

К российскому читателю

Вы держите в руках книгу Джонатана А. Ни — человека, самым тесным образом знакомого с миром инвестиционно-банковских услуг. Автор книги, попавший в сферу инвестиций, по его собственному признанию, случайно, — один из немногих инвестбанкиров, в чьем резюме соседствуют два крупнейших банка в мире: Goldman Sachs и Morgan Stanley. За свою длительную карьеру Джонатан А. Ни лично общался и сотрудничал со многими признанными авторитетами в инвестиционно-банковской среде, что позволило ему наполнить книгу подробностями, которые делают ее живой и легкой для чтения.

Инвестиционно-банковские услуги включают размещение облигаций и акций, привлечение капитала и сопровождение сделок слияний и поглощений (M&A). В то время как в западных странах инвестиционные банки занимают заметное место в финансовом секторе, а история инвестиционно-банковской отрасли насчитывает не одно десятилетие, в России эту отрасль можно признать сравнительно молодой. Опыт, накопленный западными профессионалами и ставший доступным широкому кругу читателей благодаря этой книге, может оказаться весьма полезным для российских инвестбанкиров, как нынешних, так и будущих.

За прошедшие несколько десятилетий западные инвестиционные банки претерпели значительные изменения — в схеме взаимодействия с клиентами, в своем социальном значении, в подходе к ведению дел. Описание жизненного цикла инвестиционных банков поможет читателю сформировать широкий взгляд на финансовую

индустрию, а кому-то — лучше осознать свое место в ней. Автор уделяет внимание проблемам борьбы поколений и девальвации традиционных ценностей в инвестиционно-банковской среде. Не исключено, что российским инвестиционным банкирам книга поможет избежать некоторых ошибок и заблуждений их западных коллег и остаться на верном пути построения долгосрочных и доверительных отношений с клиентами.

Книга представляет собой «взгляд изнутри» на мир инвестиционно-банковских услуг. Тем читателям, которые только планируют свою карьеру в сфере инвестиций, будет интересно узнать о том, как строятся отношения в среде инвестиционных банкиров и какие подводные камни могут ожидать человека, решившего связать свою жизнь с этой отраслью. Читателям, обладающим опытом работы в российской финансовой индустрии, книга Джонатана А. Ни позволит сравнить механизмы работы западных инвестиционных банков с тем, как строятся бизнес-процессы в инвестиционно-банковских департаментах российских финансовых компаний.

Мировой финансовый сектор восстанавливается после периода потрясений. События последних двух-трех лет не прошли бесследно для индустрии инвестбанкинга — некоторые инвестиционные банки прекратили существование в своем прежнем виде, в деятельности других произошли существенные изменения. Учитывая кардинальные сдвиги в финансовом секторе, книгу Джонатана А. Ни, в некотором смысле, можно считать подведением итогов целой эпохи в жизни инвестиционных банков. Читателей, начинающих свой путь в инвестиционно-банковской сфере с этой книгой в руках, ждет насыщенная и увлекательная профессиональная жизнь, поскольку начало нового глобального экономического цикла, по всей вероятности, будет сопровождаться ростом активности в секторе инвестиций.

Книга «Инвестиционный банкир по стечению обстоятельств» заинтересует многих людей — от студентов бизнес-школ, планирующих карьеру в сфере финансов, до руководителей инвестиционно-банковских департаментов российских инвесткомпаний. Предлагаемая вниманию российского читателя книга особенно

актуальна, учитывая сегодняшнюю ситуацию в финансовой отрасли, ведь фундамент для тех изменений, которые наблюдаются в западных инвестиционных банках в настоящее время, во многом был заложен в ходе событий, описанных в книге.

*Алексей Быстров,
заместитель генерального директора
Инвестиционной группы ОЛМА*

О книге

Джонатан А. Ни являлся не последним человеком в двух самых престижных инвестиционных банках на Уолл-стрит — Goldman Sachs и Morgan Stanley, и ему довелось в течение 10 лет на рубеже двух веков наблюдать за бурным развитием деловой активности в плохо управляемой интернет-экономике, где лихорадочно заключалось огромное количество сделок, что в конце концов привело к катастрофе.

Перед нами яркий и драматичный рассказ об изменениях в сфере банковских инвестиций, объединяющей нескольких сильных игроков, в числе которых есть известные банкиры, мультимиллионеры и предатели, способные нанести удар в спину. Джонатан Ни пришел в отрасль, когда ее девизом было: «Делать первоклассный бизнес честно», — и увидел, как всего за десятилетие ситуация кардинально изменилась, а вместе со вседозволенностью пришел и новый девиз: «Я уйду, и ты уйдешь» («IBG YBG»^{*}). Самые меркантильные банкиры подписывали слабые сделки, зная, что скоро они превратятся в «отражение в зеркале заднего вида». Когда-то успех инвестиционных банкиров^{**} зависел от качества обслуживания клиента, от того, как он оберегал фирму и защищал общественный интерес. Теперь, в эру «финансовых супермаркетов», банкиры лишь чувствовали, что каждый день может стать для них

^{*} «I'll be gone, You'll be gone» (англ.) — «Я уйду, и ты уйдешь». — *Здесь и далее примечания редактора и переводчика.*

^{**} Банковский работник, специализирующийся на инвестиционной деятельности.

последним, а ценятся они лишь по тому, какой доход принесли фирме сегодня, неважно, из какого источника. Нынче большинство молодых руководителей не испытывают лояльности к своим фирмам и среди их клиентов Ни обнаруживает беспрецедентный, но понятный уровень цинизма и недоверия к инвестиционным банкирам.

История, рассказанная Джонатаном Ни, подробно повествует о том, чем действительно занимаются инвестиционные банкиры; она написана едко, иронично и нелюбезно. Книга предлагает удивительную возможность заглянуть за кулисы самых мощных компаний на Уолл-стрит.

Без сомнения, самая интересная и откровенная книга об инвестиционном банкинге, которую мне приходилось читать.

Майкл Вольф, автор книги «Burn Rate»

Джонатан Ни привнес свежий взгляд на эволюционирующий и загадочный мир инвестиционного банкинга. Он описывает его красочно, понятно и без всякого пиетета, поднимая важные вопросы о целях и задачах отрасли.

*Марк А. Вулфсон,
управляющий партнер Oak Hill Capital Management*

В своей новой книге Джонатан А. Ни острым взглядом отмечает фундаментальные изменения, произошедшие в бизнесе инвестиционного банкинга. Мастерство рассказчика и опыт работы банкиром, взаимодополняя друг друга, придают повествованию особую занимательность. От этой книги невозможно оторваться, она читается, как роман.

*Бетани Маклин,
автор книги «The Smartest Guys in the Room:
The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron»*

Сегодня большинство знает, что банкиры, занимающиеся инвестициями, богаты, таинственны и могущественны. Но почему? Чем в действительности они занимаются? И почему им все меньше

доверяют их самые крупные клиенты? Наконец появился человек, готовый приподнять завесу тайны. Джонатан А. Ни был в гуще событий в Goldman Sachs и Morgan Stanley, и благодаря его новой книге мы тоже можем побывать там. Беспристрастная по манере повествования и увлекательная книга «Инвестиционный банкир по стечению обстоятельств» вводит нас в мир инвестиционного банкинга и завораживающей культуры, которая сделала Уолл-стрит центром мирового финансового капитала.

*Джеймс Б. Стюарт,
автор книг «Den of Thieves»*
и «Disney War: The Battle for the Magic Kingdom»***

Это одна из тех редких книг, которую не просто страшно интересно (и смешно) читать, но которая наводит на серьезные размышления о роли представителей важного человеческого подвида — инвестиционных банкиров — в нашем обществе.

*Брюс К. Гринвальд,
профессор в области финансов и управления активами
кафедры имени Роберта Хейлбрунна
в бизнес-школе Колумбийского университета*

Потрясающая книга — захватывающая и очень полезная.

*Марк Герсон,
генеральный директор Gerson Lehman Group*

Хотя не все это понимают, но инвестиционные банкиры играют важнейшую роль в экономике. В своей увлекательной и глубокой книге Джонатан А. Ни описывает их деятельность и то, как далеко не к лучшему изменился бизнес инвестиционного банкинга за последние два десятилетия.

*Энтони Кронман,
экс-декан, Йельская юридическая школа*

* «Алчность и слава Уолл-стрит» (М.: Альпина Бизнес Букс, 2000); то же: «Шайка воров с Уолл-стрит» (М.: Альпина Бизнес Букс, 2006).

** «Война за империю Disney» (М.: Альпина Бизнес Букс, 2006).

Книгу «Инвестиционный банкир по стечению обстоятельств» должен прочесть каждый, кто связан с бизнесом Уолл-стрит, — а это можно сказать про очень многих людей. Книга написана с юмором и глубоким пониманием претерпевающей катастрофические изменения отрасли, предоставляющей финансовые услуги, без предубежденности инсайдера, а, скорее, с невероятной осведомленностью и пониманием.

*Лео Хайндери-младший,
управляющий партнер InterMedia Partners и бывший президент
TCI*

То, что «Покер лжецов»* сделал для бирж, книга Джонатана А. Ни делает для инвестиционных банков. Отличие лишь в том, что яркая и захватывающая история «Инвестиционного банкира...» вписывается в более широкий контекст стратегической трансформации финансовых услуг, происходящей в последние 20 лет.

*Томас Глосер,
старший исполнительный директор Reuters Group PLC*

* *Льюис М. Покер лжецов.* М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2008.

Об авторе

Сегодня Джонатан А. Ни — совладелец небольшой фирмы, занимающейся инвестиционным банкингом. Он также является адъюнкт-профессором в области финансов и экономики и директором медиапрограммы в бизнес-школе Колумбийского университета. Его статьи публиковались в «Wall Street Journal», «New York Times», «Washington Post», «Los Angeles Times» и других изданиях.

От автора

Как человек, впервые написавший книгу, я хочу поблагодарить многих. К счастью для читателя, большинство из них — бывшие сотрудники Goldman Sachs и Morgan Stanley, которые не хотят, чтобы их имена упоминались. Их поддержка и идеи внесли бесценный вклад в мое предприятие. Я также должен поблагодарить Клер Рейхилл из Harper Collins, Бриана Кемпнера и Питера Каплана из «New York Observer», Л. Гордона Кровитца и Пола Инграссиа из Dow Jones, Пэт Тирни и Дэна Фарли из Harcourt, Джона Сарджента и Джорджа Витте из Holtzbrink и Аллисон Силвер, моего старого друга, редактора газет «Los Angeles Times» и «New York Times». За чтение и комментарии на разных стадиях написания книги я признателен Беатрис Кассоу, Марку Герсону, Брюсу Гринвальду, Дэвиду Ни, Мире Коген, Чейл Меддокс, Лизе Макгахан, Джону Эдварду Мерфи, Джеффу Рейзенбергу, Джейсону Соболю и Клайду Спилленгеру. Мои научные ассистенты Николас Гринвальд и Аmani Маколей удерживали меня в рамках существующих реалий, а Стефани Троциа и Джанни Эспозито обеспечивали порядок и сохранность всех собранных документов. И наконец, хочу сказать спасибо моему агенту Элейн Марксон и редакторам Oxford University Press, прежде всего Тиму Барлетту, принявшему вызов, и другим, ведшим книгу к финишной прямой, за то, что поверили в меня, и за их дружеское участие, наставления и доверие. Однако никто из них в конечном счете не виноват в том, что вышло из моей затеи.

Предисловие автора к русскому изданию

Когда вечером в субботу, пришедшуюся на 4 июля, я сидел в затемненном зале кинотеатра на позднем сеансе и смотрел фильм «Супермен возвращается», вибрация карманного компьютера не слишком отвлекла меня от происходящего на экране. Дело было за два месяца до запланированного выхода американского издания книги, которую я сейчас представляю русскому читателю и где я стремился рассказать историю инвестиционного банковского финансирования так, чтобы она была доступна широкому читателю, но при этом интересна и для профессионалов, занимающихся инвестиционным финансированием сегодня. Пытаясь добиться внимания обеих групп читателей, я поведал собственную историю о том, как по стечению обстоятельств в 1994 году занялся этим бизнесом. Известный драматизм моему повествованию придавал рассказ о трансформациях, пережитых отраслью в течение последующего десятилетия, на которое пришлось и экономический подъем, и экономический спад. Проведя более трех лет в борьбе с темой и потенциальными издателями, я, удовлетворенный результатом, пребывал в мире с самим собой и душевном спокойствии, но понимал, что некая дискуссия, связанная с включением в повествование сюжетов, связанных с реальными лицами и ситуациями, неизбежна, однако был уверен, что подобного рода проблемы не будут значительными. За размышлениями такого рода меня и настигло сообщение, полученное по электронной почте; оно-то и заставило вибрировать мой карманный компьютер.

Пряатель любезно переслал мне кричащий заголовок статьи из завтрашнего, воскресного, номера «The New York Times»: «Исключительное по силе разоблачение Уолл-стрит...». Поначалу мне

даже в голову не пришло, что это имеет отношение к моей книге, и если бы фильм увлек меня больше, я, возможно, не стал бы читать сообщение дальше. Но обстоятельства складывались так, что я начал читать статью: «У мира моды есть „The Devil Wears Prada“ * . У Голливуда есть „You’ll Never Eat Lunch in This Town Again“ ** . Теперь и Уолл-стрит удостоилась воспоминаний, оповещающих мир, кого из воротил финансового мира следует насадить на вертел и поджарить». Так в своей популярной колонке Deal-Book начинал свой рассказ о моей книге и ее вероятном эффекте Эндрю Росс-Соркин, обозреватель M&A.

Далее приводились вырванные из контекста книги сочные сведения и пикантные подробности о деятельности известных людей, о которых я писал. Сообщалось, что множество «истрепанных, самодельных» экземпляров невычитанной корректуры уже несколько недель ходят по рукам и их читают в сообществе инвестиционных банкиров. Позже блоги финансовых новостей подтвердят эту информацию, рассказывая о несчастных молодых банковских служащих, тративших свой уик-энд на приобретение книги и краткое изложение ее для своих руководителей. Похоже, Соркин не допускал, что инвестиционный банкир, активно работающий в отрасли, позволил себе написать такую книгу, и был уверен, что ее издание превратит меня в изгоя. «Вероятно, мистеру Ни никогда больше не придется позавтракать в этом городе», — писал Соркин, замечая, что мотивы моих критических замечаний неясны.

Положив компьютер в карман, я попытался снова взглянуть на экран. Выскочить из кинотеатра мне мешало лишь то, что мое место находилось далеко от прохода.

Возможно, теперь внимание такого рода к моей книге никого не удивит, но долгое время она совершенно не интересовала издательское сообщество. Однажды я получил предложение крупного издательства и принял его, но вскоре стало ясно, что меня надеялись убедить отказаться от изложения истории отрасли и взяться

* «Дьявол носит Prada» — роман Лорен Вайсбергер (рус. изд.: М.: АСТ, 2007) и одноименный фильм, снятый в 2006 г.

** «Вам никогда не придется снова завтракать в этом городе», см.: *Phillips Julia. You’ll Never Eat Lunch in This Town Again*. New York: Random House, 1992; и др. изд.

за более выгодную с коммерческой точки зрения, то есть более «жареную», тему. «Сидней Вайнберг никому не интересен!» — возбужденно кричал редактор, и я вернул аванс, полагая, что издательская история моей книги на этом и завершится.

Однако мой предприимчивый агент показал книгу университетским издательствам, в их числе — Oxford University Press, которое и выпустило ее в твердой обложке. Люди в этом издательстве сумели оценить историю инвестиционного финансирования в бурный и сложный период для отрасли, несмотря на отношение тех, кто в ней работал, но ничего не хотел об этом знать. Мнение моих издателей решительно отличалось (говорю это без преувеличений) от других точек зрения и очень ободрило меня. В то же время я знал, что сотрудничество с университетским издательством, даже таким коммерчески ориентированным, как Oxford University Press, означает более скромный тираж и меньшие расходы на продвижение книги. Но это была моя книга, я хотел ее написать и издать, поэтому искренне признателен тем, благодаря кому она вообще увидела свет.

Итак, до упомянутого вечера ни я, ни мой издатель не были уверены в том, что книгу хоть кто-нибудь отрецензирует, а тем более мы не предполагали, что она побудит «The New York Times» опубликовать сенсационную весть об ее неминуемом появлении. Статья Соркина оказала драматическое воздействие и на отношение к книге, и, по моему мнению, на характер и масштабы реакции на ее выход в свет.

Что касается отношения, то следует сказать: по результатам предварительных заказов, книга в один день переместилась с какого-то затерянного во втором миллионе названий места на 34-е среди всех книг, продающихся на Amazon.com.

Стали появляться статьи, основанные на умозаключениях Соркина. Это поветрие распространилось даже на Великобританию, где мне так и не удалось найти издателя.

Многие рецензии, появившиеся после выхода в свет книги в окончательном виде, хотя и были, по большей части, положительными, но их авторы уделяли больше внимания мотивам моего замысла, нежели сути книги. В этом смысле показательна рецензия Майкла Льюиса, автора «Покера лжецов», написавшего, что книга «честна до жестокости и социально ценна», что это лучшее из

когда-либо прочитанного им о том, как в отделе инвестиционного финансирования крупной компании на Уолл-стрит переживали интернет-бум и его обвал. Однако Льюису пришлось потратить немало сил на опровержение приписываемых мне скрытых целей, которые якобы я преследовал этой книгой. Считалось, что книга — это моя попытка достичь желанного, то есть стать важной персоной в кругах тех, кто имеет вес на Уолл-стрит (пусть и не в качестве инвестиционного банкира). Я так и не понял, чего же именно хотел добиться, но между прочим замечу, что все еще занимаюсь инвестиционным банкингом.

Книга была задумана как провокационная, и я определенно надеялся на то, что она стимулирует дискуссию в обществе о роли инвестиционной деятельности банков. Учитывая принятое мною решение использовать мою собственную историю для описания отрасли, я был готов к тому, что отклики последуют в определенной степени персонифицированные, но все же не в той степени, как это случилось. Испытав сам первоначальный ужас от статьи Соркина, даже и теперь, задним числом, я понимаю степень ее воздействия на других: на многих она и порожденные ею рецензии оказали невероятный эффект усиления впечатлений от прочитанного.

После всей неожиданной шумихи и не менее неожиданных ее отголосков среди знакомых и в профессиональной среде самым большим и приятным сюрпризом стала реакция сообщества инвестиционных банкиров. Признаюсь, что статья Соркина и последовавшие за ней публикации в прессе с рассуждениями о том, насколько нежелательной персоной я стану в сообществе профессионалов, заставили меня поволноваться. А между тем старшие управляющие инвестиционными операциями банков один за другим нарушали установленные правила для того, чтобы поздравить меня с выходом книги. Руководители инвестиционных подразделений пяти крупнейших банков США известили меня о том, что купили экземпляры книги для всех своих аналитиков и партнеров. Седовласые, с почетом ушедшие на покой кардиналы отрасли хотели со мной познакомиться и приглашали меня позавтракать с ними. Кто-то может цинично подумать, что такое лестное внимание было мерой предосторожности на случай, если я вздумаю написать продолжение. Такая мысль действительно приходила мне в голову, однако отклики поступали, по большей части, от людей,

которых я не знал и вряд ли стал бы о них писать. Позже мне стало известно, что один из самых известных многопрофильных центров предоставления финансовых услуг использует мою книгу в курсе по этике, который проводит для новых партнеров, и это утвердило меня в мысли, что дело не в предосторожности.

Дальнейшие события заставили думать, что я написал книгу если и не выдающуюся, то, по крайней мере, все же послужившую достижению некоторых поставленных мною целей. Один из молодых директоров Morgan Stanley попросил меня подписать стопку книг для клиентов компании. Юридические фирмы, явно заинтересованные в более глубоком понимании того, что именно делают их клиенты, занимающиеся инвестиционным банкингом и озадаченные собственными проблемами, возникающими в связи с этим, приглашали меня выступить в залах, переполненных слушателями. Многие инвестиционные банкиры — и новички, и умудренные опытом специалисты — говорили мне, что покупают книгу не только для себя, стараясь преодолеть собственное разочарование по поводу изменений, которые претерпела их работа, но и для своих матерей, чтобы те лучше их понимали.

Людам, занимающимся инвестиционным банкингом, независимо от их возраста, тенденции, описанные в книге, в особенности структурные препоны, мешающие хорошему, непредвзятому консультированию, не нравятся так же, как и их клиентам. Ослабление как значения некогда сильных учреждений, в которых работают эти люди, так и их собственной роли оказывает деморализующее воздействие. Поскольку в какой-то мере я оплакиваю усугубляющуюся неуместность инвестиционного банкинга (или, во всяком случае, часть этой деятельности, связанную с предоставлением корпоративным клиентам независимых стратегических оценок), книгу восприняли как призыв к сплочению те, кто противился постоянным попыткам делегировать эту функцию менеджерам, управляющим все более мельчающими частями портфелей продуктов, которыми активно торгуют многопрофильные финансовые компании.

Но не будем увлекаться. Книга понравилась далеко не всем. Необычайно большая часть критики была связана с нарисованными мною портретами конкретных лиц и учреждений. В ряде рецензий, в том числе и в первой, написанной Соркиным, было

высказано предположение о необоснованности точки зрения автора и о том, что, в сущности, он «сводит счеты». Парадоксально, но многие (если не большинство) инвестиционные банкиры упрекали меня в том, что я проявил «чрезмерную деликатность», и в качестве аргументов приводили смущающие рассказы о конкуренте, предлагая включить их в следующее издание книги. «Знаете ли вы, какой из претендующих на безупречность репутации инвестиционных банков предлагал некоему (впоследствии осрамившемуся) аналитику миллионы за переход на работу в этот банк?» «А не слышали, что произошло на рождественской вечеринке в такой-то фирме?» «Как вы могли не включить в книгу историю о всем известных гримасах и ужимках такого-то почтенного банкира?»

Критика в отношении некоторых портретов справедлива: они действительно неполны. Но все подобные замечания бьют мимо цели. Я прибегал к описанию реальных людей и учреждений с одной целью — для аргументированного раскрытия той или иной темы и убедительного изложения всей истории. Удовлетворенность результатом зависела от того, насколько точно выбраны необходимые детали зарисовки. Я не стремился создать впечатление, будто в описываемом конфликте виновны только упомянутые в книге лица. На самом деле, в большинстве случаев я весьма прозрачно давал понять, что аналогичные сюжеты, хотя и несколько иначе, разворачиваются повсюду.

Впрочем, у сообщества было немало замечаний и по существу книги. Оно предприняло атаку, утверждая, что автор явно излишне сентиментален и преувеличивает достоинства «золотого века» банковских операций, приукрашивает партнерство и отношение к выбору клиентов в инвестиционных банках как к серьезному предприятию, а также переоценивает значение построения долговременных отношений, на алтарь которых якобы приносились более заманчивые возможности. Таким образом, вина за упадок инвестиционной деятельности банков возлагается на клиентов. Что должен делать банкир, сталкиваясь с клиентами, которые откажутся от давних отношений партнерства ради того, чтобы пойти на сделку, предлагаемую другим инвестиционным банком на более выгодных условиях? Лояльность клиентов все более становится анахронизмом, и этот процесс, начавшийся в 1970-х годах, ускорился в 1980-х и 1990-х. Продажность клиентов порождает

продажность банкиров, утверждают сторонники этой трактовки, поэтому у клиентов нет ни малейших оснований жаловаться на происходящее.

Хотя велик соблазн отвергнуть подобного рода критику как самосбывающееся пророчество жадных банкиров, но в этих аргументах скрыта немалая доля истины. В чем-то это утверждение сродни вопросу о том, что появилось раньше — цыпленок или яйцо. Действительно ли жадность банкиров порождает клиенты или наоборот? Но если верить тому, что инвестиционный банкинг — особая профессия или должна быть таковой, то загадка про цыпленка и яйцо становится (продолжим ряд связанных с питанием метафор) той самой копченой селедкой, запах которой сбивает со следа.

Сама концепция инвестиционного банкинга как профессии, возникшей во второй половине XIX века, подразумевает, что люди, занимающиеся такой деятельностью, имеют обязательства не только перед акционерами и даже клиентами, но и перед обществом в целом. Как пишет профессор Джон Каффи в недавно изданной книге, посвященной анализу произошедшего в последние годы упадка ряда некогда уважаемых профессий, «именно способность приносить благо и умение делать это хорошо дают профессии право притязать на возвышенность устремлений и испытывать чувство собственной ценности, более высокой, чем ценность простого купца или сотрудника»¹. Эта формулировка — прямая антитеза представлению о профессии, утверждающему, что стандарты, которых некогда придерживались инвестиционные банки, были всего лишь проявлением благородства как одной из особенностей финансовой сделки между банкиром и клиентом. Теперь таких отношений больше не существует. Следовательно, если подобная аргументация верна, инвестиционный банкинг, одержав — возможно — победу в риторической битве, утратил свою профессиональную душу. Действительно, такая форма самооправдания, находя столь сильный резонанс в отрасли, отражает лишь следующее: многие уже не думают об инвестиционной банковской деятельности как о профессиональном призвании.

Некоторые из самых интересных полученных мною откликов на книгу принадлежат людям, работающим в областях, далеких от инвестиционного банкинга. Врачи, юристы, бухгалтеры в один

голос твердят о сходном ощущении утраты ценности собственной профессии, приходящем по мере того, как разные финансовые и институциональные обстоятельства низводят их некогда благородные призвания на уровень деятельности простого купца или продавца. В каждой профессии есть свои обстоятельства, вызывающие реальные или вымышленные причины ее упадка: в бухгалтерском деле такой причиной является рост доходов от консалтинговой деятельности, в медицине — усиливающееся влияние организаций медицинского обеспечения и сутяжничество.

Впрочем, не могу не думать о том, что общей причиной этого повального упадка профессий является более распространенный недуг, поразивший нашу культуру. Профессии возникли как средства, с помощью которых новый, амбициозный средний класс завоевывал социальное положение, прежде для него недостижимое. В нашем обществе усиливается акцент на известность, самореализацию и личное богатство. Эти цели ставятся выше общественных устремлений, снижая значимость социального блага, ассоциировавшегося с высокой профессиональной миссией, а не с богатством и знаменитостью.

Моя книга находила издателей, к ней приходил международный успех, а ее тема стала разрабатываться и другими авторами. Например, в Великобритании, где инвестиционный банкинг структурирован в целом так же, как в США, тесно связан с американским, и аналогии были вполне очевидны. Если угодно, неформальная система банковских операций на условиях партнерства в Великобритании имела даже более глубокие корни и большую жизнеспособность, чем подобная система в США. Британские инвестиционные банкиры только начали привыкать к воздействию, оказываемому на их образ жизни мерами финансового регулирования, введенными 20 лет назад Маргарет Тэтчер при реорганизации лондонской биржи, когда разразился интернет-бум, которому и посвящена значительная часть моей книги.

Более занимательны причины, по которым издатели в таких странах, как Корея, Германия, Япония, Китай, а теперь и Россия, проявили столь сильный интерес к моей книге. Нельзя объяснить его простым любопытством, связанным с тем, что инвестиционные банкиры играют на рынках этих стран совсем иную роль.

Структура всей финансовой системы и экономики этих стран значительно отличается от американской, поэтому любые аналогии, легко приходящие на ум читателям в Великобритании, просто не могут возникнуть у читателей этих стран.

В России инвестиционный банкинг, как и сам капитализм, находится в младенчестве. Здесь нет традиции получения пользующихся доверием консультаций советами корпораций или управляющими высшего звена. Разумеется, разворачиваются важные процессы, предполагающие, что опыт инвестиционного банкинга американского образца в России становится все более актуальным. Волна приватизации и последующих публичных размещений ценных бумаг, сопровождаемая притоком иностранных инвестиций, особенно в энергетику и секторы, добывающие природные ресурсы, привлекла внимание всех крупных международных инвестиционных банков и способствовала созданию российских.

Однако лихорадочный уровень активности, в последние годы характеризующий банковскую деятельность в России, сам по себе не объясняет глубокий интерес к истории и сущности инвестиционного банкинга в США. Сейчас, когда я пишу предисловие к русскому изданию моей книги, американский банковский сектор переживает резкий спад, а в России он на подъеме. Молодые выпускники московских экономических вузов, некогда мечтавшие хотя бы на несколько лет оказаться в одном из инвестиционных банков Нью-Йорка или Лондона, теперь все чаще обнаруживают, что работа на родине сулит большие финансовые и профессиональные возможности. В некоторых отношениях представляется, что сейчас самое неподходящее время для того, чтобы русские искали на Западе модели инвестиционного банкинга.

Впрочем, возможно, что история американского инвестиционного банкинга имеет более широкий смысл для России. Русские пережили болезненные трансформации идеалов и стандартов, которыми руководствовались различные учреждения. Эти изменения не имеют видимого отношения к крупным финансовым операциям. Расширение свобод и либерализация экономики, произошедшие в последние 20 лет, разрушили ту систему формальных и неформальных связей, которая составляла основу российского общества. Возможно, происходит нечто подобное тому, что случилось в США, где специалисты, не работающие в банков-

ском секторе США, сочли мою книгу полезной и способствующей пониманию изменений ценностей, которые преобладают в их профессиональном сообществе. Те же самые культурные и экономические импульсы, что вызвали перемены в американском инвестиционном банкинге, оказали воздействие — и не всегда позитивное — на мировую социальную этику. В России изменения происходили и быстро, и болезненно. Может быть, поэтому ей интересен опыт США.

Если бы я не верил, что инвестиционный банкинг как сектор может работать лучше, я не написал бы эту книгу. Не настолько я наивен, чтобы надеяться на реставрацию «золотого века» банковских операций на условиях партнерства: многие из описанных мною структурных изменений сделали такое возвращение невозможным. Но худшие из ошибок, о которых рассказано в этой книге, не были прямым результатом каких бы то ни было структурных изменений. Они связаны с личными решениями конкретных людей, и эти решения могли быть другими. Россия все еще выбирает модель, которая возобладает в ее собственном инвестиционном банкинге. Выбор сводится к одной из двух моделей: в одной главной движущей силой будет дух сделки; другая основана на построении долгосрочных партнерских отношений с хорошо подобранными клиентами. Будем надеяться, что книга «Инвестиционный банкир по стечению обстоятельств» хотя бы отчасти послужит руководством для определения вектора движения.

Уверен, что в США эта книга в той мере, в какой она побуждает к более честному диалогу как в рамках компаний, так и между банкирами и клиентами, оказалась полезной. Впрочем, я верю также в то, что мы — как общество и как культура — имеем тех профессионалов, которых заслуживаем. И до тех пор, пока не научимся с почтением относиться к людям высокого призвания, просто потому что они несут это служение профессии, мы, скорее всего, по-прежнему будем переживать затяжные кризисы идентичности, разрешения которых будут иметь важные последствия для каждого из нас.

*Джонатан Ни,
2008 г.*