ЛИТЕРАТУРНЫЕ ОПЫТЫ

Четыре известных финансиста о книгах, которые они написали

Написание книг, создание личных и профессиональных мемуаров становится все более популярным в среде финансистов. Бывшие и действующие инвестбанкиры с энтузиазмом описывают на страницах книг этапы своего «восхождения», рассказывают об опыте ведения бизнеса, делятся интересными историями из жизни и детства. Cbonds Review поговорил с финансистами, попробовавшими себя в роли писателей, о том, что является самым сложным в процессе написания книги, что положительного может дать опыт книгоиздательства и о чем стоит знать будущим авторам, которые только задумываются о создании своей книги.

«Главный читатель, который должен получить пользу от книги — сам автор»

Дмитрий ХОТИМСКИЙ,
совладелец, член наблюдательного совета, Совкомбанк
Автор книги «Наживемся на кризисе капитализма»

Это книга о связи инвестиций и макроэкономики. В ней я пытался ответить на вопрос, какие инвестиции хороши при различных экономических условиях.

Я старался создать общую теорию инвестиций — это знания, которые будут сохранять актуальность максимально долго. Книга не имеет привязки к конкретному временному периоду. Хотя, конечно, многие примеры я брал из современной жизни и собственного опыта.

Писать техническую литературу легко. Художественную сложнее. А рассказать доступным языком о сложном в математическом смысле мире финансов очень тяжело. Каждый абзац приходится переписывать по десять раз.

А в результате может выкристаллизоваться абсолютно новое понимание... И придется переписывать всю главу.

Поэтому научная работа велась не только до того, как появилась идея написать книгу, но и во время ее создания.

Непросто подобрать приличное название. Хочется избежать банальности, но при этом передать суть книги. Отдельная эпопея — это оформление обложки. Мы перебрали десятки вариантов, прежде чем появилось что-то достойное.

ЦИТАТА

«…Если в мире существует полный бред, то технический анализ является лучшим его воплощением. Вам показывают тысячи диаграмм и графиков.

В них видят какие–то японские свечи, фигуры животных и так далее — по списку. На основании этого «анализа» решают — надо покупать! Или продавать.

Запомните одно: любые технические фонды и вообще все люди, причастные к этой «религии», всегда теряют свои деньги. Причем полностью. Технический анализ — это антинаука. А точнее, маркетинговое средство для вовлечения наивных дурачков в манящий мир инвестиций.

Понятно, что смотреть на красивые картинки легче, чем прогнозировать реальную прибыль компаний. Но не стоит поддаваться искушению, пытаясь облегчить себе жизнь. Это стопроцентная потеря денег…»

В любом случае вам потребуется хороший редактор. Иногда два-три разных человека. Если у вас много картинок, ключевую роль играет оформитель книги. Кстати, де-факто, никаких значительных сумм за использование имиджей я не платил. Роль издательства, по сути, сводится к доставке книги в магазины.

Разница между тем, чтобы просто подготовить материал и издать хорошую красиво оформленную книгу, колоссальная. У меня на это ушло два года.

Но зато ты имеешь возможность четче выразить свои идеи, а иногда и создать новые теории.

Книга переведена и издана на английском, формально она продается на amazon.com, но покупателей не так уж много. Пока я в основном раздаю английский вариант книги своим знакомым. Смысла вкладывать усилия в презентации английской версии нет. Хотя я и привлекал серьезных англоговорящих редакторов, думаю, на русском книгу легче читать, чем на английском (my Russian is much better than my English).

Самый необычный отзыв, который я получил о книге, — телеграмма из Госдумы, честно говоря, раньше такой вид связи со мной не использовали. В целом очень приятно, когда кто-то говорит, что с удовольствием прочел книгу. Таких людей много.

Сейчас я готовлю материалы для книги по облигациям. Пока писал первую книгу, выяснилось, что простым языком о бондах написать невозможно — нужны картинки. А программных продуктов, которые их создают, не существует. Так что параллельно пишу свою программу.

Но больше всего меня лично интересует вопрос формирования прибыли компаний в зависимости от экономической ситуации. Как эта прибыль распределяется по отраслям и как ее регулировать. В общих чертах этот вопрос рассмотрен в моей первой книги.

С точки зрения зарабатывания денег, финансовая литература — это исключительно ваш личный пиар, за который платите вы, а не вам.

Алгоритм издания примерно такой: вы готовите материал, редактируете, выбираете название книги, оформляете обложку, верстаете книгу. И только потом ищете издательство. Или издаете книгу сами.

Главный читатель, который должен получить самую большую пользу от книги — это сам автор. Если это не так, то ваши риски проделать ненужную работу многократно возрастают.

Несколько книг формируют мое понимание инвестиций и экономики. Мне нравится Адам Смит, это классика жанра. «Конкурентная стратегия» Майкла Портера — базис всех инвестиций. «Security Analysis 1934» и «Intelligent Investor» Бенджамина Грейхама по-прежнему актуальны. Почитать Уоррена Баффета тоже не будет лишним. «Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть» Дэниела Ергина и «Россия при старом режиме» Ричарда Пайпса — must read для российских инвесторов. «Теория ограничений Голдратта» Уильяма Детмера — очень полезная книга. К сожалению, книги о бондах Фрэнка Фабоцци — это кромешный бред.

РАССКАЗЫВАТЬ ДОСТУПНЫМ ЯЗЫКОМ О СЛОЖНОМ В МАТЕМАТИЧЕСКОМ СМЫСЛЕ МИРЕ ФИНАНСОВ ОЧЕНЬ СЛОЖНО

Павел ТЕПЛУХИН, партнер-основатель финансового бутика Matrix Capital
Автор книги «Матрица Теплухина. До и после первого миллиона»

«Писать надо искренне, даже если правда не совсем красивая»

Главная идея книги вытекает из ее названия. Дело в том, что в «Тройке Диалог», где я работал, была на практике реализована матричная система построения корпорации, которая является наиболее эффективной. О матричных системах очень много пишут в учебниках, но на деле они крайне редко встречаются, гораздо чаще используются иерархические системы построения корпораций. В «Тройке Диалог» была реализована матричная система, которая позволила ей стать, по сути, великой компанией и наиболее эффективным инвестиционным банковским институтом в России, успешно конкурирующим на рынке.

Вторая тема, затронутая в книге, — события, которые произошли в начале 1990-х годов. В какой-то момент я осознал, что память, к сожалению, коротка и люди часто забывают о том, что было совсем недавно. У некоторых появляется большое искушение переписать историю. Это не очень хорошо.

Что касается третьей темы, то она носит отчасти личный характер. Мне хотелось поделиться своими наблюдениями и рассказать об отношении к работе и к жизни в целом. Очень важно получать удовольствие от того, что ты делаешь, от результатов, которых достигаешь, от успехов. Работа должна быть в радость.

На мой взгляд, все три темы, которые я озвучил, актуальны и по сей день. Сейчас, переосмыслив двухмерную матрицу, существовавшую в «Тройке», и попытку создания трехмерной матрицы, предпринятую в Deutsche Bank, мне хочется в новых условиях построить еще одну матрицу в рамках Matrix Capital.

По-прежнему каждой конкретной корпорации очень важно искать объективную модель управления бизнесом. Матричная система, о которой я упомянул ранее, дает фантастические результаты, несмотря на то что ее сложно строить.

По-прежнему человеку очень важно получать от работы удовольствие, в этом и состоит, в общем-то, смысл жизни в любой период времени.

ЦИТАТА

«…Российская коррупция стала притчей во языцех. Мне коррупция представляется довольно традиционным явлением, неотъемлемой частью нашего менталитета. Бороться с коррупцией, конечно, необходимо, но вот побороть ее репрессивными методами едва ли получится...

Коррумпированность бывает разной.

Существуют взятки, которые некий чиновник получает за совершение незаконных действий. Здесь все предельно ясно — это «чистый» криминал.

Есть взятки, которые чиновник берет для того, чтобы выполнить действия, входящие в круг его профессиональных обязанностей. Не дашь такому денег — и он ничего не сделает, хотя и обязан. В этом случае взятка — это своеобразное дополнительное вознаграждение за услуги.

…Когда «западные» люди говорят о русской коррупции, они, прежде всего, имеют в виду высокий уровень преступности, откровенного криминала. Что же касается отношений с чиновниками, то они хотят одного — удешевления услуг. То есть взятки «за услуги» воспринимаются иностранцами как одно из правил игры, но «ценник» кажется им очень завышенным.

К сожалению, господа, дешевле не будет. Будет только дороже.

Результатом борьбы с коррупцией будет еще большее удорожание услуг чиновников, но плата будет взиматься через кассу. Удорожание услуг — это плата за снижение рисков…»

Период 90-х годов в какой-то степени был зафиксирован в целом ряде материалов. Хорошо, что это случилось, потому что сейчас появляются публикации людей, которые имели весьма косвенное отношение к событиям начала 1990-х годов, и они интерпретируют историю на собственный лад и не всегда, на мой взгляд, корректно. Конечно, я призываю всех участников тех или иных масштабных событий фиксировать свои ощущения, впечатления и эти самые события, а также их участников, потому что будет много желающих описать эти события по-другому.

Самым сложным в процессе написания книги было выделить в своем довольно плотном графике время. Время для того, чтобы сесть, сосредоточиться, отвлечься от текучки и поразмышлять о том, что важно и что имеет смысл подробно изложить.

Я никогда не занимался книгоиздательством профессионально, это для меня не бизнес. Для меня это не является коммерческим проектом, так как я не зарабатываю на жизнь своим творчеством. Да, от издательства я получил информацию о том, что книга была достаточно успешна в коммерческом плане, думаю, они правильным образом угадали с форматом и с запросом читательской аудитории. Больше 10 000 экземпляров было издано, это довольно большой тираж для книги категории нонфикшн. Цена, по которой продавалась книга, была вполне рыночной.

Изначально я предполагал, что моей читательской аудиторией станут люди, которые родились в интервале 1965–1975 годов, но в реальности все оказалось иначе. Мои читатели были гораздо моложе, на тот момент они находились в так называемом студенческом возрасте, это были люди, рожденные в конце 1970-х и начале 1980-х годов.

В основном читатели искали в книге не рассказы о бизнесе, а советы относительно построения собственной карьеры. Для меня это было тоже несколько неожиданно, потому что в момент написания книги я не предполагал такого прочтения. На практике этот аспект оказался наиболее востребованным.

Первая моя книга была спровоцирована кризисом 1998 года, с тех пор случился еще один более глубокий кризис в 2008 году. В результате этих событий произошли фундаментальные изменения во всей финансовой сфере. Я думаю, можно было бы написать интересную книгу про этот период, про изменения и последствия, про будущее финансовой сферы.

Писать надо хорошо и писать надо искренне, даже если правда может быть не совсем красивая.

У меня есть две любимые книги о финансах. Первая — «Капитал» Карла Маркса, вторая — «Богатство народов» Адама Смита. Я считаю, что это фундаментальные произведения, которые каждый финансист и экономист прочитать обязан.

Я ДУМАЮ, МОЖНО БЫЛО БЫ НАПИСАТЬ ИНТЕРЕСНУЮ КНИГУ ПРО КРИЗИС 2008 ГОДА, ПРО ИЗМЕНЕНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ, ПРО БУДУЩЕЕ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

Сергей ВАСИЛЬЕВ, председатель совета директоров, ИГ «Русские фонды»
Автор книги «#Как это было у меня 90-е»

«Книгописательство — это неизлечимая болезнь»

Эта книга — заметки о 90-х годах. Эта книга о тех, кто родился в 60-х годах. Именно нашему поколению суждено было выходить в свет, в большую жизнь в момент великого разлома. Начал разваливаться СССР.

Мы только окончили институты и еще не успели встроиться в советскую систему. Жизнь кинула нас сразу в рынок. Эта книга о банках, о том, как начинали свой бизнес молодые российские банкиры и чем жила в те годы финансовая система России. Эта книга о бизнесе. О взлетах и падениях. О переживаниях и эмоциях. Десять лет с начала 1990-х годов — от студенческих стройотрядов до инвестиционных банков.

ЦИТАТА

«…—Мы открываем филиал банка, — сказал я. — И я буду директором. Весь отдел так и замер с недоеденными кусками торта во рту! — Банка? Какого? — стали они наперебой расспрашивать меня. — Коммерческого, — гордо ответил я. Потом, конечно, все долго смеялись. Они и радовались за меня, и ничего не понимали. Что такое вообще банк? В общем, вопросов тогда было больше, чем ответов, — и у них, и у меня. Когда я уже выходил из кабинета, кто-то меня спросил: «А какая у тебя там будет зарплата?» Я, чуть смущаясь, ответил: «Одна тысяча рублей». И это был второй шок, так как тысячу рублей в тот момент, кажется, составляла зарплата всего нашего отдела, включая начальника. Мы попрощались, и я ушел…

P.S. *Через два года, когда советская наука совсем разваливалась, когда во всех НИИ перестали выплачивать зарплаты и начались повальные увольнения, почти весь тот свой отдел я принял на работу к нам в банк…»*

Самое сложное в написании книги — дождаться музы. Она — девушка капризная и приходит не в тот момент, когда тебе удобно, а когда ей захочется. И тут главное — держать себя в руках, чтобы удалось совмещать работу, бизнес, семью и это увлечение. Книга захватает автора целиком и отнимает много времени.

Основной массив текста я написал быстро. Примерно за месяц–полтора. Потом еще пару месяцев ушло на собирание газетных материалов для Приложения, уточнение различных деталей. Еще столько же заняла работа с издательством по окончательному редактированию, верстке, утверждению дизайн-проекта и прочее. Далее — печать в типографии. Суммарно от идеи до результата в виде реальной книги на полке книжного магазина ушло девять месяцев. Все как и положено... в природе.

Моя книга — это что-то среднее между мемуарами и попыткой описать основы бизнеса в 1990-е годы. Российских авторов на эту тему я не читал, а западной литературой не увлекаюсь вообще. Поэтому опирался только на свои ощущения.

Я старался писать честно. Все-таки прошло уже более 20 лет, «срок давности» давно истек. Можно уже не врать.

В издательской кухне очень много формалистики и рутинных процедур. Сначала мне казалось, что это лишнее. Но по факту оказалось, что все это очень важно для книги и полезно для самого автора, потому что позволяет улучшить конечный результат. Кроме того, я понял, что без нормального издательства сейчас почти невозможно продвинуть книгу на полки книжных магазинов.

Я получил много благожелательных отзывов о книге, но были и критические.

Через год после выхода книги «#Как это было у меня в 90-е» у меня уже вышла вторая — «Как мы покупали русский интернет». Сейчас с издательством заканчиваю редактирование и верстку третьей книги. Так что могу сказать с уверенностью: книгописательство — это неизлечимая болезнь.

Самое важное — писать только то, что думаешь лично ты. Всегда интересен именно личный взгляд автора, а не абстрактные размышления.

Важно почувствовать внутреннюю «музыку» своего текста и всегда идти за ней. Если «музыки» нет — остановись и выброси листок в корзину. Дождись, когда «музыка» опять придет.

Меньше лишних слов в предложении. Чисти и сокращай текст безжалостно. Читатель сегодня очень придирчив и ленив, он не будет тратить свое время на чтение длинных заумных текстов.

Когда-то, в самом начале 1990-х годов, прочитал тоненькую брошюру о бухгалтерии — как вести баланс. До этого я закончил физтех и от банковского мира был очень далек. С этой книжицы и началось мое понимание мира финансов. Уже не помню ее автора, но это была единственная книжка, которую я прочел про финансы. Всему остальному научила жизнь.

ВАЖНО ПОЧУВСТВОВАТЬ ВНУТРЕННЮЮ «МУЗЫКУ» СВОЕГО ТЕКСТА И ВСЕГДА ИДТИ ЗА НЕЙ. ЕСЛИ «МУЗЫКИ» НЕТ — ОСТАНОВИСЬ И ВЫБРОСИ ЛИСТОК В КОРЗИНУ.

Сергей ГРЕЧИШКИН, управляющий директор, Asia at Select Property Group
Автор книги «Everything is Normal: The Life and Times of a Soviet Kid»

«Пишите только о том, что связано лично с вами»

Книга «Everything is Normal: The Life and Times of a Soviet Kid» — это, с одной стороны, мемуары, которые рассказывают о моем детстве, семье и так далее, а с другой стороны, это социальная история жизни в Стране Советов перед распадом СССР.

Мое детство прошло во второй половине 1970-х – первой половине 1980-х годов, то есть период взросления пришелся на то время, когда Советский Союз фактически перестал существовать. Это рассказ о том, как люди жили, что они смотрели, что ели, на чем ездили — в моем поле зрения абсолютно все объекты и аспекты советской жизни.

За последние 35 лет мир очень сильно изменился. Я начал писать эту книгу, думая о своих детях, которым было бы интересно такую историю прочесть: они выросли не в России и совсем в другое время. Тот опыт, который есть у меня и который есть у них, совершенно разные.

Мне хотелось показать, что наше советское детство не было удивительным и замечательным, как очень многие пытаются позиционировать его сейчас. Но наши детские годы не были и каким-то ужасом, как часто многим кажется, особенно глядя с Запада. Это было нормальное время, оно было таким, каким было.

Есть такой американский писатель Билл Брайсон, он написал достаточно много книг, ставших популярными. Одна из них — «The Life and Times of the Thunderbolt Kid», которая рассказывает о его детстве на Среднем Западе, в американской глубинке в конце 1950-х – начале 1960-х годов. Я перечитывал эту книгу несколько раз. В книге Брайсона тоже было достаточно много личных детских историй. Наверное, отчасти она вдохновила меня на создание своей книги.

Написание книги занимает огромное количество времени — очень-очень много времени! В общей сложности у меня ушло на это более четырех лет. Сначала нужно было все вспомнить и записать, собрать много фактов, затем сделать этот материал интересным и местами смешным, правильно его структурировать, соединив историю семьи с историей страны. И потом — редактирование, редактирование, редактирование.

Получился достаточно уникальный продукт. Это не очередная книжка-фэнтези про роботов, которые путешествуют во времени и пространстве, а такой интересный «бутерброд» воспоминаний и социальных историй, персональный рассказ о времени, которое безвозвратно ушло и которое для многих людей является частью их жизни. Ничего подобного до сих пор написано не было.

После того как книга выйдет на английском, я планирую сделать перевод и издать ее на русском. Три российских издательства уже заинтересовались рукописью.

Сегодня любой человек может сам издать свою книгу. В свое время у меня был такой опыт, когда я издавал сборник писем своего отца на Amazon. Сегодня это элементарно. Но я не хотел идти этим путем, мне

ЦИТАТА

«…Сложно поверить, но всего 30 лет назад все заводы и магазины на практически одной шестой части земного шара, которые обслуживали почти четверть миллиарда людей, принадлежали советскому правительству и работали под его управлением. И эта структура не верила в то, что ее подданные могут растрачивать свою энергию на такие устаревшие и деструктивные вещи, как капиталистическая конкуренция. (Хотя она верила в нечто, называвшееся «социалистическим соревнованием», в рамках которого рабочих на заводах ненавязчиво поощряли соревноваться друг с другом, чтобы посмотреть, кто лучше работает, за условную честь называться «ударником». Это породило шутки о том, как завод, производящий туфли для правой ноги, соревнуется с заводом по производству туфель для левой ноги).

В социалистической экономической системе такие понятия, как «прибыль», «эффективность» и «стоимость», имели только академическое значение. Если завод постоянно производил товары, которые никто не покупал, никто из его сотрудников не страдал от последствий. Точно так же, если завод постоянно производил товары отличного качества, которые были нужны всем, никто из его сотрудников не видел для себя никаких преимуществ. Не нужно было беспокоиться о доле рынка, целевой прибыли, поощрении сотрудников путем продажи акций и о непосредственных отзывах потребителей. Завод по производству моего любимого лимонада «Буратино» выпускал его только потому, что лимонад был частью общегосударственного плана по выпуску продуктов питания, а не потому, что дети требовали еще лимонада...»

казалось, что книга достойна того, чтобы быть по-настоящему изданной.

На самом деле между самиздатом и профессиональным издательством колоссальная разница. Издание книги — сложный процесс, в котором занята большая команда. Группа редакторов, которые отвечают за литературную часть. Дизайнеры, отвечающие за общий вид книги. Маркетологи, занимающиеся поиском так называемых «лидеров мнений», которые захотят эту книжку прочесть и дать свои рецензии... Это огромная работа профессионалов, которые делают из вашего материала реальный продукт. Но напрямую работать с издательством автор не может, для этого нужен агент.

Найти хорошего агента непросто, они перегружены заказами и получают сотни новых рукописей еженедельно. Мне повезлои. Правда, пристроить рукопись в крупные издательства нам с агентом все же не удалось. Несмотря на то что отзывы в целом были положительные, издатели сочли, что это слишком нишевой продукт. Крупным издательствам нужно продать большое количество копий (в среднем 30–50 тысяч), для того чтобы оправдать издание книги.

В результате я обратился в американское краудфандинговое издательство, которое работает по другому принципу: вы можете издать книгу, после того как набрали определенное количество предварительных заказов — в моем случае 750.

За время работы над книгой я понял, что существует невероятное количество людей, которые пишут и пытаются издаться. Начинающим авторам напечататься очень непросто, это первый и самый сложный шаг. Поскольку Россия исторически очень читающая страна, думаю, там издаваться легче, чем за границей, так как на российском рынке есть много маленьких издательств.

Пока что книгу прочитала пара десятков людей, как ни странно, самые хорошие отзывы поступают от читательниц — англоязычных женщин среднего возраста, которые каким-то образом связаны с Россией.

Если первая книга будет успешной, у меня есть планы написать вторую часть — про университетскую жизнь, тяжелые перестроечные годы и опыт учебы в Китае. Есть идея и третьей части, о том, как русский китаист, который никогда не имел отношения к финансам, переезжает в Лондон и становится финансистом в Сити. Это достаточно любопытный опыт, из которого может получиться интересная история.

Пишите только о том, что связано с вами, с вашей жизнью и только если чувствуете потребность что-то высказать. Не бросайте работу посередине дороги. Я знаю сотни людей, которые начинали и бросали — не давайте себе расслабиться, а доводите идею до конца. И наконец, используйте профессионального редактора. Каким бы талантливым писателем вы ни были, каким бы хорошим сюжетом вы ни располагали, вы не можете посмотреть на свою работу со стороны, потому что вы максимально инвестированы в свой собственный проект. Вам понадобятся люди, которые будут давать фидбэк, помогать вам реструктурировать, переписывать и в конце концов получить результат.

На фото — автор книги, лето 1977 года