

ВВЕДЕНИЕ

Я никогда не понимал, как два человека могут вместе написать книгу. Это все равно как рожать ребенка вдвоем.

Ивлин Во

Несколько лет назад мы стояли на краю того, что нам казалось пустыней. Нам казалось, что на противоположном краю пустыни мы видим оазис. Мы надеялись, что однажды сможем добраться до него и насладиться его изобилием. Чем больше мы думали об оазисе, тем больше убеждали себя в том, что он наполнен наслаждениями, о которых мы не можем и мечтать. Существовала только одна проблема — пустыня.

Когда мы только начали работать в должности ассоциатов* в инвестиционном банке, оазис представлялся нам в виде назначения на должность управляющего директора. Мы хотели преодолеть путь по раскаленным пескам в должностях associates и вице-президентов, чтобы однажды растянуться на гамаке в тени пальм. Однако через несколько месяцев после начала нашего путешествия мы начали подозревать, что этот оазис на самом деле

* Так называют в некоторых компаниях младших сотрудников, недавних выпускников учебного заведения. Далее мы будем приводить этот термин на английском — associate или associates во множественном числе. *Прим. ред.*



мираж. Это, казалось, могло свести нас с ума. Мало того — мы начали понимать, что вне зависимости от того, является ли оазис настоящим или вымышленным, путь к нему будет намного более долгим и трудным, чем это казалось нам вначале.

Мы поняли, что со многими карьерами связаны весьма болезненные обряды инициации. Врачи после окончания медицинских вузов несколько лет проводят в интернатуре. Юристы начинают работу в качестве простых клерков и «мальчиков на побегушках». Инвестиционные банки не исключение. Начинаящие инвестиционные банкиры также должны оплатить свои взносы за право ухватить фортуна за грудки. Почти все старшие банкиры эти взносы уплатили и набили достаточное количество шишек, чтобы освоить профессию. И для многих из них это окупилось. Если они это сделали, то и мы должны это сделать, — думали мы. Таковы правила.

Получили ли мы положительные результаты, попав на позиции associates инвестиционного банкинга? Да. Принесло ли это нам только несчастья? Нет. Мы пережили массу положительных и массу отрицательных моментов на этом пути. Но однажды мы все-таки решили уплатить взнос за выход и уйти. Мы оба по-прежнему работаем в мире Уолл-стрит, и мы покривили бы душой, если бы сказали, что деньги для нас ничего не значат. Однако, как нам кажется, в области инвестиционного банкинга возможные доходы могут далеко не окупать понесенные нами издержки. Мы больше не банкиры и наслаждаемся работой, на которую надо ходить каждый день.

В этой книге описана история именно нашего обряда инициации. Это история двух associates инвестиционного банкинга и их долгого пути от страстного желания войти в этот мир до еще более страстного желания покинуть его. Эта книга олицетворяет наш катарсис. Мы занимались именно банковским делом. Мы не можем изображать из себя оскорбленную невинность, потому что занялись им сознательно и по собственному желанию. Оно укрепило и закалило нас. Если бы существовала пемза для души,



мы отчистили бы наши души до блеска. Но такой пемзы не существует.

Инвестиционный банкинг как профессия характеризуется крайностями. Если речь идет о деньгах, выпивке, еде или рабочих часах, типичный банкир придерживается мнения: чем больше, тем лучше. Мы пережили свою долю крайностей и описали некоторые из своих приключений на страницах этой книги. Однако излишества и дебоширства составляют только половину истории. Другой стороной медали для нас было понимание того, что, как бы мы ни надували щеки, в роли инвестиционных банкиров мы так и не стали теми советчиками и оракулами для корпоративных директоров, какими хотели стать. Вместо этого оказалось, что большую часть рабочего времени мы провели в роли бездумных процессоров для обработки бумаг. И хотя нам платили более чем достаточно для того, чтобы мы отлично обрабатывали все бумаги, требуемая от нас беззаветная привязанность к такой работе у нас так и не возникла. Мы постарались описать наш путь к пониманию этого факта на страницах этой книги. Мы мало о чем сожалеем. Ведь, помимо всего, в нашем мире не так много рабочих мест, которые дают возможность наслаждаться разнообразными жизненными благами. Так что, подходя к своим тридцатым дням рождения, мы стали понимать, что король голый.

Мы работали в Donaldson, Lufkin & Jenrette (DLJ). Но эта история — не про DLJ. Эта история про те вступительные взносы, которые должны заплатить все начинающие инвестиционные банкиры. У нас масса друзей в других инвестиционных банках. С ними происходило точно то же самое, что и с нами. Инвестиционные банкиры тратят 50 процентов своего времени на попытки убедить потенциальных клиентов в том, что их банк отличается от других банков, но для начинающих банкиров все банки одинаковы. Любой младший инвестиционный банкир, вне зависимости от банка, в котором он работает, может рассказать те же самые истории — о работе в течение трех дней без сна, о скандалах из-за неверной нумерации страниц в инвестиционном



предложении* и о преждевременном старении. У старших банкиров, может быть, жизнь более спокойная, но нам не дано это узнать, поскольку мы были только младшими банкирами. Жизнь младших банкиров — это жизнь выжатого лимона.

Возможно, для некоторых людей эта книга станет окном в неизвестный им мир инвестиционного банкинга. Не будучи банкиром, никто не может понять, что это такое — быть банкиром. До начала своей карьеры все, что мы знали, — это то, что банкиры, трейдеры и их умопомрачительные зарплаты всегда упоминаются в одном предложении. Интуитивно понять, кто такой трейдер, намного легче, чем кто такой банкир, поскольку каждый из нас в своей жизни хоть что-то да обменивал: фантики, например, или фотокарточки спортсменов. Идея обмена с учетом относительной ценности вещей так же стара, как и само человечество. У инвестиционного банкинга нет интуитивно понятных аналогий в обычной жизни. У наших родителей ушло по полгода, чтобы понять, что мы не являемся биржевыми брокерами, обзванивающими ничего не подозревающих людей с целью продать им подозрительные общедоступные выпуски ценных бумаг. После этого у нас самих ушло еще полгода на то, чтобы понять, что мы на самом деле продаем инвесторам именно общедоступные предложения, с единственной разницей, что мы продаем их не по телефону и не простым людям, а крупнейшим компаниям.

Самое большее, что обычные люди могут узнать про инвестиционных банкиров, — это истории, подобные той, что произошла в середине 90-х годов и в течение нескольких суток была на первых полосах. Тогда 59-летний управляющий директор одного инвестиционного банка в самолете из Буэнос-Айреса в Нью-Йорк нализался, поднялся из своего кресла в первом классе, спустил штаны и наложил кучу на тележку. Вот таковы эти банкиры: жрут, переваривают, испражняются.

* В этой книге инвестиционным предложением называется предложение-презентация для инвестора — брошюра или книга, разрабатываемая в инвестиционном банке. *Прим. ред.*



В целом, чтобы начинающему банкиру выжить, он должен либо заглотить наживку вместе с крючком, грузилом и леской, либо сохранить в себе хоть какое-то чувство юмора по отношению к тому, что он делает. Однако даже если он будет одной ногой надежно опираться на реальность, это не гарантирует ему сохранение психологического равновесия. Ведь если вы одной ногой опираетесь на кусок сухого льда, а другой — на докрасна раскаленную печку, средняя температура может показаться приемлемой, но в конце концов это закончится ожогами на обеих ногах.

Наше вознаграждение за первый полный год работы в DLJ после окончания бизнес-школы было примерно в восемь раз больше того, что в среднем зарабатывают выпускники колледжей на своей первой работе, и мы могли рассчитывать на его удвоение каждые два года. Мы летали по стране на частном самолете, останавливались в лучших отелях и обедали в лучших ресторанах. Однако в конце концов мы поняли, что даже такой уровень оплаты и бонусов не соответствует уровню нагрузок, которые испытывают associates в инвестиционных банках. У банкиров есть устойчивое мнение, что любую проблему можно решить, если направить на ее решение достаточное количество денег и времени. Какие из этого следствия? Самыми страшными врагами банкиров оказываются те люди, чьи души не продаются, и те, кто понимает, что время — невозобновляемая ценность.

И все-таки в наши намерения не входит кого-то осуждать. Множество наших друзей по-прежнему работают в банках. Они по-прежнему стараются пробиться через пустыню, и некоторые из них искренне любят то, что делают. Как было сказано не раз, это грязная работа, но кто-то должен ее делать.

Когда мы только задумались о написании книги про то, как мы были associates в инвестиционном банке, мы спросили друга: «А что мы можем рассказать?» И сразу же ответили: «Как мы туда попали, что мы там делали и как оттуда ушли. Как мы потеряли свое психологическое равновесие. Короче, все, что с нами было».