

Вечером Ричард сидел в гостиной Лондонского дома в компании отца. Традиционно мальчик и мужчина расположились в креслах возле камина.

Герцог произнёс:

— Ричи, ты демонстрируешь отличные успехи. Я горжусь тобой.

— Спасибо, отец.

— Чарли говорил, что ты звонил ему и просил за девочку. Твоя подружка?

— Нет. Дочка стоматологов, у которых я сегодня был. Гермiona так сильно хотела побывать на чаепитии с бабушкой Лизой, что я не мог ей не помочь.

— Много кто хочет побывать на приёме у королевы, но ты же не будешь помогать всем?

— Нет, папа. Всем я и не собирался помогать. Но почему бы не сделать приятное знакомым? Глядишь, в следующий раз получу скидку на услуги стоматолога. А если и нет, в любом случае иметь знакомых стоматологов всегда выгодно.

— Ох, сынок, — Джеральд покачал головой, — ты слишком много общался с моими топ-менеджерами. Всюду ищешь выгоду.

— А разве это плохо?

— Нет, но ведь ты ещё ребёнок. Сынок, ты должен дружить с другими детьми, играть, а не искать выгоды в общении со сверстниками.

— Ой! — Ричи картинно закатил глаза к потолку. — Можно подумать, со мной будут дружить просто так! Я не говорю о детях влиятельных людей, типа Билла или Джастина.

— Эх... — Джереми печально вздохнул. — Ладно, я и сам в детстве был не подарок. Приступим к самому интересному. Ричи, ты ещё не отказался от своей затеи?

— Нет, папа. Не зря же я изучал все тонкости ведения бизнеса, чтобы включить заднюю скорость?

Джеральд тепло улыбнулся сыну и произнёс:

— Хорошо. Я так и думал. Поэтому я открыл тебе счёт и перевёл туда десять миллионов фунтов. Вот только как ты собираешься работать?

Ричи с задумчивым видом провёл тыльной стороной правой ладони по подбородку и сказал:

— Ну-у... Полагаю, мне нужен небольшой офис, секретарь и брокер. Вот только есть одна проблема — я собирался пустить в оборот все средства, а прибыль будет в лучшем случае через год. Проще говоря, мне нечем платить зарплату сотрудникам.

— Зачем тебе офис? Сынок, инвестициями можно заниматься и без него. Но так и быть, я выделю тебе небольшой кабинет. Про брокера можешь не беспокоиться, я уже позаботился об этом. Ричи, будешь обращаться к Дэну Сильверу, специалисту отдела инвестиций. Он будет, помимо своих основных обязанностей, заниматься твоими инвестициями через брокеров «Гросвенор групп». А в качестве секретаря будет выступать Джон.

— Что же, неплохо, — согласился Ричард. Он скрестил пальцы обеих рук между собой в районе живота и задумался. — Но этого мало. Мне нужен человек, который будет разыскивать новые компании и талантливых начинающих бизнесменов, чтобы я мог первым вложиться в их дело и получить максимум сливок.

Джеральд задумался. Он почесал голову, мысленно перебирая людей, которые подошли бы под критерии сына. В итоге он вынес свой вердикт:

— У меня на примете есть один человек. Бывший детектив отдела по борьбе с экономическими преступлениями Скотланд-Ярда. Ему сейчас пятьдесят пять, он недавно вышел на пенсию, но всё ещё полон сил и желания работать. А в полицию возвращаться не хочет из-за конфликта с руководством.

— Пап, откуда ты знаешь такого человека?

— Скотт состоит в моём охотничьем клубе. Он идеальная кандидатура. И знаешь что, сын?

— Что?

— Я сделаю тебе подарок, — Джеральд загадочно улыбнулся и сделал театральную паузу. — Я буду сам выплачивать зарплату Скотту до твоего полного совершеннолетия. Так я хотя бы буду уверен, что тебя не обманут мошенники.

— Спасибо, отец! — искренне поблагодарил Ричард. После чего иронично-саркастически добавил: — У тебя очень оригинальные подарки. Дорогие — без сомнений. Но «оригинальные»!

Джеральд добродушно рассмеялся.

— Итак, Ричи, осталось решить последний вопрос. Как ты собираешься учиться дальше?

— Папа, я хочу продолжить обучение экстерном, сдавая экзамены за несколько классов ежегодно.

— Ричи, разве бизнес не будет мешать твоей учёбе?

— Нет. У меня будет чёткий график. До обеда работа, после секция или занятия с репетитором по экономике, затем учёба. К тому же я не собираюсь заниматься бизнесом ежедневно. Как ты понимаешь, мне просто достаточно быть в курсе последних новостей и изредка отдавать приказы на покупку или продажу ценных бумаг. Еще реже мне придётся бывать в офисе и встречаться с людьми.

— Звучит логично и разумно, — протянул Джеральд с задумчивым видом. — Хм... Ричи, я тебя полностью поддерживаю. Будет тебе учёба экстерном, офис и репетиторы!

Через день после разговора с отцом Ричи обживал свой офис. Комната, как обещал Джеральд, была небольшой, можно даже сказать, очень маленькой. Два на три метра, без окна, но с хорошим освещением. Мебели в ней помещалось всего ничего: письменный стол, на котором стоял офисный телефон, удобное кресло для мальчика (высокое, чтобы глаза ребенка были на одном уровне со взрослыми посетителями), а для визитеров имелся удобный стул, правда, в единственном числе.

По всей видимости, когда-то это помещение было кладовкой, которую быстро переоборудовали под кабинет. Зато комната располагалась на первом этаже офиса «Гросвенор групп». На двери

висела табличка:

Ричард Гросвенор

Первым посетителем этого кабинета стал Дэн Сильвер. Мужчина тридцати пяти лет, среднего роста с коротким ёжиком чёрных волос. У него были остросулое лицо и цепкий взгляд карих глаз, которые были скрыты очками продолговатой формы.

Мистер Сильвер был одет в коричневый костюм, в районе локтей пиджака были нашиты кожаные накладки, уже слегка потертые.

Мужчина сидел на стуле для посетителей и слегка нервничал. Он не ожидал такого прибавления работы и не знал, чего можно ожидать от маленького мальчика.

— Итак, мистер Сильвер, — начал Ричард, — мне сказали, что вы хорошо разбираетесь в инвестициях.

— Смею надеяться, что это так, — сухо ответил мужчина.

Ричи решил не ходить вокруг да около, а сразу завести разговор о деле:

— Что вы можете сказать о финской компании «Нокиа»?

— Впервые слышу, сэр, — пожал плечами мистер Сильвер. — Но... если позволите мне сделать пару звонков, я смогу вам поведать об этой фирме.

— Вот телефон.

Ричард пододвинул телефонный аппарат мужчине. Дэн сделал несколько звонков и переговорил со специалистами европейского отделения компании. Ричарду не было слышно

ответов, поэтому он ждал.

Положив трубку телефона, Дэн посмотрел на мальчика и произнес:

— Сэр, я выяснил о фирме «Нокиа». Это старая компания, которая давно на рынке. Раньше они занимались производством резиновых изделий, кабелей, электроники, переработкой древесины и выработкой электроэнергии. У них имелось несколько второстепенных производств: изготовление охотничьих ружей, пластиков и химических материалов. Сейчас они также занимаются изготовлением обуви, телевизоров, генераторов, робототехникой и военными средствами связи. В позапрошлом году основной деятельностью компании стало производство бытовой электроники и телекоммуникационного оборудования. Это не всё. Если нужна более подробная информация, я могу её раздобыть.

— Для начала этого достаточно, — Ричи отбарабанил пальцами по столешнице дробь. — Я слышал, вы спрашивали про акции этой фирмы...

— Да, сэр, — кивнул мистер Сильвер. — Я подумал, что вас заинтересует эта информация.

— Верно, мистер Сильвер, мне это очень интересно.

— Сейчас их акции стоят семнадцать с небольшим американских центов за штуку. Если быть точнее, то стек из ста акций стоит семнадцать долларов шестьдесят центов.

— Мистер Сильвер, ожидайте, когда акции Нокии упадут до минимума и скупайте все доступные, — выдал первое распоряжение Ричард. — По моим сведениям это будет примерно осенью следующего года. Эти акции должны будут пойти в долгосрочный портфель сроком примерно на десять лет.

Дэн быстро вооружился блокнотом и ручкой, которые извлек из внутреннего кармана пиджака, и начал записывать распоряжение юного босса.

Попаданец может и плохо учил экономику в институте, но его любимым предметом была История Экономики. Всё дело в преподавательнице, которая в интересной форме подавала материал и умела увлечь студентов. Она рассказывала разные забавные казусы и приводила исторические примеры роста и падений крупных корпораций. Одной из них была фирма «Нокиа». Вначале она взлетела до небес, а затем была продана американцам, которым нужны были лишь продвинутые технологии этой компании. В итоге качество продукции под брендом этой фирмы упало даже ниже, чем у полуподвальных китайских производителей, а цены

остались на прежнем высоком уровне. Это привело к закономерному итогу — через несколько десятилетий «Нокиа» развалилась. Но если поймать историческую вилку в момент, когда акции компании бурно росли в цене, то можно заработать огромные деньги. Ричи не мог не воспользоваться этим шансом, ведь он попал в прошлое, когда эта фирма ещё была не столь популярна.

Ричи дождался, когда мужчина закончит писать в блокноте и продолжил:

— Мистер Сильвер, меня также интересуют все молодые компании, которые недавно вышли на рынок высоких технологий и программного обеспечения. К ним относятся также консольные и компьютерные игры.

Дэн делал пометки в блокноте, Ричи продолжал раздавать указания:

— Через неделю предоставите мне отчёт. Затем уделите внимание поиску компаний и научно-исследовательских лабораторий, которые занимаются разработкой искусственного интеллекта.

— Хорошо, сэр. Но, если позволите, я не думаю, что это перспективное вложение. Научно-исследовательские лаборатории в большинстве своём убыточны, а уж те фирмы, которые разрабатывают искусственный интеллект, так наверняка не принесут дохода в ближайшие десятилетия.

— Это точно, — согласился Ричард. — Вот только есть жирное «НО». Мистер Сильвер, в такие фирмы нужно вкладываться в самом начале. Да, они будут убыточны. Но лет через десять доли в таких компаниях выкупят корпорации-гиганты Ай-Ти индустрии. А они ни за что не продадут свою долю, а если продадут, то за космические деньги. Зато когда искусственный интеллект будет разработан... Ох! — Ричи закатил глаза к потолку и причмокнул губами. — Это безумные деньги! Даже небольшая доля в такой фирме способна сделать миллиардером человека, вложившего сейчас сотню тысяч фунтов.

— Возможно, сэр, но ведь это же долгосрочное венчурное вложение с высокими рисками. Потерять деньги шансов больше, чем заработать. К тому же, сколько придётся ждать? Десять-двадцать лет?

— Тридцать шесть плюс-минус пара лет, — ответил Ричи.

Дэн со снисхождением относился к ребёнку. Он считал, что юный Гросвенор впустую потратит деньги. Поэтому он попытался дать совет:

— Сэр, за это время можно неплохо заработать, если вкладываться в стабильные и привычные инвестиции. Например, если вы последуете примеру батюшки и будете инвестировать в строительство, то даже при минимальной рентабельности десять миллионов фунтов за то же самое время превратите в триста миллионов.

— Спасибо, мистер Сильвер, но я хочу не к старости стать мультимиллионером, а в юности быть миллиардером без учёта состояния семьи. Поэтому прошу вас выполнять мои приказы. А чтобы избежать убытков при вложении в компанию по разработке искусственного интеллекта, вы должны найти такие фирмы, которые получают дотации от государства. Причём страна должна быть с высоким уровнем экономического развития и со стабильной экономикой, например, США, Австралия, Япония или Германия. На сегодня всё. Жду вашего отчёта.

Дэн покидал офис юного шефа в расстроенных чувствах. Он считал себя оскорблённым и думал, что его приставили к сыну владельца компании в качестве игрушки. Что-то вроде мальчика на побегушках, который поможет ребёнку, решившему поиграть в «бизнес», растратив огромную сумму. Лучше бы эти деньги отдали ему, он бы положил их на банковский счёт и жил бы припеваючи весь остаток жизни. Нет же, эти мажоры с жиру бесятся!

В подходе к деньгам крылась вся разница между обычным человеком и богатым.

Дэн считал десять миллионов огромной, практически бесконечной суммой. Имея такие деньги, он бы ничего не делал, а лишь тратил бы их.

Ричард же собирался делать из больших денег огромные. Но в таком случае без риска не обойтись. Он собирался инвестировать с огромными рисками, даже учитывая его предзнание, но и прибыль собирался получить гигантскую. Ведь он прекрасно знал о том, каких больших денег стали стоить компании, которые разработали рабочий искусственный интеллект. Но, к огромному сожалению, попаданец не помнил названий этих фирм, поскольку к моменту, когда ИИ был разработан, все они давно были выкуплены корпоративными гигантами наподобие Интел, АМД, Нвидеа, Хуавей и тому подобными. Причём зачастую долями одной научно-исследовательской компании владели сразу пять-семь корпораций.

Примерно через полчаса в кабинет зашёл плотного телосложения мужчина с коротким ёжиком тёмных, припорошенных сединой волос. У него было бульдожье лицо, и он слегка сутулился. Черный костюм-тройка дополнен широкополой шляпой. Зайдя в кабинет, мужчина снял шляпу и представился:

— Скотт Поттер. Ты Ричи?

— О, мистер Поттер, — радушно произнёс Ричард. — Рад видеть вас. Да, я Ричи. Я как раз вас ждал. Присаживайтесь, пожалуйста.

Скотт расстегнул пиджак и повесил его на спинку стула. На мужчине остались рубашка и жилетка, но Ричи не обнаружил галстука. К тому же верхняя пуговица рубашки была расстёгнута, что говорило о том, что Скотт не привык находиться в кругу бизнесменов, где такие вольности допустимы лишь при друзьях или в неформальной обстановке.

Скотт расположился на стуле для посетителей и вперил в мальчика изучающий взгляд.

— Хм... Так это за тобой просил пригладеть Джеральд...

— Можно и так сказать, сэр. Но я больше надеюсь на ваши профессиональные навыки на службе моего бизнеса.

— Да ну? — голос мистера Поттера был преисполнен иронии. — И что я могу для тебя сделать, малыш?

Ричи выдвинул верхний ящик стола, достал оттуда папку и протянул её детективу.

Мистер Поттер открыл папку и с любопытством стал изучать содержимое.

— Много фамилий. И что нужно сделать?

Скотт оторвался от бумаг и с ожиданием посмотрел на мальчика.

— Мистер Поттер, все эти люди инженеры, программисты и изобретатели-энтузиасты, которые могут заняться бизнесом. Мне необходимо найти нужных людей среди однофамильцев и узнать о них максимум информации, чтобы привлечь к сотрудничеству и инвестировать в их бизнес.

— Я тебя понял, малыш, — мистер Поттер хмыкнул себе под нос и ухмыльнулся. — Не знаю, откуда ты раздобыл эти имена и фамилии, но я свою часть работы выполняю. Я найду, кого смогу из тех, кто подходит под перечисленные критерии. Через полгода у тебя будет полная информация и компромат на большинство людей из списка. Но на особую чернуху не рассчитывай — это другие деньги и я за такое не возьмусь.

— Мистер Поттер, мне достаточно того, что вы подтвердите существование этих людей, раздобудете их контактные данные и выясните, как их можно зацепить и раскрутить на сотрудничество. Не более того.

— Что же, малыш, — Скотт встал и забрал свой пиджак, перекинув его через левую руку, согнутую в локте, — ты довольно серьёзен для своего возраста. Я обещал Джеральду помочь тебе, так что можешь не беспокоиться — данные будут у тебя на столе. Пока, парень!

Скотт удалился из кабинета, а Ричард после ухода посетителя еще некоторое время пытался прийти в себя. Мистер Поттер оказался сложным в общении и говорил с Ричи, как с ребёнком, словно он тут главный и своим присутствием делает одолжение. При этом было видно, что мужчина серьёзно воспринял свою задачу.

«Поттер, — подумал Ричи после того, как остался в одиночестве. — Что-то знакомое... Где-то я уже слышал эту фамилию, кажется, в прошлой жизни... Хм... Нет, не помню. Хотя фамилия для Англии довольно распространенная, так что ничего странного в этом нет. Что-то крутится в голове: то ли в прошлом, которое для меня стало настоящим, был известный актёр с такой фамилией, то ли иная знаменитость».

Инвестиции, без сомнений, в будущем принесут прибыль. Но Ричарду хотелось сделать «быстрые деньги». Ему была необходима наличность, которую он может потратить на себя.

Вкладывать деньги в акции попаданец ещё не начал, поэтому мог распорядиться частью суммы или всем имеющимся капиталом для заработка.

Ричи стал припоминать разные варианты заработка и понял, что идеальным станет производство чего-то мелкого и недорогого, что можно продать с существенной наценкой.

После длительных раздумий Ричарда осенило — скрепыши! Дешевая мелочь, которая будет пользоваться спросом. Пусть это хайповый товар, который продержится на рынке дай бог год, но на этом можно неплохо заработать.

Ричи тут же накидал эскизы разных скрепышей, которые выглядят как эластичная пластиковая полоса с креплением в виде дырки на одном конце и кругом с пимпочкой на другом, сверху они разрисованы в виде забавных рожиц.

Ричи утром дошёл до офиса и вызвал Дэна Сильвера.

Мистер Сильвер заходил в кабинет юного босса с ожиданием пакости. На его лице была отображена печаль человека, которому приходится работать в подчинении у ребёнка.

— Доброе утро, сэр, — произнёс Дэн.

— Мистер Сильвер, присаживайтесь.

Дэн сел на стул для посетителей и приготовился к чему угодно, как он думал.

— Итак, мистер Сильвер, нужно запатентовать вот это.

Ричи протянул мужчине папку с нарисованными скрепышами.

— Изделие из гибкого прочного пластика под названием «скрепыш».

— Э-э-э... — протянул Дэн, не будучи к такому готов. — Но я занимаюсь инвестициями.

— Вот-вот, мистер Сильвер. Именно, — на лице Ричарда сияла улыбка с прорехой в виде одного отсутствующего зуба. — Поэтому вы здесь. Это наш «инновационный» товар. Ваша задача запатентовать его. Затем следует найти поставщиков, которые недорого и качественно изготовят большую партию скрепышей. Далее необходимо связаться с крупными корпорациями и предложить им рекламу в виде скрепышей с названием их продукции. Обязательно напишите производителям Пепси, Кока-Колы, Спрайта. Не забудьте Нестле и другие крупные фирмы. Просите один доллар за каждый скрепыш с их маркой.

С каждым сказанным ребёнком словом глаза мистера Сильвера всё больше лезли из орбит. Мужчина был до глубины души поражён тем, что мальчик такого возраста придумал новый товар. Еще больше мужчину изумило то, что если задумка с рекламой выгорит, то товар окупит себя еще до момента выхода на рынок. То есть даже если одна корпорация согласится, то это уже как минимум безубыточная затея.

— Сэр, — с уважением произнёс Дэн, — отличная идея. Но смею заметить, что любой новый товар нуждается в рекламе.

— Хорошо, что ты об этом задумался, — ухмыльнулся Ричи. Его глаза озорно блестели. — Я продумал этот момент. Нам необходимо договориться о больших поставках скрепышей с крупными торговыми сетями: Асда, Дебенхамс, Кингфишер, Теско, а также магазины для детей наподобие Мазеркейр. Я собираюсь поставить в каждую сеть не менее миллиона изделий. По моим подсчётам примерно двести миллионов скрепышей должны насытить британский рынок. А уже эти сети займутся рекламой нашей продукции.

Дэн со скепсисом воспринял планы Ричарда и напрямую спросил:

— Сэр, но с чего вы решили, что торговые сети будут заниматься рекламой вашей продукции?

— Все просто, мистер Сильвер. Мы предложим торговым сетям провести эксклюзивную маркетинговую акцию для увеличения продаж. К товарам, которые магазины желают продать в больших количествах, при покупке нескольких экземпляров они будут дарить скрепыши, которые не будут лежать на полках магазинов, они станут эксклюзивом. К тому же скрепышей будет целая коллекция, которую захотят собрать многие дети. В свою очередь дети будут мотивировать родителей купить нужную магазину продукцию, чтобы пополнить коллекцию скрепышей. Для этого торговым сетям нужно будет заказать рекламу, ориентированную на

детей в возрасте до четырнадцати лет.

— Не думаю, что это сработает.

— Еще как сработает, мистер Сильвер! — с уверенностью сказал Ричи. — Поверьте профессионалу — ребенку, который уже хочет коллекцию скрепышей!

Лето у попаданца выдалось крайне насыщенным. Ему в компании Джона пришлось облететь весь мир: Китай, США, Япония. Даже свой девятый день рождения он встретил в деловой поездке, находясь в Токио.

В Китае Ричард заключил контракт с крупным заводом по производству пластиковых изделий на изготовление скрепышей по цене пять американских центов за штуку.

В принципе, можно было бы сделать и дешевле, но в таком случае качество изделий оказалось бы ниже. Ричи хотел, чтобы его скрепыши были сделаны из качественного пластика, поэтому и цена соответствующая.

Попаданец недооценил популярность изделий, точнее, масштабной рекламной акции, к которой решили прибегнуть многие крупные торговые сети.

В Британии удалось заключить контракт с Кингфишер и Асда, которые заказали по сто миллионов штук продукции. Помимо этого, на Ричи вышла американская Волмарт, сделавшая заказ на триста миллионов скрепышей. Но это не всё. Японцы, когда узнали о скрепышах, вышли на юного бизнесмена. Торговый ритейлер «Ион» заказал по своим эскизам двести миллионов скрепышей. В ответ их конкуренты «Ито Кайдо» аналогично обратились к Ричи и сделали заказ по своим эскизам на такое же количество изделий.

Ричи продавал скрепыши с двойной наценкой, то есть по десять центов. А чтобы торговые сети не отказались от рекламных изделий, их давали в виде бесплатного бонуса.

Кстати, Дэну Сильверу удалось заключить контракты с Пепси, Кока-Колой и Нестле. Все вместе эти фирмы заказали в общей сложности сто миллионов скрепышей, правда, на цену в один доллар они не соглашались. С каждой из этих корпораций удалось сторговаться на пятьдесят центов за единицу рекламной продукции. То есть каждый из девяти скрепышей был рекламным и покрывал затраты на десять штук. Это означало одно — товар ещё не начал выпускаться и продаваться, а уже покрыв расходы на закупку и принёс прибыль в размере пяти центов с десяти единиц.

В июне Ричи внёс в качестве предоплаты пятнадцать миллионов долларов, почти все полученные от отца деньги, заводу, с которым был заключён контракт на производство скрепышей. У мальчика на руках оставалось шестьсот тысяч долларов, которые уходили на оплату перелётов, гостиниц и прочие расходы.

Уже в июле у попаданца на руках имелось целое состояние. Пришли выплаты за рекламные скрепыши от корпораций — пятьдесят миллионов долларов. Из них тридцать были отложены на оплату по контракту с заводом, а остальная выручка прошла через беспощадное налогообложение.

В Великобритании компании, которые зарабатывают более полутора миллионов фунтов в год, платят тридцать процентов с прибыли. А те, которые зарабатывают меньше, платят по ставке девятнадцать процентов. В общем, Ричи пришлось отдать государству целых пять миллионов долларов, зато у него на руках оказалось сразу десять миллионов. То есть, если бы не налог, он бы остался с той суммой, которая у него была изначально.

Конечно, деньги в казну Ричи должен уплатить до конца года. Так что ничего страшного не было бы, если бы он продолжал ими пользоваться. Но парень сразу решил закрывать долги перед страной, а не пускать в оборот чужие деньги.

На протяжении этого и половины следующего года вплоть до мая на счета компании Ричи должны поступать средства от торговых сетей, в которые будут поставляться крупные партии скрепышей. Это ещё восемьдесят миллионов долларов. То есть, с учётом всех расходов, налогов и с вернувшимися потраченными средствами, чистая прибыль составит пятьдесят один миллион долларов.

Казалось бы, ерунда из пластика, которая стоит копейки, а принесла попаданцу целое состояние.

Начиная с конца августа со всех телеканалов доносилось:

Скрепыш, смотри и повторяй, как я скрепляю...

Или:

Мама, мама, смотри, скрепыши!

Всё вышло, как Ричард сказал Дэну — торговые сети сами оплатили рекламу на телевидении, чтобы за счёт скрепышей повысить продажи залежавшейся продукции. То есть кусочки пластика вроде бы и не продаются, но при этом приносят прибыль создателю.

Пожалуй, в Британии, Японии и США с трудом можно было найти человека, который не знал бы, что такое скрепыш. Только для всех обывателей осталось тайной, кто стоит за появлением этого чудесного кусочка пластика и получает с него доход.

<http://tl.rulate.ru/book/34018/741039>