

На следующий день команда Уильяма Уайта начала интервенции на рынке серебра. Несомненно, все они открывали длинные позиции.

В последнее время серебро было довольно популярно. Эта тенденция не исчезнет в ближайшее время. Фултону стало любопытно, почему Уильям сосредоточился на серебре, когда золото было самым востребованным товаром?

"Торговать фьючерсами на серебро непросто; это территория семьи Хантер".

Минуточку, семья Хантер? Уильям не мог не знать об этом!

"Сэр, рынок серебра контролируется семьей Хантер. Вы уверены, что это хорошая идея?"

"Ха, не беспокойся. Они определенно повысят цены. Я получил данные, что мексиканское правительство заключило с ними сделку; они собираются закупить большую партию спотового серебра. Так что им остается только открывать длинные позиции. Здесь мы имеем дело с небольшими деньгами, просто заключаем выгодные сделки".

Инвестиции семьи Хантер в серебро ни для кого не были секретом. Одна организация не могла контролировать этот рынок - им требовалось много пешек.

Вы должны были признать, что Америка действительно была избранной страной. Они никогда не испытывали недостатка в ресурсах, а запасы различных полезных ископаемых были поразительными.

Однако это вызывает недоумение - почему они не добывали эти ресурсы, несмотря на наличие огромных запасов?

Уильям, прекрасно понимал причины. Печатать доллары было намного дешевле, поэтому в добыче ресурсов не было необходимости. Такова была гегемония валюты, используемой для международных расчетов, никто не мог ничего с этим сделать.

...

"Босс, в Лондоне наблюдается большая покупательская активность. Хотя суммы невелики, но выкуплено много мелких позиций".

"В последнее время не было никаких хороших новостей. Почему это происходит?"

"Наверное, они хотят по быстрому заработать денег и покинуть торги".

"Будем надеяться, что это так. Понаблюдай и по возможности выясни, кто это".

"Хорошо, босс".

Семья Хантер была очень осторожна. Эти разрозненные покупки привлекли их внимание.

Наблюдение ничего не дало - Лондон не был их территорией. Американские суммы покупок еще были меньше, что делало расследование бессмысленной затеей.

Другой серьезной проблемой было то, что все это были оффшорные компании. Инвесторы в основном были связаны с горнодобывающими компаниями. Разговаривать с фьючерсными брокерами было бесполезно.

Уильям Уайт тщательно все продумал, чтобы их было невозможно легко вычислить. Для понимания полной картины потребовались бы месяцы, а не дни. Семья Хантер была бы крайне разочарована, когда узнала бы об этом.

...

Издательство Southwest Review Press также было разочаровано. Сначала они подумали, что эта книга - прихоть состоятельного человека. Но она оказалась превосходного качества. Если бы это не была дебютная работа, она определенно стала бы бестселлером.

Их дилемма заключалась в том, что роялти были запредельными. Даже авторы бестселлеров не получали 20% роялти!

Ну, может быть, некоторые, но во всем мире их были единицы.

Главная проблема заключалась в том, что у них не было рычагов воздействия. Автор сам покрыл все первоначальные расходы. Если роман провалится, издательству не нужно будет покрывать издержки.

Настоящая проблема заключалась в том, что книга была слишком хороша. Редактор согласился с этими условиями, но это было возмутительно.

Он, конечно, был не совсем прав. Контракты для разных клиентов отличались друг от друга. Для издания книг богачей, которые они писали для собственного развлечения, условия в контрактах могли быть еще и не такими.

Отказаться?

Это нелепо - автор даже не появился, прислав вместо себя юриста для подписания контракта. Юрист, подписавший контракт, тоже не был новичком. Если бы они попытались отказаться, на них подали бы в суд.

По правде говоря, эти ребята были просто жадными. Какое значение имели 20% авторских отчислений? При хороших продажах они все равно заработали бы много денег и без риска. Даже если бы книга не продавалась, они все равно получили бы прибыль. Так что их жалобы были просто лицемерием.

...

Погода на Манхеттене в апреле была приятной, хотя все еще было немного прохладно.

Техасцы были крепкими людьми. Они не возражали против суровой погоды. Половина стихийных бедствий в Америке - ураганы или наводнения - обрушивались на Техас.

Несмотря на это техасцы сохраняли мужество. Их врожденный бунтарский дух отличал их от других американцев.

Техасцы по натуре были экстремалами. Они не понимали, что такое терпение. Если в этом нет необходимости, лучше их не провоцировать.

Взгляните на дуэт отца и сына Бушей. Они развязали войну без промедления. Саддам пережил трагедию, с ним воевали и отец, и сын, и в конце концов повесили.

"Сэр, мы заняли половину позиций. Что дальше?"

"Продолжайте наращивание. Ниже 5 долларов 80 центов - это нормально. Сохраняйте 30%-ную позицию, покупайте по низкой цене и продавайте по высокой. Преодолеть отметку в 6 долларов сейчас будет непросто".

"Хорошо, сэр. Я немедленно уведомлю наших брокеров".

Уильям понял, что не сможет оставаться спокойным в трейдинговом центре. Лучше было держаться подальше от этого места.

Игроки, получающие помощь извне, часто попадают под влияние внешних факторов. Другим не стоит пробовать такие игры, иначе они быстро запутаются и станут рабами денег.

Наследники богатых семейств, конечно меньше были подвержены такому риску.

Уильям считал, что еврейские семьи учат своих детей в первую очередь не тому, как зарабатывать деньги, а тому, как противостоять их соблазнам.

Уильяма некому было научить этому, поэтому он держался на расстоянии, чтобы не затуманивать свой рассудок.

Он был уверен, что сумма, которую он решил использовать для торгов, не слишком большая. Она конечно насторожит других игроков, но не слишком беспокоит их.

Но все же в своих размышлениях он был неправ. Его появление было немедленно замечено другой стороной.

Хорошей новостью было то, что разрозненные источники финансирования ввели их в заблуждение. Они думали, что средства были из маленького сундучка с сокровищами какого-то пустынного магната.

Причина была проста - хотя они и сотрудничали, никто не складывал все яйца в одну корзину. Зарабатывать деньги с помощью инсайдерской информации было обычным делом, жаловаться было не на что.

Это неверное суждение позволило Уильяму Уайту "увернуться от пули". С его нынешним небольшим капиталом он не смог бы выдержать встряски.

Сотрудничество между семьей Хантер и пустынными магнатами в основном основывалось на взаимном недоверии. Ни один из них не считал другого заслуживающим доверия.

Вот почему семья Хантер не могла спросить у своих партнеров не их ли это средства. Даже если бы они и спросили, вряд-ли бы они поверили тому, что им ответят, что превращало эту затею в бессмысленную.

...

"Сэр, ваша книга появится на полках через неделю".

"Хорошо, купи мне копию. Надеюсь, ошибок не будет".

"Не должно быть. Мы все перепроверили".

"Отлично, надеюсь книга будет хорошо продаваться".

Уильям Уайт, не подозревавший о том, что его операция находится на грани срыва, был весьма доволен. Его команда преуспела, покупая по низкой цене и продавая по высокой, удерживая цену на уровне 5,65 доллара за унцию.

На этом уровне победа была почти гарантирована. Для принудительной ликвидации цены должны были упасть примерно до 5 долларов за унцию.

У семьи Хантер была возможность добиться этого, но они бы не осмелились. Они сосредоточили в своих руках 70% запасов серебра в Америке, падение более чем на 10% обошлось бы им в миллиарды.

Если бы все эти деньги были их, это не имело бы значения - они могли бы снова поднять цены. К сожалению, большая часть инвестиций принадлежала не им.

<http://tl.rulate.ru/book/116345/4892234>