

Введение

Сейчас, когда мы переживаем вялые последствия сильного «бычьего» рынка 1990-х и «кровавой резни» спекулянтов, вызванной взрывом фондового «пузыря», к профессиональным инвесторам относятся с презрением. Их рассматривают как переоцененные разномастные команды, которые много обещали, но мало сделали. Более всех окутаны тайнами и вызывают недоверие хеджевые фонды. Их обвиняют в каждой судороге, происходящей на финансовых рынках, и существует мнение, что они зачастую совместно участвуют в порочных сговорах, цель которых — дестабилизировать ситуацию. Некоторые видят в них финансовых пиратов, которые, как жадные и порочные ежи, охотятся на беззащитных младенцев. В итоге действия хеджевых фондов в последнее время вызывают уныние, а их результаты в целом пришли в упадок.

Каждый знает, что в свое время хеджевые фонды показывали резкий рост. Их активы выросли от 58 млрд долл. в 1991 году до 972 млрд долл. к концу 2004 года. Остается совершенно непонятным, насколько их бизнес зависит от рыночной конъюнктуры и реагирует на ее изменения. По данным компании Morgan Stanley, в 1999 году после восьми лет роста рынка доходы в этом финансовом секторе (выплаты плюс компенсации) достигли 43 млрд долл. при активах в 456 млрд долл., то есть составляли 9,4% от активов. Позже, когда цены акций упали, даже при том что хеджевые фонды работали хорошо, доход за последующие три года (к 2002 году) уменьшился приблизительно до 8 млрд долл., или на 81%. Затем рынок акций вновь оживился, и в 2003 году доходы хеджевых фондов достигли очередного максимума в 45 млрд долл., после чего произошло новое падение рынка в 2004 году.

Я надеюсь, что последующие главы, в которых представлено авторское видение инвестиционного бизнеса и субъективные оценки

его профессиональных участников, помогут читателям понять силу и напор, слабость и ненадежность тех мужчин и женщин, которые управляют деньгами других людей.

Я попытался также показать тот экстаз и восторг, который возникает при удачных результатах инвестирования, и описать муку и отчаяние, являющиеся результатом принятия неправильных решений. Однако при всех своих недостатках работа профессионального инвестора все еще остается одной из наиболее интригующих, многообещающих и высокооплачиваемых.

Кстати, столь жадные до денег профессиональные инвесторы, или «ежи»*, одновременно необычайно щедры, когда речь идет о благотворительности. Кроме того, многие из них жертвуют не только деньги, но и свое время, которое является более драгоценной валютой. Во многом они стали основателями нового благотворительного класса.

Чтобы избежать случайных незаслуженных оскорблений и инсинуаций, многие имена, места и даты были мной изменены. При этом описания некоторых людей практически превратились в собирательные образы из-за смешения характеристик различных фирм и личностей. С одной стороны, я надеюсь, что мои усилия по подобной маскировке были эффективны, с другой — многие события, которые я описал, происходили на самом деле. У меня есть весомый повод заявить о правдивости старой поговорки, гласящей, что правда нередко выглядит более фантастично, чем вымысел.

Почему я написал эту книгу? Потому, что я люблю этот бизнес и очарован его участниками. За много лет я обнаружил, что регулярные записи или ведение дневника не только помогают выкристаллизовать собственные взгляды на инвестиции, но и фиксируют правильные и неправильные инвестиционные решения, что дает мне очень поучительный опыт на будущее. Дневник помогает узнать, в каких случаях выводы о людях и событиях были правильными, и указывает на промахи. Тот же эффект, который достигается некоторыми инвесторами, когда они приходят к определенным выводам и сортируют их во время разговора, я получаю от записей. Для меня ведение записей — важная часть инвестиционной и личной дисциплины.

* Игра слов: hedging (англ.) — хеджирование, hedgehog — еж. Прим. ред.

Эта книга — коллекция наблюдений и анекдотов. Некоторые из них напрямую связаны с событиями, происходившими в компании Morgan Stanley, когда я в ней работал, и с ее легендами. Другие, более свежие, связаны с созданием хеджевого фонда, в котором я являюсь руководящим партнером, и возникли в результате некоторых неудачных инвестиционных решений. В книге есть портреты моих друзей и знакомых по инвестиционному бизнесу. Приведены также несколько воспоминаний и отдельных беспризорных мыслей о сражении за инвестиционное выживание. Эта книга — не учебник для начинающих с практическими рекомендациями. На ее страницах вы не найдете ответов на вопросы о том, как успешно вложить капитал, поскольку я сам этого не знаю.

Одна из притягательных особенностей инвестиционного бизнеса заключается в том, что он наполнен замечательными образами, что особенно характерно для хеджевых фондов, привлекающих сильных, одержимых и зачастую эксцентричных личностей. Ежи — весьма интригующие животные, а хеджевые ежи, находящиеся в бесконечном поиске инвестиционных желудей, нередко выказывают свои и самые лучшие, и самые плохие характерные черты. Книга «Вышел хеджер из тумана...» предлагает взгляд посвященного лица, который, как я надеюсь, будет интересен всем читателям, независимо от их инвестиционного опыта.

*Бартон Биггс,
Нью-Йорк*