

при этом общие активы компании превысили миллиард долларов. В 1978 г. «Айтел» оказалась уже на 8-м месте в списке 100 крупнейших компьютерных фирм США, а темпы ее роста за эти годы позволяли уверенно предполагать, что еще до начала 80-х годов «Айтел» войдет в большую семерку отрасли. «Все это, — отмечает Х. Винер, — должно было произвести впечатление на банкиров» [99, р. 212]. Поэтому в июле 1978 г. фирма «Айтел» получила заем на общую сумму полмиллиарда долларов от 30 крупнейших банков США, Франции, Швеции, Италии и др.

Для чего предназначались эти средства? IBM-совместимые ЭВМ продавались заметно дешевле машин фирмы «ИБМ», и компания «Айтел» быстро расширяла их закупки в Японии и США. Приобретались диски и другое периферийное оборудование, корабли для доставки партий ЭВМ и оборудования из Японии, большие реактивные самолеты и т. д. Маховик деловой активности в секторе аренды ЭВМ раскручивался все быстрее, доходы фирмы «Айтел» росли, и, казалось, эта спираль развития преуспевающей фирмы не имеет видимых границ. Во всяком случае, ни один из сотен квалифицированнейших экспертов 30 крупнейших банков мира, которые самым внимательным образом исследовали экономическую и промышленную конъюнктуру ПОД в 1978 г., не заметил тогда даже легкого облачка на горизонте компании «Айтел». Гром грянул среди ясного неба.

В сентябре 1980 г. компания «Айтел» была объявлена банкротом. Общая сумма задолженности составляла к этому времени 1,2 млрд. долл. [99, р. 212].

Что просмотрели экономические эксперты «конторы Ллойда» и 30 других крупнейших финансовых организаций ведущих капиталистических стран в тенденциях развития индустрии ЭВМ? По мнению Х. Винера, основная причина трагической развязки заключалась в том, что никто из них не смог тогда предположить возможности столь быстрого изменения характеристик *цена/производительность* больших ЭВМ, которое началось на рынке ПОД с появлением в 1979 г. нового изделия фирмы «ИБМ» — «серии 4300».

Действительно, для рентабельной деятельности лизинговой компании необходимо, чтобы средний срок аренды ЭВМ был не менее 4 лет, а перепад характеристик *цена/производительность* последовательно идущих поколений больших ЭВМ должен быть не слишком большим. чтобы организация-арендатор соглашалась купить по разумно