

Począwszy od drugiej połowy września rynek pieniężny wręcz przez megafon ogłaszał ostrzeżenia dla całego świata. Ale wiara w cuda powstrzymywała ludzi przed sprzedażą tego, co zostało z ich portfeli. Jeden ze znajomych maklerów opowiedział mi historię, która sprawiła, że prawie czułem się zawstydzony swoim umiarkowaniem.

Jak pamiętacie, banki dokonywały lokat i pożyczek pieniężnych przez swoich dealerów zgromadzonych wokół Money Post na parkiecie nowojorskiej giełdy. Dealerzy, którzy otrzymywali polecenie spłacenia zaciągniętych wcześniej kredytów, wiedzieli z grubsza, ile będą musieli pożyczyć, aby utrzymać wcześniejsze saldo. Banki oczywiście wiedziały, ile mają wolnych środków, i jeśli dysponowały nadwyżką, lokowały ją również za pośrednictwem Money Post. Środki pieniężne banków znajdowały się pod opieką kilkunastu dealerów, którzy lokowali je na określone terminy. Około południa znana była stopa procentowa, po której można było rolować wygasające depozyty. Zazwyczaj była ona średnią z transakcji zawieranych wcześniej tego dnia. Kwotowania prowadzono w systemie open outcry<sup>\*\*</sup>, każdy uczestnik dokładnie nie wiedział więc, co się dzieje na rynku. Pomiędzy południem a drugą piętnaście nie działo się zbyt wiele – notowania na dobre rozkręcały się później, kiedy dealerzy dokładnie znali swoją pozycję walutową i albo pożyczali potrzebne im środki, albo lokowali nadwyżki. Te operacje także były jawne dla wszystkich obecnych.

---

\* Ang. „plunger” dosłownie znaczy „przepychacz” – tutaj jest to aluzja do grającego na zniżkę spekulanta, który zajmuje bardzo dużą pozycję (przyp. tłum.).

\*\* Open outcry – otwarta metoda obrotu papierami wartościowymi, maklerzy wykrzykują w tym wypadku kwotowania na parkiecie giełdy (przyp. tłum.).

Na początku października znajomy makler opowiedział mi o znaczącej zmianie obyczajów na Money Post – dealerzy posiadający wolną gotówkę nie przychodzili już tam, aby ją ulokować. Przyczyną było to, iż przedstawiciele kilku dobrze znanych domów maklerskich tylko czekali, aby przyjąć jakiegokolwiek nadwyżki. Oczywiście, nikt publicznie oferujący ulokowanie swoich pieniędzy nie mógł odmówić przyjęcia oferty od takich podmiotów – były one normalnymi uczestnikami rynku i dysponowały odpowiednimi zabezpieczeniami. Kłopot polegał na tym, że lokując u nich swe środki, trzeba było pogodzić się z tym, że będą one zwrócone raczej w dalszej przyszłości. Gdy przychodziło do zwrotu, pożyczkobiorcy stwierdzali po prostu, że nie mają pieniędzy na zwrot i, chcąc nie chcąc, trzeba było rolować taką pożyczkę.

Tak więc na początku inne domy maklerskie z Wall Street, a później także i banki, posyłały swoich przedstawicieli na parkiet, aby tam zadawali półgłosem swoim starym znajomym pytania w rodzaju: „Chcesz stówę?”, co znaczyło: „Nie chciałbyś pożyczyć 100 000 dolarów?” Gdy już prawie wszyscy dealerzy bankowi przeszli na ten system, Money Post wyglądał załośnie – kilku facetów poszukujących gotówki i nikogo, kto chciałby ją ulokować. Pomyślcie, czego to było zwiastunem...

Dowiedziałem się także o subtelnej zmianie etykiety na Wall Street – teraz to pożyczkobiorca ustalał sobie stopę, według której pożyczał pieniądze. Powinniście pamiętać, że rynkowa stopa procentowa wahała się wtedy w przedziale 100-150% rocznie. Przypuszczam, że kredytodawca, pozwalając kredytobiorcy samemu ustalić cenę pieniądza, nie czuł się aż tak bardzo lichwiarzem, a i tak dostawał tyle, ile wszyscy pozostali.

Sytuacja pogarszała się coraz bardziej. W końcu nadszedł dzień prawdy dla wszystkich „byków”, optymistów, wyznawców myślenia życzeniowego oraz tłumu tych, którzy bojąc się bólu małego palca, wywołanego zamykaniem pozycji na małej stracie, teraz musieli przejść amputację całej kończyny, i to bez anestezjologa. Dzień prawdy – 24 października 1907 roku.

Już rano było wiadomo, że poszukujący gotówki będą musieli zapłacić tyle, ile tylko zakwotują dysponujący nadwyżką. Popyt przewyższał podaż o parę rzędów wielkości.

Tego dnia tłumek przy Money Post był znacznie większy niż zwykle – kiedy przyszedł czas dostawy, kłębiło się tam ponad sto osób, każda z nadzieją, że uda się jej znaleźć pieniądze, których tak rozpaczliwie poszukiwała jej firma. Bez dopływu gotówki domy maklerskie musiały sprzedać te akcje, na które nie starczało im zabezpieczenia – po cenach, jakie zaakceptuje rynek akcji, na którym kupujący byli zjawiskiem równie rzadkim jak pieniądze na Money Post.

Mój przyjaciel i jego partner byli równie negatywnie nastawieni do rynku jak ja, nie musieli więc pożyczać pieniędzy. Mój przyjaciel, zobaczywszy przestraszone miny dealerów z Money Post, przyszedł do mnie podzielić się wrażeniami. Wiedział, że mam zajęte olbrzymie krótkie pozycje. Powiedział:

– Larry, dzieje się coś strasznego, nigdy czegoś takiego nie widziałem. Nie wiem, jak to się skończy, ale wygląda, jakby wszyscy byli „ugotowani”. Nie można pożyczyć pieniędzy i nie można też sprzedać akcji.

– Co masz na myśli?

– Słyszałeś kiedyś o eksperymencie z myszką w szklanej kuli, z której wypompowuje się powietrze? Przez szkło widać biedną mysz, która oddycha coraz szybciej i szybciej, po chwili wydaje się, że jest ona jednym wielkim miechem, który z coraz większą częstotliwością wciąga i wypuszcza malejący zasób powietrza, starając się uzyskać jak najwięcej życiodajnego tlenu. Widzisz, jak się dusi, jak jej oczy prawie wyskakują z orbit, a w końcu pada martwa. Właśnie taki obraz nasunął mi się, gdy zobaczyłem naszych znajomych dealerów i brokerów. Żadnych pieniędzy i brak możliwości sprzedaży akcji – nikt nie chce ich kupić. Moim zdaniem cała Wall Street dziś zbankrutowała!

To mnie mocno zastanowiło. Wprawdzie spodziewałem się spadku, ale nie sądziłem, że wywoła to największą panikę w historii finansów Stanów Zjednoczonych! Gdyby wypadki miały potoczyć się w tym kierunku, to na dłuższą metę nikt nie wyszedłby z takiej próby zwycięsko.

W końcu dla wszystkich stało się jasne, że nie ma sensu wyczekiwać przy Money Post, bo żadne pieniądze się tam nie pojawiają. Rozpętało się piekło.

Wiedząc, co się święci, prezes giełdy R. H. Thomas udał się do bankierów w poszukiwaniu odsieczy. Najpierw rozmawiał z Jamesem Stillmanem, prezesem National City Bank – najbogatszego banku w całych Stanach.

Stillman wysłuchał, co ma mu do przekazania prezes giełdy nowojorskiej, a następnie powiedział:

– Musimy o tym porozmawiać z panem Morganem.

Ci dwaj mężczyźni, chcąc powstrzymać największą panikę w historii naszych finansów, udali się więc do biura J. P. Morgan & Co., aby porozmawiać z panem Morganem. R. H. Thomas przedstawił sytuację. Gdy tylko skończył mówić, Morgan powiedział:

– Proszę pójść na parkiet i powiedzieć, że pieniądze się znajdują.

– Ale gdzie?

– W bankach!

Ich wiara w Morgana była tak wielka, że prezes Thomas, nie czekając na dalsze wyjaśnienia, pognął na Wall Street, aby ogłosić ulaskawienie dla niemal skazanych na śmierć członków giełdy.

Około drugiej po południu J. P. Morgan wysłał swojego zaufanego człowieka, Johna T. Atterbury'ego z firmy Van Emburgh & Atterbury, do tłumu zgromadzonego przy Money Post. Ten uspokajająco podniósł w górę rękę niczym uzdrowiciel w czasie swego seansu. Tłumnie zgromadzeni dealerzy po chwilowym uspokojeniu słowami prezesa Thomasa zaczynali się znów obawiać, że plany opanowaniu sytuacji na rynku zawiodły i że najgorsze wciąż jeszcze jest przed nimi. Ale kiedy ujrzeli twarz Johna Atterbury'ego i jego wyciągniętą w górę dłoń, zastygli w bezruchu. Zapadła martwa cisza. Po kilku sekundach Atterbury ogłosił wszem i wobec:

– Mam upoważnienie do udzielenia pożyczek na łączną sumę 10 milionów dolarów. Możecie pożyczać, ile tylko potrzebujecie – dla każdego wystarczy!

Rozpoczął udzielanie pożyczek, zapisując na kartce papieru nazwę kredytobiorcy oraz sumę kredytu i równocześnie informując, że dealer „zostanie poinformowany, gdzie czekają na niego pieniądze”. Oczywiście miał na myśli nazwę banku, który będzie drugą stroną transakcji.

Słyszałem, że dzień lub dwa dni później J. P. Morgan powiedział wystraszonemu bankierom nowojorskim, że po prostu muszą dostarczyć pieniądze, których potrzebuje Wall Street.

– Ale my nic już nie mamy. Pożyczylśmy ostatniego centa ze skarbcza! – zaprotestowali tamci.

– Macie jeszcze rezerwy – zabrzmiała replika J. P.

– Ale już i tak przekroczyliśmy dopuszczalne granice – zawyli bankierzy.

– Użyjcie rezerw – po to w końcu są!

Banki posłuchały tej rady i załazy rynek 20 milionami dolarów ze swoich rezerw. To uratowało rynek akcji. Choć, ściślej rzecz biorąc, odsunęło to, co było nieuniknione, o tydzień. J. P. Morgan to dopiero był finansista! Niewiele mogło się z nim równać.

Tamten dzień pamiętam najlepiej ze wszystkich, jakie dane mi było przeżyć na Wall Street. Mój zysk wyniósł wtedy ponad milion dolarów. Był on ukoronowaniem mojej pierwszej zaplanowanej od początku do końca transakcji. To, co przewidziałem, zmaterializowało się. Ale ponad wszystko – spełniło się moje marzenie: byłem królem tego dnia!

Już spieszę objaśnić, co mam na myśli. Po kilkuletnim pobycie w Nowym Jorku coraz bardziej zachodziłem w głowę, dlaczego w tym mieście miałem takie kłopoty z wygrywaniem w tej samej grze, w której jako piętnastolatek ciągle wygrywałem w Bostonie. Wiedziałem, że pewnego dnia odkryję, gdzie tkwi mój błąd – i przestanę go popelniać. Wtedy dysponować będę nie tylko silną wolą zwycięstwa, ale także wiedzą niezbędną, by je odnieść. A to oznacza władzę. Proszę mnie dobrze zrozumieć. To nie były sny o potęgze, ani

marzenia wyrosłe na gruncie przerostu ambicji nad rozumem. Był to raczej rodzaj przecucia, że ten sam rynek, który wprawiał mnie w takie zakłopotanie w biurze Fullertona i w domu maklerskim braci Harding – że ten sam rynek kiedyś jeszcze będzie jadł mi z ręki. Po prostu wiedziałem, że taki dzień kiedyś nadejdzie. I nadszedł – 24 października 1907.

A oto jak zostałem „królem”.

Tego dnia jeden z zaprzyjaźnionych maklerów, który przeprowadzał dużo transakcji z moim biurem i wiedział o moich krótkich pozycjach, rozmawiał z jednym z dyrektorów największego banku inwestycyjnego na Wall Street. Mój przyjaciel powiedział bankierowi, jak wielkie pozycje otworzyłem – a faktem jest, że jako zabezpieczenia użyłem ostatniego dolara, którego miałem w kieszeni. Cóż za sens jest mieć rację i nie wykorzystać tego do maksimum?

Być może makler nieco przesadził z rozmiarami moich pozycji, aby zwiększyć wagę swej historii, albo też bankier lepiej ode mnie czuł grozę sytuacji – tak czy inaczej, gdy mój przyjaciel skończył referować mu moje przewidywania na temat tego, co się będzie działo, gdy rozpocznie się prawdziwa sprzedaż, bankier powiedział: „Niewykluczone, że będę miał do pana prośbę po południu”.

Kiedy duże domy maklerskie utwierdziły się w przekonaniu, że na rynku nie ma ani centa, którego mogłyby pożyczyć – niezależnie od ceny, jaką zaproponują – wiedziałem, że nadszedł czas. Posłałem maklerów na parkiet. Wyobraźcie sobie, że były takie chwile notowań poważnych spółek, kiedy nie było żadnego kwotowania po stronie kupna! Żadnej ceny! Przykładowo – nikt nie chciał Union Pacific! Pomyślcie o tym! Z innymi akcjami było podobnie. Na parkiecie nie było ani pieniędzy, ani chętnych do podtrzymywania kursów.