В зеркале супермоделей, или История одной книги

Максим БУЕВ,
проректор
по стратегическому
развитию, Российская
экономическая
школа (РЭШ)

Когда коллеги из Cbonds Review любезно предложили мне написать про нашу с Кириллом Ильинским книгу «В зеркале супермоделей. Рассказы о моделях в финансовой экономике», которая только что вышла в издательстве «Наука», я озадачился: непонятно, как обозревать собственную книгу, какой стиль выбрать, на чем делать акценты. А потом просто решил написать про сам процесс, который занял без малого аж 9 лет! Если измерять страницами, то в среднем мы писали где-то по 10 страниц в месяц. Для графа де Ля Фер это, конечно, очень мало, но для мушкетера Атоса — очень много. В повести Джерома К. Джерома «Как мы писали роман» главные герои так и не продвинулись дальше стадии планирования книги — мы же гордо можем сказать, что текст издан, несмотря на большое число препон, и что дальше наш творческий союз будет приносить плоды гораздо быстрее.

Задумывая книгу, мы хотели совместить несовместимое: написать прикольный текст о практике, основанной на достижениях науки и ее разумных приложениях

ИСТОКИ

У Кирилла профессиональная жизнь сложилась так, что он все время работал на стыке дисциплин, бизнесов, классов активов. Еще будучи ученым-физиком, он приобрел привычку читать как научную, так и бизнес-литературу. Притом что его уникальный микс теоретических знаний и прикладных хитростей набирал объем, полезен он был не только когда непосредственно применялся на практике, но и когда передавался молодым сотрудникам. Во время работы в JPMorgan в начале 2000-х Кириллу было достаточно 3-4 месяцев, чтобы натаскать «юниора». Позже, когда он создал Fusion AM, этого времени было уже недостаточно: знаний нюансов работы, да и самого объема работы, стало гораздо больше. Времени на обучение молодых не было.

Во времена СССР в академических институтах процесс обучения молодой гвардии строился так: те, кто уже прошел процесс инициации на кафедре и оперился, брал шефство над неофитами и уже сам их обучал. Старшим оставалось лишь корректировать огрехи и двигать процесс вперед, придумывая новые вещи. В биз-

несе, к сожалению, так не работает — тут и текучка кадров, и цели зачастую другие. Во Fusion подросшие «бывшие молодые» новых молодых не натаскивали. На них снова надо было тратить время старших — учить, чтобы им было понятно, что́ надо делать и что́ от них ожидается. А это уже как отапливать Вселенную, причем не очень эффективным способом.

Со временем стало понятно, что нужен какой-то курс с практическими примерами и по возможности на том же языке (читай — жаргоне), на котором говорят практики. У такого курса было бы две цели: во-первых, сберечь время на пересказы одних и тех же историй и, во-вторых, отсеять тех, кто приходил на рынок за хорошей жизнью, но не способен постичь теоретический минимум еще до того, как его наняли. Так к 2012 году у Кирилла родилась идея лекций, цель которых — помочь молодым обучаться, а также четко и объективно отбирать среди них правильных кандидатов на работу.

В то время я работал в Royal Bank of Scotland в Лондоне, прайсил экзотические деривативы и все чаще подумывал взять «саббатикал» — творческий отпуск. Я собирался вернуться в Петербург и поработать некоторое время в Европейском университете (ЕУСПб). На одном из благотворительных мероприятий я столкнулся с Ксенией Бобковой, совладелицей Fusion, которая мне и рассказала про идею лекций.

Встретившись с Кириллом, я сразу понял, что передо мной уникальный специалист с уникальным материалом. Действовать надо было быстро: Кирилл в то время уже прощупывал почву в Российской экономической школе (РЭШ) в Москве, а в РЭШ, как известно, запрягают быстро. Отдача от лекций в столице, разумеется, была бы больше, но долго убеждать Кирилла мне не пришлось: мы оба из Питера, а читать в родном городе всегда приятнее.

ЛЕКЦИИ

Лекции стартовали в мае 2012 года и проходили в ЕУСПб. Они практически сразу же стали дико популярными далеко за пределами города, в том числе и среди московской финансовой тусовки. Во многом так получилось благодаря Александру Минееву — известному участнику трейдерских форумов. Он был одним из первых слушателей и стал активно о нас рассказывать в профессиональных кругах.

Нам сразу же стали предъявлять претензии по языку, на котором читались лекции. Это был такой полуанглийский (разговорный язык из серии «я спик ингланд вери вэл») с примесью далеко не всем понятного сленга. Говорил на нем Кирилл специально. Во-первых, потому что именно на таком языке потом и приходится работать на практике. Во-вторых, потому что материала было много и заниматься поиском русских аналогов, часто отсутствующих, английских терминов не было времени. Нам хотелось рассказать как можно больше для тех, кто в итоге пробьется. Это даже стало стилем лекций — такой живой разговор с аудиторией в стиле научно-трейдерско-финансового стендапа о технически трудных вещах.

Подготовка к отдельной лекции у Кирилла занимала около месяца. Много позже, уже работая над книгой, мы поняли, что в среднем каждая лекция вбирала себя знаний из 40-50 научных статей за разное время. По сути, каждая лекция сама была мини-курсом в каком-то отдельном предметном поле — ценообразовании финансовых инструментов, риск-

менеджменте, казначейских операциях, трейдерских «фишках». Непосвященному слушателю было непросто. На то, чтобы переварить эти объемы, у нас ушли годы, здесь же на все про все было 3 часа (что по современным меркам уже много для одного семинара). Кирилл, однако, делал вид, что все нормально, и аудиторию не жалел. Себя он, правда, тоже не жалел: физически и энергетически выкладывался так, что практически после каждой поездки в Петербург заболевал. Этим и объяснялось то, почему те лекции шли с большими перерывами — иногда по 3 месяца. Мы про это не говорили и на вопрос «Почему мы так редко встречаемся, раз так все весело и легко читается?» отвечали уклончиво.

Между тем лекции записывались и выходили в онлайн-формате на платформе Lectorium.tv. Там и на YouTube они насобирали пару сотен тысяч просмотров: для семинаров с досками, исписанными формулами из стохастической математики, это было неожиданно. В топе по просмотрам мы боролись только с курсами по программированию, у которых аудитории гораздо шире. Вместе с тем где-то после 3-4 лекций стало понятно, что онлайн-присутствием не ограничиться. Нужны были заметки, записки, тексты, рассказанные более доступным языком и с большим числом деталей и примеров. Так стали складываться будущие главы.

КНИГА

Как правило, книги по финансам — особенно на русском языке — попадают в одну из двух категорий. С одной стороны, есть много научных книг — таких мудрых академических текстов. Читать их трудно, кейсов из жизни в них мало, и обычно люди, приходящие в нашу профессию, с ними завязывают еще в студенчестве. С другой стороны, есть много популярных книг про трейдинг (к слову, популярных книг про казначейство, хеджинг или экономический риск уже нет!). Они порой очень интересные с исторической точки зрения, но написаны для широкого круга читателей. Как часто бывает с научно-популярной литературой, она не дает понять реальное положение вещей. Для опытного практика эти книги — как искажение действительности, оправданное для конкретной цели и аудитории, но не помогающее новичку в постижении профессиональных премудростей. Задумывая книгу, мы хотели совместить несовместимое: написать прикольный текст о практике, основанной на достижениях науки и ее разумных приложениях. Наверное, это невозможно, но это и интересно. Потому что нам, как и Кристобалю Хунте — герою повести братьев Стругацких «Понедельник начинается в субботу», — непонятно, зачем решать задачу, которая имеет решение: «это глубоко принципиальный вопрос»!

Лекции были прочитаны за 3 года, а главы писались тяжело и долго. Во-первых, потому что язык лекций, взятый за основу, на бумаге выглядел так, что вообще ничего не было понятно. Во-вторых, потому что написание и переписывание происходило в Петербурге, Лондоне, Москве, самолетах между ними, а также горных хижинах на склонах Монблана, Эльбруса и много где еще. В-третьих, то, что можно было как-то криво объяснить и проскочить в разговоре, в печати требовало отсылок к первоисточникам и подтверждения фактами. Нужно было быть и строже, и детальнее, и понятнее, при этом сохраняя связность и «поточность»: чтобы по возможности текст воспринимался на одном дыхании, как разговор в лекциях.

В итоге после 4 лет работы над текстом у нас образовалось 13 глав, разбитых на два тома, сопровождаемых 400 рисунками, 850 литературными ссылками и те-

заурусом на 60 страниц. Пока мы писали, жизнь, конечно, не стояла на месте: накопилось много новых и интересных знаний, которые в книгу не попали. Например, популярные ныне модели грубой волатильности на основе дробного броуновского движения или применение в финансах машинного обучения. Тем не менее мы решили, что лучшее — враг хорошего: в 2018-м зафиксировали объем, сознательно отказались от обозрения новейших достижений последних 3-5 лет и стали разговаривать с редакторами.

ИЗДАНИЕ

Как известно, первые 80% работы занимают 20% времени, а оставшиеся 20% работы отнимают 80% времени. Люди опытные в издании книг знают, что ее успех во многом зависит от издательства и редактора, которых можно искать дольше, чем писать саму книгу. Мы этого не знали, но очень надеялись, что нам повезет и мы найдем таких героев, которые посоветуют, подправят, сделают текст «настоящим», книжным, продаваемым. Мы думали, что все вокруг — друзья и единомышленники, хотя бы в малой степени. Оказалось же, что ничего подобного в лучших «коммерческих» издательствах нас не ждет. Там, конечно, книги — это жесткий бизнес, конвейер работает, сантиментов мало. Это для нас книга — особенная и единственная, а для них главное, чтобы формул было меньше, особенно если про практические финансы. Ценники за услуги тоже немалые — сравнимы с Wiley или Oxford University Press. Звезды сошлись только в старейшем издательстве страны — «Наука».

Там наша книжка понравилась, формулы отторжения не вызывали, а идея писать про сложные вещи разговорно и стебно показалась необычной, но интересной. Параллельно, ознакомившись с манускриптом, УК «РСХБ Управление Активами» решила, что наш текст — именно то, что нужно как для развития их собственного коллектива и бренда, так и вообще для развития индустрии. Они согласились проспонсировать выпуск, убрав на пути к успеху, казалось бы, последний барьер.

Но не тут-то было. Дальше было как у Ильфа и Петрова в «12 стульях» про трамвай: «…начались муки творчества. Акционерное общество сколачивали с великой натугой. НКПС то вступал, то не вступал в число акционеров. Пищетрест всячески старался вместо 15% акций получить только десять». Картинки, а их почти четыреста, то рисовались, то не рисовались. Художник издательства, обрадовавшись новизне заказа, выслушав наши идеи о супермоделях, сделал такой эскиз обложки, с которым нас легко привлекли бы за потенциальное развращение несовершеннолетних. С такой обложкой книга легко продавалась бы в отделе взрослой литературы. Вычитывая текст и находя особо удавшиеся редакторские правки, мы цитировали их вслух друг другу по «Скайпу» просто для того, чтобы поднять настроение и не впадать в депрессию. Сроки ехали. Спонсор ругался: книга — подарок клиентам на Новый год сперва превратилась в подарок женщинам на 8 Марта, а потом снова тем, кто доживет до следующего Нового года. На какой стадии находится издательский процесс, было неясно. Типография ушла в летний отпуск, несмотря на простой и отдых во время весеннего карантина.

Конечно, мы делали поправку на наше корпоративное прошлое, но все же тихо обалдевали от архаичности самого научного издательства страны. Мы перепробовали все методы воздействия на редакторов, ответственных работников и секретарш. Я уговаривал и убеждал, Кирилл писал страшные имейлы из Лондона, делая вид, что, будучи представителем мира английского чистогана, не будет сдержан, если работа не сделается. Все было почти напрасно: собаки лаяли, караван шел. Люди делали свою работу, терпели наши придирки и чудесным образом сделали так, что под самый новый наступивший год супермодели все же вышли на подиум…

Мы благодарны слушателям наших лекций и издательству «Наука». Кроме того, мы также благодарны Роману Серову (гендиректору УК «РСХБ Управление Активами»), Игорю Бусарову (гендиректору УК «Система Капитал»), Елене Луковкиной (начальнику отдела корпоративных финансов и группового казначейства Группы ЕВРАЗ), Роману Сарычеву (управляющему директору, главе управления трейдинга «Ренессанс Капитал»), Игорю Маричу (управляющему директору по продажам и развитию бизнеса, члену правления Московской биржи), Владимиру Козинцу (директору департамента казначейства и управления рисками ООО «Рольф», президенту Ассоциации корпоративных казначеев России) и Олегу Шибанову (профессору РЭШ, директору Центра исследования финансовых технологий и цифровой экономики Сколково-РЭШ) за внимание к книге, поддержку и отзывы. Надеемся, что и остальным читателям книга понравится и окажется полезной.

После 4 лет работы над текстом у нас образовалось 13 глав, разбитых на два тома, сопровождаемых 400 рисунками, 850 литературными ссылками и тезаурусом на 60 страниц