джэкоб закрыл свою «короткую» позицию по «Эмулексу», не только полностью ликвидировал задолженность в 99 тысяч, но и реализовав дополнительную прибыль в 54 тысячи долларов. Поскольку Марк знал, что пресс-релиз – липа, он тут же купил 3 500 акций по бросовой цене в 45 долларов.

Как мы знаем, сразу после опровержения фальшивки акции «Эмулекса» полностью восстановились и в последующие дни продолжили успешный рост. 28 августа Марк Джэкоб продал свои три с половиной тысячи акций, получив прибыль еще в 186 тысяч долларов. Всего он заработал 241 тысячу, не считая погашения долга – еще 99 тысяч. И вся эта благодать – благодаря творческому наследию Джозефа Хауарда. Увы-увы, талантливый вьюнош радовался своему счастью недолго – всего одну неделю. Он даже купить ничего не успел толком, как его повязали фэбээровцы. Казалось, справедливость вот-вот восторжествует и очередной финансовый аферист получит по заслугам. Поначалу Джэкобу светил даже тюремный срок в 25 лет, а

также штраф в 220 миллионов долларов плюс компенсация убытков пострадавших инвесторов – еще 110 миллионов.

Однако, похоже, что тень Джозефа Хауарда до последнего витала над судьбой Марка Джэкоба. Суд продолжался год, и хотя Марк Джэкоб признал свою вину, окончательный приговор затмил самые смелые предположения: Джэкоба обязали вернуть 353 тысячи долларов (241 000 – полученная прибыль, 99 000 – погашенный долг по «короткой» позиции, 13 000 – по разным мелочам), а также уплатить штраф в размере... 102 642 доллара. Но все это вянет на фоне срока заключения – 44 месяца! Что ни говори: родина любит и ценит свои молодые финансовые таланты! Ах да, чуть не забыл: еще Марк Джэкоб обязался при случае и по мере сил компенсировать убытки жертв его аферы в размере... 100 миллионов долларов. Правда, без каких-либо принуждений со стороны правосудия. Мол, буду стараться. Если получится заработать, непременно верну, честное слово! А что? Почти уверен, что вернет. Главное, не терять времени понапрасну и как можно больше прочитать книг на арабском. Я даже подумываю, не послать ли Марку подшивку «Бизнес-журнала» с «Великими аферами XX века» – для повышения квалификации, так сказать.

Немного хиромантии

Говорят, что жизнь человека легко прочитывается по линиям руки и по звездам. У фирм и корпораций тоже есть свои ладони, звезды и карты – исторические графики биржевых котировок. За этими графиками скрывается гораздо больше фактографического материала, чем за движением планет по астрологическим картам, однако случаются и свои маленькие тайны, способные дать сто очков вперед любому толкованию «сходящейся квадратуры между натальным Марсом и транзитным Ураном». Давайте взглянем на полную историю «Эмулекса» в картинках. Довольно поучительная судьба, хотя, во многом, и общая почти для всех американских высокотехнологичных компаний. С момента основания более 20 лет назад, компания вела спокойную жизнь, не омраченную никакими неожиданностями. Акции ее стоили самую малость, однако радовали стабильностью. Даже после Черного Понедельника 19 октября 1987 положение «Эмулекса» быстро выровнялось.

Пусть у читателя не возникают несостоятельные аналогии с отечественным Черным Вторником (12 октября 1994 года), когда наше правительство умышленно обвалило валютный рынок, чтобы в очередной раз залатать дыры своей патологической некомпетентности. Курс на ММВБ упал за один день на 21,5% – с 3 926 до 3 081 рубля за доллар. Я хорошо помню, как лукавые вожди делали круглые глаза перед журналистами и валили вину то на Центробанк, то на коммерческие банки, то на «антигосударственный заговор», эдакий путч №... (который там по счету?). Непосредственные исполнители этого фарса понуро позировали перед камерами в ожидании «заслуженной кары». Нужно ли говорить, что никто наказан не был: в самом деле, не наказывать же самого себя? Обыватели, многократно обворованные и тем закаленные, это событие вообще не заметили – какой там Черный Вторник на фоне павловской реформы и гайдара-чубайсовой экспроприации? Нет, что ни говори, а заокеанский Черный Понедельник был всамделишным – трейдеры сыпались из окон Нью-Йоркской фондовой биржи, как семечки из прохудившегося мешка. Вошли в моду анекдоты типа:

- Я бы хотел срочно поговорить со своим брокером мистером Спенсером!
- Сэр, я сожалею, но мистер Спенсер скончался. Может быть, я могу Вам помочь? Сколько еще случилось самоубийств по всей стране в тот злополучный день – предстоит уточнить истории, но денег потеряли не меряно.

Печальная чаша не миновала «Эмулекс»: акции его обрушились вместе со всеми, однако затем поднялись обратно. Впрочем, я не о том. Самые главные события в жизни «Эмулекса» случились в конце 90-х годов, когда акции компании в одночасье выросли в цене в 200 раз! Чтобы удержаться в разумных стоимостных пределах, приходилось постоянно проводить так называемое дробление цены.

Период с 1999 по весну 2000 года явился звездным часом всей американской «новой экономики». На небосводе взошли тысячи безымянных «дот-комов» (dot.coms), компаний, чей бизнес был напрямую связан с Интернетом. Не остались в стороне и солидные «цеховики», вроде нашего «Эмулекса» или легендарной «Сиско», обеспечивающих «железную» составляющую Интернета. Капитализация этих монстров мгновенно превысила десятки миллиардов долларов. Увы, через год все вернулось на круги своя: мыльный «Интернет-пузырь» с треском лопнул. Ничего не поделаешь, c'est la vie.

Конечно, трагические взлеты и падения «Эмулекса» в 1999 и 2000 годах впечатляют, но в них нет ничего оригинального: акции компании страдали вместе с остальными – ведь на рубеже веков вся экономика уходила в затяжное пике. Впрочем, раз уж я заговорил об «Эмулексе», читатель наверняка почувствовал: дело нечистое! Ну, что ж: угадали.

Однако для того, чтобы прочитать на карте судьбы «Эмулекса» это «нечистое дело», нам придется дать волю интуиции, опыту и особой зоркости. Взгляните на график августа 2000 года (рис. 1).

На первый взгляд, ничего примечательного. На второй – тоже ничего. И на третий. Между тем за внешне неприметным рисунком скрывается событие абсолютно невероятное. Смотрите: график пронизывает одна-единственная вертикальная линия, которая растягивается от 65 до почти 20 долларов. А теперь вдумайтесь: в течение одного-единственного дня стоимость акций буквально ополовинилась, а затем – и это самое поразительное! – полностью восстановилась. Если б «Эмулекс» просто взял и обвалился с концами, то и разговора не было бы. Здесь же получается, что после того, как компанию буквально срубили автоматной очередью, пришел добрый волшебник и вколлот страдальце адреналин длинной иглой да прямо в сердце. Что ж, наша интуиция не подвела: вот как выглядят события 25 августа 2000 года на детальном графике:

Для усиления впечатления добавлю маленький, но эффектный штрих: уже после описываемых событий, в декабре 2000 года, прошло очередное дробление цены, так что на самом деле 25 августа все стоило ровно в два раза дороже. В момент открытия торгов рано утром акции «Эмулекса» стоили аж 113 долларов за штуку. А уже через 45 минут они упали в цене до 45 долларов! Молниеносный обвал на 68 пунктов – чудеса, да и только.

Козловский

Аменины

От: Бет Пачитти

Отправлено: понедельник, 23 апреля 2001, 12:23

Кому: eharris@carson.com, fdt@pronet.it, immy@micronet.it, Жак, Барбара

Тема: Сценарий дня рождения – 14 июня 2001

Биджей, Эллен, Эрни и Джимми

«Гости подтягиваются к клубу в 19:15. Микроавтобус останавливается у центрального входа. Рядом с дверями стоят два гладиатора, один открывает дверь, другой помогает гостям. Для усиления эффекта мы подтянем либо колесницу, запряженную лошадьми, либо льва. Гости идут сквозь две комнаты. Через каждые полтора метра по обе стороны прохода стоят гладиаторы. Гости попадают в помещение с бассейном, начинает играть оркестр, музыканты одеты с элегантным шиком. В центре огромная статуя Давида, сделанная изо льда, у его ног – устрицы, омары, креветки. Официант заливает водку „Столичная“ в спину Давида таким образом, что она вытекает из его пениса в хрустальный бокал. Официанты разносят

коктейли в кубках. Они все с лавровыми венками на головах, облачены в холщовые тоги. Барная стойка также убрана сказочными тканями. В бассейне плавают свечи и цветы. Мы арендовали множество фиговых деревьев, усеянных маленькими лампочками, чтобы заполнить ими пустые пространства. В 20:30 официанты приглашают всех к столу. Мы проходим на террасу. Столы сервированы в семейном стиле, в центре – главный стол. Они покрыты невероятными скатертями, вместо винных бокалов – кубки. Блюда выносят одно за другим. Всё – в семейном стиле, много вина. Опускается ночь. Гости в приподнятом настроении. ЛДК встает и произносит тост за здоровье К. Все вскакивают из-за столов. На протяжении вечера оркестр исполнял легкую музыку. Теперь ритм ускоряется. Мы начинаем показ фотографий на большом экране. Отличная фоновая музыка, синхронизованная со сменой слайдов. В конце на экране появляется Элвис и желает К. счастливого дня рождения, извиняясь, что ему не удалось приехать. Свет медленно гаснет, неожиданно Элвис выходит на сцену и исполняет „Happy Birthday To You“ в сопровождении Swingdogs. Официанты в тогах, напевая, вносят в зал огромный торт и демонстрируют его всем присутствующим. Загорается яркий свет, Элвис врубает на всю катушку. Официанты разносят вино. Все танцуют. В 23:30 начинается световое шоу. Лазерные лучи наведены на гору. Фейерверки по обе стороны залива синхронизированы с музыкой. Swingdogs приступают к работе, и вся ночь – наша!
Вот текст приглашения:

Ottima Festa,
Ottima Amici.

Наша летняя вечеринка переносится из Нантакета на остров Сардинию. Приглашаем вас принять участие в праздновании 40-летия Карен на красочном Коста Смеральда. Для вас зарезервированы апартаменты в гостинице «Кала ди Вольпе». Ждем вас – празднование начнется вечером 10 июня.

Buon viaggio y felice arrivo – a presto!

Карен и Деннис

Лучший подарок на мой день рождения – ваше присутствие, так что, пожалуйста, никаких подарков».

Уверен, читатель по достоинству оценил эту трогательную вариацию на тему хлестаковского супчика из Парижа. И хотя микеланджелевский Давид с водочным пенисом – явно из репертуара «новых русских», все же столики в «семейном стиле» и водка «Столичная» не оставляют сомнений: гуляют их духовные братья из-за океана. Так оно и было: 10 июня 2001 года на итальянском острове Сардиния в Средиземном море 55-летний Деннис Козловский давал бал в честь сорокалетия своей второй жены Карен Ли Майо. Тоги, львы, колесницы и фейерверки обошлись в два миллиона двести тысяч долларов.

Лео Деннис Козловский, по прозвищу «Deal-a-Month-Dennis» – «Деннис-по-сделке-в-месяц». Лицо с обложки культового журнала Business Week (первый раз – на коне – в 2001 году, под заголовком «Самый агрессивный генеральный директор», второй раз – уже в опале – в 2002-м: «Взлет и падение Денниса Козловского»). На протяжении 10 лет он стоял во главе гигантского международного концерна «Тайко».

Наверняка читатель никогда не слышал о «Тайко». Оно и не удивительно: это одна из тех безликих компаний, кои большую часть времени пребывают в тени, потому как не маячат на передовой новых технологий и не привлекают внимания прессы. Все, чем занимаются такие компании, – днем и ночью, год за годом куют деньги. Молча, тихо и неприметно. А потом в один прекрасный день народ просыпается и узнает, что все вокруг скуплено, все ушло в одни и те же неприметные руки. Знакомая ситуация, не правда ли? Как раз случай «Тайко». Судите сами: «Тайко» – крупнейшая в Америке независимая финансовая компания, крупнейший в мире производитель противопожарного оборудования, крупнейший в мире производитель систем безопасности, крупнейший в мире производитель пассивных электронных компонентов, второй в мире производитель медицинских приборов. В пиковом 1999 году рыночная капитализация «Тайко» составляла 100 миллиардов долларов, оборот –

более 36 миллиардов, чистая прибыль – более 5 миллиардов долларов. Число сотрудников перевалило за 267 тысяч – больше, чем у легендарной IBM!

Все свои титулы «Тайко» обрела исключительно благодаря Деннису Козловскому – за восемь лет в период с 1992 по 2000 годы им лично было заключено сделок на общую сумму в 62 миллиарда долларов. Под его руководством «Тайко» поглощал около 200 компаний в год – по одной почти каждый день!

Между тем сегодня Козловского судят. Как написано в тексте обвинения: «Слушается дело о разграблении. Трое самых высокопоставленных исполнительных лица компании „Тайко“ Интернешнл Лтд.» обвиняются в злостном и тайном злоупотреблении служебным положением, направленном на личное обогащение. В период с 1996 по 2002 годы Л. Деннис Козловский, генеральный директор, и Марк Х. Шварц, финансовый директор, изъяли из «Тайко» сотни миллионов долларов в форме тайных и неправомерных компенсаций и кредитов под низкий процент либо вообще без процентов. Козловский и Шварц скрыли эти сделки от акционеров. Затем Козловский и Шварц вынудили компанию произвести списание большей части своих кредитов и задолженностей. Эти факты также были скрыты от акционеров». Ну, и так далее – на 25 страницах.

Судя по всему, судебный процесс растянется на долгие годы. Мнения о вероятном исходе разделились: «патриоты» спят и видят, как Деннису Козловскому впаяют 25 лет строгого режима. «Либералы» же, напротив, говорят, что у обвинения нет ни малейшего шанса: дело в том, что «Тайко» – не американская компания! Точнее – пять последних лет как не американская. В 1997 году после очередного поглощения «Тайко» перешла под юрисдикцию Бермудских островов. А согласно законам Бермудов, «генеральный директор компании имеет право расходовать до 250 миллионов долларов ежегодно, не спрашивая согласия у правления». А ведь именно слова «самовольно» и «тайно» лежат в основе обвинительных материалов. Так-то оно так, но, боюсь, «либералы» недооценивают хватку новой Администрации: какие там Бермуды после Афганистана и Ирака! Впрочем, поживем – увидим.

Детство

Деннис родился в Ньюарке – городе-спутнике Нью-Йорка. Мама мальчика была постовым-регулирующим на углу городской начальной школы, а папа – хоть и не юристом, но все же загадочной личностью. Лев Козловский – американец польского происхождения во втором поколении, начинал репортером в авторитетном агентстве Associated Press. Однако очень скоро нашел себя в жизни и сразу после войны стал работать тайным дознавателем Агентства общественного транспорта. В его обязанности входило расследование сомнительных аварий и заявлений о хищении государственной собственности. Уличать хитрящих шоферюг в финансовой нечистоплотности – дело, с социальной точки зрения, малоприглядное, поэтому Лев всячески скрывал свое трудоустройство. По признанию его близкого друга Питера Пиетруча, практически никто из знакомых не догадывался о ремесле Козловского-старшего. Периодически Лев подрабатывал в ФБР: транспортное агентство регулярно делегировало своего образцового сотрудника на помощь старшему брату: так, в 1968 году Козловский получил спецзадание присутствовать на конференции демократической конвенции в Чикаго, прославившейся своими агрессивными лозунгами и уличными боями. Высокой чести шпионить за демократами Лев удостоился неспроста: он всегда придерживался консервативных взглядов и голосовал за республиканскую партию. Даже больше: Козловский-старший на протяжении десятилетий был несменным президентом Польско-Американского республиканского клуба штата Нью-Джерси, а также казначеем «Польских Соколов Америки» (есть и такие!).

В детстве и юношестве Деннис Козловский был мировым парнем. Душой класса, любимцем университетского кампуса, гордостью «Дельты-Сигмы-Дельты» – студенческого братства, в которое он вступил. Следует особо отметить удивительное умение юного Денниса находить общий язык со всеми окружающими. В отличие от своего батюшки юный Козловский никогда не ставил принципы и идеи выше

реальности простых человеческих отношений, поэтому весь его жизненный путь отмечен самыми лестными отзывами знакомых и сослуживцев. У Козловского практически не было врагов – поистине ценное и редкостное качество.

После школы «Коз» поступил в университет Сетон Холл – католическое учебное заведение в поселке South Orange, штат Нью-Джерси. Учился он замечательно и без усилий. Явно под влиянием отца он выбрал – бухгалтерский аудит. В свободное время играл на электрогитаре в рок-группе, вступил в два студенческих братства. «Деннис был большим шутником и никогда не возражал, если подтрунивали над ним самим», – вспоминает Джон О'Релли, собрат по «Дельта-Сигма-Дельта».

Кумир

В 1970 году мы находим Козловского в должности штатного аудитора в нью-йоркской компании SCM Corp. Еще через два года он возглавил отдел аудита и аналитики в Nashua Corp. – компании-производителе фотокопировальных устройств. С самых первых лет трудовой биографии проявились уникальные деловые качества Козловского: «Для любой проблемы, возникающей в компании, – будь то управление, динамика продаж или производство, – у Денниса тут же находилось готовое решение для ее преодоления», – вспоминает о своем сотруднике бывший генеральный директор Nashua Уильям Конуэй.

1975-й – переломный год в жизни Козловского: по приглашению рекрутера он отправляется в Уольхам, штат Массачусетс на встречу с Джозефом Гациано, председателем правления и генеральным директором компании «Тайко» Лабораториз». Все исследователи биографии Денниса Козловского единодушно отмечают, что три человека оказали на него кардинальное влияние: отец Лев, Джозеф Гациано и британский лорд Майкл Эшкрофт. Отец Лев целиком и полностью сформировал внутренний мир нашего героя, а также определил выбор профессии. Джозеф Гациано стал образцом для подражания во всем, что касается стиля руководства и управления компанией. Наконец, лорд Эшкрофт, как мы в скором времени сами убедимся, стал для Козловского подлинным змеем-искусителем, который сбил талантливому менеджеру с пути истинного и привел к известному плачевному результату.

Встреча с Джозефом Гациано произвела на Денниса эффект разорвавшейся бомбы. Представьте себе гиганта двухметрового роста, с яростным выражением лица, выбритой до блеска головой и манерами итальянского мафиози. При этом Гациано был не каким-то сицилийским овцепасом, а выпускником легендарного Массачусеттского технологического института и пользовался репутацией блестящего инженера и яркого руководителя. Очень скоро Деннис Козловский во всем будет подражать Гациано – в манере говорить, одеваться и даже бриться наголо.

Самое большое впечатление на Денниса произвел жизненный стиль Гациано: у генерального директора «Тайко» все было поставлено на широкую ногу – реактивный самолет, вертолет, три роскошных особняка. С не меньшим размахом Гациано управлял компанией: огромные бонусы для руководящих работников, система компенсаций для рядовых служащих – все было призвано стимулировать личную заинтересованность каждого в процветании и успехе родной компании. «Тайко» появилась на свет в 1960 году с легкой руки доктора Артура Розенберга (вовсе не того, что выдал атомные секреты СССР!) и представляла собой лабораторию для ведения экспериментальных работ по правительственным программам. Каким – история скромно умалчивает. В 1964 году «Тайко» стала публичной компанией, в 1965 – определилась ее основная стратегия – всеядное поглощение. Поскольку «Тайко» скупала не только своих конкурентов, но и компании из смежных и вовсе посторонних секторов рынка, ее основной профиль и бизнес-ориентация постоянно менялись. Однако, несмотря на энергичные поглощения и статус публичной компании, в 1973 году «Тайко» выглядела хиленьким середнячком: объем совокупных продаж составлял 34 миллиона долларов, рыночная капитализация – 15 миллионов. Даже с учетом инфляции и денежного эквивалента тех лет – цифры более чем

скромные. Причина: из-за сложностей управления в условиях экономического застоя к началу 70-х годов «Тайко» была вынуждена распродать почти все свои прошлые завоевания.

Именно в этот момент компанию взял в руки громовержец Гациано и энергично принялся за дело: под его руководством «Тайко» снова превратилась в ненасытную акулу и стала заглатывать все подряд. За десять лет своего правления Гациано реализовал шесть удачных крупных сделок, однако споткнулся на седьмой: переоценив силы, «Тайко» предприняла попытку насильственного поглощения гораздо более крупной компании и надорвалась. Впрочем, Гациано можно понять: последняя сделка была, скорее, жестом отчаяния, чем продуманным маневром. Так генеральный директор «Тайко» прощался с жизнью: в 1982 году в возрасте 47 лет он скончался от редкого рака сердца.

Поразительный факт: Деннис Козловский почти дословно повторил путь своего кумира: после триумфальной череды успешных поглощений (правда, масштаб у «Денниса-по-сделке-в-месяц» был несоизмерим с Гациано: 200 компаний ежегодно против 6 за декаду), он совершил такую же непростительную ошибку. В 2001-м «Тайко» купила за баснословную сумму в 9 миллиардов 200 миллионов долларов финансовый концерн CIT Group. Это приобретение явилось подлинной катастрофой: несмотря на то, что активы CIT Group превышали 50 миллиардов долларов, компания оказалась полностью убыточной. Уже в следующем 2002 году от нее пришлось избавляться, так что суммарные убытки «Тайко» по этой сделке составили 7 миллиардов долларов!

Болото

После смерти Гациано во главе «Тайко» оказался Джон Форт Третий. В свои сорок с гаком лет Форт Третий был окончательно сформировавшимся занудой. Так же как и Гациано, он был выпускником Массачусеттского технологического института, однако уже на школьной скамье полностью утратил вкус к жизни. В первом интервью после назначения гендиректором «Тайко» Джон Форт обнародовал свое кредо: «Смысл нашего существования на земле – увеличивать прибыль в расчете на акцию».

Очевидно, что приблуды Гациано – все эти самолеты, вертолеты и менеджерские бонусы – противоречили «увеличению прибыли в расчете на акцию», так как непомерно раздували расходную часть баланса. Первым делом Форт Третий посадил на землю все корпоративные самолеты, сократил управленческий штат до минимума, упразднил парк автомашин.

Но и при новом генеральном директоре Деннис Козловский продолжил свое восхождение по служебной лестнице! Форт Третий наложил табу на поглощения, так что работа в «Тайко» целиком и полностью сконцентрировалась на изыскании внутренних резервов. Но и здесь Козловский чуть ли не каждый день на самый высокий уровень отправлял меморандумы, содержащие рацпредложения: тут слегка ужаться, там подтянуть пояс, здесь повысить трудовую дисциплину, а там – производительность труда. Новому руководству все это жутко нравилось, так что в скором времени Козловский получил решительное повышение: его назначили президентом крупнейшего подразделения «Тайко» – Grinell Fire Protection Systems, которое разрабатывало, производило и продавало огнетушители и прочие средства противопожарной защиты.

На новом месте Деннис Козловский гениальным образом совместил творческое наследие Гациано с требованиями Форты Третьего: с одной стороны, он урезал расходную часть до минимума, с другой – полностью упразднил бюрократическую систему чуть ли не ежедневной письменной отчетности. Ежеквартально Козловский проводил специальные банкеты, на которых не только прилюдно награждал лучших менеджеров, но и увольнял худших.

И все-таки сердце Денниса принадлежало Гациано! Чем больше его позиция укреплялась в «Гриннеле», тем активнее новый президент подразделения внедрял методы своего кумира: под руководством Козловского «Гриннел» вновь вернулся к практике поглощений и за несколько лет скупил всех своих главных конкурентов!

Однако главное достижение Козловского – ему удалось развеять предвзятое отношение Форта Третьего к самой концепции экстенсивного роста как основы развития компании. Многие аналитики считают талант убеждения, которым обладал Деннис Козловский, главным критерием его успеха. По свидетельству одного члена правления «Тайко», «Деннис никогда не давил на людей, демонстрируя, какой он умный. Напротив, в разговоре с вами он всем своим видом давал понять, что учится у вас. Это подлинное искусство оболъщения».

Акмэ

В 1987 году Козловский занял место в правлении головной компании. В 1990 при его непосредственном участии «Тайко» осуществила самое крупное поглощение в своей истории: за 360 миллионов долларов была куплена компания Wormald International – мощный производитель противопожарного оборудования из Австралии. Успех был головокружительным: «Тайко» не только превратилась в самого крупного в мире игрока в своем секторе рынка, но и удачно решила проблему падения производительности труда на местном американском рынке, вызванную общей экономической рецессией: теперь противопогазы и огнетушители для «Тайко» штамповали в Австралии.

Влияние Козловского на правление компании уже давно превышало авторитет Джона Форта Третьего. Все случилось само собой: в какой-то момент члены правления «Тайко» осознали, что программа Козловского открывает перед компанией гораздо более привлекательные перспективы, чем идея «борьбы за прибыль в расчете на акцию», и просто переизбрали генерального директора.

В 1992 году Джон Форт Третий подал в отставку с поста генерального директора и председателя правления компании. Отдадим должное Козловскому: он не списал старого капитана с корабля на берег, а предложил почетное место в правлении. Польщенный Форт согласился.

Последующие 10 лет ушли у Денниса Козловского на превращение «Тайко» из второразрядного середнячка в одну из богатейших компаний Америки и мира. И снова мистическое совпадение: вступление в должность генерального директора совпало с катаклизмом в личной жизни нашего героя – распался его брак с Анхелес. Впрочем, была и мирская причина: в ресторане «Пляжный дом Рона» Деннис заметил официантку Карен Ли Майо, да и влюбился. Тридцатилетняя Карен пребывала замужем за краболовом Ричардом Локке, однако быстро сориентировалась, развелась и перебралась с пожитками к Козловскому. Официально Деннис и Карен расписались только в 2000 году, за полгода до легендарной сардинской вечеринки. В 1994 году «Тайко» купила за 1 миллиард долларов Kendall International – производителя расходных медицинских материалов с 90-летней историей. Сделка вывела «Тайко» на второе место в мире (после «Джонсон и Джонсон») по производству медоборудования. Никто в правлении «Тайко» не сомневался: своим грандиозным успехом компания целиком была обязана личной инициативе генерального директора. Неудивительно, что компенсация Козловского росла семимильными шагами: 8,8 миллиона долларов – в 1997 году, 67 миллионов – в 1998-м, 170 миллионов долларов – в 1999 году. Казалось бы, что еще нужно человеку для счастья: красивая жена, хороший дом, любимая работа? Но тут случилось непоправимое.

Люцифер

Я вовсе не утверждаю, что до встречи с лордом Эшкрофтом Деннис Козловский был бесребренником: так же как и все (или почти все) генеральные директора Америки, он подворовывал. Однако делал он это грамотно и строго по закону (или почти строго). Сказывалось аудиторское образование, которое удерживало от совершения грубых ошибок. Во всех этих невинных шахер-махерах Деннису помогал 35-летний финансовый директор Марк Шварц, также аудитор по образованию и полный единомышленник Козловского по части жизненных удовольствий. В четыре руки ребята разыгрывали две партии. Первая называлась KELP – Key Employee Corporate Loan

Program – программа кредитования руководящих сотрудников, вторая – Relocation Loan Program – программа кредитования для нужд перемещения. Предполагалось, что высокопоставленные менеджеры «Тайко» время от времени будут продавать свои опционы и акции и тем самым получать прибыль. С прибыли, как известно, нужно платить налоги, а это мало кому нравится даже в такой запуганной стране как Америка. И тогда в 1983 году в «Тайко» создали KELP. Имелось в виду, что в этом фонде сотрудники всегда смогут одолжить денег для оплаты налогов с прибыли, полученной после продажи акций родной компании. Козловский десять лет приглядывался к фонду, потом подумал: какого черта? Почему только налоги? KELP – дело внутреннее, тонкое, никто на стороне про существование программы не знает. Ну, и не удержались: запустили Деннис с Марком руку по самый локоть. За период с 1997 по 2002 годы Козловский получил по линии KELP кредитов на общую сумму в 270 миллионов долларов, из которых на оплату налогов ушло только 29 миллионов (Шварц – 85 миллионов и 13 соответственно). А остальное? Остальное пошло на разные цацки, начиная с бунгало, яхт, вертолетов и самолетов и заканчивая занавеской для ванны за 6 тысяч долларов.

Программа кредитования для нужд перемещения предоставляла сотрудникам финансовое вспомоществование для облегчения переезда и покупки нового дома, связанных с перенесением штаб-квартиры «Тайко». Ясное дело, что Деннис Козловский и Марк Шварц прошли и по этому фонду: 46 миллионов взял гендиректор, 32 – главный финансист.

Список приобретений занимает несколько страниц в обвинительном заключении генеральной прокуратуры. Могу лишь сказать, что он напрочь лишен фантазии и потому не заслуживает нашего внимания. Отметим всего один чрезвычайно показательный момент: кроме Козловского и Шварца, по программам корпоративного кредитования отоваривалось еще 90 менеджеров старшего звена «Тайко»! Все-таки широкой души человек, этот генеральный директор! Стоит ли удивляться, что сослуживцы не просто любили Денниса, а боготворили его?

Главное, что вменяет прокуратура Козловскому: кредиты раздавались тайно, без ведома акционеров и разрешения правления. Спорить не стану: погорячился Деннис Львович, погорячился. Хотя, как читатель уже знает, согласно законам Бермудских островов, в чьей юрисдикции находится «Тайко», он имел полное право ни с кем не советоваться. Что касается морального права запускать руку в корпоративный карман «Тайко», тут даже генпрокурор Моргентау молчит. В самом деле: под управлением Козловского доходы «Тайко» в период с 1997 по 2001 год росли невиданными темпами: 48,7 процента в год! В пять раз быстрее, чем у флагмана американской экономики «Дженерал Электрик». На практике это выражалось в более чем стократном росте биржевых котировок компании. Кто как не рядовые инвесторы сказочно обогатились в результате действий генерального директора?

Наконец, последний козырь в колоде обвинений: Козловский и Шварц не только самовольно и произвольно пользовались кредитами, но еще и списывали их спустя год-полтора! В корпоративной практике эта процедура носит трогательное название «forgiveness» – прощение. В 1999 году Деннис и Марк простили себе (и официально списали с баланса) 25 и 12 миллионов долларов, в 2000 – соответственно 33 и 17 миллионов. И опять: вместе с Козловским и Шварцем «прощение» заслужили около сотни руководящих сотрудников «Тайко».

Ну, а теперь позволю себе высказать крамольную мысль: во всех вышеперечисленных прегрешениях основная вина Денниса Козловского состоит в том, что его поймали за руку! Вернее, он попал под горячую руку на волне общенациональной истерии, спровоцированной атакой 11 сентября и расследованием корпоративных преступлений в «Энроне» (вот уж где преступления, так преступления!). Вместе с Козловским под «метлу Буша» попали знакомые читателям основатели «Адельфии» – Джон Ригас и World.com – Бернанд Эбберс.

За мелочью всех этих кредитов, списаний, прощений, занавесок для ванны и мусорных корзин как-то затерялось, поухло и тихо сошло на нет единственное по-настоящему темное пятно в истории падения «самого агрессивного менеджера

Америки». Между тем пятно это овеяно глубокой мистикой. Показательно, что в многостраничном обвинительном заключении генпрокуратуры об этих событиях не сказано ни слова. А ведь в 1997 году «Тайко» приобрела за 6 миллиардов долларов финансовую компанию ADT Securities Services, принадлежавшую английскому лорду Майклу Эшкрофту. Эшкрофт руководил компанией с борта собственной яхты «Атлантический гусь», которая постоянно находилась в движении. Сама ADT была аккредитована на Бермудских островах с головным офисом на шикарном флоридском курорте Бока Рейтон, а ее владелец Эшкрофт гордо носил паспорт гражданина Белиза и посла своей новой оффшорной родины в Организации Объединенных Наций. Короче, полный джентльменский набор международного афериста высшего полета. К большому сожалению, Лев Козловский, отец Денниса, всю жизнь ловил вороватых шоферюг и уличных хулиганов из демократической партии, поэтому никак не мог заложить у сына должный иммунитет против асов такого уровня, как Эшкрофт. В результате Деннис Козловский не просто поддался влиянию британского льва-соблазнителя, а полностью потерял всякое ощущение реальности. А заодно, боюсь, и собственную независимость.

Первым делом Козловский ввел в правление «Тайко» сразу троих представителей поглощенной компании – самого Эшкрофта и двух его подручных. Затем, по не менее непонятным причинам, переместил офис «Тайко» во Флориду в Бока Рейтон. Наконец, само поглощение провели в так называемой реверсивной форме, поэтому со стороны казалось, что не «Тайко» скупил ADT, а ADT – «Тайко». Этот маневр позволил «Тайко» выйти из юрисдикции Соединенных Штатов и перейти под юрисдикцию Бермудов. Создалась совершенно беспрецедентная ситуация, когда одна из крупнейших корпораций Америки уходила в оффшор с высоко поднятым забралом! Наша гипотеза: подлинная причина уголовного преследования генерального директора Денниса Козловского – вовсе не жалкие кредиты, особняки и корзины с яхтами, а именно увод «Тайко» в оффшор! Если бы «Тайко» и дальше оставалась американской компанией, я почти уверен, никакого скандала не было бы. А так... А так действия Денниса Козловского (совершенные, между прочим, под явным и загадочным влиянием лорда Майкла Эшкрофта!) стали открытым вызовом, брошенным глобалистским претензиям администрации Буша и стоящему за ним «новому мировому порядку». Как известно, такие шутки редко кому прощают. Так что посадят Денниса Львовича, как пить дать – посадят! Остается выяснить самое малое: какие еще мировые силы стоят за спиной Майкла Эшкрофта?

Постскриптум

6 марта 2003 года состоялось ежегодное собрание акционеров «Тайко», на котором решался вопрос о возвращении компании под юрисдикцию Соединенных Штатов. Накануне была проведена масштабная пропагандистская кампания «Верните „Тайко“ домой!» под эгидой Американской федерации госслужащих и калифорнийской Пенсионной системы учителей. Результаты голосования стали сенсацией: подавляющим большинством голосов (74%) акционеры высказались за безусловное сохранение оффшорного статуса компании! Борьба только начинается.

Заговор «социалитов»

В вебстеровском определении такого чисто нью-йоркского понятия, как «социалит», звучит явная недосказанность. Достаточно полистать светскую хронику Большого Яблока, всмотреться в лица «видной» публики, почитать биографии, как станет ясно: «социалиты» – не простые сливки элитной тусовки, а сливки свежие, только-только взбитые. В том смысле, что большинство «социалитов» – чистой пробы парвеню, чье продвижение по карьерной лестнице отмечено неповторимой «смесью невежества и дерзости», о которой со знанием дела писала Ханна Арендт. За их спиной не стоят поколения аристократии, зато явно просматривается врожденно-гипертрофированный хватательный рефлекс.

«Какое нам дело до нью-йоркских выскочек, пробившихся из богом забытых местечек в „высшее опчество“? – справедливо возмутится читатель. – Разве нам своих не хватает? Благо – никакой разницы по типуажу, только размах поскромнее». Конечно, когда речь идет о какой-нибудь костлявой старушке Нан Кемпнер, общепризнанной гранд-даме Нью-Йорка, то дела нам нет никакого. С какой стати? Ведь главное достижение Нан: за последние сорок лет она пропустила одно-единственное парижское шоу Ива Сен-Лорана, да и то потому, что была на сафари в Африке. Нет нам дела и до Питера Бокановича, до недавнего времени – преуспевающего брокера, начинавшего свою звездную карьеру в роли юного «эскорта», сопровождавшего бабушку Нан Кемпнер на светские рауты. Нет нам дела и до давней подружки Бокановича Алексис Стьюарт, даже несмотря на то, что Алексис – дочка культовой дамы Марты Стьюарт, возглавлявшей (опять же – до недавнего времени) гигантский концерт «Марта Стьюарт Омнимедиа» с оборотом 300 миллионов долларов в год. Однако Питер Боканович свел Алексис Стьюарт с Самуилом Вакселем, а вот до него нам как раз дело есть. Нам есть дело до Сэма Вакселя не потому, что он друг Мика Джеккера, Марты Стьюарт, Маризел Хемингуэй и Вирджинии Мэдсен, и не потому, что буквально накануне (июль 2003 года) Сэм Ваксель сменил свои роскошные манхэттенские апартаменты на камеру в федеральной тюрьме Скулкол, где проведет, бог даст, ближайшие семь лет. Нам всем есть дело до Самуила Вакселя потому, что он был учредителем и президентом биотехнологической компании ImClone, которая подготавливала к выходу на рынок эрбитакс – один из самых многообещающих чудо-препаратов, способных останавливать рост раковых опухолей прямой кишки и легких. Под чутким руководством Самуила Вакселя и его брата Харлана, эрбитакс, синтезированный еще в начале 80-х годов, до сего дня не прошел регистрацию Управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA – Food and Drug Administration). А значит, продажа препарата запрещена, и сотни тысяч людей теряют последнюю надежду на спасение. При этом и братья Ваксели, и их легендарный героический батюшка, и дочка Сэма Ализа, и Марта Стьюарт, и Питер Боканович замечательным образом обогатились. Вот именно поэтому нам и есть дело до Сэма Вакселя.

* * *

27 декабря 2001 года Марта Стьюарт, урожденная Костыра, дочка польского эмигранта-чернорабочего, а ныне издательница журнала, ведущая популярного телешоу и общепризнанная законодательница моды во всем, что касается обустройства семейного очага, вместе со своей подружкой Марианной Пастернак совершала перелет на собственном реактивном самолете прямым курсом на мексиканский курорт Лас Вентанас (самый дешевый номер – 585 долларов за ночь). Самолет совершил посадку для дозаправки в Сан-Антонио (Техас), а Марта тем временем позвонила своему брокеру Питеру Бокановичу и распорядилась продать все имеющиеся на ее счете акции крутой и модной компании ImClone – аккуратно 3928 штук. Ровно в 13 часов 43 минуты помощник Бокановича Дуглас Фаней исполнил ордер, и на счет Марты упало 228 тысяч живых долларов. Не бог весть какая прибавка к многомиллионному состоянию, но все же приятно. Приятно вдвойне, потому что раненьким утречком следующего дня FDA сделало официальное заявление о том, что не только отказывается апробировать эрбитакс, но даже не берет к рассмотрению заявку ImClone, настолько поданная документация не соответствует регламентированным правилам. Эрбитакс был главным (и единственным) козырем ImClone, поэтому сразу после заявления FDA акции компании превратились в прах. Если бы только Марта Стьюарт знала, что эти жалкие 228 тысяч превратятся в отходную молитву по всей ее империи! Если бы она это знала, то ни за что на свете не позвонила бы своему закадычному 54-летнему другу и бывшему ухажеру дочери Сэму Вакселю перед тем, как распорядиться о продаже злополучных акций ImClone. Конечно, в самом звонке не было ничего криминального. Если бы не маленькое «но»: Сэм Ваксель был президентом ImClone!

* * *

Самуил Ваксель родился 18 сентября 1947 года в городе Париже, куда его родители попали из варшавского гетто. В начале 50-х семья перебралась в Дейтон, штат Огайо, где отец Яков занялся продажей металлолома. Всю свою сознательную жизнь Самуил не переставал повторять: «Мой отец – невероятный герой. Я чувствую, что никогда в жизни не сумею совершить то, что удалось отцу». В семье Вакселей все знали, что Яков сражался в польском Сопротивлении: днем скрывался в склепе на кладбище, по ночам воровал еду и убивал нацистов. Еще Яков рассказывал, что прямо на его глазах немцы убили выстрелом в голову его трехлетнюю сестру. Неудивительно, что Самуил Ваксель называл героическую биографию родителей главным источником своего неодолимого желания «делать положительные вещи для человечества».

В отличие от других героев «Великих афер XX века» (хотя бы того же Мартина Френкеля) маленький Сэм Ваксель не был ни вундеркиндом, ни тем более «гаденьшем». Его учителя в один голос выделяют два качества: смышленность и обаяние. Еще он был очень крикливым, эмоциональным и доброжелательным мальчиком. Существует даже версия, что все свои гешефты Ваксель заваривал не по причине подлости и безнравственности, а из-за врожденной мягкости и неумения отказывать людям. Вспоминает давняя подруга сердца Елена Кастанеда: «Сэм вовсе не плохой человек. Он никогда не старался умышленно обидеть или навредить окружающим. Он и сам искренне верит в то, что вам говорит. С самого начала в своих мыслях он убежден, что дело сделано. Правда, когда речь заходит о реальном исполнении, возникают проблемы». Еще одно ценное наблюдение Елены: «Сэм блистательный, неутомимый и очаровательный. Он способен закрутить вас в водоворот своих мечтаний. Однако при этом он никогда не думает о возможных затруднениях. В этом его главный недостаток и одновременно – достоинство, без которого он никогда бы так высоко не продвинулся. Сэм создал ImClone практически с нуля! Но он так и не научился говорить „нет“. Ему хочется всем понравиться, в результате он обижает многих людей».

О смышленности Сэма говорит другая возлюбленная (тоже бывшая) Алексис Стюарт, дочка Марты: «Больше всего в Сэме мне нравится, что его можно спросить обо всем на свете, и даже если он совершенно не знает ответа, он тебе его даст с такой убедительностью, что все сразу прояснится. Потом еще долгое время вы будете ходить под впечатлением. В общем-то, я не думаю, что Сэм часто ошибался». Дополнить психологический портрет героя помогут слова его близкого друга: «Сэм готов сделать что угодно и любой ценой, лишь бы оказаться „в обойме“. С первого момента нашего знакомства он изо всех сил старался быть тем, кем на самом деле никогда не был». Вот оно – таинство появления на свет «социалита»! Читатель без труда догадался, что подобный набор талантов, усиленный правильным социальным происхождением, обеспечил Сэму Вакселю блестящий старт в жизни: он легко поступил в Государственный университет Огайо, затем окончил аспирантуру и защитил диссертацию по иммунобиологии. Сразу после защиты Ваксель прошел несколько необычную, но, правда, краткосрочную стажировку в одном научно-исследовательском институте Израиля, а затем был принят по протекции влиятельного профессора Ирва Вайссмана («Мы все были просто очарованы этим блестящим молодым человеком!») на работу в элитный Стэнфордский университет. Ваксель приземлился в лаборатории доктора Леонарда Херценберга, выдающегося ученого и изобретателя аппарата для анализа и сортировки клеток крови. Поначалу Леонард и его соратница-жена Ли тоже пришли в восторг: «Сэм Ваксель – полный очаровашка (an absolute charmer)!»

Однако совсем скоро «очаровашка» стал совершать довольно странные вещи, заставившие чету Херценбергов диаметрально изменить свое мнение. Почти сразу по прибытии, желая во что бы то ни стало выделиться среди сослуживцев, Сэм Ваксель с гордостью заявил, что по большому благу ему удалось раздобыть у Эдварда Бойза, известного ученого из нью-йоркского института Стоун-Кеттеринг, бесценную сыворотку с антителами, которую лаборатории Херценберга никак не удавалось

получить. Сэм тут же стал «большим человеком», а глава лаборатории смиренно попросил молодого ученого поделиться антителами с другим сотрудником, которому они были необходимы для исследований. Нисколько не колеблясь, Сэм великодушно передал часть своего сокровища, но его коллега не добился ожидаемых результатов. В тот же вечер лаборант обнаружил остатки сыворотки Вакселя расплесканными по всему холодильнику, так что перепроверить выводы не представлялось возможным... Неожиданно засомневавшийся Херценберг вызвал к себе Вакселя и еще раз спросил, откуда у него антитела. Честно глядя в глаза шефу, Сэм рапортовал: «Антитела мне прислали домой в Огайо. У меня сохранилась картонная упаковка от бандероли, если хотите, могу показать». Ваксель никак не ожидал, что Херценберг ответит: «Вот и замечательно. Покажите!» Стоит ли говорить, что упаковка случайно затерялась? Тогда Херценберг позвонил доктору Бойзу в Стоун-Кеттеринг и прямо спросил, передавал ли он антитела Вакселю. «Ничего мы ему не передавали», – был ответ. Стало очевидно, что Ваксель всю историю с антителами просто выдумал. Наверное, для повышения, как ему казалось, авторитета. В 1974 году Леонард Херценберг предложил Сэму уволиться по собственному желанию.

Очень рельефно психологический портрет Самуила Вакселя дополняет телефонный звонок, который он сделал Ли Херценберг спустя пару лет после увольнения. Ли вспоминает: «Он сказал, что ни в коем случае не хотел никого обидеть и не желал никому зла. Он очень просил, чтобы мы остались друзьями и признался, что придумал всю историю с бандеролью и упаковкой. Он даже заявил, что обратился к помощи психоаналитика и теперь стал совершенно другим человеком».

Следующий этап карьеры Вакселя – Национальный онкологический институт под Вашингтоном. Интересно, что Леонард Херценберг предупредил директора Онкоцентра доктора Терри об истории с антителами. Однако на собеседовании Ваксель клятвенно уверял, что никаких проблем в Стэнфордском университете у него не было. Терри принял его на работу. Поначалу мнение руководителя о новом молодом сотруднике было вполне предсказуемо: «Доктор Ваксель чрезвычайно яркий, выразительный и неповторимый ученый с глубоким знанием иммунологической литературы». Правда, через три года доктор Терри Сэма Вакселя уволил. По причине хронического отсутствия результатов исследований. «Ваксель работал совместно с другими учеными над множеством проектов. Все было замечательно до того момента, когда требовалось представить в срок свою часть коллективных разработок. И тут непременно случалась какая-нибудь катастрофа – то тканевая культура оказывалась загрязненной, то у мышей заводилась посторонняя инфекция, и их приходилось умерщвлять».

В 1977 году Сэм Ваксель попал под крыло доктора Роберта Шварца в знаменитом Бостонском онкоцентре Тафтс. По уже сложившейся доброй традиции, доктор Терри предупредил Шварца о «достоинствах» Вакселя, однако сегодня Шварц упорно отказывается припоминать этот разговор. Напротив, свой выбор кандидатуры Шварц мотивировал письменными рекомендациями, присланными двумя видными учеными, у которых Сэм Ваксель стажировался в Израиле.

В Онкоцентре Тафтс «очаровательные странности» доктора Вакселя расцвели буйным цветом. Он по-прежнему проваливал коллективные разработки, манкируя собственными обязанностями. Роберт Шварц: «Доктор Ваксель всем рассказывал о результатах экспериментов, которых никогда не проводил. Однажды он даже заявил, что вывел специальный тип лабораторной мыши. Мы все ждали, когда же мышь материализуется, но безрезультатно. В конце концов, я послал помощника в лабораторию Вакселя, но он ничего не нашел. Тогда я понял, что мышь никогда не существовала в природе, а доктор Ваксель одарен удивительным талантом создавать иллюзии».

На самом деле помощник Шварца обнаружил в лаборатории Вакселя одно очень важное обстоятельство: тотальную запущенность и полное отсутствие следов какой бы то ни было научной деятельности. Обрати внимание, читатель, именно – научной, потому как другая деятельность вокруг «ученого места» Вакселя не утихала ни днем, ни ночью. Весь день Сэму названивали по телефону и просто навевались какие-то судебные приставы, сборщики налогов, фуриеподобная бывшая жена Синди,

длинноногие лаборантки из соседних отделов (это при том, что и в самой лаборатории Вакселя числились четыре одинаковые черноволосые куклы 90-60-90!). По вечерам и ночам в лабораторию заглядывали совсем уж сумрачные личности, имеющие, по воспоминаниям сослуживцев, «самое отдаленное отношение к медицине». По институту поползли настойчивые слухи, что Сэм Ваксель с головой ушел в кокаиновый бизнес. Недоброжелатели даже шутку запустили: мол, единственное оборудование, пользующееся спросом в лаборатории Вакселя, – это весы. Конечно, кокаиновые слухи были подлым наветом. И конечно, по чисто случайному стечению обстоятельств 14 февраля 1981 года в девять часов вечера двое сотрудников отдела по борьбе с наркотиками, работавших под прикрытием в международном аэропорту Форт-Лодердейл (Флорида), обратили внимание на нервного 27-летнего юношу, чье поведение целиком подпадало под шаблон наркокурьера: полное отсутствие багажа, покупка билета в одну сторону до Бостона, оплата наличными, трусливо бегающие глазки. При обыске у юноши обнаружили более килограмма кокаина, расфасованного по трусам, внутреннему карману пиджака и на дне сумки. Юношу звали... Харлан Ваксель, студент медицинского факультета центра Тафтс! Харлан – младшенький в семье Вакселей, горячо любимый брат Самуила. Узнав, что Харлана взяли с поличным, Сэм буквально потерял голову: надел халат брата и отправился на обход его больных! Для прикрытия, что ли? Об этом, конечно же, сразу узнал декан медицинского факультета Шелдон Вольф и тут же указал доктору Шварцу на недопустимость подобных действий: «У вашего Вакселя нет медицинского диплома! Как он смеет лечить больных?» Терпение Шварца лопнуло. Он вызвал Вакселя в кабинет и сказал довольно грубо: «I want you out!» . Пытаясь оправдаться, Сэм нес невероятную пургу: «У Харлана есть пациентка, которая умеет говорить... только на идиш! Брата не было в городе, и он попросил меня просто заглянуть к ней и поболтать. Я заглянул и поболтал – только и всего». Эту версию Сэм Ваксель также изложил в интервью журналу «Барронс». В беседе с приятелями он был более откровенен: «Классная вышла история, только немного глупая. Я тогда надел халат Харлана и обошел его пациентов. А что тут такого? Ведь он мой брат и вообще драгоценнейший человек».

Суд приговорил «драгоценнейшего человека» к девяти годам тюремного заключения за владение кокаином с целью дальнейшего распространения. Харлан Ваксель подал апелляцию и... дальше случилось то маленькое, хорошо знакомое нам чудо (как тут не вспомнить Барри Минкова!), которое придает американскому правосудию такую трогательную пикантность: как по мановению волшебной палочки, все обвинения с младшего Вакселя были сняты на том основании, что «обыск был произведен в результате незаконного задержания при отсутствии добровольного согласия потерпевшего». Вот оно как: потерпевшего! Повторного слушания не допустили, так что Харлан не провел за решеткой ни одного дня.

В 1982 году Сэм Ваксель покинул стены негостеприимного Онкоцентра Тафтс и прилунился в медицинской школе «Синайская Гора» в Нью-Йорке. Он возглавил лабораторию иммунологии под патронажем Джерома Кляйнермана, заведующего кафедрой патологии. Осторожный доктор Шварц самовольно нарушил традицию и никого не предупредил на новом месте. Когда Вакселя через неполных три года выгоняли и с этой престижной работы, расстроенный руководитель отдела кадров позвонил Шварцу и горько пожаловался на недосмотр. «Чего же вы хотели, сэр? – хмыкнул от удовольствия Шварц. – У меня никто никогда не просил рекомендации!»

Что на самом деле случилось на «Синайской Горе», не знает никто. Сплошные слухи. Перед уходом Сэм Ваксель подписал специальный договор о неразглашении, поэтому его личное дело в этой медицинской школе хранится за семью печатями. Сам Ваксель (кто бы сомневался?) списывает свое увольнение на счет происков врагов и диверсий недоброжелателей: «Я всегда добивался успеха, поэтому меня хотели уничтожить. В „Синайской Горе“ были люди, с которыми у меня происходили постоянные стычки. Они меня ненавидели. К сожалению, я иногда тоже бываю высокомерным и резким».

Со своей стороны выскажу менее театральное предположение: Вакселя выгнали за очередной подлог. Незадолго до увольнения профессору иммунологии Константину

Бона передали на рецензирование статью Вакселя, которую тот подготовил для публикации в профильном научном издании. Вспоминает доктор Бона: «Я просмотрел результаты. В них было полно нестыковок. Заключительные выводы никак не вытекали из лабораторных данных».

Как бы там ни было, но даже протекция Джерома Кляйнермана не могла сдержать негодование трудового коллектива и общее неодолимое желание избавиться от «молодого, высокого, всегда шикарно одевающегося доктора с большим вкусом и модно обставленным офисом» (оценка Александры Бона, жены Константина Бона). Старик Кляйнерман вызвал Самуила к себе в кабинет и со слезами на глазах сказал: «Ты для меня как сын родной, но даже я не могу оставить тебя в „Синайской Горе“» (текст в пересказе самого Вакселя).

Так в 1985 году Самуил Ваксель в очередной – теперь уже последний! – раз оказался на улице. И тут он подумал: «Какого черта?! Пора самому братья за дело». И доктор Ваксель учредил ImClone, компанию для разработки трех стратегических направлений: научных изысканий в области иммунологии, клонирования ДНК и создания медико-информационных систем. Забегая вперед, скажу, что ничем таким ImClone никогда не занимался: почти с самого начала был взят курс на разработку новых вакцин. Более того, никаких вакцин ImClone самостоятельно не разработал. Почему? Да потому что все это мелочи и пустяки! Самуилу Вакселю удалось создать чудо похлеще любой самой супер-пупер вакцины! Он создал компанию, которая за протяжении всех 17 лет своего существования приносила исключительно ежегодные убытки (для сравнения: 9,6 миллиона долларов в 1995 году, 102 миллиона долларов – в 2001-м), не создала и не вывела на рынок ни единого продукта, зато в лучшие годы ее капитализация на бирже составляла 5 миллиардов долларов, а Ваксели не то, что никогда не сводили концы с концами, а всегда сказочно процветали и богатели.

Я сказал «Ваксели», потому что «драгоценнейший человек», брательник Харлан почти с самого первого дня руководил ImClone вместе с Самуилом.

За дело братья взялись рьяно и умело: первым делом арендовали офисное здание в престижнейшем районе Манхэттена Сохо, выкупив по дружеской наводке долгосрочную аренду у обанкротившейся обувной фабрики. И принялись энергично оприходовать стартовый капитал в размере 4 миллиона долларов...

«Позвольте, позвольте, а деньги-то откуда взялись?» – встревожится наш самый наивный читатель. Полноте, господа! Неужели кому-то еще непонятно, как можно четыре раза вылетать со службы, чтобы всякий раз оказываться на новом, еще более престижном месте? А как, по-вашему, можно схлопотать девять лет тюрьмы, чтобы потом не отсидеть ни одного дня? Конечно же, дело в добрых и отзывчивых покровителях, которые ласковой сочувственной рукой вели Сэма и Харлана по жизни. Думаю, самое время назвать их поименно (разумеется, лишь тех, кто засветился). Это – доктор Михаэль Фельдман из Израильского научного института Вейцмана, доктор Цви Фукс из Мемориального ракового центра Слоун-Кеттеринг, уже знакомые нам Леонард Херценберг, Роберт Шварц и Джером Кляйнерман, доктор Джон Мендельсон, создатель препарата C225, известного как эрбитакс, и – под занавес! – самая главная фигура в жизни Сэма Вакселя: Карл Икан.

Да-да, тот самый величайший финансовый аферист-миллиардер Карл Икан, знакомый читателям по истории Майкла Милкена. Именно Икан помогал Вакселю во все самые сложные периоды его жизни и неоднократно вытаскивал ImClone из трясины банкротства. Икан и отслюнявил 4 миллиона на стартовый капитал биотехнологической компании.

К 1987 году ImClone просадил все деньги, так и не выдав на-гора ни одного продукта. Ваксель спешно подготовил выход компании на биржу, однако грянул великий Черный Понедельник (19 октября), и все надежды на удачный сбор денег миллионов безымянных инвесторов провалились.

Стало совсем скверно. Не помог даже кредит на пару миллионов, который ImClone получил накануне, в 1986 году, от Bank Of America. Куриоза ради скажу, что, оформляя закладную на имущество компании под обеспечение кредита, Сэм Ваксель

(чего не сотворишь ради правого дела!) собственноручно подделал подпись независимого юрисконсульта компании на документах, подаваемых в банк. Это дело всплыло 15 лет спустя на сенатских слушаниях по делу ImClone и Вакселя. Самое очаровательное, что сам юрисконсульт Джон Ландес на тех же самых слушаниях признался, что узнал о подделке еще в 1991 году, однако никаких действий не предпринял, поскольку посчитал, что Сэм «действовал по недомыслию без всякого злого умысла» .

На помощь опять подоспел Карл Икан, который влил 9 миллионов долларов и продержал ImClone на плаву аж до 1991 года, когда компанию все-таки удалось протолкнуть на биржу. Сразу полегчало.

Прорыв случился в апреле 1992 года, когда доктор Цви Фукс познакомил Сэма Вакселя с легендарным доктором Джоном Мендельсоном из Хьюстонского онкологического центра имени Андерсона. В начале 80-х годов доктор Мендельсон экспериментальным путем установил, что почти в каждой третьей раковой опухоли происходит непропорциональное увеличение числа так называемых рецепторов ЭФР (эпидермального фактора роста). Он предположил, что если нейтрализовать эти рецепторы, то можно остановить рост и всей опухоли. На протяжении десяти лет Мендельсон синтезировал препарат под кодовым названием C225, способный оказывать целевое воздействие на рецепторы ЭФР. Постоянные задержки возникали из-за хронического недостатка финансирования: лицензия на C225 принадлежала калифорнийскому университету в Сан-Диего, однако альма-матер практически ничего не делала для привлечения инвесторов, поэтому Мендельсону приходилось самостоятельно подыскивать денежный мешок.

И тут на его пути возник молодой Сэм Ваксель с горящими глазами и дьявольским талантом убеждения. Самуил мертвой хваткой вцепился в Мендельсона и его препарат: «Это был момент истины, – вспоминает наш герой первую встречу с именитым исследователем. – Я сразу почувствовал потенциал, скрывающийся в C225. Я рискнул и поставил на кон все, что у меня было, однако ставка не была сделана вслепую. Это была умная ставка. Просто мы понимаем биологию лучше, чем остальные люди». Как видите, к смышленности и обаянию Самуила можно смело добавить еще и скромность .

За чисто символические деньги университет Сан-Диего предоставил ImClone право на лабораторный синтез человеческих антител на основе разработок Мендельсона и последующую коммерциализацию лекарственного препарата. C225 переименовали в эрбитакс, и эрбитакс стал единственным направлением в бизнесе ImClone: Сэм Ваксель пошел ва-банк!

Тут как назло случился общий обвал биотехнологического рынка, и деньги у ImClone снова кончились. И снова подоспел добрый ангел Карл Икан и инвестировал в компанию 6 миллионов долларов. На самом деле, то, чем занимался Ваксель, было чистым безумием. В истории не было случая, чтобы новый лекарственный препарат выводился на рынок менее, чем за 10-12 лет при капиталовложении от 300 до 800 миллионов долларов. Единственный реальный путь для небольшой биотехнологической компании – это кооперация с каким-нибудь фармакологическим гигантом, с которым, ясное дело, приходилось очень щедро делиться. Сэм Ваксель делиться не хотел и решил все проделать самостоятельно.

Благодаря большому влиянию и связям самого Вакселя и доктора Мендельсона, вошедшего в правление ImClone, об эрбитаксе сразу узнало все научное сообщество. Переломным моментом стала презентация C225 Мендельсоном 19 мая 1995 года на ежегодной конференции Американской ассоциации клинической онкологии. Эрбитакс произвел сенсацию, и акции ImClone буквально выстрелили вверх.

Сэм Ваксель вздохнул полной грудью и зажил по-человечески: для начала одолжил у родной компании за просто так 300 тысяч долларов и обустроил свой «чердачок» (пентхауз) в Сохо, где стал устраивать регулярные салоны и вечеринки для нью-йоркских социалитов. Тут-то и проявился во всей полноте и красе подлинный размах связей и влияния доктора иммунологии. Побывать на рождественском междусобойчике у «очаровашки» Самуила, послушать там Мика Джеккера, потрепаться накоротке с президентом «Ревлона» Роном Перельманом и внучкой старика Хэма Мариэл, поглазеть

на самые последние шмотки от Ива Сен-Лорана, развешенные на костлявых плечах Нан Кемпнер, – вот он, предел мечтаний всякого уважающего себя социалита!

ImClone еще даже не подал заявку на регистрацию эрбитакса в Управление по санитарному надзору, а по всей стране уже носились слухи о чудодейственном препарате. Засуетились и фармакологические гиганты, боясь упустить горячий товар. В конце 90-х годов ImClone опубликовал итоговые результаты тестирования эрбитакса: все было в шоколаде. Акции компании достигли рекордного уровня. Капитализация ImClone составила 5 миллиардов долларов. Вы только вдумайтесь: пять миллиардов и ни одного коммерческого продукта! Один лишь талант убеждения Самуила Вакселя!

С невиданной помпой подготовили документы и торжественно передали их вместе с результатами контрольного тестирования в FDA на регистрацию. Свои люди во всех эшелонах власти уверяли: задержек не будет – эрбитакс зарегистрируют в рекордно короткие сроки. Не случайно президент Клинтон лично звонил Сэму Вакселю и просил по дружбе, в виде исключения, предоставить еще не зарегистрированный препарат одному его близкому знакомому, страдающему раком прямой кишки.

Звездный час наступил рано утром 11 сентября 2001 года, когда сияющий от счастья Самуил Ваксель собрал правление ImClone и торжественно сообщил о подписании соглашения с фармакологическим гигантом Bristol-Myers Squibb. Согласно договору, пятый в мире по объему продаж концерн инвестировал в ImClone 2 миллиарда долларов в обмен на – всего-то! – 39% от прибыли и право на реализацию эрбитакса в Северной Америке. Правда, головокружительная победа гипнотического таланта Сэма Вакселя омрачилась уже через 35 минут, когда два самолета-камикадзе протаранили башни Всемирного торгового центра. Причем случилось это на глазах правления: офис ImClone находился всего в нескольких кварталах от Точки Отсчета Новой Истории. Самуила Вакселя охватили глубокие патриотические переживания: «Люди умирали в нескольких шагах от нас. Я никак не мог сосредоточиться. Однако уже на следующий день мы решили, что очень важно продолжить нашу работу. Ведь мы просто обязаны сделать мир лучше. Если бы мы не вышли на работу, то позволили бы злу победить. Я сын родителей, переживших Холокост. Как поступают люди, когда выходят из концентрационного лагеря? Я стою и смотрю, как выпрыгивают прямо из окон Всемирного торгового центра. Сартр сказал – жизнь начинается на другом берегу отчаяния. Я всегда в это верил. Наша задача – двигаться дальше».

И Сэм Ваксель пошел до конца. От своих многочисленных доброжелателей он узнал об отказе FDA рассматривать заявку ImClone на регистрацию эрбитакса за два дня до официального объявления. Поддавшись первому инстинктивному желанию, Самуил бросился продавать акции компании со своего собственного счета. В последний момент юристы ImClone успели лечь на амбразуру и удержать безумца – ведь это тюрьма! Но Вакселя было уже не остановить. Он тут же позвонил своему 80-летнему отцу Якову и дочке Ализе и приказал немедленно сбросить все имеющиеся у них акции ImClone. В общей сумме семья Вакселей заработала на незаконной инсайдерской операции 10 миллионов долларов. Сэм также предупредил и свою боевую подругу Марту Стюарт, которая, как уже знает читатель, выручила всего ничего: 230 тысяч и тем самым похоронила весь свой бизнес.

Ну, а дальше события развивались по хорошо выверенному сценарию. Началось расследование ФБР и Комиссии по биржам и ценным бумагам. Ваксель держался до последнего и начисто отрицал всякую вину. Лишь только под грузом неопровержимых доказательств, собранных дотошными «мстителями Буша-младшего», Сэм расколотся, а под конец даже раскаялся. 21 мая 2002 года правление ImClone лишило Самуила поста председателя, а 12 июня на него надели наручники прямо в легендарном пентхаузе.

10 июня 2003 года суд приговорил Самуила Вакселя к семи годам тюремного заключения, штрафу в размере четырех миллионов долларов и принудительной выплате скрытых налогов за последние 15 лет. В своем заключительном слове Ваксель сказал: «Я хочу попросить прощения у всех людей, которые мне доверяли, и чье

доверие я предал. Я также прошу прощения у раковых больных за задержку в регистрации эрбитакса, которую я вызвал своими поступками». Суд над Мартой Стьюарт назначен на 12 января 2004 года.

* * *

Во всей этой истории больше всего волнует судьба препарата эрбитакс. В июне 2003 года европейский партнер ImClone Merck KGaA провел собственные независимые испытания препарата и полностью подтвердил его эффективность для подавления роста опухолей прямой кишки. Акции ImClone вновь устремились вверх в надежде на скорейшую апробацию эрбитакса Управлением по санитарному надзору. Однако ситуация изменилась, и выход препарата на рынок сегодня уже не означает однозначную победу ImClone. Дело в том, что конкуренты разработали собственные препараты, чья эффективность в борьбе с раком не только не ниже, но, зачастую, и выше, чем у эрбитакса. Например, препарат авастин (avastin) компании Genentech продемонстрировал на испытаниях феноменальный результат: выживаемость пациентов, страдающих раком прямой кишки, повысилась на 50%. Для сравнения, аналогичный показатель эрбитакса составляет 23%. Новые препараты предложили также такие биотехнологические гиганты, как Amgen, Abgenix, AstraZeneca и OSI Pharmaceuticals. Такая ситуация, безусловно, вселяет надежду в сердца сотен тысяч людей, страдающих тяжким недугом. И слава богу. А перспективы развития детища Самуила Вакселя ImClone – дело десятое.

Подлинные и мнимые романы «Нейтронного Джека»

«Унижает тот, кто низок сам, – говорил мне отец. – И никогда не позволяй слугам судить хозяина».

Антуан де Сент-Экзюпери, «Цитадель»

Джек Уэлч после 21 года безупречной службы в должности председателя правления и генерального директора «Дженерал Электрик» – легендарной американской компании, учрежденной в 1870 году не менее легендарным первооткрывателем Томасом Эдисоном, отбыл на заслуженный покой осенью 2001 года. Отбыл в невиданном почете, обласканный прессой (титуты «Супергерой корпоративной Америки» и «Лучший менеджер XX века» от журнала «Форчун») и усыпанный беспрецедентными льготами от родной компании: пожизненным персональным офисом на Манхэттене стоимостью 15 миллионов долларов, бесплатными билетами в оперу (которую, к слову, Джек ненавидел всю сознательную жизнь) и на спортивные состязания, пристегнутая свита лакеев, лимузин, «Мерседес» и даже корпоративный реактивный самолет. Пенсионных благ набегало на два с половиной миллиона долларов в год. Обывателю, конечно, от таких цифр сразу плохело, сам же Джек заслуженно гордился своей скромностью: вместо того, чтобы получить одноразовую многомиллионную компенсацию, он предпочел «маленькие приятности», растянутые на годы вперед. Если принять во внимание зарплату Уэлча в последний год службы – 16 миллионов долларов, – пенсионные льготы покажутся совсем смешными. Не говоря уж о достижениях нашего героя в должности председателя правления «Дженерал Электрик»: в 1980 году Джек принял на поруки «компанию электролампочек» стоимостью 15 миллиардов долларов, а в 2001 сдал мировой концерн с капитализацией 480 миллиардов. Однако и эти скромные пенсионные льготы Джека Уэлча стали костью поперек горла общественного мнения. Напрасно Джек оправдывался и доказывал, что выходное соглашение, составленное еще в 1996 году, предполагало еще большую компенсацию: «Я пожертвовал миллионами долларов!» Все впустую. А почему? А потому, что Джеку Уэлчу не повезло с одним из самых важных критериев успешного бизнеса – с «таймингом», подбором подходящего места и времени для маневра. Пенсионный тайминг Джека Уэлча оказался ужасным. Одно «место» чего стоит: сразу после феерического прощального банкета в корпоративном учебном центре Кротонвилль (кстати, торжественно переименованного в «Центр лидерского развития

имени Джона Ф. Уэлча), Джек давал интервью телекомпании CNBC в студии, расположенной в самом сердце Манхэттена. 11 сентября 2001 года в 8:45 утра он прибыл на место и минутами позже воочию наблюдал за событиями, о которых читатель, несомненно, уже хорошо знает. По признанию Джека Уэлча, он „испытал глубокую боль, а затем и возмущение терроризмом, который нанес такой урон городу и жестоко отнял жизни тысяч невинных людей“. Что и говорить: непростой момент для выхода на пенсию и интервью, приуроченного к публикации автобиографии „Джек: из самого нутра“ (Jack: Straight From The Gut).

Это что касается места. Ну а уж «время»... Время для получения пенсионных льгот отставным Джеком Уэлчем – уж совсем ни в какие ворота не лезет: на деловом небосклоне Америки осенью взорвалась такая бомба, что ее отголоски заглушили даже невроз от 11 сентября. Бомба эта носит имя блистательной корпорации Энрон, чьи менеджеры не менее блистательно разорили половину пенсионных фондов страны. Неудивительно, что бомба Энрона ознаменовала начало беспрецедентной охоты на ведьм (куда там Маккарти с его навязчивой «коммунистической угрозой!»). Только ведьмой на сей раз назначили не старушку из Блэра, и даже не сочувствующих Стране Советов космополитов из Голливуда, а некий обобщенный образ Управляющего. Именно так – с большой буквы, потому что общенациональная ненависть, свист, травля и улюлюканье обрушились на всех топ-менеджеров Америки без исключения. После истории энроновских Энди Фастова, Джефа Скиллинга и Кеннета Лея каждый руководитель американской компании превратился в главного Врага Народа. Ну, разве что после Бен Ладена и Саддама.

Итак, Джек Уэлч впал в немилость нации и пострадал от бомбардировок. В этом присутствует какая-то злая ирония: в свое время управляющий «Дженерал Электрик» по полной программе отыгрался на этой самой нации, за пять лет с 1980 по 1985 год сократив штат компании с 411 тысяч до 299 тысяч. В результате за воротами оказалось 110 тысяч сильно опечаленных людей, зато экономические показатели «Дженерал Электрик» затмили самые смелые предположения. Тогда же, в 1982 году, журнал NewsWeek окрестил руководителя «Дженерал Электрик» «Нейтронным Джеком» за его филигранное умение избавляться от человеческой биомассы, оставляя при этом в целости и сохранности офисные помещения и производственные мощности. Как написал наш герой в автобиографии: «Это прозвище я ненавижу, и оно больно меня ранило. Но еще больше я ненавижу бюрократию и растраты».

Конечно же, Джек Уэлч понимал, что не следует информировать общественность о полученных от «Дженерал Электрик» пенсионных льготах, тем более в такое нелегкое для страны время. Как же тогда сведения о билетах в оперу и реактивном самолете просочились в прессу? Так уж совпало, что жена Джека Уэлча, Джейн (в девичестве Бизли – Beasley) решила с ним развестись. И не просто развестись, а сделать это «по-современному», то есть со всеми отягчающими материальными последствиями.

Прецедент «современных разводов» возник в недрах все той же «Дженерал Электрик» (уж не в этом ли вообще настоящее кармическое назначение компании?): в 1997 году состоялся бракоразводный процесс генерального директора финансового подразделения GE Capital (а ныне председателя правления одной из крупнейших страховых фирм Консеко) Гари Вендта. Гари наивно надеялся откупиться от дорогой супруги 10 миллионами долларов, но та сказала непреклонно: «Нет!», запросила половину и... выиграла в суде! Вместе с 50 миллионами долларов Лорна Йоргенсон Вендт получила негласный титул предводительницы освободительного движения американских женщин от грязного ига «мужских шовинистов».

И если тайминг Джека подкачал, то вот Джейн Уэлч с выбором момента оказалась на высоте: незадолго до подачи заявления о разводе истек срок действия брачного контракта, который супруги заключили в 1989 году. Почему Джек Уэлч избрал необычную срочную форму договора, так и останется загадкой (в автобиографии он честно писал: «Я совершил много ошибок»), тем не менее факт остается фактом: по брачному контракту в случае развода Джейн полагалось существенно меньше половины. Зато после того, как срок действия договора истек, можно было смело

обращаться в суд и не без основания претендовать на справедливый раздел (пополам).

В девичестве Джейн была юристом и ясно представляла, что «пополам» – это нисколько, если только не знаешь точной суммы «целого». Менеджер Джек тоже неплохо разбирался в «половинной арифметике», зато, как оказалось, безнадежно путался в векторах современных веяний, иначе ему хватило бы ума не предлагать Джейн оскорбительный одноразовый отходной в размере 15 миллионов и 35 тысяч долларов ежемесячного содержания. Святая простота! Джейн заявила, что этих денег не хватает на «поддержание жизненного уровня, к которому она привыкла», и наняла Уильяма Забеля, адвоката, успешно представлявшего интересы супруги Джорджа Сороса (интересно, нет ли заслуги Забеля в том, что «большой друг России», чье имя предано проклятию в половине южноазиатских стран, в последнее время существенно утихомирится и сократил инвестиционные программы в нашей стране?). Дотошный Забель первым делом заявил прессе, что задача момента – провести детальную инвентаризацию состояния Джека Уэлча (чтобы точно знать, что потом пополам).

Традиционно под «состоянием» понимались осязаемые вещи: дома, машины, яхты, самолеты и счета в банке. Учитывая революционность момента, Забель и Джейн решили, что «всё – это ВСЁ» и сделали достоянием общественности (чтобы труднее было потом отвертеться!) те самые пресловутые билеты в оперу, бесплатное питание, химчистку, а также нечто более основательное: находящиеся в распоряжении Джека 21,8 миллионов акций «Дженерал Электрик» на сумму 894 миллиона долларов и опционы еще на 250 миллионов. А это уже совсем другое дело: «половина» ТАКОГО просто–напросто превращала Джейн Уэлч в самую богатую женщину Америки (или почти самую).

Конечно, Джейн Уэлч «завелась» не на ровном месте. Ясное дело – повод дал сам супруг: Джек на старости лет (67) ринулся в любовь. Интервью, которое отставной руководитель «Дженерал Электрик» дал редактору очень нудного и весьма влиятельного журнала «Гарвардское деловое обозрение» Сюзи Ветлауфер (42 года, разведена, четверо детей), легко и непринужденно переросло в «романтические отношения».

Далее – по накатанному: Джек подарил Сюзи дорогой браслет, а Сюзи тут же разрезвонила об удачной охоте коллегам–журналистам. Это по одной версии, по другой – она явилась с повинной к главному редактору и покаялась в совершенном преступлении (интересно, кто ее за язык тянул?). Как бы там ни было, за этим последовали:

- утечка в СМИ слухов об адюльтере доселе непогрешимого и пожилого «суперменеджера Америки»;
- телефонный разговор между Джейн Уэлч и Сюзи Ветлауфер, в котором обиженная супруга «поставила под сомнение журналистскую целостность» гарвардской редактриссы (вот она – политкорректность в действии!);
- добровольное самоувольнение Ветлауфер (по другой версии – Сюзи «ушли»);
- не менее добровольное самоувольнение нескольких коллег Ветлауфер из Harvard Business Review, возмущенных безответственным поведением Сюзи, которая в угоду собственным амбициям (ну, не любви же, в самом деле!) подставила репутацию престижного журнала;
- начало бракоразводного процесса и инвентаризации имущества Джека Уэлча;
- малоуспешные попытки последнего оправдаться и замять дело.

Последний пункт – самый печальный. Джек Уэлч отказался от большей части льгот, предоставленных ему родной компанией после ухода на пенсию и даже покрыл расходы «Дженерал Электрик» за прошедший год (те самые два с половиной миллиона).

Мотивация: «В сложившихся обстоятельствах я не хочу, чтобы выдающаяся компания, обладающая высочайшим уровнем внутренней целостности, оказалась втянутой в публичные разборки вокруг моего бракоразводного процесса. Я слишком сильно люблю „Дженерал Электрик“ и ее сотрудников».

Увы, за внешним благородством слов скрывается отчаянная неспособность бывшего председателя правления лучшей компании Америки противостоять несправедным обстоятельствам. Лишь последовательные борцы за чистоту принципов – журналисты из «Capitalism Magazine» – набрались смелости и указали нации на позорность ситуации: «Если бы Уэлч и в самом деле заботился об общественном мнении, ему должно было хватить гордости, чтобы защитить свои пенсионные льготы. Многие годы управляющие компаний находятся под огнем из-за денег, которые они получают. Если бы Уэлч просто сказал своим критикам: „Я все это честно заработал, а если кто-то считает иначе, то может убираться ко всем чертям!“, он бы внес неоценимый вклад в дело разрушения пагубной ментальности, направленной против обогащения. Много можно сказать о человеке, который не в состоянии оправдать свои доходы. Такой человек расценивает предоставленную ему компенсацию как шанс в казино, а не справедливый обмен одних ценностей на другие. Тем более значима ситуация, когда один из самых выдающихся капиталистов не в состоянии защитить капитализм». Короче говоря, такой вот получился водевильный фарс, в котором роли почти всех персонажей прочитываются с листа: Сюзи Ветлауфер – современная вариация на тему Моники Левински, Джейн Уэлч исполнила саму себя (в автобиографии Джек дает ей такую характеристику: «Яркая, жесткая и смышленная женщина, на 17 лет моложе меня. Приземлена практически во всем. Джейн родом из маленького местечка в Алабаме. Ребенком она собирала арахис на ферме отца с 5:30 утра до тех пор, пока не начинало ломить спину»), Забель и прочие адвокаты – адвокаты и есть. Возмущенный американский народ – оно тоже понятно после Энрона и 11 сентября. Но вот Джек...

Джек Уэлч остается самой большой загадкой. Совершенно непонятно, как выдающийся руководитель самой блистательной американской компании, разрушивший 21 год подряд судьбы тысяч менеджеров («Мне пришлось напрямую работать с 18 тысячами руководителями „Дженерал Электрик“ различного ранга»), всегда обладавший несравненным чутьем момента и вовремя избавлявшийся от бесперспективных секторов компании, как такой человек умудрился совершить столько ошибок всего за один год? В результате американская пресса пестрит заголовками типа: «Развод Уэлча скукожил миф супергероя», а его имя прочно закрепилось в позорном пантеоне между Кеннетом Леем (Энрон) и Бернардом Эбберсом (управляющим WorldCom).

Нам никогда не удастся разгадать тайну прокола Джека Уэлча, если мы и дальше будем ограничивать себя рамками экономических и социальных теорий. Ведь не хлебом единым жив человек. И не деньгами. И не карьерой. И даже не общественным положением. Хотя Джек Уэлч только об этом и думал: о хлебе, о деньгах, о карьере, об общественном положении. Все остальные материи казались ему слишком гуманитарными и потому несерьезными. По иронии судьбы, одна такая «гуманитарная» материя взяла, да и ополовинила все достижения руководителя «Дженерал Электрик», по крайней мере, в денежном выражении (а в каком еще выражении можно представить достижения корпоративного менеджера?).

Нет такой вершины, которую бы не взял в своей жизни Джек: первым в роду ирландских переселенцев (и по материнской, и по отцовской линиям) он поступил в университет (Массачусетский), защитил диссертацию, в 28 лет стал директором одного из химических заводов «Дженерал Электрик», в 36 – вице-президентом химического и металлургического подразделения GE, еще через два года возглавил целый сектор, наконец, в 1981 году легендарный столп американской экономики обрел в лице Джека Уэлча, как потом оказалось, лучшего управляющего в своей истории.

Итак, все вершины покорены. Все, кроме одной. По имени Любовь. Скорее всего, Джек даже не догадывается об этой неудаче. Внешне все выглядело так органично: уже в университете он познакомился с первой женой. Обратите внимание на последовательность приоритетов: «Помимо ученой степени, многолетней дружбы, умения разрешать сложные ситуации, университет подарил мне еще кое-что: замечательную супругу».

Джек познакомился с Каролин Осборн, как и полагается добропорядочному ирландскому мальчику, во время католической мессы. В результате брак растянулся

на 28 лет и четыре ребенка. Правда, при внимательном чтении автобиографии, не остается сомнений, что брак, как таковой, и воспитание детей были уделом Каролин, а Джек лишь числился в матримониальном союзе: все сознательное и бессознательное время он работал.

Не удивительно, что после стольких лет совместной жизни, как только дети встали на ноги, Джек и Каролин с легкостью расстались: «Мы просто поняли, что находимся на разных жизненных дорогах. Все мои годы в „Дженерал Электрик“ я был конченным трудоголиком, а Каролин замечательно справлялась с работой по воспитанию детей». Развод прошел «дружественно», и Джек сразу же ощутил, «что в нем метр девяносто роста и полная копна волос» (в реальной жизни он был коротышкой и рано облысел). Уже через пару месяцев руководитель величайшей в мире компании отправился на «свидание вслепую», подготовленное друзьями. На втором randevу Джек почувствовал руку Бога: «Мы встретились в закуской „Смит и Волленский“, куда и я, и Джейн пришли в кожаных куртках и синих джинсах, – идеальная пара!». Джеку было 54, Джейн – 37, но главное ведь – кожаные куртки и джинсы!

И во втором браке Джек стремился не к простой человеческой любви, а к чему-то более фундаментальному: «Я сказал Джейн, что меня очень беспокоит тот факт, что она не катается на лыжах и не играет в гольф. Она ответила, что ее беспокоит, что я не хожу в оперу. Тогда мы достигли соглашения: я буду ходить в оперу, а она обучится лыжам и гольфу. Больше всего мне нужен был партнер на „полный рабочий день“, который согласится жить по моему расписанию и проводить со мной все время в командировках. Джейн нужно было отказаться от своей карьеры». И Джейн отказалась. А затем расплатилась за свою жертву сполна. В 2002 году. В 67 лет Джек понял, что и партнер на полный рабочий день ему не нужен. Нужна Сюзи Ветлауфер.

Такая вот история. На самом деле – очень простая и незамысловатая. Как ни прискорбно признаваться, но разгадка тайны Джека Уэлча сокрыта в его детстве (прискорбно, потому что опять получается – правы психоаналитики!). Один из блестящих американских астрологов Ноэл Тиль очень точно обрисовал проблемы соотечественников: неудержимое стремление самоутвердиться на карьерном поприще в большой мере обусловлено внутренним напряжением и тревогами, уходящими в детские годы. Эти проблемы связаны, как правило, с отцом, представленным в американской семье в трех ипостасях: либо он тряпка, либо он тиран, либо его вообще нет. Тому есть оправдание: отец в американском обществе работает в поте лица, чтобы содержать семью и оплачивать бесчисленные счета за кредиты, заложенный дом, медицинскую страховку. Поэтому у отца нет времени на воспитание ребенка – его постоянно нет дома. Если же отец выпадает из карьерной гонки, то он сидит дома, пьет пиво и днями смотрит футбол. И в первом и во втором случае ребенка формирует мать.

Такова, по Ноэлу Тиллю, родовая травма американцев. Отец Джека Уэлча – замечательный человек, всю жизнь проработавший железнодорожным кондуктором: «Если погода была плохая, отец просил мать подбросить его до вокзала накануне вечером. Там он спал в одном из своих вагонов и рано утром приступал к работе». Так – каждый день, всю жизнь: на работу – в пять тридцать утра, обратно – всегда после восьми. Отец носил белоснежную накрахмаленную рубашку и безупречно выглаженную синюю униформу: «Он выглядел так, что мог приветствовать самого Бога». И отец Джека уходил приветствовать Бога: он проверял билеты, щелкал дыроколом и доброжелательно кивал знакомым пассажирам пригородных электричек. В доме всем заправляла мать. Она же полностью сформировала личность будущего лучшего менеджера XX века. Власть Грейс Уэлч была безгранична. «... мы проиграли седьмую игру подряд (в школьный хоккей – С.Г.). От отчаяния я метнул клюшку через все ледяное поле, затем подобрал ее и покатил в раздевалку. Вся команда была уже там, снимали коньки и форму. Внезапно дверь отворилась, и вошла моя ирландская мать в платье, украшенном цветами. Она прямоком устремилась ко мне, схватила за ворот и закричала: „Сопляк! Если не умеешь терпеть поражение, ты никогда не научишься выигрывать. Не знаешь, как себя вести, лучше вообще не берись за игру“. Я был изничтожен перед своими товарищами, но ее слова остались

со мной на всю жизнь». Джек Уэлч усиленно усваивал уроки жизни, которые давала ему мать.

В 2002 году окончательно стало ясно, что жизненное кольцо Джека Уэлча замкнулось и он в точности повторил судьбу своего отца—трудоголика. Какая разница, по большому счету, где щелкать компостером? Однако для полной завершенности в жизни нашего героя не хватало женщины, способной еще раз сыграть роль матери. Каролин взяла на себя первую часть представления и полностью обеспечила воспитание детей. Но она не сумела схватить Джека за ворот. После 12 лет совместной жизни с Джейн Джек уже было подумал, что ей эта задача не по плечу. Как оказалось, он ошибся. Причем дважды: Джейн не только переиграла Джека на его собственном поле (не шутильном поле гольфа, а самом что ни на есть настоящем – поле больших денег), но и уничтожила его общественную репутацию. Потому что в отличие от матери, Грейс, Джейн играла в другой команде.

Триумф мертвого Левиафана, Финансово-экономический роман о компании Энрон

Единственное и исключительное оригинальное творчество новоевропейского материализма заключается именно в мифе о вселенском мертвом Левиафана, – который воплощается в реальные вещи мира, умирает в них, чтобы потом опять воскреснуть и вознестись на черное небо мертвого и тупого сна без сновидений и без всяких признаков жизни.

Лосев. Диалектика мифа

Бог выхолостил Левиафана и убил его самку; он засолил ее мясо, и эту солонину едят в раю избранные
Флавиан Бренье. Евреи и талмуд

Глава 1. Преамбула

16 октября 2001 года американская компания Энрон, крупнейший в мире торговец энергоносителями (20 % всего американского энергетического рынка) выпустила пресс-релиз по результатам третьего квартала: «Доход составил \$0.43 в расчете на акцию в сравнении с \$0.34 год тому назад. Общая чистая прибыль выросла до \$393 миллиона долларов в сравнении с \$292 миллионами год назад» Впечатляющий результат. Президент Энрона Кеннет Лей (Kenneth L. Lay) так его и оценил: «Увеличение дохода на 26 % – это впечатляющий результат нашего основополагающего бизнеса в сфере оптовой и розничной торговли энергоресурсами и природным газом. Блестящий прогноз для этих отраслей промышленности, а также лидирующее рыночное положение Энрона, позволяют нам с уверенностью говорить об увеличении дохода и в будущем».

Надо сказать – замечательное начало для пресс-релиза. Обычно в этот момент биржа реагирует молниеносным триумфальным взлетом котировок акций компании, как бы свидетельствуя почтение рядовых инвесторов и профессиональных трейдеров одному из бесспорных флагманов и столпов американской экономики.

Однако продолжим чтение бравого пресс-релиза. А далее в нем сказано: «Компания провела списание единоразовых расходов в размере \$1.01 миллиарда (!!!– С.Г.) долларов после выплаты налогов, что соответствует убытку в \$1.11 в расчете на акцию. Итоговый убыток за квартал составил \$618 миллионов или \$0.84 в расчете на акцию».

Вот тебе бабушка и ссудный день! Получается, что Энрон показал превосходные результаты по столбовым направлениям своего бизнеса (то что называется core), заработав почти 400 миллионов долларов, однако при этом понес убытки в размере 1 миллиарда где-то на периферии. Ошарашенные инвесторы и вкладчики компании тут же схватились за голову: «Что же это за такая побочная деятельность, способная в два с половиной раза превысить главное профильное направление?».

Пока акции Энрона головокружительно обваливались на бирже 16 октября, вся неподготовленная публика ринулась анализировать многопрофильную структуру

компания, желая найти ту брешь, куда утек миллиард долларов. Структура эта такова:

Оптовая торговля (Wholesale Services), реализуемые в Северной и Южной Америке, Европе, а также по всему остальному миру;

Розничная торговля (Retail Services);

Транспортные и распределительные услуги (Transportation and Distribution), включающие газопроводы, энергетическую систему штата Портланд (Portland General), которая объединяет четыре тепловых и восемь гидроэлектростанций, а также мелочи, разбросанные по всему миру, типа Elektro – энергетической станции в Бразилии, Dabhol – аналогичной станции в Индии, TGS – газопровода в Аргентине, Azurix – водозаборный и водоочистительный бизнес, покрывающий Аргентину, Бразилию и Мексику;

Услуги по широкополосным каналам связи (Broadband Services).

На проверку оказалось, что и эти векторы деятельности Энрона неповинны в большей части понесенных убытков. Так, Azurix принес в копилку \$287 миллионов потерь, а реструктуризация широкополосного бизнеса добавила еще \$180 миллионов. Однако $287 + 180 = 467$ миллионов. При полученной квартальной прибыли в 393 миллиона, общий убыток составил бы всего 74 миллиона – сущий пустяк по сравнению с объявленными 618 миллионами. Самое время завхозу Копейкину почесать лысый затылок и задать каверзный вопрос: «А откуда набежали оставшиеся \$544 миллиона убытков?»

Вот тут-то и начинается самое интересное! Как сказано в пресс-релизе, эти убытки связаны «с некоторыми инвестициями, долей Энрона в The New Power Company, инвестициями в технологии и широкополосные каналы, а также преждевременным завершением в третьем квартале некоторых структурированных финансовых договоренностей с ранее обнародованным юридическим лицом».

Стоит ли говорить, что дальнейшее копание в неожиданно испачкавшемся белье доселе безупречной компании, показали, что все эти «The New Power Company и инвестиции в технологии» – сущая ерунда, а собака порыта именно в отмене договоренностей с «обнародованным юридическим лицом».

Надо сказать, что менеджеры Энрон за 16 лет блестящего существования компании проявили себя виртуозами маркетинга и торговли, однако явно недооценили важность литературного таланта в современном бизнесе. Потому что более чудовищного пресс-релиза вообразить себе невозможно: получился не квартальный отчет, а пудовый гвоздь в крышку корпоративного гроба. Это тем более удивительно, что Энрон прекрасно понимал, в какой реальности он обитает, – в реальности, где слово почти всегда важнее дела, а текущая котировка акции на бирже значит гораздо больше, чем миллион заработанных долларов на прокачке природного газа или добытых киловатт-часов. Энрон знал, но все равно выпустил непродуманный пресс-релиз. Почему?

Узнать имя «обнародованного юридического лица» оказалось столь же простым делом, как и идентифицировать отечественных банных «лиц, похожих на...». На самом деле речь шла не об одном, а о двух юридических лицах – партнерствах с ограниченной ответственностью LJM Cayman и LJM2 Co-Investment. Непосредственно само прекращение отношений с двумя LJM-ами обошлось Энрону в 35 миллионов долларов. Однако следствием этого прекращения явилось сокращение капитала (shareholders' equity) Энрон на 1.2 миллиарда долларов!

Поразительным образом Энрон помянул вскользь об этом просто катастрофическом эпизоде в телефонной конференции для биржевых аналитиков, прошедшей накануне выхода квартального отчета, однако полностью обошел вниманием в пресс-релизе. Почему?

И меч возмездия был занесен: акции ENE покатались вниз сразу же после обнародования квартального отчета.

После звездного часа Энрон не только растерял весь капитал до последнего цента, но и лишился своего престижного трехбуквенного символа (ENE): биржа NYSE исключила акции компании из торгов и теперь Энрон котируется в «розовых листках» как ENRNQ

Но это стало только началом. Началом конца не только блистательной корпорации, но и, боюсь, всего цветущего периода американской экономики. Как, впрочем, и политики тоже. Свою мысль я подаю в сослагательном наклонении, поскольку снежный ком Энрон продолжает раскручиваться и сейчас, когда я пишу это исследование. Причем события развиваются по нарастающей и каждый день в скандал попадают все новые и новые действующие лица: политики, бизнесмены, дипломаты, юристы, аналитики, муниципальные власти, аудиторы. Всплывают новые пострадавшие – пенсионные фонды, десятки тысяч людей, потерявших работу по всему миру, миллионы рядовых инвесторов, чьи сбережения улетучились в одночасье. И дальше будет еще хуже.

Оправдание метода

Если бы история Энрона ограничивалась несусветным воровством коммерсантов, повальной продажностью политиканов и даже чисто детективным сюжетом с самоубийствами и ночными уничтожениями документов, то я никогда бы не взялся за создание этого исследования. В виде гомерического скандала история Энрона тянет в лучшем случае на место в пантеоне американских гадостей где-то между Уотергейтом, Моникой Левински и судом над О Джей Симпсоном. И для такой истории на подхвате стоит армия замечательных хроникеров, неподражаемых кунцев и кланси, умело отливающих выхолощенную фактуру в политкорректную карамель, которую тут же по накатанному конвейеру тиражирует своим рыбьим глазом Голливуд. И получается все как всегда: подноготная глубина, псевдообличающий пафос, ложные акценты. Кстати, процесс уже пошел: в полном соответствии с законами жанра мировые СМИ из кожи вон лезут, чтобы именно так и представить Энрон: как еще одну курьезную страницу сенсационной национальной истории. И не дай бог каких-нибудь обобщений! Боже упаси!

Мне посчастливилось увидеть историю Энрона другими глазами потому, что с первых дней моего знакомства с Америкой я по неведомым причинам стал воспринимать ее одновременно в двух планах: плане реальном и плане мифологическом. Может быть на такое восприятие повлияло филологическое образование, может, я слишком близко к сердцу воспринял «Путешествие в гиперреальность» Умберто Эко, а может и в самом деле существует не одна Америка, а две.

Есть замечательный бестселлер Стивена Кинга и Питера Страуба «Талисман». В нем – 800 страниц, поэтому я его до конца так и не дочитал. Но это не страшно, потому что после первых ста страниц итак понятно, о чем речь. В «Талисмани» герой (как водится у Кинга – околупубертатный мальчик) узнает о существовании параллельного мира типа четвертого измерения, куда и путешествует периодически. Больше мне от книжки Кинга ничего не надо – лишь эта одна метафора.

Модный беллетрист не случайно полагал, что идея параллельного мира ляжет на душу американскому читателю. Дело в том, что этот читатель с самого детства и до смерти своей приучен жить именно в таких параллельных мирах – мире реальном, «Америкой», и мире идеальном, который я назвал для себя – «Америцей».

Эта метафора буквализировалась в 1995 году, когда я в предместье городка Мобил, штат Алабама, я очутился на автостраде, которая пролегала над жуткими джунглями и болотными топями с кишачими в них крокодилами. По логике русского человека эти топи нужно было сперва осушить, а затем проложить дорогу. Однако американцы поступили иначе – highway вытянулся на сваях поверх болота:

Так и сосуществуют два параллельных мира Америки – нетронутые джунгли и современная трасса.

То, что американцы в отличие от русских обладают седьмым чувством, которое позволяет им жить одновременно в «Америке» и «Америце», лучше всего видно на примере такого развлечения как борьба wrestling. Наш человек не может спокойно наблюдать, как садист забирается на канаты, а затем прыгает на голову своего противника. Наш человек либо всё принимает всерьез, как это было в эпоху фильма

«Спорт, спорт, спорт», либо думает, что wrestling – это клоунада, цирк. На самом деле, wrestling, как, впрочем, и любой фильм ужасов, – это просто другая реальность, это – «Америка». Вы только посмотрите, как полноценно переживает wrestling американская публика, как искренне и бурно реагирует на каждый удачный удар под дых и слом тазобедренного сустава! Причем все – от мала до велика. Дело не в том, что американские люди – бесчувственные полудурки, не способные отличить настоящую драку от имитации. Всё они отличают. Просто, им дано умение жить и переживать в мире, который со стороны кажется ненастоящим.

В кинотеатре американец искренне верит, что можно дать Шварцнеггеру пятнадцать раз подряд в морду и после этого актер поднимется и уроет злодея. Выйдя на улицу после сеанса, тот же американец полностью отдает себе отчет, что если сейчас к нему подвалит уличный хулиган и вломит по челюсти всего только один разок, то шансов прийти в себя не будет никаких. Одно не противоречит другому. Просто американец знает, что в «Америке» бьют долго и безрезультатно, а в «Америке» – только один раз и наповал.

Именно так я и увидел историю Энрон – компанию, существовавшую в двух параллельных мирах. Но кое-что и изменилось. Если семь лет назад мне казалось, что седьмое чувство позволяет американцам проводить грань между реальным и идеальным мирами, то теперь, чем больше я погружался в бесчисленные пресс-релизы, протоколы расследований, стенограммы парламентских слушаний, ускользающие цифры бухгалтерской отчетности, частные письма бывших сотрудников Энрон, тем сильнее убеждался, что грань двоимирья стерта, реальность плавно перетекает в фантазию, реальные цели замещаются целями идеальными. В результате, получается королевство кривых зеркал. Помните концовку «Фермы животных» Оруэлла: «Двенадцать голосов кричали одновременно, но все они были похожи. Теперь было ясно, что случилось со свиньями. Оставшиеся снаружи переводили взгляды от свиней к людям, от людей к свиньям, снова и снова всматривались они в лица тех и других, но уже было невозможно определить, кто есть кто».

Так о чем же будет это исследование? Внешне, оно посвящено крушению корпорации Энрон. Но это только внешне, потому что за небывалым в истории Америки крушением Титаника от экономики и финансов, за детективным сюжетом самоубийств, предательств, взаимного «стука», слива материалов, и тотальной замазанностью политиков всех мастей без исключения, за всей этой, в общем-то, обычной (хотя и невероятной по размаху) гадостью современной корпоративной культуры, я вижу четкие стигматы экономического и финансового краха, который заставит увянуть Великую Депрессию в потертых складках плаща истории. Описание этих родовых пятен Энрона и составит внутреннее содержание книги.

Как я уже сказал, своеобразие момента – в открытости истории Энрона: во всю разворачиваются слушания комиссий Конгресса и Сената. Также в разгаре уголовное расследование министерства юстиции. Тем более захватывающей представляется мне работа над материалами, тем неожиданнее обещают быть повороты сюжетных линий. Я даже определил пафос работы – не допустить превращение истории Энрона из «Титаника» в «Вильгельма Густлоффа». И в самом деле, кто из читателей слышал о торпедировании русской подводной лодкой немецкого лайнера «Вильгельм Густлофф» в январе 1945 года? А между тем гибель этого корабля явилась крупнейшей морской катастрофой в истории человечества: погибло более 8 тысяч (!!!) человек (для сравнения: всемирно известный Титаник унес 1500 жизней). Даже в Германии практически никто ничего не слышал об этом. И лишь недавно Гюнтер Грасс нарушил молчание, опубликовав книгу «Поступь краба», описывающую этим событиям. Поскольку книга об Энроне, это не художественный роман, а аналитическое исследование, а я выступаю не в роли дипломированного филолога, а – специалиста по финансовому трейдингу и инвестициям (моя профессия не по университету, а по жизни), то позволю себе вкратце описать структуру работы.

Мы начнем с хронологии событий и познакомимся с эволюцией Энрон от столбового бизнеса «старой экономики» к блистательной компании «high tech», со всеми звездными атрибутами: мобильностью, безудержной отраслевой и международной экспансией, пусканием пыли в глаза, изысканными финансовыми схемами, постоянной

готовностью ринуться сломя голову в авантюрные рискованные проекты и параллельным совершением просто детских ошибок.

Затем мы проанализируем в красках и лицах финансовые сделки Энрона, которые стали катализатором крушения: схемы, расчеты, мотивы, выгода, проколы и результаты.

Мы изучим сферы политического лоббирования и влияния Энрон, а также степень вовлеченности американской администрации Буша в этот скандал. Наконец, мы постараемся оценить урон, который нанесла Энрон не только политической и экономической жизни Америки, но и внешнему миру: России, Индии, Южной Америке и Европе.

Такое вот планов громадьё. Так что если удастся дойти до конца, то мы рискуем получить первый финансово-экономический роман в русской литературе.

Глава 2. Сотворение религии

«Демон заносчивости зовется Левиафан, т. е. „добавление“, потому что Дьявол при искушении Адама и Евы обещался придать им богоподобие»
Яков Шпренгер, Генрих Крамер. «Молот ведьм»

Итак, 16 сентября 2001 звезда Энрона стремительно помчалась к линии горизонта. Однако взгляните на график акций компании за последние два года:

Нельзя не заметить, что своего исторического пика (так называемый all time high) Энрон достиг еще осенью 2000 года, когда акции пересекли отметку в 90 долларов. Затем наступил затяжной даунтренд. В конце сентября 2001 года, когда Энрон даже поучаствовал в общенациональном патриотическом спурте, рожденным событиями 11 сентября, и акции компании выросли на 40 %, казалось, медвежья хватка разжалась и компания сумеет выйти из застоя. Однако 16 октября грянул выстрел квартального отчета и даунтренд в самом деле завершился, в том смысле, что вместо него наступил коллапс, после чего, как правило, отключают аппарат искусственного дыхания: акции Энрон исключили из торгов на площадке Нью-Йоркской фондовой биржи и сейчас они номинально котируются в так называемых «розовых листках» (Pink sheets) по цене несколько центов за штуку.

Из всего сказанного следует, что проблемы компании обрели критическую массу и стали беспокоить биржевое сообщество задолго до пресловутого квартального пресс-релиза, иначе как объяснить вираж, проделанный акциями на участке с 90 до 25 долларов? На ровном месте сокращения капитала на 70 процентов не бывает.

Если проанализировать сделки компании в период с 2000 по 2001 год, то можно найти достаточно объяснений для падения котировок с 90 до 25 долларов. Однако в этих сделках нет ничего, что могло бы предсказать полную ликвидацию капитала. Почему? Потому что часовой механизм был заложен задолго до 2000 года. Да и бомба эта носила не фактурный, а концептуальный характер. Изъян был на уровне идеологии бизнеса в том виде, в каком он исповедовался руководством Энрон, невзирая на лица и персоналии. И поскольку требования этой идеологии исполнялись рьяно и неукоснительно, с неистовым рвением и готовностью не раздумывая идти на любой обман и подлог во имя этих принципов, то можно говорить не об идеологии, а о религии. Религии Левиафана.

Такое перерождение идеологии в религию вообще является родимым пятном американской ментальности и культуры. Достаточно вспомнить дианетику – набор психологических техник (одитингов) для борьбы с болезненными впечатлениями из прошлого опыта (инграммами), которая иначе как Церковью Сайентологии себя и не называет и именно в таком виде и навязывается по всему миру.

Очевидно, что тенденция эта не могла появиться на пустом месте. Потребность американцев в постоянном мифотворчестве и создании новых культов обусловлена изгнанием христианства из общества, чей костяк составляют религиозные фанатики самой высшей пробы – квакеры, иеговисты и мормоны. Уже давно христианская религия выведена за пределы государственной и общественной жизни Америки, ее нет

ни в школе, ни в колледже, ни в корпоративной культуре. Помню, как-то водитель шаттла (аналог нашего маршрутного такси) в Денвере, подбросил меня от аэропорта до гостиницы в центре города и на прощание (дело было в декабре) бодро пожелал: «Merry Christmas and Happy Hanukkah!», в смысле, что «С рождеством да и Счастливой Хануки за одно!». Иными словами, хочешь так, а хочешь – эдак, какая, в общем, разница?

Помните анекдот про одесского сапожника-еврея, который отрастил бороду и считал себя Карл Марксом? На требование парткома немедленно бороду сбрить он ответил: «Сбрею – никаких проблем, но что прикажете делать с идеями?» Точно то же случилось с американским обществом – религию устранили, поскольку она противоречила новым установкам политкорректности (кстати, приветствие таксиста и явилось образцом «нового мышления»), а брожение в душе осталось. Да и куда его девать-то, если на заре завоевания континента, в каждом уважающем себя американском поселении жгли своих ведьм и изгоняли духов?

Чтобы передать силу этого мессианского зуда, не хватит ни слов, ни знания фактуры. Лучше довериться мастерам художественного слова, наблюдавшим все с раннего детства:

«На следующий вечер Хейз остановил „эссек“ перед кинотеатром „Одеон“, забрался на капот и начал проповедовать.

– Я расскажу вам о своих принципах и принципах этой церкви! – воззвал он. – Остановитесь на минуту и выслушайте правду, которую вы нигде больше не услышите. Он стоял, склонившись и выгнув руку невыразительной дугой. Остановились две женщины и мальчик... Он проповедовал с таким воодушевлением, что не заметил, как мимо в поисках парковки три раза проехал большой мышиного цвета автомобиль, в котором сидели два человека. Он не заметил, что автомобиль остановился неподалеку на месте только что отъехавшей машины и не видел, как из него вышли Гувер Шотс и человек в ярко-голубом костюме и белой шляпе. Но вскоре Хейз взглянул в ту сторону и увидел человека в голубом костюме и белой шляпе, стоящего на капоте автомобиля. Хейза поразило, каким изможденным выглядит его двойник, и он даже прервал проповедь. Таким он себя представить не мог. У человека, на которого он смотрел, была впалая грудь и длинная шея, руки он держал по швам и стоял, точно ожидая какого-то сигнала и опасаясь его пропустить. Гувер Шотс ходил по тротуару перед автомобилем, перебирая струны гитары.

– Друзья, – зазывал он, – хочу представить вам Настоящего Пророка; послушайте, что он скажет. Уверен, его слова сделают вас такими же счастливыми, каким стал я!»

Какая непреодолимая тяга навязывать людям истину в конечной инстанции, коли даже у входа в один кинотеатр конкурируют три проповедника, вещающих с капотов своих авто. Цитата взята из романа неповторимой Фланнери О'Коннор «Мудрая кровь», чьи книги столько же мудрым решением властей были изъяты из американских школьных программ, дабы не будоражить хрупкие души подрастающего поколения.

Герой романа О'Коннор, Хейзел Моутс, открывает новую религию – Церковь без Христа, которую и навязывает всем окружающим с невообразимым рвением. Религия, правда, довольно странная для вариации на тему христианства: «Ему нужна женщина, но не для удовольствия, а чтобы доказать, что он не верит в существование греха, раз практикует то, что называют грехом; но миссис Уоттс ему надоела. Он должен сам кого-нибудь растлить, а дочка слепого, раз она живет дома, наверняка невинна».

Особенность современных американских религий – их тотальная меркантильность. Причин тому несколько: и протестантская этика, и государственное устройство, и влияние иудаизма – во всех этих векторах современного американского мифотворчества деньги (собственность, накопление, богатство) составляют главную ценность земного существования. Замечательно сказал об этом «отец-основатель» дианетики Лафайетт Рональд Хаббард, перед тем, как оставить ремесло писателя-фантаста: «Писать, чтобы получать по центу за слово – смешно. Если человек

действительно хочет получить миллион долларов, то лучший способ – это основать свою религию».

Теперь, думаю, понятно, почему соединение зуда религиозного творчества и корпоративной культуры явилось браком на небесах: где еще, как ни на нивах бизнеса цель материального накопления оказывается столь уместной?

Компания Энрон как раз и стала одним из первопроходцев, испытавших новую религию Левиафана на собственной деловой практике. Также ясно, что Энрон был не одинок в проведении эксперимента. 19 февраля 2002 года прошло сообщение о том, что гигант американской промышленности, породнившийся с гордостью немецкого автомобилестроения, DaimlerCrysler, использует те же порочные методы бухгалтерской отчетности, что и Энрон.

Все сразу стали грешить на американский GAAP (U.S. Generally Accepted Accounting Principles), который не сегодня-завтра привнесут и на российские предпринимательские просторы. Однако Джим Коллинз, аналитик UBS Warburg поспешил успокоить: «Даймлер использовал GAAP точно также, как и Энрон, однако проблема Энрона связана с откровенной отчетностью, а не бухгалтерскими принципами». Во как. И это говорит финансовый аналитик. Поскольку Коллинза нельзя заподозрить в некомпетентности и непонимании того, что творилось в Энрон, то остается предположить, что эксперт пошел на сознательное передергивание. Потому что «откровенная отчетность» – это такая мелочь на фоне реальной подоплеки дел, творимых в компании, что даже и говорить неприлично. Впрочем и в передергивании обвинять именитого аналитика мне бы не хотелось. Скорее всего, у профильных финансовых специалистов (в силу образования и культурных традиций) просто отсутствует уровень обобщения, необходимый для понимания реальных двигателей событий и мотивов, определяющих деятельность Энрон. Да и не столько Энрон, сколько вообще любой современной компании, исповедующей новую корпоративную религию.

Короткую, но яркую жизнь энергетического гиганта можно разделить на четыре периода: золотая эпоха (1985 – 1996), когда закладывалась новая корпоративная религия и оформлялась бизнес-концепция компании; эпоха зрелости (1997 по осень 2000 года), когда теоретические наработки нашли свое воплощение в тончайших и изысканных финансовых схемах, далее наступил короткий период, который можно назвать годом рутинных неурядиц (осень 2000 по осень 2001 года) и, наконец, коллапс, который начался 16 октября 2001 года и продолжается до сих пор. Безусловно, коллапс явился самым зрелищным действием в представлении Энрона. Еще бы: 60 миллиардов долларов улетучились в прямом смысле слова за пару месяцев. Вы только вдумайтесь в эту цифру: 60 миллиардов!

Однако сейчас нас интересует не столько зрелищность, сколько концептуальное новаторство Энрона. А это новаторство закладывалось именно в «золотую эпоху», поэтому мы и начнем наше исследование с того, что окинем ее с высоты птичьего полета.

1985: Марьяж

На свет появляется новая компания в результате слияния концерна Houston Natural Gas с InterNorth из Омахи (Небраска), которое объединило под одной крышей несколько газопроводов. Получился не просто новый агломерат, а первая национальная система подачи и распределения природного газа. Поначалу новорожденного окрестили Interon, однако очень скоро знающие люди подсказали, что в медицинских кругах этим словом принято обозначать кишечный тракт, поэтому компанию споро переименовали на Enron.

1986: Паренек Кенни

Сын баптистского священника, генеральный директор Houston Natural Gas Кеннет Лей назначается председателем правления и генеральным директором Энрон. Тогда это

был замечательный работяга-газовик-нефтяник подстать нашему Виктору Степановичу (есть даже неуловимое визуальное сходство!), так что трудно было даже предположить, что через каких-нибудь 16 лет «паренек Кенни» («Kenny boy» – так ласково окрестил своего корефана президент Джордж Буш-младший) буквально в предверии коллапса скинет собственный пакет акций Энрона на сумму в 100 миллионов долларов, одновременно всячески призывая рядовых сотрудников компании эти же акции покупать: «Наши показатели как никогда высоки, наша модель бизнеса никогда еще не была так сильна. Мы просто обладаем самой утонченной структурой в современном американском бизнесе» – написал Кеннет Лей в письме, отправленном одному из сотрудников Энрона 14 августа 2001 года. За две с половиной недели до объявления результатов чудовищного квартального отчета Лей приободрил сотрудников на внутреннем онлайн форуме: «Наш третий квартал выглядит потрясающе. Мы выполним ожидания рынка. В нашем бизнесе продолжается большой подъем и мы имеем все основания добиться еще лучших показателей в четверном квартале».

Так говорил искренний председатель правления Энрона. Говорил и продавал свои акции. Говорил и продавал. Но это случится не скоро – аж через 15 лет. Ну а пока что мы не будем все мазать одной краской: Кен Лей – харизматическая личность, настоящий отец-благодетель Хьюстона – всегда исповедовал так называемый hands-on approach в бизнесе, столь милый сердцу российского предпринимателя. При этом подходе руководитель постоянно занимается собственноручным управлением компании, находясь накоротке со всеми руководителями не только среднего, но и низшего звена. Таков был корпоративный стиль Энрона: офисы двух самых главных людей – Кеннета Лея и Джеффри Скиллинга – были всегда открыты для сотрудников, каждый мог прийти со своими проблемами и вопросами.

Думаю, в нашем расследовании нам пригодится резюме главы Энрона:

1985 – 2002 : компания Энрон, различные руководящие должности. Отставка с поста председателя правления и генерального директора в январе 2002 года.

1984–1985 : компания Houston Natural Gas, председатель правления и генеральный директор.

1981–1984 : Компания Transco Energy Co., президент и исполнительный директор.

- В разное время являлся членом правления компаний Compaq Computer Corp., Eli Lilly & Co. и Trust Company of the West.
- Образование: Университет штата Миссури, степень бакалавра по экономике в 1965; Хьюстонский университет, защита диссертации по экономике в том же 1965 году
- Член национального нефтяного совета (National Petroleum Council), секретарь правления совета по энергетике (Energy Advisory Board).

1987: изобретение

Если читатель помнит, то 87-ой был годом сокрушительного обвала фондового рынка, знаменитого «Черного Понедельника» (19 октября), когда игры профессиональных арбитражеров и раскрутка массивованного программного трейдинга закончились выпрыгиванием из Манхеттенских окон разорившихся до тла менее профессиональных фигурантов. Десять лет спустя в туристических лавках Нью-Йорка по-прежнему популярностью пользовались вырезка из экстренного выпуска New York Times от 19 октября, помещенная в застекленную рамку, а также майки с надписью: «I survived Black Monday!» (Я выжил в Черный Понедельник).

Так вот, горькая чаша сия не миновала и Энрон: октябрьским утром Кеннет Лей совершал перелет над Атлантическим океаном, возвращаясь с важных переговоров в Англии, Шотландии и Швейцарии, где он обсуждал продажу одного из нефтегазовых подразделений Энрона. Переговоры прошли успешно и настроение генерального директора было самое что ни на есть лучезарное. Частный реактивный самолет «Фолкан» совершил посадку для дозаправки на острове Ньюфаундленд и в это время референт сообщил пренеприятнейшее известие – нефтяные трейдеры нью-йоркского торгового подразделения Энрон Ойл доторговались до того, что на счете

образовался нереализованный убыток почти в миллиард (!) долларов. Вспоминает референт: «Лицо Лея побелело прямо на глазах. Это была катастрофа». Самолет сменил курс на Нью-Йорк. В результате прямого вмешательства Кеннета Лея очень быстро потери удалось снизить до 142 миллионов.

Как человек знающий толк в трейдинге, просто обязан сказать, что подобный результат свидетельствует об исключительной одаренности гендиректора Энрона. Компания, способная так работать на бирже, – уникальная компания. Что и подтвердилось в будущем: с завидным постоянством Энрон демонстрировал исключительное умение находить выход из практически безвыходных ситуаций. Ну а пока что Энрон извлек серьезные уроки из этого потрясения. Кеннет Лей вспоминает об инциденте: «Несмотря на потери мы многому научились, а именно – создали, вероятно, лучшую систему управления и контроля за рисками не только в нашем бизнесе, но и во всей индустрии».

Одним из краеугольных принципов этой системы явилось распределение ответственности при хеджировании рисков. Мы так часто будем поминать эту концепцию по ходу всего дальнейшего исследования, что сейчас я ограничусь лишь кратким пояснением. Энрон исходил из трех посылок:

– первое: занимаясь торговыми операциями и биржевым трейдингом практически невозможно избежать финансовых потерь;

– второе: всякая попытка хеджировать (то есть страховать) риски внутри самой компании хоть и позволит избежать колоссальных провалов (под миллиард долларов), тем не менее приводит к существенным затратам собственно на сами инструменты хеджирования (обычно, таковыми выступают производные – деривативные – ценные бумаги, либо прямое страхование инвестиций у третьих лиц, обладающих высоким кредитным рейтингом);

– третье: надо сказать, что перед лицом нависающих затрат в каждом американском мозгу начинаются судорожно проигрываться три сценария: go Dutch («сыграть в голландцев») – почти неизбежный расклад, при котором, отужинав с приятелями в ресторане, каждый достает бумажник и платит за себя, pick up the tab («подхватить чек») – маловероятный сценарий, когда неожиданно случается потугнение сознания, ты хватаешь счет и платишь за всех. Наконец, ласкающее слух foot the bill («приделать ноги к счету»), что идеально переводится на русский язык как «сесть на хвост»). Ясное дело, что и русский, и американский обыватель инстинктивно потянется к третьему варианту, однако в бизнесе дураков найти сложнее, чем просто на улице, и потому не понятно, кому приделывать ноги пусть и не на миллиард, а «всего лишь» на 142 миллиона долларов.

Гениальность открытия Энрон заключалось в том, что компании удалось видоизменить третий сценарий, за счет удачной эксплуатации Америки и Америки, то есть двойственной природы не только общественной, но и экономической организации общества. Дело в том, что в бизнесе реальной Америке (сфере производства товаров и услуг) удачно противопоставлена виртуальная Америка, роль которой выполняет фондовый рынок, где, как мы знаем, материальные ценности представлены в виде электронных записей в электронных же реестрах. Именно биржа и финансовый трейдинг стали той второй реальностью, которая поначалу существовала параллельно с материальным бизнесом, а затем просто подмяла его под себя, растворила в себе. И тогда Энрон осенило: «Главное, не то, как обстоят дела на самом деле в реальном мире, а то, как они выглядят в мире виртуальном, то есть на бирже» Это стало гениальным открытием! На практическом уровне идея хеджирования рисков за счет распределения ответственности выразилась в создании бесчисленных юридических структур и отпочкований, которые брали на себя задачи страхования риска головного предприятия – Энрон. На самом деле это страхование было чистой фикцией, поскольку сам же Энрон и покрывал хеджевые расходы, однако происходило это за пределами отчетности самой компании! А эта отчетность выглядела безупречно и убытков больших не показывала. Другое дело, что существовали и другие скрыто афилированные лица, которые брали на себя задачи амортизации убытков.

На первый взгляд может показаться, что открытие Энрон – никакое и не открытие вовсе, потому что на просторах одной шестой суши давно и успешно используются так называемые «сливные бачки» – подставные компании-однодневки, которые открывают, чтобы либо скинуть туда все убытки, либо отмыть прибыль. Однако сравнивать принцип распределенной ответственности с криминальной практикой российского капитала – все равно, что сравнивать виртуоза-счетчика, прокручивающего в голове все выпавшие крупье карты в казино Монте-Карло, с гоп-стопником, промышленяющим вооруженным разбоем в темных переулках. По той причине, что «сливные бачки» – чистый криминал, тогда как распределение ответственности по Энрону – безупречная с юридической точки зрения деловая схема, удачно эксплуатирующая двойственную природу современного капитализма. Вернемся, однако, к хронологическому обзору «золотой эпохи» Энрон.

Глава 3. На дюйм, но всегда впереди

Единственное и исключительное оригинальное творчество новоевропейского материализма заключается именно в мифе о вселенском мертвом Левиафане, – который воплощается в реальные вещи мира, умирает в них, чтобы потом опять воскреснуть и вознестись на черное небо мертвого и тупого сна без сновидений и без всяких признаков жизни.

Лосев. Диалектика мифа

В Великобритании глобальная приватизация добралась, наконец, и до энергетической отрасли, и тут же Энрон открыл представительство в Лондоне. Свой первый иностранный офис с «джентльменским набором услуг». В исполнении Энрона набор включал в себя торговлю сырьевыми продуктами, финансовые услуги и услуги по управлению рисками.

Тем самым Энрон учинил задел для будущей экспансии компании на всех континентах: Аргентина, Австралия, Бразилия, Индия, Пуэрто-Рико, как говорят американцы, you name it.

Стремление Энрон как можно дальше забраться от родного дома сродни желанию провинциального паренька уехать учиться если не в столицу, то, по крайней мере, в ближайший райцентр, главное – прочь от осатаневшей родительской опеки. Судите сами: ну что такое Энрон в 80-х годах? До смерти зарегулированный распорядитель газопроводов и электростанций, не смеющий отклониться ни на шаг от жестко заданных государством ценовых рамок. А ведь так хотелось торговать! Торговать открыто и широко, руководствуясь только спросом и предложением. Почему? Потому что формировать этот спрос и предложение, оказывать на него влияние – на порядок проще, чем лоббировать правительственную структуру на предмет получения льгот и поблажек.

Следует заметить, что форпост капитализма – США – в данном случае не оправдал ожиданий. Америка проявила себя достойным адептом левых ценностей и держалась в вопросе отмены государственного регулирования цен энергетической отрасли до последнего. Роль же пионера-бойскаута сыграло Объединенное Королевство, поставившее рискованный эксперимент на себе. Начало реформы совпало с приходом к власти консервативного правительства Маргарет Тетчер в 1979 году. Уже в 1981 году ушли с молотка на аукционах аэрокосмическая промышленность (British Aerospace) и коммуникации (Cables and Wireless в 1981 и British Telecommunications в 1984). Затем подошла очередь газа (British Gas – 1986), авиаперевозок (British Airways – 1987), стали (British Steel – 1988), водного хозяйства (British water utilities – 1989). Совсем свежим решением явилась приватизация угольной промышленности (British Coal – 1995) и железных дорог (British Rail – 1996). За все про все казна получила 95 миллиардов долларов. Энрон проявил завидную расторопность и оказался на британском сырьевом и энергетическом рынке за несколько месяцев до принятия столбового дерегуляционного акта – Закона об электроэнергетической отрасли (UK's Electricity Act – 1989).

Следом за Великобританией наступила очередь Аргентины: в 1993 году был принят Закон # 1853, который снял последние ограничения по иностранному участию в приватизированных предприятиях (вплоть до 100-процентной собственности и разрешения на полный вывоз прибыли и капитала). И здесь Энрон опередил события на один шаг: в 1992 году компания получила непрямую долю в государственном газопроводе на юге Аргентины – Transportadora de Gas del Sur («TGS»). Наконец, подоспела Австралия: в мае 1997 года начался первый этап создания нерегулированного рынка электроэнергии в Новом Южном Уэльсе, Виктории и столичном регионе. Правда, на австралийском рынке Энрон припозднился: представительство было открыто лишь в конце 1998 года. Но тому была уважительная причина: процесс отмены государственного контроля за ценами на электроэнергию полным ходом пошел дома, в Соединенных Штатах. А посему отпала нужда скитаться по свету в поиске «диких прерий».

Теоретически предпосылки для дерегуляции были созданы еще в 1978 году, когда Конгресс принял Закон об организации коммунального хозяйства (Public Utility Regulatory Policies Act). Следующей юридической вехой стал Закон об энергетической политике (Energy Policy Act – 1992).

Процесс топтался на месте еще четыре года, пока Федеральная энергетическая регуляционная комиссия (Federal Energy Regulatory Commission (FERC) не издала указы №№ 888 и 889 от 1996 года, которые дали зеленый свет закону от 1992 года. Акты эти проникнуты пафосом лучших советских времен: «Наша задача – устранить препятствия на пути свободной конкуренции в области оптовой торговли (энергоресурсами – С.Г.) для того, чтобы обеспечить национального потребителя более эффективной и дешевой электроэнергией».

Американская энергетика вступила на затяжной путь к свободному капитализму: сегодня только половина штатов приняла законодательные меры для реструктуризации местных энергосистем. Штаты с исторически высокими ценами – Калифорния, Нью-Йорк, Пенсильвания и Новая Англия – предельно раскрыли розничный энергетический рынок и предоставили потребителям право самостоятельно выбирать поставщика энергии. В остальных штатах, ступивших на путь дерегуляции, сохраняются различные ограничения:

Рис. Состояние дерегуляции энергетике в отдельных штатах (на февраль 2001 г.)

(Расшифровка легенды:

Restructuring Legislation Enacted – штаты, в которых дерегуляционное законодательство принято;

Comprehensive Regulatory Order Issued – штаты, в которых принят детальный порядок распределения ценового регулирования;

Commission or Legislature Investigation Ongoing – штаты, в которых работают комиссии или ведется подготовка к созданию законодательных мер по ценовому регулированию;

No Activity – штаты, в которых не ведется никакой деятельности по отмене государственного регулирования)

С первого по последнее свое дыхание Энрон выступал активнейшим лоббистом выдавливания государства из энергетического сектора рынка. Вообще разобобществление было идеей фикс Кеннета Лея: еще на заре карьеры он рекомендовал президенту Никсону дерегулировать системы газо- и нефтепроводов. Когда подошло время, Лей с не меньшим рвением окупился в борьбу за «освобождение» электроэнергии. В конце 2001 года, проводя расследование деятельности Энрона, Американский Конгресс принял решение о выделении дерегуляционных усилий менеджмента компании в отдельное дело и тем самым еще раз подтвердил бессмертие древнеримского правового принципа: «Quo bono?» – «Кому это выгодно?». Энрон не только явился создателем оптового энергетического рынка Америки, но и полностью доминировал на нем.

Главный аргумент «дерегуляторов»: если устранить ограничения, налагаемые правительством, то цены на электроэнергию быстро снизятся благодаря свободной

конкуренции дилеров на рынке. То, что это полная ерунда, подтвердили события в Калифорнии: в результате спекуляций на бирже цены на электроэнергию не то что не снизились, а вообще подскочили, в десятки раз превысив себестоимость выработки. В результате на жителей киновиноградного штата обрушился невиданный доселе кризис, выразившийся в веерных отключениях света. Результаты проведенного расследования позволили губернатору штата Грею Дэвису (Gray Davis) обвинить Энрон в том, что ее деятельность имела прямое отношение к калифорнийскому затемнению. Дубина народного гнева была занесена и 21 июня 2001 года генеральный директор Энрона Джеффри Скиллинг, выступавший с докладом на заседании калифорнийского клуба Содружества (Commonwealth Club of California), получил в лицо тортом.

Размазывание крема явилось не только символической оценкой дерегуляционных усилий Энрона, но и вывело на сцену нашего повествования новый персонаж – Джеффри Скиллинга.

Глава 4. Время головорезов

Брожения болот я видел, – словно мрежи,
где в тине целиком гниет левиафан,
штиль и крушение волн, когда всю даль прорежет
и опрокинется над бездной ураган

Артур Рембо. Пьяный корабль (перевод Набокова)

Итак, прошу любить и жаловать – Джеффри Скиллинг (Jeffrey Skilling), партнер и эксперт по энергетике консалтинговой фирмы McKinsey & Company.

В августе 1990 года он оставляет родную контору и становится председателем правления и генеральным директором нового финансового подразделения – Enron Finance Corp., надо полагать, созданного специального под него. Уже в следующем году Скиллинг возглавляет Enron Gas Services Corp, а в 1995 – Enron Capital & Trade Resources Corp. Кардинальное повышение состоялось в январе 1997: Джеф избирается президентом и исполнительным директором всего Энрона (Enron Corp.). Наконец, карьерная лестница уперлась в небосвод в феврале 2001 года, когда Скиллинг сменил Кеннета Лея на посту генерального директора, который Лея бессменно занимал с февраля 1986 года. Но уже шесть месяцев спустя Джеффри Скиллинг неожиданно для всех оставляет этот пост «по личным обстоятельствам». Я не случайно акцентирую внимание читателя на появлении этого нового персонажа. Дело в том, что история Энрона – это классический «whodoneit», изюминка американской культуры, высушенная Реймондом Чандлером. Писатель создал серию детективов, царапающих мозг читателя единственной мыслью: «Кто же, черт побери, совершил это преступление?». Для пушного суспенса, тайна сия хранится до последних страниц.

Также в деле Энрон сакраментальный вопрос «Whodoneit?» никому не дает покоя: кто, ну кто задумал и воплотил с дьявольской изобретательностью план уничтожения прекрасной компании, обладающий здоровой корпоративной этикой и непотопляемыми активами? Кто надоумил руководство методично избавляться от этих самых активов и все смещать и смещать акценты в сторону биржевой виртуальности до тех пор, пока ничего кроме этой виртуальности не осталось? А может никакого вредителя и не было вовсе и все случилось само по себе?

Джефф Скиллинг автоматически попал в число первых подозреваемых в деле умерщвления Левиафана. По признанию анонимного сотрудника Энрона осенью 2001 года служащие активно использовали портрет бывшего гендиректора в качестве мишени для метания дротиков darts. Не мудрено: ведь с именем Скиллинга связывают не столько изменение профиля компании и даже не падение акций, а разрушение самого святого – корпоративного духа. Вместо атмосферы товарищеской поддержки в

Энроне («мы – дружная команда единомышленников») утвердилась культура наемников-головорезов («умри ты первый»).

До прихода Скиллинга Энрон исповедовал религию Кеннета Лея, незлобливое человека, который редко выходил из себя, и уж тем более никогда не повышал голос. Лея так любили рядовые сотрудники, что до последнего отказывались верить в его причастность к уничтожению компании. Даже когда стали всплывать неприятные подробности о степени вовлеченности председателя правления в разрушительные финансовые схемы Энди Фастова, осуждение Лея не выходило за рамки горечи на грани сочувствия: «Если Кен Лей все знал, то ему должно быть стыдно, если он ничего не знал, то ему тоже должно быть стыдно», – сетовал бывший сослуживец. Совсем другое дело Скиллинг. В апреле 2001 года Энрон проводил открытую телеконференцию. Акции компании падали, так что общение проходило под знаком безрадостной заурядности. В какой-то момент Ричард Грубман, управляющий бостонского хедж-фонда, упрекнул Скиллинга: «Вы единственная финансовая организация, которая не публикует вовремя ни баланс, ни отчет о прибыли». «Спасибо большое, – молниеносно отреагировал Скиллинг, – мы тебе очень благодарны, засранец (asshole)». Такого еще никогда не случалось в истории корпоративной Америки: оскорбить собеседника, тем более в открытой беседе! Не могу удержаться, чтобы не отдать должное бостонскому менеджеру: сразу же по завершению конференции Грубман распорядился продать «в короткую» все акции Энрона, находящиеся в портфеле его хедж-фонда. В результате этой сделки он заработал 50 миллионов долларов чистой прибыли! Впрочем логика менеджера была безупречной: если невинный вопрос о задержке отчетности вызывает уличную брань, дело – швах и нужно бежать с тонущего корабля. Сам Грубман прокомментировал свое унижение в лучших традициях одесского юмора: «У Скиллинга стальные нервы. Он и его управленцы скинули в прошлом году семь миллионов акций на сумму в полмиллиарда долларов по цене от 70 до 80. Сегодня же Энрон упал ниже 60, а я еще и засранец только потому, что поинтересоваться их балансом». Что ж, за 50 миллионов долларов можно и потерпеть.

Я уже помянул, что служащие Энрона не могли простить Джефу Скиллингу поправление «командного духа» компании, который был унаследован еще от «газовых» родителей и лично Кеннета Лея. Скиллинг привнес в Энрон элемент так называемой cutthroat culture, культуры головорезов, что соответствовало гораздо больше реалиям Америки, а не идеалам Америки. Ярче всего это воплотилось в систему введенной Скиллингом «оценки достижений» (performance review).

Сотрудникам компании предлагалось оценить трудовое рвение сослуживцев, в результате чего 15 % «самых нерадивых» ежегодно увольняли из Энрона. Сотрудники зрели в корень, поэтому сразу окрестили процедуру – «по ранжиру и под зад» (rank and yank). Ясное дело, что в подобных обстоятельствах каждый был сам за себя, поэтому пышным цветом зацвело стукачество, наущничество, подковерная грызня, сколачивание кратковременных стратегических блоков и прочие прелести коммунального бытия. Как признавался один бывший служащий Энрона: «Все втыкали ножи друг другу в спины».

В тесной упряжке с «оценкой достижений» шла разработанная Скиллингом система поощрений. В ней дух коллективизации был вообще искоренен как класс. Высшим достижением считалось самолично «нарыть контракт» (get a deal). За это полагались огромные бонусы и продвижение по служебной лестнице. По мнению одного старожилы компании, такой подход вредил долгосрочным перспективам Энрона: «Все сразу теряли из вида общую картину и вместо этого изо всех сил пытались протолкать собственную сделку, даже если она была никчемной. Те, кто работал в Дабхоле (электростанция Энрона в Индии – С.Г.), получили сочные премии, потому что они нашли контракт и довели его до конца. Правда, два года спустя вся эта сделка пошла коту под хвост, однако система не делала различий между временными и долгосрочными ценностями».

Сама идея «нарывания контракта» предполагает спешку («быстрей-быстрей, чтобы обойти остальных и сорвать премию»). В результате выгодные сделки, рассчитанные, однако, на долгосрочную перспективу, просто отбрасывались. Вот как описывает эту

погоню за тем, что «здесь и сейчас» Джордж Стронг, профессиональный лоббист, долгие годы работавший на Энрон: «Энрон очень хотел организовать поставку электроэнергии в Хьюстонский департамент общественных учебных заведений (Houston's public school district, HPSD). Я объяснял, что потребуется как минимум год, чтобы заставить департамент свыкнуться с новой формой коммунального обеспечения. И тогда парень, с которым я работал над проектом, он был директором в свои неполные сорок, принялся страшно кричать, что у него нет года! Потому что его премия зависит от того, что он сделает в текущем квартале. Так что, если сделка с HPSD не будет на мази в ближайшие три месяца, то он ей заниматься вообще не будет».

Такое внимание к проектам с мгновенной отдачей, конечно, не были капризом Скиллинга. Читатель помнит о гениальном открытии, сделанном менеджментом Энрона: «Главное, не то, как обстоят дела на самом деле в реальном мире, а то, как они выглядят в мире виртуальном, то есть на бирже». А на бирже ценятся две вещи: стабильная прибыльность и стабильные высокие инвестиционные рейтинги. От последних (то бишь от рейтингов) еще целиком зависел и так называемый столбовой бизнес Энрона – производство и доставка газа и электроэнергии.

Для того, чтобы добиться стабильной прибыльности, нужно иметь постоянную прибыль. Так? А вот и не угадали! Оказывается, главное – не столько иметь эту прибыль на самом деле, сколько показывать ее здесь и сейчас! Вот именно для этого и насаждался культ скорострельных сделок в корпоративном сознании служащих Энрона.

Поясню на примере. Предположим, нам на выбор предлагается заключить две сделки. Согласно первой из них, мы должны инвестировать в строительство новой электростанции на протяжении трех лет по 2 миллиона долларов в год для того, чтобы в последствие получать ежегодно по 10 миллионов долларов чистой прибыли. Вторая сделка, предполагает аренду за 1 миллион долларов в год уже готовой и работающей электростанции, дающей ежегодную прибыль в 2 миллиона долларов. Какой сделке окажет предпочтение Энрон? Для ответа на вопрос достаточно сравнить то, что называется cash flow, движением денежной наличности для двух проектов.

По первой сделке мы получаем:

1 год / -2 млн.
2 год / -2 млн.
3 год / -2 млн.
4 год / +10 млн.
5 год / +10 млн.
6 год / +10 млн.

По второй сделке:

1 год / +1 млн.
2 год / +1 млн.
3 год / +1 млн.
4 год / +1 млн.
5 год / +1 млн.
6 год / +1 млн.

Читатель, наверное, уже догадался из контекста повествования, что Энрон однозначно выскажется за подписание второго контракта. И дело тут вовсе не в Карабасе Барабасе Скиллинге.

Это только на первый взгляд может показаться глупостью отказ от проекта, который за шесть лет дает 24 миллиона долларов прибыли, в пользу проекта, способного принести за тот же промежуток времени только 6 миллионов. На самом деле есть два фактора, которые полностью опровергают потуги «бытового здравого смысла». Во-первых, как я уже говорил, американские публичные компании существуют в двух параллельных мирах: мире реального производства ценностей (Америка) и мире биржевых оценок (Америка). Теперь представим на минутку, как отреагирует

фондовый рынок на сделку 1 и сделку 2: в первом случае все увидят лишь трехлетнее отрицательное движение денежных потоков, во втором – стабильную прибыльность. Причем апеллировать к положительному cash flow в четвертый, пятый и последующие годы по первой сделке не имеет большого смысла, поскольку биржа тут же выдвинет контр-аргумент: «А что если через четыре года вашу электростанцию просто взорвут недовольные аборигены?» И тут самое время вспомнить о специфике бизнеса Энрона: ведь это транснациональная корпорация с огромной долей бизнеса, размещенной в тектонических регионах мира: в Боливии, в Индии, в Польше. А ведь инвесторы часто смотрят телевизор и видят, как доброборядочные индуисты периодически сжигают заживо добропорядочных исламистов, а те – пускают под откос составы с добропорядочными индуистами. Ну так как: вам по-прежнему первая сделка кажется более привлекательной? Даже если отбросить в сторону спекуляции на тему планетарной энтропии, сама двойственная реальность (Америка и Американа) бизнеса подсказывает совершенно иное движение денежной наличности. Нам всего лишь следует дополнить таблицы второй строкой с указанием возможной капитализации компании. И тогда окажется, что по первой сделке мы имеем:

И по второй:

Как вы догадываетесь капитализация в примере указана гипотетическая, да и то – в самой скромной, практически нереальной динамике. Скажем, настоящая капитализация Энрона в 1996 году составляла 8 миллиардов долларов, в 1997 году – 14 миллиардов долларов, в 1998 году – 17.5 миллиардов, в 1999 году – 21 миллиард, в 2000 году – 25 миллиардов. То есть более, чем утроилась за четыре года. Ну так как, прав был Скиллинг или нет, когда всячески поощрял усилия сотрудников компании «рыть контракты здесь и сейчас»? В краткосрочной перспективе – безусловно прав. В долгосрочной – нет. И вот тут как раз и вступает в игру второй фактор, опровергающий бытовой здравый смысл при выборе между сделкой 1 и сделкой 2. Давайте забудем на мгновение про биржу, предположим, что ее вообще не существует. И сделаем единственную оговорку: «Жить компании отмерено три года!» И что же тогда получится? По первой сделке суммарное движение наличности составит – 6 миллионов, по второй +3. Кажется, комментарии излишни? Нерешенным остается маленький нюанс: «А почему это компании отмерено только три года?». Хороший вопрос. Делаем последнее уточнение: «Не компании осталось жить три года (хотя, как оказалось, и ей тоже!), а неким лицам в этой самой компании! Итак, если сделать предположение, что кто-то в высшем руководстве Энрона обладал личной временной перспективой в 2–3 года, то выбор в пользу скорострельных сделок становится не просто логичным, а единственно возможным! Как бы там ни было, Энрон перекраивал денежные потоки самым радикальным образом, подгоняя их под принятую стратегию: «Вся прибыль будущих периодов оприходывалась незамедлительно, даже если реальные поступления планировались через 5, 10 или 15 лет, – рассказывает Боб МакНейр, создатель компании Cogen Technologies, которую он продал Энрону за 1.1 миллиард (!) долларов. – Когда ты так поступаешь, необходимо обеспечить постоянный приток новых контрактов, потому что прибыль от предыдущих уже отражена в отчетности. Когда горизонт сужен до такой степени, создается чудовищное давление на каждого служащего компании». Что означает на практике «чудовищное давление»? Стрессы и, как следствие, текучесть кадров. Так в Энроне все и было. Впрочем, тактика easy come easy go замечательно служит идее массовой неразберихи, в которой так легко потерять нити событий, детали сделок и кулуарных переговоров. Другой аспект «чудовищного давления» – перманентный вопль, повисший в воздухе офисных коридоров. Бывший «энроновец» вспоминает: «На работе все постоянно дико орало, размахивали руками и крушили столы кулаками».

Во главе этого бешеного водоворота стоял Джеф Скиллинг. А где-то за его спиной маячила тень интеллигентного «дедушки» Лея (или «паренька Кенни», кому как нравится), который по природной мягкости никогда не повышал голоса. Так и видится, как Лей удивленно стоит в сторонке и наблюдает за кипящей, ревушей, зубодробящей машиной по вышибанию денег из фондового рынка. Именно – оттуда, поскольку давно уже основные капиталы Энрона коагулировали не в джунглях Амазонии или на реке Махараштра, а на торговых площадках Уолл-Стрит. Может даже Кеннет Лей с тоской вспоминает о старых тихих и добрых временах, когда Энрон был газопроводом... Впрочем, это вряд ли, насчет тоски. Почему-то вспомнилась история совершенно иного (в денежном масштабе) порядка, однако психологически – более чем уместная в данном контексте.

Один мой хороший знакомый, молдавский поэт и драматург (господи, ну что же может на свете быть дальше от истории Энрона, чем молдавский поэт и драматург?!) имел несчастье поддаться романтическому порыву и жениться на красивой, но очень крестьянской девушке (молдаванке, разумеется). Поскольку поэт был беден, то он перебрался жить из съемной своей квартирki в городе в родное женино село, прямо под надзор и опеку тестя. Поскольку стихосложение в народном сознании мало чем отличается от тунеядства, поэта быстренько запрягли возделывать семейный виноградник от зари до зари. Все бы ничего, можно было даже и поднабраться живительной энергии от матушки земли, подпитать музу спасительными «корнями», однако уж больно удручали поэта беспрестанные разговоры о деньгах, покупках, базаре и наваре, которые вел тесть, теща и жена днем и ночью. Без перерыва. А по правде сказать, других разговоров кроме денежных в трудолюбивой крестьянской семье вообще отродясь не велось. Короче, поэт тосковал жестоко.

И вот, как-то вечером присел мой друг после беспросветного трудового дня перед домом на завалинке (молдаване зовут ее «приспа») вместе с тестем да за стаканчиком доброго красного вина. Хозяйский дом располагался прямо перед живописным холмом, увитым виноградной лозой. И как раз в это мгновение красное солнце садилось за горизонт. Красота, одним словом. И вот смотрит поэт, что у его тестя, этого прожженного материалиста, аж челюсть нижняя отвисла – так проняла его величественная картина заката. И тогда стало поэту нестерпимо стыдно за то, что так несправедливо относился он к родному отцу своей жены, подозревал его в мелочной меркантильности. А на самом деле: вот сидит крестьянин после тяжких трудов земных и наслаждается магией заходящего солнца, может, даже в голове его складываются неумелые но обезоруживающие своей искренностью поэтические строки! Так что поэт прослезился и уже был готов попросить прощения у своего тестя, а тот вдруг как подскочит, да как заорет: «Иоане, ну-ка беги скорее в сарай, хватай топор! В нашем винограднике, вишь – там, на самом верху холма, какая-то сука воровская промышляет! Щас мы ему покажем!».

К чему это я? Да к тому, что большие у меня сомнения по поводу переживаний Кеннета Лея из-за утраченной девственности родной компании. Особенно при заработной плате в 1.4 миллиона долларов в год и гарантированном бонусе еще в 7 миллионов. Это не считая акций на более, чем сто миллионов. В таком положении по прошлому не тоскуют, в колокол не бьют, а виноградник защищают стеной при первом намеке на покушение со стороны.

Однако пора отложить в сторону эмоциональные оценки. Давайте проследим хотя бы поверхностно, как проходило в умелых руках Джефа Скиллинга превращение производящей компании в торговую.

Первым делом с приходом Скиллинга в Энрон создается Газовый Банк (Gas Bank) – программа, позволяющая потребителям природного газа фиксировать долгосрочные поставки по заранее оговоренным ценам. Узнаете, откуда ветер дует? Правильно. Перед нами тонкая вариация на тему торговли фьючерсными контрактами. Правда, называется это другим именем. Но это еще один фирменный знак Энрона: в этой компании бесчисленное количество финансовых схем, бухгалтерских проводок и трейдинговых операций назывались не своими именами, а иначе. Например, за три года существования скандального сателлита Chewco Энрон неоднократно переводил туда деньги, которые по своей сути являлись чистой воды материальной

компенсацией задействованных в схему физических лиц (в первую очередь, Майкла Коппера).

Скажем, в декабре 1998 года на счет Chewco поступил платеж от Энрона на сумму в 400 тысяч долларов. Как указано в расследовании, проведенном под эгидой Уильяма Пауэрса, «Совершенно неясно, какие законные основания были у этих компенсаций, как определялся размер платежей, и что вообще такого сделал Коппер и Chewco, чтобы заслужить эти деньги». Короче говоря, знаете, как назывались эти 400 тысяч долларов в различных документах отчетности? Представьте себе, что в разных местах они назывались по-разному: то restructuring fee (платеж по реструктуризации), то amendment fee (корректирующая плата), а то вообще nuisance fee (ошибочная выплата). И в самом деле, нельзя же назвать эту транзакцию своим собственным именем – откат? Или вот другой случай из того же эпоса с Chewco: под завязку Энрон решает избавиться от Chewco и выкупить его долю. В марте 2001 года было подписано Соглашение о Приобретении доли Chewco на общую сумму 35 миллионов долларов, которые состояли из:

- 3 миллиона долларов компенсации Chewco живыми деньгами;
- 5.7 миллиона долларов «на покрытие требуемых платежей, полагающихся Энрону»;
- 26.3 миллиона долларов на покрытие кредитных обязательств Chewco перед инвестиционным партнерством JEDI.

Тут все понятно, кроме этих «требуемых платежей» (required payments) на сумму в 5.7 миллиона. Знаете, как называется этот платеж в самом Соглашении о Приобретении? Breakage Costs – расходами в связи с упразднением партнерских отношений! Здесь даже вежливый сверх всякой разумной меры Пауэрс потерял терпение и указал в сноске: «Существуют доказательства того, что это расплывчатое определение платежа (breakage costs) было использовано для того, чтобы отвлечь внимание Андерсена, который проводил аудит этой сделки». Далее Пауэрс делает две замечательных ремарки: «Поскольку Андерсен не позволил нам просмотреть документацию от 2001 года либо побеседовать с его служащими по данному вопросу, мы не знаем, в чем заключалась аудиторская проверка». И далее: «В отчетности Энрона указано, что по сделке с выкупом доли Chewco аудиторской фирме Андерсен было выплачено 25 тысяч долларов».

Так что, как хотите, так и понимайте эти «требуемые платежи» и «расходы в связи с упразднением». Ясность полная лишь с Андерсеном: дали 25 штук и можете называть Левиафаном хоть козла, хоть антилопу.

Итак, смещение акцентов в Энроне в сторону финансового трейдинга началось с Газового Банка. Следующим шагом Скиллинга стало активное финансирование сторонних нефтяных и газовых разработчиков. Тем самым Энрон подтвердил серьезность своих намерений не просто пощипать травку на новом сочном пастбище, но создать многопрофильную структуру для замкнутого трейдингового цикла: с одной стороны, Энрон создавал площадку для торговли финансовыми инструментами, а также самостоятельно эти новые инструменты формировал (все те же фиксированные долгосрочные поставки газа), с другой – завязывал на себя (с помощью программ финансирования) потенциальных поставщиков сырья, а также будущих участников самих трейдинговых операций. Третье направление деятельности Энрона на этом пути – активное привлечение институциональных инвесторов (в первую очередь пенсионные фонды) в трейдинговые операции и совместные энергетические проекты. И все это на фоне энергичного лоббирования дерегуляции.

Хочу завершить психологический портрет Скиллинга одним, на первый взгляд, малозначительным эпизодом. Вот небольшая цитата из восторженной статьи, опубликованной в журнале «Worth» в самом начале 2001 года: «Каждое утро Энрон транслирует корпоративные новости по высокочастотным мониторам, вмонтированным прямо в стены лифтов. На днях 47-милетний генеральный директор попросил своих подчиненных проголосовать на корпоративном веб-сайте по одному чрезвычайно важному делу: стоит ли ему сбрить свою бороду или нет? Такая находка в стиле Уэйна символична для понимания механизма принятия решений в Энроне. Также как и Уэйн, который интересовался мнением своих телезрителей по поводу рок-групп и прочих бытовых тем, Скиллинг привлекает рядовых сотрудников к решению текущих

проблем. Кстати, по поводу лица: три четверти проголосовало за сохранение бороды. И так же, как и Уэйн, последнее слово в шоу остается за Скиллингом: бороду он все-таки сбрил».

Удивляет какая-то неизбежная атрофия души всех задействованных персонажей: и гомерически тупого журналиста (Рандэлл Лэйн, если кому-то интересно), и безнадежно ослепленных рядовых сотрудников Энрона, и дьявольского Скиллинга, смакующего тонкие формы унижения и издевательства над подчиненными ему людьми. Если при этом все усматривают в откровенно пародийном голосовании модель принятия корпоративных решений, до остается печально вздохнуть: «О, батенька, как у вас тут все запущено!» И поставить диагноз: «Новый штамм на тему контаминации Америки и Америки в сознании обитателей зазеркального мира».

Глава 5. Инкуб и Асмодей

Инкуб – бес в обличье мужчины, соблазняющий спящих.
Умберто Эко. Глоссарий к «Имени розы»

Действительный же демон блуда и князь инкубата и суккубата называется Asmodeus (Асмодей), а в переводе – «носитель суда».
Яков Шпренгер, Генрих Крамер. «Молот ведьм»

Скиллинг не пришел в Энрон один. Он нашел Эндрю Фастова. И как отмечают дотошные журналисты, не просто «нашел», а «hand-picked» – извлек путем тщательного «ручного» отбора. Этот отбор имел самые трагические последствия для Энрона: все, что случилось потом с компанией – дело рук Фастова. Так ли это на самом деле? Пожалуй, рискну сделать крамольное предположение : Фастов сыграл в деле уничтожения Энрона всего лишь роль мелкого беса-инкуба, тогда как подлинный Асмодей – Скиллинг. Почему-то от летописцев Энрона ускользает постоянный рефрен, которым Фастов сопровождал все свои финансовые удары: «Скиллинг уже в курсе и одобрил». Тем самым Энди сразу же ставил себя в роль послушного исполнителя. Соблюдая иерархию, так сказать. С другой стороны, подставлять ничего не подозревающего руководителя – старый и хорошо изученный прием производственных жуликов средней руки. Но Энди Фастов не жулик средней руки, он – юный финансовый гений, явленный миру. К тому же нет ни малейшего сомнения, что сами финансовые схемы и махинации рождались именно в голове Фастова. Скиллингу просто не хватило бы ума придумать такое (то самое, что журнал CFO восторженно окрестил «новаторскими финансовыми техниками»). Правда, Скиллингу хватило ума дергать за ниточки, стоя за кулисами, причем так искусно, что сегодня все камни сыпятся в основном на Фастова.

Только не подумайте, что Энди Фастов эдакий беззащитный чудак не от мира сего, для которого чистота научного эксперимента важнее материальных вознаграждений. В компании за ним прочно закрепилась репутация высокомерного хама: «Он был страшно агрессивен, – рассказывает Джефф Шанкман, бывший исполнительный директор подразделения Enron Global Markets, – Энди был самым агрессивным человеком в компании. Я кажется уже сказал, что он был агрессивным?».

Вспоминает Даг Атнип, хьюстонский адвокат: «Метод работы Энди – превращать жизнь людей в ад до тех пор, пока он не получал от них то, что ему было нужно. Он постоянно делал неуместные и издевательские замечания в адрес всей группы сотрудников по поводу их неумения работать». Часто Фастов выходил из себя и принимался кричать и стучать кулаками по столу: «Но вы же должны понимать, что в Энроне была такая корпоративная культура, а Энди просто ее воплощал», – заключает Атнип.

Позволю себе не согласиться с последним утверждением: в Энроне никогда не было такой культуры до появления Скиллинга и Фастова (это при ком? Уж не при ласковом ли дедушке Лее?). Так что именно этим персонажам хьюстонская корпорация обязана атмосфере истерии, которая так и не выветривалась уже до самого последнего вздоха.

Справедливости ради скажем, что хамил Фастов исключительно на работе. В быту это был тихий семейный паренек, чередующий преподавание в ханукальной школе с кружечкой пива, раздавленной в компании соседей. Как умилилась соседка Фастова по роскошному пригороду Саутхэмптон Плэйс: «Он – очень и очень милый молодой человек».

Не стоит однако удивляться мнимому раздвоению личности Фастова: Энди всегда умел сочетать несочетаемое, не даром в его биографии видное место занимает служба в качестве финансового председателя хьюстонского музея холокоста. Кстати, наверняка именно там Фастов впервые и познакомился с Кеннетом Леем: гендиректор Энрона и его супруга Линда прославились в округе энергичной и щедрой поддержкой этого мемориального комплекса.

Энди родился в Вашингтоне и вырос в Нью-Джерси. Окончил университет Тафтса по специальностям экономика и китайский язык, затем получил магистерское звание управленца в Школе менеджмента Келлогг при Северо-западном университете.

Забавно, что дотошные журналисты «Houston Chronicle» не поленились проштудировать сайт учебного заведения, где вывешен список известных выпускников, однако Фастова в нем не оказалось. Наверное, школа просто стесняется Энди. Или не держит за знаменитость.

А если честно, то журналисты любят Фастова. Неустанно восхищаются его эрудицией, передают из газеты в газету знаковые байки на тему всесторонней одаренности финдиректора Энрона. Чего стоит история про то, как в 1997 году мимо пролетала комета Хейл-Боппа, а неутомимый Фастов отправил письмо в Европейскую Южную Обсерваторию с наездом по поводу видимых искажений в хвосте астрономического тела (мол, рассчитали одно, а получилось другое). И зачем, спрашивается, отправил письмо? «Наверное, чтобы все знали, какой он умный», – позлорадствует скептик. «Потому что искренне переживал нестыковку теории с практикой», – посочувствует оптимист.

Как только началось расследование дела Энрона, Фастов, засвеченный по полной программе, тут же стал для обывателя козлом отпущения, а вся могучая братия средств массовой информации включилась в яростную кампанию по отбеливанию Энди. 11 декабря 2001 года Комитет по Энергетике и Торговле, проводивший расследование банкротства Энрона, пригласил Фастова на заседание, а тот взял, да и не явился. И тут же по стране пронесся слух: бывший финдиректор Энрона бежал в Израиль! Основанием для такого предположения послужила информация от источника, близкого к Энрону, о том, что Фастов в срочном порядке приобрел авиабилеты. Ну и, конечно, обильная история прецедентов.

Дело принимало серьезный оборот, поэтому адвокат Фастова Крэг Шмайзер немедленно задействовал самую что ни на есть «тяжелую артиллерию» – бронепробитую карту антисемитизма: «Он тут... и вовсе никуда не уезжал. Вчера Энди преподавал ханукальный урок, а затем заглянул в мой офис. Конечно, он пытается свести появления на публике до минимума – ему же постоянно поступают угрозы физической расправы. Его семья подвергается антисемитским оскорблениям. Как вы понимаете, все это не способствует желанию попадаться чаще на глаза, чем он это делает». И снова перед нами вместо одного человека – два, даже и не знаешь, что думать: то ли богобоязненный затюканный семьянин, то ли наглый инкуб, лишивший полстраны пенсионного обеспечения.

Однако вернемся к истокам. Перед тем, как оказаться в Энроне, Фастов работал в чикагском Континентальном банке, причем дослужился до должности старшего управляющего в отделе секьюритизации активов (Asset Securitization Group). Запомни, читатель, это первое волшебное слово – секьюритизация! В последствии Фастов неоднократно задействовал свою любимую игрушку в Энроне, так что нам предстоит еще неоднократно разбираться, с чем едят эту штучку.

Энди Фастова протолкнула в Энрон его супруга (и в дальнейшем – активная соратница по гешефтам) Лия Вайнгартен, которая работала в компании на различных финансовых должностях, пока не уволилась в 1997 году в ранге помощницы казначея. Впрочем, должность Лии для трудоустройства Энди мало что значила: главное –

семья Вайнгартенов обладала огромным влиянием в Хьюстоне и далеко простирающимися связями. Знакомая история – впрочем, все, как и везде. Очутившись в Энроне Энди принялся завораживать Скиллинга и его окружение своим умением «строить схемы»: талант пришелся ко двору и в возрасте двадцати восьми лет Фастов уже директор отдела по работе с клиентами (Account Director) в подразделении Enron Capital & Trade Resources Corp. (ECT). Ну а дальше его карьера развивалась вовсе умопомрачительно:

1990 – 1993 : Директор отдела по работе с клиентами, ECT

1993 – 1995 : Вице-президент, ECT

1995 – 1997 : Генеральный менеджер, ECT

1997 – 1998 : Старший вице-президент, Enron Corp. (головная компания Энрон)

1998 – 1999 : Старший вице-президент и финансовый директор, Enron Corp.

1999 – октябрь 2001 : Исполнительный вице-президент и финансовый директор, Enron Corp.

Если ты, читатель, разбираешься в корпоративной механике, то ответ на вопрос «Возможно ли такое восхождение за такой срок?!» появится в голове молниеносно: «Нет!». А вот Энди удалось. Однако правильная постановка вопроса («Возможно ли такое восхождение при совершенно определенном влиянии со стороны?») все сразу ставит на свои места.

В любом случае назначение Фастова в ECT было правильным, поскольку это подразделение Энрона как раз и занималось всем спектром трейдинговых операций: финансовые услуги производителям и конечным потребителям энергетического сырья, форвардные контракты, своп-соглашения и управление рисками. И именно здесь Энди оказался в своей профессиональной тарелке.

Итак, получив зеленый свет от Скиллинга при благожелательно-умильном одобрении дедушки Лея, Энди Фастов впился в пропахшее газом тело Энрона и с головой ушел в реализацию главной идеи-фикс своей жизни: быть сделать сказкой. Иными словами превращать материальные активы в ценные бумаги. Эта программа развивалась в двух направлениях: Энрон стал распродавать непрофильные активы и одновременно создавать сложные финансовые инструменты, чтобы затем торговать ими наравне с живым газом и электроэнергией.

И все же не стоит кривить душой: программа Фастова в тот момент идеально соответствовала потребностям Энрона, который изнывал от текущих долговых обязательств и нуждался в неиссякаемом потоке наличности для выплаты процентов. А продажа активов и новых биржевых инструментов безусловно считались первостатейными источниками такой наличности. Скиллинг был горд за своего протеже: «Нам был нужен кто-то, кто мог переосмыслить финансовую структуру Энрона с головы до ног. Причем этот человек не должен принадлежать прошлому – ведь вчерашней промышленности больше не существует. У Энди есть ум и молодецкая удаль для нового мышления», – заявил он в одном из интервью.

Самое время разобраться с вопросом: «Откуда же взялись эти долговые обязательства Энрона?» Оказывается, от дурной наследственности. Уж очень не повезло ему с родителями. Мы помним, что папу звали InterNorth, а маму Houston Natural Gas (председателем правления которой и был Кеннет Лей). С мамой все было в порядке: «Когда Лей пришел в HNG (в 1984 году – С.Г.), она уже была одной из самых успешных предприятий в Хьюстоне, членом Нью-Йоркской фондовой биржи с большими запасами газа и политическими связями», – вспоминает Камерон Пэйн, бывший казначей компании Gulf Oil. Подкачал как раз папа InterNorth. Дело было так.

Когда InterNorth слился (вернее – поглотил) компанию Кеннета Лея, это явилось актом корпоративной камасутры, но уж никак не проявлением чистой любви. По большому счету не было даже и камасутры, а так просто – с перепугу! Незадолго до этого миннеапольский магнат Ирвин Джэкобс положил глаз на InterNorth и одним махом скупил крупный пакет его акций. Как правило, такой поступок становился первым шагом на пути к насильственному поглощению. И InterNorth струхнул не на шутку. В самом деле, для кондовых производителей-газовиков такой расклад не сулил ничего хорошего: если у кого-то есть сомнения на этот счет, то стоит

пересмотреть культовый фильм «Уолл-стрит»: помните бессердечного биржевого спекулянта Геко (в исполнении Майкла Дугласа) и то, как он надругался над добропорядочной авиакомпанией? Ну точь-в-точь история про InterNorth и Джэкобс. Вернее, так мерещилось InterNorth, но об этом чуточку позже.

Короче говоря, у InterNorth сперло дыхание, он ринулся на судорожные поиски так называемого «белого рыцаря» – дружественной компании-избавительницы – и вышел на Houston Natural Gas: как-никак те были из своих, из газовиков. Одна из популярных тактик противоборства насильственному поглощению – подsunуть обидчику «отравленную пилюлю», то есть перегрузить собственную компанию долговыми обязательствами до такой степени, чтобы сделать насильственное поглощение непривлекательным. Так и поступил InterNorth: на переговорах с Кеннетом Леем соглашался на все условия, не торговался и очень торопился. Как потом издевался Ирвин Джэкобс, потирая руки: «Если только люди во что-нибудь поверят, то в конце концов дотянутся до звезд». В итоге за слияние с HNG InterNorth отстегнул 2.3 миллиарда долларов – огромную премию сверх того, что стоила HNG на тот момент. Да и Кенни Лей не продешевил в личном плане: став во главе новорожденного Энрона, он выбил себе такую зарплату, что через год занял пятое место в рейтинге самых высокооплачиваемый генеральных директоров Америки.

Совокупность испуганных телодвижений InterNorth привела к тому, что на плечи ребенка Энрона легли долговые обязательства в размере 5 миллиардов долларов (!), а по этим обязательствам набегало 50 миллионов долларов процентов ежемесячно! Теперь самое смешное (или грустное, если призадуматься): Ирвин Джэкобс никогда не собирался поглощать InterNorth! Джэкобс просто гениально рассчитал всю партию наперед и умышленно создал видимость насильственного поглощения, справедливо полагая, что InterNorth со страху наделает глупостей и объединится с кем-нибудь, перепплатив втридорога. Зачем это было нужно Джэкобсу? А затем, что после слияния InterNorth и HNG у него автоматически образовался солидный пакет акций Энрона, распухший сверх меры в результате искусственного завышения стоимости акций новорожденного. Так что Энрону пришлось отсылать Джэкобсу «зеленое письмо» – заплатить 240 миллионов долларов сверх текущей котировки своих акций, лишь бы выкупить его пакет. Блестящая двухходовка со стороны биржевой акулы и бездарное расточительство газовиков.

Но и это еще не все: для того, чтобы рассчитаться с Джэкобсом были позаимствованы 230 миллионов долларов из пенсионного фонда сотрудников компании! В этом фонде образовался излишек сверх обязательного федерального минимума – вот его-то и пустили в дело. Глядя на то, как 16 лет спустя Энрон кинул и остальные пенсионные фонды Америки, начинаешь понимать, что речь идет не о своеволии Энди Фастова, а о дурной наследственности компании в целом.

Как бы там ни было, с самого первого дня своего существования Энрон отчаянно боролся с унаследованным долгом, распродал активы и вступал в рискованные скорострельные сделки. На эту самую амбразуру и бросили Фастова. И правильно сделали, потому что ему это чертовски нравилось. Еще бы: ведь живые активы – не та священная корова, которой поклонялись Энди и его покровитель Скиллинг. Их влекла виртуальная Америка или, попросту говоря, приоритет отдавался рыночной капитализации, а не материальным активам.

«Когда я пришел в 1990 году, капитализация Энрона составляла три с половиной миллиарда долларов. Сегодня (в октябре 1999 года – С.Г.) у нас около 35 миллиардов и это почти без дополнительной эмиссии. Мы дали прибыль нашим инвесторам, нарастили баланс, удержали стабильный рейтинг агентств и добились низкой себестоимости капитала», – хвастался Энди в интервью журналу CFO, назвавшего его лучшим финансовым директором года (The Finest in Finance в категории «структуризация капитала», Capital Structure Management).

Наострил меня бес проверить годовой баланс Энрона за 1990 и 1999 годы по двум названным позициям – капитализации и эмиссии:

Получилось весело: ни одна цифра, названная звездным финдиректором Энрона, не соответствует действительности: капитализация компании в 1990 году не 3.5

миллиарда долларов, а почти 5, а в 1999 году, мягко говоря, не 35 миллиардов, а 21, и если рост эмиссии с двухсот до семисот миллионов акций (в три с половиной раза!) – это «почти без эмиссии», то как должна выглядеть настоящая эмиссия? Все бы можно было списать на простительную контаминацию (ну забыл человек, с кем не случается?), да уж больно тенденция бьет в глаза: в 1990 цифра занижена, а в 1999 – наоборот завышена. Потом подумал: ну не может финансовый директор крупнейшей корпорации не знать своих цифр! Что-то тут не так. Пересмотрел баланс еще раз, перечитал интервью и неожиданно понял – Энди Фастов просто передернул! Вот смотрите: когда он говорит о 1990 годе, то четко называет строку баланса – market capitalization (рыночная капитализация), а в следующей фразе употребляет расплывчатый оборот «today we're around \$35 billion». Что это за такое «сегодня у нас есть»? А вот что: во всем балансе за 1999 год есть только одна цифра, которую хоть как-то можно принять за 35 миллиардов – это общая сумма активов компании (total assets), которая составляла 33,38 миллиарда долларов! Где 33, там и 35, все-таки не 21. И самое замечательное, что «сумма активов» соответствует общей стоимости имущества, а, значит, запросто может подходить под фразу «сегодня у нас есть».

Да, высший пилотаж, ничего не скажешь: сперва называется одна статья отчетности, потом – совершенно другая, но делается это так, что комар носа не подточит. Вот оно – тонкое мастерство *Geschäftsmachen*. Такому не научишься в университете Тафтса и школе менеджмента, это – природный талант. От бога.

Но самое главное, что Энди Фастов замечательно рассчитал, что нормальные люди ничего сверять и считать не будут, а от интервью у них останется лишь светлое чувство уверенности в завтрашнем дне и благодарности за неустанную заботу менеджмента о рядовых тружениках биржевого труда – малых инвесторах Энрона. Именно интервью Фастова и рожденное им «светлое чувство» вошли в историю реальной Америки, а скучные цифры годового отчета – это скучная иллюзия Америки. Я не оговорился? Ничего не перепутал? В том-то и дело, что нет! Перед нами – основная претензия современного мифотворчества: подменить реальность фантазией, а действительное – желаемым. Тем самым иллюзорная по своей природе Америка одним прекрасным утром проснулась реальностью, а реальная Америка оказалась задвинутой на задворки общественного сознания.

Глава 6. Первый Кактус

Камни, пески, кристаллы, кактусы – все это вечно и вместе с тем эфемерно, нереально и оторвано от своих субстанций.

Жан Бодрийяр. Америка

Мы подошли к переломному моменту в истории Энрон: в 1991 году Эндрю Фастов впервые опробовал смелую финансовую схему, которая впоследствии стала главным инструментом виртуализации отчетности.

Конечно, Фастов ничего революционного не изобрел, а лишь позаимствовал идею у других мастеров гешефта. Как бы там ни было, благодаря этому заимствованию у нас сегодня появилась возможность покопаться в деталях сделок того периода: дело в том, что некий нью-йоркский схемотехник Бернард Глатцер подал в свое время в суд на банкиров Энрона, обвиняя их в воровстве его бизнес-модели. И хотя в 1997 году Глатцер дело проиграл, Энди Фастова вызывали для дачи свидетельских показаний, откуда общественность и узнала подробности.

Надо сказать, что у Энрона постоянно возникали проблемы с авторским правом: какую сделку не возьмешь, оказывается и она была позаимствована на стороне. Скажем, тот же Газовый Банк, авторство которого приписывается Джефу Скиллингу. На самом деле идея и разработка проекта принадлежала Джеральду Беннетту, руководителю отдела газопроводов Энрона. В 1989 году Скиллинг (тогда еще консультант компании McKinsey & Co) пришел к Беннетту, внимательно его выслушал, а затем изложил идею Газового Банка руководству Энрона. В результате

Ричард Киндер, президент Энрона, пригласил Скиллинга на постоянную работу в компанию.

Джеральд Беннетт как никто другой знал, что для бесперебойной работы газопроводов Энрона принципиально важно, чтобы у основных потребителей – коммунальных хозяйств – были долгосрочные соглашения с производителями о поставках газа по фиксированным ценам. Однако производители вовсе не были заинтересованы в долгосрочных контрактах, поскольку цены на газ менялись чуть ли не каждый день и стандартный договор редко превышал 30 дней.

«Почему бы Энрону самому не создать газовые резервы и не заключить долгосрочные соглашения с потребителями напрямую?» – такова была идея Беннетта, подхваченная и с энтузиазмом воплощенная Скиллингом в Газовом Банке. Но для этого сначала требовалось приобрести газ у поставщиков, а те не очень-то и спешили играть в песочнице техасского парвеню.

И тогда корпоративный гений Энрона породил вариацию на тему бессмертного «утром – деньги, вечером – стулья». Дело в том, что поставщики энергосырья постоянно испытывали недостаток в наличности, и Энрон решил: «Мы их заочно профинансируем, а за это впоследствии получим часть их газовых резервов в оговоренные сроки!». Поскольку деньги платились вперед, Энрон заранее знал цены, по которым он получит газ от поставщиков, независимо от капризной рыночной конъюнктуры и показателей выработки производителей. Теперь можно было делать наценку и с выгодой для себя заключать долгосрочные соглашения с коммунальными хозяйствами. Оставалось дело за малым – найти деньги для финансирования этих самых производителей. Первое, что приходит в голову: взять кредит в банке. Второе: раскошелиться и заплатить из собственного кармана. К сожалению оба варианта не подходили, поскольку и в том и в другом случае приходилось вешать на баланс задолженность (кредиторскую – в случае с банком, или дебиторскую – если производителей газа профинансирует сам Энрон), а баланс Энрона и так лопался от долговых обязательств. По признанию самого Фастова: «Если компания подобная Энрону показывает слишком большие долговые обязательства в своем балансе, агентства понизят кредитный рейтинг Энрона».

В этом кредитном рейтинге – ключ к пониманию всей истории Энрона, как ее взлета, так и сокрушительного падения. Поэтому уместно потратить несколько минут и познакомиться поближе с этим объектом почитания, поклонения, вождения и максимального напряжения корпоративных сил Америки.

Кредитный рейтинг присваивается долговым обязательствам компаний для того, чтобы дать рядовому инвестору общее представление о степени риска при вложении в эти бумаги. В качестве недостижимого идеала берется долг правительства США и его федеральных структур, поскольку все свято верят в невозможность банкротства Дядюшки Сэма. По большому счету, так оно и есть, потому что Дядюшка Сэм самостоятельно печатает деньги, и сомневаться в том, что он расплатится по долгам, не приходится: допечатает и отсчитает. Впрочем, до столь заурядного по российским меркам расклада еще никогда не доходило: правительство США всегда исправно платило по долгам. Другое дело, что происходит это за счет выпуска новых долговых обязательств, но это уже особый разговор.

Рейтинг присваивают специальные агентства. Самых известных – два: Standard & Poor's и Moody's:

Рейтинги от трех А до трех В считаются инвестиционным классом (investment grade), а ниже – рискованным капиталовложением (speculative).

Снижение рейтинга почтенной компании – всегда большое горе, особенно если эта компания оперирует на сырьевом рынке, где приходится постоянно брать займы и давать в долг. Ведь чем выше рейтинг, тем ниже процентная ставка по обязательствам. Теперь понятно, почему Энрон так щепетильно относился к вопросу поддержания своего рейтинга инвестиционного класса, и всячески избегал лишних кредитов.

Итак, Энрон ломал голову над тем, где взять денег для финансирования производителей газа да так, чтобы при этом не испортить себе кредитный рейтинг. Вот тут-то «whiz kid» Энди Фастов и вспомнил свое любимое слово – секьюритизация! С тех пор – с 1991 года – эта штука уже ни на миг не исчезала из лексикона Энрона, поэтому, хочется нам или нет, но придется скрепя сердце в ней разобраться.

Если спросить ответственного банковского работника о том, что такое секьюритизация, то он преисполнится чувством собственного достоинства и, скорее всего, ничего не ответит: все равно, мол, не поймете! И будет отчасти прав, потому что секьюритизация сегодня – это такая модная священная корова, затянутая дымкой таинственности и подпускающая к себе исключительно посвященных жриц-доярок. Однако, как заметил один из крупнейших экспертов в этой области Тим Николл: «Непосвященным секьюритизация представляется страшно запутанным делом. Однако, узнав об основных принципах ее действия, большинство клиентов начинают удивляться – из-за чего вышел весь сыр-бор?».

Поскольку мы не работаем в банке, то и разбираться с секьюритизацией будем без должного пиетета. Итак, секьюритизация – это чрезвычайно эффективный способ получить финансирование под любую дебиторскую задолженность. Для читателей далеких от бухгалтерских весей, поясню, что дебиторская задолженность – это, попросту говоря, предстоящие денежные поступления. Таковыми могут быть деньги за аренду домов, машин, предоставленного займа, использование кредитных карт, эксплуатацию свечного заводика, наконец, продажу газовых резервов, как в случае с Энроном.

Таким образом секьюритизация – это альтернатива банковскому кредиту, когда либо нет желания его брать, либо банк сам не дает. В последнем случае секьюритизация получает особую привлекательность в условиях российской действительности. Теперь механика процесса:

1. Компания, задумавшая получить финансирование путем секьюритизации, (она называется originator – создатель) аккумулирует активы, которые будут в дальнейшем обеспечивать денежные поступления, в один большой портфель и затем продает этот портфель третьему лицу . Обратите внимание, именно продает, а не передает внаем или временное пользование. Это очень важное условие, которое называется bankruptcy remote transfer – нейтрализация фактора банкротства. В самом деле, после продажи активов целевой компании их судьба больше не зависит от судьбы создателя: даже если он полностью разорится, выведенные активы останутся в целостности и сохранности.

2. С этого момента главным действующим лицом, держателем портфеля активов, выступает уже это третье лицо, которое называется – Special Purpose Entity (SPE), целевой компанией . Целевая компания создается специально под данный проект, на то она и целевая. Поскольку активы целевой компании не подарили за красивые глаза, то за них следует расплатиться с создателем. А денег, как вы понимаете, у SPE нет. Поэтому она подготавливает эмиссию собственных ценных бумаг – обычно это долговые обязательства различного типа облигаций или векселей, обеспеченных – правильно! – предстоящими денежными поступлениями от купленных у создателя активов.

3. Следующий – наверное самый важный – этап секьюритизации: получение кредитного рейтинга для новых ценных бумаг. Очевидно, что если высокий рейтинг не будет обеспечен, то никто покупать долговые обязательства целевой компании не будет, и вся схема обрушится, не дожив до победного конца.

4. Итак, достойный кредитный рейтинг получен и долговые обязательства SPE попадают на рынок ценных бумаг, где их приобретают, как правило, рядовые инвесторы. В зависимости от того, как целевая компания увязывает денежные поступления от активов с тем, что она наобещала инвесторам по своим долговым обязательствам, эти обязательства делятся на транзитные и платежные сертификаты. В первом случае выплаты по долгам напрямую увязаны с денежными поступлениями от активов и целевая компания выполняет роль простого координатора потоков. Во втором случае, целевая компания проявляет творческую смекалку:

собирает поступления от активов и реинвестирует их в какой-нибудь еще проект или другие бумаги, так что расплачивается она с инвесторами уже доходами с этих новых сделок.

5. Заключительный победный аккорд: выручку от продажи своих ценных бумаг целевая компания передает создателю и тем самым расплачивается за проданные активы. Тут, думаю, уместно заметить, что с самого начала создатель не терял контроля над активами: хоть он их и продал в подставную (будем называть вещи своими именами) целевую компанию, однако тут же получил субконтракт от этой целевой компании на управление активами. А вы разве сомневались?

Нагляднее всего представить секьюритизацию в виде простенькой диаграммы:

Остается два нерешенных вопроса: что привлекательного находят в секьюритизации инвесторы, которые покупают долговые обязательства целевой компании? И: зачем вся эта кутерьма понадобилась компании-создателю?

С инвесторами все просто: во-первых, они покупают облигации с чистым сердцем, поскольку точно знают, какими активами эти ценные бумаги обеспечены. Ведь создатель со всеми своими долгами, проблемами, сторонними обязательствами и прочей головной болью с самого начала был выведен за скобки, когда продал активы целевой компании! А у самой SPE вообще все лежит на поверхности: никаких боковых сделок, левых гешефтов, ничего кроме известных активов. Но, самое главное: облигации целевой компании получили хороший кредитный рейтинг, так что можно смело вкладывать деньги в такую прозрачную схему. Наконец, последнее: обычно долговые обязательства целевых компаний оформляются по всем правилам модного сегодня «структурированного финансирования». А это означает, что ценные бумаги делятся на категории, исходя из принципа: «Чем выше риск, тем выше доходность». Поэтому выпускаются секьюритизированные сертификаты старшей, средней и младшей категории, а также облигации с фиксированной и плавающей процентной ставкой. Тем самым, инвестор может подобрать такую ценную бумагу, которая наилучшим образом подходит ему по темпераменту, терпимости риска и т.п.

Впрочем, все это, конечно, от лукавого и безрисковость секьюритизации – такая же иллюзия, как и все остальное на фондовом рынке. Более того, иллюзия эта вдвойне опасна, поскольку прячется именно за уверениями (и всеобщей убежденностью) в особой надежности сделок такого типа. Конечно специалисты прекрасно обо всем осведомлены, поэтому в кулуарах по большой дружбе расскажут вам о десяти доказательствах того, что «Титаник» был образцом секьюритизации:

1. Когда все начиналось, никому и в голову не могло прийти, что у корабля есть слабые стороны;
2. Несмотря на все заверения в абсолютной непотопляемости, «Титаник» пошел ко дну очень быстро;
3. Спасти удалось лишь горстке самых богатых пассажиров;
4. Конструкция корабля казалась бронебойной;
5. Никто даже не догадывался, в чем заключался риск круиза;
6. Катастрофа случилась ночью, когда в Лондоне все спали;
7. Не нашлось ни одного человека, который бы следил за возможной опасностью;
8. Было потрачено много сил на то, чтобы вытащить «Титаник» из воды;
9. Те, кому все-таки удалось заработать денег, не имели к первоначальной сделке никакого отношения;
10. Несмотря на катастрофу, все по-прежнему продолжают плавать на кораблях.

Привлекательность секьюритизации для создателя, на первый взгляд, не столь очевидна. Но только на первый взгляд. И лишь до тех пор, пока мы не сделаем одно маленькое предположение: а что если активы, которые в самом начале создатель продал целевой компании, ему не принадлежали? Он лишь собирался их приобрести, да вот денег не хватало? А ведь именно так и обстоят дела в большинстве примеров секьюритизации! Предположим, вы хотите купить машину, чтобы затем заняться на ней частным извозом. И, как водится, денег на машину у вас нет. Тут-то на помощь

и приходит секьюритизация: вы пишете долговые расписки примерно такого содержания: «Я обязуюсь ежемесячно выплачивать 10 долларов в течение трех лет, а по окончании этого срока вернуть саму одолженную сумму» и продаете их своим друзьям и знакомым по 1000 долларов за штуку. Причем знакомые, думаю, долго колебаться не будут, поскольку знают вас как работающего человека и имеют все основания предполагать, что на извозе вы легко заработаете требуемую сумму. Да к тому же и условия сделки хороши: 12 % годовых. На вырученные средства вы приобретаете машину без всякого там банковского кредита, для которого наверняка потребуют залог в виде самой машины, дома или жены.

Точно такая же ситуация сложилась у Энрона: на начальном этапе у него не было ни денег для финансирования поставщиков газа, ни самих газовых резервов (которые, как вы помните, предоставлялись Энрону не до, а после финансирования). Получалось. Что схема секьюритизации просто напрашивалась сама собой. И за дело взялся Энди Фастов.

Первый блин вышел комом. Проект, над которым Фастов работал совместно с рядом оулл-стритовских фирм, получил название Кактус I (Cactus I). Это была девственно чистая, прямо-таки ученическая, секьюритизационная схема, по которой газовые резервы сливались в единый пул, передавались в целевую компанию (тот самый Кактус I), затем производилась эмиссия долговых обязательств, которые продавались широкой общественности.

Поскольку широкая общественность – это рядовые инвесторы, то с особой остротой встал вопрос о получении высокого кредитного рейтинга для облигаций Кактуса. А вот с этим как раз не заладилось, потому что секьюритизационные активы – те самые газовые резервы – пока что принадлежали не Энрону, а различным газовым производителям, а у каждого из них прятался свой скелет в шкафу: долги, модернизация производства, проблемы с менеджментом и так далее, что принципиально осложняло анализ портфеля активов Кактуса рейтинговым агентством. В этом, кстати, еще одна специфическая особенность секьюритизации: как мы знаем, сама компания-создатель устраняется после передачи активов в SPE, однако в случае, когда активы принадлежат не создателю, а третьим лицам (то есть не Энрону, а газовым производителям), то все риски автоматически переносятся именно на этих третьих лиц, от состояния которых теперь и зависит кредитный рейтинг ценных бумаг целевой компании.

Но дело не только в том, что отсутствие высокого кредитного рейтинга отпугивало от ценных бумаг Кактуса рядовых инвесторов. В конце концов их можно было увлечь высокими процентными ставками по облигациям. Вот только при этих высоких ставках вся сделка теряла всякую привлекательность для Энрона, поскольку просто не давала прибыли: все поступления от реализации газовых активов уходили бы на покрытие долговых обязательств Кактуса.

Поэтому Кактус I так и остался жить на бумаге, а вместо него на свет появилась уже более изощренная схема – Кактус III (куда делся второй Кактус – никто не знает).

Глава 7. Третий Кактус

Так как ему чужда всякая вера, он бежит в сферу материального. Отсюда и его алчность к деньгам: здесь он ищет некоторой реальности, путем «гешефта» он хочет убедиться в наличии чего-то существующего. «Заработанные деньги» – это единственная ценность которую он признает как нечто действительно существующее. Отто Вайнинггер. Пол и характер

Как мы помним, первый блин – Cactus I – вышел комом. Все застопорилось уже на стадии получения кредитного рейтинга инвестиционного класса для долговых обязательств создаваемой целевой фирмы (этого самого Первого Кактуса). Ведь без высокого кредитного рейтинга делать было нечего, потому что облигации планировалось продать в «народ». А как известно, широкие инвесторские массы без

рейтинга – ни шагу! Поэтому было принято решение работать кулуарно, с «индивидуальным», так сказать, подходом.

Новый ход конем Энди Фастова получил название Кактус III. Прорыв заключался в том, что ценные бумаги SPE (целевой компании), обеспеченные портфелем газовых резервов предлагались не на открытом рынке, а специальному консорциуму инвесторов и банков.

Схема выглядела так:

1. Создается первая целевая компания – Кактус III. Она эмитирует два типа долговых обязательств: класс А с фиксированным процентом и класс В с плавающим процентом.
2. Создается вторая целевая компания (знай наших!) – чистый транзитный SPE – который получает кредит от консорциума банков и на эти деньги покупает облигации Кактуса III. Проценты по облигациям идут в погашение процентов по кредиту. Для тех, кто еще не сообразил: по сути, банки купили облигации Кактуса III, но на бумаге это выглядит как чистый кредит. Зачем? Затем, что законодательно банки должны давать кредиты, а не заниматься спекуляциями с ценными бумагами.
3. Облигации класса В были напрямую проданы финансовому подразделению гиганта General Electric – General Electric Credit.
4. Кактус III использует полученные деньги от реализации своих ценных бумаг для закупки резервов у газовых производителей (эту схему мы рассматривали в предыдущей главе).
5. Энрон покупает у Кактуса III газ и продает его покупателям (коммунальным хозяйствам) по долгосрочным контрактам с фиксированной ценой. Как элегантно заявил Энди Фастов, скромно потупив очи: «Будем надеяться, они сумеют продать газ дороже, чем его приобрели». Обратите внимание на замечательное словцо «они», словно Энди не имеет никакого отношения к Энрону. На самом деле это проговорка на уровне подсознания: Фастов испытывает неприязнь к реальной Америке с ее живым газом, живыми «коммуналами» и прочими приземленными атрибутами. Его стихия – виртуальная Америка, мир неуловимых финансовых схем, движения цифровых записей и невидимых состояний.
6. Кактус III использует деньги от продажи газа Энрону для погашения своих обязательств перед SPE (по бумагам класса А) и General Electric Credit (по классу В).

Думаю, легче оценить творение Фастова во всей красоте, если представить его в виде диаграммы:

Один очень важный для последующих событий момент: Энди Фастов особо подчеркивал в своих свидетельских показаниях по делу «Глатцер против банкиров Энрона», что вся разработка секьюритизационной схемы проходила под строгим контролем и наблюдением со стороны главного аудитора Энрона – фирмы Артур Андерсен. Андерсен дал добро и Кактус III запустился в полную силу.

И в самом деле: опыт работы Энрона со своим первым SPE сам по себе ничем не примечателен и уж тем более не криминален. Однако именно в Третьем Кактусе была отработана главная схема выведения долговых обязательств из баланса компании, которая в последующие годы стала основой головокружительного успеха Энрона. Тот факт, что блестящие показатели существовали только на бумаге, то есть на уровне бухгалтерской отчетности, дела не менял, поскольку рейтинговые агентства кроме как с этой отчетностью ни с чем дела и не имеют. Остальное – дело техники: высокий кредитный рейтинг, дополненный нескончаемой серией удачных PR-компаний, постоянно подпитывал интерес широкой публики к ценным бумагам Энрона, капитализация которой росла как на дрожжах.

Однако использованием секьюритизационной схемы революция, произведенная Скиллингом и Фастовым в Энроне, не ограничилась. Другим потрясением стала смена одного из основополагающих принципов бухгалтерии. Речь идет о процедуре, которая называется mark-to-market accounting, привязка к рынку.

Мы помним, что Газовый Банк Энрона располагал сырьевыми резервами (проданными в Кактус III), на поставку которых он заключал долгосрочные соглашения с

компаниями коммунального хозяйства. Возникал вопрос: «Как учитывать прибыль по этим долгосрочным соглашениям?». Традиционная бухгалтерия требует, чтобы учет производился после того, как соглашение выполнено (то есть, будет произведена поставка газа) в каждой его части. Джеф Скиллинг предложил альтернативный способ – mark-to-market – согласно которому прибыль по долгосрочным контрактам проводилась по балансу уже в текущем году, не дожидаясь реальных поступлений. Лучше всего представить себе действие mark-to-market на примере финансового трейдинга. Каждый участник биржевых торгов волен выбирать удобный для него принцип ведения бухгалтерии. Обычно все работают по старинке: пока акции не проданы и находятся в вашем портфеле, любая прибыль или убыток считаются нереализованными и поэтому никак не учитываются при заполнении налоговой декларации. Однако наиболее продвинутые трейдеры избирают привязку к рынку. Предположим в портфеле лежат три акции – А, В и С. Мы купили их летом текущего года по таким ценам:

А 20 долларов

В 10 долларов

С 30 долларов

В последний день года все три ценных бумаги по-прежнему находятся на нашем счете и, более того, мы и не планируем с ними расставаться. На рынке 31 декабря текущие котировки акций были:

А 18 долларов

В 12 долларов

С 25 долларов

Итого суммарно у нас 5 долларов нереализованных убытков. В этот момент мы и производим то, что называется «привязкой к рынку»: перерасчитываем все бумаги в портфеле по их текущей котировке так, словно мы их продали на самом деле.

Следующим шагом мы показываем 5 долларов убытков по результатам года, которые и списываем из прочих налогооблагаемых доходов. Выгода налицо.

Очевидно, что если в приведенном примере задача нашего гипотетического трейдера была показать убыток, чтобы снизить налоги, то в случае Энрона мотив был прямо противоположным: показать дополнительную прибыль ради улучшения кредитного рейтинга.

Теперь представьте себе картину: все знают Энрон как компанию, несправедливо обиженную наследственным долгом (доставшимся от «папаши»- InterNorth'a), и вдруг как снег на голову компания публикует просто фантастический квартальный отчет, в котором не то, что не осталось долгов, так еще и показана прибыль размером с Эверест! За этим отчетом следует еще один – не менее звездный. Затем еще...

Причем превращение случилось мгновенно, словно по мановению волшебной палочки. Мы-то теперь знаем, что «магия» возникла в результате успешного соединения Газового Банка, Кактуса III, долгосрочных контрактов с потребителями газа и новой системы mark-to-market, но что меняет такое знание? Как оно может повлиять на эйфорию, которая охватила всю виртуальную Америку, от самого захудалого банчка до первых трейдеров Нью-Йоркской фондовой биржи? Риторический вопрос!

Так родилась легенда о волшебной компании Энрон. А Скиллинг и Фастов стали героями, чей авторитет граничил с небожителями. И только где-то глубоко-глубоко, вдали от восторженных глаз почитателей, под самым днищем тихоокеанского лайнера тикал часовой механизм бомбы, подложенной под благосостояние Энрона этой пресловутой «привязкой к рынку». Поскольку все доходы будущих периодов отражались в отчетности компании как уже полученные, возникла цепная реакция: для того, чтобы поддерживать заданный темп роста, нужно было постоянно генерировать все новые и новые доходные сделки, причем не когда-то там в будущем, а в ближайшем квартале. Отсюда и пристрастие к «скорострельным» гешефтам, о котором я уже рассказывал. Однако бесконечно безумная гонка продолжаться не могла и рано или поздно должна была наступить развязка.

В 2000 году доходы, показанные в отчетности Энрона в результате привязки к рынку, составили больше половины всех доходов компании, а в 1999 году чистая

прибыль, выкристаллизовавшаяся из той же бухгалтерской процедуры, равнялась одной трети.

Забегая вперед, скажу, что дурной пример оказался заразительным и скоро за Энроном принцип «привязки к рынку» взяло на вооружение большинство крупнейших энергетических компаний Америки: American Electric Power, Duke Energy, El Paso, Entergy, Mirant, Pinnacle West Capital и Williams Corp. За что и поплатились, поскольку сразу же после крушения Энрона, все «энергетики» оказались под микроскопом федерального расследования.

Как бы там ни было, Третий Кактус ознаменовал начало новой эры Энрона – эры существования в двух параллельных мирах: мире реальных товаров и расчетов, и мире виртуальных ценностей и отчетности. Начало было положено.

Испытав секьюритизационную схему на Кактусе и Газовом Банке Энрон принялся полным ходом применять ее и в остальных проектах – в первую очередь, зарубежных. Эта тенденция не осталась без внимания. Уже в следующем 1992 году аналитик рейтингового агентства Standard & Poor's Джон Биларделло (John Bilardello) высказал опасение по поводу снежного кома долговых обязательств, которые Энрон вывел за пределы собственного баланса и переложил на плечи многочисленных целевых компаний и партнерств. Большая часть этого долга приходилась на строительство различных электростанций и силовых установок за пределами США. По словам Биларделло, в начале 90-х годов Standard & Poor's был вынужден регулярно фиксировать за Энроном по 2 миллиарда новых долговых обязательств для того, чтобы оценивать инвестиционные риски. Эта сумма на порядок превосходила долги остальных энергетических компаний. «Со временем мы привыкли к международной стратегии Энрона, которая заключалась в строительстве электростанций, реализации производимой энергии и итоговой их перепродаже, – вспоминает Биларделло, – однако мы были вынуждены присваивать Энрону самый низкий рейтинг инвестиционного класса на протяжении более десятка лет».

1992: Игра в классики

Расправившись с долгами (по крайней мере на бумаге), Энрон приступил к активному продвижению по трем направлениям: международная экспансия, политическое лоббирование и финансовый трейдинг. В балансе за 1992 год читаем гордое признание: «Энрон управляет самым большим в мире портфелем бумаг с фиксированной прибылью и деривативов на контракты по поставке природного газа».

В 1992 году Энрон анонсировал планы масштабных совместных проектов в России, Европе и Латинской Америке. Главным же успехом явилось приобретение доли аргентинской Transportadora de Gas del Sur – самого большого газопровода в Южной Америке, протяженностью более пяти тысяч километров. TGS обслуживал 4.3 миллиона потребителей.

Энрон приобрел не прямой интерес в TGS (то есть через промежуточное совместное предприятие) в газопроводе у аргентинского государства. И что характерно: уже через два года перепродал всю долю (17.5 %) своему подразделению Enron Global Power & Pipelines L.L.C., зарегистрированному в Делаваре. Ну неинтересно было Энрону заниматься такими скучными вещами, как газопроводы и трубопроводы, что ж тут поделывать? Старым кадрам, может, и было интересно, а вот Скиллингу и Фастову – нет. Потому, наверное, и не складывались отношения между «газовщиками старой закваски» и молодым незнакомым племенем. Возьмем, к примеру, Дэна Райзера, трубопроводного специалиста, доставшегося Энрону в наследство от InterNorth и влеку судеб попавшего в проект Газового Банка в прямое подчинение Скиллингу. Как-то на исходе трудовой недели, в пятницу после обеда, Дэн сказал в кабинете Скиллинга, что собирается уйти сегодня пораньше, чтобы подготовить своих детишек к соревнованию по футболу. «Мне это очень помогает хоть немного отвлечься от работы, – поделился сокровенным Райзер и спросил: – А вы, Джеф, что делаете, чтобы отвлечься от бизнеса?» «А я никогда от него не отвлекаюсь», – в голосе Скиллинга звучал суровый упрек. Еще через две недели Скиллинг вызвал Райзера и отчитал за плохую результативность его подчиненных. Райзер попробовал возразить:

«Просто рынку не по душе сделки Энрона». «Чушь собачья», – сказал Скиллинг и перевел Райзера обратно в газопроводный филиал.

Другое дело – создание виртуальных финансовых схем. Да и доходнее. Ведь все международные сделки Энрона, связанные со строительством электростанций и газопроводов, на поверку оказывались чистый пусканием пыли в глаза, приносящим жалкие крохи. Как с горечью заметил один бывший сотрудник компании: «Наши международные проекты были частью самонадеянного невежества, мы всюду растекались тонкой пленкой и поэтому не могли правильно оценивать риски». Аналитик Джон Олсон из хьюстонского агентства Sanders Morris Harris назвал планетарную экспансию Энрона «игрой в классики по всему свету, которая приносила лишь случайную прибыль».

Так что основные деньги ковались на родине. большей частью на бирже. Однако на родине существовали неодолимые препоны из-за отсутствия дерегуляции сырьевого рынка. Эти препоны вязали Энрон по рукам и ногам, не позволяя развернуть широкомасштабный трейдинг ценными бумагами, производными от сырьевых фьючерсов. Не удивительно, что Энрон ни на мгновение не ослаблял политическое лоббирование как на штатном, так и на федеральном уровнях. В 1992 году Кеннет Лей становится сопредседателем национальной конвенции GOP, которая проходила в Хьюстоне. На этой конвенции друг Лея, Джордж Буш-старший, был выдвинут на второй президентский срок. Буш тогда не прошел, но главное – Лей закоренился с его сыном (теперь понятно, откуда пошло это ласковое «паренёк Кенни?»). На протяжении последующих лет Лей и Буш-младший регулярно общались, проявив широту взаимных интересов: вопросы энергетики, празднование дня рождения, повреждение коленки.

Когда «Дабл Ю» ринулся на абордаж Белого Дома, «паренёк Кенни» и могучий Энрон не заставили себя ждать, став одними из самых щедрых вкладчиков в дело общей победы. Лей вступил в ряды доблестных «Пионеров», группа сторонников, каждый из которых лично внес не менее 100 тысяч долларов в копилку кандидата. «Пионеры» активно вливали средства и на пересчет результатов голосования в штате Флорида. Сто тысяч долларов отстегнул Джорджу Бушу и Джеффри Скиллингу. Столько же поднесли и от имени самой корпорации Энрон. В процессе формирования кабинета Кеннета Лея прочили на должность секретаря (министра, то есть) по энергетике. И хотя Лей министром не стал, но зато пролоббировал назначение своего протеже Пэта Вуда на пост председателя федеральной энергетической регуляционной комиссии. Да и сам активным образом участвовал в процессе формирования энергетической политики республиканского правительства.

Если вы думаете, что Энрон в 1992 году сделал ставку на одну карту, то ошибаетесь. Отношения с демократами были не менее теплыми и дружественными: Кеннет Лей выступал в своей любимой роли (советника по энергетическим вопросам) с равным успехом и при администрации Билла Клинтона. На уровне штата Энрон придерживался той же политики: в 1994 году на выборах губернатора Кеннет Лей делал пожертвования как в копилку Буша-младшего (который и победил), так и кандидатше от демократической партии Энн Ричардс. И все это – с прямо-таки восточной щедростью: Буш получил 238 тысяч долларов, сегодняшний губернатор Рик Перри – 187 тысяч, бывший председатель верховного суда штата Грег Абботт обрел скромные 12600 долларов, а генеральный прокурор Джон Корнин – 158 тысяч. Да и вообще, Энрон отличался широтой взглядов. Согласно Центру ответственной политики, Кеннет Лей и другие высокопоставленные служащие Энрона только в 2000 году потратили 2.4 миллиона долларов на лоббирование Белого Дома и Конгресса. Известно, что «вспомоществления» от Энрона получили 71 сенатор и 188 конгрессменов. Забавно, что сразу же после крушения Энрона целая ватага политиков ринулась демонстративно возвращать «пожертвования», надеясь соскочить с тонущего корабля. Но так поступили самые глупые. Те, кто поумнее, учредили фонд помощи бывшим служащим Энрона.

Надо особо отметить заботливое отношение Энрона к тем, кого он приручил. После окончания политической карьеры под заботливым крылом хьюстонской компании (то есть в штате Энрона) находили прибежище многие «тузы», например, бывший

госсекретарь Джеймс Бейкер или, скажем, глава администрации Билла Клинтона Томас МакЛарти.

Такая вот славная политическая стезя сложилась у нашего энергетического героя. Нам еще неоднократно придется возвращаться к маневрам Энрона в кулуарах власти, пока же заметим, что уже в том же 1992 лоббирование принесло первые сочные плоды: эпохальный Закон об энергетической политике (Energy Policy Act), о котором так много и часто говорил Энрон, был наконец принят Конгрессом!

Глава 8. Свистунья и виджиланти

В начале 90-ых формировался костяк кадровой гвардии Энрона, которой предстояло воплотить в жизнь «новые деловые принципы». Сначала пришел Скиллинг, затем Фастов. В 1993 году в Энрон появилась Шеррон Уоткинс. Та самая Шеррон Уоткинс, легендарная «свистунья», отправившая 15 августа 2001 года Кеннету Лею анонимное письмо – роковой выстрел в горах, после которого снежная лавина смела Энрон с корпоративного горизонта Америки.

В глазах американской общественности Шеррон – отважная «виджиланти», бдительная гражданка, отдаленно напоминающая Павлика Морозова, однако лишенная негативного флёра последнего. Удивляться тут нечему: на каждом американском хайвэе красуется плакат, призывающий стать героем (именно так!), набрать указанный телефонный номер и заложить соседа по трафику – нарушителя скоростного режима. Так что стучать – общественно полезное и почетное дело.

Кстати, о «виджиланти» и «виджилантизме». Без него нам и в самом деле будет трудно понять поступок Шеррон, во всяком случае – во всем многообразии его смысловых оттенков. Все таки Павлик Морозов, хоть и понятен по-человечески, однако ничего не объясняет в загадочных мотивациях американской души.

Виджилантизм – замечательная американская традиция, которая, к сожалению, под влиянием примитивного нео-либерализма запечатлелась в общественном сознании исключительно в образе Ку-клукс-клана. На самом же деле движение виджилантизма спонтанно оформилось в 1851 году, когда под натиском чудовищного разгула преступности в Калифорнии добропорядочные граждане объединились и сформулировали вооруженные дружины для самозащиты и утверждения «закона и порядка».

Более того, виджилантизм как право граждан самостоятельно защищать себя и своих близких, косвенно обозначен в конституционном Билле о Правах: «Поскольку хорошо организованная милиция необходима для безопасности свободного государства, право народа хранить и носить оружие не должно нарушаться».

Очевидно, что конституция Америки писалась не с потолка и учитывала особенности национального менталитета. И именно в этом менталитете глубоко укоренена идея самосуда. Как вы думаете, откуда взялся культ героя в американской культуре и общественной жизни? Правильно – все из того же виджилантизма. Половина всей продукции Голливуда раскручивает один и тот же сюжет: подлые злодеи, и душегубы унижают, оскорбляют и мучают героя фильма. Его неоднократные обращения в органы правопорядка остаются гласом вопиющего в пустыне – нет, мол, никаких юридических оснований для окорачивания негодяев. В конце концов, терпение героя лопается, он долго и основательно экипируется (крупным планом: шнуровка армейских полусапог, подача патрона в ствол помпового карабина, передергивание затвора – зритель решительно отбрасывает ведро с попкорном – YES!), идет к своим мучителям и приканчивает всех до одного – справедливость восстановлена! Когда рассеивается дым над учиненным пепелищем, вдалеке слышится сирена приближающихся полицейских машин. В зале радостный шум и гам: «Опоздали!».

Все это происходит в виртуальной Америке. Однако на удивление и в реальной Америке – то же самое. В тяжелые моменты социальных напряжений вся страна принимается растерянно крутить головой из стороны в сторону в поисках Героя. Вспомните события «Найн-Иллевен», выдвинувшие целую череду героических пожарников и жертвенных пассажиров рейса Юнайтед-93, анестезирующих и сублимирующих раненное самолюбие нации.

Итак, Шеррон Уоткинс – достойная дочь своего народа – не могла мириться с несправедливостью и заложила Энрон.

Сделала она это очень грамотно и с соблюдением субординации, поэтому до сих пор не прекращаются разночтения и споры вокруг ее поступка. Хотя общий одобряющий пафос налицо: ведь стук – это тоже форма виджилантизма, общественно полезное и почетное дело. Как бы там ни было, в истории Шеррон Уоткинс присутствуют все обязательные атрибуты мифологемы, описанной выше. Однако – по порядку.

В 1981 году Шеррон Уоткинс окончила с отличием Техасский университет по специальности бухгалтерский учет. Еще через год получила магистерскую степень независимого аудитора. Трудовую карьеру Шеррон начала в хьюстонском подразделении Артура Андерсена, затем была переведена в Нью-Йорк, где дослужилась до старшего ревизора (audit manager). В 1990 году перешла на работу в компанию Metallgesellschaft Group, получив в управление портфель нефтяных и газовых ценных бумаг. В 1993 году вернулась в Хьюстон и очутилась в штате Энрона в финансовом подразделении под прямым началом – как вы думаете кого? Правильно: Энди Фастова.

Уже из этой краткой биографической заметки видно, что Шеррон Уоткинс явилась бесценным кадром для Энрона. Судите сами: сертифицированный аудитор. Это раз. Опытный специалист по энергетическим деривативам. Это два. Но самое главное – Уоткинс работала долгие годы в Андерсене – главном кураторе Энрона. А значит, обладала самым ценным капиталом на свете – личными связями!

Помимо этих внешних достоинств Шеррон Уоткинс обладала рядом замечательных внутренних качеств, как нельзя лучше вписывающихся в новую корпоративную культуру Энрона: она была агрессивна и прямолинейна, чем постоянно досаждала сослуживцам. Вспоминает бывший адвокат Энрона Бонни Нелсон, хорошо знавшая Уоткинс по международным сделкам: «Шеррон очень прямой человек. Когда она чувствовала, что не может добиться того, что ей нужно для успешного продвижения проекта, она становилась страшно прямолинейной и даже грубой – лишь бы только получить результат».

Ну разве не родственная душа Энди Фастова, который для достижения цели любил постучать кулаками по горизонтальным поверхностям и покидаться стульями?

И, конечно же, Шеррон была трудоголиком. Помните, как Джеф Скиллинг разжаловал Дэна Райзера за то, что тот ушел в пятницу пораньше с работы, желая провести время со своими детьми? С Шеррон Уоткинс такого случиться не могло. С достойным уважением упорством и целеустремленностью она отдала Энрону восемь лет своей жизни и Энрон вознаградил ее должностью вице-президента компании по развитию. Но что-то было не так с этим вознаграждением, если в своей легендарной анонимной записке Кеннету Лею Шеррон писала: «Все восемь лет работы в компании окажутся пустым местом в моем резюме, потому что деловое сообщество будет считать успехи Энрона не более, чем хитроумной бухгалтерской мистификацией».

Вице-президентом компании Уоткинс стала буквально накануне: до весны 2001 года она занимала административный пост в знаменитом своей бессмысленностью подразделении по предоставлению услуг широкополосной связи. В конце концов Энрон прозрел и приступил к расформированию незадачливой конторы: 400 сотрудников отправили восвояси. Шерон вместе с ними. Однако уже через несколько месяцев, в июне, ее опять приняли на работу, причем туда же, откуда она начинала – под крыло Энди Фастова. Ей предстояло провести инвентаризацию и анализ активов Энрона на предмет их продажи. Заодно Шеррон получила должность вице-президента по развитию.

Согласно общепринятой версии именно в этот момент Уоткинс узнала о махинациях с отчетностью целевых компаний и прозрела. По словам Филипа Хилдера, адвоката Уоткинс, свое знаменитое анонимное послание Шеррон отправила в полном соответствии с пожеланием самого Кеннета Лея. 14 августа как снег на голову свалилась отставка могучего Скиллинга, якобы по «личным обстоятельствам».

Предвидя бурю недоумения, Лей обратился к сотрудникам с предложением через два дня провести собрание в отеле Хайат Рейдженси в центре Хьюстона, на котором обещал развеять все сомнения. Лей также просил заблаговременно подготовить

вопросы, можно даже анонимные, и опустить их в специальный ящик. В ответ на этот призыв Шеррон Уоткинс и написала (но не подписала) одну тревожную страничку для Кеннета Лея.

Что же было на той страничке? Не буду злоупотреблять вниманием читателей и ограничусь кратким изложением. Основные упреки Шеррон в адрес Энрона сводились к следующему:

1. Самая первая, самая знаменитая и самая недопонятая строка меморандума звучит так: «Уважаемый мистер Лей! Не думаете ли вы, что Энрон стал рискованным местом для работы? Есть ли смысл тем из нас, кто не сумел обогатиться за последние несколько лет, продолжать работать в этой компании?» Удивительные по своей сублимационной откровенности слова, таящие разгадку подлинной мотивации приступа гражданской бдительности Уоткинс, однако эти слова по непонятной причине обойдены общественным вниманием: все почему-то цитируют первое предложение и останавливаются как вкопанные на «рискованном месте работы». А как же быть с «теми, кто не сумел обогатиться»? Ведь тут на самой поверхности лежит обида из-за того, что за восемь лет, отданных на алтарь корпоративного процветания, Энрон не отблагодарил как полагается, не поставил в ряды тех, кто сумел обогатиться за последние годы.

2. Рынок никогда не пожелает проглотить байку про добровольное сложение Скиллингом своих полномочий. «Работу мечты» так просто не оставляют.

3. Начиная с 2002 года перед Энроном возникнут серьезнейшие проблемы, связанные с погашением долговых обязательств перед различными целевыми компаниями, в первую очередь, «Раптором» и «Кондором».

4. «Я испытываю невероятное беспокойство по поводу того, что нас захлестнут волны бухгалтерских скандалов» – еще одна историческая фраза меморандума, украсившая сотни заголовков прессы. Собственно, это и есть квинтэссенция виджилантизма Уоткинс – эдакий перифраз луспекаевского «За державу обидно».

5. Риторический вопрос: «Почему блестящие эксперты нашей компании не разбирают незамедлительно гордиев узел финансовых противоречий пока еще не поздно?»

6. Заключительная фраза – приглашение к переговорам: «Что нам делать? Я понимаю, что этот вопрос нельзя обсуждать на общем собрании сотрудников, но я бы хотела получить от вас подтверждение того, что вы и Кози найдете время, чтобы сесть и объективно проанализировать события, ожидающие «Кондор» и «Раптор» в 2002 и 2003 годах.

И все-таки меня не покидает ощущение, что Шеррон Уоткинс использовала призыв Лея к сотрудникам высказаться начистоту всего лишь как предлог: идея реванша родилась давно, как только стало очевидно, что пирог проплыл мимо. Синди Олсон, действующий вице-президент Энрона по кадрам в своих свидетельских показаниях на слушании Конгресса утверждала, что «Шеррон Уоткинс обращалась к ней прошлым летом за советом, следует ли ей излагать Лею свою озабоченность проблемами отчетности, которые, как ей казалось, угрожали безопасности компании». К тому же в окончательной (семистраничной) версии меморандума Уоткинс встречается и еще одна чисто фрейдистская проговорка: «Наша компания находится в фокусе общественного внимания и наверняка найдется один или два „перемещенных“ сотрудника, которые достаточно посвящены в „забавную“ бухгалтерию, чтобы доставить нам серьезные неприятности». Почему-то и эта фраза осталась незамеченной. А ведь не нужно быть дипломированным психоаналитиком, чтобы разглядеть в ней плохо завуалированную угрозу, разведенную на шантаже: мол, и я ведь могу наступать куда следует. Тем более, что сама Шеррон была «перемещена» не далее, как два месяца назад. Впрочем, все это не более, чем догадки. Версии, так сказать.

Как Уоткинс и предположила на собрании сотрудников 16 августа Кеннет Лей обошел молчанием поднятые в меморандуме вопросы. Правда, как потом утверждала Шеррон, Лей якобы произнес фразу: «Перспективы и ценности Энрона начинают размываться», и поэтому, мол, он готов поговорить с каждым, кто испытывает беспокойство. Так что готовность к диалогу воодушевленная Шеррон Уоткинс «прочитала между строк» (по выражению ее адвоката Хилдера).

22 августа состоялась очная встреча Шеррон Уоткинс с Кеннетом Леем. Однако за два дня до этого виджилантизм принципиальной сотрудницы подсказал ей еще один замечательный ход: она переговорила по телефону с одним из своих бывших коллег по совместной работе в аудиторской фирме Артур Андерсен и выложила все как на духу о своих сомнениях по поводу бухгалтерских махинаций в Энроне. Иными словами, Шеррон Уоткинс свистнула в свисток. Если угодно – проявила гражданскую сознательность. Или иначе – настучала на свою компанию.

В Андерсене забили тревогу. Еще бы! Ведь одобряющая виза аудиторов стояла на всех мало-мальски значительных договорах Энрона. На следующий день, 21 августа, в хьюстонском офисе Андерсена было созвано экстренное совещание, на котором обсуждался демарш Шеррон Уоткинс. На совещании присутствовал и Дэвид Данкан, старший аудитор, курирующий Энрон. Именно это событие, как только оно стало обнаружено в ходе расследования Конгресса, позволило Кену Джонсону, пресс-секретарю Комитета по Энергетике и Торговле, утверждать: «Теперь нам совершенно очевидно, что ключевые фигуры в Андерсене, как, впрочем, и в Энроне, знали о надвигающихся проблемах за месяцы до того, как компания развалилась».

Еще через день, 22 августа Шеррон была удостоена часовой аудиенции у патриарха Лея. На встречу она принесла шесть страничек, на которых перечисляла проблемные сделки, а также предлагала план действий. Мы еще вернемся к полному тексту меморандума Уоткинс, когда будем исследовать отношения Энрона с Раптором, Кондором и LJM – информация об этих целевых компаниях как раз и попала в руки Шеррон, заставив ударить в набат (или засвистеть в свисток). Сейчас же нас интересует лишь один нюанс: конструктивные предложения о выходе из создавшейся ситуации. В частности, в качестве первого шага Уоткинс предложила нанять юридическую контору для проведения расследования по сделкам с Кондором и Раптором, причем делала оговорку, что ни в коем случае нельзя поручать это расследование хьюстонской фирме Vinson & Elkins, поскольку та непосредственно участвовала в целом ряде сделок с этими SPE. А вот теперь, читатель, попробуй догадаться, кому поручил Кеннет Лей провести анализ транзакций с целевыми компаниями? Все-таки мой труд не прошел даром: правильно – Vinson & Elkins! Юристы переговорили с Энди Фастовым и Дэвидом Данканом и пришли к заключению, что сделки с Раптором и Кондором безупречны с юридической точки зрения. Правда, сделали оговорку, что на фоне падения рынка существует «серьезный риск негативной огласки и возможных судебных разбирательств». Всего ничего – эдакий пустячок! Ясное дело, что Vinson & Elkins в первую голову тревожил именно юридический, вернее – уголовный аспект транзакций. Не менее ясно, что такового и быть не могло: все-таки курировала Энрон фирма Артур Андерсен – одна из «Большой аудиторской шестерки». Однако, жизнь оказалась хитрее: в течение следующих двух месяцев именно «негативная огласка» стерла Энрон в буквальном смысле в порошок. Символично, что заключение Vinson & Elkins было сделано 15 октября, ровно за день до того, как Энрон опубликовал свой убийственный квартальный отчет с миллиардным убытком и более чем миллиардным сокращением акционерного капитала. Уоткинс вышла из кабинета Лея преисполненная надежд и энтузиазма. По словам адвоката Хилдера «после встречи она была уверена, что Лей возьмет дело под свой контроль». Была также достигнута договоренность, что Уоткинс не будет выносить сор из избы. Вот как сама Шеррон описывает беседу: «Лей спросил меня, сообщала ли я кому-то о том, что знаю? Передавала информацию в SEC или прессу? Я ответила «нет, я никому не говорила». Тогда он сказал: «Не могли бы вы дать нам время на то, чтобы провести расследование?». Я ответила: «Ну разумеется!». Надо отдать должное Шеррон – она сдержала слово. Кстати, именно эту лояльность и поставили ей в упрек во время расследования Конгресса: мол, Уоткинс, будучи сертифицированным общественным аудитором, обязана была незамедлительно настучать об известных ей злоупотреблениях Энрона не какой-то частной аудиторской конторе, а сразу в три солидных организации: Регуляционную комиссию штата, профессиональный союз и SEC! Вот тогда бы ее поступок и стал полноценным актом виджиланти. А так – ни то, ни се.

А чем же занимался все это время Кеннет Лей? Думаю, читатель оценит одну пикантную шалость: буквально накануне встречи с Шеррон Уоткинс (20 и 21 августа) патриарх Энрона в экстренном порядке обменивал имеющиеся у него на руках опционы компании! Всего он реализовал право на 93620 акций по опционам стоимостью 2 миллиона долларов! Цена же приобретенных акций по текущая котировке составляла 3.5 миллиона долларов.

Первое, что приходит в голову неподготовленному читателю, указать пальцем на «дедушку Лея» и закричать не своим голосом: «Ату его!». Развивая это направление, можно предположить, что Лей и в самом деле до меморандума Шеррон Уоткинс не догадывался, какую свинью подложил ему Андрияша Фастов.

Подготовленный же читатель возразит: во-первых, о существовании меморандума Шеррон в тот момент знало не более двух-трех человек, поэтому у Кеннета Лея не было ни малейшего основания торопиться: на самом фондовом рынке никто ни о чем не догадывался. Во-вторых, Лей не продал опционы, а только представил их к исполнению, то есть обменял на акции. А это в корне меняет дело. Правда, возникает другой вопрос: зачем Лею в срочном порядке понадобились лишние сто тысяч акций Энрона? В случайное совпадение, как вы понимаете, верится с трудом. Дело совсем запутывается, когда мы узнаем, что Лей не сделал официального заявления в Комиссию по ценным бумагам (SEC) о произведенной транзакции, как то полагается по закону всякому инсайдеру и крупному акционеру. Такую ошибку патриарх Энрона никогда бы не совершил. Значит тут что-то не так.

По правилам SEC сотрудники обязаны сообщать обо всех производимых операциях с ценными бумагами компании, в которой они служат, не позднее 10 числа следующего месяца. Есть ли исключения? Есть: если акции возвращаются обратно в компанию в счет погашения ранее взятой ссуды, о сделке можно сообщить аж в течение 45 дней после окончания финансового года. Для Энрона эта дата наступала 14 февраля 2002 года.

В течение полугода тайна телодвижений, произведенных Кеннетом Леем 20 и 21 августа, оставалась нераскрытой. И лишь в середине января один из адвокатов Энрона подтвердил, скрепя сердце: да, акции пошли на погашение займа, которое Лей ранее делал у Энрона. Выходит, Лей спешил, пока акции Энрона были в цене. К чему же мы пришли? Как ни парадоксально – к тому, что стгоряча заподозрил наш гипотетический «неподготовленный читатель»: Кеннет Лей и в самом деле запаниковал, а подоплеку схемотворчества Энди Фастова он обнаружил именно после прочтения меморандума Шеррон Уоткинс!

Глава 9. Джедаи и Чуко

В предыдущей главе я рассказывал о Шеррон Уоткинс – сотруднице Энрона, женщине с высоким уровнем гражданского сознания, настоящей «виджиланти», которая подложила часовой механизм под брюхо любимого Левиафана и Левиафан подорвался. По словам адвоката Филипа Хилдера Шеррон очень нервничала и волновалась прежде, чем решиться на такой шаг, но «чувство долга заставило ее написать донесение». Когда Энди Фастов узнал о поступке Шеррон Уоткинс, он пришел в ярость. «Он потребовал немедленно меня уволить и отобрать компьютер», – жаловалась Шеррон на слушаниях подкомиссии Конгресса. В этот момент в зале раздался дружный смех, который Шеррон интерпретировала по-своему, добавив: «Компьютер и в самом деле потом пришлось отдать, однако я успела перекачать все ценные файлы на свой ноутбук».

Через два месяца после гражданского подвига Шеррон Уоткинс с Энроном случился апоплексический удар. Началось расследование Комитета Конгресса по энергетике и торговле, куда Энрон передал 40 коробок с архивными документами. Именно в них и нашли меморандум Уоткинс, который она отправила Кеннету Лею. Так Шеррон стала знаменитой «свистуньей» и «виджиланти». И если раньше ее не очень-то жаловали сотрудники из-за прямолинейного и напористого характера, то теперь все изменилось. Рассказывает Хилдер: «Как только стало известно о меморандуме, коллеги стали относиться к Шеррон просто замечательно, буквально заваливали электронными письмами и просто телефонными звонками, в которых выражали

поддержку. Никто из сослуживцев или соседей не высказался неодобрительно. Более того, в кафе Старбакс на улице Монтроуз в день, когда фотография Шеррон появилась на первой странице Нью-Йорк Таймс, один из посетителей узнал ее и воскликнул: „Хэй, да это же леди из Энрона! Вы моя героиня!“ и через мгновение полдюжины посетителей окружили Уоткинс, стали ее поздравлять, приободрять и даже в шутку попросили автограф. Она очень смутилась и даже покраснела». Американцы очень любят Зигмунда Фрейда. Просто боготворят. Такое отношение к больному неврастенику, приписавшему собственные детские травмы и фобии всему человечеству, не может вызвать ничего кроме удивления у любого мыслящего человека, отмеченного европейской культурой. С другой стороны, общеизвестно: чем больше хозяин проводит времени со своей собакой, тем больше она на него начинает походить. К чему это я? К тому, что неумеренное поклонение перед примитивной сублимационной теорией в конце концов привело к подсознательному подстраиванию поведенческих моделей к знакомым с детства фрейдистским схемам. Так, что в какой-то момент начинает казаться, что люди из кожи вон лезут, лишь бы соответствовать ожиданиям психоаналитиков. За примерами далеко ходить не приходится: возьмем все те же слова Филипа Хилдера, приведенные параграфом выше. Ну скажите на милость, почему посетители Старбакс попросили автограф у Шеррон Уоткинс именно в шутку? Ведь если человек и в самом деле является идеалом, ролевым героем, образцом для подражания, то вполне естественно попросить у него автограф без всяких там шуток – всерьез и самозабвенно. Однако адвокат заявляет, что автограф просят в шутку. Почему? Да потому что Хилдер проговаривается (как и многие другие персонажи нашей саги): в глубине души он чувствует всю смехотворность героизма Уоткинс, однако, в полном соответствии с наставлениями дедушки Фрейда, сублимирует свои чувства, облекает их в патетический кокон, который затем сам же и разрушает невинной проговоркой. Или, скажем, дружный смех в зале на слушаньях подкомиссии Конгресса. Что это, как не еще одно – на сей раз неожиданное – пересечение параллельных миров: Америки – с ее липовыми ролевыми героями и Америки – с фрейдистскими проговорками. И снова не знаешь, что же теперь считать реальным: как раньше – Америку, или как в «новые времена» – Америцу.

Теперь, читатель, оставим на время Шеррон Уоткинс купаться в лучах славы – кажется, нет такого телешоу в Америке, куда бы ее не пригласили (в сопровождении Филипа Хилдера, разумеется) – а сами вернемся к событиям 1993 года. Так уж случилось, что этот год стал роковым для Энрона по части размещения мин замедленного действия. Как минимум еще два происшествия с далеко идущими отягчающими последствиями случились в 1993. Первое – создание совместного проекта JEDI.

К сожалению, мы не знаем, кто сочинял имена для нашего Левиафана. Знаем только, что их все объединяет юношеский задор и игривость, кои по законам древнееврейской магии – каббалы – неизбежно отыгрываются в будущем, оказывая влияние на судьбу самих именованных. Чего стоит первоначальное название самого Энрона – Интерон (Interon). Лишь спустя год, кто-то из умных людей подсказал, что в медицинских кругах этим словом принято обозначать кишечный тракт, и компанию споро переименовали на Enron. Теперь вот Jedi...

Славные рыцари Джедаи – это харизматические борцы за справедливость из фильма «Звездные войны», вклад Джорджа Лукаса в традицию «фэнтэзи»:

Рыцари до такой степени харизматические, что поколение «Пепси» окончательно потеряло чувство реальности и учредило (не понарошку, а всерьез!) новую религию – джедаизм. Во время последней переписи населения в Австралии несколько десятков тысяч указали этот джедаизм в графе «вероисповедание» .

Видимо на теплое отношение широких народных масс к культовым персонажам и рассчитывали в Энроне, когда создавали совместное предприятие с Калифорнийской пенсионной системой госслужащих (California Public Employees' Retirement System – CalPERS). Предприятие назвали Energy Development Investment Limited Partnership, или сокращенно JEDI с уставным капиталом в полмиллиарда долларов.

Энрон числился главным партнером в JEDI и внес в уставной фонд ровно половину – 250 миллионов, но не деньгами, а чем попроще – собственными акциями. CalPERS, партнер с ограниченной ответственностью («денежный мешок» в просторечии) скромно расплатился наличными на ту же сумму. Поскольку Энрон и CalPERS владели JEDI совместно, Энрон не консолидировал это партнерство в свои документы отчетности. Обратите внимание на этот чрезвычайно важный для нашего дальнейшего повествования момент: хотя в отчете о прибыли Энрон указывал поступления от деятельности JEDI в размере своей доли в совместном предприятии, однако в балансе не было ни слова о долгах JEDI (в полном согласии с законодательством)! А долги эти были большими, потому что JEDI в основном занимался долгосрочным инвестированием в строительство электростанций. Чуешь, читатель, куда ветер дует? Ведь JEDI позволял Энрону заниматься полномасштабными финансоемкими проектами практически без затрат! Если посмотреть на балансы Энрона в динамике, то окажется, что периодически на горизонте там и сям возникали доходы от деятельности очередной энергетической установки. И сами эти установки сыпались как звезды с неба: никаких затрат на их производство не было! Вернее затраты были и висели на балансе JEDI, а вот баланс Энрона оставался девственно чистым. Замечательный ход, не правда ли?

Такое счастье продолжалось до 1997 года, когда Энрон задумал привлечь калифорнийский пенсионный фонд (каковым по своей сути и был CalPERS) в еще более масштабный проект под названием JEDI II с уставным капиталом в миллиард долларов. Справедливо полагая, что «пенсионеры» сразу двух рыцарей не вытянут, Энрон решил выкупить долю CalPERS в первом Джедае. Торговались долго – «пенсионеры» оказались парнями не промах! – и в конце концов остановились на цифре в 383 миллиона долларов. Если вспомнить, что CalPERS четыре года назад внес 250 миллионов, можно оценить энтузиазм, с которым пенсионный фонд смотрел на свои отношения с техасским Мидасом.

Теперь Энрону предстояло решить вопрос космического масштаба: кого пригласить вместо CalPERS на роль партнера с ограниченной ответственностью в Джедае? Как вы понимаете, о том, чтобы взять партнерство целиком на себя, не могло быть и речи: ведь тогда пришлось бы консолидировать JEDI со всеми его долгами в своем балансе – самоубийственный шаг, который не совершают добровольно.

С другой стороны, найти партнера на половину уставного фонда – просто нереально. Что же делать? Ну разве это вопрос для финансового гения Фастова? Конечно не вопрос! И Энди предложил двухходовку:

– создаем целевую компанию, во главе которой становлюсь я сам (здесь – скромно очи долу!);

– целевая компания становится партнером Энрона в JEDI с долей в 3 процента вместо 50 – предельно допустимый

законодательством минимум, дающий право не консолидировать партнерства в балансе.

Новую целевую компанию окрестили «Чуко» (Chewco) – в честь еще одного персонажа «Звездных войн» Чубакки (Chewbacca). Оригинальность схемы, на мой взгляд, просматривается не в имени, а в том, что Фастов предложил на роль руководителя самого себя. Ход его мысли: во главе SPE должен стать человек, посвященный во все нюансы деятельности. Кто же лучше Энди знал свое детище? В таком суждении незримо присутствует какой-то наивное детское тщеславие. Так не ведут себя матерые акулы, стяжающие миллиарды и поживая в тени. Да Энди и не был такой акулой. Он жаждал простой человеческой славы. Отсюда – неодолимое стремление постоянно быть на виду, в кадре, раздавать интервью, рассекать на дорогих машинах, строить роскошные виллы. Одним словом – светиться. Все это не вписывается в представление о подлинных кукловодах. Как-то все мелко, суетно и несерьезно. Однако до подлинных кукловодов – поди доберись. А «whiz-kid» Энди – вот он тут, весь как на ладони.

Как и раньше, Фастов заблаговременно заручился поддержкой Джефа Скиллинга (в то время – президент и исполнительный директор Энрона). Правда, Скиллинг сделал оговорку: он не возражал против кандидатуры Фастова при условии, что роль

последнего в Чуко не будет отражена в отчетности. Этому условию энергично воспротивились постоянные консультанты Энрона, уже знакомая нам фирма Vinson & Elkins. Было указано, что по уставу компании Фастов может возглавить Чуко только при одобрении назначения председателем правления и генеральным директором (то есть Кеннетом Леем). Кроме того, это назначение обязательно следует зафиксировать в акционерном извещении.

Фастов хоть и обиделся, но не сильно. Поэтому незамедлительно предложил на роль директора Чуко своего подчиненного Майкла Коппера. Поскольку Коппер не принадлежал к руководящим работникам Энрона, то и никакого акционерного извещения не требовалось.

Без сомнения, самый суспенс в истории возникновения Чуко – это вопрос об участии в ней «дедушки Лея». Сделка с Чуко была представлена на исполнительном комитете Совета директоров 5 ноября 1997 года. Заседание проходило в новомодной форме – по телефону! Сначала выступил Джеф Скиллинг и ввел членов комитета в курс дела, рассказав о предыстории Джедая. Затем слово взял Энди Фастов и сказал, что некая целевая компания под названием Чуко выкупит долю CalPERS. Не вдаваясь в подробности, Фастов заверил комитет, что JEDI не афилирована ни с Энроном, ни с калифорнийским пенсионным фондом. Далее цитирую по протоколу заседания, приведенному в расследовании Уильяма Пауэрса: «Фастов провел обзор экономической подоплеку проекта, финансовых договоренностей и корпоративной структуры компании замещающей CalPERS (то есть Чуко – С.Г.)».

Обратите внимание, что в представлении нигде не говорится прямо о том, что Чуко – творение самого Фастова. Хотя наверняка все члены исполнительного комитета об этом знают, ну или в крайнем случае – догадываются. Однако если судить по протоколу заседания, то создается впечатление, что речь идет о какой-то сторонней компании, совершенно непричастной к Энрону.

Далее Фастов дал краткое описание финансирования сделки. Для выкупа доли CalPERS Чуко возьмет кредит под гарантию Энрона на 250 миллионов долларов. Еще 132 миллиона поступят Чуко от Джедаи по кредитной линии. Сам же Чуко выдаст нагора аж 11 миллионов в виде ценных бумаг. Фастов, правда, так и пояснил, откуда Чуко собирается взять эти акции. Однако члены исполнительного совета и не настаивали на разъяснениях – как тут не задуматься о преимуществах проведения судьбоносных собраний по телефону: все дружно проголосовали за гарантирование Энроном кредита Чуко, а также за открытие кредитной линии от Джедаи.

Остался вопрос с назначением Коппера на должность руководителя новой целевой компании. Как я уже сказал, требовалось согласие председателя правления и генерального директора Энрона. И как же повел себя Кеннет Лей? Отвечая на вопросы комиссии Уильяма Пауэрса, патриарх Энрона заверил, что понятия не имел, кто такой этот Коппер. Более того: никто ему о Коппере не рассказывал и уж давно не просил завизировать его назначение в Чуко.

Что касается Скиллинга, то между ним и Фастовым давно установились отношения в стиле китайских обезьянок: одна ничего не слышит, а другая ничего не видит. Как читатель помнит, Фастов повсюду заявлял, что кандидатуру Коппера одобрил Скиллинг. Когда комиссия Пауэрса спросила Скиллинга, как он может прокомментировать это назначение, Скиллинг сказал, что Коппера рекомендовал ему Фастов и у него не было никаких оснований не доверять своему протезу. Однако по требованиям должностного устава Энрона для подобных назначений требовалась виза именно председателя правления. Максимум что удалось вспомнить Скиллингу, так это то, что как-то раз он поминал роль Коппера в управлении Чуко на одном из заседаний правления компании. Из чего можно сделать вывод, что коли Лей – председатель правления, а вопрос поднимался на заседании правления, то Лей должен был быть в курсе дела. А говорит, что не был.

Что можно сказать по этому поводу? Скорее всего Лей все-таки слышал о Коппере в контексте Чуко. Слышал. Но только краем уха. Почему? Да потому что патриарх Энрона всецело посвятил себя полетам иного порядка. В основном – вокруг округа Колумбии: Белый Дом, Капитолий. На худой конец – хьюстонский музей холокоста. А такие мелочи, как Чуко и Джедаи – извольте! На то существуют исполнительные и

финансовые директора, которые и курируют текучку. Тем более можно довериться, когда на этих постах пребывают такие звездные и блестящие личности, как Скиллинг и Фастов.

В заключении комиссии Пауэрса сказано, что нигде в протоколах заседаний правления Энрона не было найдено ни одного упоминания имени Коппера. Единственный эпизод, в котором Коппер засветился, был та самая телефонная конференция исполнительного совета, на которой одобрили гарантию кредита для Чуко.

Итак, все ударили по рукам, «пенсионеры» получили 383 миллиона отступного и Чуко занял место CalPERS в Джедае.

Через три года Чуко зароет Энрон по полной программе, став одним из главных могильщиков наравне с LJM и Рапторами. Разговор об этом у нас впереди, а пока что ради курьеза помяну реакцию компании Lucasfilm Ltd., владельца копирайта «Звездных войн», на использование Энроном имен ее персонажей в своем схематорчестве. Когда федеральная пресса раструбила от океана до океана о злой роли Чуко и Джедая в судьбе Энрона, Lucasfilm Ltd. до того перепугался, что черный пиар замазает и его, как мы теперь знаем – культовую, репутацию, что поспешил публично откреститься: «Мы узнали об использовании Энроном наших имен, защищенных копирайтом, только из прессы, – уверяла общественность Джейн Коул, представительница Lucasfilm, – Все это Энрон делал без нашего разрешения и согласия».

А ведь это идея! В саге о Левиафане только Голливуда и не хватает. Впрочем – опоздали: пока я пишу эти строки, там уже вовсю кипит работа над сценарием телевизионного сериала.

Глава 10. Граммы и Белферы

Граммы и Белферы – два distinguished американских семейства, которых объединяет одно несчастье – тесное знакомство с Энроном. Граммов техасский Левиафан раздавил морально, Белферов – материально. Но самое удивительное – все происходило доверительно и добровольно.

Судьбы Энрона и Граммов пересеклись в 1993 году. Но была и предыстория. В 1988 году переизбранный на второй президентский срок Роналд Рейган назначил на должность председателя федеральной комиссии по сырьевым фьючерсам (Commodity Futures Trading Commission, CFTC) Уэнди Грамм, жену сенатора-республиканца от штата Техас Фила Грамма. Возглавив комиссию, доблестная представительница университетского эстеблишмента в полном соответствии со своими взглядами занялась энергичным проталкиванием дерегуляции энергетического сектора рынка, что, конечно же, не осталось незамеченным Энроном. Когда журналисты пытаются указать на порочную связь между деятельностью Уэнди Грамм и лоббированием Энрона, они почему-то забывают, что принцип quo bene в данном случае плохо работает. По той причине, что заинтересованность Энрона в дерегуляции разделяли... вообще все энергетические компании Америки! А ученая леди Уэнди Грамм придерживалась передовых взглядов и шла в ногу со временем, а не на поводу у хьюстонских трейдеров.

После победы на выборах Билла Клинтона, Уэнди Грамм, как и полагается, ушла в отставку 20 января 1993 года. А уже спустя пять недель была избрана в Совет директоров Энрона. В этом тоже нет ничего удивительного, потому что в Совет директоров любой компании, как правило, приглашаются авторитетные, уважаемые и широко известные люди, а не жёны профессионалы от бизнеса. Ведь задача Совета – не управлять, а осуществлять контроль в интересах вкладчиков и – в большей степени – повышать статус и реноме компании. Как правило большинство корпоративных Советов замечательно справляются со своей второй задачей и манкируют первой. Разумеется, без злого умысла. Ведь для поддержания контроля на должном уровне требуются такие специфические качества как подозрительность и придирчивость, а ведь очень сложно выдерживать критический станс по отношению к компании, которая окружает тебя немислимым почетом, не говоря уж о материальной стороне дела. Как шутил Эдвард Вайнштейн, партнер в аудиторской фирме Deloitte &

Touche: «Хорошая аудиторская комиссия – редкость. Член Совета директоров, который понимает, чем занимается, – вообще роскошь».

Совет директоров Энрона не был исключением и почти целиком состоял из звездных имен. Ральф Уорд, автор книги «Как улучшить Совет директоров компании», авторитетно подметил, что «если Совет директоров Энрона – плохой совет, то тогда советы директоров большинства американских компаний – вообще ужасны!». Судите сами: помимо Кеннета Лея, Джефа Скиллинга и Уэнди Грамм, в Совет Энрона входили Чарлз ЛеМэстр и Джон Мендельсон – почетный и действующий президент онкологического Центра Андерсена при тexasском университете, Роберт Джэйдик – заслуженный профессор и декан Высшей школы бизнеса при университете Стэнфорда, Паулу Ферраз Перейра – бывший председатель Государственного Банка Рио-де-Жанейро, лорд Джон Уэйкхэм – министр энергетики в правительстве Маргарет Тэтчер и один из лидеров палаты лордов. Уже после осенней катастрофы 2001 года в Совет был избран Уильям Пауэрс, декан юридического факультета тexasского университета. Как видите, академический и международный блеск правления Энрона на высоте. Однако только наукой дело не ограничивалось. В Совете были и звездные представители бизнес элиты («денежные мешки»), например, герой этой главы Роберт Белфер – наследник могучей и влиятельнейшей нью-йоркской нефтяной империи, или, скажем, Фрэнк Савидж, председатель правления холдингового гиганта Alliance Capital Management.

Пока изучал материалы, никак не удавалось отделаться от мысли, что всех этих людей обвели вокруг пальца. И этот вывод напрашивается даже вопреки яростным атакам на членов Совета директоров Энрона со стороны «четвертой власти». С другой стороны, вывод о «пострадавшем» статусе директоров самым парадоксальным образом запутывает существующие версии относительно роли Фастова в деле умерщвления Левиафана. Я просто не могу себе вообразить ситуацию, при которой юный и нахальный парвеню Фастов топит компанию, зарабатывая на этом «жалкие» 30 миллионов долларов, а матерый и влиятельный Роберт Белфер теряет 2 миллиарда! А между тем, все так и случилось! Остаются лишь два варианта: либо Фастов не ведал, что творил, и в буквальном смысле «беспредельничал» в одиночку на свой страх и риск (мало вероятная гипотеза), либо существуют силы, для которых Белфер – мелкая сошка, которую просто разменяли ради уничтожения Левиафана! Но тогда непонятно, что такого ценного (вернее – опасного) нашли в Энроне, чего не было в белферовской Belco Oil & Gas? Неясно. Пока неясно. Однако вернемся к семейству Граммов. Приглашение Уэнди Грамм в Совет директоров Энрона вызвало бурю негодования в СМИ. Ну разумеется – не в 1993 году, а в 2002, когда Левиафан выбросился на сушу и больше не вызывал благоговейного восхищения и страха. Вот типичный образец бездоказательных обвинений, которые «четвертая власть» бросает в адрес Уэнди Грамм: «На протяжении последнего десятилетия Кен Лей и Энрон покупали решения, которые способствовали росту компании. В начале 90-ых Энрон воспользовался добрыми услугами Уэнди Грамм, в то время председателя комиссии по сырьевым фьючерсам и супруги поддерживаемого Энроном тexasского сенатора Фила Грамма, которая вывела основные направления торговых операций Энрона из государственного регулирования. За это ее наградили местом в Совете директоров».

Первое, что бросается в глаза – это даже не бездоказательные инсинуации, а откровенное передергивание фактов. Говорится, что Уэнди Грамм «вывела основные направления торговых операций Энрона из государственного регулирования». Это ложь. Как я уже сказал, Грамм оставила работу в комиссии по сырьевым фьючерсам 20 января 1993 года, а голосование в комиссии по исключению энергетических контрактов из регуляционного процесса состоялось ... в апреле 1993 года! То есть проводилось другими людьми, да к тому же еще представляющими другую администрацию. При чем же тут Уэнди Грамм?

Я уж не говорю о смехотворности «взятки», сделанной Энроном Уэнди Грамм за несуществующие услуги. За участие в работе Совета директоров Энрона Уэнди получала 22 тысячи долларов в год плюс 1250 долларов за каждое заседание, на котором она присутствовала. Явно не удовлетворившись цифрами, «четвертая власть»

не преминула присовокупить к своему гражданскому обвинению 50 тысяч долларов, которые Кеннет Лей пожертвовал университету, где Уэнди работала, а также сумму в 34100 долларов, поступивших за все годы от Энрона в кассу избирательной компании Фила Грамма.

Даже не знаю, что сказать. При мысли о чудовищном размере «подкупа» а в голову постоянно лезет неуместное сравнение сказочного обогащения семейства Граммов со скромным гешефтом Миши Коппера, который вложил в уставной фонд Чуко 125 тысяч долларов, а через пару лет состриг (разумеется, с подачи своего демиурга Андрюши Фастова!) десять с половиной миллионов! Наличными. Вот где размах Левиафана! Вы только вдумайтесь в цифры: Миша сделал 100 концов! И что? Много вы найдете статей в американских газетах про Коппера? Можно перечесать по пальцам. Зато злодейское «обогащение» Граммов обсасывается на каждом шагу.

Чтобы окончательно завершить разговор об обогащении Граммов, приведу и остальные цифры, которые остались за кадром мьльной оперы про «взятки». Поскольку Уэнди Грамм и ее супруг искренне верили в финансовый гений Эндрю Фастова и мудрую прозорливость Кеннета Лея, то все свои пенсионные отчисления доверили Энрону. Ну а тот инвестировал деньги на счетах так называемого пенсионного плана 401(к) в собственные же акции (кто бы сомневался). Поэтому после банкротства Энрона, семья Граммов потеряла 686 тысяч долларов своей безмятежной старости. Кроме того полностью улетучились опционы на акции Энрона на общую сумму в 700 тысяч долларов.

Еще более впечатляет «корыстолюбие» Уэнди Грамм, когда в 1998 году она продала все имеющиеся у нее акции Энрона на общую сумму 207 тысяч долларов. Но и этого показалось мало, поэтому она обратилась к руководству компании с просьбой, чтобы в дальнейшем с ней расплачивались за работу в Совете директоров не акциями, а наличными. Так, мол, будет этичнее и удастся избежать конфликта интересов, накануне прямого участия мужа, сенатора Фила Грамма, в дебатах по национальной энергетической политике. Святая простота!

Все бы ничего, но только время для продажи акций Энрона было выбрано самое «подходящее», прямо-таки выдающее инсайдера, посвященного в тайны корпоративной жизни. Как только Уэнди продала акции, те не просто пошли вверх, а буквально уподобились извержению вулкана. Что не удивительно – в 1999 году полным ходом заработали финансовые схемы Энди Фастова. Поразительно, но и на этот раз золотой дождь пролился мимо Граммов. Интересно, почему же никто не предупредил добрую соратницу Уэнди о грядущем преуспевании?

В свете всех этих фактов особо умиляет решение комиссии Конгресса допросить Уэнди Грамм с целью узнать, было ли ей заранее известно о финансовых проблемах Энрона! Ведь Уэнди являлась не только членом Совета директоров, но и входила в аудиторский комитет, который скрупулезно отслеживал деловую активность компании. Однако, похоже, что вопреки тайным знаниям, Граммы не воспользовались инсайдерской информацией. «Постеснялась», – скажет оптимист. «Побоялась», – возразил скептик.

В обвинительной речи «четвертой власти» против Уэнди Грамм, как вы помните, фигурируют еще и 50 тысяч долларов, которые Кеннет Лей якобы пожертвовал (а на самом деле дал, мол, взятку за услуги) родному университету Уэнди Грамм. Даже не знаю, как это комментировать – какой-то неприличный удар ниже пояса. Почему бы тогда не вспомнить о многих сотнях тысяч долларов, которые Лей пожертвовал хьюстонскому музею холокоста? Ведь их тоже можно представить в виде компенсации за услуги Энди Фастова. Еще пикантнее смотрится «взятка», данная Кеннетом Леем онкологическому Центру Андерсена, куда семья председателя правления Энрона пожертвовала за период с 1993 года полтора миллиона (!!!) долларов, и еще обещала 600 тысяч в ближайшие два года? Интересно только – за что давалась «взятка»? По логике «четвертой власти» – за услуги. И в чем же эти услуги состояли? Не приведи господи, если по профилю.

Теперь поговорим о другом семействе, пострадавшем от близости к Энрону – Белферах. В данном случае, материальные потери достигли таких запредельных размеров, что даже жестокая «четвертая власть» не позволила себе злорадства. Еще

бы: большие деньги – это святое! Не чета каким-то пенсионным сбережениям академической дамы. Но есть и еще один важный момент: речь идет о святой святых – бруклинских столпах общества. Показательно название статьи в «Нью-Йорк Таймс», посвященной трагедии Роберта Белфера: «Преданность Энрону обходится нью-йоркской семье в миллиарды. Член Совета директоров держал акции до самого горького конца». Так и хочется прокомментировать: «Ну и дурак!». Потом задумался: «Разве могут Белферы – великие Белферы – быть дураками?». Судите сами.

Роберт Белфер, один из директоров Энрона и самый крупный частный держатель акций Левиафана, потерял ДВА МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ! Да-да, два миллиарда. Именно столько стоили ценные бумаги Энрона, находившиеся в собственности семьи Белферов, в начале 2001 года. Теперь они ничего не стоят. В буквальном смысле – ничего. Когда Энрон объявил о банкротстве 2 декабря 2001 года и его акции обесценились на глазах, основатель династии Белферов не просто перевернулся в гробу, а превратился в ротор.

Нет, не о таком будущем мечтал молодой торговец куриным пером, Артур Белфер, когда в начале тридцатых годов благополучно перебрался из Польши в свободный город Нью-Йорк, где его талантов хватило для создания семейной империи в трех поколениях. Империи, конечно, не перьевой, а нефтяной. Случалось, конечно, вспоминать и старое ремесло: какое-то время Артур поставлял пуховые спальные мешки для вооруженных сил США. Однако уже в начале 50-х определился конек: сперва пенорезина, а затем нефть и недвижимость.

Прорыв случился в начале 60-ых, когда удачные вложения в нефтяные разработки в Перу обернулись золотым дождем. В 1962 году семейный бизнес Belco Petroleum становится публичной компанией и котируется на Нью-йоркской фондовой бирже. С 1965 года во главе Belco становится сын Роберт.

В начале 80-ых в государстве Перу запахло жареным и обладающие выдающимся историческим чутьем Белферы стали энергично подыскивать покупателя для своих нефтяных вышек. Такой покупатель вскорости объявился. Им стал... InterNorth, папа Энрона! В 1983 году InterNorth выкупил Belco Petroleum со всеми его нефтяными разработками в Скалистых горах, Канаде и Перу. А еще через два года армия Перу захватила собственность Belco и национализировала ее. Ну да какая разница? Теперь-то все это принадлежало подразделению HNG InterNorth. За продажу Belco семья Белферов выручила бумаги спрева InterNorth, а затем и Энрона. Однако бумаги были не простые, а золотые – в прямом смысле слова: особого класса preferreds, по которым начислялись очень высокие дивиденды. К тому же в любой момент их можно было обменять на обыкновенные акции из расчета 1 к 27. В общей сложности Роберту Белферу принадлежало 1.18 % обыкновенных акций Энрона и 17.02 % – привилегированных.

В 1986 году произошло слияние всех нефтегазовых подразделений Энрона и на свет появился Enron Oil & Gas. До этого времени Роберт Белфер числился президентом и председателем правления Belco Petroleum, теперь же ушел в отставку и занялся двумя близкими сердцу делами: благотворительностью и коллекционированием произведениями искусства. В основном деньги передавались в университет Йешива и медицинский колледж Альберта Эйнштейна. Около 6 миллионов долларов Роберт и его жена Рене передали в нью-йоркский музей искусств Метрополитан для специальной галереи древнегреческого искусства Belfer Court.

Однако все это время Роберт Белфер не упускал Энрон из вида, проявлял активность в Совете директоров и внимательно присматривался к ускоренной метаморфозе газового гиганта в энергетического трейдера. Видимо, эти процессы произвели на Белфера столько глубокое впечатление, что в 1992 году он учредил собственную энергетическую компанию Belco Oil & Gas Corp. и снова взялся за сторое.

Деятельность Belco Oil & Gas была почти целиком завязана на Энрон. Белфер даже выкупил в 1997 году за 150 миллионов долларов одно из подразделений Энрона – Coda Energy. Но самое главное, что Belco Oil & Gas являлся активным участником Газового банка (помните такой?) и хеджировал через Энрон все свои сырьевые контракты. Именно на этом поле гений Скиллинга переиграл чутье Белфера по всем статьям. Мы хорошо помним, что по второй половине 90-ых цены на нефть и газ были

стабильно низкими. Однако на рубеже веков они взлетели вверх и тут-то Энрон взял свое за долгосрочную ценовую увязку сырья: в одном только 2000 году Belco Oil & Gas был вынужден компенсировать Энрону 34 миллиона долларов по хеджевым соглашениям.

Но даже эти временные потери не заставили Роберта Белфера изменить Энрону. Видимо и в самом деле существовала мистическая связь между ним и Левиафаном: даже когда корабль начал тонуть (октябрь 2001 года) славный старпом Белфер не оставил вахты. Он держался до последнего, пока все его два миллиарда долларов не растворились в небытии.

Как тут не вспомнить об одном мудром индийском учении: когда Belco Petroleum продал InterNorth свои перуанские нефтяные вышки буквально на носу национализации, Белферы не только заработали кучу денег, но и изрядно подпортили свою карму. Так что не приходится удивляться, что двадцать лет спустя все отыгралось в обратную сторону.

Однако не будем переживать за почтенное нью-йоркское семейство. Белферы хоть и не в полном, но порядке: у них замечательнейшие апартаменты на манхэттенском Пятом Авеню и хоромы в Саутхэмптоне и Палм Бич. Ведь помимо вложений в Энрон, у Роберта и его сына Лоуренса имеются обширные интересы в ряде общесемейных недвижимых проектов, а также солидный пакет акций одного из крупнейших нефтегазовых разработчиков – Westport Resources.

Вот только одна мысль не дает мне покоя: неужели такие непотопляемые авуары можно взбить на пухе и перьях?

Глава 11. Дабхол и хоббиты

Индивид, который не рисковал жизнью, может быть, конечно, признан личностью, но истины этой признанности как некоторого самостоятельного самосознания он не достиг.

Георг Гегель. Феноменология духа

1993 год подарил Энрону Джедаи и Шеррон Уоткинс. Совместное предприятие с калифорнийской пенсионной системой и прием в штат сотрудницы с гипертрофированным талантом упаковывать собственные карьерные амбиции в высокогражданский пафос доносились Энрону через восемь лет почище кошачьих слезок.

Но вот интересно, могли бы эти «слезки» стать причиной летального исхода? Общепринятое мнение: «Не только – могли, но и стали. Энрон похоронили безответственные манипуляции с небалансным кредитованием через SPE – Чуко, LJM и Рапторы». Именно к этому склоняется большинство аналитиков, журналистов и членов многочисленных комиссий, расследующих дело Энрона. Хотя, что значит – склоняется? Об этом пишут в американской прессе, говорят на телевизионных шоу. Означает ли это, что те, кто это пишут и говорят, также и думают? Вопрос может показаться неуместным применительно к «бастиону мировой демократии». Даже дети малые знают, что в Америке каждый может сказать все, что угодно. Правильно – все что угодно. Но только не везде, где угодно!

Кстати, это смещение приоритета от quid к quo – большая тайна нового мирового порядка. Сидя в пабе и наливаясь пародией на пиво, под названием Будвайзер, в самом деле, можно говорить все, что угодно. На своей страничке в интернете, расположенной по адресу с доменом третьего уровня, тоже можно говорить все, что угодно. По крайней мере до тех пор, пока посещаемость сайта не достигнет определенного критического предела. После чего с вами обязательно поговорят и вы либо смените тематику, либо вам придется подыскивать сервер в более свободном киберпространстве. А вот говорить, что угодно на страницах прессы, нет, даже не федеральной – об этом и речи быть не может! – но хотя бы региональной, тут уж – увольте. Нет, вы, конечно, сумеете высказаться – по недосмотру (и на старуху бывает проруха). Но только один раз. А после этого оказывать нежелательное влияние на добропорядочных граждан вам больше не дадут .

Предвижу вопрос читателя: «Это на что вы тут намекаете, господин Голубицкий? Уж не на то ли, что небалансное финансирование не явилось главной причиной банкротства Энрона?» Правильно, именно на это я и намекаю. Впрочем дальше намека мы сейчас не пойдем. Всему свое время: есть у меня в запасе еще пара-тройка головокружительных историй из жизни Левиафана, которые я приберег для читателей (один Дабхол чего стоит, не говоря о Рапторе и LJM!). А уж после и будем делать выводы.

Хотя маленькую зацепочку – так уж и быть – подброшу. Какая никакая, а все ж информация к размышлению. Так вот: то, чем занимался Энрон в Чуко, LJM и Рапторах, делают практически все американские компании! Использование целевых компаний для выведения из баланса затратных проектов – норма и правило, а не исключение. Однако почему-то потопили только Энрон.

Предвижу возражение: «А как же быть с пересмотром отчетности и начислением постфактум расходов в размере миллиарда долларов?». А вы взгляните на 10-Q повнимательней: что мы видим в краткосрочной перспективе? Правильно: убыток в 84 цента на акцию. А в долгосрочной? Для ответа взглянем на активы компании. И что мы там видим? А вот что:

Ты только вдумайся, читатель: одних «заводов, кораблей и пароходов» у Энрона на почти одиннадцать миллиардов долларов! А ведь это не какие-то там виртуальные и ненадежные акции, облигации и долговые расписки, это – самые настоящие и живые газопроводы, электростанции, небоскребы и оптоволоконные коммуникации. Именно на эти активы и рассчитывал Кеннет Лей, когда делал оптимистические прогнозы на будущее: он просто был уверен, что консолидация целевых компаний в баланс Энрона – событие хоть и пренеприятнейшее, но не летальное. Лей надеялся выжить. А не выжил. Почему? С какой стати компания с такими активами должна погибнуть? Ведь на американском рынке представлены сотни фирм, у которых нет ничего кроме долгов. Фирм, которые за все годы своего существования ни разу не показали прибыль – одни убытки. И при этом ничего с ними не делается: как жили припеваючи, выплачивая многомиллионные зарплаты и бонусы своим топ-менеджерам, так и продолжают жить. А вот Энрон похоронили. С чего бы это?

Но и это еще не все: вспомните череду разоблачений, которые последовали сразу же за банкротством Энрона. Оказывается, практически все американские компании энергетического профиля финансировали затратные проекты точно также, как и наш герой – через целевые компании! Да и в других секторах рынка всплыли злоупотребления, вступающие в противоречие с общепринятыми бухгалтерскими принципами (GAAP): чего стоят манипуляции Ксеркса с проводкой лизинговых сделок в мексиканском филиале. Нет, мы обязательно разберемся с этой загадкой. Но только чуточку позже. А пока что вернемся в 1993 год.

В том году случилось еще одно событие, наполненное куда более глубоким и зловещим смыслом: Дабхол – грандиозный энергетический проект Энрона в Индии. Хотя правильнее будет сказать – «великий энергетический облом Энрона в Индии». Однако значение его огромно: больше того, если нам удастся понять Дабхол, мы сделаем решающий шаг к пониманию подлинной причины гибели Левиафана. Энрон в 1993 году существенно расширил географию своей международной экспансии: в марте он подписал соглашение о маркетинге российского газа на европейском рынке, в ноябре заключил сделку на один миллиард долларов по строительству двух электростанций в Турции. Казалось, сами звезды благоволят Левиафану: его турецкий контракт неожиданно лег в фарватере политических игр, поэтому государственный экспортно-импортный банк Америки (Ex-Im Bank) пошел на финансовую поддержку сделки в размере 285 миллионов, а Инвестиционный Совет по частным вложениям за рубежом (Overseas Private Investment Council, OPIC) взял на себя покрытие страховых издержек.

И тут взгляд Энрона упал на Дабхол. Предыстория такова: Индия, перманентно испытывающая комплекс великой державы, решила построить самую большую в мире газовую электростанцию. Но как обычно и бывает у супердержав денег на строительство не нашлось. Тогда Индия обратилась в Мировой банк (World Bank),

который внимательно изучил проект и отрицательно покачал головой – мол, не дадим. Хайнц Вергин, куратор банка по Индии подписал приговор в апреле 1993 года: «Проект экономически нежизнеспособен».

С чего бы это? Да с того, что против крупнейшей иностранной инвестиции в Индии с самого начала дружно выступили как защитники окружающей среды, так и патриоты (есть там и такие, так что Россия в этом отношении не монополист). Кроме того у Мирового банка возникли большие сомнения по поводу надежности потребительской базы, и, надо сказать, как в воду глядели. Дело в том, что куда ни глянь, проглядывал только один потенциальный покупатель электроэнергии, которую будет производить станция в Дабхоле – государственная контора Энергетический Совет штата Махараштра (Maharashtra State Electricity Board, MSEB). А, что такое государственная контора в странах Востока, Мировой банк знал не понаслышке. А вот Энрон не знал. И американская администрация тоже не знала. На самом деле, конечно знала, но у них – свои расчеты.

Итак, наш Левиафан заручился поддержкой на федеральном уровне и стал во главе консорциума по строительству и эксплуатации электростанции. Уже знакомый нам OPIC предоставил кредит в размере 160 миллионов долларов, а также «страхование политических рисков» еще на 180 миллионов. Экспортно-импортный банк дал заем на 300 миллионов. Как мы вскоре узнаем сам Энрон вложил в Дабхол еще 1.2 миллиарда собственных денег. В консорциум вошли:

- Энрон с долей в 65 %;
- General Electric – 10 %;
- Строительная компания Bechtel Corp. – 10 %;
- MSEB – 15 %.

Интересы Энрона представляло его подразделение Dabhol Power Company, в котором у Энрона был контрольный пакет 80 %. 8 декабря 1993 года Dabhol Power Company подписал соглашение с Энергетическим Советом штата Махараштра о строительстве и двадцатилетнем праве эксплуатации электростанции в Дабхоле (местечко, расположенное около 170 километров к югу от Бомбея). Левиафан ступил на свою Голгофу.

Общая стоимость проекта составляла 2.9 миллиарда долларов. Помимо электростанции Дабхол включал в себя терминал сжиженного природного газа. Строительство должно было осуществляться в два этапа: первая линия мощностью 740 мегаватт планировалась к запуску в 1997 году (в реальности станция заработала только в 1999 году), вторая – на 1.44 мегаватта – в 2001 (этого вообще не случилось). Утряска и усушка финансовых деталей и мелких трений растянулись на скромные по меркам азиатской государственности 14 месяцев и 1 марта 1995 года начались строительные работы. Однако не прошло и полгода, как правительство штата сменилось и, как водится в третьем мире, все обязательства и договоренности прежних хозяев были похерены на корню. Первым делом коалиционное правительство Махараштры издало указ 3 августа 1995 года о своем безусловном намерении остановить строительство электростанции и расторгнуть соглашение. Поскольку подобные действия явились вопиющим нарушением обязательств индийской стороны, Dabhol Power Company сразу обратилась в арбитражный суд Лондона и параллельно повел жесткие переговоры с властями штата.

7 февраля 1996 года арбитражный суд вынес решение в пользу Dabhol Power Company и было подписано предварительное соглашение между правительством Махараштры, Dabhol Power Company и MSEB о возобновлении строительства.

В мае 1999 года первая очередь электростанции в Дабхоле дала ток. Как мы помним, в штаб-квартире Энрона в Хьюстоне состоялась щедрая раздача премиальных. Все были счастливы, кроме индусов, которые поначалу мечтали о самой большой в мире электростанции, а после того, как ее построили, стали мечтать о ее закрытии. MSEB заявил, что цены на электроэнергию Dabhol Power Company установил варварско-колониальные, хотя эти цены и были обговорены изначально в соглашении. Поскольку сразу отказаться от электроэнергии было бы чудовищным моветоном с далеко идущими внешнеполитическими последствиями, то MSEB избрал иную тактику по выдавливанию американского консорциума: сократил квоту закупок, а также стал

регулярно задерживать платежи за уже поставленное электричество. Самое ужасное, что Энрону просто было некуда податься: MSEB был единственным покупателем! Ну как тут не вспомнить прозорливость Мирового банка.

Все это происходило на фоне жесточайших боев с «зелеными», которые постоянно блокировали строительство, организовывали демонстрации протеста и действовали в лучших традициях Greenpeace. Энрон сопротивлялся как умел: ставил на довольствие местных полицейских и те гоняли «диссидентов» как умели: посредством ночного выволакивания из домов и показательного избиения заправил. В конце концов Дабхол попал под прицел правозащитных организаций. В коммюнике, датированном январем 1999 года, Human Rights Watch пригвоздил Энрон к столбу позора: «Dabhol Power Company и стоящий за ней Энрон являются прямыми соучастниками творящихся нарушений прав человека. Dabhol Power Company прямо использовал в собственных интересах политику местной власти, направленную на подавление диссидентского движения, которая заключалась в противозаконном запугивании и преследовании руководителей антиэнроновских демонстраций и видных деятелей движения в защиту окружающей среды. Действия полиции варьировали от произвола до применения физической силы». Весело, ничего не скажешь.

Надо сказать, что наш Левиафан держался до последнего – продолжал строительство второй очереди. И только в июне 2001 года, когда электростанция была готова на 90 %, он сдался. К этому моменту неплатежи MSEB по поставленной электроэнергии достигли катастрофических размеров – 240 миллионов долларов! Энрону потребовалось восемь лет, чтобы понять: он ввязался в неравный бой на чужой территории.

Теперь всю свою энергию Энрон направил на политическое лоббирование достойного выхода из проекта. Американские СМИ злорадствуют по поводу вмешательства администрации Буша в дело Энрона и обвиняют ее в оказании политического давления на свободную Индию в интересах частной компании. И все, мол, потому, что Энрон подкупил федеральную власть и пожертвовал аж полмиллиона долларов на избирательную компанию «Дабл-ю». А между тем у администрации Буша были все основания для прямого вмешательства, поскольку государственные подразделения (Экспортно-импортный банк и Инвестиционный Совет по частным вложениям за рубежом) сами завязли в Дабхولة по самые уши: как читатель помнит, их участие в проекте составило нешуточные 640 миллионов долларов. А это ведь денежки налогоплательщиков.

По сообщению New York's Daily News, 27 июня 2001 произошла встреча Дика Чейни с Соней Ганди, главой оппозиционной индийской партии Конгресса. Якобы, американский вице-президент попытался помочь Энрону получить 64 миллиона долларов – часть долгов MSEB. За три дня до этой встречи Чейни общался с Кеннетом Леем на энергетическом форуме в Бивер Крик, штат Колорадо. Однако по уверению Дженнифер Миллеруайз, пресс-секретаря Чейни, «ни один представитель Энрона не просил вице-президента затрагивать тему Дабхола на встрече (с Ганди – С.Г.)» Дженнифер также сообщила, что ее босс поднял единственный вопрос – о дальнейшей судьбе Дабхола, а не деньгах Энрона. Что ответила Соня Ганди – неизвестно.

14 сентября 2001 года Кеннет Лей самостоятельно отправил письмо президенту Индии Аталу Бихари Ваджпаи с просьбой выкупить долю Энрона в Дабхولة за 1.2 миллиарда долларов (себестоимость строительства) и 1.1 миллиард долговых обязательств перед офшорными кредиторами. Как писал Лей: «Мне кажется, 2.3 миллиарда долларов – исключительно разумная цена по сравнению с размером судебного иска». Судебные иски Энрона к индийской стороне по Дабхолу составляли на тот момент 4 миллиарда долларов.

Пойти на такие уступки патриарха Энрона принудило катастрофическое падение акций компании после ухода Скиллинга в августе 2001 года: с 90 АТН до 32 долларов за штуку в начале сентября. Как вы думаете, что ответил Ваджпаи? Правильно – ничего. Впрочем, у председателя правления Энрона все равно не было никаких шансов узнать великую тайну экзотических цивилизаций: «Возвращать 2.3 миллиарда

долларов долга, конечно, лучше, чем четыре, однако много хуже, чем ничего!».

Не прекращалось лоббирование интересов американских компаний в Дабхоле и со стороны государственных пострадальцев – в первую очередь, Инвестиционного Совета по частным вложениям за рубежом. Накануне встречи Джорджа Буша 9 ноября 2001 года с премьер-министром Индии Аталом Бихари Ваджапайи, ОПИС буквально умолял «Дабл-ю» поднять вопрос о безвыходной ситуации, сложившейся вокруг электростанции в Дабхоле. Однако юридические консультанты Белого Дома наложили на этот вопрос вето, назвав две причины: во-первых, президенту не гоже опускаться до уровня каких-то частных дел, во-вторых, советник президента по экономике Лоренс Линдси также не имеет права вступаться за Энрон, хотя и по более приземленным причинам: в свое время он работал консультантом в Энроне и получал там зарплату (за два года – сто тысяч). Оба мотива, как мне кажется, просто надуманы: есть миллион примеров, когда американские президенты поднимали и несравненно менее существенные вопросы на своих переговорах. Думаю, все дело в жесточайшем прессинге, который оказывали американские СМИ на Джорджа Буша и его администрацию, постоянно апеллируя к связям между ними и руководством Энрона. Как только стало ясно, что Буш не будет заниматься Дабхолом, Энрон потерял последнюю надежду и выбросил белый флаг: 8 ноября 2001 года компания подала документы в Комиссию по ценным бумагам и биржам, в которых пересматривалась финансовая отчетность прошлых периодов и начислялись убытки в размере 586 миллионов долларов.

Случилось то, что и должно было случиться: индусы не пошли ни на какие уступки, дядюшка Сэм не защитил своего верноподданного, Энрон обанкротился, а Dabhol Power Company распустил сотрудников по домам в свете полной невозможности найти выход из положения, при котором MSEB не платит по долгам и не покупает новую электроэнергию.

Итак, подведем итоги. Замечательное «кидалово по-восточному» увенчалось успехом, а приключения Энрона в Дабхоле получили все шансы войти в учебники в качестве хрестоматийного примера того, как не нужно вести дела на незнакомых экономических пространствах. Однако, ошибки Энрона сами по себе нас не интересуют. Куда как важнее определить их генезис. Что заставило Энрон с таким упрямством реализовывать свои бизнес-модели в далекой Индии? Ведь с самого первого дня было очевидно, что Энрон, по меньшей мере, is not welcome и его присутствие, вопреки позе благодетеля, раздражает добрую половину обитателей штата Махараштра. Однако Левиафан ломился в закрытую дверь до тех пор, пока не расшиб себе лоб. Создается впечатление, что на сцене незримо присутствует некая неодолимая сила, которая подавляет и корпоративную, и индивидуальную волю Энрона и его руководителей.

Уже при первой же попытке обобщения нас ожидает большой сюрприз! Оказывается, что практически все случаи американской экономической и культурной экспансии развиваются по аналогичному – дабхольскому – сценарию! Значит, дело не в Энроне, а где-то в самой «консерватории». Но где? Кажется, мне удалось нащупать ответ. Всеобщая американская «консерватория» – это неистребимый дух миссионерства, желание всех и вся учить тому, что единственно правильно и верно. Об этом духе мы уже говорили подробно во второй главе книги. Продолжим этот разговор под несколько иным углом. В самом миссионерстве ничего предосудительного нет, мало ли по свету ходит проповедников? Однако американский вариант представлен в некой синтетической форме, которая как-то уж очень антипатична и вызывает повсеместную аллергию. И вот почему.

Американское миссионерство – это соединение представлений о собственной исключительности и лучшей природе, позаимствованное из иудаизма, и энергии навязывания своей воли окружающим, свойственной протестантизму. Возьмите правоверного еврея: он искренне полагает, что лучше всех гоев, и такое радостное открытие помогает ему выживать в условиях повсеместного отторжения (того, что называется, универсальным антисемитизмом). Однако при этом еврей не пытается исправлять окружающих и переделывать их на собственный лад: «Мы – такие как

есть, и вы тоже – такие как есть». Теперь представьте, что подобное чувство первородства дополняется неутолимым желанием поднять окружающих до «высот» собственного «Я». Получится Мартин Лютер на коне, сеющий повсеместно мечом и огнем «светлое, чистое и разумное» и при этом не перестающий долдонить о собственном превосходстве. Представили? Замечательно, а теперь знакомьтесь – это и есть Энрон в Индии (да и по всему остальному свету). А вот – его братья-близнецы, борющиеся с собственным представлением о том, что такое терроризм, в самых отдаленных уголках планеты.

Впрочем, все это старо, как мир. Прототип американского борца за собственный образ Добра и Зла – библейский Иосиф. Помните чудесный сон, которым любимый сын Иакова решил обрадовать своих братьев? Вот он в художественном апокрифе Томаса Манна: «Я видел нас всех в поле, где мы, сыновья Иакова, все вместе убирали пшеницу. Но это было не наше поле, а другое, удивительно чужое. Но мы об этом не говорили. Мы молча работали, сначала жали, а потом вязали снопы». Очень символический и показательный момент – чужое поле! И далее: «Когда мы связали свои снопы, каждый по снопу, мы оставили их и, словно нам больше нечего было делать, пошли прочь, ничего друг другу не говоря. Не успели мы, однако, сделать двадцать или, может быть, сорок шагов, как Рувим оглянулся и молча указал рукой на то место, где мы вязали снопы. Да, Рувим, это был ты. Мы все остановились и, заслонясь от солнца, стали глядеть туда. И что же мы видим? Мой сноп, совершенно прямо, стоит посередине, а ваши – стоят кругом и кланяются моему снопу, да, да, они все кланяются и кланяются, а он все стоит и стоит».

Очень мило, не правда ли? А как приятно было братьям слушать Иосифа, особенно после того, как они пропахали весь день в поле, а Иосиф проспал дома, где ему и привиделся волшебный сон, которым он поспешил осчастливить родственников. Думаю, читатель помнит, что сделали братья с Иосифом: сначала отмолотили, а потом продали в рабство. А Иосиф все не переставал удивляться: «За что?». Не перестают удивляться и американцы.

Причем недоумевают искренне, на грани дурашливости: «За что нас так не любят во всем мире?». А в результате? В результате мы имеем ровным счетом то, чем заканчивались все американские экспансии: в Корею, во Вьетнаме, в Сомали. Или в облегченной форме: разбитые витрины Макдональдсов по всему миру, сжигание звездно-полосатого флага, история энроновского Дабхола, на худой конец! Кому ж понравится, когда постоянно учат уму разуму и при этом напоминают о второсортности?

Нам остается описать последнюю грань индийской трагедии Энрона. Грань, на первый – и даже на второй! – взгляд, скрытую – но тем ценнее она для нашей конечной цели – разгадки тайны мертвого Левиафана. Сначала зададим абстрактный вопрос: «Может ли синтетическое миссионерство добиться успеха в принципе?» А теперь – более приземленно: «Был ли шанс у Энрона добиться успеха в Дабхоле?» Ответ: теоретический шанс, конечно, был. Есть множество примеров в мировой истории, когда победители успешно навязывали собственную волю побежденным и побежденные либо адаптировались, либо исчезали навеки с лица земли. Скажу больше: навязывание собственной воли – один из основополагающих принципов человеческого поведения.

Лучше всех об этом рассказал Георг Гегель в главе «О господстве и рабстве» своего нечеловеческого труда «Феноменология духа» («нечеловеческого» из-за невозможности для простого смертного прочитать его от начала до конца). Идея Гегеля: когда встречаются два «самосознания», происходит неизбежное столкновение и борьба за доминирование. Решается вопрос: «Кто смирится с ролью Раба (Knecht), а кто станет Господином (Herr)?». Эта коллизия универсальна для любой исторической и социальной ситуации, поэтому применима как к карьерному росту Шеррон Уоткинс и противоборству Энрона с властями штата Махараштра, так и к распределению ролей во время семейного ужина на твоей, читатель, кухне (кто-то будет мыть посуду, а кто-то кидаться солонкой).

Ясно, что и Энрон, и американское синтетическое миссионерство в целом полагают себя Господами. Да и решимости навязывать собственную волю им не занимать. Так

как насчет практического шанса на успех? Ответ дает Гегель, определяя качества, необходимые для доминирования: для того, чтобы стать Господином, нужно ставить власть и независимость выше собственной жизни. Раб выбирает выживание любой ценой и поэтому он Раб. Господин готов идти до конца и поэтому он Господин. Вот, собственно, и вся разгадка: в американском миссионерстве есть все, что нужно для доминирования, кроме самого главного – готовности идти до конца в своей борьбе за утверждение своих принципов и идеалов. Ни один американский миссионер не готов пожертвовать жизнью. Причем не обязательно в прямом смысле слова: до этого, как правило, вообще дело не доходит. Главное, иметь то, что сами американцы именуют гордым словом «balls» и дать понять окружающим, что вы готовы пойти до конца. Вот этих-то balls в американском синтетическом миссионерстве и нет. А раз нет, то заключительным аккордом всегда звучит сублимационный мотив обиды: «Ну вот! Мы тут старались для вашего же блага, а вы не хотите. Как это вы сами не понимаете, что вы не правы, а мы правы?».

Если бы в этом месте я поставил точку, то перестал бы себя уважать. Потому что получилась бы историческая неправда и подтасовка. В реальности американское синтетическое миссионерство – на порядок более тонкое явление, не укладывающееся в абстрактные колодки гегелевской мысли. Достаточно одного примера.

Два года назад я написал статью под названием «Неожиданная дихотомия войны», посвященную варварской бомбардировке Белграда – очередному подвигу американского миссионерства. В той статье я впервые поднял тему «balls» и процитировал Элизера Воронель-Дацевича, профессора израильского университета Бар-Илан: «Представим себе бомбы, падающие на Нью-Йорк, толпы мечущихся в ужасе „белых воротничков“, бесконечные схватки благородных васпов за обладание сортиром, водопроводом и дефицитными прокладками „Олвайс“, без которых нельзя жить, огромную вереницу беженцев в центральные штаты, потрясающий спрос на средства от поноса, жуткие крики с требованиями „немедленно прекратить этот кошмар“, и дорогие наши политкорректные афроамериканцы, разбивающие под шумок витрины супермаркетов. Чтобы победить Америку, нужен какой-нибудь Шамиль Басаев, который взорвет пару роддомов, и война окончена».

Получилась жуткая цитата, поскольку спустя полтора года модель Воронеля воплотилась в реальных событиях 11 сентября 2001 года. И – вот чудо! Ничего, из того, что так самозабвенно живописал израильский профессор, не случилось: вместо «схваток благородных васпов за обладание сортиром» простые ирландские парни пошли в огонь без лишних слов и пафоса, где обняли смерть под руинами небоскребов. Так сама реальность внесла коррекцию в очередную идеальную конструкцию.

А теперь самое потрясающее: события 11 сентября никак не следовали классической модели миссионерства, но это вовсе не означает, что эта модель исчезла: Америка проявила стоический героизм, оправилась от шока и... снова принялась за свое: учить остальной мир уму разуму и правильному представлению о том, что такое хорошо и что такое плохо. Казалось, что после собственного страдания, появится понимание страдания других, но – нет! Ничего этого не случилось, договорились даже до того, что называли самоубийц-террористов трусами. И сами поверили в эту глупость. Хотя человек, с улыбкой идущий на смерть, может быть кем угодно, даже отъявленным негодяем, но только не трусом.

О чем это говорит? О том, что не существует единой американской модели поведения, как не существует и единой американской парадигмы мировосприятия. В разных обстоятельствах оказываются задействованы разные социальные слои населения и, соответственно, включаются различные поведенческие модели. В мирных условиях доминирует синтетическое миссионерство: Энрон строит электростанции в Индии вопреки желаниям местного населения, ему дают по носу и в конце концов он удаляется восвояси несолоно хлебавши.

Другое дело – экстремальные ситуации, когда затрагивается вопрос национального выживания. Как только они наступают (11 сентября!), синтетическое миссионерство и его фигуранты отодвигаются на задний план, а на сцене появляются героические и самоотверженные хоббиты из толкиенского Среднеземья и скромно выполняют

отведенную им роль защиты отечества: без морализаторства, тошнотворной риторики и навязывания своего мировидения. Затем снова наступает мир, хоббиты расходятся по рабочим местам – полицейским участкам, пожарным частям, строительным площадкам, а вакантное место идеологической среды тут же захватывают традиционные миссионеры и продолжают прерванное дело – поучать остальной мир. Многолика Америка. Америка и Американа. Левиафан и хоббиты. И этим она прекрасна.

Эпилог, переходящий в пролог

Когда, этот том готовился к печати, случилось важное событие в деле «Энрона». 8 июля 2004 Кеннет Лей добровольно сдался агентам ФБР в Хьюстоне. Ему предъявлены обвинения по 11 пунктам, в том числе в заговоре, обмане акционеров и государства. «Совокупность» тянет на 175 лет тюрьмы и 5 млрд. долларов штрафа. «Плохо контролировать менеджмент – ещё не преступление», – заявил «дедушка» на пресс-конференции по случаю одевания наручников. Согласится ли с ним американское правосудие, 30 тысяч служащих «Энрона», оставшихся без работы, и сотни тысяч инвесторов, потерявших свои деньги? Вряд ли. Как маловероятно и то, что в процессе не всплывут в неприятном контексте очень громкие имена, включая самого Джорджа Буша, автора милого прозвища «Паренек Кенни». Да и происходит это всё, как ни странно, накануне президентских выборов в США.