

Искусство заключать сделки

Автор:

Дональд Трамп

Искусство заключать сделки

Дональд Дж. Трамп

Книга одного из самых успешных застройщиков Нью-Йорка Дональда Трампа вводит читателя в мир большого бизнеса, показывая, как заключают и проводят сделки, строят небоскребы, игорные заведения, как преодолевают бюрократические препоны. Трамп рассказывает о масштабных проектах, которые наложили заметный отпечаток на облик Нью-Йорка и Атлантик-Сити, живо, иронично описывает эпизоды из собственной жизни, попутно раскрывая секреты искусства заключения крупных сделок.

Книга адресована широкому кругу читателей.

Дональд Трамп

Искусство заключать сделки

Моим родителям – Фреду и Мэри Трамп

TRUMP

THE ART OF THE DEAL

Donald J. Trump

with Tony Schwartz

Предисловие к русскому изданию

Уважаемый читатель!

В современном мире есть множество успешных бизнесменов, и существенно большее количество людей, которые мечтают стать таковыми. Книга Дональда Трампа о его операциях на рынке недвижимости США, о взаимодействии с партнерами, государством, крупным капиталом интересна не только и не столько как опыт ведения бизнеса в сфере недвижимости – слишком многое разделяет развивающийся российский рынок и заматерелый американский. Она интересна, прежде всего, как описание Пути к Успеху, в котором многие могут найти универсальные рецепты, а главное – уловить бешеный темп и ритм, в которых живет человек, поставивший целью достижение успеха в бизнесе. Книга знакомит нас не только с мнениями Трампа относительно тех или иных вопросов, связанных с государственным стимулированием бизнеса, с техническими деталями – она дает представление об образе мыслей и стиле поведения успешного человека. И как таковая, думается, представляет существенный интерес как для людей, связанных профессионально с недвижимостью, так и для широкого круга читателей.

С другой стороны, тема особенно интересна для читателей России, где за последние годы рынок недвижимости превратился в один из наиболее динамичных секторов экономики. Переоценить влияние этого факта трудно – меняется облик городов, реализуются грандиозные проекты по возведению целых кварталов, а стоимость квадратного метра становится едва ли не обязательной темой для обсуждения в любой компании. Тема эта интересна для всех и каждого – в нее вовлечены и крупный капитал, финансирующий девелоперские проекты, и государство, и просто все мы, как участники рынка жилья.

Банк ЗЕНИТ не остается в стороне от строительного бума в России. В последнее время мы реализовали довольно много разнообразных и масштабных проектов по привлечению финансирования в строительство. Среди клиентов банка есть и крупнейшие строительные компании общероссийского масштаба, от деятельности которых зависит как рынок недвижимости, так и будущий облик нашей страны, и региональные компании – лидеры локальных рынков. Объемы финансирования, привлеченного банком для нужд строительной отрасли, исчисляются десятками миллиардов рублей. Мы постоянно и пристально следим за всеми тенденциями в этой отрасли.

Следствием стало наше решение выпустить совместно с издательством «Альпина Бизнес Букс» книгу одного из наиболее известных игроков на рынке недвижимости США – Дональда Трампа.

Р. В. Пивков,

Начальник инвестиционного департамента

ОАО Банк ЗЕНИТ

Благодарности

Я хотел бы выразить свою особую признательность тем людям, благодаря которым, несмотря на мои многочисленные обязанности, мне все-таки удалось написать эту книгу. Я благодарен моей жене Иване Трамп и моим детям за понимание. За то, что они не обижались, когда я посвящал выходные работе над книгой. Я признателен Си Ньюхаус, которая преодолела мое начальное сопротивление и убедила меня написать эту книгу. Я признателен Говарду Камински, Питеру Основу и многим другим сотрудникам издательства Random House за их энтузиазм и энергичную поддержку моих усилий.

Тони Шварц, в свою очередь, хотел бы выразить благодарность тем людям, которые пожертвовали своим временем, помогая в подготовке этой книги, и прежде всего – Роберту Трампу, Дер Скутт, Нику Рибису, Бланш Спрэг, Норману

Ливайну, Харви Фримену, Тони Глидмену, Элу Глазго, Джону Бэрри, Дану Куперу. Также благодарю Рут Муллен, Гейл Ольсен, Адину Вайнштайн, Дебору Иммергут, Ненси Палмер – за набор, фотокопирование, редактирование рукописи книги, поиск и проверку фактов. Я никогда не смог бы выкроить время и силы для работы над книгой без Нормы Фёрдерер. Милосердной Нормы, которая сумела создать для меня рабочую обстановку, взяв на себя решение всех отвлекающих проблем. Я очень признателен моему агенту Кэти Роббинс, которая сделала все возможное и даже больше: она стала моим первым редактором и доверенным лицом. Эд Коснер, выдающийся редактор New York, в течение всего периода работы над книгой был для меня источником идей, вдохновения и мудрых советов. Мои дочери Кейт и Эмили радовали и воодушевляли меня своей жизнерадостностью и энтузиазмом. Самую горячую и незаменимую поддержку оказывала мне Дебора, мой первый читатель и редактор, мой лучший друг.

Глава 1. Как я веду бизнес: неделя из жизни

Я делаю это не из-за денег. Денег у меня и без того много – гораздо больше, чем может когда-либо понадобиться. Я делаю это из любви к искусству, поскольку сделки – это та форма искусства, которой безраздельно отдано мое сердце. Некоторые рисуют прекрасные картины или сочиняют замечательные стихи. Я же люблю заключать сделки, желательно крупные. И это доставляет мне необыкновенное удовольствие.

Многих удивляет стиль моей работы. Я не ношу кейса с деловыми бумагами. Я стараюсь не перегружать свой день встречами и совещаниями. Я всегда открыт для новых возможностей. Уверен, что слишком напряженное расписание сдерживает предприимчивость и ограничивает полет воображения. Поэтому я никогда не связываю себя жесткими рамками еженедельного расписания.

Обычно я просыпаюсь рано – около шести утра. Примерно час посвящаю чтению утренних газет. В офисе я, как правило, появляюсь к 9:00 и сразу же сажусь за телефон. Редкий день у меня бывает меньше 50 звонков, а зачастую их число переваливает за сотню. В промежутках между телефонными переговорами я провожу не менее десятка встреч. Большинство из них проходят в быстром темпе, и лишь немногие длятся дольше 15 минут. Работая, я редко прерываюсь на ланч. Обычно я покидаю офис в 18:30, но работа на этом не заканчивается –

иной раз телефон трезвонит до полуночи.

Этот круговорот никогда не прекращается, но я, пожалуй, не согласился бы работать иначе. Я всегда стараюсь извлечь уроки из прошлого, планирую будущее, но сосредоточиваюсь исключительно на настоящем. И это – самое увлекательное. А в чем же суть бизнеса, если не в этом?

Понедельник

9:00. Мой первый звонок – Алану (Эйсу) Гринбергу в торговый зал Bear Stearns, ведущего инвестиционного банка Уолл-стрит. Алан – президент банка и в течение последних пяти лет мой бессменный инвестиционный банкир. И он – лучший из лучших. Две недели назад мы начали скупать акции компании Holiday Inns, они тогда продавались по цене около 50 долл. Этим утром Алан сообщил, что у меня уже около миллиона акций – чуть больше 4 % всего пакета. В прошлую пятницу при закрытии биржи цена акций поднялась до 65 долл. Возможно, из-за просочившихся слухов, что я скупаю их и даже намерен захватить контрольный пакет.

На самом деле я пока ничего не решил. Можно и впрямь получить контрольный пакет акций этой компании, которую, по моему мнению, несколько недооценивают. При нынешней цене на акции я смогу добиться этого менее чем за 2 млрд долл. Примерно столько стоят три казино-отеля «Холидей», а кроме того, у компании еще есть отели на 300 тыс. номеров.

Я могу прибегнуть и к другому варианту. Если цена на акции будет продолжать расти, то, продав свою долю, я получу неплохую прибыль. Сделав это сегодня, я заработаю около 7 млн долл. Третья возможность: Holiday Inns вдруг загорится желанием выкупить свои акции и предложит более высокую цену просто для того, чтобы отвязаться от меня. Если цена эта будет приемлемой, я немедленно продам свой пакет.

В любом случае, я с интересом наблюдаю, сколь далеко заведет компанию ее руководство в попытках сохранить то, что они гордо именуют независимостью. На самом-то деле это не больше чем попытка удержать за собой свои посты.

9:30. Мне звонит Эйбрахам Хиршфельд, ему нужен совет. Эйб – процветающий застройщик, но он мечтает заняться политикой. К несчастью для Эйба, застройщик из него гораздо лучший, нежели политик.

Этой осенью он баллотировался на пост вице-губернатора штата. Его соперником выступил ставленник нынешнего губернатора Куомо – Стен Ландайн. Губернатор возбудил дело об исключении Хиршфельда из списков претендентов по формальным основаниям, и суд действительно снял его с дистанции в самый разгар избирательной кампании. Эйб знает о моих дружеских отношениях с губернатором и хочет посоветоваться, следует ли ему поддерживать партию Куомо или переметнуться в стан его оппонентов. Я отвечаю, что тут и говорить не о чем: следует держаться победившей стороны и тамошних хороших парней. Мы договариваемся встретиться в четверг.

10:00. Спешу поблагодарить сотрудника WNBC Дона Аймаса, ведущего одного из самых популярных радиошоу в Америке. Дон помогал собирать средства в фонд поддержки Аннабелы Хилл.

Нельзя не подивиться тому, как быстро это частное дело превратилось в новостное событие. А началось все на прошлой неделе, когда в национальных телевизионных новостях прошел репортаж Тома Брокоу об Аннабеле Хилл, очаровательной маленькой пожилой леди из Джорджии, которая пыталась бороться с банком, из-за просрочки отказавшим ее семье в праве выкупа закладной на семейную ферму. Несколькими неделями раньше ее 67-летний муж покончил с собой в надежде, что средства, полученные по страховке, помогут спасти ферму. Но этих денег оказалось недостаточно. Я был тронут отчаянными попытками этой семьи выиграть безнадежную партию. Людям, которые всю жизнь честно трудились, предстояло увидеть, как гибнет дело всей их жизни. Я решил, что это несправедливо.

Через NBC я связался с одним замечательным парнем из Джорджии, Фрэнком Аргенбрайтом, который проявил большое участие к миссис Хилл. Он дал мне координаты банка, державшего закладную на ферму семьи Хилл. На следующее утро я позвонил в этот банк и добился, чтобы меня соединили с одним из вице-президентов. Я представился бизнесменом из Нью-Йорка и сказал, что хотел бы помочь миссис Хилл. Он ответил, что очень сожалеет, но время уже упущено и сделать ничего нельзя. Ферма будет продана с аукциона и «ничто и никто уже не сможет воспрепятствовать этому».

Его категоричность разозлила меня. Я сказал: «Слушай меня, парень. Если банк действительно пустит ферму с молотка, я лично подам в суд на тебя и этот твой банк за доведение до самоубийства мужа миссис Хилл». «Вице-парень» явно занервничал и пообещал связаться со мной чуть позже.

Да, иногда и впрямь не мешает слегка показать когти. Банкир перезвонил через час и сказал уже другим тоном: «Не беспокойтесь, мы посмотрим, что можно сделать, мистер Трамп».

Миссис Хилл и Фрэнк Аргенбрайт обратились в средства массовой информации, и вскоре я узнал, что эта история получила самое широкое освещение на NBC.

К концу той же недели нам удалось собрать 40 тыс. долл. Один лишь Аймас своими обращениями к радиослушателям умудрился привлечь 20 тыс. долл. Мы решили сделать миссис Хилл и ее семье рождественский подарок и назначили на канун Рождества торжественную церемонию сожжения закладной на ферму. Это событие должно было проходить в атриуме «Трамп Тауэр» (одно из высотных зданий, построенных Дональдом Трампом в престижном районе Манхэттена. – Прим. пер.). К тому моменту я уже был уверен, что нам удастся собрать деньги, необходимые для выкупа закладной. Я пообещал миссис Хилл, что, если денег будет недостаточно, я добавлю нужную сумму.

Я сказал Дону Аймасу, что он самый лучший парень на свете, и пригласил его на будущей неделе сходить со мной на теннисный матч кубка U.S. Open. У меня собственная жога, и я стараюсь не пропускать самые интересные соревнования. Однако свободного времени бывает мало, поэтому я в основном направляю на корт своих друзей.

11:15. Звонит уполномоченный представитель Футбольной лиги Соединенных Штатов (USFL) Гарри Ашер. В прошлом месяце мы возбудили судебный иск по обвинению Национальной футбольной лиги (NFL) в нарушении антимонопольного законодательства. И, хотя суд признал, что NFL является монополией, он присудил нам лишь символическое возмещение убытков в размере одного доллара. Я уже разрешил лучшим игрокам моей команды New Jersey Generals подписать контракт с NFL, однако продолжаю считать решение суда оскорбительным для нас.

Мы немного попрепирались с Гарри, какой линии нам лучше придерживаться в дальнейшем. Я бы, например, предпочел более наступательный подход. «Меня беспокоит то, – сказал я Гарри, – что в этом деле никто по-настоящему не пытается добиться апелляции».

12:00. Позвонил Гэрри Шёнфельд, глава компании Shubert Organization, владеющей несколькими бродвейскими театрами, и порекомендовал мне свою знакомую на должность администратора офиса. Он уверял, что она желает работать только со мной, Дональдом Трампом. Я в шутку предположил, что она, наверное, сумасшедшая, но мне будет очень любопытно встретиться с ней.

Мы немного поболтали о театральном бизнесе, и я сказал Гэрри, что собираюсь во второй раз повести своих детей на мюзикл «Кошки». Он спросил, не обращался ли я в его офис за билетами, на что я ответил, что не люблю подобного блата. «Не будь глупеньким, – отвечал Гэрри, – у нас есть специальная сотрудница, в чьи обязанности входит обеспечение театральными билетами моих друзей. Запиши ее телефон, она будет рада помочь тебе».

Вот такой славный жест славного человека.

13:15. Заглянул Энтони Глидмен, чтобы обсудить кое-что по проекту «Уоллмен Ринк». В те времена, когда мэром Нью-Йорка был Эд Кох, Глидмен состоял членом городской комиссии по жилищному строительству. Хотя в свое время мы с ним немного конфликтовали и я даже выиграл у него дело в суде, я всегда уважал Тони. Он классный специалист. Никогда не держу зла на тех, кто выступал против меня, и всегда стараюсь привлечь к делу талантливых людей.

Тони помогает координировать перестройку катка «Уоллмен Ринк» в Центральном парке Нью-Йорка – проект, который в течение семи лет успешно «проваливали» городские власти. В июне я предложил свои услуги по его реализации, и сейчас мы идем с опережением графика. Тони сказал, что в четверг он устраивает пресс-конференцию в связи с началом последнего этапа строительства – заливки бетона.

Мне, тем не менее, показалось, что этого маловато для новости. Я поинтересовался, кто из прессы будет присутствовать на этом мероприятии. Тони сообщил, что уже не менее дюжины информационных компаний подтвердили намерение прислать корреспондентов. Слишком много, по моему

мнению.

14:00. Должен дать письменные показания по судебному делу, возбужденному нами против подрядчика, занимавшегося строительством моего небоскреба «Трампа Тауэр». В разгар работы нам пришлось отказаться от услуг этой компании из-за ее полной некомпетентности, а потом и обратиться в суд, чтобы добиться возмещения ущерба.

Ненавижу судебные тяжбы, всякие там показания и прочее. Но, если ты прав, нужно отстаивать свою позицию, иначе тебя попросту съедят. В любом случае мне, похоже, и в дальнейшем никак не избежать дел с судом, даже если я сам никогда не буду подавать судебных исков. Если тебя зовут Дональд Трамп, всякий захочет посудиться с тобой.

15:00. Прошу своего личного помощника и референта Норму Фёрдерер принести мне ланч. Норма – незаменимый человек, она вносит порядок в мою деловую жизнь. Сейчас она несет мне баночку томатного сока. Я редко выхожу поесть, по большей части это пустая трата времени.

15:15. Звоню Чарльзу Голдштейну. Его нет на месте, и я оставляю ему сообщение на автоответчике. Голдштейн – удачливый юрист, специализирующийся в области недвижимости, правда, он не вызывает у меня симпатии.

Я почти уверен, что он родом из Бронкса, но этот малый такой надутый и важный, держится как августейшая особа, поэтому я называю его «сэром Чарльзом». В прошлый уикенд я узнал, что Ли Якокка нанял Голдштейна представлять его интересы в одном деле в Палм-Бич (штат Флорида), где мы с Ли договорились быть партнерами. Подозреваю, что Ли еще не слышал о моем печальном опыте общения с сэром Чарльзом.

Дело в том, что не так давно я подготовил сделку с одним парнем, который в то время как раз нуждался в услугах юриста. Я порекомендовал ему Голдштейна. И вдруг я узнаю, что сэр Чарльз советует своему клиенту не заключать этой сделки со мной. Я просто не поверил своим ушам!

Это дело в районе Палм-Бич касалось покупки в совместную собственность двух башен-небоскребов. У меня есть собственный дом в Палм-Бич, в великолепном

местечке Мар-а-Лаго. Как-то раз прошлой зимой, проводя там уикенд, я обедал с друзьями. По дороге в ресторан мое внимание привлекли две белоснежные башни-красавицы. Сделав пару звонков, я узнал, что на их строительство ушло 120 млн долл. и что совсем недавно один крупный нью-йоркский банк отказал застройщикам в праве выкупа закладной на них. У меня родилась мысль: а не попробовать ли перекупить этот проект за 40 млн долл.?

Один наш общий друг, Уильям Фугаци, первым подал идею повернуть эту сделку с недвижимостью совместно с Ли. Я считаю Ли выдающимся бизнесменом, который буквально совершил чудеса, возрождая компанию Chrysler. Кроме того, я хорошо знаком с ним лично. И вот мы уже обсуждаем возможность этой сделки, связанной со значительными вложениями капитала. Я пока не совсем уверен в том, что Ли твердо решил принять в ней участие. Если это так, то, сдаётся мне, он сделал несколько странный ход, пригласив в качестве юриста сэра Чарльза, которого я так недолюбиваю. И именно это я собираюсь сказать сэру Чарльзу, когда он перезвонит.

15:30. Звоню своей сестре, Мэриан Бэрри, чтобы обсудить с ней недавнее решение суда по делу в Атлантик-Сити. Мэриан – судья федерального суда в Нью-Джерси, а ее муж Джон – одареннейший адвокат, услугами которого я часто пользуюсь.

«Нет, ну ты можешь поверить, что они вынесли решение не в нашу пользу?» – спрашиваю я сестру. Мэриан – прекрасный специалист в своей области. Она знает о законодательстве гораздо больше, чем я, и удивлена не менее меня. Я сообщаю ей, что распорядюсь немедленно направить все материалы по этому делу Джону, чтобы он подготовил апелляцию.

16:00. Иду в конференц-зал, чтобы посмотреть слайды с проектом рождественского оформления атриума в «Трамп Тауэр». Этот атриум высотой в шесть этажей, отделанный розовым мрамором, с красивым 80-футовым фонтаном, стал одной из туристических достопримечательностей Нью-Йорка. Каждую неделю более 100 тыс. туристов из разных стран мира посещают «Трамп Тауэр», чтобы посмотреть на него и сделать покупки. Этот атриум превратился в символ моей компании – Trump Organization. Поэтому я уделяю столько внимания таким, казалось бы, не слишком важным деталям, как рождественские декорации.

Предлагаемый проект оформления мне не понравился. Единственное, что привлекло внимание, так это изумительная золотая гирлянда, предназначенная для украшения главного входа. Решили использовать только ее. Получилось по старому правилу: чем меньше, тем лучше.

16:30. Звонок от Николаса Рибиса. Это мой поверенный в Нью-Джерси, который успешно занимался получением лицензии на два моих казино в Атлантик-Сити. Он сообщает, что отправляется в Сидней, в Австралию, по делу, в котором я заинтересован. Рибис сетует, что перелет в Сидней длится целые сутки, а я, честно говоря, радуюсь, что он летит туда вместо меня.

Но эта сделка может стоить такого дальнего путешествия. Правительство штата Новый Южный Уэльс вот-вот примет решение о выборе компании, которой передаст подряд на строительство и управление казино. Оно, по мысли создателей проекта, должно стать крупнейшим в мире. В этой гонке все преимущества на нашей стороне, поэтому Ник летит в Сидней, чтобы встретиться с чиновниками и дожать это дело. Он обещает позвонить, как только у него появятся какие-нибудь новости.

17:15. Звоню Генри Канегсбергу, исполнительному директору NBC, ответственному за выбор нового места для штаб-квартиры компании. Уже более года мы обхаживаем членов правления NBC, стараясь убедить их перенести офисы в здание, которое я намерен построить в Вестсайде.

Этот участок площадью 78 акров на берегу Гудзона я купил около года назад и уже объявил о своих планах выстроить там самый высокий небоскреб в мире.

Я знаю, что Генри уже видел наши последние планы застройки, и продолжаю убеждать его. Я сказал ему, что торговая сеть Bloomingdale сгорает от желания стать ведущим магазином нашего шопинг-центра в этом районе. Я также не преминул сообщить ему, что власти города также проявили немало энтузиазма в связи с нашими планами. Потом я заметил, что все необходимые бумаги будут получены в течение ближайших месяцев.

Я почувствовал, что сумел заразить Генри своей уверенностью. Прежде чем закончить разговор, я еще раз привлек его внимание к тому, что офисы NBC будут размещаться в самом высоком здании в мире. «Подумай, как это будет символично!» – сказал я напоследок.

17:45. Позвонил мой девятилетний сын Донни, чтобы спросить, когда я буду дома. Чем бы я ни занимался, я всегда отвечаю на звонки своих детей. У меня их трое, есть еще шестилетняя дочь Иванка и трехлетний Эрик. Вообще-то, чем взрослее они становятся, тем лучше мне удается роль отца. Я просто обожаю своих детей, но не очень-то умею играть с ними в куклы и машинки, поэтому сейчас, когда Донни подрос и стал интересоваться недвижимостью и спортом, мне стало легче находить с ним общий язык.

Говорю, что приеду, как только смогу, но Донни настаивает на точном ответе. Наверное, он унаследовал мои гены, неопределенный ответ его никак не удовлетворяет.

18:30. Позвонив еще в ряд мест, я на лифте поднимаюсь в жилую часть «Трампа Тауэр». Дома я, конечно, сделаю еще несколько звонков.

Вторник

9:00. Мой первый звонок – Айвену Боски. Мне известно, что он и его жена владеют контрольным пакетом акций отеля «Бeverли-Хиллс» и, как я слышал, намереваются продать его. Тогда я еще не знал, что всего две недели спустя Айвен признает себя виновным в незаконных операциях с ценными бумагами. Именно по этой причине он так стремился побыстрее сбыть отель с рук. Ему очень нужны были наличные.

Я решил, что неплохо бы привлечь к управлению отелем Стива Рубелла и Йена Шрагера. Эти ребята были создателями супермодных клубов «Студио 54» и «Палладиум». Стив – непревзойденный промоутер, уж он-то непременно вновь сделает отель «Бeverли-Хиллс» горячим местечком. Итак, я дозвонился до Боски и выразил заинтересованность в покупке. Он ответил, что этой сделкой занимается адвокатская контора Morgan Stanley and Company и что их представитель скоро свяжется со мной.

Я вообще очень люблю Лос-Анджелес. В 70-е многие уикенды я проводил там и всегда останавливался в «Бeverли-Хиллс». Но в бизнесе я не позволяю своим личным вкусам брать верх над здравым смыслом. Как бы я ни любил этот отель, какие бы приятные воспоминания ни связывали меня с ним, я решусь на его

покупку только в том случае, если это удастся сделать за гораздо меньшую цену, чем изначально запрашиваемая.

9:30. Звонок от Алана Гринберга. Мы стали владельцами еще 100 тысяч акций Holiday Inns. Цена на них поднялась еще на полтора пункта. На бирже вокруг них отмечается большое оживление. Говорю Алану, что, по слухам, боссы Holiday Inns в панике, постоянно проводят экстренные заседания, решают, какие ответные меры на мое наступление им предпринять. Он предполагает, что для отражения моей попытки враждебного поглощения компании они применят «отравленные таблетки».

Вот за что люблю Алана, так это за краткость – он не привык терять времени попусту: наш разговор длится не более двух минут.

10:00. Встреча с подрядчиками, которые строят парковку на 2,7 тыс. мест на Бродвок в Атлантик-Сити, напротив «Трампа Плаза». Они должны отчитаться о ходе выполнения этого 30-миллионного проекта. Пока мы укладываемся в сроки и не превышаем бюджет.

Эта многоэтажная австоянка будет готова как раз к 30 мая 1987 г., Дню поминовения – самому большому празднику в городе, и это обеспечит нам огромные прибыли. Сейчас дела идут неплохо и без всякой парковки. Наша строительная площадка размещается как раз в конце главной улицы, упирающейся в Бродвок, она связана пешеходной улицей с нашим казино. Так что практически всякий, кто поставит машину на новой парковке, неизбежно попадет к нам в руки.

11:00. Принимаю у себя в офисе одного из ведущих банкиров Нью-Йорка. Он пришел узнать, не надо ли мне денег для новых проектов, мы поговорили на общие деловые темы.

Вот какая интересная штука: сейчас банкиры сами приходят ко мне и спрашивают, не заинтересован ли я в кредите. Уж они-то знают, кому стоит доверить свои деньги.

12:15. Норма зашла сообщить, что пресс-конференцию на «Уоллмен Ринк» придется перенести с четверга на среду. Представитель Парковой комиссии Нью-Йорка Генри Штерн в четверг должен присутствовать на торжественном

открытии нового развлекательного комплекса в Центральном парке со стороны Верхнего Вестсайда. Приглашение подписано известной певицей Дайаной Росс.

Проблема же заключается в том, что мы никак не сможем перенести срок начала заливки бетона. Это обусловлено целым рядом технических требований. Но какого черта?! Я все же его перенесу, не хочу доставлять Генри лишних трудностей. На прошлой неделе он и так пострадал – служба безопасности не пустила его на стройплощадку катка, требуя моего письменного согласия. Секьюрити, конечно, молодцы, но тут они зашли слишком далеко. Можно себе представить, как это «понравилось» Генри.

12:45. Звонит мой бухгалтер Джек Митник. Он хочет обсудить налоговые последствия одной из текущих сделок. Спрашиваю, насколько, по его мнению, нам может быть невыгоден новый федеральный налоговый закон в части, касающейся недвижимости. Ведь он отменяет целый ряд налоговых льгот.

К моему удивлению, он говорит, что в целом новый закон благоприятен для меня, поскольку предусматривает снижение верхнего предела налоговой ставки на доходы, полученные от игорного бизнеса и совместного владения недвижимостью, с 50 до 32 %. Однако я все равно считаю, что законодательство, которое лишает бизнес стимулов к инвестициям и строительству, погубит страну. Особенно пострадают наименее привлекательные районы – без льгот и стимулов строить там никто не будет.

13:30. Попросил Норму соединить меня с сенатором-республиканцем от штата Миссури Джоном Дэнфортом. Я не знаком с ним лично, но знаю, что он один из немногих в сенате, кто яростно боролся против нового налогового законопроекта. Сейчас уже, вероятно, поздно, но я хочу все-таки выразить восхищение его мужеством, с которым он отстаивал свои убеждения, хотя это могло стоить ему политической карьеры.

Дэнфорт отсутствует, но его секретарь говорит, что он перезвонит, как только вернется.

13:45. Пользуясь перерывом в потоке звонков, заходит Норма, чтобы узнать, какие из полученных приглашений я приму. Дэйв Уинфилд, игрок задней линии команды New York Yankee, просит меня председательствовать на благотворительном обеде в пользу его фонда по борьбе с токсикоманией. В этом

месяце я уже принял два приглашения стать председателем на подобных обедах: в пользу Организации по поддержке больных церебральным параличом и Легкоатлетической лиги полицейских.

Я не обольщаюсь насчет такого числа приглашений: это вовсе не потому, что я такой уж замечательный общественный деятель. Просто всем известно, что у меня есть множество состоятельных друзей, и те, кто занимается благотворительностью, рассчитывают, что я смогу затащить их на эти мероприятия. Я принимаю правила этой игры, хотя и не люблю ее. Но все же за этот месяц я уже дважды зазывал своих друзей на благотворительные обеды. А как вы думаете, можно ли более двух раз кряду просить их заказывать обеденный столик за 10 тыс. долл.? Нет. Я прошу Норму с извинениями отклонить предложение Уинфилда.

Еще поступило приглашение выступить с речью на обеде, который устраивает Организация молодых президентов. Она объединяет бизнесменов в возрасте до 40 лет, занимающих пост президента компании. Два месяца назад мне уже перевалило за 40, поэтому думаю, что для них я превратился в старшего товарища.

Кроме того, как сказала Норма, было еще около полдюжины приглашений на разные вечеринки. Две из них я согласился посетить. Одну дает Элис Мэйсон, брокер по недвижимости, сумевшая занять важное место в обществе умением заманивать на свои вечеринки самых модных персон сезона. Я также согласился присутствовать на вечере, который дают два удивительных человека: Барбара Уолтерс из ABC и глава Lorimar-Telepictures Мерв Эдельсон. Несколько месяцев назад они поженились в Калифорнии.

Честно говоря, я не большой поклонник всяких банкетов с их дурацкими светскими разговорами. Но, к несчастью, это часть моего бизнеса, так что приходится посещать их чаще, чем мне хотелось бы. Однако я всегда стараюсь пораньше смыться. Правда, надо признать, что некоторые встречи доставляют мне удовольствие. Но гораздо чаще бывает так, что я принимаю приглашение на вечеринку, утешая себя тем, что она будет еще не скоро. Но в конце концов этот злосчастный день наступает, и я ругаю себя за то, что не отказался сразу. Однако делать нечего, отступить уже поздно. Приходится идти.

14:00. Кое-что пришло в голову, и я снова связываюсь с Аланом Гринбергом. Ведь если я продолжу курс на поглощение компании Holiday, мне придется получить

разрешение как оператору игорного бизнеса в штате Невада, где расположены два принадлежащих ей казино.

«Слушай, – говорю я Алану, – а может быть, прямо сейчас продать все акции Holiday, получить свой куш, а затем вернуться к этому делу после того, как я получу необходимые разрешения?»

Но Алан настаивает, что мы должны держаться за то, что уже имеем. Ну что ж, я пока соглашаюсь. Люблю оставлять себе свободу для маневра.

14:15. Джон Дэнфорт возвращает мой звонок. Мы мило беседуем, и я желаю ему и дальше так держать.

14:30. Перезваниваю одному из владельцев «Дьюнс Отель» в Лас-Вегасе. У них есть прекрасный незастроенный кусок земли на Лас-Вегас Стрип, лучшего и желать не надо. Я был бы не прочь приобрести его. Разумеется, по приемлемой цене.

Я люблю игорный бизнес. Меня привлекают его огромные масштабы, мне нравится его чарующая завораживающая атмосфера, а больше всего меня интересуют деньги, которые он приносит. Если вы знакомы с этим бизнесом и ведете его хорошо, можно получать неплохую прибыль. А уж если вы ведете его очень хорошо, можно заработать целые горы денег.

14:45. Ко мне заглядывают мой брат Роберт и Харви Фримен – исполнительные вице-президенты моей компании.

Роберт на два года моложе меня, он мягкий, учтивый, спокойный, но при этом очень талантливый и настойчивый человек. Думаю, что не легко иметь такого брата, как я, но Роберт никогда не ропщет, и мы очень близки с ним. Наверное, это единственный в моей жизни человек, которого я называю «голубчиком».

Роберт умеет найти общий язык практически с любым человеком, и это очень выгодно для меня, так как мне самому нередко приходится быть «плохим парнем». Харви совсем другой: он предельно рационален, обладает блестящим аналитическим умом, сух, мало склонен к сантиментам.

Роберт и Харви пришли рассказать о том, как у них сегодня прошла встреча с Коном Эдисоном и руководством NBC в связи с проектом застройки в Вестсайде. В хозяйстве Кона, как раз на южной оконечности нашего земельного участка, имеется большая дымовая труба. На сегодняшней встрече как раз обсуждалось, не нарушит ли соседство столь высокого здания циркуляцию воздуха в ней.

Я был рад узнать, что люди Эда уверяли боссов NBC, что небоскреб никак не повлияет на эффективность рассеивания дыма из трубы. К сожалению, последнее слово в этом вопросе не за Эдом. Нам еще придется получать заключение независимой экологической экспертизы.

15:15. Моим следующим телефонным абонентом должен стать Герберт Штурц из Комиссии городского планирования, первой муниципальной инстанции, которой предстоит одобрить или отклонить наш план застройки участка в Вестсайде. В пятницу Штурц и его люди приглашены для знакомства с нашим проектом.

Штурц отсутствует. Через секретаря передаю, что надеюсь увидеть его в пятницу утром.

15:20. Звонок от Джеральда Шрагера. Джерри – главный юрисконсульт одной из лучших в стране компаний по торговле недвижимостью. Он ведет почти все мои основные сделки начиная с 1974 г., когда я купил отель «Коммодор». Джерри больше, чем просто юрист, это хорошо отлаженная машина для ведения бизнеса. Он мгновенно схватывает суть любой сделки с недвижимостью, он лучший из всех, кого я знаю.

Мы обсудили ситуацию, сложившуюся с Holiday Inns, и несколько других сделок. Как и Алан, он немногословен и не любит терять времени даром. Не прошло и десяти минут, а мы уже обсудили с полдюжины вопросов.

15:30. Зашла попрощаться моя жена Ивана. Она отправляется на вертолете в Атлантик-Сити. Мне нравится подтрунивать над тем, что она работает больше, чем я. В прошлом году, купив свое второе казино у Hilton Corporation и переименовав его в «Трампа Касл», я решил назначить Ивану его управляющим. Ивана всегда отлично справляется со всем, за что берется, она прирожденный руководитель.

Ивана родилась и выросла в Чехословакии. Она единственный ребенок в семье. Ее отец был инженером-электриком и хорошим спортсменом-легкоатлетом. Именно он с ранних лет научил дочь кататься на лыжах. В возрасте шести лет Ивана уже выигрывала соревнования и завоевывала свои первые медали. В 1972 г. она была запасной в лыжной сборной Чехословакии на зимних Олимпийских играх в Саппоро. Годом позже, окончив Карлов университет в Праге, она переехала в Монреаль и очень скоро стала одной из ведущих топ-моделей Канады.

Мы познакомились с Иваной на летних Олимпийских играх в Монреале в августе 1976 г. До этого я встречался со многими женщинами, но ни одна из них всерьез не зацепила меня. Ивана же была не из тех девушек, которые готовы удовлетвориться легкой связью. Десятью месяцами позже, в апреле 1977 г., мы поженились. И почти сразу же я возложил на нее ответственность за внутреннее оформление строящихся зданий почти по всем проектам, которые были у меня в работе. Ивана хорошо справилась. Молодец.

Наверное, Ивана – самый организованный человек из всех, кого я знаю. Помимо того, что она воспитывает троих детей, она еще управляет тремя нашими домами – апартаментами в «Трамп Тауэр», летним домом в Мар-а-Лаго и домом в Гринвиче, штат Коннектикут. А кроме того, сейчас она управляет и отелем-казино «Трамп Касл», где одних работников 4 тыс. человек.

Дела там идут хорошо, но я все еще пеняю Иване, что «Трамп Касл» пока не стал самым лучшим, самым первым в Атлантик-Сити. «Если у тебя, – говорю я ей, – самое крупное заведение в городе, то оно обязательно должно быть и самым прибыльным». Иване столь же присущ дух соревнования, сколь и мне. Она настаивает на том, что находится в невыгодном положении. В «Трамп Касл» должно быть больше номеров. Ее не волнует, что их строительство обойдется в 40 млн долл. Все, что она знает, – это то, что их нехватка серьезно затрудняет ее бизнес и не дает ей вырваться в лидеры. Да, никому бы я не советовал спорить с ней.

15:45. Мне опять звонят: на проводе вице-президент по маркетингу Cadillac Motors Division, дочерней компании General Motors. Обратиться ко мне ему посоветовал его босс, Джон Гретенбергер. Мы с ним знакомы по Палм-Бич. Выясняется, что Cadillac намеревается выпустить новую серию супердлинных лимузинов и желает назвать ее The Trump Golden Series («Золотая серия Трампа»). Что ж, идея неплохая, мне нравится. Мы договорились встретиться

через две недели, чтобы спокойно обсудить детали.

16:00. Меня посетил Дэниэл Ли, аналитик в области игорного бизнеса из компании Drexel Burnham Lambert. Он пришел со своими коллегами. Все они хотят предложить свои услуги в качестве инвестиционных банкиров в сделке по покупке у компании гостиничного комплекса.

В последние несколько лет меня настойчиво осаждает по телефону Майкл Милкен – тот самый, который придумал для Drexel трюк с финансированием за счет выпуска «бросовых» облигаций.

Он все время пытается переманить мой бизнес в Drexel. Я еще не знал, что Drexel вскоре впутается в скандал с незаконными операциями с ценными бумагами, связанный с недобросовестным использованием инсайдерской информации. Скандал этот потрясет Уолл-стрит. Но я в любом случае считаю Майка отличным парнем. Однако и Алан Гринберг исключительно незаурядный знаток своего дела, а я всегда сохраняю верность тем, кто хорошо работает на меня.

Я внимательно слушаю Ли и его коллег, но их идеи не очень-то вдохновляют. Остановились на том, что я позвоню им сам, когда приму решение.

17:00. Звонит бывший футболист команды Miami Dolphins Лэрри Сконка с идеей поддержать Футбольную лигу Соединенных Штатов путем объединения с Канадской футбольной лигой. Лэрри очень умный и милый парень, он полон энтузиазма и веры в успех этого предприятия, но он не может убедить меня. Если уж USFL не смогла добиться успеха с такими спортивными звездами, как Хершел Уокер и Джим Келли, то чем ей может помочь канадский футбол, большинство игроков которого никому не известны? Нет, сначала надо выиграть дело у Национальной футбольной лиги и разрушить ее монополию.

17:30. Приятная необходимость: звоню поздравить дизайнера Калвина Кляйна. Когда «Трампа Тауэр» только открывался, Калвин арендовал целый этаж под свою новую линию парфюма Obsession. Дела пошли так хорошо, что всего через год он снял еще один этаж. А сейчас дела идут еще лучше, и он надумал взять в аренду третий этаж.

Я восхищаюсь им и открыто говорю об этом. Калвин – очень талантливый дизайнер, но вместе с тем он прекрасный бизнесмен и торговец, и это великолепное сочетание принесло ему успех.

18:00. Составляю черновой вариант письма Полу Голдбергеру, обозревателю по вопросам архитектуры и строительства в New York Times. Неделю назад он посвятил свой раздел в воскресном номере обзору архитектурных решений строящегося комплекса «Бэттери-парк Сити» в нижнем Манхэттене. Он отметил в нем, что этот проект «сногшибательно контрастирует» с нашим проектом «Телевижн Сити» в Вестсайте. Иными словами, он «убил» наш проект.

Есть одно только маленькое «но»: поскольку наш проект еще не завершен и мы разрабатываем новые архитектурные концепции, никто, и в том числе Пол, еще не видел готового плана застройки. Так что он крушит проект, которого в глаза не видел!

«Уважаемый Пол, – пишу я. – Как следует из вашей недавней статьи, вы явно готовите почву для негативного отзыва о строительстве “Телевижн Сити”, независимо от того, каковы его реальные достоинства. Подумайте, если вы собираетесь столь рьяно критиковать наш проект (а я уверен, что очень даже собираетесь), то могли бы даже уговорить администрацию NBC перебраться из Нью-Йорка в Нью-Джерси».

Мои сотрудники постоянно просят меня не писать подобных писем журналистам. Я же считаю, что если они присвоили себе право свободно критиковать то, что я делаю, то почему бы мне не покритиковать столь же открыто то, что они пишут?

Среда

9:00. Вместе с Ивановой едем взглянуть на частную школу, в которой предстоит учиться нашей дочери. Если бы еще пять лет назад кто-нибудь сказал мне, что я буду по утрам так внимательно обозревать учебные классы в детских учреждениях, я бы просто рассмеялся ему в лицо.

11:00. Мы проводим пресс-конференцию на строительной площадке катка «Уоллмен Ринк» в Центральном парке. Приехав туда, я обнаруживаю: вокруг бродят не менее 20 репортеров и фотографов.

Представитель Парковой комиссии Генри Штерн первым подходит к микрофону. Он выражает мне благодарность. «Если бы городские власти сами взялись за этот проект, – говорит он, – то сейчас мы бы еще ждали заключения Счетной комиссии по всему тому, что уже успел построить Дональд Трамп».

Затем он передает слово мне. Я рассказываю, что мы уже уложили 22 мили подземных коммуникаций и провели их проверку на предмет возможных утечек. Можно гарантировать, что их нет и быть не может. Еще я говорю о том, что мы двигаемся примерно с месячным опережением запланированных сроков и экономией бюджетных средств на 400 тыс. долл. Я также объявляю о дате официального открытия катка «Уоллмен Ринк» – оно состоится 13 ноября. Мы планируем провести грандиозное ледовое шоу с участием мировых звезд фигурного катания.

Потом репортеры осаждают меня с многочисленными вопросами. Наконец мы с Генри приступаем к заключительной части этого спектакля. Мы спускаемся на площадку. Если уж невозможно по-настоящему провести операцию по заливке бетона, то мы хотя бы проведем символическую церемонию. Двое рабочих выкатывают тележку с готовой бетонной смесью. Мы с Генри вооружаемся совковыми лопатами и начинаем бросать бетон на переплетение труб. Фотографы щелкают затворами камер.

Сколько раз я участвовал в подобных мероприятиях, но до сих пор нахожу их довольно нелепыми. Только представьте себе: двое парней в элегантных полосатых костюмах бросают совковыми лопатами бетон. Но я должен соответствовать образу. Я буду бросать бетон до тех пор, пока кто-то желает снимать это на пленку.

12:45. Вернувшись в офис, я опять берусь за телефон. Мне надо успеть сделать как можно больше звонков, так как сегодня я должен рано уехать в Трентон на торжественный обед, посвященный уходу в отставку члена Комиссии по контролю за игорным бизнесом штата Нью-Джерси.

Первый, кому я звоню, – Артур Бэррон, президент группы компаний развлекательного бизнеса Galf & Western, в которую входит киностудия Paramount Pictures. Председатель правления G&W – мой друг Мартин Дэвис. Бэррон знает, что мы с Марти давние друзья, и звонил он явно в связи с письмом, которое я послал Марти две недели назад. В нем я рассказывал ему, что недавно приобрел фантастически удачно расположенный участок под застройку и теперь разрабатываю проект высотного комплекса, на нижних этажах которого предусмотрено разместить целых восемь кинотеатров. Я спрашивал Марти, не захочет ли он поучаствовать в этом проекте.

«Как тебе известно, – писал я, – ни с кем бы я так не хотел делать бизнес, как с Марти Дэвисом». И это правда. Марти действительно очень талантливый человек, с ним приятно работать. Но вместе с тем есть множество других компаний, которые не погнушались бы даже убийством, лишь бы получить восемь кинотеатров в таком выгодном месте. Иными словами, если я не смогу совершить эту сделку с Марти, у меня будет немало альтернативных вариантов.

Как я и ожидал, Артур предложил назначить встречу, чтобы обсудить этот проект. Мы договорились увидеться на будущей неделе.

13:30. Теперь надо перезвонить Артуру Зонненблику, одному из ведущих нью-йоркских брокеров. Около трех недель назад он связался со мной и сообщил, что его иностранные клиенты заинтересованы в покупке моего участка в Вестсайте. Тогда он так и не назвал мне их имен, но уверял, что это весьма серьезные люди, готовые предложить за этот кусок земли внушительную сумму. Гораздо больше тех 100 млн долл., за которые я купил его год назад.

Тогда эта идея меня не вдохновила. Напротив, я сказал Артуру: «Предложенная ими цена не слишком-то высока. Я бы заинтересовался, если бы ты сумел поднять ее повыше». Сейчас Артур хочет сообщить мне, о чем ему удалось договориться со своими «серьезными» клиентами.

На самом деле я не продал бы этот участок ни за какие деньги. По мне, эти сто акров земли вдоль берега Гудзона – самый лучший в мире участок для застройки. С другой стороны, мне не хотелось упускать ни единой возможности. Артур говорит, что его клиенты до сих пор проявляют заинтересованность и даже готовы несколько увеличить первоначальную сумму. Правда, он не уверен, что они намерены предложить существенно больше. «Продолжай давить», – говорю я Артуру напоследок.

14:00. Теперь на линии подрядчик, которому поручено строительство бассейна в моей резиденции в Мар-а-Лаго. Несмотря на занятость, я отвечаю на этот звонок. Мы прилагаем огромные усилия, чтобы бассейн вписался в архитектурный стиль, в котором выдержан дом, поэтому я уделяю внимание практически каждой мелочи.

В свое время покупка Мар-а-Лаго была классной сделкой, хотя я покупал его исключительно для личного пользования, а отнюдь не в качестве инвестиции в недвижимость. Особняк был построен в начале 1920-х гг. наследницей зерновой империи Поста Марджори Мерриуэзер Пост, в те времена миссис Эдвард Ф. Хаттон. Этот дом из 118 комнат, расположенный на участке земли, выходящем одной стороной на берег Атлантического океана, а другой – на озеро Уорт, строился четыре года. Для укладки наружных стен из Италии было привезено три баржи камня, для внутренней и внешней отделки было использовано 36 тыс. испанских изразцов, произведенных еще в XV веке.

По завещанию миссис Пост после ее смерти дом был передан федеральному правительству под пансион для престарелых государственных деятелей высшего ранга. Однако правительство вернуло дом Post Foundation, который вскоре выставил его на продажу за 25 млн долл. Впервые я увидел это чудо в 1982 г., когда проводил отпуск в Палм-Бич. Я немедленно предложил купить этот замечательный дом за 15 млн долл. и так же незамедлительно получил отказ. В последующие несколько лет Фонд периодически подписывал договор продажи дома по более высокой цене с другими компаниями. Но сделки срывались из-за закрытия компаний-покупателей. И всякий раз я делал новое предложение о покупке, и всякий же раз – по цене уже более низкой, чем предлагал раньше.

И вот наконец в конце 1985 г. я предложил купить Мар-а-Лаго за 5 млн долл. наличными плюс еще 3 млн долл. за обстановку. Думаю, что Фонд устал от череды неизменно срывающихся сделок и принял мое предложение. Месяцем позже сделка была оформлена. В тот день, когда о ней было объявлено, местная газета Daily News поместила передовицу под огромным заголовком «Цена сделки с Мар-а-Лаго потрясла местное сообщество».

Но уже в скором времени куда более скромные участки земли с домами на порядок меньше Мар-а-Лаго продавались не дешевле 18 млн долл. Мне даже говорили, что реальная цена, за которую мне уступили обстановку, гораздо

больше той, что я заплатил за весь дом. Это только доказывает, как много значит действовать быстро и решительно, и притом в правильно выбранный момент. Конечно, содержание Мар-а-Лаго обходится недешево, за эти деньги можно купить прекрасный дом практически в любой части США.

Впрочем, все эти длинные объяснения призваны показать, почему я все же ответил на звонок подрядчика. У него был небольшой вопрос о том, подходит ли дорический мрамор, который используется для отделки бассейна. Зная, что, когда речь идет о Мар-а-Лаго, я вникаю в каждую деталь, он потрудился уточнить это у меня. Мы не проговорили и двух минут, как вопрос был решен. И это, возможно, сэкономит два дня работы, поскольку теперь уже точно не придется ничего переделывать.

14:30. Звонит один известный бизнесмен, который активно сотрудничает с Советским Союзом. Он сообщает мне последние новости о строительном проекте, который я бы хотел осуществить в Москве. Эта идея родилась после делового обеда, который давал великий бизнесмен Леонард Лаудер, сын блистательной Эсти Лаудер. Моим соседом за столом был посол СССР в Америке Юрий Дубинин. Оказалось, что его дочь читала и много знает о «Трампа Тауэр». Слово за слово возникла идея делового сотрудничества. И вот теперь я веду переговоры о строительстве огромного роскошного отеля в центре Москвы, прямо напротив Кремля, при поддержке советского правительства. Они приглашают меня приехать в Москву в июле.

15:00. Заходит Роберт обсудить несколько вопросов, касающихся NBC и нашего земельного участка в Вестсайде.

15:30. Мой приятель из Техаса хочет обсудить со мной сделку, которую сейчас готовит. Ему посчастливилось родиться славным малым, он хорош собой, прекрасно одевается. Он обладает той притягательной чисто техасской медлительностью речи, которая неизменно вызывает симпатию. Он зовет меня Донни, и, хотя я ненавижу этот дериват своего имени, он умудряется так славно произносить его, что почти примиряет меня с этим.

Два года назад он звонил мне по поводу другой сделки: собирал команду богатых ребят, чтобы захватить небольшую нефтяную компанию. «Донни, – пропел он в тот раз, – я предлагаю тебе вложить в это дело 50 миллионов. Это беспроигрышный вариант. За какие-нибудь несколько месяцев твой капитал удвоится, если не утроится». Он сообщил мне все детали проекта, и, поскольку

все это выглядело очень убедительно, я с радостью согласился участвовать. Дела шли полным ходом, все документы были подготовлены, но в одно прекрасное утро я проснулся с ощущением, что что-то не так.

Я позвонил своему другу и сказал: «Слушай, в этом проекте есть что-то, что беспокоит меня. Может быть, то, что нефть эта под землей и я не могу увидеть ее, а может быть, то, что у меня нет никаких конструктивных идей по поводу этой нефти. Неважно. Главное, что я просто не хочу участвовать в этом деле». А он ответил: «О'кей, Донни, но знай, что ты упускаешь блестящую возможность». Эта история имела плачевный конец. Всего через несколько месяцев нефть ко всем чертям кончилась, компания обанкротилась, а инвесторы потеряли вложенные деньги – все до единого цента.

Этот случай научил меня нескольким важным вещам. Первое: следует всегда доверять своему чутью, независимо от того, насколько привлекательным проект выглядит на бумаге. Второе: всегда лучше заниматься тем, в чем ты разбираешься. А третье состоит в том, что иногда самой выгодной бывает та инвестиция, которую ты не сделал.

Вовремя отказавшись от участия в этом проекте, я сохранил и 50 млн долл., и друга. По этой причине сейчас я не хочу сразу отказывать ему. Напротив, я предлагаю ему прислать мне все материалы по новой сделке, хотя в сущности испытываю мало желания ввязываться в нее.

16:00. Звоню писательнице Джудит Кранц. Она пыталась связаться со мной, когда меня не было. Надо узнать, чего она хотела. Следует отдать Джуди должное: не всякий автор способен написать подряд три бестселлера, побивших все рекорды популярности. И вообще, она славная женщина. В ее последнем романе одним из мест действия является «Трампауэр», а я выведен в качестве одного из героев. По просьбе Джудит я даже играю самого себя в мини-сериале по ее книге, который снимается у нас в «Трампауэр».

На этот раз Джудит хотела сообщить, что отснятый эпизод со мной и Валери Бертинелли получился хорошо. Рад слышать это, хотя и не согласился бы прервать свои дела ради пересъемки. Все-таки я считаю, что это неплохой способ рекламы для «Трампауэр». Мини-сериал будет идти по национальному телевидению на протяжении целой недели. Это непременно обеспечит ему высокие рейтинги по всей стране.

16:30. Наконец, мой последний звонок сегодня в офис Пола Холлингби, одного из партнеров компании Bear Stearns, которая в 1985 г. успешно руководила эмиссией облигаций на 550 млн долл. с целью привлечения средств для двух моих казино в Атлантик-Сити.

Сейчас речь идет об основании так называемого Фонда Трампа, на средства которого мы будем скупать, преимущественно на юго-западе страны, заложенное недвижимое имущество, подлежащее продаже в пользу залогодержателей, или с просроченным сроком выкупа закладной по сниженным ценам.

По словам Холлингби, он заканчивает составление проспекта публичного выпуска акций и уверен, что нам легко удастся привлечь 500 млн долл. В этом проекте мне больше всего нравится то, что при любой покупке у меня будет крупный пакет акций, и притом никакого личного риска, если сделка будет неудачной. А вот что мне не нравится, так это вероятность конкуренции с самим собой. Например, что будет, если я лично захочу приобрести некую недвижимость, покупка которой будет также выгодна и моему Фонду?

Но, как бы то ни было, я обязательно просмотрю проспект.

17:00. Еду на вертолетную станцию на 60-й улице, чтобы попасть в Трентон к 17:30 и успеть к подаче закусок.

Четверг

9:00. Встречаюсь с Эйбом Хиршфельдом. Он очень уязвлен тем, что губернатор Куомо лично возбудил дело об исключении Эйба из списка претендентов на пост вице-губернатора. Я говорю Эйбу, что сочувствую ему, но замечаю, что выглядело бы смешно, если бы он, демократ, вдруг стал поддерживать республиканцев. Тем более что на следующих выборах Куомо несомненно одержит победу. Так не лучше ли остаться в стане победителя, нежели поддерживать заведомого неудачника? Эйб – страшный упрямец, но в конце концов соглашается с доводами разума и говорит: «Послушай, почему бы тебе не попросить губернатора позвонить мне?» Отвечаю, что сделаю все возможное. Многие считают Хиршфельда тяжелым человеком, но я очень люблю Эйба и его

семью.

10:15. Звонит Алан. Рынок лихорадит – менее чем через час после открытия биржи цены упали на 25 пунктов. Кругом продают, почти все акции пошли вниз, однако Holiday Inns пока держится крепко. Не знаю, радоваться мне или огорчаться. С одной стороны, хочется, чтобы цена на акции Holiday упала, тогда мы сможем скупать их на более выгодных условиях. С другой стороны, неплохо бы им пойти вверх, это будет означать, что прирост цены на каждый пункт приносит мне шальную прибыль.

10:30. Пришел Харви Майерсон, адвокат, ведущий наше антитрестовское дело по Футбольной лиге Соединенных Штатов. Харви – потрясающий юрист, лучший из тех, кто когда-либо вел дела в суде первой инстанции. Он единственный взялся за это дело. Все остальные отказывались, а он сумел выиграть его, выдвинув против Национальной футбольной лиги обвинение в нарушении антимонопольного законодательства.

С первых слушаний я все думаю, не вызывал ли Харви неприязни у некоторых присяжных своими идеальными, с иголки костюмами с неизменным уголком белоснежного платка в нагрудном кармане. Всякий раз, когда он появлялся в зале суда, я начинал опасаться, не проиграем ли мы.

А в общем, я считаю, что он хорошо справился с делом, именно на него я возлагаю все свои надежды на успех апелляции. Больше всего мне нравится энтузиазм Харви. Он абсолютно уверен в том, что апелляция принесет нам успех.

11:30. На проводе Стивен Хайд. Сразу после того, как я выкупил у компании Holiday Inns пакет акций отеля и казино «Трампа Плаза» в Атлантик-Сити и в июне вступил во владение ими, я пригласил Стива на должность управляющего. До этого он работал вице-президентом в компании Golden Nugget у Стивена А. Уинна. Считаю, что Уинн – один из лучших в игорном бизнесе, а я привык всегда нанимать тех, кто работал у лучших из лучших. После долгих переговоров я предложил Стиву более высокий пост и более солидное вознаграждение. Он согласился. Думаю, его привлекла сама идея работать со мной, и он без всяких сожалений оставил Уинна.

Вообще-то Уинн приятный и мягкий человек, но при этом довольно странный. Как-то раз, недели две назад, он позвонил мне и сказал: «Дональд, я просто хотел известить тебя, что мы с женой разводимся». На что я, конечно, ответил: «О, как грустно слышать это, Стив». И тут он говорит: «Да не переживай за меня, все прекрасно, мы все еще очень любим друг друга, просто больше не хотим состоять в браке. Вообще-то она здесь, со мной, хочешь поздороваться?» Я вежливо отказался.

Хайд звонит, чтобы сообщить мне о результатах деятельности «Трампа Плаза» за август. Валовая прибыль от основной деятельности превысила 9 038 000 долл. по сравнению с 3 438 000 долл. за аналогичный период прошлого года, когда Holiday Inns еще была моим партнером и заведением управляли ее люди.

«Что ж, не так уж плохо, – отвечаю я Стиву, – с учетом того, что у нас там нет парковки». И, как всегда, не могу удержаться и подкалываю Стива: «Теперь дело за немногим – надо, чтобы отель сверкал чистотой, как новенький». Я – большой приверженец чистоты, но, когда был в «Трампа Плаза» в последний раз, остался не очень доволен тем, как там убирают.

«Мы работаем над этим, Дональд, – добродушно отвечает Стив. – Уже стало гораздо лучше».

12:00. Решил прогуляться в сторону «Уоллмен Ринк», посмотреть, как идет заливка бетона. Этим утром отчеты о нашей вчерашней пресс-конференции появились во всех газетах.

Подхожу к строительной площадке. Полно машин-бетономешалок, выстроившихся ровненько, как на военном смотре. Да, строительная компания-подрядчик фантастически поработала, сдвинув это дело с мертвой точки. Но сейчас зрелище, открывшееся моему взору, превосходит по грандиозности все сделанное ими ранее. Машина за машиной сливаются в огромный котлован тонны бетона. Как будто расторопные кулинары начинают джемом самый большой в мире пирог.

Хотя пресс-конференция была вчера, замечаю фотографов и съемочные бригады. Все хотят запечатлеть это долгожданное событие.

13:30. Беседа с журналистом из Fortune. Он готовит статью, посвященную недвижимости и новым налоговым законам, моя фотография будет помещена на обложке журнала. Я не люблю беседовать с представителями прессы, хотя многие не верят этому. А что хорошего в том, что тебе миллион раз задают одни и те же вопросы? К тому же мне не нравится особенно распространяться о своей частной жизни. Тем не менее я понимаю, что общение с прессой может принести большую пользу моему бизнесу, и я не против поговорить о своих сделках. Я только стараюсь проявлять избирательность и далеко не всегда соглашаюсь давать интервью. Каждую неделю Норме приходится отклонять до двадцати подобных предложений, поступающих из всех стран мира. Кроме того, беседуя с журналистами, я стараюсь быть кратким – в общей сложности на разговор с парнем из Fortune я потратил не более 20 минут. Ведь, если себя не ограничивать, не останется времени на дело – оно будет уходить только на разговоры с прессой.

14:45. Звонит мой приятель, очень успешный художник. Он приглашает меня на открытие своей выставки. Я нахожу большое удовольствие в общении с этим парнем. В отличие от многих других деятелей искусства, он совершенно чужд тщеславия.

Как-то раз, несколько месяцев назад, он пригласил меня в свою студию. Мы стояли и беседовали в окружении холстов и красок, как вдруг он говорит: «Хочешь посмотреть, как я заработаю 25 тысяч долларов прямо сейчас, до ланча?» – «А как же», – ответил я, слабо представляя себе, что он имеет в виду. И тут он берет открытое ведро с краской и выплескивает некоторое ее количество на расстеленный на полу холст. Затем берет ведро с другой краской и снова выплескивает немного на холст. И так четыре раза подряд. На все это у него ушло не более двух минут. Затем, повернувшись ко мне, он говорит: «Ну вот, теперь хватит, готово, можно и обедать!»

Он улыбался, но при этом сохранял полную серьезность. Он объяснил мне, что многие любители живописи не способны уловить разницу между такими минутными поделками и настоящими картинами, которые он пишет всерьез. Они заинтересованы в том, чтобы просто приобрести для своей коллекции холст, на котором красуется его имя.

В глубине души я всегда подозревал, что современное искусство – это большое надувательство. Многие из самых популярных художников зачастую проявляют больше таланта в сфере продаж и саморекламы, нежели в области живописи

или скульптуры. Иногда я задумываюсь, а что будет, если коллекционеры узнают, как на самом деле изготавливаются некоторые шедевры, чему я был свидетелем тем утром. И самое смешное, что мир искусства настолько парадоксален, что это могло бы сделать картины моего друга еще более дорогостоящими! Однако не думаю, что он рискнет проверить мое предположение.

16:00. Проводим в конференц-зале рабочую встречу, посвященную обсуждению проекта застройки участка в Вестсайде. Назавтра мы должны представить его на одобрение Комиссии по городскому планированию. Хотя выяснилось, что сам Герб Штурц присутствовать не сможет, там будут ребята из его команды.

В совещании принимают участие человек пятнадцать, в том числе мой брат Роберт и Харви Фримен, а также Александер Купер и его бригада. Алекс – архитектор-проектировщик городской застройки, которого я пригласил около двух месяцев назад, после того как стало ясно, что проект, предложенный предыдущим проектировщиком, Хельмутом Яном, не соответствует архитектурному стилю города и не получит одобрения муниципальных властей. Не знаю, в чем причина этого несоответствия, может, проект Яна был слишком уж по-немецки аккуратным, а может, свою роль сыграло то, что Хельмут работает в основном в Чикаго и не смог уловить дух Нью-Йорка. А возможно, он был просто слишком банален. Ясно только одно – его проект никогда не понравится членам Комиссии по городскому планированию, поскольку он так и не сумел найти с ними общий язык.

В отличие от него, Алекс – сам бывший архитектор-проектировщик. В конторе, где он работал, о его мастерстве ходили легенды. Именно он в свое время был проектировщиком района Бэттери-парк, о котором столько писали в прессе. Алекс – лучший выбор, чем Хельмут Ян, и с политической точки зрения, а я, как известно, парень очень практичный.

На подобных совещаниях, которые проходят каждую неделю вот уже в течение двух месяцев, мы обсуждаем общий план застройки, уточняем, где будут размещены жилые здания, парки, торговый центр, в каком направлении пройдут улицы. Сегодня Алекс принес предварительные эскизы проекта, который мы утвердили в прошлый раз. На южной оконечности участка будут стоять студии NBC, как раз по соседству с самым высоким небоскребом в мире. Севернее, вдоль бульвара, разместится жилой массив, а с западной стороны будет большой торговый центр, состоящий из восьми зданий, расположенных вдоль

Гудзона. Мы позаботились о том, чтобы из каждой квартиры открывался прекрасный вид. Мне всегда казалось, что это очень важно.

Я доволен новой планировкой. Заметно, что и Алексу проект тоже нравится. Я совершенно уверен, что именно высотные здания придают индивидуальность и привлекательность нашему замыслу, однако я не строю иллюзий насчет зонирования. В конце концов, нам придется пойти на некоторые уступки городским властям. Но, с другой стороны, если они отклонят то, что, по моему убеждению, экономически оправдано, я просто подожду смены администрации, а затем снова попытаю счастья. Со временем ценность этого участка только возрастет.

18:00. Прошу прощения, я ухожу. Сегодня я должен быть на раннем обеде, а это не то мероприятие, на которое можно позволить себе опоздать. Дело в том, что мы с Иваной приглашены на обед к Его Преосвященству Джону, кардиналу О'Коннору, в Собор Святого Патрика.

19:00. Сколько бы разных людей ты ни встречал за свою жизнь, все же есть что-то потрясающее в том, чтобы присутствовать на обеде с кардиналом, полудюжиной епископов и других служителей церкви, да еще в его личной трапезной в Соборе Святого Патрика! Поневоле испытываешь некоторое благоговение.

Мы беседовали о политике, о городе и его нуждах, о недвижимости и многом другом, словом, мы провели прекрасный вечер. По дороге домой говорю Иване, что кардинал О'Коннор произвел на меня сильное впечатление. Это не только человек большой доброты и обаяния, чувствуется, что он еще и бизнесмен, наделенный способностью мыслить в истинно государственном масштабе.

Пятница

6:30. Пролистывая New York Times, на первой странице второй части наткнулся на огромную фотографию, запечатлевшую момент заливки бетона на «Уоллмен Ринк». Да, эта история продолжает привлекать внимание публики.

9:15. Присутствуем на заседании Комиссии по городскому планированию, где рассматривается предварительный проект застройки участка в Вестсайде. Здесь собрались почти все те, кто был вчера на нашем совещании, а также четверо членов комиссии, в том числе Ребекка Робинсон и Кон Хоув, которые и будут давать оценку проекту.

Алекс представляет проект. Он держится непринужденно, говорит очень убедительно. Особо подчеркивает те моменты, которые должны понравиться представителям городских властей: обилие общественных парков, открытый доступ к береговой линии реки, организацию движения транспортных потоков. Напряженный момент возникает единственный раз, когда речь заходит о высоте проектируемых зданий. Но и здесь умница Алекс не теряет – он говорит, что этот вопрос пока в процессе разработки.

В целом мы считаем, что все прошло очень удачно.

10:30. Возвращаюсь в офис, у меня назначено совещание по ходу работ в «Трамп Парк» – кондоминиуме, который я строю на стальном каркасе, оставшемся от бывшего отеля «Барбизон Плаза», в южной части Центрального парка. Место замечательное, и здание, которое мы возводим, несомненно принесет хорошие деньги.

На совещании присутствуют архитектор проекта Фрэнк Уильямс, менеджер проекта Эндрю Вейс и исполнительный вице-президент по продажам Бланш Спрэг. Фрэнк – человек очень мягкий, скромный, говорит тихим голосом, но он прекрасный архитектор. Бланшетт – так я называю Бланш – полная его противоположность. Это классический тип напористого торгового агента, ее рот никогда не закрывается, наверное, поэтому она так успешна на своем посту. Я люблю пошутить, что с Бланшетт, наверное, очень нелегко живется. На самом деле я получаю большое удовольствие от общения с ней.

Мы начали с обсуждения цвета краски, которой будут выкрашены оконные рамы. Такие, казалось бы, мелочи играют очень важную роль – именно они создают образ здания. После почти получасового спора мы решили остановить свой выбор на светло-бежевом оттенке, который очень подходит по цвету к строительному камню. Вообще я всегда отдаю предпочтение теплым тонам земли, они смотрятся богаче и элегантнее, чем привычные цвета.

11:00. Фрэнк Уильямс уезжает, и мы переходим к обсуждению хода работ по демонтажу старого здания в «Трамп Парк». По словам Энди, работы еще не закончены, подрядчик только что выставил счет еще на 175 тыс. долл. Дополнительные расходы – это то, что старается содрать с тебя подрядчик сверх основной суммы контракта всякий раз, когда ты пытаешься внести малейшие изменения в первоначальный проект. Поэтому со строительными подрядчиками следует держаться как можно жестче и требовательнее, иначе они снимут с тебя последнюю рубашку.

Я беру телефон и набираю номер парня, ответственного за демонтаж в «Трамп Парк». «Слушай, Стив, – говорю я, когда он подходит к телефону. – Это Дональд Трамп. Потрудись-ка пошевелить задницей и наконец закончить работу, а то ты здорово отстаешь по срокам. Я хочу, чтобы ты лично занялся этим». Тут он пускается в объяснения, но я резко обрываю его: «Я не желаю слушать никаких отговорок. Я только хочу, чтобы работа была выполнена. И еще, Стив, мне надоели эти твои “дополнительные расходы”. Не желаю больше тратить время на их обсуждение с Энди. По этому поводу обращай ко мне лично. Если ты и дальше намерен давить на меня, то имей в виду, другого шанса я тебе не дам, ты больше никогда не получишь у меня ни единого подряда».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (<http://www.litres.ru/donald-tramp/iskusstvo-zakluchat-sdelki/?lfrom=201227127>) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

notes

Примечания

Купити: <https://tellnovel.me/donald-tramp/iskusstvo-zaklyuchat-sdelki-kupit>

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)