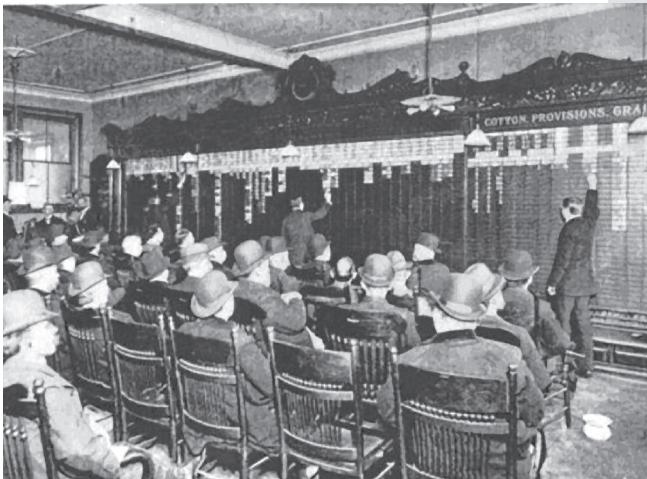




Kohe pärast põhikooli lõpetamist läksin tööle maaklerifirmasse^{1.1}, kus sain noteeringute märkija koha. Mul oli numbrite peale hea pea. Koolis võtsin kolme aasta aritmeetikaprogrammi läbi ühe aastaga. Eriti hästi läks mul peastarvutamine. Noteeringute märkija tööülesanne oli klienditeeninduse saalis suurele tahvlile numbrite ülespanemine^{1.2}. Üks klientidest istus tavaliselt börsitelegraafi juures ja hõikas kõva häälega hindu^{1.3}. Kunagi ei tulnud hinnateated minu jaoks liiga kiiresti. Numbrid on mul alati hästi meeles seisnud, nii et sellega polnud mingit muret.

Firmas oli palju teisigi töötajaid. Loomulikult sobitasin ma sõprust teiste sellidega, kuid töö, mida ma tegin, kui turg oli elav, ei lasknud mul kella kümnest hommikul kuni kella kolmeni pärastlõunal kuigi palju lobiseda. Ega ma oleks sellest töö ajal hoolinudki.



1.1 „Aksiamänguri pihtimus“ on ajalooline jutustus, mille jutustajast minategelane on väljamõeldud isik Larry Livingston. Minategelane ja tema repliigid põhinevad Jesse Lauriston Livermore'il, aktsiakauplejal, kes sündis 26. juulil 1877 Shrewsbury Massachusettsi osariigis väikepõllumehe perekonnas. Selle piirkonna külm kliima ja kehv pinnas nõudsid kontimurdvat tööügamist ning andsid vastu kehva saagi. Livermore'i esimene töö oli koristada põldu kividest, mida ta isa ader maapinnale tõi. Raske füüsiline töö oli õblukele poisile kurnav ja ta oli tihti haige. Ehkki ta paistis koolis silma, eriti matemaatikas, tahtis isa, et ta lõpetaks kooliskäimise ning töötaks kogu päeva pere heaks. Livermore, kes oli koju jäämiseks liiga huvitatud ümbritsevast maailmast, tegi teda jumaldava emaga põgenemispalani. Ema hankis pojale eriti suure ülikonna – et tal ei oleks niipea vaja järgmist muretseda – ja viis dollarit. Niimoodi varustatuna läks Livermore 1891. aastal 14-aastasena Bostonisse.¹

1.2 Elektroonilistele noteeringutele eelnenud päevil märgiti aktsiahinnad suurele puutahvlile ning neid uuendati käsitsi selles järjekorras, nagu need saabusid telegraafi kaudu börsidelt. Tahvli juures töötavad poisid märkisid värsked noteeringuid kriidiga. Nad kandsid alpakast pintsakuid, et märkeid tahvil mitte hõõruda. Tahvlite kasutamine noteeringuteks levis laialt koos vahenduskontoritega, sest viimastel oli vaja hinnakõikumisi näidata korraga nii paljudele klientidele kui võimalik. Isegi veel 1902. aastal olid traditsioonilised maaklerid noteeringutahvlite ülesseadmise vastu, sest tahvlite puudumine eristas nende konservatiivset laadi äri vabameelsemate maneeridega vahenduskontoritest. Suure Tahvli (*Big Board*) kasutamine New York Stock Exchange'i (NYSE) sünonüümina on pärand sellest ajajärgust.²

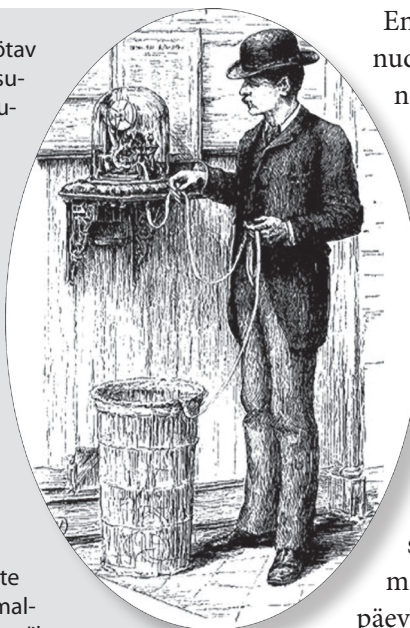
1.3 „Tiksuja” ehk lindiga töötav

telegraaf, mis võeti laialt kasutusele pärast Ameerika kodu-sõda, tõi kapitaliturgude toimimises kaasa revolutsiooni. Edward Calahani 1867. aasta leiutise populaarsust suurendas järsult Thomas Edison 1870ndatel leiutatud kvadroleks, seade, mis võimaldas mööda sama juhet samal ajal nelja sõnumit edastada. Western Union ja tema rivaa-lid kasutasid seda mahu kasvu börsist eemal asuvaltele rahastajatele ja spekulantidele telegraafiühenduste tarnimiseks. Mahu kasv võimaldas New Yorgi Stock Exchange'il omakorda asendada kaks korda päevas asetleidnud oksjonite süsteem pideva noteeritud väärtpaberite kauplemisega.³

1872. aastani oli „tiksuja” teenus kättesaadav ainult New Yorgis 700 telegraafiaparaadi vahendusel. Pärast seda, kui Western Union ostis Gold & Stock Telegraph Co, hakati teenust kogu riigis pakkuma. 1886. aastaks oli ühe ookeani rannast teiseni 2200 „tiksuja”. 1903. aastal teravmeelitses majandusajakirjanik Sereno Pratt, et „tiksuja” teenuse üldisest levikust „... pole paremat tõestust spekulatsiooni universaalsusele”.⁴

Rahva kaasalöömine aktsiabörsil suurenas järsult. Aastatel 1900–1922 suurenes Ameerika aktsiaomanike arv kolm korda 14,4 miljonini. Vaatlejad kirjeldasid telegraafiaparaadi maagilist kaasakiskuvust. Gold & Stock Telegraphi asutaja Horace Hotchkiss ütles, et „tiksuja” ärilise teenuse algus „tekitas tunde, nagu oleks noteeringud ilmunud lindile. Rahvas seisis telegraafiaparaadi ümber vähemalt kuues reas.”⁵ Majandusajakirjanik George Gibson märkis, et „kauplejad ... vahivad tähelepanelikult, kuidas „tiksuja” kerib kiiresti lahti finantssaastuste tokerdanud võrku.”⁶

Enne „tiksuja” tulekut said „märkmikutoppijate” nime kandvad vahendajad maakleritelt värskeima noteeringu, kirjutasid selle märkmikku ning liikusid siis kontorist kontorisse. Edwin Lefèvre'i 1925. aasta raamat „Aktsiakaupleja loomine” kirjeldab, kuidas nad



Ent aktiivne kauplemine ei seganud mul oma tööst mõtlemist. Need noteeringud ei esindanud mulle aktsiate hindu, nii- ja niimitu dollarit aktsia eest. Need olid numbrid. Loomulikult, midagi nad tähendasid. Pealegi muutusid need alailma. See oligi asi, millest ma hakkasin huvituma: muutused. Miks nad muutuvad? Ma ei teadnud seda. Ma ei hoolinud sellest. Ma ei mõelnud sellele. Ma lihtsalt nägin, et numbrid muutusid. See oligi kõik, millest mul oli mõelda umbes viiel tunnil igal tööpäeval ja kaks tundi laupäeviti.

Niimoodi hakkasingi esimest korda hindade käitumise vastu huvi tundma. Mul oli numbrite peale tõesti väga hea mälu. Ma olin võimeline üksikasjalikult meeles pidama, kuidas olid hinnad eelmisel päeval käitunud, just enne seda, kui nad liikusid üles või alla. Minu nõrkus peasarvutamise vastu osutus nüüd väga kasulikuks.

Ma panin tähele, et nii tõustes kui ka langetes oli aktsiahindadel kalduvus teatud harjumusteks, kui nii võib öelda. Paralleelseid juhtumeid oli lõputult ja need löid pretsedente, millest juhinduda. Olin ainult 14 aastat vana, kui pärast mõttes sadade vaatluste tegemist leidsin end nende täpsust kontrollimas, võrreldes aktsiate käitumist erinevatel päevadel.^{1.4}

Mõne aja pärast hakkasin hindade muutusi ette aimama. Nagu ütlesin, juhindusin ainult nende liikumisest minevikus. Ma kandsin oma mõttes „vormilehti”. Ma jälgisin, kuidas aktsiad jõudsid tippvormi. Ma olin nad „kellanud”. Te mõistate, mida ma öelda tahan.^{1.5}

Näiteks võite ära märkida koha, kus müügihind on ostuhinnast vaid kröömikese eespool. Lahing aktsiaturul käib ja telegraafilint on teie kiiker. Seitsmel juhul kümnest võite sellele loota.

Teine varakult saadud õppetund on: Wall

Streetil pole midagi uut. Ei saagi olla, sest spekulimine on sama vana kui inimkond ^{1.6}. Mis iganes juhtub aktsiaturul täna, on juhtunud varem ja juhtub hiljem. Seda pole ma kunagi unustanud. Ma arvan, et mul tõepoolest õnnestub meeles pidada, mis ja kuidas juhtus. See, et ma kõike niiviisi mäletan, on minu viis kogemustest kasu lõigata.

Minu huvi mängu vastu aina kasvas. Elevus, mida tundsin kõigi aktiivsete aktsiate tõusude ja languste ette aimamisest, sundis mind lõpuks väikest märkmikku kasutusele võtma. Sinna märkisin oma vaatluste tulemused. See polnud mingi kujuteldavate tehingute register, mida paljud inimesed peavad, et teenida või kaotada miljoneid nii, et ei saa peapööritust edust ega satu ka vaestemajja. See oli rohkem tabamuste ja möödalaskmiste aruanne ning võimalike hinnaliikumiste määratlemise kõrval olin ma enim huvitatud kinnituse saamisest oma vaatluste õigsusele. Teisisõnu tahtsin teada, et kas mul oli õigus.

Näiteks võisin pärast aktiivse aktsia igapäevaste hinnamuutuste uurimist jõuda järeldusele, et aktsia käitub nii, nagu tavaliselt enne kaheksa või kümne punkti suurust langust. Kena: sain üles tähendada aktsia ja selle hinna esmaspäeval ning tema lähimineviku liikumisi mäletades kirja panna, mida ta kavatseb teha teisipäeval ja kolmapäeval. Hiljem kontrollisin tegelike tehingute põhjal telegraafilindilt oma ennustuste täpsust.

Niimoodi hakkasingi ma telegraafilindi sõnumite vastu huvi tundma. Algul olid aktsiaturu kõikumised minu mõttes seostatud üles- või allapoole liikumistega. Loomulikult on kõikumistel alati mingi põhjus, kuid lint ei küsi, miks ja milleks. Lint ei hakka selgitama. Ma ei küsinud lindilt, miks, kui ma olin neliteist aastat vana ega küsi ka praegu, neljakümneselt. Põhjus, miks mingi aktsia täna liigub, ei pruugi päevalgele tulla ka kahe või kolme päeva pärast, isegi nädalate ja kuude pärast mitte. Aga mida kuradit see loeb! Teie töötate lindiga praegu, mitte homme. Põhjus võib oodata, kuid teie

„tulid su juurde ja toppisid hinna-noteeringutega märkmiku otse su nina alla, sellest ka nimetus. Nad olid kõndivad noteeringud. Märkmikuga tormamist nimetasid nad protsessiks.”

1.4 Livermore kirjeldab oma meetodit sadade hinnamuutuste meeldeajamise ja samaaegse lehitsemisega, otsustamaks, millised „paralleelsed juhtumid” ja „pretse-dendid” olid piisavalt täpsed tuleviku muutuste ette aimamiseks. See on robustne, kuid tõhus versioon asjast, mida me tänapäeval kutsume kvantitatiivseks lähenemiseks tehnilisele analüüsile. Selle meetodi praktiseerijad kasutavad arvuteid ja matemaatilisi mudeleid tuleviku liikumiste ennustamiseks mineviku mustrite põhjal.

1.5 Hobuste võiduajamised olid 1900ndatel pesapalli järel populaarsuselt teine rahvalik spordiala. „Pihtimus” on tulvil võiduajamiste viiteid, sealhulgas „vormileht” (märkmileht iga hobuse tervise ja vormi kohta), „kellatud” hinnad (hinna muutumine ajas samamoodi nagu stopperiga hobuse ringiaegade mõõtmine) ning „lint on sinu kiiker” (hindade jälgimine „tiksuja” lindil samamoodi nagu pikksilmaga võiduajamiste raja jälgimine).

1.6 See on „Pihtimuse” keskne sõnum; see, mis on raamatust teinud ajatu klassika. Raamatu lõpuni näeme manipulatsioone, spekulatsioone, buume, krahhe, paanikat, mis kõik oleks justkui pärit ajalehtede majanduskülgedelt mõni aastakümne hiljem, ainult nimed on muutunud. Hoolimata sellest, kuidas iga uus põlvkond investoreid, firmajuhte ja poliitikut usub, et nende aeg on midagi unikaalset, täheldab Lefèvre täiesti õigesti: „Mis iganes juhtub aktsiaturul täna, on juhtunud varem ja juhtub hiljem.”



1.7 Vahenduskontor (*bucket shop*) oli rendipinnal tegutsev ettevõtmine, kus spekulandid, kel polnud raha regulaarse maaklerifirma konto omamiseks, said teha panuseid aktsiate ja toorainete hinnaliikumistele, pannes mängu väikese summa enda raha ja tagatise vastu võetud laenu. Tegelikke tehinguid aktsiate või toorainetega ei toimunud, sest need ei olnud investeringud, vaid lihtsalt panustamine hinnamuutustele.

Termin pärines 19. sajandi alguse Inglismaalt, kus vaesed noored käisid, ämber (*bucket*) peos, kõrtsidest väljatõstetud olle-vaatide põhju kokku nivistamas ning kogunesid siis mahajäetud kauplustesse jooma, suitsetama, mängima ja äritsema. Hiljem hakati seda väljendit kasutama kontorite kohta, kus võltsiti aktsiate ja vilja ostutehingute dokumente.⁷

Vahenduskontorite vohamist kannustas odav ligipääs börsitelegraafidele. Kontorid rentisid maakleritelt ja telegraafifirmadelt ühendused, usaldusväarsuse säilitamiseks sageli lisahendused. Treenimata silmale olid vahenduskontorid oma uhkete ruumide, ajalehereklaamide, trükitud vihjelehtede ning peaaegu reaalajas noteeringutega väga sarnased Wall Streeti maaklerifirmadega. Suur vahe tuli aga sisse sellest, et kui maakler tegutses kliendi nimel, teenides igalt tehingult vahendustasu, oli vahenduskontori suhe oma klientidega äraspidine: ta sai kasu nende arvelt.

peate kas kohe tegutsema või kõrvale jääma. Ma näen seda ikka ja jälle. Teil on näiteks meeles, et Hollow Tube'i aktsia langes mingil päeval kolme punkti võrra, samal ajal kui ülejäänud turg rallis tugevalt. See oli fakt. Järgmisel esmaspäeval saite teada, et direktorid otsustasid dividende mitte maksta. See oligi põhjus. Nad teadsid, mida nad kavatsevad teha ning isegi kui nad ei müünud ise aktsiaid, siis nad vähemalt ei ostanud neid. Sisering ei ostanud: polnud mingit põhjust, miks hind ei oleks pidanud langema.

Heake küll. Ma pidasin oma väikest märkmikku umbkaudu kuus kuud. Selle asemel, et pärast tööülesannete täitmist koju minna, panin kirja soovitud numbrid ja uurisin muutusi, alati otsides aktsiate käitumises korduvusi või sarnast käitumist – ma õppisin telegraafilinti lugema, kuigi toona ei saanud ma sellest veel aru.

Ühel päeval, kui ma oma lõunasööki sõin, tuli minu juurde üks minust vanem kontoripoiss ja küsis vaikselt, kas mul raha on.

„Miks sa seda küsid?” imestasin mina.

„Noh,” selgitas tema, „ma sain Burlingtoni kohta viimase peal vihje. Kavatsen seda kasutada, kui keegi tahaks minuga kaasa mängida.”

„Mida sa mängimise all silmas pead?” päri-

sin mina. Minu jaoks olid ainsad, kes mängida või vihjeid kasutada said, kliendid – vanad viinainad, kellel oli raha nagu raba. Mängu pääsemine maksis sadu, isegi tuhandeid dollareid. See kõlas justkui oma isikliku tõlla ja siidsilindrit kandva kutsari omamine.

„Just seda peangi silmas – kavatsen kasutada!” teatas ta. „Kui palju sul raha on?”

„Kui palju sul vaja on?”

„Noh, ma saan kaubelda viie aktsiaga, panes mängu viis dollarit.”

„Kuidas sa kavatsed mängida?”

„Ma kavatsen osta kõik Burlingtoni aktsiad, mida vahenduskontor^{1.7} laseb mul osta selle rahaga, mis ma talle tagatiseks annan,” selgitas ta. „Aktsia hind tõuseb kindla peale. See on nagu raha üleskorjamine. Me kahekordistame oma rahasumma ühe silmapilguga.”

„Oota pisut!” hüüdsin mina ja otsisin oma väikese märkmeraamatu välja.

Mind ei huvitanud oma raha kahekordistamine, vaid tema väide, et Burlingtoni aktsia hind tõuseb. Kui see on nõnda, peaks mu märkmik seda kinnitama. Ma vaatasin järele. Oli piisavalt selge, et minu numbrite järgi käitus Burlingtoni aktsia nii, nagu tavaliselt enne hinnatõusu. Ma polnud oma elus kunagi midagi ostnud ega müünud; ma ei mänginud kunagi teiste poistega. Ainus, mida ma suutsin näha, oli suurepärane võimalus oma töö, oma hobi täpsuse kontrollimiseks. Mulle sai äkitselt selgeks, et kui mu vormileht praktikas ei tööta, ei paku selle teooria samuti kellelegi mingit huvi. Niisiis andsin ma talle kogu raha, mis mul oli, ning ta läks meie ühisvaraga ühte lähedalasuvasse vahenduskontorisse ja ostis Burlingtoni aktsiaid. Kaks päeva hiljem tegime aktsiad rahaks. Ma teenisin 3 dollarit ja 12 senti.

Pärast seda esimest tehingut hakkasin ma omal käel vahenduskontorites käima. Ma lip-pasin lõunatunni ajal ära ja ostsin või müüsin – sellel polnud minu jaoks kunagi mingit vahet. Ma mängisin süsteemi kohaselt, mitte lemmitaktsiat või toetavaid arvamusi. Kõik, mis ma

Vahenduskontorite omanikud olid äärmiselt õel punt, keda üks tolleaegne vaatleja nimetas „kihilveokontori haideks või valemängijateks, kel pole kohta ei äris ega ühiskonnas.”⁸ Ehkki vahenduskontorid USA-s alustasid New Yorgis 1877. aasta paiku, levisid nad kiiresti väikestes linnadesse Kesk-Läänes, nagu „tiksuja” teenuski levis. Välimusega saavutatud respektablisse õhustikku mässitult ei tundunud vahenduskontorid avalikkusele mitte eriti ohtlikud. Vahenduskontoris käies ei hābenenud mehed sugugi samamoodi nagu pokkeritoas vahele jäädes.

Suurimat edu saavutasid vahenduskontorid väikestes põllumajanduskogukondades, kus „tiksuja” kaudu pakutav kiire tegevus tõi igavasse traditsioonidest juhitud ellu põnevust. Chicago Board of Trade’i (CBOT) kroonik Charles H. Taylor märkis 1917. aastal, et vahenduskontoritesse suhtuti kui omamoodi demokraatlikku börsi, „kus lihtrahvas saab spekulierida.”⁹

Lõpuks alustasid börsid ja maaklerifirmad kampaaniat vahenduskontorite väljajuurimiseks, sest nad kartsid konkurentsi ja uskusid, et kontorid vähendavad avalikku toetust legitiimsele investeerimisele. 1889. aastal hindas New York Times, et vahenduskontorite püsikliendid panustasid päevas miljoni aktsia ekvivalendile, samal ajal kui NYSE keskmine päevakäive oli 140 000 aktsiat.¹⁰

Avalikkuse suurenev viha vahenduskontorite inetu äripraktika vastu eskaleerus samuti. Mõned omanikud kelkisid „linna puhastamisega” ehk kohalike tühjaksimemisega nende säästudest enne kontori sulgemist ja uuesti avamist naaberlinnas, et kogu protsessi taas korrata.¹¹ Lefèvre’i värvikas jutustus äratas selle ammu möödunud aja taas ellu.

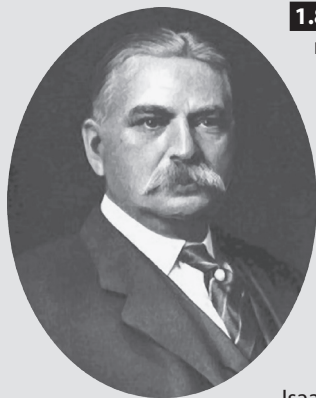
teadsin, oli tehingu aritmeetika. Tegelikult oli minu meetod ideaalne viis vahenduskontoris tegutsemiseks, sest kõik, mida kaupleja seal teeb, on panuste tegemine hinnakõikumistele nii nagu nad „tiksuja” vahendusel laekuvad.

Ei läinudki kaua aega, kui ma võtsin vahenduskontoritest rohkem raha välja, kui ma oma tööga maaklerifirmas teenisin. Niisiis ütlesin ma oma töökoha üles. Mu kodused olid selle vastu, kuid neil polnud põhjust nuriseda, kui nad nägid, kui palju ma teenisin. Ma olin alles laps ja kontoripoisi teenistus polnud eriti suur. Ma tulin iseseisvalt palju paremini toime.

Ma olin viieteistkümneaastane, kui sain kokku oma esimese tuhat dollarit ja ladusin raha ema ette lauale – kogu oma paari kuu jooksul vahenduskontorites teenitu, välja arvatud see raha, mida oli koju viinud. Ema käitus kuidagi veidralt. Ta tahtis, et ma paneksin raha kiusatuse vältimiseks hoiupanka. Ta ütles, et seda on rohkem, kui üks viieteistkümneaastane poiss võiks nullist alustades teenida. Ta justkui ei uskunud, et see on ehtne raha. Tal muretses ja närvis selle pärast kangesti. Aga mina ei mõelnud millestki muust, kui et ma saan jätkata oma arvestuste õigsuse kontrollimist. See oli suurim löbu kogu asja puhul – oma mõistust kasutades teha õigeid panuseid. Kui mul oli õigus kümne aktsiaga oma veendumust kontrollides, oleks mul olnud kümme korda rohkem õigus saja aktsiaga kaubeldes. See oli kõik, mida suurem marginaal mulle tähendas – mul oli empaaatiliselt rohkem õigus. Kas mul oli rohkem julgust? Ei! Pole mingit vahet! Kui kogu minu varandus on kümme dollarit ja ma riskin sellega, on mul palju enam julgust, kui siis, kui ma riskin miljoniga ja mul on teine miljon kõrvale pandud.

Igatahes teenisin ma viieteistkümneaastasena aktsiaturult kenakese äraelamise. Ma alustasin väiksemates vahenduskontorites, kus meest, kes kauples kahekümne aktsia kaupa, peeti maskeerunud John W. Gatesiks või inkognito reisivaks J. P. Morganiks^{1,8}. Vahenduskontorid uurisid neil päevil harva oma klientide tausta. Neil polnud selleks vajadust. Klientide lahutamiseks nende rahast oli palju muid mooduseid, isegi juhul kui nad olid õigesti panustanud. Äri oli tohutult tulus. Kui seda aeti seaduslikult – ma mõtlen niivõrd ausalt kui vahenduskontoril võimalik oli –, viisid hinnakõikumised kasinad panused ikkagi minema. Pole just väga suurt kõikumist vaja, et pühkida ära vaid kolme neljandiku punktine marginaal. Samas jälle poleks ükski petislik vahendaja enam kunagi mängu tagasi pöörduda saanud. Keegi poleks temaga kaubelnud.

Mul ei olnud järgijaid. Ma hoidsin oma äri endale. See oli nagunii ühe-mehe-ettevõtmine. See oli minu pea, kas polnud? Hinnad kas liikusid ilma igasuguse abita partneritelt ja sõpradelt selles suunas, kuhu minu vormileht näitas neid minevat – või liikusid need vastupidises suunas ning keegi



1.8 John Warne Gates teenis 19. sajandi lõpul okastraati müües varanduse ning panustas J. P. Morganiga sõlmitud tehingu tulu maaklerifirmasse ja ettevõttesse, millest hiljem kasvas välja Texaco. Oma hüüdnime „Pane-miljon“ (*Bet-a-Million*) teenis ta eluaeg võiduajamistel ja kaardilaul ohjeldamatult panuseid tehes.

Illinoisi osariigis farmis 1855. aastal sündinud Gates näitas end paljutöotava kapitalistina juba 16-aastaselt, mil ta sõlmis maisi kasvatava naabriga lepingu rehepeksuks ja ostis teenitud rahaga ühe kolmandiku suuruse osaluse rehepeksumasinas, mis osutus järgmise küllusliku saagi juures kasumlikuks investeeinguks. 18-aastaseks saanuna oli Gatesil kõrvale pandud juba tuhat dollarit (praegu väärt 17 000 dollarit), millega ta ostis kodulinna tööstuskaupade kaupluse.

Gatesi karjäär sai hoo sisse, kui talle pakkus müügimehena tööd Isaac Ellwood, kes oli ostnud õiguse toota värsket leiutist okastraati.

Gates suundus Teksasesse, kus tal polnud skeptiliste karjakasvatajate juures algul edu: nood halvustasid uut toodet kui „habrast“.¹²

Vastusena rentis Gates San Antonios sõjaväe harjutusväljaku, ehitas sinna okastraadist karjaiaa ning kutsus karjakasvatajaid üles „tooma lagedale oma kõige hullemad tarapurustajad“. Tema müügi-kõne oli: „See on kõige uhkem aed maailmas, kangem kui viski, odavam kui muld, täisterasest ning jard lai“. Härjad püüdsid karjaaeda maha joosta, kuid andsid lõpuks alla. Tellimusi tuli sel määral, et ületas Ellwoodi tehase tootmismahu.¹³

Gates tahtis nüüd partnerlust Ellwoodiga, aga too keeldus. Oma võimetes kindel ja uude leiutisese uskuv Gates ehitas oma okastraaditehase ja hakkas Ellwoodiga konkureerima. Ta sai kaela kohtuasja patendiõiguse rikkumises, kuid lõi hiljem Ellwoodiga käed ning neist said eluaegsed äripartnerid ja sõbrad.¹⁴

Gates suurendas oma osa tööstuses, ostes väiksemaid ja suuremaid konkurente, kuni sai 1892. aastal traaditootmise kuningaks. Seejärel liikus ta sammu mööda tootmisahelat üles ja hakkas tegutsema terasetööstuses, jõudes lõpuks ühe tolle aja suurima terasetootja Illinois Steel Co etteotsa. Tema pingutsi kroonis J. P. Morganiga 1901. aastal tehtud tehing, mille abiga asutati U. S. Steel.¹⁵

Seega kogus Gates suure varanduse ning temast sai pärast globaalse haardega maaklerifirma C. G. Gates & Co asutamist Wall Streetil suur mängur. Oma kõrgajal oli ettevõttele saja miljoni dollari (praegu väärt 2,3 miljardit dollarit) väärtuses investeeingu. Prominentsuse ja partnerite tulise mänguriloomuse tõttu sattus ettevõtte paljude tolle aja vääritud aktsiamanipulatsioonide keskmesse.¹⁶

Osana oma aktsiaspekulatsioonidest võttis Gates avaturul tehtud ostudega finantsistilt ja võiduajamiste entusiastilt August Belmontilt üle kontrollpaki ettevõttes Louisville & Nashville Railway. Aprillis 1902 müüs ta oma osaluse J. P. Morgani organiseeritud tehingus hotellis Waldorf-Astoria maha, teenides vahelt kümme miljonit dollarit. Tänapäeva Texaco eelkäija Texas Co osaluse kaudu alustas Gates tegutsemist ka naftaäris.

1907. aasta turupaanika tabas C. G. Gatesi rängalt ja ettevõtte oli pärast New York Timesi hinnangul kuue miljoni dollarini (tänapäeval ümmarguselt 137 miljonit dollarit) ulatuva kahjumi allaneelamist sunnitud tegevuse lõpetama.¹⁷ Gates teatas seejärel, et tal „on kõrini Wall Streeti mängust“, ja lahkus lavalt, rentides mitme tuhande aakri suuruse jahimõisa Savoia piirkonnas Prantsusmaal.¹⁸

1.9 Livermore'i hüüdnimi Sukeldujapoiss (*Boy Plunger*) tuleneb sõnast *plunger* (viskuja, sukelduja), mida omal ajal kasutati spekulandi kohta, või isiku kohta, kes riskis suure kahjumiga, lootes teenida suurt kasumit. Livermore nägi ka välja väga noorepoolne. 1908. aastal kirjeldas reporter Rose Tillotson teda ajalehe *Evening World* intervjuus kui 31-aastast: „Esmamulje on äärmiselt noorest inimesest. Tema linalakk ja sinised silmad võtavad kümme aastat maha sellest vanusest, mida ta ise ausalt tunnistab. Aga lühikese vaatluse järel tunnistavad tema suu ja lõua otsusekindlad jooned selle hinnangu vääraks.”

1.10 Vahenduskontorite üldine levik sai hoo sisse „tiksubate” kiire omaksvõtu ja vähese kuluga. Vaid mõni aasta pärast telegraafi äriteenuste turuletoomist 1867. aastal viis spekulatiivne palavik need Ameerikas kõikjale: pankadesse, hotellidesse, restoranidesse, isegi kõrtsidesse ja tubakapoodidesse.¹⁹ Oli loogiline, et vahenduskontorid tekkisid kohtadesse, kus rahvas kogunes, et jälgida kaugel asuval börsidel toimuvat kauplemist. Mõnikord tekkisid vahenduskontorid isegi hotellide fuajeedesse, näiteks Bostonis, küttides linna saabunud inimesi, kelle meeli erutas kiire raha ja suur linn.²⁰

poleks suutnud mulle teenet osutades neid takistada. Ma ei osanud ette kujutada olukorda, kus ma peaksin oma ärist kellegagi rääkima. Loomulikult oli mul sõpru, kuid mu äri on alati olnud samasugune ühe mehe asi. Seepärast olengi alati ükski mänginud.

Arvatagi, et ei läinud kaua aega, kui vahenduskontorid said minu peale pahaseks, et ma neid võitsin. Ma võisin küll sisse astuda ja oma raha lauale lajatada, kuid maaklerid ainult vaatasid seda, ilma et oleksid ühtegi haaravat liigutust teinud. Siis teatasid nad mulle, et mul pole nende juurde asja. Tollel ajal hakkasid nad mind kutsuma Sukeldujapoissiks^{1.9}. Ma pidin kogu aeg maaklereid vahetama, käies ühest vahenduskontorist teise. Asi läks isegi selleni, et pidin vale nime all esinema. Tihti peale alustasin tagasihoidlikult, vaid viieteistkümne kuni kahekümne aktsiaga. Kui mind kahtlustama hakati, kaotasin ma esiteks sihilikult, kuid seejärel nõelasin valusalt. Loomulikult leidsid maaklerid veidikese aja pärast, et minu tegevus läheb neile kalliks maksma ja mul kästi kolidada oma äri mujale, et mitte häirida omanike kasumiteenimist.

Kord, kui üks suur kontsern, kellega ma olin mitmeid kuid kaubelnud, ei tahtnud minuga rohkem tegemist teha, otsustasin ma neilt veidi rohkem raha välja lüpsta. Sel vahendufirmal oli harukontoreid üle kogu linna, hotellide vestibüülides ja ka lähedalasuvates linnakestes^{1.10}. Ma läksin ühte hotellis asuvasse harukontorisse, esitasin juhatajale mõne küsimuse ning asusin lõpuks kauplema. Kuid niipea, kui ma mängisin mulle omasel erilisel viisil ühe aktiivse aktsia peale, hakkas juhataja saama keskkontorist päringuid, et kes seal kaupleb. Juhataja selgitas mulle, mida temalt küsiti ja ma ütlesin, et mu nimi on Edward Robinson Cambridge'ist. Juhataja teatas suurele ülemusele telefonis rõõmusõnumi. Kuid teises otsas sooviti teada, milline ma välja näen. Kui juhataja mulle sellest rääkis, ütlesin talle: „Öelge talle, et olen lühike, paks, tumedate juustega mees, kellel on lopsakas habe.”

Kuid tema kirjeldas ikkagi mind, kuulas seejärel tähelepanelikult ja tema nägu värvus punaseks. Siis pani ta toru ära ja käskis mul jalga lasta.

„Mida teile öeldi?” uurisin temalt viisakalt.

„Vaata seda öeldi: „Sa igavene tola, kas me ei öelnud sulle, et Larry Livingstoniga ei aeta mingit äri? Ja sa lasid tal vabatahtlikult meid 700 dollariga pügada!”” Mida muud veel talle öeldi, ta enam edasi ei andnud.

Ma katsetasin teine teise järel muid harukontoreid, kuid igal pool tunti mind ära ja mu raha ei kõlvanud enam üheski kontor. Ma ei saanud isegi noteeringute vaatamiseks sisse astuda, ilma et mõni ametnikest poleks minuga naaksuma hakanud. Ma püüdsin neid viia selleni, et nad laseks mul pikemate ajavahemike järel kaubelda, hajutades oma külastusi kõikidesse kontoritesse. Aga ka see ei toiminud.

Lõpuks jäi mulle ainult üks vahenduskontor, ning see oli neist kõige suurem ja rikkam – Cosmopolitan Stock Brokerage Company.^{1.11}

Cosmopolitani reiting oli A-1 ja selle äritegevus oli tohutu. Sel firmal olid harukontorid igas Uus-Inglismaa tööstuslinnas. Nad suhtusid mu kauplemisse rahulikult ning ma ostsin ja müüsin aktsiaid, teenides ja kaotades raha kuude kaupa, kuid lõpuks läks ka seal nagu eelmisteski. Nad ei keeldunud otseselt mu tehingutest, nagu väiksemad vahenduskontorid seda tegid. Mitte seepärast, et nad oleksid olnud aumehed, vaid seepärast, et nad teadsid, et neil lööks avalikkuse ees kulmu rulli uudis sellest, et nad ei teinud ühe selliga äri põhjusel, et see sell suutis juhuslikult pisut raha teenida. Kuid nad tegid teistsuguse sigaduse: et nad sundisid mind välja pakkuma kolmepunktilist tagatist ning maksma neile vahendustasu algul poole punkti, siis punkti ja lõpuks pooleteise punkti eest. Vaat see oli alles edumaa! Kuidas? Lihtsalt! Oletagem, et Steeli^{1.12} müüdi 90-ga ja te ostsite. Tavaliselt võis teie sedelil sel juhul lugeda „Ost 10 Steel 90 1/8”. Kui te pakkusite ühepunktise tagatise, tähendas see seda, et kui hind langes

1.11 Cosmopolitan on tõenäoliselt Haight & Freese Co pseudonüüm. Haight & Freese'i kirjeldati kui USA „suurimat vahenduskontoripettuste kontserni” laialdaste operatsioonidega New Yorgis, Philadelphias, Bostonis ja teistes linnades.²¹

1902. aastal oli Haight & Freese'il üle 70 kontori USA-s ja Kanadas ning peakorter Bostonis. Ettevõtte asutati partnerlusena 1890. aastal ja see oli New Yorgi börsi Consolidated Stock Exchange liige. Börsi liikmelisuse ära võtmise järel (seadusekuulekad börsid keelasid oma liikmetel tegeleda vahendusäri) oli ettevõtteel keeruline tõestada, et suudab ordineid täita ka ilma otseühendusteta börsile. Nii juhtuski, et 1903. aastast alates olid ettevõtte juhid seotud Philadelphias asuva börsiga Consolidated Stock Exchange. Ehkki see linn oli börsile andnud tegevusloa heade kavatsustega, võtsid selle peagi üle endale kattevarju otsivad vahenduskontoripidajad.

1.12 Livermore näib viitavat U. S. Steelile, mis loodi alles 1901. aastal. Aeg, mida ta kirjeldab, on aga 1890ndate lõpp. Seega lisas Livermore oma algusaastate kauplemisele 1920ndatest veidi värvi. U. S. Steel oli 20. sajandi alguses üks enimhoitud aktsiaid, pärast seda, kui J. P. Morgan klopsis ettevõtte kokku suure hulga liitumiste abil. Kauplejad viitasid oma lemmikaktsiatele hellitusnimedega nagu Steel U. S. Steeli puhul, Sugar Havemeyeri perekonna kontrollitud gigantse American Sugar Refining Co puhul või Omaha raudtee-ettevõtte Chicago, St Paul, Minneapolis & Omaha Railway puhul.

89 1/4-ni, pühitati teid automaatselt tehingust minema. Vahenduskontoris ei nui keegi kliendilt suuremat tagatist ega sea teda olukorda, kus tal on valus tarve öelda oma maaklerile, et too müüks iga hinnaga.

Kuid sellise tasu kehtestamisega lõi Cosmopolitan allapoole vööd. See tähendas, et kui hind oli minu ostutehingu ajal 90 dollarit, võis mu sedelilt lugeda mitte „Ost Steel 90 1/8”, vaid „Ost Steel 91 1/8”. Seega, kui see aktsia oleks pärast minu ostu tõusnud punkti ja veel veerandi, kaotaksin tehingut sulgedes ikkagi raha. Ja sundides mind kauplemist alustades kolmepunktist tagatist pakkuma, vähendasid nad mu kauplemisvõimsust kahe kolmandiku võrra. Sellegipoolest oli see ainus vahenduskontor, kus mu tehinguid üldse vastu võeti, nii et ma pidin kas nende nõudmistega leppima või kauplemise lõpetama.

Loomulikult oli mul omad õnnestumised ja altminekud, kuid keskeltläbi olin võidumees. Ikkagi polnud Cosmopolitani rahvas rahul mulle sappa seotud raske ankruga, millest oleks ju pidanud piisama igaühe seljatamiseks. Nad püüdsid mind tüssata. Kuid ma ei läinud õnge. Ma pääsesin tänu ühele oma eelaimustest.

Cosmopolitan, nagu ma juba ütlesin, oli mu viimane väljapääs. See oli Uus-Inglismaa jõukaim vahenduskontor ja reeglina nad kauplemist ei piiranud. Ma arvan, et olin kõige kangem üksiküritaja, kellega neil tuli tegemist teha – see tähendab, kõige kangem nende igapäevastest püsiklientidest. Neil oli peen kontor ning kõige suurem ja täiuslikum noteerimistahvel, mida ma kusagil näinud olin. Tahvel ulatus kogu pikuses üle suure ruumi ja sellel oli noteeringuid iga vähegi kujuteldava asja kohta. Ma mõtlen aktsiaid, millega kaubeldi New Yorgi ja Bostoni börsidel; puuvilla, nisu, toiduaineid, metalle – kõike, mida osteti ja müüdi New Yorgis, Chicagos, Bostonis ja Liverpoolis.

Te teate, kuidas vahenduskontorites kaubeldi. Te andsite oma raha ametnikule ja ütlesite, mida soovite osta või müüa. Ametnik vaatas telegraafilinti või noteerimistahvlit ja võttis sealt hinna, loomulikult viimase tehingu hinna. Ta kirjutas sedeli peale üles ka tehingu aja, nii et see nägi peaaegu välja nagu tavaline maakleri aruanne, – see tähendab, et nad on ostnud või müünud teile nii palju mingi firma aktsiaid sellise hinnaga, sellisel kellaajal, sellisel päeval ning kui palju raha nad teilt on saanud. Kui te tahtsite tehingut sulgeda, läksite uuesti ametniku juurde – kas sellesama või mõne teise juurde, see sõltus kontorist – ja andsite oma soovi talle edasi. Ta võttis viimase hinna, või kui aktsia polnud aktiivne olnud, siis ootas järgmise lindilt tuleva noteeringuni. Ta kirjutas selle hinna ja tehingu aja sedelile, kinnitas selle OK-ga ja andis sedeli teile tagasi. Siis läksite kassiri juurde ja saite sularahas peo peale sedelil märgitud summa. Kui turg pöördus teie vastu ja hind langes alla teie tagatisega määratud piiri, sulgus tehing loomulikult automaatselt ja sedel muutus lihtsalt üheks väärtusetuks paberilipakaks. Tagasihoidlikumates vahenduskontorites, kus

inimestel lubati kaubelda ka nii vähese nagu viie aktsiaga, olid sedelid väikesed paberilipikud – eri värvid tähistasid ostu ja müüki – ja vahetevahel, nagu näiteks metsiku pullituru päevil, said need kontorid ränga löögi, kuna kõik kliendid olid pullid ja neil oli loomulikult õigus. Siis võis vahenduskontor arvata maha nii ostu- kui ka müügitehingu teenustasud ja kui te olite ostnud aktsia 20 dollariga, kirjutati sedelile 20 1/4. Nii jäi punktise tõusu korral vaid 3/4 rahast teile.

Kuid Cosmopolitan oli Uus-Inglismaa kõige peenem vahenduskontor. Neil oli tuhandeid püsikliente ja ma arvan tõesti, et mina olin ainus inimene, keda nad kartsid. Ei surmavad teenustasud ega ka kolme punkti tagatis, mille nad mulle kehtestasid, ei vähendanud mu kauplemist märkimisväärselt. Ma jätkasin ostmist ja müümist nii palju kui nad mulle võimaldasid. Aeg-ajalt ulatus mu aktsiate hulk viie tuhandeni.

Sel päeval, kui juhtus lugu, mida ma teile jutustada tahan, olin ma 3500 Sugari aktsiat lühike. Mul oli seitse suurt roosat sedelit, igaüks 500 aktsia kohta. Cosmopolitan kasutas suuri lipikuid, millel oli vaba ruumi täiendavate tagatiste märkimiseks. Loomulikult ei küsinud vahenduskontorid iialgi lisatagasi. Mida õhem tagatis, seda parem neile, sest nende kasum põhineski sellel, et teid mängust välja pühitakse. Väiksemates kontorites anti teile uus sedel, kui tahtsite oma tehingule lisatagatist panna: nii said nad uuesti komisjonitasu võtta ning anda teile võimalus iga punktise languse pealt ainult 3/4 punkti teenida, sest nad arvutasid komisjonitasu täpselt samamoodi, justkui oleks tegu uue tehinguga.

Mäletan, et tol päeval oli mul üle 10 000 dollari tagatiseks.

Ma olin ainult kahekümneaastane, kui sain esimest korda kokku kümme tuhat dollarit sularahas. Te oleksite pidanud kuulma mu ema juttu! Ta arvas, et kümme tuhat dollarit sularahas on rohkem, kui keegi on kunagi endaga kaasas kandnud, välja arvatud vana John D.^{1.13}. Mu emal oli kombeks mulle korrata, et rahulduksin

1.13 Eespool selles peatükis viitab Livermore John Gatesile ja J. P. Morganile kui rikkuse etalonidele ning siin on viide John D. Rockefellerile. 1839. aastal New Yorgis sündinud Rockefeller asutas varastes 30ndates koos venna Williami ja kolme partneriga Standard Oil Company. Clevelandis ühe naftarafineerimistehasega alustanud firma kasvas suurmaks korporatsiooniks Ameerika Ühendriikides, tehes Rockefellerist riigi esimese miljardäri. Tegelikult võib ta olla ka läbi aegade rikkaim ameeriklane: tema varanduse väärtus ulatus kuni 300 miljardi dollari ekvivalendini. 1890ndate lõpus jättis Rockefeller Standard Oili järeltulijatele, kuid hoidis alles osaluse firmas. 1911. aastal lõhkus USA ülemkohus monopoolse Standard Oili 34 uueks firmaks, mis pikapeale ühinesid uuesti sellisteks hiiglasteks nagu ExxonMobil, Chevron, Amoco ja Conoco. Kolm Rockefelleri isiklikku maksiimi oli: „Hea juhtimine tähendab keskpärasele inimestele näitamist, kuidas töötada nagu ülinimesed“, „Kui su ainus eesmärk on rikastuda, ei saavuta sa seda iial“ ning „Ma üritasin alati iga katastroofi võimaluseks pöörata“.

