

ХРИСТЯ ФРІЛАНД

ПЛУТОКРАТИ

ЕПОХА НОВИХ БАГАТИХ І ЗАНЕПАД СТАРОЇ СИСТЕМИ



ПЛУТОКРАТИ

THE 2013 LIONEL GELBER PRIZE

THE 2013 NATIONAL BUSINESS BOOK AWARD

CHRYSTIA FREELAND

PLUTOCRATS

**THE RISE OF THE NEW GLOBAL SUPER-RICH
AND THE FALL OF EVERYONE ELSE**

PENGUIN BOOKS · NEW YORK · 2012

ХРИСТЯ ФРІЛАНД

ПЛУТОКРАТИ

ЕПОХА НОВИХ БАГАТИХ
І ЗАНЕПАД СТАРОЇ СИСТЕМИ

Переклав з англійської
Микола Климчук

«НАШ ФОРМАТ» · Київ · 2017

УДК 316.34+330
Ф 88

Ф 88 **Фріланд, Христя**
Плутократи. Епоха нових багатих і занепад старої системи / пер. з англ. М. Климчука. —
К. : Наш формат, 2017. — 328 с.
ISBN 978-617-7513-15-4 (паперове видання)
ISBN 978-617-7513-16-1 (електронне видання)

«Я хочу зрозуміти, як міняється світова економіка, придивившись до життя еліти: хто ці люди, звідки їхні гроші, що вони думають і який стосунок мають до решти. Моя книжка — це не “Життя багатіїв і знаменитостей” і не відповідь на славнозвісне питання батька російського соціалізму Александра Герцена “Хто винен?”. Я виходжу з того, що нам потрібні капіталісти, бо нам потрібен капіталізм. Чогось кращого за капіталізм, як і за демократію, людство не придумало. Мене цікавить взаємозв'язок грошей, політики та ідей» — розповідає Христя Фріланд, українка, яка зробила блискучу журналістську і політичну кар'єру в Північній Америці: від кореспондентки «Файненшл таймс» до міністерки іноземних справ Канади.

Це голос проникливого й тонкого спостерігача елітарного світу, який викликає так багато захоплених поглядів простих людей. Супербагатії — журналістська «спеціальність» Фріланд: вона знає, на що дивитися і як не обманутися ні показною скромністю, ні показним багатством.

УДК 316.34+330

Перекладено за виданням: Chrystia Freeland. *Plutocrats: The Rise of the New Global Super-Rich and the Fall of Everyone Else* (NY, Penguin Books, 2013, ISBN 978-0-141-04342-5)

Літературна редакторка *Галина Харук*. Коректор *Кость Горобенко*. Верстальник *Денис Пюрко*. Випускова редакторка *Вікторія Шелест*. Художня редакторка *Катерина Аврамчук*. Технічний керівник *Микола Климчук*. Відповідальний за випуск *Антон Мартинов*.

Надруковано в Україні видавництвом «Наш формат» у типографії «Юнісофт». Підписано до друку 21.04.2017. Тираж 3000 прим. Термін придатності необмежений. Замовлення № 436/04. тов «НФ», пров. Алли Горської, 5, м. Київ, Україна, 01032, тел. (044) 222-53-49, pub@nashformat.ua. Свідоцтво дк № 4722 від 19.05.2014. Висновок Держ. сан.-епідем. експертизи № 05.03.02-04/51017 від 16.11.2015.

Науково-популярне видання
Серія «Світоглядна література»

ISBN 978-617-7513-15-4 (паперове видання)
ISBN 978-617-7513-16-1 (електронне видання)

Всі права застережено. All rights reserved
© 2012 Chrystia Freeland
© Климчук М., пер. з англ., 2017
© тов «НФ», виключна ліцензія на видання,
оригінал-макет, 2017

ЗМІСТ

ВСТУП	9
<i>Розділ 1. Історія. ВАЖЛИВИЙ УРОК</i>	16
<i>Розділ 2. КУЛЬТУРА ПЛУТОКРАТИВ</i>	52
<i>Розділ 3. СУПЕРЗІРКИ</i>	101
<i>Розділ 4. ЯК ВИГРАТИ НА РЕВОЛЮЦІЇ</i>	152
<i>Розділ 5. У ПОШУКАХ РЕНТИ</i>	198
<i>Розділ 6. ПЛУТОКРАТИ І РЕШТА</i>	238
НА ЗАВЕРШЕННЯ	285
ПОДЯКИ	295
<i>Примітки</i>	298
<i>Бібліографія</i>	322

*Пам'яті моєї мами
Галини Хом'як-Фріланд*

Вступ

Бідняки мають те, що раніше не могли дозволити собі багатії. Те, що колись вважалося розкішшю, перетворилося на звичайні повсякденні речі. У нинішнього робітника більше комфорту, ніж у фермера старих часів. А у фермера більше предметів розкоші, багатший одяг і кращий будинок, ніж було колись в землевласника. Колись і король не мав таких рідкісних картин та книжок, таких красивих меблів, які сьогодні є у землевласника.

Ендрю Карнегі

Бранко Мілановіч працює економістом у Світовому банку. Він уперше зацікавився нерівністю у доходах, коли у вісімдесятих роках працював над докторською дисертацією в Югославії; виявилось, що ця тема для офіційних кіл «дражлива» — правлячий режим не хотів, щоб науковці надто глибоко копали цю тему. І не дивно, адже соціалістична ідеологія обіцяла побудувати безкласове суспільство.

Та, переїхавши у Вашингтон, Мілановіч спостеріг цікаву річ: американці пишалися своїми супербагатіями і, здається, не особливо переймалися долею бідняків. Порівнювати одних з іншими та говорити про економічну нерівність було якось не прийнято.

«Директор престижного аналітичного центру у Вашингтоні якось сказав мені, що навряд чи експертна рада профінансує проект, у назві якого є слова “дохід” або “економічна нерівність”, — написав Мілановіч у своїй недавній книжці. — Щось

про боротьбу з бідністю вони охоче фінансували б, але нерівність — зовсім інша річ»².

— Чому? — поцікавився дослідник.

— Небайдужість до проблеми бідності показує людину в доброму, правильному світі: мовляв, я готовий грошима допомогти бідним. Благодійність — хороша річ; людям подобається почуватися благодійниками, на цьому заробляють багато моральних очок, навіть якщо біднякам віддають крихту. Але нерівність — зовсім інша річ; будь-яка згадка про нерівність ставить під сумнів правомірність і легітимність їхнього доходу.

Суть не в тому, що супереліта не хоче демонструвати свого багатства — вона ж купує яхти, дизайнерський одяг, палаци, грає у благодійність по-великому. Та коли розмова з компліментів сходить на аналітику, еліта починає нервувати. Один вол-стрітський демократ, який попрацював на високих посадах в уряді й у кількох великих фінансових установах, розповів мені, що президент Обама відштовхнув від себе ділову спільноту, заговоривши про «багатих». На його думку, краще було б взагалі не згадувати про економічну нерівність, але раз президент не міг не зачепити цю тему, то доречніше було б сказати «успішні». Слово «багаті» прозвучало занадто різко: ось, мовляв, «ми», а ось «вони» — багатим людям таке не подобається. У такому ж тоні про ставлення Барака Обами до істеблішменту відгукнувся Біл Клінтон у книжці «Повертаючись до роботи», яка вийшла 2011 року. «Я не дорікав їм їхнім успіхом», — писав президент Клінтон, відзначаючи, що саме завдяки його м'якій дипломатії істеблішмент прийняв підвищення податків³.

Такої ж думки Роберт Кені, бостонський психолог, який працює з дуже заможною клієнтурою. Він якось завважив у інтерв'ю, що слово «багатий» дуже часто звучить, мов засудження, в англійській мові «багатий» (rich) римується зі «сволотою» (bitch): «Мені доводилося бачити, як люди кажуть “Я Боб Кені і я багатий” і починають плакати»⁴.

Не тільки супербагатіям не подобається говорити про поглиблення нерівності — ця тема ідеологічно дискомфортна для багатьох

людей. Бо глобальний капіталізм, навіть із погляду найпалкіших його прихильників, має працювати по-іншому.

Досі економісти вважали, що суттєвої нерівності в доходах у доіндустріальну епоху не існувало — коли загальне багатство і продуктивність праці не великі, елітам нема чого перерозподіляти на свою користь. А вже в процесі індустріалізації відбувся стрибок, і промисловці та промислові робітники обігнали за доходами фермерів (згадайте сьогоднішній Китай). Потім в індустріальну й постіндустріальну епохи різниця в доходах знову вирівнялася, бо широкі маси отримали доступ до освіти, а держава відіграла в перерозподілі більшу роль.

Про зв'язок між економічним розвитком і нерівністю вперше почав писати Саймон Кузнець, американський економіст родом з Білорусі. Графік, яким він проілюстрував свою теорію, — перевернута U, — один з найвідоміших в економічній науці: він показує рух суспільства до складнішої і продуктивнішої економіки — від низької нерівності до високої і потім знову до низької.

Навіть не маючи даних статистичного аналізу, такого ж висновку на світанку індустріальної епохи дійшов Алексис де Токвіль: «Якщо подивитися на те, як розвивався світ від самого початку, чітко видно, що рівність переважає на історичних полюсах цивілізації. Первісні люди рівні у слабкості й невігластві. Високоцивілізовані чоловіки можуть стати рівними, бо мають однако-ві засоби для комфорту і щастя. Між цими двома крайнощами ми знайдемо нерівність в умовах життя, статках і освіті: меншість має все, а решта живе у бідності і темряві»⁵.

Якщо вірити в капіталізм — а більшість світу в нього вірить — крива Кузнеця — прекрасна теорія. Економічний прогрес буває безжальним, і не всі від нього виграють. Але щойно ми досягаємо токвільського плато «високоцивілізованих чоловіків» (чоловіків!), як усім дістається частина пирога. До кінця 1970-х років Сполучені Штати, рекламний портрет капіталізму, теж були втіленням кривої Кузнеця. Період швидкого повоєнного розвитку США економісти, між іншим, назвали Великою компресією, коли нерівність у доходах скоротилася і більшість американців почали

вважати себе середнім класом. У ту епоху, за словами гарвардського економіста Ларі Каца, «американці росли разом»⁶. Здавалося, що це природний прояв промислового капіталізму. Навіть рейганоміка одягала цей концептуальний костюм: поступки багатіям заради всіхнього блага — це все одно поступки.

Та в кінці сімдесятих років ситуація почала мінятися. Реальні доходи середнього класу не росли, а істеблішмент почав витягувати активи з решти. Найочевидніше переміни проявлялися у Сполучених Штатах, але на початок двадцять першого століття зростання економічної нерівності спостерігалось в усьому світі: і в найбагатших західних країнах, і на розвиткових ринках.

«Америка Великої компресії» перетворилася на «Америку 1-го відсотка» так недавно, що наші уявлення про те, як функціонує капіталізм, ще не встигли змінитися. Сплеск економічної нерівності настільки не відповідає очікуванням, що більшість людей навіть не усвідомлює, що він відбувається.

Саме це експериментально з'ясували 2011 року фахівець із поведінкової економіки Ден Аріелі з Дюкського університету й Майкл Нортон з Гарвардської бізнес-школи. Аріелі демонстрував учасникам дослідження, як розподіляється багатство в Сполучених Штатах (20 відсотків населення володіють 84-ма відсотками загального багатства) і у Швеції (верхнім 20-м відсотком належить тільки 36 відсотків багатства)⁷. Дев'яносто два відсотки респондентів відповіли, що воліють розподілу багатства пошведськи, а не по-американськи. Тоді Аріелі питав, як, на думку респондентів, варто розподілити багатство у США. Відповідь: 20 верхніх відсотків населення мають володіти 32-ма відсотками багатства — тобто це ще рівномірніший розподіл, ніж у Швеції. Коли мова йде про економічну нерівність, американці воліють жити у Швеції (або в Америці кінця п'ятдесятих років). А найбільше їм сподобався б егалітаризм ізраїльських кібуців.

Та відстань між реальними даними і нашими уявленнями про ситуацію — не привід її ігнорувати. Щоб зрозуміти, як змінюється американський (і світовий) капіталізм, треба подивитися на

те, що відбувається нагорі. І це не оголошення класової війни, а проста арифметика.

Ларі Самерса, гарвардського економіста й колишнього міністра фінансів США, не назвеш радикалом. Однак він завважив, що плоди економічного зростання США в останнє десятиліття розподілилися настільки нерівномірно, що, з погляду середнього класу, «вперше з часів Великої депресії здається, що в перерозподілі більше сенсу, ніж у зростанні»⁸.

Асиметрія на користь верхівки така виразна, що, не беручи її до уваги, неможливо зрозуміти показники загального економічного зростання. Так само, як високі показники школи на тестах — заслуга небагатьох відмінників, збільшення доходів верхівки може маскувати той факт, що зростає розрив у розподілі багатства. Подивіться на економічний розвиток США у 2009–2010 роках. Сумарний дохід виріс на 2,3 відсотка — звісно, ще той рекорд, але на похмурому загальному тлі тоді й цього не сподівалися.

Та придивімося до цих чисел уважніше, як це зробив економіст Емануел Саез, і виявиться, що пересічні американці цілком справедливо сумнівалися в економічному одужанні країни⁹. А все тому, що дохід 99-ти відсотків американців виріс на символічні 0,2 відсотка. Тим часом доходи «верхнього 1-го відсотка» стрибнули на 11,6 відсотка. Економіка справді одужала — для «1-го відсотка».

Та сама ситуація і за лаштунками буму на розвиткових ринках. Як з'ясувала Народна партія Індії, йдучи на перевибори під гаслом «Осяйна Індія», світ середнього міського класу і світ сотень мільйонів селян, які ледь-ледь зводять кінці з кінцями, перебувають у різних галактиках. Так і в Китаї: між економічною елітою приморських регіонів і половиною населення, яке животіє у селах внутрішнього Китаю, — прірва.

Я хочу зрозуміти, як міняється світова економіка, придивившись до життя еліти: хто ці люди, звідки їхні гроші, що вони думають і який стосунок мають до решти. Моя книжка — це не «Життя багатіїв і знаменитостей»¹⁰ і не відповідь на славнозвісне питання батька російського соціалізму Александра Герцена «Хто винен?».

Я виходжу з того, що нам потрібні капіталісти, бо нам потрібен капіталізм. Чогось кращого за капіталізм, як і за демократію, людство не придумало. Але так само важливо осмислювати результати капіталізму: те, що плутократи відриваються від решти населення, — важливий наслідок того, як капіталізм працює сьогодні, і нова реальність, яка визначатиме майбутнє.

В інших книжках про «верхній і відсоток» зазвичай ідеться про політику й економіку, і в цьому можуть бути свої ідеологічні обертони. Якщо ви прихильник плутократів, то схилитиметеся до економічної аргументації, бо так їхній злет виглядатиме неминучим, принаймні у ринковій економіці. Критики плутократів тяжітимуть до політичних аргументів, бо так домінування «1-го відсотка» виглядатиме справою руки Вашингтона, а не дією невидимої руки ринку.

Моя книжка — і про політику, і про економіку. Політичні рішення, які сприяли становленню супереліти, — на першому місці, бо разом з економічною могутністю росли її політичні м'язи. Взаємозв'язок грошей, політики та ідей — водночас і причина, і наслідок становлення супереліти. Та економічні чинники теж багато важать. Глобалізація і технологічна революція спричинили економічне зростання по всьому світі, а заразом стали головними рушіями злету плутократів. Навіть плутократи на ренті, ті, що завдячують своїми статками урядовим рішенням, почасти збагатилися на тому, що розмір світового економічного пирога росте.

Америка все ще домінує у світовій економіці, а американці — в супереліті. Та в цій книжці я хочу подивитися на американських плутократів у глобальному контексті. Злет «1-го відсотка» — глобальне явище, а в глобалізованій світовій економіці плутократи — найбільші інтернаціоналісти: і в тому, як вони живуть, і в тому, як вони заробляють свої капітали.

Генрі Джордж, американський економіст і політик дев'ятнадцятого століття, був затятим фрітредером і настільки вірив у вільне підприємництво, що виступав проти податку на прибуток. Йому здавалося, що тодішні плутократи, барони-розбійники, — це

«загадка сфінкса». «Зв'язок бідності з прогресом, — писав Джордж, — велика загадка нашого часу... Доки ріст багатства, що його породжує прогрес, іде на утворення величезних статків, розкоші та збільшення контрасту між Домом надлишку і Домом нужди, доти цей прогрес не буде ні справжнім, ні тривким»¹¹.

Через півтора століття сфінкс знову загадав цю загадку. І в цій книжці я намагаюся її розгадати, відчинивши двері у Дім надлишку, — хто його господарі і що вони роблять.

Розділ перший

Історія. Важливий урок

1 000 000 людей за кордоном можуть виконувати твою роботу. Що в тобі такого особливого?

*Білборд на Сто першому шосе,
яке поєднує Кремнієву долину із Сан-Франциско*

Другий Позолочений вік

Якщо ви спитаєте про дату костюмованої вечірки, на яку американська плутократія прийшла без масок і показала себе в усій красі, то це 21 червня 2007 року. Того дня приватний інвестиційний фонд «Блекстоун» зробив найбільший з 2002 року вихід на біржу, підняв 4 мільярди й перетворився на публічну компанію, вартістю на момент пропозиції 31 мільярд доларів. Співзасновник фірми Стів Шварцман отримав особисту частку, вартістю на той момент майже 8 мільярдів доларів, плюс 677 мільйонів готівкою; другий співзасновник Піт Пітерсон взяв чек на 1,88 мільярда і пішов на пенсію.

За збігом, що їх так люблять історики, конспірологи і видавці, того ж дня Пітерсон давав бенкет (у ресторані готелю «Фор сізонс» на Манхетені, де ж іще) на честь літературного дебюту своєї доньки Холі — у романі «Нянь» (The Mapnu) вона іронічно показувала життя й любовні походеньки фінансистів з Верхнього Іст-Сайду. Книжка прекрасно вписувалася в жанр сучасної «літератури для мамочок» — газета «Ю-ес-ей тудей» радила захопити її на пляж¹², але авторка розповідала мені, що написала

книжку почасти тому, що «люди й гадки не мають, скільки грошей у цьому місті».

Холі — струнка шатенка з виразним обличчям і карими очима, від грецьких предків їй дістався середземноморський типаж. Після вечірки на честь виходу книжки я мала з нею кілька розмов — міс Пітерсон розповіла, як суперуспішні люди останніх років змінили смисл багатства.

«На Верхньому Іст-Сайді зараз стільки грошей, — розповіла вона. — Багато людей, їм ще й сорока нема, заробляють, приміром, 20 чи 30 мільйонів на рік у всіх цих хедж-фондах і не знають, що з ними робити». Як приклад вона переповіла, про що говорять на вечірках: «Вони почали казати, що життя стає реально дорогим, якщо все купувати. Якщо ти купуєш “НетДжетс”¹³ і всяке таке, або купив чотири будинки і живеш на чотири будинки, то гроші таки розходяться»¹⁴.

Головний аргумент, за словами Пітерсон, озвучила її сусідка за столом. «Вона повернулася до мене і сказала: “двадцять, ви ж розумієте, — це лише десять” (тобто з двадцяти мільйонів доларів на рік після податків лишається десять). І всі закивали».

Пітерсон — не наївна провінціалка, викликати заздрість — теж не її релігія. Але навіть з її розкішного поверху видно, що на вершині економічної піраміди відбувається щось дивовижне.

«Подивіться старе кіно “Вол-стріт”¹⁴: чоловіки тридцяти-сорока років заробляють по два-три мільйони на рік, і це кошмар. А тепер інтернет і глобалізація — і прийшли просто скажені гроші», — поділилася вона своїми думками.

«Тепер є тридцятилітні люди, які у хедж-фондах і через партнерство з “Голдман Сакс” заробляють по двадцять, тридцять, сорок мільйонів на рік. І таких багато. Вони тусують разом, їздять по світу разом, вони глобальні гравці, і різниця між ними та рештою людей росте в геометричній прогресії. Це вже не Гордон Геко¹⁵. Вони відірвалися у стратосферу».

Спостереження міс Пітерсон підкріплюється даними. В Америці «верхній 1 відсоток» справді «відірвався у стратосферу»,

порівняно з рештою населення. У сімдесяті роки на нього припадало близько десяти відсотків національного доходу, так само як і в Позолочений вік¹⁶, коли було зафіксовано попередній історичний пік. Роберт Райш, міністр праці при Білі Клінтоні, проілюстрував цей відрив на яскравому прикладі: 2005 року статки Біла Гейтса становили 46,5 мільярда, Ворена Бафета — 44 мільярди¹⁷. А сумарне багатство 120 мільйонів людей з нижніх сорока відсотків — близько 95 мільярдів, число, співмірне зі статками цих двох людей.

Це американські мільярдери й американські дані. Але, за словами міс Пітерсон, супербагатії — «глобальні гравці», і це важлива риса нинішньої плутократії. У звіті Організації економічного співробітництва і розвитку за 2011 рік показано, що за останні тридцять років у Швеції, Фінляндії, Німеччині, Ізраїлі і Новій Зеландії — країнах із м'якшим варіантом капіталізму, ніж у США — нерівність росла так само швидко, а то й швидше¹⁸. Мабуть, одиноким винятком у західному світі була Франція, яка, як завжди, пишається своїм особним місцем, та дослідження показали, що навіть там в останнє десятиліття склалася та сама тенденція.

«1 відсоток» відривається від решти і в розвиткових економіках. Нерівність у доходах у Китайській Народній Республіці зараз більша, ніж у Сполучених Штатах, те саме в Індії і Росії. Розрив не виріс у Бразилії, четвертій країні брїк, але це очевидно тому, що економічна прірва між багатими і бідними там і так дуже глибока. Навіть сьогодні з усіх розвиткових економік Бразилія — країна з найвищими показниками соціальної нерівності.

Якось мені довелося спілкуватися з Нагібом Савірісом, телекомунікаційним магнатом з Єгипту, чия імперія простягається до Італії і Канади. З розмови випливало, які колосальні гроші крутяться в так званих розвиткових країнах. Савіріс підтримав протести на майдані Тахрір і поділився з присутніми на вечері в торговельному готелі «Фор сізонс» думками про жадібність диктаторів: «Я ніколи не розумів, чому всі ці диктатори-крадії не вкрадуть мільярд і не витратять решту на людей»¹⁹.

Мені стало цікаво, чому мародерство диктаторів він вимірює «мільярдами». Невже в його світі «мільярд» — це межа сподівань?

«Так, на забаганки, літак, яхту потрібен мільярд, — відповів Савіріс. — Я маю на увазі, що це мінімум, який потрібен, якщо виходиш зі справи».

Тим часом величезна кількість американських робітників, які можуть бути майстрами своєї справи і тяжко працювати, зовсім не купаються в грошах. Навіть більше, їхні професії, компанії і заощадження буває руйнують ті самі сили, що збагачують плутократів. Глобалізація і технології призвели до того, що багато професій на Заході швидко занепадають — західним робітникам доводиться конкурувати з низькооплачуваною робочою силою в бідніших країнах; тих, хто не має інтелекту, освіти, удачі або нахабства користуватися плодами глобалізації ніби «покарано»: середні зарплати падають, бо машини й робітники з країн третього світу підірвали цінність роботи середнього класу на Заході.

Працюючи журналісткою в ділових виданнях, я понад два десятиліття спостерігала нових супербагатіїв: відвідувала ті самі ексклюзивні конференції в Європі, брала інтерв'ю в Мартас Віньярд²⁰ і Кремнієвій долині, бувала на закритих вечірках на Манхетені.

Деякі речі виявилися цілком передбачуваними: багаті, за словами Скота Фіцджеральда, не схожі на нас із вами.

Але треба також сказати, що сьогоднішні багатії не схожі на багатіїв учорашніх. Блискавично швидка глобальна економіка сформувала нову супереліту, яка великою мірою складається з багатіїв у першому і другому поколіннях. Нові багатії — працюючі, освічені, витончені меритократи, які вважають, що заслужили перемогу в жорсткій глобальній економічній боротьбі, і тому неоднозначно ставляться до тих, хто не здобув такого успіху. Вони вірять в інститути соціальної мобільності, але до інститутів економічного перерозподілу — читай: до податків — ставляться з меншим ентузіазмом, бо за них треба платити. А найдивовижніше, що вони перетворилися на глобальну спільноту

рівних: у них більше спільного між собою, ніж зі співвітчизниками. Хоч би де вони формально жили — у Нью-Йорку, Гонконзі, Москві чи Мумбаї — нинішні супербагатії дедалі більше схожі на окрему націю.

Нова віртуальна нація великих грошей настільки вражає, що один елітарний стратег у «Сітігруп» радив клієнтам банку формувати інвестиційні портфелі навколо глобальних супербагатіїв. В аналітичній записці 2005 року банкіри завважили, що «світ ділиться на дві частини — плутономіка²¹ і решта»: «У плутономіці не існує таких істот, як “американський споживач”, “британський споживач” чи навіть “російський споживач”. Існують заможні споживачі, їх мало, але за ними непропорційно гігантська частина доходу і споживання. І є решта: небагата більшість, якій належить на диво мала частка національного пирога»²².

У сфері інвестицій те, що світ ділиться на багатіїв і решту, стало трюїзмом. Боб Дол, стратегічний аналітик найбільшої у світі фондової компанії «БлекРок», 2011 року сказав журналісту, що «американський фондовий ринок і американська економіка — це різні організми»: перший росте, другий стагнує²³.

Навіть Ален Грінспен, верховний жрець ринкової системи, був здивований дедалі більшим розривом. В одному телеінтерв'ю він заявив, що американська економіка «дуже перекошена»²⁴. На хвили рецесії він заявив, що «спостерігаються ознаки відновлення... серед заможних індивідів», «великих банків» і «великих корпорацій»; решта економіки, у тому числі малий бізнес і «чимала кількість робочої сили», навпаки, все ще бореться за виживання. Навряд чи картина, яку ми спостерігаємо, непокоївся Грінспен, це одна економіка. Це радше «два окремі типи економіки», до того ж відстань і різниця між ними дедалі зростає.

Згодом «Сітігруп» розвинула тему, сформулювавши так звану споживацьку теорію пісочного годинника²⁵: ідея полягала в тому, що внаслідок поділу суспільства на багатих і решту розумно інвестувати, з одного боку, у виробників преміальних товарів для плутократів і, з другого, — у виробників масових дешевих товарів для незаможних верств. (Аналітики виходили з того, що середній

клас дрібнішатиме, тож паралельно дрібнішатимуть і компанії відповідного сегмента, тому інвестувати в них не резон.)

Досі це працювало. Сітігрупівський «індекс пісочного годинника», який обраховував співвідношення цих двох груп і охоплював розкішні універмаги типу «Сакса» на одному фланзі й дискаунтери типу магазинчиків «Фемілі долар» на другому, від 10 грудня 2009 року, коли його запровадили, до 1 вересня 2011-го виріс на 56,5 відсотка. Для порівняння, індекс Доу-Джонса за цей самий період виріс лише на 11 відсотків.

Перший Позолочений вік

Десятого лютого 1897 року сімсот представників американської супереліти зібралися в готелі «Вальдорф» на костюмований бал, який давали нью-йоркський адвокат Бредлі Мартін і його дружина Корнелія²⁶. «Нью-Йорк таймс» писала, що найпопулярнішим жіночим образом була Марія Антуанета — роль королеви приміряли на себе п'ятдесят леді. Корнелія, блакитноока повненька матрона з пишним бюстом і другим підборіддям, одягнулася Марією Стюарт, але перевершила всіх — на ній було кольє, яке колись належало французькій королеві. Бредлі був Людовиком XIV — Королем-Сонцем, Джон Джейкоб Астор — Генріхом Наварським. Його мати Керолайн — однією з Марій Антуанет у сукні, розшитій коштовностями на 250 тисяч доларів. Джон Пірпонт Морган вибрав образ Мольєра, його племінниця міс Пірпонт Морган прийшла в образі пруської королеви Луїзи.

За двадцять чотири роки до того Марк Твен опублікував роман «Позолочений вік», який дав назву тій епосі, але бал Мартінів задав нову планку розкоші навіть для країни, яка до неї звикла. «Нью-Йорк таймс» писала, що це «найпрекрасніша приватна вечірка в історії міста». «Нью-Йорк ворлд» відзначила, що серед гостей Мартінів було вісімдесят шість осіб, чий загальні статки «навіть уявити важко». Газета написала, що серед гостей був десяток людей із капіталом понад 10 мільйонів доларів, ще два

десятки — з капіталом понад 5 мільйонів. Немільйонера серед присутніх ще треба було пошукати.

Блиск цих показних грошей заворожував країну. «Фешенебельні кола і навіть проста публіка сьогодні у великому збудженні, — писав “Комершіал адвертайзер”. — Причиною став бал Бредлі Мартіна; договір про арбітраж, Кубинське питання, розслідування Лексоу — все інше відійшло на другий план»²⁷. Тоді, як і зараз, Америка пишалася своїми магнатами й економічною системою, яка їх створила. Та навіть у країні наймасштабнішого капіталізму бал Мартіна виявився прорахунком.

У 1897 році маси не були впевнені в завтрашньому дні і ще не встигли відійти від Довгої депресії, яка почалася 1873-го і стала найбільшим економічним ударом для Сполучених Штатів у дев'ятнадцятому столітті.

Місіс Мартін придумала виправдання: вона оголосила про бал лише за три тижні наперед з тих міркувань, що гості в цейно-ті шитимуть свої розкішні костюми в Нью-Йорку, а не в Парижі, і тим самим підтримають місцевого виробника. Міська спілка музикантів аргумент підтримала: мовляв, завдяки витратам плутократів існують робочі місця для інших людей.

Але громадську думку це не переконало. Загальний осуд, з яким Мартіни стикнулися після балу (і податок на прибуток для супербагатіїв, запроваджений на хвилі несприйняття плутократів, що їх Мартіни почали уособлювати), змусив їх виїхати у Велику Британію — в Англії у них був будинок, крім того, вони орендували гігантський маєток на 26 квадратних кілометрів у Шотландії.

Бал Бредлі Мартіна — яскравий прояв глибокої економічної трансформації, яку переживав західний світ попередні сто років. Ми живемо при індустріальній революції вже двісті років, а тому нам важко зрозуміти, наскільки радикально перший позолочений вік відрізнявся від інших періодів в історії людства. За двісті років після 1800-го в середньому по світу дохід на душу населення виріс удесятеро, а кількість самого населення тільки вшестеро. Суспільство змінилося настільки кардинально, що

цю зміну можна порівняти з одомашненням тварин і освоєнням рільництва.

Не тільки економістам першого позолоченого віку здавалося, що вони живуть у поворотний момент історії. 1897-го, у рік безталанного балу Бредлі Мартіна, Марк Твен приїхав у Лондон. Його приїзд припав на святкування діамантового ювілею королеви Вікторії — шістдесят років на троні.

«Британська історія налічує дві тисячі років, — писав Твен, — але відколи народилася королева, світ змінився більше, ніж за всі дві тисячі років до того»²⁸.

Історик економіки Ангус Медісон, який помер 2010 року, сам себе називав «числофілом» — він вважав, що числа допомагають краще зрозуміти світ. Шістдесят років він збирав всі і всякі дані про розвиток світової економіки в останні два тисячоліття — від довжини корабельних маршрутів до продажу тютюну. Він мав талант видобувати з цих чисел глобальні тенденції.

Один із найпереконливіших графіків показує, наскільки кардинально змінився світ у дев'ятнадцятому столітті, особливо Західна Європа і Сполучені Штати, Канада, Австралія, Нова Зеландія — «західні паростки», як назвав ці країни Медісон: між 1 і 1000 роками ввп Західної Європи в середньому падав на 0,01 відсотка на рік. Люди у 1000 році були в середньому трохи бідніші, ніж за тисячу років до того. У «країнах-паростках» економіка виросла на 0,05 відсотка. Між 1000 і 1820 роками — понад вісім століть — середньорічний ріст становив 0,34 відсотка в Західній Європі і 0,35 у її «паростках».

А потім різкий злет: між 1820 і 1998 роками економіка Західної Європи росла в середньому на 2,13 відсотка на рік, а в «країнах-паростках» на 3,36 відсотка.

Безпрецедентний економічний розквіт — результат промислової революції. В остаточному підсумку вона зробила нас багатшими за всіх людей в історії — і створила прірву між індустріалізованими країнами і рештою, яка тільки тепер, через двісті років, коли почали активно розвиватися країни третього світу, перестала здаватися нездоланною.

Але за все це багатство довелося заплатити велику суспільну ціну. Перехід від аграрної економіки до індустріальної відбувався болюче, він руйнував традиційні спільноти і ремесла. За апофеозом Бредлі Мартіна і його друзів стояв великий економічний бум, але цей процес водночас зривав з обжитих місць і робив біднішими значну частину населення. Цей бал, зрештою, відбувся під час Довгої депресії, економічного спаду в Сполучених Штатах і Європі, який тривав довше, ніж Велика депресія 1930-х років. Індустріальна революція породила плутократів — англійською їх називали баронами-розбійниками — і створила прірву між ними і рештою населення.

Архітекторам промислової революції здавалося, що поділ суспільства на переможців і всіх інших — це неминучий наслідок економічної трансформації. Ось що сказав Ендрю Карнегі, сталеливарний магнат із Пітсбурга й один із перших баронів-розбійників, про злет «1-го відсотка»: «Він уже є, від нього нікуди не дінешся, заміни нема; і хоч цей закон буває жорстоким до людини, для нашої раси — він найкращий, бо забезпечує виживання найбільш пристосованого в кожній галузі. Ми визнаємо, що треба пристосовуватися до нерівності; концентрація бізнесу, промисловості й торгівлі в руках небагатьох, конкуренція між ними — корисна й важлива для розвитку нашої раси»²⁹.

Карнегі був абсолютно впевнений, що переваги промислового капіталізму переважають вади, хоч від його слів про «користь для нашої раси» сьогодні ніяково. Але він бачив, що за прогрес доводиться платити високу ціну, і визнавав, що розрив між багатими і бідними — «проблема нашого часу».

Карнегі жив у перший Позолочений вік і краще за нас нинішніх розумів, наскільки глибока ця прірва, порівняно з попередніми століттями. «За останні кількасот років умови життя людини, — писав він, — не просто змінилися, а змінилися революційно. У старі часи між будинком, одягом, їжею, обстановкою вождя і його слуг не було великої різниці. Індіанці сьогодні перебувають там, де цивілізовані люди були вчора. Коли я їздив до племені сіу, мені показали вігвам вождя. Зовні він нічим не відрізнявся

від інших, та й усередині не надто перевершував вігвами його найбідніших одноплеменників. Контраст між палацом мільйонера і будиночком робітника засвідчує, які переміни принесла цивілізація».

Ендрю Карнегі, почавши у новій країні хлопчиком на побігеньках, вибився у перше покоління американської плутократії і добре розумів, що різниця між палацом і будиночком — це тільки зовнішній прояв прірви, яка відділяє багатих і бідних.

Робота — найперша сфера, в якій почав мінятися баланс стосунків між багатими і бідними, там це відчувалося найбільше: «Раніше люди виробляли речі біля домашнього вогнища або в маленьких майстернях, які були частиною домогосподарства. Учні працювали побіч майстра, жили у нього в тих самих умовах. Ставши майстрами, учні навчали своїх учнів — нічого не мінялося, життя йшло своїм звичаєм. По суті, існувала соціальна і навіть політична рівність, адже перші промисловці не мали політичної ваги в державі».

До індустріальної революції люди були більш-менш рівні у статках, але все змінилося в перший позолочений вік. Сьогодні, продовжує Карнегі, «ми зібрали тисячі ремісників на фабриках і в шахтах, майже нікого з них роботодавець не знає, та й сам він для робітників, по суті, міф. Взаємодії між ними нема. Склалися жорсткі касти і, як завжди, коли люди не знають одне одного, виникає взаємна недовіра. Одна каста не симпатизує іншій і охоче вірить усього поганому».

Особливо глибокі переміни відбувалися в Америці — можливо, тому, що національна міфологія навіть сьогодні не помічає «жорстких каст» індустріального суспільства, що їх Карнегі описував сто років тому. «Першопочаткова» Америка — тобто Сполучені Штати часів Американської революції — була одним із найбільш егалітарних суспільств на планеті. Про це з гордістю заявляли отці-засновники. Томас Джефферсон у листі від 10 вересня 1814 року, надісланому з Монтічело доктору Томасу Куперу, англо-американському енциклопедисту (він займався юриспруденцією, викладав хімію та політекономію, був президентом

університету), писав: «У нас нема злидарів... Населення наше в масі своїй — люди праці; багаті, тих, хто може дозволити собі не працювати фізично або інтелектуально, мало, і статки їхні помірні. Більшість людей праці володіють власністю, обробляють свою землю, мають сім'ї. Попит на їхню працю такий, що винагорода, яку вони беруть із заможних і компетентних людей, дає змогу прогодувати себе, купити пристойний одяг, працювати без надміру та утримувати сім'ю... З іншого боку, багаті і вільні від праці не знають того, що європейці називають розкішшю. Вони користуються не більшим комфортом і мають не більше радостей життя, ніж ті, хто їм усе це постачає. Чи можна бажати кращого суспільства?»³⁰.

Джеферсон порівнював цю егалітарну Аркадію з Англією жебраків і плутократів: «А тепер порахуймо суму добробуту у двох країнах. В Англії добробут — це привілей аристократії, і ви краще за мене знаєте, яка крихітна їхня кількість порівняно з трударями й бідняками. Думаю, що аристократів буде четверо на сотню людей, тож і співвідношення добробуту до злиднів — один до двадцяти п'яти. А в Сполучених Штатах — це вісім мільйонів до нуля, тобто з одного боку — всі, з другого — нікого». Токвіль відвідав Америку на двадцять років пізніше і, повернувшись додому, відзначив: «найдужче вразила мене рівність існування людей»³¹.

В очах Джеферсона і Токвіля, Америка кінця вісімнадцятого — початку дев'ятнадцятого століття була своєрідною Швецією. Це підтверджують дані, ретельно зібрані істориками економіки Пітером Ліндертом і Джефрі Вільямсоном³². Вони з'ясували, що у тринадцяти колоніях, разом із рабовласницьким Півднем, існувала більша економічна рівність, ніж у країнах, які невдовзі стануть авангардом промислової революції — Англія, Вельс і Нідерланди.

«Навіть якщо враховувати рабів, в американських колоніях у 1774 році існувала більша рівність в розподілі прибутку по домогосподарствах, хоч і не набагато», — стверджує професор Ліндерт.

Крім того, що Америка здавалася країною загальної рівності, і американці, і іноземці вважали, що колоністи живуть

заможніше, ніж їхні колишні співвітчизники в Європі, — зрештою, в цьому полягала одна з причин еміграції. І це підтверджують дані Ліндєрта і Вільямсона за одним важливим винятком. Багата була егалітарна Америка, але не супереліта. Якщо взяти верхні два відсотки населення, то порівняно з англійськими лендлордами навіть чарльстонські плантатори були бідняками. Справді, англійські два відсотки мали такі статки, що в середньому національний дохід Англії був не менший, ніж у Сполучених Штатах, хоча прошарок, який ми сьогодні називаємо американським середнім класом, жив набагато заможніше.

«Нікого схожого на герцога Бедфордського в Америці не було, — каже професор Ліндєрт. — Навіть найбагатший роботова-власник у Чарльстоні не міг зрівнятися статками з аристократами-землевласниками».

В егалітарній Америці й навіть у становій Європі індустріальна революція в кінцевому підсумку збагатила всі верстви, але й поглибила суспільний поділ. Індустріалізація — болісний процес, особливо для того, хто програв. Лудитів (кваліфікованих ткачів, які псували ткацькі верстати) можна зрозуміти: машини знищили їхнє ремесло. Та як у всіх меритократичних суспільствах «1-го відсотка», руйнівні зміни, принесені промисловою революцією, завдали нещастя і людям, які щиро повірили в неї, зробили свою ставку у грі, але програли. Доля саме таких невдах надихнула Марка Твена написати роман, який дав назву цілій епосі.

У передмові до лондонського видання «Позолоченого віку» Твен і його співавтор Чарльз Дадлі Ворнер пояснювали: «В Америці майже кожен чоловік має мрію, придумав план, як вибитися в люди або розбагатіти. Цей всеохопний дух підприємництва ми й намагалися показати в “Позолоченому віці”». Риса ця водночас добра й погана, притаманна як окремій людині, так і нації в цілому. Добра, бо не дає закиснути і змушує всіх рухатися вперед, а не назад чи вбік. Погана, бо не завжди мета того варта і людина буває втрачає себе, а сукупність таких випадків впливає на цілу націю і шкодить їй. Та все одно краще, коли в народі є така риса, хай навіть іноді доводиться страждати»³³.

* * *

Навіть Карнегі, головний капіталіст Америки, визнавав, що економічні перетворення покінчили з епохою «соціальної рівності», та парадокс полягає в тому, що водночас у Сполучених Штатах і більшості країн Європи пускала коріння політична демократія.

Паралельне утвердження політичної рівності й економічної нерівності — один із головних мотивів історії кінця дев'ятнадцятого — початку двадцятого століття у західному світі. Діалектика цього конфлікту породила в Сполучених Штатах популістський і прогресистський рухи, антимонопольні закони, державне регулювання і прибутковий податок, запровадити який з роздратуванням домагалися 99 відсотків населення. За два-три десятиліття Велика депресія знову запалила американські маси незадоволенням і примусила ввести нові обмеження для плутократів: закон Гласа—Стігола, який розділив комерційну та інвестиційну банківську діяльність, соціальна програма «Нового курсу» президента Рузвельта і ще вищі податки для верхівки — на 1944 рік найвища ставка податку становила 94 відсотки. У 1897 році, коли відбувся бал Бредлі Мартіна, податку на прибуток не існувало.

У Європі, де нижчим верствам ніколи не велося так добре, як американським колоністам, промислова революція завдала такого сильного удару по соціальному устрою, що виникла перша послідовна ідеологія класової війни — марксизм, а згодом і воїєвничі революційні рухи, які на середину двадцятого століття домоглися встановлення комуністичних режимів у Росії, Східній Європі і Китаї. Комунізм вплинув на всю планету: «Новий курс» і щедрі соціальні програми в Західній Європі почасти були відповіддю на червону загрозу. Краще домовитися з 99-ма відсотками, ніж наражатися на ризик, що вони влаштують революцію.

За іронією, пролетаріату найгірше жилося в радянському блоці, тобто там, де більшовики влаштували «диктатуру пролетаріату». Рівень життя в срср був набагато нижчий, ніж на Заході. Але в Сполучених Штатах і в Західній Європі компроміс між плутократами і населенням спрацював. Економіка росла, а нерівність у доходах поступово зменшувалася. Розрив між «1-м відсотком»

і рештою населення в Сполучених Штатах скоротився: частка «1-го відсотка» в загальних доходах впала з 16 процентів у 1940 році до майже 7-ми у 1970-му. У 1980 році директор компанії заробляв у сорок два рази більше за пересічного робітника³⁴. А 2012-го у триста вісімдесят разів більше. Податки були високі, верхня ставка — 70, але стабільне економічне піднесення — у 1947–1977 роках у середньому по 3,7 відсотка на рік — давало оптимізм і впевненість у завтрашньому дні. Це була золота епоха американського середнього класу, і не дивно, що вона так закарбувалася в популярній культурі. Західні європейці переживали те саме — швидкий економічний підйом, високі податки, система соціальної допомоги.

Потім, у сімдесятих, у світовій економіці знову наступив період кардинальних змін, а разом змінився і повоєнний суспільний договір. Сьогодні економіку рухають дві колосальні сили — технологічна революція і глобалізація. Новою таку подвійну революцію не назвеш — перші персональні комп'ютери з'явилися в продажу сорок років тому — і, як це часто буває зі звичними речами, їхній вплив легко недооцінити. Однак масштаб змін, принесених цими силами, цілком співмірний із масштабом промислової революції. Задумайтеся: у 2010-му, через якихось два роки після найбільшої фінансово-економічної кризи з часів Великої депресії, світова економіка виросла в середньому на шість відсотків. Це приголомшливе число, якщо врахувати, що до 1820-го вона заледве росла на якихось півпроцента в рік.

Та навіть на фоні середнього зростання в епоху промислової революції це дивовижне прискорення. Якщо промислова революція прискорила західні економіки від швидкості коня до швидкості автомобіля, то нинішня трансформація перемкнула світову економіку зі швидкості пошти на швидкість імейла.

На відміну від індустріалізації, технологічна революція і глобалізація не дали Заходу і «країнам-паросткам» нового економічного імпульсу (хоча й допомогли тримати темп у 2–3 відсотки, який тепер здається нам «базою порівняння», хоча в історичному плані це виняток).

Ця подвійна хвиля дала інше: запустила колосальний ріст в інших регіонах — в Китаї, Індії та деяких розвиткових країнах, де тепер іде свій позолочений вік. Зважте на таку річ: між 1820 і 1950 роками — близько півтора століття — дохід на душу населення в Індії і Китаї майже не мінявся; у цей самий час Захід переживав перший економічний злет. Але потім Азія почала наздоганяти. У 1950–1973 роках дохід на душу населення в Індії і Китаї виріс на 68 відсотків. Далі у 1973–2002 роках він виріс на 245 процентів і продовжує демонструвати високі темпи попри глобальну фінансову кризу.

Подивімося у масштабі всієї планети: американська економіка суттєво виросла з 1950 року — реальний ввп на душу населення потроївся. У Китаї він виріс у дванадцять разів. До індустріальної революції Захід не сильно випереджав у багатстві країни, що їх тепер називають розвитковими, прості люди скрізь жили більш-менш однаковим життям.

Бранко Мілановіч проаналізував літературу з історії економіки: скільки заробляли у світі в дев'ятнадцятому столітті³⁵. Він з'ясував, що у 1800–1849 роках денний заробіток некваліфікованого робітника в Індії, однієї з найбідніших країн того часу, становив 30 відсотків від заробітку його колеги в Англії, одній з найбагатших країн. Ще один приклад: у 1820-х роках реальні заробітки в Нідерландах були всього на 70 відсотків вищі, ніж у долині Янцзи в Китаї. Різниця здається великою, але порівняно із сьогоднішньою — вона несуттєва. Швейцарський банк «Ю-бі-ес» випускає відомий звіт про ціни й доходи в різних країнах світу. 2009 року (найсвіжіший повний звіт) номінальна зарплатня будівельника у Нью-Йорку становила чистими 16,6 долара на годину, у Пекіні — 0,8 долара, у Делі — 0,5, у Найробі — 0,6. Розрив куди більший, ніж у дев'ятнадцятому столітті. Промислова революція породила плутократію, але водночас збагатила середній клас на Заході і створила розрив між західними робітниками і їхніми колегами в інших країнах світу. Цей розрив поступово зменшується мірою того, як розвитковий світ переходить на ринкову економіку і переживає власний позолочений вік.

Професор Ліндерт тісно співпрацював з Ангусом Медісоном і є одним із лідерів так званої школи «глибокої історії», яка закликає розглядати світову економіку в тривалій перспективі, в контексті всієї історії цивілізації. Він вважає, що глобальні економічні зміни, що їх ми переживаємо сьогодні, мають безпрецедентний масштаб і вплив: «Класична промислова революція в Британії куди менше вражає, ніж те, що відбувається в останні тридцять років»³⁶. Зараз продуктивність зростає набагато більше, пояснює Ліндерт, а хвили руйнівних інновацій розходяться набагато швидше.

Такої ж думки Джоел Мокир, економіст із Північно-Західного університету й фахівець із технологічних інновацій та промислової революції.

«Технологічні зміни відбуваються небаченим досі темпом, вони охоплюють одну галузь за іншою, — розповідає Мокир. — Цілком імовірно, що зміни наростатимуть у геометричній прогресії. Люди поодиноці не стають розумніші, але суспільство в цілому накопичує дедалі більше знань. Ми маємо доступ до інформації і технологічну можливість перелопачувати гору полови заради зернини — жодне суспільство цього не мало. Це колосально».

Ці подвійні економічні зміни викликали не менші суспільні й політичні зсуви. Дослідники з Масачусетського технологічного інституту Френк Леві і Пітер Темін описують цю трансформацію як перехід від «Детройтської угоди» до «Вашингтонського консенсусу». Детройтська угода — це п'ятирічний контракт, підписаний 1950 року між Об'єднаною профспілкою робітників автопромисловості і трьома найбільшими автовиробниками. Робітники відмовлялися від права на страйк в обмін на щедрі медичні страховки і пенсійні виплати. Під «Детройтською угодою» Леві і Темін розуміють широкий набір політичних, соціальних та економічних інституцій, які сформувалися у Сполучених Штатах після війни: сильні профспілки, високі податки, висока мінімальна зарплата³⁷. Епоха Детройтської угоди — золотий вік середнього класу, коли розрив між «1-м відсотком» і рештою скоротився.

Та наприкінці 1970-х — на початку 1980-х Детройтська угода почала розвалюватися. Це був час Рональда Рейгана і Маргарет Тетчер. Вони опустили планку податків (при Рейгані верхню ставку податку на прибуток знизили із 70-ти відсотків до 28-ми, а максимальний податок на капітал — до 20-ти), обмежили владу профспілок, скоротили соціальні видатки і дерегулювали економіку.

Так званий Вашингтонський консенсус³⁸ було експортовано за кордон. Доля соціалістичних економік довела, що він працює і має вплив. Крах радянського блоку і запровадження ринкової політики в комуністичному Китаї означали, що інтелектуальну і політичну боротьбу капіталізму й комунізму, яка тривала сімдесят років, закінчено — ринкова економіка довела, що працевдатних альтернатив нема. Червона загроза — одна з причин, чому плутократи пішли на Детройтську угоду та її ще небезпечніші європейські аналоги. Капітуляція комунізму надихнула прихильників Вашингтонського консенсусу і сприяла створенню міжнародних інституцій, потрібних для глобалізованої економіки.

Ці три трансформації — технологічна революція, глобалізація, утвердження Вашингтонського консенсусу — збіглися з періодом глобального економічного росту й повернення плутократів, цього разу в планетарному масштабі. Дослідники економічної нерівності сперечаються, який із цих трьох чинників найбільше вплинув на злет «1-го відсотка». У цих дискусіях не обходиться без ідеології. Якщо ви вірите у Вашингтонський консенсус, то схиляєтеся до того, що нерівність у доходах — це результат об'єктивних (і в цілому позитивних) економічних чинників типу технологічної революції і глобалізації. Якщо ви ліберал і шкодуєте за Детройтською угодою, то будете пов'язувати поглиблення прірви між багатими і бідними з політикою — Джейкоб Гакер і Пол Пірсон переконливо показали цей процес у книжці «Переможець отримує все»³⁹.

Це важливий аргумент із реальними політичними проявами. Але якщо дивитися згори, з погляду плутократії, то обидві сторони мають рацію. Глобалізація і технологічна революція сприяли процвітанню «1-го відсотка»; з другого боку, плутократи багатіли

і прибирали собі більше влади, а крах Детройтської угоди означав, що їх обкладають меншими податками і скасовують обмеження. Фактично це повертає нас у перший позолочений вік: не тільки тому, що ми теж переживаємо технологічну революцію, а й тому, що правила гри сприяють тим, хто перемагає.

«Суть така: ми навряд чи розвернемо тенденцію, але й гіршою її не зробимо, — говорить Пітер Орзег, в адміністрації президента Обама він керував бюджетним управлінням. — Більшість цих речей породжує глобалізація і технологічні зміни, а не державна політика. Хоча замість того, щоб йти проти ринкового вітру, ми підставили йому вітрила нерівності»⁴⁰.

Подвійний позолочений вік — вхід у БРІК

Морозний вечір у середині січня 2012 року. На сорок другому поверсі штаб-квартири компанії «Голдман Сакс» на південному Манхетені зібралася група банкірів і видавців. Типовий американський антураж, як у кіно: з вікон відкривається захоплива панорама хмарочосів, у кутку награв джазовий ансамбль.

Але закуски інтернаціональні: мініатюрні дерунці з ікрою і сметаною, парові китайські галушки, індійська самса, турецький кебаб. Вечірку влаштували на честь головного економіста «Голдман Сакс» Джима О'Ніла, який ще десять років тому попереджав західних фінансистів, що інтернет-революція — не єдиний інвестиційний варіант. Виникають нові перспективні ринки, вони помітно міняють панораму світу; з легкої руки О'Ніла чотири найбільші молоді ринки почали називати англійською аббревіатурою BRIC: Бразилія, Росія, Індія, Китай.

Гості зібралися з нагоди виходу книжки О'Ніла «Карта росту. Економічні можливості БРІК і не тільки»⁴¹. Автор переконував, що концепція БРІК стала «головним економічним феноменом у нашому поколінні» і знайомив читача з «наступними одинадцятьма» молодими ринками, які разом з країнами БРІК мінятимуть світ.

Керівники «Голдман Сакс», які вшановували винуватця вечірки, — це герої нового позолоченого віку, авангард того самого «1-го відсотка», який піднявся завдяки дії економічних сил, що їх описував О'Ніл. Позолочений вік і барони-розбійники дев'ятнадцятого століття виникли завдяки промисловій революції і освоєнню американського Заходу; теперішній позолочений вік і нова плутократія виникли завдяки технологічній революції і глобалізації.

Але цього разу все по-іншому: світ проживає два трохи різні позолочені віки одночасно. Індустріалізований Захід переживає другий позолочений вік, а розиткові країни, як показав Джим О'Ніл, — свій перший позолочений вік.

Нинішні економічні перетворення ще кардинальніші, ніж у перший позолочений вік на Заході — цього разу вони зачіпають мільярди людей, а не тільки жителів Західної Європи і Північної Америки. Взяті разом ці два позолочені віки змінюють світову економіку в безпрецедентному темпі і масштабі.

«У структурному плані нинішні зміни куди радикальніші», — говорить Майкл Спенс. Він лауреат Нобелівської премії з економіки, радник китайського уряду по дванадцятій п'ятирічці і автор книжки «Наступна конвергенція. Що буде з економічним зростанням у світі, який розвивається з різною швидкістю», в якій проаналізовано, як два позолочені віки взаємодіють і співвідносяться⁴².

«Зараз розиткові економіки досить великі, і це серйозна проблема. Усе це настільки відрізняється від попередніх економічних перетворень, що, на мою думку, ми стикнулися з абсолютно новими викликами. Протягом двохсот років від промислової революції в Британії до Другої світової війни у світовій економіці існувала асиметрія, адже світ у цілому не було індустріалізовано, країни взаємодіяли не однаково, — розповідає професор Спенс. — Це складні феномени, наскоком їх не осягнеш».

Подвійний позолочений вік

Найлегше зрозуміти позолочений вік розвиткових ринків. Багато країн в Азії, Латинській Америці й Африці проходять зараз етап індустріалізації та урбанізації, достоту як Захід у дев'ятнадцятому столітті, хіба що додатковий імпульс процесу додає технологічна революція і глобалізована економіка. Колишні радянські республіки вже індустріалізовано — це сталося ще за планової економіки при Сталіні, — але там іде становлення нових ринкових механізмів, завдяки яким багато людей за рівнем життя перейшли у вищу лігу. Зрозуміло, що найбільше виграє верхівка, але завдяки реформам у середній клас перейшли десятки мільйонів людей, а сотні мільйонів виборсалися зі злиднів.

Те, що одні країни переживають перший позолочений вік у той час, як Захід переживає другий, водночас і спрощує, і ускладнює загальну картину. Чому спрощує — бо ми вже бачили цю історію, знаємо, що попри непрості повороти кінець у неї щасливий: промислова революція покращила життя всіх людей на Заході, хай навіть створила нинішній розрив у рівні життя між Сходом і Заходом.

Під час першого позолоченого віку знати цього напевно ми не могли. Згадайте, що саме муки промислової революції, всі ці похмурі диявольські фабрики надихали лівих революціонерів на боротьбу з капіталізмом і криваве будівництво економічної і політичної альтернативи. Але тепер ми достеменно знаємо, що капіталізм працює, і знаємо не тільки тому, що комуністичний експеримент провалився.

Крах комунізму — передумова подвійного позолоченого віку. Історики економіки досі дискутують про зв'язок західної демократії і першого позолоченого віку. Але немає сумніву, що нинішній подвійний позолочений вік — це спільний результат політичної революції (крах комунізму і перемога ліберальної ідеї по всьому світу) і нових технологій.

Глобалізація, помножена на технології, дала колосальний імпульс розвитковим економікам, ось чому концепція Джима О'Ніла виглядає такою переконливою.

«Розвиткові країни, особливо Індія і Китай, рухаються набагато швидше, бо завдяки політиці й технологіям Заходу сюди перенесено виробництво, яке не потребує високої кваліфікації, — говорить Дарон Аджемоглу, професор економіки Масачусетського технологічного інституту (він народився в Туреччині, країні з о'нілівських «наступних одинадцяти»). — Вони можуть піднятися над своєю ваговою категорією, бо технології дають фору»⁴³.

А це означає, доводить Аджемоглу, що перший позолочений вік проходить у розвитковому світі набагато швидше, ніж на Заході в дев'ятнадцятому столітті.

«У 1950-х роках робоча сила в Індії була дешева, але ніхто у світі не міг її використовувати, — каже Аджемоглу. — Тож країна розвивалася, проходячи ті самі стадії, що проходив був Захід. Тепер ситуація змінилася. Китай розвивається набагато швидше, бо китайські робітники набагато краще інтегровані у світову економіку».

Та попри успішну економічну революцію, життя в перший позолочений вік у двадцять першому столітті може бути важким. Телевізор, інтернет, родичі-гастарбайтери в деталях показують, наскільки західні люди відірвалися за рівнем життя, так що навіть 4–5 відсотків росту на рік можуть здаватися надто повільним темпом. Особливо, коли бачиш, у яких розкошах живуть «свої» барони-розбійники: жоден Рокфелер і Карнегі не могли собі дозволити приватний літак чи хірургічну операцію на серці.

Тимчасом як розвиткові країни проживають свій перший позолочений вік, Захід переживає другий. Те, що ми бачимо зараз, — це свого роду нова промислова революція. Економіка фермерів і ремісників в епоху машин перетворилася на економіку комбайнів і конвеєрів, так само й технологічна революція замінила робітників роботами, а службовців — комп'ютерами.

Водночас Захід має користь з того, що розвиткові країни увійшли в перший позолочений вік. Якщо ви власник компанії в Даласі або Дюсєльдорфі, то, найімовірніше, на вас працюють вчорашні селяни в розвиткових країнах. Це добра новина для західних плутократів, які мають подвійну користь, бо одночасно

грають дві ролі — баронів-розбійників дев'ятнадцятого століття і технологічних магнатів двадцять першого. Чого не скажеш про західний середній клас, який відчуває на собі тиск обох позолочених віків.

У січні 2012 року вийшло дослідження, яке охопило майже десять тисяч випускників Гарвардської бізнес-школи і засвідчило цей розрив. Респондентів сильно непокоїла конкурентоздатність США у світі — 71 відсоток опитаних очікував, що в наступні три роки вона знизиться. Але картина сильно міняється, якщо розрізняти долю американських компаній і долю американських робітників: майже дві третини гарвардських випускників вважали, що зарплати і привілеї робітників можуть опинитися під загрозою, але те, що проблеми виникнуть у компаній, припускали менше половини опитаних⁴⁴.

«Стикнувшись із проблемами, компанія має набагато більше варіантів, ніж американський робітник, — говорить професор Портер, ініціатор цього дослідження. — Компанії розуміють, що вихід є, що можна, наприклад, перебратися в офшор, як решта 84 відсотки, або скоротити зарплати»⁴⁵.

«Хоча загальний пиріг стає більший, багато людей отримають менший шматок, — говорить Джон ван Рінен, директор Центру економічної ефективності Лондонської школи економіки. — Легко сказати “здобувайте кращу освіту”, а якщо вам років сорок-п'ятдесят? В останні п'ятнадцять років постраждав саме середній клас»⁴⁶.

Китайський синдром

Стаття 2011 року «Китайський синдром», яку написала трійка економістів — Дейвід Автор, Дейвід Дорн і Гордон Генсон, — добре розкриває тему впливу торгівлі з Китаєм. Це емпіричне дослідження особливо важливе, бо показує, що в наукових колах почали думати по-іншому. Причиною поглиблення економічної нерівності американські економісти зазвичай називали технології.

Але автори «Китайського синдрому», залучивши великий масив даних з місцевих, американських ринків праці, показали, що глобалізація, зокрема торгівля з Піднебесною, справляє глибокий вплив на американських робітників: «За найобережнішими оцінками, в цьому полягає причина скорочення кожного четвертого робочого місця в американській промисловості»⁴⁷.

Руйнівний ефект не обмежується тим, що робітники втрачають роботу. У громадах, які зазнали впливу «китайського синдрому», падають зарплати (як виявилось, особливо в невиробничому секторі), і люди менше шукають роботи. Результат — «різке падіння середнього доходу домогосподарств». Дядьку Сему теж дістається у вигляді кризи неплатежів.

Автор, Дорн і Генсон — не протекціоністи. Хай там що прийнято говорити про «одну націю під Богом»⁴⁸, вони відверто кажуть, що потрати і вигоди торгівлі розподіляються нерівномірно. Дослідники застерігають, що не спрямують своїх висновків проти свободи торгівлі, лише звертають увагу на її наслідки.

Цей «розподільчий ефект», як його називають економісти, поляризує ринок праці: лишаються добре оплачувані робочі місця нагорі, нічого особливо не міняється для некваліфікованої малооплачуваної робочої сили внизу, а робочі місця посередині шкали, з яких жив американський середній клас, скорочуються. Мартен Гоос і Ален Менінг⁴⁹ описують це саме явище на прикладі Великої Британії; за їхніми словами робочі місця діляться на «прекрасні» і «жахливі».

Недавнє дослідження про «розподільчий ефект» айпода — показовий приклад поляризації робочих місць; він показує, як зникає робота для середнього класу. Це дослідження провела трійка науковців — Грег Лінден, Джейсон Дедрік і Кенет Кремер. У серії статей вони показали, як і де айпод створює робочі місця і дохід⁵⁰. Зокрема вони з'ясували, що 2006 року за кордоном у виробництві айпода було зайнято майже удвічі більше людей, ніж у Сполучених Штатах, де його винайшли — 27 250 проти 13 920.

Навряд чи ви здивовані, але американцям варто задуматися. Адже «Епл» доводить, що країна породжує інноваторів

і підприємців; це хрестоматійний приклад «американської магії», яка має витягнути країну з петлі безробіття, так кажуть усі — від Барака Обами до Ріка Санторума⁵¹. Але виглядає, що всім цим «рятівникам» краще вдається створювати робочі місця за кордоном, ніж удома.

Не конче читати дослідження про айпод: усі і так знають, що виробництво масово переносять у Китай. Американці переживають через те, що Китай забирає робочі місця, але варто зауважити, що з усіх робочих місць, пов'язаних з айподом, на Піднебесну припадає менше половини — 12 270. Ще 4750 — на Філіппінах, а там населення 92 мільйони проти 1,3-мільярдного Китаю отож ця країна куди більше виграла від генія Стіва Джобса. Тут варто зупинитися, адже американські експерти і політики люблять пояснювати економічні проблеми США тим, що Китай свідомо здешевлює юань заради експортних переваг. У випадку «Еплу» — це не становить і половини всієї економічної картини.

А ось і несподіванки. Найперша така: навіть попри те, що більшість «айподних» робочих місць — не у Сполучених Штатах, лівова частка «айподних» зарплат залишається в країні. 13 920 американських робітників заробляють сукупно майже 750 мільйонів доларів. А 27 250 осіб, які працюють на «Епл» за кордоном, приносять додому менше 320 мільйонів.

Ця нерівність ще більш промовиста, якщо подивитися на структуру «айподної» зайнятості у США. Більш ніж половина людей — 7789 — зайняті у торгівлі і в неспеціалізованих напрямках (офісна робота, транспорт, дистрибуція тощо). Вони заробляють лише 220 мільйонів.

Найбільше виграють від інновацій «Еплу» інженери та інші кваліфіковані спеціалісти (6601 особа) — їм дістається понад 525 мільйонів. Це майже вдвічі більше, ніж заробляють «айподні» непрофесіонали у США і набагато більше, ніж зарплатна частка іноземних працівників «Еплу». Ось «прекрасні» робочі місця, всі інші — «жахливі».

Цей приклад показує, що глобалізація і технологічна революція — річ для Америки амбівалентна. Поширена думка, що навіть

пречудові американські інновації створюють більше робочих місць за кордоном, ніж удома, — свята правда. Але реальність ще похмуріша, ніж здається критикам-популістам, адже більш ніж половина «айподних» робочих місць у США — низькооплачувані і малокваліфіковані.

Авжеж, Америка має своїх переможців — це інженери, програмісти, дизайнери «Еплу», чії солідні зарплати почасти забезпечені тим, що компанія використовує низькооплачувану робочу силу за кордоном. Акціонери «Еплу» почуваються ще краще. У першій серії статей про айпод, яка вийшла 2007 року, Лінден, Дедрік і Кремер показали, що найбільша частина доданої вартості дістається самому «Еплу». Хоч плеєр збирають у Китаї, тамтешні виробничі процеси продукують дуже мало доданої вартості⁵².

Звісно, багаті країни можуть зберігати робочі місця у своїй промисловості, але дуже часто це означає, що такі робочі місця стають «гіршими». Ось, наприклад, чим закінчилося протистояння компанії «Катерпілар» із робітниками вагонобудівного заводу в Лондоні, Канада. Робітники заводу «Катерпілар» у Ла Гранджі, Іллінойс, де випускають залізничне обладнання, мали вдвічі менші зарплату і соцпакет, порівняно зі своїми канадськими колегами по той бік кордону. Можна сказати, що це перемога канадських профспілок, що політична культура в Канаді сприяє захисту прав робітників. З іншого боку, закінчилося все тим, що «Катерпілар» звільнив канадських робітників і переніс частину виробництва у містечко Мансі, штат Індіана, відкривши там новий завод⁵³. Та сама історія з розпіареним поверненням виробництва «Дженерал електрик» у Сполучені Штати. Робітники на заводі компанії у Північній Кароліні, який відкрився 2011 року, заробляли в середньому одинадцять доларів за годину, це половина від того, що отримували члени профспілок на старих заводах «Дженерал електрик».

Це зворотний бік перемоги, якої західні робітники добивалися останні півтора століття, про що писав Мілановіч. Він вважав, що розрив між західними робітниками і робітниками розвиткових країн створюватиме сильний міграційний тиск, адже люди

переїжджатимуть до країн з вищими заробітками. Але в епоху, коли товари й капітал рухаються вільніше, ніж люди, найімовірніше, що робота їхатиме до людей, а не люди до роботи.

Ендрю Карнегі уже в перший позолочений вік спостерігав цю колізію, він теж розумів, що вона сприяє поділу суспільства на багатих і решту: «За законами конкуренції, той, хто дає роботу тисячам людей, мусить суворо економити, передусім на зарплатні, і це викликає тертя між роботодавцем і робітниками, між капіталом і працею, між багатими і бідними. Суспільство перестає бути однорідним»⁵⁴. Карнегі вважав, що капіталізм змушує роботодавців запекло торгуватися з працівниками за кожну копійку.

Я обговорювала це питання з Джо Стігліцем, нобелівським лауреатом, який давно говорить про зворотний бік глобалізації і виступає в ролі Касандри: «Економічна теорія чітко пояснює, — каже він, — що трапиться, якщо звести разом дуже різні країни, наприклад Сполучені Штати і Китай: зарплати у розвинених країнах упадуть. Нічого несподіваного. Повна глобалізація означає, що зарплати у США будуть такі ж, як у Китаї. Ось що таке доконалий ринок. Але нам це не подобається»⁵⁵.

По-правді кажучи, ми вже давно не «одна нація під Богом», ми живемо в одному світі під Богом. Глобалізація працює, світ у цілому стає багатший. Але ці перетворення великою мірою оплачують окремі групи робітників в розвиненому Заході.

Ми звикли думати, що на лівому фланзі — інтернаціоналісти. Ліберали переймаються бідністю в Африці або жіночою освітою в Індії. Але іронія в тому, що справжні інтернаціоналісти сьогодні — це не сентиментальні ліберали, а жорсткі акули капіталу.

Ось що, наприклад, про глобалізацію і зайнятість сказав мені в Давосі Стів Мілер, президент страхової імперії «Ей-ай-джи» (AIG) і один з легендарних детройтських босів (його спогади «Антикризовий хлопець»⁵⁶ стали бестселером): «Ну, для початку, як громадянин світу, я вважаю, що перед кожною людиною, незалежно від країни, мають відкриватися такі самі можливості, що були в нас у Сполучених Штатах. Глобалізація вже прийшла. Це факт життя, від нього нікуди не подінешся. А це означає, що

різниця в рівні оплати однакової роботи буде нівелюватися, особливо в тих галузях, де робочі місця мобільні, бо виробництво можна перенести»⁵⁷.

Якщо ви керуєте або володієте глобальною компанією, ваше громадянство і паспорт не мають значення — це другорядні дрібниці. Але як показали Автор, Дорн і Генмон, якщо ви американський робітник, то «нівелювання» може завдати болючого удару.

Професор ван Рінен каже, що ця проблема назрівала багато років, але оприявнила її фінансова криза. Саме це, на його думку, породило хвилю масових протестів — від правого руху «чаювальників» до «Захопи Вол-стріт».

«Усі ці протести розгортаються вже не перший рік, — говорить ван Рінен. — Просто криза їх загострила і перевела у видиму форму»⁵⁸.

Два одночасні позолочені віки прискорюють один одного: індустріалізація в розвиткових країнах створює нові ринки і нові канали продажів для Заходу — айфони, які виробляють у Китаї, там і продають. А нові західні технології другого позолоченого віку прискорюють перший позолочений вік у розвитковому світі — в епоху комп'ютерів і швидких комунікацій збудувати залізницю або металургійний завод набагато легше, ніж у дев'ятнадцятому столітті, і розвиткові країни самі по собі стають великим ринком збуту.

«Індійський позолочений вік — це поєднання першого і другого американських позолочених віків», — говорить Ашутос Варшні, професор політології у Браунському університеті, який народився в Індії і живе на дві країни — в Бангалорі його дружина й син; ми поговорили з ним на Світовому економічному форумі в Мумбаї у листопаді 2011 року. «Індія переживає це явище у двадцять першому столітті... У дев'ятнадцятому інформацію поширювали куди повільніше. А зараз вісімсот мільйонів індійців мають мобільні телефони»⁵⁹.

Два позолочені віки переплітаються між собою. Фінансову кризу 2008 року можна пояснити колізією між китайським

і західним позолоченими віками: у надуванні бульбашки, яка так гучно луснула 2008-го, свою роль зіграли фінансові дисбаланси — питомий елемент китайської економічної моделі (дешевий юань грає на розвиток експорту).

У двох позолочених віках багато спільного, вони підсилюють один одного. Але всі ці зміни створюють сильну політичну і соціальну напругу, почасти тому, що зміни — це завжди боляче, а почасти тому, що вигоди від них розподіляються нерівномірно.

І цього разу у світі нема запобіжного клапана, який хоч якось стравлював надмірний тиск першої промислової революції — неосвоєних земель у Північній і Південній Америках. Коли тиск урбанізації ставав надто великим або надто несправедливим, маса народу з Європи могла емігрувати. Та й то не варто забувати, що конфлікти й несправедливості, породжені індустріалізацією й урбанізацією, на Заході подолали в результаті півстоліття воєн і революцій.

«У тривалій перспективі у нас все буде добре, — говорить професор ван Рінен. — Усе залежить від того, який часовий горизонт брати. Велика депресія і Друга світова війна дуже дорого обійшлися людству. Але в остаточному підсумку людство процвітає. Капіталізм таки працює, але в середньостроковій перспективі, років тридцять-сорок, можуть бути великі пертурбації. Я переживаю за те, що може трапитися в наступний рік-два»⁶⁰.

Та з олімпійської висоти міжнародної супереліти, потрати цих короткотермінових «пертурбацій» зникають порівняно з силою перемін, які приносить подвійний позолочений вік.

На завершення своєї книжки Джим О'Ніл прямо заперечує песимістам, які все нарікають, що економічна нерівність зростає, а середній клас на Заході занепадає:

Це дуже цікава історія, і вона не обмежується бізнесом та економікою. Ми живемо на початку періоду, якого за масштабом перерозподілу багатства й економічної нерівності в історії ще не було. Мене обурює, коли я чую безкінечні й одновимірні історії про те, як меншість отримує зиск із глобалізації за рахунок маргіналізованих мас.

Глобалізація може поглиблювати розрив у масштабі окремої країни, але в планетарному масштабі — це величезна сила, яка змінює світ на краще і нівелює нерівність між людьми. Десятки мільйонів людей у країнах брїк і не тільки там вирвалися з бідності завдяки тому, що економіки цих держав росли. Звичайно, кількість китайських мільярдєрів впадає в око, але не треба забувати, що за останні півтора десятиліття щонайменше 300 мільйонів китайців вирвалися зі злиднів... Ми в «Голдман Сакс» прогнозуємо, що до 2030 року завдяки економічному розвитку країн брїк і «Групи одинадцяти»⁶¹ два мільярди людей перейдуть у середній клас... Цей процес має бути джерелом надії і натхнення, а не хвилювань. Величезні прошарки людства отримують свій шанс на добробут. На наших очах розгортається велика історія⁶².

На подвійний позолочений вік можна дивитися з оптимізмом не тільки тому, що Джим О'Ніл бачить перспективу в Індії і Китаї. Є ще одна причина: досвід останніх двохсот років показує, що притаманна капіталізму творча деструкція з часом покращує рівень життя для всіх.

У цьому ж ключі відгукнувся Джон Барановскі, головний бухгалтер автобусної компанії «Грейхаунд лайнз» з Даласа, штат Техас, на статтю Браяна Артура, професора Інституту Санта Фе. У ній йшлося про комп'ютерну революцію і становлення другої економіки, в якій більшість роботи будуть виконувати машини під контролем машин без втручання людини. «Багатство буде створюватися і витрачатися у спосіб, який ми навіть не уявляємо, — писав Барановскі. — Минулі технологічні революції знищували мільйони робочих місць і створювали мільйони нових — це руйнівний процес, але в тривалій перспективі він завжди мав позитивний вплив на зайнятість і немає причин вважати, що в майбутньому буде по-іншому (що друга економіка впливатиме якось інакше)»⁶³.

Професор Артур відповів, що наразі немає доказів, що нинішня технологічна революція справді колись зробить нас усіх багатшими. «Сподіваюся, ви маєте рацію: період нового процвітання створить нові робочі місця, — писав професор Артур. — Ідея, що так завжди буває, називається в економіці закон Сея, але

економісти вважають, що цей закон — символ віри, а не реальність. Відколи з 1990-х років почалася друга економіка, ми бачимо послідовні хвилі скорочень і звільнень, а тепер спостерігаємо ще й структурне безробіття. Сподіваюся, що ці робочі місця буде створено, можливо. Але куди ймовірніше, що систему доведеться кардинально перебудувати, як це не раз було в історії. Треба знайти нові способи перерозподілу нового багатства»⁶⁴.

Щасливі селяни і нещасливі мільйонери

І критики, і прихильники глобалізації на Заході погоджуються в одному: найбільше від сучасних економічних процесів виграють розвиткові країни, особливо тамтешній середній клас. Допоки росте ввп, це правда. Але так само як перший позолочений вік на Заході був добрий не до всіх, творча деструкція, яку капіталізм несе розвитковому світу, теж має свої мінуси.

Недавні дослідження показали, що немає прямої кореляції між прибутком і відчуттям щастя. До останнього часу головною теорією про гроші і щастя був так званий парадокс Істерліна — 1974 року Річард Істерлін з'ясував, що понад певний, досить низький, поріг більше грошей не роблять людину щасливішою⁶⁵. Та нагромадивши більше даних з усього світу, економісти побачили, що парадокс Істерліна справедливий тільки в межах кількох поколінь в окремо взятій країні — мабуть, ви не щасливіші за своїх батьків, хоча, ймовірно, багатші. Візьміть кілька країн, і правда виявиться іншою — мільйони іммігрантів завжди розуміли, що люди в багатших країнах у цілому щасливіші, ніж люди в бідніших.

Крім того, останні дані засвідчують, що перехід до більшого багатства, а отже більшого щастя, — процес безрадінний. Ангус Дітон у рецензії на статистичну викладку «Світ у розрізі за даними Фонду Гелапа»⁶⁶ за 2006 рік дійшов такого висновку: «Хоч як дивно, економічне зростання корелює з падінням рівня задоволеності життям незалежно від прибутків»⁶⁷. Едуардо Лора і Керол

Грем називають це «парадоксом нещасливого зростання». Наприклад, два окремі дослідження про Китай показали, що селяни, які переїхали в міста, багатші, але менш задоволені своїми доходами, ніж коли вони жили на селі⁶⁸.

Палагумі Сайнатх, відомий індійський журналіст, який зробив собі ім'я, переключившись з життя олігархів «Осаяної Індії» на життя декласованих низів, говорить те саме: індійці, які переїжджають з бідних сіл у передмістя-мурашники, мають більше шансів знайти роботу, але вони не мають соціальних гарантій. А Бетсі Стівенсон і Джастін Волферс виявили, що «парадокс нещасливого зростання» особливо характерний на перших етапах «економічного дива», як-от у Південній Кореї чи Ірландії — в часи першого стрибка економічних тигрів люди почуваються найменш щасливо⁶⁹.

Переконливого пояснення цього парадоксу ще немає, але економісти припускають, що причиною незадоволення у період швидких економічних змін є невпевненість у завтрашньому дні і велика соціальна нерівність. Навіть коли економіка країни стабільно росте, і наші власні справи йдуть добре, ми знаємо, що живемо, за словами Джозефа Шумпетера, в період «творчої деструкції». Різного роду коливання і їхні болісні наслідки для переможених змушують нервуватися навіть переможців.

У розвиткових країнах відчувається не тільки психологічна напруга. Перший позолочений вік, як і на Заході, несе «тертя... між капіталом і працею, між багатими і бідними», про що писав Карнегі ще сто років тому.

Я стикнулася з цим питанням, коли у вересні 2011 року модерувала у Вашингтоні дискусійну панель у Світовому банку. Маніш Сабхарвал, директор «ТімЛіз», найбільшої в Індії компанії з підбору тимчасових робітників, зазначив, що один з найсерйозніших викликів, який стоїть перед його країною, — це збільшити кількість промислових робітників у формальній економіці (на противагу тіньовій). У небагатій Індії в промисловості зайнято 12 відсотків робочої сили, стільки ж, як у Сполучених Штатах.

До дискусії долучилася Стела Лі, віце-президент автомобільної компанії «Бі-вай-ді» (BYD), одного з найбільших китайських виробників: «У мене є відповідь», — сказала вона Сабхарвалу. «Бі-вай-ді», за її словами, вийшла на індійський ринок з великими сподіваннями. «Ми вважаємо, що Індія — прекрасне місце для нашого другого за розміром виробництва», — пояснила вона. «Бі-вай-ді» влаштовує якість індійської робочої сили: «Робітники хороші — працюють добре, розумні, достатньо кваліфіковані». Проблема в політиці: «Робітники страйкують... вимагають грошей, починаються довгі переговори, виробництво може зупинитися на добрий місяць». У Китаї, пояснила вона, страйків немає. Якщо робітники влаштовують страйк, втручається уряд — мовляв, ми розберемося, а ви повертайтеся до роботи.

Я не могла не запитати: Китайська Народна Республіка настільки авторитарна, що протестувальників можуть силою повернути на робочі місця? Може, страйкарів навіть у в'язницю саджають?

— Ні, — одразу відповіла міс Лі. — Уряд ввічливо питає: що вам треба? Ми потурбуємося про вас. Не хвилюйтеся. Але треба повернутися до роботи.

У відповідь на агресивні дії індійських профспілок «Бі-вай-ді», за словами міс Лі, мусила відмовитися від початкових планів розгорнути в Індії «щось типу нашого виробничого подвір'я... У нас там п'ять чи шість тисяч працівників. Спершу ми планували розширитися, бо могли запропонувати роботи на п'ятдесят тисяч осіб і більше»⁷⁰.

Як і на Заході, виробництво часто переносять у відповідь на більшовицькі наміри профспілок. Інша причина — технології. Як каже своїм працівникам Кіран Мазумдар-Шоу, найбагатша жінка-бізнесменка в Індії, «якщо ви вступите у профспілку, я автоматизую виробництво і ви втратите роботу». Пікантність у тому, що вона це сказала журналісту «Нью-Йоркера», який багато писав про добродійну допомогу Мазумдар-Шоу найбіднішим верствам Індії. Профспілка не послухалася, і Мазумдар-Шоу автоматизувала виробництво, скоротивши робочі місця.

Переможці у цифрах

Одне ми знаємо достеменно: кого не візьми — індійських бізнесменів на зразок Мазумдар-Шоу, китайських директорів на зразок Лі, західних фінансистів типу О'Ніла — ті, хто на вершині світу, у подвійний позолочений вік почувуються прекрасно. Один з найавторитетніших дослідників економічної нерівності в сучасному світі — Емануел Саез. Цьому худорлявому кучерявому французу сорок один рік, він викладає економіку в Берклі і 2009 року здобув одну з найпрестижніших премій у своїй професії. Спільно з Томою Пікеті з Паризької школи економіки Саез дослідив, як змінювався розподіл багатства в Сполучених Штатах у двадцятому столітті.

Від середини 1920-х до 1940 року «верхнім 10 відсоткам» діставалося приблизно 45 процентів доходів. Під час Другої світової війни їхня частка впала до 33-х відсотків і суттєво не мінялася до кінця 1970-х. Але відтоді зросла суттєво. На 2006 рік «верхні 10 відсотків» отримували 50 відсотків національного доходу — більше, ніж у 1928-му, в апогей «шалених двадцятих».

Та найбільший розрив у доходах, як з'ясували Саез і Пікеті, не між «10-ма відсотками» і рештою, а *в межах* цих «10-ти відсотків». Майже все дістається крихітній верхівці: у період економічного зростання 2002–2006 років три чверті приросту доходів у Сполучених Штатах дісталось «1-му відсотку» населення. Соціальний розрив існує не тільки між багатими і бідними, а й між супербагатими і просто заможними (порівняно із супербагатими вони вже не почуватимуться такими заможними).

Ось як за даними Саеза розподілявся середній дохід на родину у Сполучених Штатах 2010 року: сім'ї з «верхнього 0,01 відсотка» заробляли 23 846 950 доларів; «верхній 0,1 відсоток» суттєво менше — 2 802 020; «верхній 1 відсоток» — 1 019 089; «верхні 10 відсотків» — 246 934. Тим часом «нижні 90 відсотків» заробляли в середньому 29 840 доларів⁷¹.

Навіть серед супергіпербагатіїв, людей зі списку «Форбса», найбільше дісталось тим, хто на кінчику піраміди. Недавнє

дослідження про чотирьохсот найбагатших американців зі списку «Форбса» показало, що у 1983–2000 роках усі багатії процвітали, та найкраще йшли справи у найбагатших. За цей період «верхні 25 відсотків» стали у 4,3 раза багатші, натомість «нижні 75 відсотків» «тільки» у 2,1 раза⁷².

В аналітичному огляді інвестиційного банку «Креді суїс» про найбагатших людей планети за 2011 рік зазначено, що кількість супербагатих — у тексті їх делікатно названо «особи з дуже високими статками» (одвс), тобто понад 50 мільйонів доларів — зростає: «Даних за минулі періоди недостатньо, але можна з певністю сказати, що кількість одвс помітно більша, ніж десятиліття тому. Це могло трапитися і через загальний ріст активів, і через ріст інших валют на фоні американського долара. Схоже, що попри кредитну кризу, останнє десятиліття було особливо сприятливим для формування великих капіталів»⁷³.

За підрахунками «Креді суїс», у світі налічувалося близько 29,6 мільйона мільйонерів (людей з чистими активами понад мільйон доларів), це піввідсотка всього населення планети. Північні американці вже не в більшості — серед мільйонерів їх 37 відсотків, європейців трохи більше — 37,2 відсотка. В азієсько-тихоокеанському регіоні, включаючи Китай та Індію, — 5,7 мільйона мільйонерів (19,2 %); у самому Китаї трохи більше мільйона (3,4 %). Решта 937 000 припадає на Індію, Африку і Латинську Америку.

У 2011 році в світі налічувалося 84 700 одвс, до того ж 29 000 володіли активами на 100 мільйонів і більше, а 2700 — на півмільярда (тільки трохи не вистачає на спосіб життя, який здавався «достатнім» Нагібу Савірісу). 37 500 (44 %) одвс живуть у Північній Америці, 23 700 (28 %) — в Європі, 13 000 (15 %) — в азієсько-тихоокеанському регіоні, включаючи Індію і Китай.

За кількістю супербагатих Сполучені Штати поза конкуренцією — 42 % (35 400 одвс). На другому місці Китай — 6,4 % (5400), далі Німеччина (4135), Швейцарія (3820) і Японія (3400). У Росії 1970, в Індії 1840, у Бразилії 1520, на Тайвані 1400, у Туреччині 1100, у Гонконгу 1030.

З огляду на те, які економічні сили діють у світі, Саез не бачить підстав чекати, що тенденція зміниться. Те, що фінансова криза не зменшила кількості нових багатих, підтверджує його думку: Саез з'ясував, що в процесі оздоровлення економіки у 2009–2010 роках 93 відсотки зисків дісталися «1-му відсотку»⁷⁴. Плутократам ведеться ще краще, ніж просто багатим — 37 відсотків прибутків дісталися «верхньому 0,01 відсотка», тим п'ятнадцятьом тисячам американців, які в середньому мають по 23,8 мільйона. Ще один приклад: у 2009 році директори двадцяти п'яти найбільших хедж-фондів країни заробили в середньому по мільярду кожен — ще більше, ніж у рекордному 2007-му.

«Напевне в кінці дев'ятнадцятого століття ситуація виглядала так само. Ви теж сказали б: “Дивіться, ці хлопці зробили себе самі”, — завважив Саез, коли я відвідала його в Берклі. — Я дивлюся на це так: спершу завдяки хвилі інновацій люди заробляють великі статки, потім це багатство переходить наступному поколінню, далі до їхніх нащадків. Тож серйозне питання нової епохи — як нові багаті, люди, які зробили себе самі, розпоряджатимуться своїми статками: заповідатимуть нащадкам чи віддаватимуть на благодійність (якщо так, то якою мірою). Ймовірно, ми побачимо обидва варіанти, але думаю, що по дорозі чекатиме купа нащадків, що унеможливить суттєві зміни в благодійній практиці»⁷⁵.

Тринадцятого лютого 2007 року, через 120 років після балу Мартіна, мало не день у день, один із чільних діячів нової американської плутократії давав інше епохальне прийняття. Діло було в «Арсеналі» на Парк-авеню⁷⁶, неподалік готелю «Вальдорф», де веселилися були Мартіни з друзями.

Гості зібралися з нагоди шістдесятиліття Стіва Шварцмана. Обійшлося без карнавальних костюмів, та й зібралися вони о восьмій вечора, а не о десятій тридцять, але багато в чому цей раут нагадував найвідомішу нью-йоркську вечірку дев'ятнадцятого століття. Дами в діамантах, високі гості (Майк Блумберг, Джон Тейн, Говард Стрінгер⁷⁷), вишукані розваги: окрасою вечора став

півгодинний виступ Рода Стюарта (подейкували, що він отримав мільйон доларів гонорару).

Друзі Шварцмана пояснювали розмах вечірки так само, як і гості Мартіна сто років тому: це, мовляв, економічний стимул. «Це корисно для всієї економіки, — доводив Джуліан Ніколлі, гість вечора і співвласник ресторану «Фор сізонс» (у якому Шварцман і Пітерсон-старший мали відкритий рахунок). — Люди купують шампанське, квіти, оплачують музику — все це робочі місця для інших».

Як і 1897 року, громадська думка на такий аргумент не купилася. На відміну від балу Мартіна, шварцманівська вечірка припала на економічне піднесення. Але через півроку бульбашка почала здуватися, кредитні ринки завмерли, а через півтора року в Америці почалася найбільша фінансово-економічна криза з часів Великої депресії. Шварцману не довелося їхати з країни (хоча 2011-го він на півроку переїхав у Париж), але він визнав, що якби знати, який ця вечірка на три мільйони викличе розголос, то святкував би по-іншому.

Культура плутократів

Хтось має сісти і все це обдумати, бо хлопці з корпорацій скоро стануть міжнародним суперкласом. Ці люди живуть угодами і партіями в гольф, їх більше цікавить, яку бізнес-школу ви закінчили, ніж у якій країні ви росли. Це нове Середньовіччя, дрібні князівства й уділи піднімають власний прапор і готові прийняти будь-якого васала, який поклянеться у вірності сюзерену. Усі ті, хто аплодував, коли комунізм везли на смітник історії, здивуються, коли «Кока-кола» захоче місце в ООН⁷⁸.

Скот Туроу. Захист винного

Найвідоміший американський економіст, про якого ви ніколи не чули

Генрі Джордж — найвідоміший американський економіст, про якого ви ніколи не чули; він щось середнє між Майклом Льюїсом, Говардом Діном і Роном Полом⁷⁹, тільки з дев'ятнадцятого століття. Найважливіша книжка Джорджа, «Прогрес і бідність», розійшлася тримільйонним накладом і була перекладена німецькою, французькою, нідерландською, шведською, данською, іспанською, російською, угорською, івритом і мандаринським діалектом китайської. За життя Джордж входив у трійку найвідоміших американців, його випереджали хіба Томас Едісон і Марк Твен. Ним захоплювалися іноземні знаменитості тієї епохи — Лев Толстой, Сунь Ятсен, Альберт Ейнштейн (фізик писав: «Люди типу Генрі Джорджа, на жаль, трапляються

зрідка. Важко уявити красивіше поєднання інтелектуальної глибини, літературної форми та гострого почуття справедливості»⁸⁰).

У 1886-му, у рік, коли звели Статую Свободи, Джордж фінішував другим на виборах мера Нью-Йорка, набравши 68 тис голосів і обійшовши кандидата від республіканців, норвільного молодого патриція на ім'я Теодор Рузвельт. Прихильники Джорджа вважали, що якби не махінації демократів на користь свого кандидата Абрама Хьюїта, він став би мером. Та навіть попри поразку на виборах, Джордж, на думку багатьох людей, долучився до початку «Прогресивної епохи»⁸¹ в американській політиці. Фрідріх Енгельс назвав день голосування «епохальним», а профспілковий лідер із Сент-Луїса передрікав, що цей день стане «бойовим гаслом усіх поневолених робітників від Атлантики до Тихого океану»⁸². Несподівано вдалий виборчий альянс Джорджа з робітничим класом переконав прогресивних політиків, зокрема двадцятивосьмирічного Рузвельта, і ділові еліти, що компроміс з робітниками — річ розумна і корисна. Абрам Хьюїт, зять мільйонера Пітера Купера і успішний політик-демократ, визнав, що «шістдесят вісім тисяч людей прямо заявили про своє незадоволення, і з цим треба щось робити». Джордж балотувався в мери Нью-Йорка ще раз у 1897-му, але помер за чотири дні до виборів. Його ховали з державними почестями — труну поставили у Гранд-сентрал-стейшн, попрощатися з Джорджем прийшли понад сто тисяч людей. Це був найвелелюдніший похорон у Нью-Йорку з часів поховання Авраама Лінкольна у 1865-му. «Нью-Йорк таймс» цитувала шанувальника Генрі Джорджа: «Більшу шану не віддавали навіть Лінкольну»⁸³.

Життя американців у дев'ятнадцятому столітті було суворим і небезпечним, таким же був шлях Джорджа у публічну політику. Він народився у Філадельфії 1839 року і був другою дитиною з десятиох. У чотирнадцять років Джордж кинув школу і влаштувався моряком на корабель «Індус», водотоннажністю 585 тонн, з командою у двадцять осіб. Джордж побував в Індії, де його більше вразили злидні, а не екзотика, на яку велися сучасники, і в Австралії, звідки він привіз ідею таємного голосування.

Повернувшись додому, Джордж вирішив вчитися на друкаря, а потім на кораблі «Шубрик», який ходив на Західне узбережжя через мис Горн, подався в охоплений золотою лихоманкою Сан-Франциско. Золота він не знайшов, тож почав заробляти на життя (невдовзі у Джорджа було вже шестеро дітей) набірником, писав статті і — найкраща робота — якийсь час служив інспектором-газоміром. Родина жила в дуже хиткому становищі. Ось як Джордж описує день, коли народився його другий син, майбутній конгресмен від штату Нью-Йорк: «Я зупинив людину [на вулиці] — незнайомця — і сказав, що мені потрібно п'ять доларів. Він спитав навіщо. Я пояснив, що дружина народжує, а мені нема чим її погодувати. Він дав мені грошей. Якби не дав, я з відчаю міг би його вбити»⁸⁴.

Попри мандрівне життя і випадкові підробітки, в інтелектуальному плані Джордж належав до людей, яких Ісая Берлін назвав їжаками⁸⁵ — ті, що глибоко розробляють якесь одне питання. Найбільше Джорджа цікавив головний парадокс Позолоченого віку — дивне поєднання прогресу й бідності. Так він і назвав свою книжку.

«Чому в нашому місті існує така жахлива бідність?» і «що ми будемо з цим робити?» — два головні питання, які порушував Джордж під час виборчої кампанії 1886 року⁸⁶.

Джорджа, як і більшість американців тієї епохи, вражали темпи й масштаб прогресу — у той час промислова революція набрала обертів і йшло активне освоєння Дикого Заходу. «Наше століття позначене величезним ростом виробничих сил, — писав Джордж у вступі до “Прогресу і бідності”. — Використання пари й електрики, запровадження вдосконалених способів виробництва і машин, які заощаджують людську працю, дедалі більша спеціалізація і розширення виробництва, дивовижне полегшення обміну — все це колосально збільшило ефективність праці». Джордж перераховує найдивовижніші новації: «на заміну вітрильниками прийшли пароплави, на заміну возам — залізничні потяги, серпам — жатні машини, ціпам — молотильні машини; [...] великі майстерні, де чоботи й черевики виготовляють

цілими коробками, а праці йде менше, ніж старий майстер витрачав на одну підошву; фабрики, де під наглядом однієї дівчини бавовна перетворюється на тканину швидше, ніж у сотні працюючих ткаць з ручними верстатами»⁸⁷.

«Збільшення продуктивних сил» завдяки інноваціям сьогодні не викликає сумнівів. Навіть у період економічного застою, навіть попри те, що реальна зарплатня багато років не росте, рівень життя американського середнього класу вищий, ніж у баронів-розбійників епохи Генрі Джорджа: електрика, водогін, гаряче водопостачання, автомобілі, авіаперельоти, середня тривалість життя виросла майже на тридцять років для білих чоловіків (а для чорношкірих і жінок ще більше). Але в березні 1879 року, коли вийшов друком «Прогрес і бідність», п'ятирічний період стагнації, який ударив і по Сполучених Штатах, і по Європі та отримав назву Довга депресія, тільки добігав кінця. З тодішнього погляду проблема полягала в тому, що промислова революція не дає сподіваного: «Ми стикаємося з фактами, які важко заперечити. З усіх частин цивілізованого світу доходять скарги на занепад промисловості, на те, що праця стоїть без діла, що капітал нагромаджується і не йде в хід, на те, що діловим людям бракує коштів; на злидні, страждання і тривогу робітничих верств»⁸⁸.

Джорджа найбільше дивували економічні наслідки промислової революції — далеко не всім вона несла процвітання, виникало суспільство, в якому переможець отримує все. «Одні живуть безкінечно краще й вільніше»⁸⁹, — писав він, — а інші ледве животіють. Волоцюга з'являється разом з локомотивом, а притулки й в'язниці такі ж неодмінні ознаки “матеріального прогресу”, як розкішні будинки, дорогі магазини і красиві церкви. На освітлених газом вулицях, що їх охороняє поліція, жебраки чекають перехожих, а в тіні університетів, бібліотек і музеїв збираються ще страшніші гуни й дикіші вандали, ніж прорівав Маколей»⁹⁰.

Джордж ставив спокусливо простий діагноз: плоди новацій дістаються поміщикам і промисловцям — типово американське звинувачення на адресу промислового капіталізму. Карл Маркс пов'язував прогрес і бідність «по-європейськи» з системою

приватної власності, Генрі Джордж натомість був палким прихильником промисловості, вільної торгівлі і роздержавлення. Він звинувачував багатих рантьє, поміщиків, які сильно виграли від індустріалізації та урбанізації, нічого в них не вклавши.

Джордж здобув таку величезну популярність, бо говорив про очевидну несправедливість американського капіталізму в дев'ятнадцятому столітті, не засуджуючи капіталізм як такий. Він не прагнув будувати комуністичну утопію. Він обіцяв вирвати Америку з кігтів баронів-розбійників і повернути «демократію Томаса Джефферсона». Цей ідеал (так само як «рух чаювання», як рух «Захопи Вол-стріт») припав до душі не тільки робітничому класу і його лідерам типу Семуела Гомперса, а й знайшов відгук у власників малого бізнесу. Прихильником Джорджа був Роберт Інгерсол, оратор-республіканець, адвокат та інтелектуал. Він закликав колег-республіканців підтримати цього чоловіка і тим самим «показати, що їхні симпатії не тільки на боці банкірів, корпорацій і мільйонерів»⁹¹.

Сучасні багатії працюють

Популярність Джорджа свідчить про те, що публіка охоче погоджувалася з критикою на адресу рантьє і голосувала за «капіталізм без рантьє». Усі ми охоче таке підтримаємо. Водночас цей приклад показує, що сьогоднішня супереліта софістикованіша, ніж у часи баронів-розбійників. Звісно, рантьє нікуди не поділися і цілком собі процвітають. Та одна з найдивовижніших прикмет сучасних плутократів — це те, що, на відміну від своїх попередників з позаминулого століття, вони здебільшого працюють. Навіть нинішні плутократи-рантьє працюють на зарплаті — Карлос Слім⁹² чи російські олігархи нагромадили свої капітали самі, а не успадкували від далеких предків.

Нас засліплює екстравагантність супереліти: приватний літак власника хедж-фонду Кена Гріфіна такий великий, що туди дитсадок влізе; на 126-метровій яхті співвласника «Майкрософт» Пола Алена є два вертольоти, підводний човен і басейн. Усі ці

надмірності — річ знайома, навіть архаїчна, але в деяких моментах сьогодення плутократія — нове явище. Багатії епохи Френсіса Фіцджеральда, за словами письменника, «народилися багатими» — і це впливало на них найбільше. Вони змалку знали, що таке «володіти і насолоджуватися». Вони правнуки тих рантє, про яких на півстоліття раніше Джон Стюарт Міль писав: «У результаті прогресу суспільства зазвичай багатіють власники, їм дістається і більша кількість, і більша частка загального багатства, незалежно від того, з якими проблемами і витратами їм доводиться стикатися. Вони багатіють, як у сні, — не докладаючи праці, не беручи ризиків, не заощаджуючи»⁹³.

У випадку сьогоденньої супереліти це не зовсім так. «Жирним котам, які всім завдячують дідусям, дістається далеко не все, — говорить Пітер Ліндерт. — Цього разу багато отримують інноватори. В тому, що на вершині опинився Біл Гейтс, а не герцог Бедфордський, проявляється меритократія»⁹⁴. Навіть Саез, який по-новаторському досліджує економічні дані і глибоко стурбований соціальними й політичними наслідками економічної нерівності, погоджується, що визначальна риса нинішньої когорти плутократів — те, що вони працюють. Він з'ясував, що 1916 року оплачувана робота становила лише одну п'яту доходу найбагатшого «1-го відсотка» американців; у 2004-му цей показник виріс втриє — до 60-ти процентів. «Результат — у двадцятому столітті топ-керівники (багатії, які працюють) посунули власників капіталу (рантє) з верхніх сходинок економічної ієрархії», — пишуть Саез і Пікеті у своїй важливій статті⁹⁵.

Майкл Ліндсей, професор Університету Райса, очолює багаторічний проект із вивчення лідерства. Він опитав понад п'ятсот чільних діячів у різних галузях і дійшов певного висновку. Виступаючи восени 2010 року в Колумбійському університеті на конференції про еліти, Ліндсей сказав, що більшість бізнес-лідерів, чільних громадських діячів і науковців не успадкували свої гроші і походять не з упривілейованих сімей⁹⁶.

У жовтні 2011-го ту саму картину засвідчило дослідження економічної нерівності у США, проведене бюджетним управлінням

Конгресу — незалежним дослідницьким відділом. Виявилося, що нагорі піраміди доходів відбувається зсув: ті, хто має дохід з капіталу, — тобто сплять і все одно багатіють, — поступаються місцем тим, хто отримує дохід через бізнес-діяльність. Нинішня еліта не просто відрізняється від еліт Позолоченого віку — з кінця 1970-х років відбулися помітні зміни в природі доходу. Подібно до того, як ріс розрив між верхівкою і рештою, «1 відсоток» дедалі більше покладався на зароблене, ніж на капітал. Ось як бюджетне управління Конгресу описує цей перехід:

Дохід з капіталу (за винятком приросту капіталу) — іншими словами, проценти, дивіденди і рента — стає дедалі меншим джерелом прибутку для найбагатших домогосподарств. Його частка у структурі доходів упала з 42-х відсотків у 1979 році до 21-го відсотка у 2002-му... Зміна структури доходів найбагатших домогосподарств відображає давнішу тенденцію. Для найбагатших платників податків дохід з капіталу поступово втрачав значення протягом усього двадцятого століття. У 2007 році частка оплачуваної роботи в доході найзаможнішого прошарку була вища, ніж перед Другою світовою війною, адже високооплачувані працівники витіснили з категорії найбагатших тих, хто отримував дохід з власності і цінних паперів⁹⁷.

Це стосується і самісінької вершини піраміди доходів. Коли три економісти (один з Бюро податкового аналізу Міністерства фінансів США) опрацювали цифри за 2005 рік, виявилося, що навіть у «0,01 верхнього відсотка» — істинних плутократів, які отримують щонайменше по 10 мільйонів на рік — зарплати важливіші за ренти. Зарплати і доходи від бізнесу становлять 80 відсотків доходу за винятком приросту капіталу і 64 відсотки з урахуванням приросту капіталу. І, як у випадку «1-го відсотка», зсув у бік заробленого збігся з виникненням «економіки переможців». Ці цифри на чверть нижчі у 1979 році: 61 відсоток і 46 відсотків⁹⁸.

Про зміну свідчать і життєві шляхи сьогоденних плутократів. Візьмімо Піта Пітерсона, батько якого переїхав у США з Греції в сімнадцять років і доробився до власника ресторанчика у Небрасці; або іншого співзасновника «Блекстоуну» Стіва Шварцмана, сина крамаря з Філадельфії. Леон Куперман, ветеран «Голдман

Сакс», інвестор-мільярдер і затятий критик Білого дому, покликався на своє скромне походження у відкритому листі президенту, опублікованому восени 2011-го: «Життя щедро винагородило мене за тяжку працю (не обійшлося без везіння), але народився я не в палаці. Мій батько був слюсарем і заробляв своїм ремеслом у Південному Бронксі, приїхавши з дружиною із Польщі. Я перший з родини закінчив коледж. Мені допомогла добра система державної освіти (середня школа Моріса і Хантер-коледж — усе в Бронксі) і постійні батьківські поштовхи»⁹⁹.

За оцінкою журналу «Форбс», з 1226 людей, які фігурували в списку мільярдерів за 2012 рік, 840 зробили себе самі. Майже ніхто з нинішніх плутократів не народився в тій крайній бідності, що зачинає всі двері (необхідна передумова життєвого успіху — добра освіта, ще не завадить мати батька, який досяг успіху у своїй професії), та більшість їхніх статків — це результат енергії, розуму й удачі. Ці люди — не аристократи, а радше економічні меритократи, їм цікаво не тільки споживати, а й створювати багатство.

Це справедливо не тільки у випадку Америки, яка вірить у героїв Гораціо Елджера¹⁰⁰. Глобальний капіталізм дав можливість деяким людям піднятися нагору з самого дна традиційних кастових суспільств. Візьмімо, наприклад, маленьку, але дедалі чисельнішу спільноту успішних паріїв з касты недоторканих в Індії, так званих далітів. У деяких сільських регіонах даліти досі не мають права пити з громадських колодязів, їхні діти сидять у школі в окремому кутку, щоб не осквернити однокласників із вищих каст. Але в Індії є парії-мільярдери, як-от Ашок Хаде, власник компанії з виробництва бурових установок, про якого нещодавно «Нью-Йорк таймс» писала на першій сторінці. Один бізнесмен-парія сказав журналісту: «Ми воюємо з кастовою системою, озброївшись капіталізмом»¹⁰¹.

«Зробили-себе-самі» — головна деталь автопортрету нинішніх плутократів. Цим вони виправдовують розкоші, статус і вплив. Як плутократи спілкуються один з одним можна «підслухати», читаючи розкішні глянцеві журнали, що їх видають обмеженим

накладом спеціально для них. Ось, наприклад, видання, без вигадки назване Luxos — «ваш локальний путівник по глобальному світу розкошів»; воно лежить у всіх дорогих готелях Європи. В одному з недавніх номерів є інтерв'ю з гендиректором «Ролс-Ройсу» Торстеном Мюлером-Отвосом. Ось що він каже про своїх покупців: «В останні роки ми побачили суттєві зміни. “Ролс-ройс-покоління” помітно помолодшало. Наш наймолодший клієнт, наприклад, — двадцятивосьмирічний підприємець з Індії. Ми бачимо, що багато клієнтів завдячують своїм успіхом власній праці і хочуть винагородити себе “ролс-ройсом”»¹⁰².

Справді, якщо шукати архетипного представника супереліти, то це не джейнотівський містер Дарсі з гектарами земель у Пемберлі. Це рішучий чоловік (так, майже всі вони чоловіки) з доброю математичною освітою, виходець із середнього або верхнього середнього класу, який заробив великі гроші ще замолоду.

Злет «альфа-гіків»

Злет альфа-гіків найпомітніший у Кремнієвій долині — це символ їхньої культури й економіки. Але вони скрізь, де є плутократи. Альфа-гіки — головне плем'я у Бангалорі, світовій столиці і батьківщині аутсорсингу. В іпостасі інженерів вони засідають у керівництві комуністичного Китаю, де політичне чуття — надійніший шлях до багатства, ніж реєстрація патентів. Російські олігархи — хрестоматійний приклад кланового капіталізму, однак шість із семи перших олігархів, перш ніж «сісти» на природні ресурси, свого часу здобули вчені ступені з математики, фізики, економіки¹⁰³. Карлос Слім вивчав у коледжі інженерну справу, алгебру й лінійне програмування і завдячує своїми статками математичним талантам. Так само й Стів Шварцман: у розмові зі мною він сказав, що завдячує своїм успіхом «здатності бачити закономірності [в масивах чисел] там, де інші їх не бачать».

Люди всередині супереліти вважають, що злет комп'ютерних гіків — це тільки початок. Еліот Шраге — представник

технологічної аристократії, він працював директором з комунікацій у «Гуглі», коли компанія була найяскравішою в Долині, і перейшов на аналогічну посаду у «Фейсбук», якраз коли вона пішла на злет. У 2009 році Шраге виступав на внутрішньокорпоративній зустрічі керівників освітніх і видавничих проєктів і його спитали, що він порадить учити дітям. Шраге моментально відповів — статистику, бо здатність розуміти дані буде найкориснішим умінням у двадцять першому столітті.

Злет альфа-геків означає, що «1 відсоток» краще освічений, а переваги елітарної освіти високі як ніколи. Ян Тінберген, співлауреат першої Нобелівської премії з економіки, влучно сказав, чому ми живемо в золоту епоху «ботаніків»: йдуть перегони між освітою і технологією. Книжку з такою назвою недавно опублікували Ларі Кац і Клаудія Голдін, гарвардські дослідники, які вивчають взаємодію між новими технологіями, освітою і розподілом доходів.

У дев'ятнадцятому столітті, коли перший позолочений вік сягнув апогею, технологія випереджала освіту. Якщо ви мали добру освіту (на ті часи це означало закінчити середню школу, згадайте, що Генрі Джордж кинув школу в чотирнадцять), то заробляли більше, ніж некваліфіковані робітники. У наступні п'ятдесят років Америка багато вкладала в державні школи — освіта наздогнала технологію, і фінансова перевага «ботанів» зменшилася. Американцям, які народилися між 1870-ми і 1950 роком, кожне десятиліття давало плюс 0,8 року освіти. Як пишуть Голдін і Кац, «у цей вісімдесятилітній період значна кількість батьків сильно поступалася за рівнем освіти своїм дітям»¹⁰⁴.

Та через тридцять років прогрес в освіті призупинився, натомість технології і далі активно розвивалися. Унаслідок цього вперед вирвалися гіки. Зарплатна перевага випускників університетів проти випускників середніх шкіл за 1979–2005 роки подвоїлася¹⁰⁵. Університетський диплом додавав майже мільйон доларів до сумарних заробітків за життя¹⁰⁶. Економісти Томас Філіпон і Аріель Решеф, які вивчали зв'язок дерегуляції з ростом доходів у фінансовій сфері, з'ясували, що показник прибавки в доходах,

яку дає університетська освіта, виріс з 0,382 у 1970 році до 0,584 у 2005-му, тобто наполовину — ці цифри добре пояснюють, чому поглиблюється економічна нерівність. Ще один економіст Томас Лемье у дослідженні 2006 року дійшов висновку, що «збільшення розриву у рівні доходів у 1973–2005 роках пояснюється тим, що колосально зросла економічна вигода вищої освіти»¹⁰⁷.

Крім того, загальні мірки рентабельності освіти не враховують один важливий аспект успіху суперрозумників. Так само як «економіка переможців» винагороджує тих, хто нагорі, набагато більше, ніж тих, хто під ними, суперелітарна освіта дає непропорційно великі вигоди.

Елітарній освіті приписують таке значення, що середні школи ведуть між собою дарвіністську боротьбу, яка починається ще в молодших класах. Це знають усі батьки, які ростять дітей у великих містах, де є багатії з «верхнього 0,1 відсотка» (тобто не тільки у Нью-Йорку, Сан-Франциско чи Лондоні, а й у нових мегаполісах типу Мумбаї, Москви і Шанхая). Це змагання іноді приводить до абсурду, як-от в історії з Джеком Грубманом, технічним аналітиком «Сітігруп» і батьком близнюків: він давав позитивні рекомендації слабким компаніям, аби його бос Сенді Вейл підтримав заявку на запис дітей Грубмана в престижний дитсадок на Манхетені¹⁰⁸.

Легко відмахнутися, що це вибрики нуворишів чи невротичні прояви дитиноцентричної культури. Але реальність складніша. Економіст з Університету Квінсленду Джон Квігін обрахував, що першокурсники університетів Ліги плюща¹⁰⁹ (близько двадцяти семи тисяч осіб) — це менше одного відсотка тримільйонного корпусу американських студентів. Але в поведеному на освіті «суспільстві переможців» цей один відсоток вісімнадцятирічних підлітків має велику фору на шляху до «1-го відсотка» дорослих. «З огляду на ці цифри, — пише Квігін, — не дивно, що в елітарних закладах такі захмарні конкурси. Навіть попри те, що плата за навчання стабільно росте, батьки й студенти резонно вважають, що вступ у «правильний» університет — це епохальна подія, набагато важливіша, ніж це було в попередньому поколінні»¹¹⁰.

Вступний процес у Гарварді добре показує, наскільки важко вступити в елітарний університет, наскільки високий там конкурс; все це свідчить, що отримати дорогу освіти — ще більший привілей багатих, ніж успадкувати трастовий фонд. Як президент університету, Ларі Самерс любив долучитися до роботи приймальної комісії.

Його вразив один особливо складний випадок: «Є хлопець. Гарвард, як ви знаєте, отримує величезну кількість дуже сильних заявок. Хлопець закінчив добру приватну школу у великому місті. Має хороші оцінки — не космічні, але дуже добрі. Склав тест — досить пристойний результат, але не фантастичний. Схоже, що Гарварду він підходить. Але в нас сім тисяч таких хлопців і тільки дві тисячі місць. Однак хлопець мав особливість, досить рідкісну. Він говорив мандаринською. Говорив тому, що з дев'ятого класу тричі на тиждень після школи наполегливо займався з репетитором. Серйозно займався — і в результаті вільно говорив мандаринською. Небагато людей на таке здатні. У шкільній програмі такої мови не було, він обрав її самостійно. Як на таке реагувати? З одного боку, врахувавши всі моменти, — це незаперечне досягнення, яке багато важить. З іншого боку, яка родина у Сполучених Штатах чи в Канаді може дозволити собі оплачувати репетитора з мандаринської тричі на тиждень упродовж чотирьох років? Що ви на це скажете? Ми утверджуємо привілеї чи визнаємо заслуги?»¹¹.

Вступ у «правильний» університет — це тільки початок. Коли бейбі-бумери¹² постаріли настільки, що їх почали запрошувати читати промови на врученні дипломів, стандартні поради випускникам, за незабутніми словами Стіва Джобса, були такі: «не бійтеся слухати своє серце та інтуїцію», «любіть те, що робите», «ніколи не здавайтеся»¹³. Дрю Фауст на третій випускній промові в ролі президента Гарвардського університету виклала випускникам «паркувальну теорію життя»: «Не паркуйтеся за десять кварталів від місця призначення тільки тому, що не сподівається знайти там вільне місце. Їдьте туди, куди хочете. Завжди можна зробити коло»¹⁴. Та «економіка переможців» не любить людей, які надто довго

шукають себе. У 2011 році журнал про рекламу «Ед ейдж» провів дослідження і з'ясував, що шанс увійти в «1 відсоток» мають ті, хто у тридцять п'ять заробляє 100 000 доларів на рік.

У другому турі грають не всі

Перевага раннього старту — не новина. Вона очевидна, її ж засвідчує історія. Приклад — дослідження про нобелівських лауреатів, яке 1968 року провів соціолог Роберт Мертон-старший. Він з'ясував, що майбутні нобеліати мали одну спільну рису — всі замолоду проявляли таланти і доклали зусиль, щоб потрапити в лабораторії авторитетних дослідників у своїй галузі: «з 55-ти американських лауреатів 34 в молодості працювали під керівництвом 46-х нобелівських лауреатів»¹¹⁵.

Найбільша переміна полягає в тому, що в епоху швидкого економічного зростання другий шанс випадає все рідше, якщо ти не відірвався на старті або перші кола біг у неправильному напрямку. Те саме було в першу промислову революцію. Як писав Альфред Маршал, англійський економіст-новатор дев'ятнадцятого століття, «умови виробництва змінюються так швидко, що великий досвід у певних ремеслах стає радше вадою, ніж перевагою, у багатьох сферах здатність сприймати нові ідеї і пристосовуватись до нових умов цінніша, ніж досвід. Людина у п'ятдесят років, ймовірно, зароблятиме менше, ніж людина у тридцять»¹¹⁶.

Маршал завважив це ще 1890 року (він змінив економічну науку, зайнявшись не кабінетними, а польовими дослідженнями). Через сто двадцять п'ять років подібні думки озвучують лідери інтернет-революції. «До нас подається багато професійних авторів, — розповідав журналістам Кейт Гріфіт, керівник редакційної команди «Групону», чиказького стартапу з інтернет-розпродажів, який 2011 року вийшов на біржу, піднявши на розміщенні акцій 700 мільйонів доларів. — Є кандидати з “Ролінг Стоун”, “Волстріт джорнал”. Але від них важко добитися того, що нам потрібно. Легше навчити, ніж перевчити»¹¹⁷.

Ці коливання не подобаються людям. Керол Грем, дослідниця з Інституту Брукінгса, виявила, що існує парадокс щасливого селянина і нещасливого мільйонера: амбіційні представники середнього класу у країнах з динамічною економікою почуваються менш щасливими, ніж бідні люди в стабільніших суспільствах. На її думку, причина полягає в тому, що «фрустровані успішні» не впевнені у своєму економічному становищі. Вони переживають, що в будь-який момент можуть втратити роботу й заощадження та скотитися на дно¹¹⁸.

І навпаки: ранній суперуспіх — добра страховка від сюрпризів непрогнозованої економіки. Багато нинішніх плутократів довгий час буксували на кар'єрному шляху, але в підсумку досягли стільки, що нові, більші можливості компенсували їм усе.

Перевага раннього успіху означає, що альфа-гіки потрапили в супереліту в молодому віці. Усі знають, що найважливіші технологічні компанії нашого часу виникли в студентських гуртожитках. Там народилися і хедж-фонди. Біл Екман, найвпливовіший активіст-інвестор¹¹⁹ нинішньої Америки, чиїми мішенями стали універмаги «Джи сі пенні» і «Таргет», спільно з однокурсником заснував свій перший хедж-фонд одразу після закінчення Гарвардської бізнес-школи. Кен Гріфін, мільярдер і засновник чиказького хедж-фонду «Цитадель», почав торгувати акціями з кімнати в гуртожитку.

Цим самим шляхом ішли багато плутократів і в розвиткових країнах. Карлос Слім купив першу акцію у дванадцять років, він почав заробляти серйозні гроші одразу після університету в складі так званих «касабольсерос», «біржовиків» — групи рішучих молодих людей, які торгували на біржі в Мехіко, а після роботи грали разом у доміно.

Багато російських олігархів прийшли в комерцію ще студентами під час горбачовської перебудови, коли було дозволено індивідуальну підприємницьку діяльність, і займалися всім підряд — від миття вікон до розробки програмного забезпечення.

У результаті виникла супереліта, представники якої прагнули туди змалку: якщо не з дитсадка, то з середньої школи, коли

починається жорстока конкуренція за місця в елітарних університетах. Поколінню бейбі-бумерів навчання в університеті могло запам'ятатися безкінечними вечірками і пошуками себе, але для майбутнього «1-го відсотка» — це був суворий гарт, коли вони відкривали власні стартапи або працювали на резюме, яке допоможе отримати посаду в елітарній фірмі типу «Голдман Сакс» або «Маккінзі». Прикмета перемін — новий наркотик позолоченої молоді: адерол¹²⁰. Його найбільша перевага, розповів мені один прінстонський інженер, — це можливість двадцять чотири години вчитися, не втрачаючи концентрації і не засинаючи.

Сироти капіталу

Для тих, хто збив капітал, жорстокі перегони тривають. Символ членства в супереліті — порушення режиму дня через різні часові пояси. Романіст Скот Туроу називає їх «мандрівний клас» — «сироти капіталу», для яких «ознакою статусу є те, що вони чотири вечори на тиждень не вдома»¹²¹. Гендиректор однієї з найпрестижніших міжнародних компаній недавно піднявся з донькою на Кліманджаро на честь того, що вона закінчила університет. Він зізнався другові, що два тижні експедиції — це найдовший час, що вони провели разом.

«Вони заробляють купу грошей, тяжко працюють, ніколи не бачать своїх дітей», — розповідає Холі Пітерсон про фінансистів з Верхнього Іст-Сайду. Їхнім життям керує не культура, не пори року, не сімейні традиції, а підписані угоди або настрої ринку. Коли Марк Цукерберг відмовився від першої пропозиції Юрія Мільнера, російський інвестор-мультимільйонер наступного дня з'явився в офісі інтернет-вундеркінда в Пало-Альто, здолавши майже двадцять тисяч кілометрів. У листопаді 2010 року друга людина в одній з найбільших приватних інвестиційних фірм світу розповіла мені, що збирається в подібну поїздку. Ми домовилися зустрітися з цим чоловіком біля Медісон-парку в середу ввечері. Він попередив, що мусить піти до двадцятої, бо ввечері

летить у Сеул. Двадцять тисяч кілометрів заради півторагодинної зустрічі. Гіпотетичні партнери запросили його в Корею за два дні до того, в понеділок. Він сказав, що це «перевірка серйозності намірів». Коли 2011-го в Європі почалася криза суверенних боргів, нью-йоркські трейдери ставили будильники на другу тридцять ночі, коли відкривається Франкфуртська фондова біржа. Деякі каліфорнійські інвестори взагалі не лягали спати.

З вол-стрітських імейлів можна скласти певне уявлення про те, як живуть-у-роботі ділки, принаймні як вони сприймають своє життя. Навесні 2010 року, коли адміністрація Обама вперше запропонувала податок на мільйонерів, по столах трейдерів і по імейлах журналістів ходив анонімний лист. Він починався словами «Ми — Вол-стріт», далі йшов опис важкого дня трейдера: «Ми прокидаємося о 5-й ранку і працюємо до 10-ї вечора, а то й пізніше. Ми звикли в туалет не йти, поки не закрито позицію. Година на обід — це мрія. Ми не вимагаємо профспілки. Ми не йдемо на пенсію у п'ятдесят. Ми їмо те, що вполюємо».

Машина для знищення его

Навіть і без довгих перельотів супереліта живе в мінливому світі. Робота нагорі дуже хитка, непевна і що далі, то більше. Середній термін перебування на посаді керівників компаній «Форчун 500»¹²² за останнє десятиліття скоротився з 9,5 до 3,5 року¹²³. Те саме і на нижчих рівнях харчового ланцюга. Томас Філіпон, економіст, який досліджує зв'язки між дерегуляцією і доходами Вол-стріт, теж спостеріг, що робота фінансиста і трейдера дуже непевна. 2011 року на семінарі у Центральноевропейському університеті в Будапешті, присвяченому психології інвестування, Джордж Сорос сказав науковцям, що «ринки — це машина для знищення его». Популярна культура привчила нас думати, що вол-стрітська публіка — це такі собі господарі життя. Почасти це правда. Але водночас це хронічно виснажені люди, які весь час бояться, що остання угода виявиться багатомільйонною помилкою

і коштуватиме їм роботи. Сорос, людина мирська до кінчиків нігтів, називає інвесторські помилки «гріхами», коли говорить про них зі своєю командою.

«Світ “Еплу” чи “Туглу” — це світ жорсткої ефективності. Люди нагорі постійно коригують свої моделі. Це жорсткий світ. Ти мушиш бути кмітливий і швидкий, — говорить Ейке Батіста, нафтовий і гірничий магнат, найбагатша людина в Бразилії і один з десяти найбагатших людей у світі. — Півтора року тому ми не знали про планшети, правда? Планшет, по суті, убив світ комп’ютерів. Аплодисменти дістаються “Еплу”, який зрозумів, що планшет змінить усе. Тепер усі мусять мінятися. Подивіться, як усе оновлюється через цю штуку. І якщо інші не будуть рухатися, то завтра вимруть»¹²⁴.

Батіста навів приклад «Еплу», щоб я, північноамериканка, краще його зрозуміла. Та насправді він говорив про дарвіністську боротьбу на вершині економічної піраміди Бразилії, однієї з найдинамічніших економік світу: «Є десять відсотків найбагатших, так-от сімдесят відсотків з них заробили свої гроші в останні десять років. Вуаля. Масовий соціальний рух». Батіста — один з цих нових багатіїв, і стара гвардія, за його словами, не любить ні його, ні людей його типу. «Треба приймати критику — це частина бразильської демократичної системи», — говорить він з триумфом і водночас з гіркотою.

Все це не означає, що супереліту треба жаліти. Знаменитий дослідницький проект «Вайтгол» про британську державну службу показав те, про що люди здогадувалися давним-давно: влада корисна для здоров’я¹²⁵. Дослідження, почате 1967 року, засвідчило: що вище службове становище, то довша середня тривалість життя. Це стосується і нинішньої супереліти. Вони відчувають тривогу і виснаження. Але бути трейдером чи директором і заробляти по кілька мільйонів на рік, маючи золотий парашут¹²⁶, все одно набагато краще, ніж гарувати прибиральником за мінімальну платню тих самих шістдесят годин на тиждень, тільки без приватних літаків, прислуги і медичної страховки. Щоб краще

зрозуміти світогляд супереліти, треба відштовхуватися від реалій і їхнього самосприйняття — вони теж відчувають тривогу, перепрацьовують і не впевнені у завтрашньому дні.

Світські святі

Великі гроші допомагають виправдати вечори, проведені за роботою. Крім того, супереліту, принаймні до фінансової кризи 2008 року, гріла роль героїв нашого часу — так їх сприймала наша культура. Їхні чесноти проявлялися не в традиційній юдео-християнській формі — Стів Джобс, центральний персонаж іконостасу, був неприємним егоїстичним типом, який без докорів сумління зневажав і ображав працівників, членів родини (зокрема доньку), що вже казати про простих смертних, які наважувалися написати йому імейла. Але без них бізнес не процвітає, тут вони перевершують усіх — ось чому нам так подобається історія про друге пришестя Джобса в «Епл», коли він показав, які нікчеми його перед тим звільнили.

Та найважливіше — плутократи і хор їхніх симпатиків у масовій культурі щиро вірять, що в них велика місія, що все це не про егоїзм. Карнегі стверджував, що лицарі капіталізму, як-от він, і «закони конкуренції між ними» корисні й важливі для майбутнього прогресу людства¹²⁷. Сьогодні так ніхто не каже, але чемпіони з нагромадження капіталу люблять говорити про свою роботу в суто моральних категоріях. Гасло компанії «Гугл» — «Не будь злом». На одній з корпоративних конференцій співзасновник і директор «Гуглу» Ларі Пейдж сказав, що найбільше досягнення компанії — врятовані життя. Люди можуть, наприклад, написати в рядок пошуку симптоми, одразу побачити, що це серцевий напад, і миттєво звернутися по допомогу, якої інакше могли б не отримати. Пейдж переконаний, що його улюблений проект — машини з автопілотом — збереже в підсумку більше життів, ніж будь-який політичний, соціальний чи гуманітарний проект.

«У хайтек-сфері ваші амбіції нерозривно пов'язані з амбіціями тих, хто хоче змінити світ на краще, — говорить Ерік Шмідт,

колишній гендиректор “Гуглу”. — Я думаю, це пов’язано з тим, як виникала Кремнієва долина, з університетською культурою, з егалітарною культурою, з тамтешньою ліберальною культурою. Це часто дивує людей... Я завжди пояснюю, що люди приходять в “Гугл” не розбагатіти, а змінити світ. Я щиро в це вірю»¹²⁸.

Плутократи виглядатимуть героями, які борються за загальне добро, якщо вважати, що капіталізм — це інструмент звільнення, що вільні ринки — це вільні люди, як стверджує передовиця «Вол-стріт джорнал». Переконливий доказ цієї концепції — Москва, де в жовтні 2010 року виступав з публічною лекцією про капіталізм та інновації Пітч Джонсон, засновник венчурної компанії у Кремнієвій долині.

Джонсону років вісімдесят, у нього веселий характер, велика сива голова і статура, як у Санта-Клауса; він полюбляє рибалити з Білом Х’юлетом, співзасновником «Х’юлет-Пакарду». В Росії у нього був якийсь проект, від 1990 року він разів двадцять приїздив у країну (ще за Радянського Союзу йому видали спеціальний дозвіл прилітати на приватному літаку). За словами Джонсона, капіталізм — це не тільки про заробляння грошей, а ще й про звільнення країни. «Ті, хто користаються економічною свободою, тим самим роблять свою країну вільнішою в політичному плані».

Хто продав літо?

Британський «Спектейтор» — домашнє видання консервативного істеблїшменту, продукт вишуканої літературно-політичної теплиці. Його автори відомі найгучнішими в Лондоні вечірками і політичними скандалами через екстравагантні походеньки по коханках. Скромний наклад у шістдесят п’ять тисяч примірників — оманливий: три редактори «Спектейтора» при консерваторах займали міністерські посади, а ще один, Боріс Джонсон, був мером Лондона, а зараз міністр закордонних справ. Фразу «молодий старомодник» придумали на сторінках «Спектейтора»

1984 року, тижневик пишається тим, що говорить з аристократичним акцентом. «Спекі», як його називають шанувальники, про полювання на лисиць пише більше, ніж про зірок поп-музики.

Ось чому матеріали «Спектейтора» про елітарну англійську культуру варто сприймати всерйоз. В червневому номері за 2001 рік журнал завважив кардинальну зміну. «Хто продав літо?» — питає заголовок центральної статті номера. Підзаголовок відповідав: «Як міжнародна еліта заволоділа суто англійським сезоном».

Автор статті писав, що старожитні окраси англійського культурного життя, в якому неподільно правила аудиторія «Спектейтора» — перегони в Ескоті і Епсоні, крикет в «Овалі» і «Лордзі»¹²⁹, опера в Ковент-гардені і Глайндборні, — перехопила глобальна супереліта. «Для супербагатих світ більше не ділиться на континенти — є тільки багаті і бідні. У них, як у ластівок: улюблене місце влітку — це англійські гнізда на півночі, — пише автор статті Гарі Маунт, троюродний брат британського прем'єра Дейвіда Кемерона, виходець з аристократичної консервативної сім'ї, випускник елітарної Вестмінстерської школи, колишній член закритого Балінгдонського клубу в Оксфорді. — У Британії зараз вімблдонська економіка: ми відкриваємо чудове місце, а на Центральному корті забавляються іноземці. Парадокс у тому, що рецесія сприяла глобалізації Англії. Англійці пропустили важкий удар: утрачено півмільйона робочих місць, наші багатії стогнуть або тікають за кордон від 50-процентного податку і податку на банківські бонуси. А глобалізована еліта, яка сховала гроші в офшори, майже нічого не відчула: їхні активи диверсифіковано, їхнє багатство працює на динамічному Сході»¹³⁰.

Маунт показує, як глобальна супереліта запозичує англійські ритуали, які донедавна були привілеєм його класу і клану. Але те, що він спостерігає на ігрових майданчиках в Ітоні, — насправді планетарне явище. Плутократи перетворюються на світову спільноту рівних; у них більше спільного між собою, ніж з їхніми співгромадянами. Хай де вони формально живуть — у Нью-Йорку, Гонконгу, Москві чи Мумбаї — нинішні супербагатії дедалі більше скидаються на окрему націю.

«Існує взаємодія між глобальною елітою, як ви її називаєте, і засобами масової інформації, які мають справу з... назвімо це “сексуальністю”, поки іншого слова не придумали, — розповів Ерік Шмідт, коли ми зустрічалися з ним у штаб-квартирі “Гуглу” в Маунтін-В’ю. — Журнали пишуть, куди треба їхати. Є список, так? Я вам розкажу. Давос. “Оскар”. Канський кінофестиваль. Сан-Велі¹³¹. Тед-конференція. Конференція Теді Форстмана. Тиждень ООН. Тиждень моди. Вімблдонський тиждень у Лондоні в кінці червня¹³²».

«Ці події стали глобальними, хоча раніше були локальними, — пояснює Шмідт. — Вони не цікавіші, ніж у часи, коли я читав про них у газеті. Але картинка набагато краща за реальність. І раз ти громадянин світу, то мусиш їхати... Суть у тому, що люди хочуть бути там, де є інші розумні й цікаві люди... Ось чому здається, що ти мусиш там бути. А глобалізація і літаки дають змогу це робити. Тож люди, про яких ви говорите, багато подорожують. У них не один дім, правда? Тож і подорож не така важка, якщо в тебе є дім у Лондоні. У мене, до речі, нема»¹³³.

Ніхто не вивчає супереліту так ретельно, як їхні гіпотетичні банкіри. Банк «Креді сьюіс», як і його конкуренти, щороку публікує аналітичний огляд про світове багатство — це своєрідна адресна книжка, бюлетень про стан здоров’я світових грошей і любовний лист їм. У виданні за 2011 рік «Креді сьюіс» завважив різницю між середнім класом, який зберігає свою національну фізіономію, і дедалі більш інтернаціональною і глобальною верхівкою:

В основі піраміди багатства — люди з усіх країн світу на тому чи іншому етапі свого життя; натомість овс [особи з високими статками, тобто люди з активами від 1 до 50 мільйонів доларів] і одвс [особи з дуже високими статками, від 50 мільйонів] сконцентровані у певних регіонах і країнах та ведуть дуже схожий спосіб життя. Навіть живучи в інших місцях, такі люди виходять на той самий глобальний ринок статусного споживання. Їхні портфелі теж дуже схожі — переважають фінансові активи, зокрема акції публічних компаній, які працюють на міжнародних ринках.

Самі одвс описують ту саму картину. За словами Глена Хатчінса, співзасновника приватного інвестиційного фонду «Сілвер лейк», «у людини в Африці, яка керує великим африканським банком і вчилася в Гарвардській бізнес-школі, більше спільного зі мною, ніж зі своїми сусідами; і в мене більше спільного з нею, ніж із моїми сусідами». Кола, в яких він обертається, пояснює Хатчінс, визначають «інтереси», а не «географія»: «Пекін у цьому плані дуже схожий на Нью-Йорк. Бачиш тих самих людей, обідаєш у тих самих ресторанах, зупиняєшся в тих самих готелях. Зараз ми багато менше залежимо від місця, ніж колись»¹³⁴.

Адітъя Мітал, фінансовий директор «АрселорМітал» і син мільярдера-засновника компанії, один з тих плутократів-іноземців, які підкорили традиційну Англію журналу «Спектейтор». Мітал народився в Індонезії, освіту здобув у Сполучених Штатах, має індійський паспорт, а живе в Лондоні.

«На жаль, через глобалізацію міста стають однакові, — говорить мені Мітал за чашкою кави на Манхетені. — Я хочу сказати, що національні відмінності не такі важливі, як колись. У глобальних бізнесменів майже однакові цілі і прагнення, що в Лондоні, що в Нью-Йорку, що в Сингапурі. У вас є доступ до талантів, банкірів, юристів, хороших ресторанів і готелів. Головні інструменти ведення бізнесу можна знайти в будь-якому великому місті. Тож можна жити будь-де і переїхати з Лондона, скажімо, в Нью-Йорк — не така вже й велика різниця. Звісно, багато в чому це добре, але я сподіваюся, хоч якісь індивідуальні риси залишаться»¹³⁵.

«Дедалі більше глобальних бізнес-зустрічей відбувається в розвиткових країнах, особливо в Китаї», — розповідає Домінік Бартон, директор «Маккінзі», коли ми снідаємо з ним на Манхетені. Бартон — канадець, живе в Лондоні, але його секретар живе в Сингапурі; того дня Бартон мав зустрічатися з приватним інвестором Стівом Шварцманом. «Востаннє ми зі Стівом бачилися в Китаї», — згадує Бартон, — минулої осені «Блекстоун» збирав там зустріч партнерів¹³⁶. Сам Бартон за кілька днів мав летіти в Чилі, потім у Сан-Паоло, де «Маккінзі» організовувала робочу

зустріч. Шварцман тим часом збирався на шість місяців переїхати в Париж (звісно, у нього був будинок на півдні Франції) — звідти, на його думку, краще видно інвестиційні можливості в Європі та Азії.

Півжиття Шварцман проводить у дорозі. Його інвестиційний фонд «Блекстоун» має відділення по всьому світу — у Шанхаї, Мумбаї, Лондоні, Парижі, Дюсельдорфі; фірма інвестує і залучає гроші не тільки у США.

«Мені здається, що в людей, які пов'язані між собою тісніше, ніж зі своїм місцевим контекстом і місцевими урядами, значно більше сили, — розповідає мені Шмідт. — Люди, про яких ви пишете, вважають себе передусім громадянами світу. Це більш-менш нове явище. Вони патріоти своїх країн, патріоти країн, у яких виростили, люблять своїх батьків і так далі, але вважають себе громадянами світу. І тому їм не все одно, коли у світі відбувається щось погане»¹³⁷.

«Це нова хвиля, новий тренд, — каже Вань Хуяо, засновник і президент пекінського Центру китайських і глобалізаційних студій. — У нас глобалізація торгівлі, глобалізація капіталу, а тепер ще й глобалізація талантів».

«Мова йде вже не про відплив чи приплив мізків, — говорить доктор Вань, — а про глобальну циркуляцію мізків».

Доктор Вань згадує, що тридцять років тому, коли він уперше студентом приїхав у Північну Америку, існував тільки один рейс на день у Китай. Сьогодні їх два-три десятки, якщо не більше¹³⁸.

Замість еміграції — подорожі в один бік, яка має початок і кінець — багато китайців стали, за словами доктора Ваня, «чайками» — постійно літають між Сан-Франциско і Ванкувером та Пекіном і Шанхаєм. Він і сам така «чайка»: ми говорили по телефону, коли доктор Вань був у Вашингтоні; академічний рік він проводив у Гарвардській школі державного управління імені Кенеді в Кембриджі, Масачусетс; він заснував інститут у Пекіні і має квартиру у Ванкувері, де колись жив.

Дружина одного з найуспішніших американських інвестиційних менеджерів розповіла мені кумедну, але промовисту деталь,

що її чоловік краще орієнтується на вулицях Давоса, ніж на рідному Манхетені. Удома, пояснює вона, його скрізь возить водій, а засніжене швейцарське містечко надто мале і незручне для лімузинів, тож тільки там він ходить пішки. Один міжнародний медіаменеджер, який за останній рік сто двадцять днів провів у дорозі, сказав так: «Ми люди, які знають стюардес краще, ніж власних дружин». А один інвестиційний банкір, який народився і виріс у Скандинавії, потім зробив кар'єру в міжнародних фірмах у Лондоні і Нью-Йорку, а сьогодні працює в одного плутократа у розвитковій країні, розповів мені, що переїхати рідиною з Лондона у Гонконг було легше, ніж з одного району Нью-Йорка в інший.

Глобалізація супереліти починається задовго до початку ділової кар'єри — ще в бізнес-школі. У плутократів нема окремих паспортів, але є альма-матер — Ліга плюща плюс Стенфорд з Оксбриджем і найпрестижніші бізнес-школи світу, здебільшого американські, але є і європейські, наприклад INSEAD¹³⁹. Це світ, у якому, за словами Туроу, бізнес-школа важить більше, ніж громадянство. Серед плутократів немало тих, хто здобував освіту тільки у своїй країні — це, згадайте, здебільшого люди, які зробили себе самі, — але вже їхні діти неодмінно вчитимуться в одному з чільних університетів світу. Багато хто дає ранній старт, відправляючи дітей у школи-інтернати, особливо популярні старі англійські; вертоліт російського олігарха приземляється на шкільному стадіоні — звична картина у батьківський день. Китайські плутократи, які п'яту частину річних видатків пускають на освіту своїх дітей, — енергійні глобалізатори. За оцінками Руперта Хоогеверфа, видавця журналу «Гурун ріпорт» і головного літописця культури й життя китайської супереліти, «четверо з п'яти китайських підприємців хочуть відправити дітей учитися за кордон»¹⁴⁰. Китайські мільяртери віддають перевагу приватним британським школам. А коли надходить час здобувати вищу освіту — університетам Ліги плюща у Сполучених Штатах. Яюсь у Давосі за обідом я стала свідком, як мультимільйонер із Західної Європи пояснював мільярдеру зі Східної Європи переваги

британської приватної школи, яку відвідували їхні діти (їм обом допомагало одне освітнє агентство): «крім того, що вивчать мову, вони заведуть правильних друзів з інших країн».

Глобальний похід багатіїв в елітарні навчальні заклади починає відображатися у вивісках на фасаді. В Оксфорді нині є Школа державного управління імені Блаватніка (конкурентка гарвардської Школи держуправління імені Кенеді) і бізнес-школа імені Саїда. Металургійний магнат Лен Блаватнік — справжній глобальний плутократ: народився в Одесі, диплом здобув у Гарварді, живе в Лондоні і Нью-Йорку. Він пожертвував університету 75 мільйонів фунтів стерлінгів на відкриття школи держуправління. А Вафік Саїд (народився в Сирії, розбагатів у Саудівській Аравії, живе в Парижі, ховається від податків у Монако) пожертвував Оксфорду на бізнес-школу 20 мільйонів фунтів.

Громадяни світу

Як і будь-яка країна, Плутономія різна: тамтешні народи мають свої національні костюми, а люди самі обирають, як їм жити. Плутократи з авторитарних або нестабільних країн, як-от росіяни або близькосхідна публіка, більші глобалісти. Дехто, як-от китаїці та індійці, підтримують тісні зв'язки зі своїми громадами, навіть якщо живуть і працюють за кордоном. Деякі країни розбудували свою економіку великою мірою на тому, що давали фізичний прихисток іноземним плутократам — це традиційний бізнес Швейцарії і Монако. Не так давно на арену вийшли Сингапур і Гонконг. Новий «кондиціонований» конкурент — Дубай. Лінгва франка супереліти — англійська, додайте елегантні котеджі і м'який податковий режим для іноземців — і Британія теж опиниться у списку популярних країн: майже 60 відсотків дорогої лондонської нерухомості (вартістю понад 2,5 мільйона фунтів) належить іноземцям¹⁴¹.

Американська бізнес-еліта, навпаки, досить пізно долучилася до цієї міжнародної спільноти. Наприклад, досліджуючи

британський і американський топ-менеджмент, рекрутер Елізабет Маркс з'ясувала, що іноземці становлять майже третину вищих керівників у Британії, а у США — тільки 10 відсотків. Так само понад три четвертих британських керівників щонайменше два роки працювали за кордоном, а в американців — тільки третина¹⁴².

Та попри пізній старт, американський бізнес наздоганяє. Сьогоднішні американські топ-менеджери вдвічі частіше працюють за кордоном, ніж їхні попередники десятиліття тому, кількість іноземців і уродженців інших країн серед директорів американських компаній досі порівняно невелика, але росте. Зміни особливо помітні на Вол-стріт. 2006 року всіма вісьмома найбільшими банками Вол-стріт керували директори-американці, а сьогодні тільки п'ятьма; двома з тих, що вціліли, — «Сітігруп» і «Морган Стенлі», — керують люди, які народилися за кордоном.

Директор компанії «Дженерал електрик» Джеф Імельт у недавній розмові сказав мені, що, цілком імовірно, його наступником стане хтось із розвиткових країн, бо там майбутнє «ДЖЕ» та й американського бізнесу загалом.

На думку Імельта, фінансова криза поклала край добі американського економічного домінування. «Я прийшов у «ДЖЕ» 1982 року, — розповів містер Імельт. — Перші двадцять п'ять років, до обвалу 2007-го, головним рушієм світової економіки був американський споживач»¹⁴³. Але в майбутньому, мовляв, усе буде інакше: наступні двадцять п'ять років американський споживач «не буде двигуном світового росту. Це будуть мільярди людей, які поповнюватимуть середній клас в Азії, буде те саме, що й у сировинних країнах, які піднімалися на високих цінах на нафту. Ось така картина».

«В Азії середній клас поповнить мільярд споживачів. Якщо ми хочемо знизити рівень безробіття, то треба розвивати експорт, — сказав Імельт. — Це єдиний варіант для країни, бо більшість споживачів живуть не тут».

У застереження Імельт навів приклад «інтровертних» японських фірм. «Слухайте, коли я був молодим хлопцем і прийшов у «ДЖЕ»,

Джек Велч відправив усіх нас в Японію, бо тоді Японія нас просто розчавлювала, — розповідав він. — Тоді ми багато дізналися про Японію. Але в наступні тридцять років японські компанії сильно відстали. Тому що не глобалізувалися. Їм не треба було виходити у світ і співати по всіх усюдах, щоб зібрати на обід. “ДЖЕ” таке не підходить. Не підходить і іншим американським корпораціям»¹⁴⁴.

Виступаючи на Аспенському фестивалі ідей 2010 року, Майкл Сплінтер, гендиректор грінтек-фірми «Еплайд матеріалз», зізнався, що якби починав з нуля, то серед його робітників американських було би тільки 20 відсотків, решта закордонні. «Цього року майже 90 відсотків наших продажів йшли за кордоном, — пояснює він. — Потреба бути ближче до споживачів, а більшість їх в Азії, відчувається дуже сильно»¹⁴⁵. Томас Вілсон, гендиректор компанії «Олстейт», виступив у тій же тональності: «Я можу найняти [робітників] по всьому світу. Це проблема Америки, але не обов'язково проблема американського бізнесу... Американський бізнес пристосується».

У 2012 році в складі групи фінансових керівників я мала приємність обідати на Манхетені з Полом Волкером, легендарним борцем з інфляцією на посаді голови Федеральної резервної системи. Він сказав мені, що вражений глобальним світоглядом «так званих американських компаній»: «По суті, вони більше не вважають себе американськими. Це міжнародні компанії. Якщо американський уряд наступить їм на мозоль, вони перенесуть свої штаб-квартири за кордон. Вони з більшою імовірністю наймуть неамериканців у свої закордонні філіали і пришлють іноземців керувати американськими операціями»¹⁴⁶.

Мохамед Ель-Еріан, гендиректор «Пімко», найбільшого у світі фонду з торгівлі облігаціями, — типовий «кочовик» глобальної епохи, він поступово піднявся на найвищу сходинку американського бізнесу. Батько Ель-Еріана — єгиптянин, мати — французька, він з дитинства вів мандрівне життя між Парижем, Каїром, Нью-Йорком і Лондоном. Учився в Кембриджі й Оксфорді, а тепер працює в американській компанії, яка належить німецькому фінансовому конгломерату «Альянц СЕ».

Живе він у Ньюпорт-Біч у Каліфорнії, де розташовано штаб-квартиру «Пімко», але йому важко назвати рідною якусь одну країну. «У мене три паспорти, — розповів мені Ель-Еріан, коли був у Нью-Йорку. — Я належу не якійсь одній країні, а одразу багатьом, цілому світу»¹⁴⁷. Розмовляючи, ми гуляли містом, яке Ель-Еріан добре запам'ятовує з дитинства, коли щодня їздив автобусом у школу при ООН. Того вечора Ель-Еріан вилітає у Лондон. За кілька днів він мав бути в Петербурзі.

Не тільки «Дженерал електрик» бачить, що американський бізнес, який зволікатиме з виходом на іноземні ринки, ризикує лишитися на узбіччі. Попри глобальний масштаб операцій, «Пімко» все ще базується у Сполучених Штатах. Але потік товарів і капіталу, в якому пливе й супереліта, дедалі частіше оминає Америку. Візьмімо, наприклад, Стівена Дженінгса, 52-річного новозеландця, співзасновника інвестиційного банку «Ренесанс капітал». База цього банку зараз у Москві, це головне місто Дженінгса (у нього також є ферма в Оксфордширі і в Новій Зеландії; в Англії його діти ходять у школу), а бізнес-стратегія заснована на обігу капіталу між розвитковими країнами, зокрема між Росією, Африкою та Азією. Тут Нью-Йорк — не найзручніше місце. Виступаючи 2009 року в новозеландському Велінгтоні, він виклав своє бачення багатополярних бізнес-реалій: «Найбільша металургійна компанія світу — індійська. Найбільша алюмінієва — російська... Найдинамічніші і найбільші банки в Китаї, Росії і Нігерії — вітчизняні, “домашні”»¹⁴⁸.

Компанія, яка має офіс у тому самому московському хмарочосі, що й Дженінгс, недавно уклала угоду, яка добре ілюструє подібні економічні зв'язки між розвитковими країнами. Навесні 2010 року «Діджитал скай технолоджис» (дст), найбільша інвестиційна фірма Росії, уклала партнерство з південноафриканською медіакорпорацією «Насперс» і китайською технологічною компанією «Тенсент». Усе це динамічні фірми з глобальними амбіціями — восени 2010-го дочірня дст компанія «Мейл.ру» вийшла на біржу і моментально стала найдорожчою інтернет-компанією Європи з ринковою

капіталізацією 5,71 мільярда доларів — і нікому з них нема діла до Сполучених Штатів. Схожий приклад зв'язків між розвитковими країнами: індійський телеком-гігант «Бхарті ентерпрайзес» купив більшість африканських активів кувейтської телекомунікаційної компанії «Зайн». Топ-менеджер однієї каліфорнійської фірми, теж сучасний кочівник, який жив і працював у Європі й Азії, пояснив мені, в чому полягає конкурентна перевага компаній типу «Бхарті» на перспективному африканському ринку: «Вони вміють продавати мобільні телефони набагато дешевше, ніж ми. Як західним фірмам конкурувати в регіонах типу Африки?»¹⁴⁹.

Аристократія ідей

Так само, як залізниця створила нові міста, приватні літаки і авіасервіси типу «НетДжетс» сприяли глобалізації супереліти — тримати дім і вести справи по всьому світу легше, якщо тобі літати не складніше, ніж іншим людям сісти в авто. Допомогли й нові технології — з мобільними комунікаціями можна жити «на ходу» по всьому світу. Так само допомогли й політичні революції — завдяки їм в останні двадцять років відкрилося багато кордонів.

Та найважливіша зміна — та, яку передбачив Адам Сміт у «Причинах багатства народів». Ще 1776 року, на світанку промислової революції, він передрікав, що в міру того, як акумулятором багатства буде не земля, а частка у власності на засоби виробництва, капітал ставатиме мобільнішим: «Власник землі неодмінно є громадянином тієї країни, де розташовано його маєток. Власник капіталу є, по суті, громадянином усього світу й зовсім не обов'язково пов'язаний з якоюсь окремою країною».

Сміт розумів, що земля як двигун економіки рано чи пізно поступиться промисловим підприємствам (а замість поміщиків на перші ролі вийдуть акціонери заводів і фабрик). Технологічна революція, яка створила нову й потужну сферу економічної активності, що майже не має фізичних проявів, колосально пришвидшила цей процес. У результаті, як і передбачав Сміт, виникла

еліта, яку економічні інтереси спонукають мислити глобально: «[власник капіталу] легко може покинути країну, де зазнає зайвого контролю і розпитувань, що мають на меті обкласти його обтяжливим податком, і перенести свій капітал в іншу країну, де йому буде зручніше вести своє підприємство чи користуватися своїм статком»¹⁵⁰. Та уряди і співгромадяни нової глобальної еліти діють по-старому — в межах національних кордонів. «Національні правила» — ніби пута на ногах глобальної супереліти.

Есеїст «Спектейтора» Гарі Маунт висловлює мимохітню вдячність супереліті за те, що вона «купила» традиційний літній календар англійської аристократії і надала йому блиску: «шумні, любительські, заявлені розваги високого товариства поступилися професійно зробленим красивим заходам, в які накачали масу іноземних грошей».

Іронія цієї «покупки» полягає в тому, що бали дебютанток, полювання і старомодні регати відійшли на периферію. Реальне світське життя плутократії відбувається на міжнародних конференціях. «У нас нема замків і титулів, тож як показати, що ти частина еліти? Натомість є різного роду інтелектуальні конференції і форуми», — пояснює Ендрю Золі з компанії «ПопТек»¹⁵¹.

Найвідоміший — Світовий економічний форум у швейцарському Давосі. Поїздка в Давос — це вихід на світову сцену. Там, у світі високих титулів, софістикована ієрархія бейджів-перепусток має таке значення, що, за словами одного давоського дебютанта, на його бейдж так витріщалися, ніби він прийшов у платті з декольте¹⁵². Ще ексклюзивніший (і закритіший) — Більдельберзький клуб; його засідання щороку проходять у Європі або в Північній Америці, але там обговорюють більше геополітику, ніж глобальний бізнес чи філантропію. Боаоський форум, який щовесни відбувається на острові Хайнань, засвідчує дедалі більшу економічну роль Китаю і те, що там розуміють культуру глобальної плутократії. Постійне місце в цьому календарі намагається здобути Біл Клінтон — він заснував майданчик під назвою Клінтонівська глобальна ініціатива. Щорічна тед-конференція (Technology, Entertainment, Design) — важлива зупинка для

«комп'ютелігенції», так само як DLD-конференція (Digital, Life, Design), яку в січні організують у Мюнхені ізраїльський айті-підприємець Йосі Варді і німецький видавець Губерт Бурда (зручно, якщо вам по дорозі в Давос). Зібрання у місті Сан-Велі, яке проводить Герб Аленс, відвідують медіамагнати, а Фестиваль ідей Аспенського інституту має виразний американський ухил і більше адресований політикам. Та участь у цих заходах сама по собі ще нічого не говорить про належність до світової еліти. Як розповів Кріс Андерсон, куратор TED-конференції, «разом ми можемо вийти на кожну цікаву людину в країні, якщо не в цілому світі»¹⁵³.

Розуміючи цінність таких глобальних заходів, деякі корпорації почали проводити власні. «Гугл», наприклад, проводить конференцію під назвою «Цайтгайст» (кілька років я модерувала там дискусії). У травні 2010 року ця конференція відбувалася в Англії, в колишньому аристократичному маєтку Грув на сто двадцять гектарів — поля для гольфу, розкішно декоровані кімнати, суміш антикварних і ультрасучасних меблів (впадали в око пародійні стільці епохи Людовика XIV з прозорого пластику.) П'ять сотень гостей розважав «Цирк дю солей» — на території звели гігантський намет-шапіто; за рік до того, святкуючи купівлю «Ютьюбу», «Гугл» влаштував всесвітній інтернет-марафон.

Та попри розкіш, атмосферу на «Цайтгайсті» не назвеш сибаритською. Це радше схоже на інтелектуально насичену, серйозну зустріч університетських відмінників. І ніхто не прогулює: в конференцзалі з дев'ятої ранку до шостої вечора повно людей, а в перервах усі перевіряють на галявині смартфони і планшети.

У 2010 році в списку спікерів на «Цайтгайсті» були архієпископ Десмонд Туту, лондонський мер Боріс Джонсон, гендиректор «Старбаксу» Говард Шульц (не кажучи вже про гендиректора самого «Гуглу» Еріка Шмідта). Та найбільший обмінний курс на подібних зібраннях не у слави чи грошей, а в іншій валюті: там цінується те, що Майкл Льюїс назвав «новим авангардом» — ідея, концепція, алгоритм або технологія, здатна змінити світ. Саме тому туди запросили трьох нобелівських лауреатів, зокрема

Деніела Канемана, піонера поведінкової економіки¹⁵⁴. Серед бізнес-зірок на конференції був тридцятишестирічний підприємець Тоні Шей, гендиректор онлайн-магазину «Зіппос», що його купив 2009 року «Амазон» за мільярд з чимось доларів. Та найбільший інтерес викликала сесія, на якій «Гугл» показав деякі новинки, зокрема смартфон «Нексус».

Пристрасть до інновацій та ідей помітно і на більш закритих зібраннях глобальної еліти. Візьмімо, наприклад, елегантні манхетенські обіди, які дає Марі-Хосе Кравіс, економістка і дружина мільярдера-інвестора Генрі Кравіса, в їхніх фешенебельних апартаментах на Верхньому Іст-Сайді. Попри севрську порцеляну і картини старих майстрів, розмови за тамтешнім столом були б доречні і на аспірантському семінарі. Місіс Кравіс пишається тим, що збирає за одним столом не тільки плутократів типу свого чоловіка чи Майкла Блумберга, а й мислителів і політиків як-от Річард Голбрук, Роберт Зелік, колумніст «Файненшл таймс» Мартін Вулф, і вони обговорюють широкий спектр питань: від глобальних фінансових дисбалансів до війни в Афганістані¹⁵⁵.

Насправді конференції ідей стали такими модними, що пара нью-йорккерів недавно влаштувала «весілля ідей». На весіллі Дейвіда Фрідленда і Жаклін Шмідт у Брукліні в грудні 2011 року гостям видавали іменні картки і просили оголосити намір щось у житті зробити. На іншій картці треба було вписати «дію, яку ви зробите в наступні двадцять чотири години, щоб здійснити свій намір». Замість п'яних тостів головною розвагою стала серія коротких виступів у тед-стилі з паурпойнт-презентаціями на теми, які цікаві нареченим, — когнітивістика, захист довкілля, холістичні методи лікування¹⁵⁶.

Таке «інтелектуальне» весілля — може, й занадто (про цих наречених іронічно написали «Нью-Йорк таймс» і «Гокер», хоча серйозніший «Гафінгтон пост» похвалив вигадників). Та в епоху, коли еліта захоплюється фразами «вийти із зони комфорту» або «убивця айфона», найстатусніша річ — не яхта, арабський скакун чи рицарський титул, а благодійний фонд — і то не простий, а такий, що одразу видно — засновник хоче змінити світ і знає як.

* * *

Джордж Сорос, якому влітку 2010 року пішов дев'ятий десяток, — першопроходець і рольова модель для соціально відповідальних мільярдерів. Сорос, напевно, — найуспішніший інвестор післявоєнної доби, та найбільше він пишається мережею фондів «Відкритого суспільства»¹⁵⁷, на яку витратив мільйони доларів; фонди займаються широким спектром питань: від легалізації наркотиків до розвитку громадянського суспільства у Центрально-Східній Європі і переосмислення економічних аксіом після фінансової кризи.

Натхнений прикладом і порадами ліберала Сороса, Піт Пітерсон, республіканець і колишній член кабінету Ніксона, витратив один мільйон доларів доходів «Блекстоуну» на фонд, який займається методами скорочення дефіциту в соціальній сфері США. Так само й Біл Гейтс присвячує свій час і енергію благодійності: його фонд теж займається багатьма проектами — від підтримки державних шкіл до боротьби з хворобами в Африці. Засновнику фейсбуку Марку Цукербергу ще нема й тридцяти, а минулої осені він пожертвував 100 мільйонів доларів на розвиток державних шкіл у Ньюарку. Страховий магнат Елі Брод щедро фінансує шкільні реформи і дослідження стоволових клітин; Джим Белсілі, співзасновник фірми «Ар-ай-ем», яка випускає смартфони «Блекбері», заснував аналітичний центр з міжнародних відносин — і це далеко не всі благодійники, список дуже довгий. Не дивно, що Біл Клінтон по завершенню президентської каденції присвятив себе створенню глобального благодійного «бренду».

Супербагатії давно усвідомили значення філантропії: крім морального задоволення, це шлях до визнання у суспільстві, а то й безсмертя. Ендрю Карнегі («той, хто помирає в багатстві, помирає в ганьбі») перетворився з барона-розбійника на світського святого — після нього лишилися лікарні, концертні зали, бібліотеки й університет. Альфред Нобель забезпечив собі місце у вічності — пам'ятатимуть його не лише за те, що він винайшов динаміт. Що в нинішніх плутократах прикметно — вони жертвують свої статки так само, як здобули їх: по-підприємницьки й винахідливо. Замість того, щоб просто пожертвувати гроші

якому-небудь респектабельному фонду або інституції (хоча це вони теж роблять), плутократи за допомогою свого багатства перевіряють нові способи розв'язати «великі» питання.

Для такого нового підходу придумали нове слово — «філантрокапіталізм» (так називається книжка Метью Бішопа і Майкла Гріна). Автори пояснюють: «Нові благодійники вірять, що розвивають філантропію, пристосовуючи її до розв'язання проблем, з якими стикається сучасний світ... [Вони] застосовують у благодійності ті самі методи, які допомагають їм заробляти гроші»¹⁵⁸.

«Вони не просто переносять у філантропію бізнес-прийоми і спосіб мислення, — говорить Бішоп. — Те, як вони мислять у бізнесі, і те, як вони жертвують, — взаємопов'язано. Гляньмо на старі часи, на кожен епоху, аж до середніх віків. Тоді підприємці думали, що робити зі шкодою, яку завдають економічні процеси, на яких вони розбагатіли. Так було у середні віки, у вікторіанські часи, так було у випадку Карнегі й Рокфелера. Різниця у масштабі. Бізнес — глобальний, тож вони зосереджуються на глобальних проблемах. Їх більше цікавить масовий ефект. Вони вже мають досвід масштабних операцій і того самого прагнуть у благодійності. До того ж вони роблять це у набагато молодшому віці»¹⁵⁹.

Про те, наскільки важливою соціальною відповідальністю здається нинішній супереліті, свідчить захід, з яким власні аналітичні центри і благодійні фонди відкривають навіть плутократи розвигнаних країн. Коли пострадянські олігархи вперше з'явилися за кордоном, це була марксистська карикатура на нуворишів: вони купували яхти і спортивні клуби, їх оточували супермоделі в дизайнерських сукнях. Через п'ятнадцять років вони шукають свої двері у світ ідей.

Дуже наполегливо це робить український підприємець Віктор Пінчук, власник розмаїтої бізнес-імперії — від трубних заводів до телеканалів. Активи Пінчука оцінюють у 4,2 мільярда доларів, його вже не задовольняє суто колекціонування сучасного мистецтва. У 2009 році він організував у «ПінчукАртЦентрі» міжнародний конкурс молодих митців; мета — залучити Україну до світового культурного життя. Пінчук регулярно проводить окремий

ланч у рамках Давоського форуму (2012 року модератором була Челсі Клінтон) і організовує свій щорічний «форум ідей», присвячений геополітиці — він із доречною скромністю проходить у тому самому ялтинському палаці, де зустрічалися Сталін, Рузвельт і Черчилль¹⁶⁰. У вересні 2010 року, коли я модерувала засідання ялтинського форуму, серед гостей були Домінік Строс-Кан, тодішній голова Міжнародного валютного фонду, польський президент Броніслав Комаровський, заступник прем'єр-міністра і міністр фінансів Росії Алексей Кудрін. Головним промовцем на гала-вечері був Біл Клінтон: у тому, що він говорив про економічні наслідки дедалі більшої нерівності, є своя іронія.

Схоже, що намагання Пінчука увійти в глобальну супереліту дали результат. Під час візиту у США 2010 року олігарх зустрівся у Вашингтоні з Дейвідом Аксельродом, впливовим радником Обами, а в Нью-Йорку на вечірці на честь головного редактора журналу «Тайм» Ріка Стенгеля спілкувався з Чарлі Роузом¹⁶¹. Під час попереднього візиту Пінчук обідав з Керолайн Кенеді¹⁶² вдома у директора каналу «Ейч-бі-о» Річарда Плеплера на Верхньому Іст-Сайді. У своєму палаці під Києвом (там є поле для гольфу на дев'ять лунків і японський сад, створений садівниками з Японії) Пінчук приймав любителя мистецтва Елі Броада. Разом з Соросом він фінансує проекти з розвитку громадянського суспільства в Україні.

Благодійність починається вдома (а де дім, до речі?)

Якраз філантропія оприявнює один складний момент у житті сучасного плутократа — де саме благодіяти? Там, де народився? Там, де живеш зараз (якщо тут взагалі можлива якась конкретика)? Там, де працює твій бізнес? А може, треба думати не в національних категоріях чи в плані емоційного зв'язку, а спиратися на ту саму об'єктивну логіку, якою керуєшся у бізнес-інвестиціях, і благодіяти там, де це дасть найбільший ефект.

Я слухала, як на цю тему говорять люди з «верхнього 0,1 відсотка» на вечері у Дар-ес-Саламі. Ми зібралися там завдяки

Світовому економічному форуму, який у травні 2010 року провів черговий регіональний захід у спекотній танзанійській столиці. Один учасник розмови — австралієць, який жив у Гонконгу, а кар'єру зробив у Південно-Східній Азії і Китаї. Другий — технократ азійського походження, який розбагатів у Кремнієвій долині.

Австралієць був упевнений, що спрямовувати благодійність варто не туди, де народився, чи туди, де живеш: «Я завжди дивлюся, де це найбільш потрібно людям, де буде найбільший ефект — і це завжди, завжди жіноча освіта в бідних країнах третього світу». Азійський підприємець почував свій обов'язок перед громадами, з якими відчував емоційний зв'язок, тож спрямовував свою благодійність у два русла: будував школи в рідній країні і підтримував освіту дітей з незаможних родин у Каліфорнії.

Таку подвійну ціль — працювати з найбіднішими верствами за кордоном і робити щось для найбідніших людей по сусідству — ставлять перед собою багато плутократів. Ще один приклад такого роду діяльності можна побачити на галявинах Кенсингтонського палацу. У цьому імпазантному маєтку колись жила принцеса Діана, тепер там живуть її діти, а найбільший захід літа 2011 року, який там відбувся, — гранд-аукціон, що його кожен рік проводить інвестменеджер і любитель дівчат-моделей Арпад Бусон на користь дитячого благодійного фонду «Ей-ар-ка» (АРК).

Бусон — енергійний прихильник філантрокапіталізму. Абревіатура АРК означає Absolute Return for Kids («максимальний відсоток дітям») — дотепна гра смислів, адже інвестори полюють на максимальний відсоток і часто вдаються до агресивних методів типу «коротких продажів» на відміну від консервативніших взаємних фондів, які вдовольняються середніми показниками по ринку. Бусон вважає, що «Ей-ар-ка» треба керувати, як хедж-фондом. «Якщо застосувати принципи підприємництва до благодійності, то можна досягнути серйозних результатів і змінити життя дітей», — розповів він «Обсерверу»¹⁶³.

Бусон — справжній глобальний кочівник, народився у Франції, батько — француз, мати — англійка, працював у Нью-Йорку, Парижі і Лондоні, має двох дітей із австралійською моделлю Ель

Макферсон; і коли мова заходить про те, яким дітям допомагати, його відповідь: дітям по всьому світу. «Ей-ар-ка» веде проекти у Східній Європі, Африці, Індії, Великій Британії. Таке географічне розмаїття не притаманне філантропам старих часів — для них бідняк із сусіднього кварталу і бідняк з якоїсь загумінкової країни належали до різних світів. Але для глобальних плутократів немає великої різниці між бідною дитиною з багатоквартирного будинку на лондонській окраїні і дитиною з халупи на околицях Нью-Делі.

Філантрокапіталізм

Віра Бусона в те, що бізнес-методи працюватимуть у філантропії, притаманна всій глобальній супереліті. Але ніхто не практикує їх ефективніше за Біла Гейтса, чий фонд має бюджет у 33 мільярди доларів; цей чоловік сповідує аналітичний підхід і змінив благодійність, а подеколи й державну політику по всьому світу.

Фонд Біла й Мелінди Гейтсів справив великий культурний вплив на плутократію. Біл Гейтс і його колега-філантроп Ворен Бафет не просто два найвідоміші і найпомітніші у світі мільярдери — завдяки їм великі пожертви стали справою честі для супереліти. Крім того, хорошим тоном вважається, коли жертводавець активно цікавиться, на що і як ідуть його гроші. Гейтс — евангеліст сучасної філантропії, він вважає, що капіталізм має творити добро, а благодійники повинні бути більшими капіталістами. Він навіть придумав для цього назву — «креативний капіталізм» (так він висловився, виступаючи 2008 року — де б ви думали? — у Давосі на Світовому економічному форумі).

Як казав Карл Маркс, «філософи тільки по-різному пояснювали світ, а мова йде про те, щоб його змінити». Гейтс і його колеги по філантропії справили колосальний вплив на цю сферу. Вони хочуть не фінансувати соціальну сферу, а змінити її. Приклад — їхній вплив на американську освіту. Гейтс та інші мільярдери, які займалися освітою, прагнули вимірюваних результатів і тим

самим породили цілу «революцію даних». Перший крок полягав у тому, щоб запровадити комплексні тести і мати можливість виміряти рівень отриманих знань. Наступний крок — пов'язати роботу вчителя з реальними даними і стимулами. У листопаді 2010 року Гейтс сказав: «Нам треба зрозуміти, що робить класного вчителя класним»¹⁶⁴. Наприклад, записувати роботу вчителя у класі на відео і платити вчителям залежно від успіхів учнів.

Прикметно, що амбіції філантрокапіталістів не обмежуються змінами у благодійній сфері. Вони хочуть змінити й те, як працює держава. Ці люди розбудували свій бізнес, досягнувши максимального ефекту мінімальними засобами — фінансисти через кредит, технократи через масштаб. Вони сприймають свої благодійні пожертви в такому ж ключі.

«Наші фонди фінансують передову дослідницьку роботу, ми співпрацюємо з різними інститутами у впровадженні результатів, але найбільшу частину становлять державні кошти», — розповів Біл Гейтс студентам Масачусетського технологічного інституту у квітні 2010-го.

«Візьмімо, наприклад, боротьбу зі снідом. Ми провели пілотні дослідження у Ботсвані, щоб подивитися, як працює агітенсин»¹⁶⁵, а потім PEPFAR¹⁶⁶ — державна програма, яка має п'ять мільярдів [доларів] на рік, більше, ніж у цілого нашого фонду (а це тільки одна американська програма, і тільки одна країна) — розгорнула проект у великому масштабі, орієнтуючись на висновки, які ми отримали»¹⁶⁷.

Те, що мета плутократів — впливати на державу, свідчить про рівень їхньої фінансової та інтелектуальної влади у світовій економіці. Справді, філантрокапіталісти наростили такі м'язи, що можуть мимоволі впливати на соціальну сферу цілих країн. У деяких африканських країнах нарікали, що щедро фінансовані і вузькоспеціалізовані програми Гейтса зі сніду, туберкульозу і малярії ваблять місцевих лікарів і медсестер і відтягують персонал від дуже потрібної, але не такої респектабельної повсякденної медроботи. Доктор Пітер Пур, педіатр з тридцятирічним досвідом роботи в Африці, застерігав журналістів «Лос Анджелес таймс»:

«Вони можуть робити й шкідливі речі. Руйнувати систему охорони здоров'я — ту саму, яку, за їхніми словами, хочуть покращити»¹⁶⁸. З ним погоджується Рейчел Коен, працівниця допомогових ініціатив у Лесото: «Усю країну дратують заохочення для працівників ART [так називають гейтсівський проект]», які заробляють удвічі більше, ніж інші медики.

Вплив філантрокапіталізму на глобальну медицину й американську освіту суперечливий — не всі вірять у користь шкільного тестування чи боротьбу зі СНІДом в Африці. Але загальна мета не викликає сумнівів: ніхто не скаже, що американським дітям треба менше освіти або африканцям менше лікарів і медицини. Та деякі «плутократи-ідеалісти» виходять у більш конкурентний простір.

«Плутократи-політики» долучаються до правлячих еліт по всьому світу. Амплуа у них різні — від прагматиків, які розв'язують проблеми і люблять привертати до себе увагу, як-от Майк Блумберг або Міг Ромні, до мільярдерів-«бунтарів», які претендують на політичну владу в розвиткових країнах, як-от росіянин Міхаїл Ходорковський або єгиптянин Нагіб Савіріс. Плутократи прямо фінансують свої політичні кампанії або діють опосередковано через мережу фінансованих ними громадських організацій.

Далекоглядніші плутократи не просто купують державні посади, а й хочуть змінити ідеологію в масштабі держави, регіону, а то й цілого світу. Комунізм повалив не Сорос із «Відкритим суспільством», але його фонди справили великий вплив на становлення демократії та плюралізму у Східній Європі і в пострадянських країнах. На протилежному ідеологічному фланзі мільярдери-консерватори типу братів Кохів уважно плекали праву інтелектуальну екосистему аналітичних центрів і журналів, які помітно вплинули на електоральну політику і законодавчу практику не лише в Сполучених Штатах.

Як сприймати політичні починання плутократів залежить від того, яку ви політику ведете. Якщо ви схвалюєте легалізацію наркотиків, то вам сподобається те, що Сорос витрачає мільйони

доларів на цю тему. Якщо ви підтримуєте одностатеві шлюби, то підтримаєте і мільярдера-республіканця Пола Сінгера, який фінансував кампанію за їх легалізацію у штаті Нью-Йорк.

Усе набагато складніше, коли філантрокапіталісти фінансують політичні ініціативи, які переплітаються з їхніми бізнес-інтересами або інтересами плутократичного класу в цілому. Брати Кохи, наприклад, прощтовхували зменшення регулятивного втручання держави у промисловість, зокрема в екологічній сфері. Вони — давні лібертаріанці і з великим скепсисом ставляться до зміни клімату. А заодно володіють активами у нафтопереробці і деревообробці — галузях, які виграють від послаблення екологічних норм.

Зрештою, у плутократії є загальний класовий інтерес. Ідея збалансованого бюджету — не прерогатива якоїсь конкретної соціально-економічної групи чи політичної партії; німців, які мають щедру соціальну систему, дефіцит бюджету непокоїть так само, як «Чайну партію» у США. Однак скорочення соціальних видатків впливає на населення по-різному — найбільше страждають бідні верстви, які залежать від соціальних програм. На дослідження і проекти в цій сфері Піт Пітерсон виділив мільярд доларів.

Політолог з Північно-Західного університету Джефрі Вінтерс вважає, що крихітна американська супереліта особливо ефективно використовує інструменти політичної демократії (де, згідно з теорією, править більшість) для захисту своїх привілеїв. Перший постійний федеральний податок на прибутки у США був явно задуманий як податок на плутократів. Коли його вперше запропонували у 1894 році, він стосувався верхніх 0,1 відсотка населення — вісімдесяти п'яти тисяч з шістдесяти п'яти мільйонів американців. Конгрес, у складі якого було два мільйонери, цілком сподівано цій ідеї опирався¹⁶⁹. Один конгресмен казав, що «це не демократія, а комунізм»¹⁷⁰. Інший обурювався: «Те, що закон робить успішних людей здобиччю неуспішних, — ганьба». Знадобилося дев'ятнадцять років і поправка в конституцію, щоб 1913 року прибутковий податок нарешті запровадили. Це був апогей Позолоченого віку і світанок Прогресивної епохи. Америка невпинно

багата, але й хвилювалася, що плутократи здобувають непропорційно багато грошей і влади.

Втім, у наступне століття «0,1 відсотка» відігралися. Перша світова війна обходила дорого, і податок на велике багатство діяв, сягнувши 1918 року піку — 77 відсотків. Але на початок двадцять першого століття ставка податку знизилася і становила за ледве третину від цього рівня. Прикметно, що ставка для найбагатших впала, але виросла для інших багатіїв — супербагаті виграли політичну боротьбу за податки у просто багатих. 1916 року мільйонери (в ту епоху — це супербагаті) мали платити за ставкою 65 відсотків, приблизно на 35 пунктів більше, ніж просто багаті. Прибуток з росту капіталу оподатковувався на тому ж рівні, що й звичайний прибуток, а більшість американців не платили прибуткового податку взагалі. Нині прогресивну шкалу перевернули. Якщо взяти «верхній 1 відсоток» — що багатша людина, то нижча фактична ставка податку: 2009 року «верхній 1 відсоток» платив трохи більше 23-х відсотків прибуткового податку, «верхній 0,1 відсотка» — всього 21 відсоток, а топові чотириста платників — менше 17 відсотків. Приріст капіталу — важливе джерело доходів плутократів (але що нижче ви у піраміді доходів, то менше значення він для вас має) — 2012 року оподаткували на рівні 15 відсотків.

Вінтерс доводить, що американські олігархи домоглися таких низьких податків завдяки професійній армії юристів, бухгалтерів і лобістів. Цю придворну армію він називає «індустрією захисту доходів». Плутократам явно йде на користь антиподаткова інтелектуальна програма, сформульована в останні десятиліття їхніми аналітичними центрами.

Та навіть якщо Америкою справді керує олігархія, в її лавах нема дисципліни. Відомі плутократи, зокрема Ворен Бафет, наголошували, що ставка податку для них дуже низька, і закликали політиків її підняти. Бафет каже: «Усе правильно, це класова війна. Але веде її мій клас, багатий клас, і ми виграємо».

«0,1 відсотка» проти «1-го відсотка»

Шведський економіст Андерс Ослунд досліджує пострадянські країни і побував радником багатьох тамтешніх президентів. Наприкінці 2004 року він привіз із «помаранчевого» Києва додому у Вашингтон цікаве спостереження.

У багатьох репортажах з морозного Майдану Незалежності Помаранчеву революцію подавали як повстання західних українців проти проросійської політики уряду або заворушення студентів-ідеалістів, які не хотіли миритися з політичними репресіями. І одне, і друге — правда, але Ослунд спостеріг третю силу. Помаранчева революція, за його словами, була революцією мільйонерів проти мільярдерів. Дикий український капіталізм усім влаштовував маленьку згуртовану групу олігархів, але душив молодий середній клас. Урешті-решт дрібна буржуазія піднялася на боротьбу за рівні правила гри.

Битва мільйонерів з мільярдерами йшла по всьому світі. Це вирішальний чинник протестів на площі Тахрір, де найпомітнішим активістом був Ваіль Гонім, випускник бізнес-школи і менеджер близькосхідного офісу «Гуглу» в Дубаї, який швидко знайшов спільну мову із заможною військовою елітою Єгипту. Цю битву помітно і в Індії — протестне голодування громадського активіста Анни Хазаре пробудило заможний середній клас країни. Йде вона і в Москві: блогер-юрист Навальний несподівано почав боротьбу з путінською «партією шахраїв і злодіїв», а на мітинги протесту вийшло кількадесят тисяч цілком успішних людей.

У Сполучених Штатах рух «Захопи Вол-стріт» провів лінію політичного фронту трохи по-іншому: між дев'яносто дев'ятьма відсотками і одним. Але якщо заглибитися у статистичні дані, то видно ще один, навіть глибший поділ в межах цього «1-го відсотка». Ультрабагаті сильно відірвалися від решти 0,9 відсотка верхівки піраміди. Цей відрив має культурний і економічний виміри, а якщо стане ще й політичним, то змінить усю ідеологічну полеміку в Сполучених Штатах.

Широка дискусія про економічну нерівність не сильно зачепила поділ в межах «1-го відсотка». Почасти тому, що є актуальніші питання: якось не резон говорити про градації багатства, коли рівень безробіття сягає 9-ти відсотків, а робітничі сім'ї думають, як звести кінці з кінцями. Але в межах «1-го відсотка» цю різницю розуміють так само чітко, як індійська сваха поділ на касти.

Гостра і красномовна хронікерка життя «1-го відсотка» Холі Пітерсон, донька Піта Пітерсона, розповідає про схожу ситуацію на самій вершині піраміди: «Я впевнена, що людям, які заробляють по 5–10 мільйонів, мало. Хіба не класно літати приватним літаком? Є стільки недоступного, коли заробляєш 5 мільйонів на рік. На нижчих рівнях люди ведуть життя, яке їм не по кишені. Вони виходять за кредитний ліміт у грудні так само, як сім'ї середнього класу, що живуть на 100 000 доларів. Не думаю, що вони вважають себе багатими. Вони намагаються грати за одним столом з багатіями, є речі, яких вони не можуть собі дозволити, і тому почувуються пригнобленими; це абсолютна дурня і абсурд, але так є»¹⁷¹.

Зрозуміти, що робиться на вершині піраміди доходів, допомагають цифри. Браян Бел і Джон ван Рінен, два фахівці з Центру економічної ефективності Лондонської школи економіки, уважно проаналізували ситуацію з британськими супербагатіями. Дослідивши «верхній 1 відсоток», вони побачили ту саму асиметрію, що й в економіці загалом — верхні 2 відсотки людей з «1-го топ-відсотка» володіли 11-ма процентами активів цієї групи на 1998 рік і 13-ма — на 2008-й. Якщо окремо брати фінансистів, які непропорційно щедро представлені у британському і американському «1-му відсотку», ця перевага буде ще виразнішою.

Американський політолог Вінтерс придумав ще один спосіб показати різницю між просто багатими і супербагатими. Він сформулював так званий «індекс матеріальної влади» (ІМВ) — дохід верхніх 10-ти відсотків американців поділений на середній дохід нижніх 90-та відсотків. Що ближче до вершини гори, то крутіший схил — так само цей індекс показав, що рівень поляризації доходів в Америці зростає залежно від того, наскільки заможну

вибірку взяти. ІМВ «верхніх 10-ти відсотків» — 4 (тобто їхній середній дохід учетверо вищий, ніж у «нижніх 90 відсотків»), а індекс «верхнього 1-го відсотка» — 15. Але якщо взяти «верхню 0,1 відсотка», то ІМВ підстрибне аж до 124. На думку Вінтерса, це лінія між багатими і олігархами. «2007 року близько 150 тисяч американців отримали дохід у 4 мільйони і більше, — пише Вінтерс про «0,1 відсотка». — Це поріг, за яким починаються олігархи»¹⁷².

Ще один погляд на верхній прошарок — дослідження Клаудії Голдін і Лоуренса Каца, професорів Гарвардського університету, заповідника американської еліти. Вони скомпонували масив даних про родинне життя і кар'єри дванадцяти гарвардських випусків за 1969–1992 роки. Дослідники вивчали вплив статі на особисте життя і роботу, але їхні цифри несподівано багато розповіли про еліту загалом. Одна з найбільших несподіванок — величезний відрив верхівки від решти, навіть серед «позолочених» гарвардських випускників: у 2005 році гарвардці-чоловіки заробляли в середньому 162 тисячі доларів і входили у «верхні 10 відсотків» країни. Але майже 8 відсотків цих чоловіків отримували понад 1 мільйон і входили у «верхні 0,5 відсотка»: так від решти відірвалися банкіри (фінансисти заробляли на 195 відсотків більше за випускників інших професій).

Що стосується «однопроцентових» випускників, які в університеті не кинули історію мистецтв заради економіки та опинилися внизу преміального сегмента, картина дуже цікава. Схоже, що тут працює парадокс «щасливих селян і нещасливих мільйонерів», який виявила Керол Грем. В ході міжнародного дослідження, яке вирросло з російського і перуанського матеріалу, Грем з'ясувала, що «дуже бідні респонденти висловлюють високий або порівняно високий рівень задоволення своїм становищем, натомість респонденти набагато заможніші, мобільніші, з ширшими можливостями виказують значно нижчий рівень задоволення, їх більше тривожить економічна ситуація і таке інше»¹⁷³.

Одна з причин фрустрації, розповіла докторка Грем, полягає в тому, що «інші люди довкола них отримують набагато більше, ніж вони — ба навіть більше, ніж вони отримують за все

своє життя»¹⁷⁴. Грем почасти пов'язує це відчуття ущербності на тлі «0,1 відсотка» зі скупістю. Вона покликається на дослідження економіста Ангуса Дітона, який показав: що багатша людина, то більше їй потрібно (соціологічний еквівалент біблійного прислів'я про вушко голки). Але свою роль тут грає і клановий капіталізм. Середній клас найбільш фрустрований у тих суспільствах, де шлях на вершину сильніше залежить від зв'язків, ніж від заслуг.

Ще одна причина, про яку багато писав корнельський економіст Роберт Франк, — проблема так званих «позиційних благ». Це товари і послуги, чия цінність залежить від дефіцитності і бажання інших людей їх мати. Якщо у вас є, то в мене не буде. Місце в Гарварді чи будинок у престижній шкільній окрузі — це позиційні блага. Айфон чи пошта на «джімейлі» — ні. Апетит на деякі позиційні блага (наприклад, резерв столика у модному ресторані або покупка дизайнерської сумочки з обмеженої партії) легко перебити скупістю. А що робити, скажімо, з трансплантацією органів? Або з елітарною освітою, позиційним благом, яке викликає найбільше гризот у фешенебельних кварталах, де живе «1 відсоток»?

Розрив між «1-м відсотком» і «0,1 відсотком» може мати серйозні політичні наслідки. Навіть в Америці, де 2007 року було всього 412 мільярдів, а у «верхньому 0,1 відсотка» — 133 888 платників податків. 1-відсотковий прошарок чисельніший — 749 375 платників із середньорічним доходом у 486 395 доларів. Їхній відрив від 7,5-мільйонного прошарку, який має дохід 128 560 доларів на рік і становить верхні 10 відсотків, уже не такий кардинальний. Люди з нижчих сходинок верхнього сегмента піраміди дуже важливі для країни у фінансовому плані і для істеблішменту в політичному. Якщо супереліта втратить їхню лояльність, то опиниться в ізоляції¹⁷⁵.

Історично склалося так, що в Америці просто багаті люди ставали на бік дуже багатих. Нижчі сходинки цього сегмента від вершини відділяла одна велика ідея або одне велике досягнення, але

всі ці люди належали до одного класу. Високий стиль життя міг даватися їм нелегко, та «1-му відсотку» подобалося думати про себе в контексті «скоро розбагатіємо». Судячи з усього, майже мільйонери почали підозрювати мільярдерів у нечесній грі. Подивіться як «клановий капіталізм» став ворогом не тільки руху «Захопи Вол-стріт», а й «Чайної партії», яка так любить Сару Пейлін і консервативного інтелектуала Пола Раяна.

Свіжа тріщина між грошовитими діловими американцями з нижніх сходинок «1-го відсотка» і найвищим «0,1 відсотка» значно серйозніша, ніж ідеалістські гасла «Захопи Вол-стріт». Не секрет, що лівиця з підозрою ставиться до великих грошей. Дивно те, що вол-стрітські йомени почали з підозрою ставитися до своїх босів-лендлордів.

Ось як інвестиційний радник з Нью-Йорка Джозуа Браун відреагував на незадоволення вол-стрітських босів, що в Америці з них роблять негативних персонажів.

Допис під назвою «Брокер-реформіст», зроблений Брауном у своєму блозі, швидко пішов гуляти інтернетом: «Ми не “ненавидимо багатих”, як здається вам та іншим плутократам, насправді ми їх любимо, — писав Браун. — Ми любимо історії успіху; вірити, що кожен може піднятися услід за елітою, — типова американська риса, хай це вдається небагатьом. Тож ні, ми не ненавидимо багатих. Ми ненавидимо зрадників. Америка ненавидить несправедливі привілеї; вона ненавидить нечесну гру і клановий капіталізм, якому все сходить з рук; ненавидить, коли приватизовують прибутки і націоналізують збитки; ненавидить, коли правила гри підлаштовують під меншість за рахунок більшості; ненавидить, коли людей беруть на поруки, а вони не виказують ні грама каяття і скромності, хай там які руйнівні наслідки їхніх дій».

В епоху демократії супереліта може вижити, якщо мільйонери впевнені, що теж можуть стати мільярдерами. Якщо ця впевненість зникає, то від Каїра та Києва і до Лондона та Нью-Йорка починається битва мільйонерів з мільярдерами.

А де жінки?

Для 47 745 із 47 763 бігунів Нью-Йоркський марафон 2011 року був об'єднаним змаганням: жінки бігли разом з чоловіками. Коли жінки пустили в такі непрості види спорту, як біг на витривалість, на старті їх стало не менше, ніж чоловіків. Але якщо взяти перші вісімнадцять фінішерів (0,04 відсотка), то марафон лишається таким же суто чоловічим змаганням, як і до 1971 року, коли жінкам дозволили бігти понад десять миль (доти вважалося, що вони не пристосовані до таких навантажень)¹⁷⁶.

Стати плутократом — це все одно, що стати одним з цих вісімнадцяти бігунів. Звісно, це не означає, що жінки від природи не можуть увійти в супереліту, так само як фізично не можуть пробігти марафон нарівні з чоловіками. Але ця аналогія ілюструє важливий момент, що його зрідка завважують: супереліта майже повністю складається з чоловіків. Подивіться на список «Форбса» за 2012 рік: тільки 104 з 1226 мільярдерів — жінки. Відніміть дружин, дочок і вдів — і залишиться ще менше.

В тому, що нагорі майже немає жінок, найбільше дивує те, що в інших суспільних сферах вони займають дедалі помітніше місце. Якщо взяти решту 99 відсотків, то жінки заробляють дедалі більше грошей, отримують дедалі кращу освіту, здобувають більше влади. І так по всьому світу і у всіх сферах суспільного життя. Якщо ви не плутократ, то все більша ймовірність, що ваш бос — жінка, що у вашій сім'ї жінка заробляє більше, що у вашому класі дівчата вчаться краще. «99 відсотків» стають дедалі «жіночішими», але «1 відсоток» лишається чоловічим клубом. Розрив між «1-м відсотком» і рештою — це водночас розрив між середнім класом, в житті якого дедалі більшу роль відіграють жінки, і суто чоловічою елітою нагорі.

Механіку гендерного розриву нагорі показує гарвардське дослідження Голдін і Каца. Університет — це поле, на якому конкурують жінки з середнього класу; понад половину американських студентів нині — це жінки, і їхні середні оцінки вищі, ніж у чоловіків. Дівчата мають більше шансів здобути бакалаврський диплом

і вступити в магістратуру. Економічний спад зміцнив таку гендерну картину, адже несприятлива кон'юнктура на ринку праці спонукала жінок продовжувати освіту і покращувати кваліфікацію. Чоловіків — ні. В Гарварді, який звільнив жінок від редкліфського апартейду¹⁷⁷ тільки 1963 року, на першому курсі 2004-го жінок було більше, ніж чоловіків.

Але після університету шанси гарвардських випускниць увійти в еліту зменшуються. Причина — робота, яку вони обирають. Голдін і Кац з'ясували, що найвигідніша сфера, в якій гарвардці заробляють на 195 відсотків більше за однокашників, це фінанси і менеджмент. І чоловіки реагують на цей стимул — з випуску 1990 року у цій сфері через п'ятнадцять років працювали 38 відсотків чоловіків і тільки 23 відсотки жінок. На 2007 рік частка жінок, які пішли у фінанси і менеджмент, зросла до 43-х відсотків, але той самий вибір зробили вже 58 відсотків чоловіків. Видно й різницю в доходах: 2005 року 8 відсотків чоловіків-гарвардців заробляли понад мільйон доларів, і тільки 2 відсотки жінок здолали цей поріг¹⁷⁸.

Про відсутність жінок нагорі майже ніхто не говорить. Почасти тому, що з часів знаменитої дискусії Леніна з феміністкою-більшовичкою Александрою Коллонтай¹⁷⁹, ліві не сприймали жінок, які наважувалися говорити про гендер і владу, — у жінок, мовляв, є важливіші проблеми. А праві завжди уникали дискусій про гендерні і класові питання.

Відсутність жінок у плутократії — прикмета культури «1-го відсотка», яка відрізняє його від решти. Більшість плутократів не має жінок-колег, але жінки — потужний елемент робочого середовища. А ще є особисте життя. 2009 рік став переломним на ринку праці — уперше за весь час, охоплений статистикою, кількість жінок у платіжних відомостях перевищила кількість чоловіків¹⁸⁰. У 2010 році чотири з десяти жінок, які працювали, були основними годувальниками в сім'ї¹⁸¹.

Плутократія, навпаки, досі живе ніби в серіалі «Медмен»¹⁸² — що багатіша людина, то патріархальніше життя. На 2005 рік серед «0,1 відсотка» тільки в кожного четвертого платника податків

дружина працювала¹⁸³. Якщо брати «1 відсоток», цей показник вищий — 38 відсотків, але все одно суттєво нижчий, ніж у країні загалом. У тому, що дружини супербагатих чоловіків обирають не працювати, нема нічого загадкового. Якось я сиділа на обіді поруч з інвестбанкіром. Йому було під сорок, дітей нема, в розмові прозвучало, що він познайомився з дружиною, коли вони ще вчилися на юридичному факультеті в Єйлі. Спитавши, в якій фірмі вона працює зараз, я зрозуміла свою помилку: якщо чоловік заробляє десять мільйонів на рік, навіщо тягнути лямку юридичної роботи. З'ясувалося, що вона інвестує частину сімейного портфеля, вивчає історію мистецтв, декорує їхній будинок на Верхньому Іст-Сайді.

Щоб стати дружиною плутократа, треба закінчити юрфак Єйлю або інший елітарний університет. 1979 року близько восьми процентів «1-го відсотка» мали дружин, які, за класифікацією Податкового управління, працювали на виробництві або у сфері послуг (іншими словами, це боси, які одружилися зі своїми секретарками)¹⁸⁴. Відтоді цей показник упав. Популярнішим стає, як його називають економісти, асортативний шлюб, тобто шлюб із собі подібним. Та хай навіть альфа-елітарні чоловіки одружуються з однокурсницями, а не з секретарками, їхні освічені дружини навряд чи підуть працювати.

Підозрюю, що більшість плутократів вважає, ніби жінки не вибиваються нагору, бо їм бракує потрібних якостей. Плутократи знають більше, ніж говорять — усі пам'ятають, у що обійшлися необережні слова Ларі Самерсу, якого не назвеш ненависником жінок¹⁸⁵. Але пригадую, як ми говорили про це з одним інвестором-мільярдером. Проблема, сказав він, не в тому, що жінки дурніші чи їх менше, ніж чоловіків; він наймав на роботу багато жінок, і вони нічим не поступалися колегам-чоловікам. Але в жінок, мовляв, нема хватки: «У них нема інстинкту вбивці, вони не хочуть воювати, не б'ють по слабкому місцю». У приклад вів навіть свою підлеглу, яка плакала, коли він вказував їй на помилку. А так, за його словами, не виграєш.

Розділ третій

Суперзірки

Суспільству, в якому домінують працівники сфери знань, загрожує новий класовий конфлікт: між меншістю інтелектуалів і більшістю людей, які заробляють на життя традиційним способом: фізичною роботою чи роботою у сфері послуг, як кваліфікованою, так і простою¹⁸⁶.

Пітер Друкер

Видатні автори захищали вільний ринок на тій підставі, що він регулярно винагороджує тих, хто цього заслуговує. І це не зовсім добре, бо той факт, що це єдиний аргумент на користь ринку, зрозумілий широкому загалові, нічого доброго йому не віщує. Постає справжня дилема: наскільки треба заохочувати віру молоді в те, що зусилля винагороджуються; може, підготувати її до того, що хтось негідний перемаже, а хтось гідний програє¹⁸⁷.

Фрідріх Гаєк

Можливо, розумні головастики змиряються зі своїм незручним становищем думкою про те, що хоч більшість головастиками живе і головастиками помре, є й щасливіші види: колись вони відкинуть хвіст, відкриють рот, надують живіт, вистрибнуть на сушу і проквакають колишнім друзям про чесноти, завдяки яким сміливі і підприємливі головастики можуть вибитися у жаби¹⁸⁸.

Річард Тоуні

Інтелектуали на дорозі до класової влади

Говорючи, що поети — це «невизнані законодавці світу», Шелі мав на увазі моральний авторитет і творчу владу митців, а не те, що вони контролюють державний механізм чи економічні важелі. Однак саме про це йшлося у самвидавному творі, написаному у 1973–1974 роках у комуністичній Угорщині і переправленому на Захід. Письменник Дьйордь Конрад і соціолог Іван Селені у трактаті «Інтелектуали на дорозі до класової влади» доводили, що марксистське бачення держави робітничого класу і бездержавної комуністичної утопії, яка мала постати в кінці історії, було спотворено. Владу натомість захопив новий клас: клас інженерів, економістів, фізиків і — так, навіть поетів. Словом, клас інтелектуалів¹⁸⁹.

Писати таку книжку при комуністах було небезпечно — Конрад і Селені усамітнилися в селі під Будапештом подалі від очей спецслужб і щовечора ховали рукопис у садку на випадок несподіваного обшуку. Книжка здійняла цілком сподіваний буревій, коли через п'ять років, у 1979-му, її опублікували на Заході — починався останній етап «холодної війни»: Рональд Рейган став президентом, «дорогий Леонід Ілліч» досиджував п'ятнадцятий рік на посаді генерального секретаря ЦК КПРС. Усе, що дискредитувало робітничий рай, особливо зсередини, було геополітичною подією.

«Інтелектуали на дорозі до класової влади» розвивали думки, висловлені в іншій проривній книжці, яку із соцтабору переправили на Захід на півтора десятиліття раніше. Це робота Мілова на Джиласа «Новий клас». Конрад і Селені самі належали до битої, але упривілейованої соціалістичної інтелігенції, про яку писали, хоч і не були членами партії. Джилас, права рука Тіто в часи партизанської боротьби і його емісар у Москві, належав до ранішого, революційного покоління. Книжка Джиласа, яка принесла своєму автору сім років у тій самій камері, де він сидів у 1930-х роках за революційну діяльність, моментально (і заслужено) стала міжнародною сенсацією. Уперше високопоставлена людина

з радянського блоку публічно засудила систему, яку сама будувала. Через тринадцять років після орвелівського «Колгоспу тварин» Джилас висловлював, по суті, те саме: у так званій державі робітників і селян на місце буржуазії прийшов новий правлячий клас — комуністичний апарат. Він навіть написав про розрив у рівні доходів між новою елітою і керованими нею людьми: Джилас наводив слова радянського дисидента Юрія Орлова, що районний секретар заробляє приблизно у двадцять п'ять разів більше за пересічного робітника.

Конрад і Селені додали в загальну картину важливий момент: при феодалізмі джерелом влади були спадкові права або воєнні заслуги, при капіталізмі — гроші і комерційні таланти, а в результаті становлення нового класу при комунізмі політичну й економічну владу перебрали інтелектуали. Технічна кваліфікація і вища освіта були визначальними характеристиками нової партійної еліти.

Угорські автори правильно завважили багато речей — тому то радянська інтелігенція і їхні західні друзі ностальгують за старими часами, коли вони займали упривілейоване становище. Та найбільший парадокс, коли читаєш «Інтелектуалів на дорозі до класової влади» сьогодні, — це те, що дисидентська книжка про країни Варшавського договору прекрасно описує глобальний капіталізм двадцять першого століття. Для інтелектуального класу Конрада і Селені, освічених технократів, колапс комунізму і становлення глобальної ринкової економіки виявилися справжньою дорогою до класової влади.

Західні економісти двадцять першого століття пишуть не так, як центральноєвропейські дисиденти 1970-х років, тому в поточних американських дискусіях нечасто згадують про владу технократів. Але вони активно досліджують вплив «високих технологій» на розподіл доходів, особливо у розвинених західних економіках. Усі зійшлися на тому, що високі технології справді привели інтелектуалів-технократів до влади, найбільше про це писав економіст з Масачусетського технологічного інституту Дейвід Автор¹⁹⁰. На його думку, технології поляризували ринок

праці — найбільше дали верхнім прошаркам, які мають потрібну кваліфікацію і освіту, щоб ними скористатися; найменше відчуваються там, де низькооплачувані некваліфіковані робочі місця; і найбільшого удару завдають по добре оплачуваній роботі середнього класу.

Звісно, науковці дискутують про причини зростання нерівності в доходах, і найсумлінніші дослідники цього явища відзначають багато чинників. Та ніхто не сумнівається, що важливий, а то й найважливіший фактор — це високі технології. Виступаючи з промовою у січні 2012 року, прінстонський економіст Ален Крюгер, який очолював Економічну раду при президенті Обамі, відзначив, що думки науковців загалом збігаються. У середині 1990-х він опитав групу професіоналів, які брали участь у конференції, організованій у Нью-Йорку Федеральною резервною системою США. Серед причин поляризації доходів усі вони назвали технологічні зміни, а понад 40 відсотків вважали, що це найголовніша причина. Другою за популярністю причиною було «важко сказати», що свідчить про академічну скромність респондентів. Третьою — глобалізація. Далі йшли політичні зміни типу зменшення реальної мінімальної платні і занепад профспілок¹⁹¹.

Інтелектуали не конче одразу помічають, що їхній клас за глобального капіталізму перетворюється на правлячий, і на це є ще одна причина. Не всі освічені люди однаково успішні в житті. Якщо у вас докторський ступінь з англійської літератури, то навряд чи ви почуватиметеся членом правлячої еліти. Та навіть якщо взяти людей з освітою, яка полегшує вступ у «клуб одного відсотка» — банкіри, юристи, програмісти, — високі технології не конче зміцнюють відчуття групового успіху. Економісти називаються це ефектом «суперзірок» — у багатьох сферах і компаніях технологічні зміни і глобалізація породжують економічні турніри, переможці яких отримують усе; друге місце винагороджується куди менше, що вже казати про п'яте чи десяте.

Тріумф розумників очевидний у постіндустріальних західних економіках, де мізки давно цінуються більше, ніж м'язи. Але нині, коли позолочений вік настав і в розвиткових країнах, це

загальносвітове явище. Освічені люди стоять за індійським аутсорсинговим дивом; інтелектуали, особливо технарі, керують комуністичним Китаєм; навіть російські олігархи, яких на Заході знають головно завдяки розкішним яхтам і дівчатам-супермоделям, часто мають учені ступені з математики і фізики.

Технарі-інтелектуали, особливо суперуспішні комп'ютерники, — прикмета нашої епохи, адже після війни двигуном швидкого економічного відновлення у США і Західній Європі був масовий середній клас (він же домінував у культурі) — більшість становили «сині комірці» або працівники на рутинних офісних, адміністративних чи менеджерських посадах. Скорочення таких робочих місць на фоні колосального успіху інтелектуалів — одна з причин антипатії до розумників. Вона відчувається на обох флангах — консервативна «Чайна партія» ставиться до еліт з такою самою неприязню, як і рух «Захопи Вол-стріт», який вважає себе глашатаєм настроїв більшості.

Іронія (і причина незадоволення тих, хто застряг посередині) в тому, що інтелектуали домінують у керівництві як правого, так і лівого політичного флангу. І справді, в часи гострої політичної боротьби консерваторів і лібералів найбільший парадокс у тому, наскільки схожі між собою їхні лідери: і Міт Ромні, і Барак Обама — вольові, цілеспрямовані мільйонери; обоє називають своїх популярних дружин «найкращими половинками»; обоє закінчили юрфак Гарварду; обоє апелюють до статистики й аналітики, а не емоцій; обоє заручаються підтримкою на низових рівнях своїх партій; обоє здаються холодними прагматиками.

Можна назвати це когнітивним поділом: з одного боку — твезий аналітичний підхід, з іншого — віра й ідеологія, — і це дуже важливий поділ у сучасній Америці. Для правих критиків Обама — соціаліст із підозрілим іноземним корінням. Для лівих критиків — він пустопорожній базикало, який пнеться, щоб усім подобатися. Але очевидно, що президент, як і решта інтелектуального класу, до якого він належить, емпірик¹⁹². Він шукає ефективних рішень незалежно від ідеології і вподобань електорату. Суть його віри — факти.

На президентських виборах 2008 року Обама-емпірик не був темною конячкою — їх виграла людина натхненної риторики, яка обіцяла надію і зміни. Але Обама завжди був прагматиком. У вересні 2008-го, за кілька тижнів до президентських виборів, Кас Санстейн, майбутній працівник Білого дому, писав про свого кандидата: «Зрештою, прагматизм Обама дуже емпіричний; він хоче знати, що спрацює, а що ні»¹⁹³. Обама — перший президент, який в інавгураційній промові вжив слово «дані», і другий президент, який ужив слово «статистика»¹⁹⁴.

Такий когнітивний підхід здобув Обамі велику підтримку, особливо серед молодого покоління, на Вол-стріт і в Кремнієвій долині. І це не продиктована почуттями зрада класових інтересів (Ленін називав корисними ідіотами капіталістів, які фінансували більшовиків), а визнання того факту, що Обама — майже ідеальне уособлення супереліти, яка керує глобальною економікою. Обама — технократ-емпірик, так само як біржові трейдери та інтернет-підприємці. Як сказав мені інсайдер, добре обізнаний зі світом Вол-стріт і офіційним Вашингтоном: «Ви ж хочете, щоб вашими грошима керували люди, які сприймають факти, відповідають за результат, розуміють, що світ — штука нестабільна. Саме в таких людей Обама питає економічних порад».

За освітою, темпераментом, життєвим досвідом Міт Ромні теж належить до табору емпіриків; інвестиції не дадуть мільйонних прибутків, якщо ігнорувати дані. Читання республіканського табору можна розуміти як спробу Ромні подолати когнітивний розрив.

Супергіки керують не тільки на Вол-стріт, у Кремнієвій долині, в Бангалорі і Пекіні. Вони заправляють і у Вашингтоні, незалежно від того, яка партія виграє.

Елізабет Білінгтон — примадонна першого позолоченого віку

Елізабет Білінгтон була примадонною, знаменитістю, суперзіркою. Багато істориків музики вважають її найвидатнішим

англійським сопрано, критики пишуть — «богиня співу». На запрошення короля вона співала в Неаполітанській опері, найпрестижнішій у тогочасному світі; спеціально для неї написано оперу «Інес ді Кастро». Італійські гастролі Білінгтон мали таку популярність, що на честь її одужання Венеційську оперу три вечори прикрашала ілюмінація. У Мілані її тепло приймала імператриця Жозефіна.

В апогеї слави Білінгтон сер Джошуа Рейнольдс, найпопулярніший британський портретист того часу, зобразив її в образі святої Сесилії: херувим тримає над нею лавровий вінок, а вона слухає янгольський спів; красиве волосся спадає на плечі, довершений овал лица, великі виразні очі. Та шанувальникам співачки здалося, що портрет все одно не дотягує до натури. «Що я можу зробити? — відповідав Рейнольдс критикам. — Я ж не можу намалювати її голос». Давній приятель художника Йозеф Гайдн, побачивши портрет, сказав: «Схоже, але є помилка. Ви намалювали, як вона слухає янголів, а треба було намалювати, як янголи слухають її».

Білінгтон була знаменита і серед простого люду. 14 січня 1792 року у продажу з'явилася її біографія, і до обіду весь тираж розкупили. Сенсацію викликали листи співачки до матері, де вона, як висловився Гайдн, яскраво описувала «своїх амурів» — за чутками серед них були граф Сасекський і навіть принц Вельський.

Талант, ім'я і міжнародний попит дали змогу місіс Білінгтон диктувати гонорари. 1801 року, коли співачка повернулася у Британію після семи років в Італії, імпресаріо Друрі-Лейну і Ковент-Гардену, двох найпрестижніших оперних театрів Лондона, влаштували цінову війну за її голос. Білінгтон елегантно вийшла зі становища, запропонувавши небачений компроміс: вона співатиме по черзі в обох операх, гонорар — 3000 фунтів за сезон плюс бонус у 600 фунтів і ще 500 фунтів її брату-віолончелісту, який диригуватиме оркестром під час її виступу. За той рік співачка отримала понад 10 тисяч фунтів, на ці гроші у сільському господарстві можна було найняти п'ятсот робітників; через дванадцять років

Елізабет Бенет придумає містера Дарсі, цей літературний багатій матиме таку ж річну ренту.

А 1875 року основоположник сучасної економіки Альфред Маршал згадував гонорари місіс Білінгтон у зв'язку з тим, що завдяки промисловій революції ввп Великої Британії на зламі століть почав рости небаченими темпами. Маршал писав, що зростання загального багатства означало щедрішу платню для кваліфікованих людей усіх професій, хай навіть промислова революція ударила по доходах простих ремісників. Він спостерігав народження економіки суперзірок.

Ось як Маршал, перший серйозний дослідник економічного впливу промислової революції, описує картину: «Падіння доходів людей середніх здібностей... виразніше на фоні збільшення доходів людей виняткових здібностей. Ніколи ще живопис середнього рівня не коштував так дешево, і ... ніколи першокласні картини не продавалися так дорого, як тепер».

На думку Маршала, суперталанти отримували більше завдяки тому, що промислова революція сприяла «загальному зростанню багатства». На хвилях економічного підйому човни суперзірок піднімалися найшвидше. Масштабні економічні перетворення, доводив Маршал, «дозволяли деяким баристерам брати дуже високі гонорари; коли на кону стояла репутація або статки, або все разом, багатого клієнта не спиняла ціна на послуги найкращих фахівців; тому-то найвищу ціну могли брати і найкращі жокеї, художники, музиканти»¹⁹⁵.

Звісно, художники, музиканти, жокеї і адвокати, про яких писав Маршал, — не перші митці і професіонали, які просили за свій талант дорого. Династія Мін, яка правила Китаєм у чотирнадцятому — сімнадцятому століттях, дорого цінувала живопис. Художнику Цю Їну якось заплатили сто мірок срібла за розписаний сувій — багатий замовник хотів зробити подарунок на вісімдесятитиліття матері¹⁹⁶. Художники були суперзірками в Італії епохи Відродження, вони теж мали користь від злету нової комерційної еліти, достоту як місіс Білінгтон. Але щедрю винагороду отримували не тільки суперзірки культури: середньовічні монархи шукали

найкращих найманців, а російські царі, як-от Петро I і Катерина II, добре платили військовим і технічним фахівцям з Європи.

Однак Маршал першим завважив, що внаслідок промислової революції суперзірки почали сяяти ще яскравіше, бо ціна високих талантів піднялася, а ціна звичайної ремісничої роботи завдяки новим технологіям упала.

Що більших обертів набирала промислова революція, то чіткішою ставала картина. Один з наведених Маршалом прикладів (знайома ситуація?) — зменшення заробітків конторських працівників: «Промовистий приклад — писання... коли всі вміють писати, копіювальна робота, яку колись оплачували краще за будь-яку фізичну працю, стала некваліфікованим ремеслом»¹⁹⁷. Усі чули про жорстокі епізоди промислової революції, коли робітники, чия робота колись вважалася кваліфікованою, псували прядильні верстати, бо машини знищували їхнє ремесло. Протести лудитів почалися 1811 року, через десять років після фінансового тріумфу місіс Білінгтон.

Маршал був достатньо проникливою людиною, щоб зрозуміти, що ці два процеси взаємопов'язані: машини, які забирали роботу в одних людей, були елементом масштабних економічних перетворень, завдяки яким країна в цілому багатіла. Користонабувачами цього процесу і були суперзірки типу місіс Білінгтон.

Уже в дев'ятнадцятому столітті найуспішніші суперзірки пропонували свої послуги на міжнародному ринку (і, власне, культивували його). Білінгтон почала серйозну професійну кар'єру в Ірландії, потім повернулася додому в Лондон. Її дебют в Італії, найпрестижнішій музичній сцені тогочасного світу, було ретельно сплановано з допомогою друзів, яких знаменита співачка завела свого часу серед лондонської аристократії. Успіх в Італії утвердив її ім'я на мистецькому Олімпі, і, повернувшись в Англію, вона могла просити набагато вищі гонорари.

Глобалізація сприяла місіс Білінгтон, однак Маршал вважав, що міжнародний ринок суперзірок мав свої, фізичні, обмеження. Важко сперечатися з тим фактом, що кількість слухачів, до яких може дійти людський голос, обмежена¹⁹⁸.

Маршал згадував про існування природних обмежень на дохід місіс Білінгтон маленькою приміткою на сторінці 728 свого головного твору. Однак цей момент багато цитували в новітній економічній літературі: впливовий економіст з Чиказького університету Шервін Розен згадував його у статті 1981 року про те, як технологічна революція у двадцятому столітті збільшила доходи суперзірок. Прочитавши Маршала про те, що масштабувати діяльність місіс Білінгтон неможливо, Розен відзначив: «Навіть з поправкою на ціни 1981 року місіс Білінгтон буде блідою тінню Павароті. А уявіть її дохід, якби радіо і фонограф існували у 1801-му!»¹⁹⁹.

Чарлі Чаплін — справи пішли на краще

Якщо говорити про використання фінансового потенціалу нових технологій, то Павароті і не перший, і не найяскравіший приклад. Поворот почався майже на століття раніше з винайденням фонографа, радіо і, найважливіше, кінематографа. Візьмімо, наприклад, Чарлі Чапліна. Він народився в Лондоні 1889-го, через сто двадцять п'ять років після Елізабет Білінгтон, і теж мав природжений сценічний талант. Білінгтон дебютувала на сцені у дев'ять років; коли Чапліну виповнилося дев'ять, він гастролював із батьками-артистами по країні і давав два-три виступи на день. Він теж вийшов на міжнародну сцену — у 1910-му Чаплін приїхав у США і два роки гастролював країною. Та попри всю його енергію, живі виступи мають межу — наскільки чує вухо і наскільки бачить око глядача.

Чапліну пощастило. У 1867 році американський винахідник Вільям Лінкольн запатентував пристрій під назвою «коесо життя» — він показував анімовані картинки. Епоха кіно почалася 1895-го, коли два брати, французи Луї і Огюст Люм'єри, винайшли сінематограф: портативну знімальну камеру і кінопроектор. Чарлі Чапліну було тоді шість років. Публіка не одразу оцінила винахід — розчарований Луї Люм'єр казав, що

«сінематограф — винахід без майбутнього», та через кілька років сфера розваг кардинально змінилася. У 1900 році майже у всіх виставах і концертах виступали живі люди. А на 1938 рік живі виступи становили тільки 8 відсотків усіх публічних заходів. У середині 1920-х років, до винаходу звукового кіно, американець витрачав 1,33 долара на театр і 3,59 на кіно; на 1938 рік ця диспропорція виросла ще більше — 0,45 на живі виступи і 5,11 на кіно²⁰⁰.

Чаплін — перша світова зірка нового мистецтва. Початок був сумнівний — Мак Сенет, директор першої студії Чапліна, вважав його дебютний фільм 1914 року «Заробити на життя» «дорогою помилкою». Того самого року Чаплін придумав образ «Волоцюги» для короткометражок кіностудії «Кістоун». І персонаж, і його автор Чарлі Чаплін моментально стали світовими зірками. Через якихось два роки після появи «Волоцюги» на екранах зірка Чапліна сяяла настільки яскраво, що «Мьючуал філм корпорейшн» виділила йому на наступний рік 670 тисяч доларів на зйомку серії комедій²⁰¹. З поправкою на інфляцію це було вдвічі більше, ніж 10 тисяч фунтів місіс Білінгтон у 1801-му.

Технології перетворювали артистів на суперзірок. У світі Альфреда Маршала суперзірки з'являлися завдяки тому, що суспільство багатіло, зокрема найзаможніші люди. А отже юристи, лікарі, жокеї, художники і оперні співаки могли виставляти своїм можливим клієнтам вищі рахунки.

Але маршалівські суперзірки не могли скористатися найбільшою інновацією промислової революції — масовим ринком. Людський голос міг здолати дуже коротку відстань. (Винятком, завдяки друкарському верстату, були письменники. У 1859 році Ентоні Тролопу, успішному, але не суперзірковому письменнику, заплатили тисячу фунтів за роман «Священик із Фреймлі» за умови, що він напише його за шість тижнів²⁰². Ось чому, на думку Маршала, найбільшу вигоду індустріальна епоха принесла підприємцям: «Завдяки розвитку нових сполучень підприємливі й розумні люди, які досягли були керівного становища, отримали змогу зробити більше і охопити ширшу сферу».

Шервін Розен побачив, що у двадцятому столітті культура теж індустріалізувалася. Прорив у технологіях дав змогу талановитим людям масштабувати свою діяльність: «Феномен суперзірок, коли крихітна група людей заробляє колосальні гроші і домінує у своїй сфері, дедалі важливіший у сучасному світі». Ключ до розуміння цих змін, вважає Розен, — «персональний ринковий масштаб» і здатність нових технологій його збільшувати. Подібно до промисловців дев'ятнадцятого століття, суперзірки двадцять першого століття вийшли на масовий ринок; навіть більше, завдяки технологіям і економії на масштабі вартість одного виступу або виходу на одного глядача кардинально зменшилася, а відтак вони опановують нові ринки.

Нові технології вдихнули нове життя у старі ринки і водночас розширили загальний простір ринку. Живі виступи — перше ремесло Чарлі Чапліна і єдине ремесло Елізабет Білінгтон — це дрібна крихта загального пирога розваг. Однак завдяки кіно і радіо, люди все більше часу присвячують комерційним розвагам, створюючи ширший ринок для топових виконавців.

Розен, головний теоретик так званої «економіки суперзірок», писав у 1981 році і розумів, що технологічна революція тільки починається. Свою статтю він завершував питанням: «Цікаво, які зміни в майбутньому принесе кабельне телебачення, відеокасети і домашні комп'ютери?».

Інтернету в переліку Розена нема — комерційний запуск цієї технології почнеться через кілька років. Та щойно інтернет стане масовим явищем, як виникнуть підозри, що він покладе край економіці суперзірок.

У цьому, кажучи словами Кріса Андерсона, полягає «теорія довгого хвоста». У 2004 році Андерсон опублікував статтю, в якій доводив, що «довгий хвіст» — «абсолютно нова економічна модель медіа-сфери та індустрії розваг, яка тільки-но починає проявлятися. [...] Якщо індустрія розваг у двадцятому столітті — це передусім про мейнстрим, то у двадцять першому столітті це буде передусім про те, що на узбіччі». Андерсон мав на увазі, що нова технологія покладе край добі блокбастерів і суперзірок,

а нове століття стане золотим віком нішових артистів і маленьких аудиторій²⁰³.

Наразі це не так. Великий бізнес можна побудувати, консолідуєчи мільйони продажів на «довгому хвості» (згадайте «Гугл»), а розрив у доходах між суперзірками і рештою ще більший, ніж раніше. Ми бачимо це в загальному розподілі, коли «1 відсоток» володіє 17-ма процентами сумарних доходів; ми спостерігаємо це в межах окремих професій у сферах фінансів, юриспруденції, спорту, розваг, та навіть у таких прозаїчних заняттях, як стоматологія: лідери відриваються від пелотона. Економіка суперзірок — одна з причин появи глобальної супереліти.

Альфред Маршал мав рацію

Те, що зараз відбувається, це частково ефект хвилі, яка почала здійснюватися ще сто років тому і яку завважив Маршал. Світова економіка росте, супереліта багатіє, тож суперзірки, які її обслуговують, можуть додавати нулі до гонорарів.

Візьмімо, наприклад, судовий процес 2009 року між Хенком Грінбергом і страховим гігантом «Ей-ай-джі», що його Грінберг збудував. На кону стояло багато: «Ей-ай-джі» звинуватила Грінберга в тому, що той через приватну компанію «Стар Інтернешнл» привласнив активів на 4,3 мільярда. Грінберг найняв адвоката Дейвіда Боїса. Боїс ходить у потертих костюмах фірми «Ленд'з енд» (йому купують одразу десяток через інтернет), народився на Середньому Заході, пишається своїми простецькими хобі типу гри в кості, у нього сильна дислексія (він навчився читати тільки в третьому класі). Боїс не схожий ні на суперзірку, ні на супереліту. Однак він і суперзірка, і супереліта.

Подейкували, що протягом 9-місячного процесу Боїс і його фірма заробили на захисті Грінберга 100 мільйонів доларів. Це мало не рекордний гонорар за один процес. Однак для Грінберга — це була дуже вигідна угода. Коли сума позову 4,3 мільярда, то сто мільйонів — це якихось 2,3 відсотка, не такі вже й великі

гроші. (Пігулку підсолодило й те, що врешті-решт суд постановив, що «Ей-ай-джі», яка на 80 відсотків належала державі, має відшкодувати Грінбергу 150 мільйонів судових витрат, хоча, наймаючи Боіса, він цього не знав.)

Саме ця логіка великих чисел роздуває гонорари Боіса та невеликої групи елітарних юристів. Заможні клієнти охоче платять великі гонорари, коли на кін поставлено дуже багато, тож навіть не маючи безпосередньої вигоди від глобалізації і технологічної революції, суперзірки все одно у вираші. Боіс ніколи не жив за кордоном, говорить тільки англійською, їздить щороку у відпустку кататися на велосипеді по південній Європі, в неамериканських судах ніколи не бував. Він свого роду лудит — добре, якщо відсилає десять імейлів на тиждень, айпед за наполяганням дружини купив лише недавно і здебільшого перевіряє на ньому біржові курси. Але глобалізація і технології (Хенк Грінберг — один з піонерів глобалізації, в Пекіні він почувується так само вдома, як і на Манхетені) зробили клієнтів Боіса багатими, а самого Боіса суперзіркою.

Якщо ви плутократ, то є економічний резон платити першокласним адвокатам типу Дейвіда Боіса такі гонорари. Але злет супереліти вигідний не тільки тим, хто забезпечує зіркові бізнес-послуги, як-от адвокати. Суперзірками стають і постачальники розкоші, як-от дизайнери інтер'єрів. Майкл Сміт 2009 року оновлював декор Овального кабінету і Східне крило Білого дому, але найвідоміше його замовлення — косметичний ремонт на 1,2 мільйона доларів у манхетенському офісі Дона Тейна, тодішнього гендиректора «Меріл Лінч». Про це писали всі газети, бо «Бенк оф Америка», через який рятували «Меріл» від банкрутства, якраз отримав 45 мільйонів доларів державного рефінансування. Восьмисоттисячний гонорар Сміта і оплачені компанією коштовні покупки типу «килима в приміщення» за 87 000 і антикварного комода за 35 000 стали втіленням плутократичних надлишків. Ці сумнозвісні покупки — приклад того, як глобальна плутократія сприяє становленню класу суперзіркових митців і професіоналів, найкращі і найвдаліші з яких самі стають плутократами.

Ще одні переможці — брати Кенді з Лондона, чий бізнес починався з розкішних інтер'єрів і виріс у велику будівельну компанію. Нерухомість — товар суто місцевий, але він дав нагоду братам спіймати хвилю нового позолоченого віку. Зірковий проєкт «Кенді і Кенді» 2011 року зіграв на піднесенні глобальної супереліти. Список покупців квартир у житловому комплексі «Ван Гайд парк» на 36 тисяч квадратних метрів поблизу готелю «Мандарин орієнтал» і Гайд-парку — кращий довідник з міжнародної плутократії, ніж товста цеглина, яку щороку роздають відвідувачам Світового економічного форуму. Найбільшу квартиру площею 2300 квадратних метрів за 223 мільйони доларів купив український олігарх Рінат Ахметов. Інші покупці — Владімір Кім, він розбагатів на казахстанській міді; прем'єр-міністр Катару шейх Хамад бін Ясім бін Джабр аль-Тхані; ірландський забудовник Рей Грехан; російські магнати ринку нерухомості Кірілл Пісарєв і Юрій Жуков.

«Кенді і Кенді» — приклад того, як подвійний позолочений вік — злет плутократів не тільки на Заході, а й у розвиткових країнах — розширив ринок для суперзірок, які на них працюють, і підняв ціни у верхніх сегментах їхніх професій. Про силу глобалізації можна зробити висновок і з того, наскільки по-різному склалися кар'єри двох північноамериканських архітекторів, які народилися з різницею всього у двадцять років. Гордон Баншафт народився 1909 року у Буфало, штат Нью-Йорк. Френк Гері — 1929-го у Торонто. Їхні батьки походили зі Східної Європи: Баншафти — російські євреї, Гері — польські. Обидва архітектори отримали Прітцкерівську премію, найпрестижнішу нагороду в архітектурі. Ви, напевно, щось чули про Гері і, мабуть, ніколи не чули про Баншафта. Ось ця різниця — розвиткові країни і їхній перший позолочений вік.

Найвідоміший проєкт Баншафта — «Левер-хауз», 24-поверховий модерністський хмарочос на Парк-авеню, якраз проти ресторана готелю «Фор сізонс», де обідають манхетенські багатії. Не в Північній Америці цей архітектор збудував усього кілька будинків, наприклад Національний комерційний банк у Джиді

(Саудівська Аравія), зведений 1983-го, коли Баншафту було вже сімдесят чотири роки. Глобалізація уже йшла по планеті, але для Баншафта це нічого не міняло — пізно. Однак для Френка Гері, який почав кар'єру всього на двадцять років пізніше, глобалізація стала вирішальним чинником. Перше іноземне замовлення (музей дизайну «Вітра» в Німеччині) прийшло до Гері 1989-го, через шість років після найбільшого іноземного проекту Баншафта. Те, що для Баншафта було десертом, для Гері стало основною стравою. Від 1989 року половину своїх проектів він будував за кордоном, зокрема такі знакові, як Музей Гугенхайма у Більбао.

Гері не просто архітект, а стархітект — цим неологізмом називають маленьку групу елітарних архітекторів, чиї імена відоміші за їхні будинки. Він з'явився у знаменитій чорно-білій рекламі «Еплу» «Думай інакше», його спародійовано у «Сімпсонах», він допоміг Артуру з друзями побудувати хатинку в дитячому коміксі. Він навіть декорував будинок Леді Гаги. Різниця між архітектором-лауреатом Буншафтом і мультимільонером-стархітектором Гері — це різниця між життям в епоху Великої компресії, коли розрив між «1-м відсотком» і рештою скорочувався, і життям у подвійний позолочений вік, коли глобалізація і технологічна революція створює міжнародну плутократію, а відтак і фантастично багату клієнтуру для суперзірок типу Гері.

Ось як Ерік Шмідт, колишній гендиректор «Гуглу», говорить про вплив глобальної плутократії на ціни делюкс-товарів і статки тих, хто їх виробляє і продає. «Я пілот, тож добре розумію літакобудівну економіку. Певний час люкс-джети продавалися на 50–80 відсотків дорожче, ніж вони мали би коштувати за будь-якими оцінками, бо на ринок вийшли росіяни, — згадує він. — На цих дорогих ринках цифри невеликі і можна побачити реальну економіку. Ти знаєш, що на будинок певного класу є три покупці... А десять років тому в Каліфорнії під час «бульбашки» в Атертоні була вулиця, на якій ціни вирости вдвічі, бо кілька топ-менеджерів купили там будинки і переїхали із Затоки. Вони заробляли тоді скажені гроші, їм потрібен був будинок — у результаті виник ціновий бум».

Якщо розумієш економічні цикли плутократів, пояснює Шмідт, то можеш теж непогано заробити: «У компанії типу “Фейсбуку” є ще один, “біржовий” цикл. Подібні компанії розташовуються у кількох певних містах. У цих містах дефіцит речей, які потрібні людям, які недавно там поселилися.. По-перше, вам потрібен будинок, правда ж? Тож, якщо ви хочете заробити швидкі гроші, купуйте активи, ціни на які виростуть, коли через шість місяців після виходу на біржу ці люди отримають свої гроші і захочуть їх купити. В усіх цих речей є негативні наслідки. Я не виправдовую. Просто описую картину»²⁰⁴.

Ще в дев’ятнадцятому столітті Маршал завважив, що припливна хвиля багатства піднімає човни не всіх митців і професіоналів — «живопис середнього рівня» ще ніколи не коштував так дешево, а «першокласні картини» так дорого. Через сто років ефект «переможець отримує все» проявився ще виразніше у професіях, де суперзірки розбагатіли слідом за глобальною суперелітою.

Добрий приклад — юриспруденція. У 1950 році середній дохід американських юристів, зайнятих приватною практикою, становив 50 тисяч сьогоднішніх доларів. Юристи, які працювали у фірмах з дев’ятьма і більше партнерами, мали в середньому 200 тисяч у сьогоднішніх доларах²⁰⁵.

Але за нинішніми мірками така різниця мізерна, мов при соціалізмі. 2001 року найбільш оплачувані партнери у провідних фірмах Америки заробляли понад 10 мільйонів на рік; середній дохід партнера в юридичній фірмі був 640 тисяч. Схожий розрив виник і між партнерами у фірмах. У 1950-х роках найбільш оплачуваний партнер у юридичних фірмах на Вол-стріт заробляв удвічі, максимум утричі більше за найменш оплачуваного, найбільшу різницю давав стаж. У 2011-му найдинамічніші фірми платили своїм зіркам удесятеро більше, ніж заробляв пересічний партнер.

І це різниця між партнерами в межах однієї елітарної фірми. А між партнерами і рядовими юристами пролягала прірва. У 2011-му, коли виплати топовим партнерам перевалили за 10 мільйонів на рік²⁰⁶, понад сотня американських юристів брала від

1000 доларів за годину (казали, що Дейвід Боіс бере від 1220-ти за годину²⁰⁷), середня початкова зарплата випускника юрфаку становила 84 тт доларів²⁰⁸, а звичайний юрист заробляв у середньому 130 490 доларів²⁰⁹. Тенденція посилюється. Дедалі більше юридичних фірм переходять на модель «постійного партнерства» або внутрішнього аутсорсингу — платять досвідченим юристам партнерські гонорари на непартнерських посадах. (Одна така фірма, «Ді-ел-ей пайпер» платить внутрішнім аутсорс-юристам близько ста доларів за годину.)

Почасти це економіка плутономії. Глобальна супереліта відривається від решти, і попит на преміальні товари і послуги росте. Це й радили враховувати в інвестиційних планах аналітики «Сітігруп» — справи в «Гучі» йдуть краще, ніж у «Волмарту»; першокласний живопис знаходить покупця швидше, ніж просто добрий; попит на Дейвіда Боіса куди більший, ніж на його колег.

Водночас із тим, як високий попит на преміальні послуги роздуває гонорари зіркових юристів, деякі інші сили в економіці двадцять першого століття штовхають униз доходи середнього прошарку.

Технології сприяють Дейвіду Боісу — здебільшого тим, що роблять його клієнтів багатшими. Але водночас вони зменшують доходи молодших юристів і знижують попит на їхні послуги — юридичні фірми перекладають на комп'ютери роботу, яку колись виконували добре оплачувані юристи. Найбільш показовий приклад — електронний пошук²¹⁰. У 2010 році «Ді-ел-ей пайпер» стикнулася з такою проблемою: рішення суду вимагало переглянути 570 000 документів протягом тижня. Балтіморська фірма, яка виросла в найбільшу юридичну компанію світу, найняла пошукову компанію «Кліарвел» з Кремнієвої долини. Комп'ютерні програми «Кліарвелу» зробили це за два дні. Ще день юристи переглядали результати пошуку. Через три дні фірма представила в суд 3070 документів. Десять років тому на цю роботу потрібно було тридцять юристів і шість місяців. (Разом з тим фірма «Ді-ел-ей пайпер», у якій зіркові партнери отримують удев'ятеро більше за решту, 2011 року переманила першорядного вашингтонського

юриста Джеймі Верхема. Подейкували, що його спокусили зарплатою у п'ять мільйонів доларів за перший рік роботи²¹¹.)

Глобалізація теж впливає на юристів двоюко. Для суперзірок — це сила, яка робить клієнтів багатшими, судові справи масштабнішими, гонорари більшими. На нижніх поверхах піраміди дешевші юристи з розвиткових країн підривають гонорари західних юристів, так само як аутсорсинг знижує витрати (і зарплати) у промисловому виробництві і рутинних послугах типу кол-центрів. Приклад — «Пангея з», індійська аутсорсингова юрфірма, яка недавно відкрила офіс у Сполучених Штатах. Сотні юристів «Пангеї з» працюють, синхронізуючись у часових поясах, і виконують рутинну роботу типу підготовки контрактів і перевірки документів. Серед її клієнтів є «блакитні фішки»²¹², як-от «Американ експрес», «Дженерал електрик», «Соні», «Яху!» і «Нетфлікс». За словами «Американ бар асоційшн джорнал», це «манхетенська робота за мумбайськими цінами».

В епоху глобальної супереліти навіть дантисти можуть бути суперзірками. Про Бернара Туаті, французького дантиста родом із Мароко, інакше не скажеш. Він сам зробив зіркову кар'єру, лікуючи зуби плутократам, зокрема російським олігархам. Роман Абрамович оплачував регулярні перельоти Туаті в Москву, щоб той лікував йому зуби, і навіть поставив у своєму офісі стоматологічне крісло. Доктор Туаті лікував Міхаїла Ходорковського, найбагатшу людину Росії до того, як Путін посадив його у в'язницю; завдяки йому яскравішали усмішки дружин олігархів, наприклад, дружини Міхаїла Фрідмана. Туаті працює і з західною елітою: серед його пацієнтів нью-йоркська дизайнерка Діана фон Фюрстенберг і Мадонна²¹³.

Список суперзаможних пацієнтів Туаті показує, що, завдяки ефекту Маршала, плутономія — це автономний глобальний феномен, великою мірою ізольований від решти населення. Завдяки російським олігархам виникає зірковий стоматолог-француз, завдяки вол-стрітським банкірам і арабським шейхам — зіркові дизайнери інтер'єрів. Неважливо, яке ваше ремесло — зубна емаль чи зразки тканин: якщо ви увійшли у вищу лігу, то можете

мати вигоду від концентрації багатства в руках невеликої глобальної бізнес-еліти. Хай там де ви починали, у Західному Сибіру чи на американському Середньому Заході, увійшовши в супереліту, ви отримаєте того самого дантиста, декоратора, арт-куратора. Ось так, зсередини, плутономія стає затишним глобальним селом.

Шервін Розен теж мав рацію

Преміальні послуги плутократам — один зі способів приєднатися до них. Та ще потужніший двигун економіки суперзірок — це глобалізація і технології. Вони виводять деяких суперзірок — місіс Білінгтон двадцять першого століття — на глобальну сцену і дають заробити колосальні статки. Цей ефект суперзірок, яким цікавився Шервін Розен, легко побачити і зрозуміти. Ці суперзірки — безпосередні бенефіціари подвійного позолоченого віку.

Завдяки інтернету Леді Гага має на сотні мільйонів більше слухачів, ніж Елізабет Білінгтон. Усього за п'ять днів її сингл *Vorn This Way* купили мільйон разів²⁴. У 2011 році, коли Леді Гага очолила форбсівський список ста знаменитостей, у світі було продано 23 мільйони її альбомів і 64 мільйони синглів. Від травня 2010 року до травня 2011-го вона дала 137 концертів у двадцяти п'яти країнах, заробивши бруто 170 мільйонів доларів²⁵. За оцінками «Форбса» 2010 року Леді Гага заробила 90 мільйонів, у 1800 разів більше за середню американську родину. 10 000 фунтів місіс Білінгтон у 1801 році (сума настільки велика, що Альфред Маршал через сто років ілюстрував цим прикладом заробітки суперзірок) — це лише у двісті разів більше, ніж річний заробіток британського фермера.

Чому Леді Гага коштує чотирьох Елізабет Білінгтон, цілком зрозуміло. Обидві чільні співачки свого часу, обидві відомі по всьому світу. Але єдиний спосіб послухати сопрано Білінгтон — прийти на концерт; Леді Гагу можна почути і побачити скрізь, де є інтернет. Технології і глобалізація відкрили Леді Газі доступ до значно більшої аудиторії, а отже вона стала й більшою зіркою.

Зіркові актори і спортсмени — бенефіціари тих самих сил. Чарлі Чаплін перестрибнув з реальної сцени на кіноекрани, і його доходи виростили в тисячу разів. Але порівняно з сучасними зірками, йому недоплачували. Порівняйте 670 тисяч Чапліна у 1916–1917 роках і 77 мільйонів, які отримав Леонардо ді Капріо у 2010–2011-му — з поправкою на інфляцію ді Капріо заробив ушестере більше. Так само економіка масштабу збагатилася зірок спорту. Бейсболіст «Нью-Йорк Янкіз» Мікі Мантл заробляв у середині шістдесятих близько 100 000 доларів за сезон²¹⁶. У 2012-му, через п'ятдесят років, зірка «Янкіз» Алекс Родрігес заробив 30 мільйонів²¹⁷. З поправкою на інфляцію Родрігес заробляє у п'ятдесят разів більше, ніж Мантл²¹⁸. Розрив між зірками і рядовими спортсменами теж виріс. Мантл заробляв майже уп'ятеро більше за середнього бейсболіста ліги, Родрігес заробляє удесятеро більше.

Та найбільше в суперзірках Розена дивує те, що вони багатіють навіть попри те, що інтернет підриває бізнеси, які колись їх підтримували. Ще ніколи співакам і співачкам типу Леді Гаги не велося так добре, хоча інтернет спустошив музичний бізнес. Кіностудії теж відчули удар, але це ніяк не позначилося на кінозірках. Спортсмени заробляли мільйони, а їхні команди банкрутіли.

Суперзірки лишилися на вершині почасти завдяки живим концертам. Більшість своїх статків Леді Гага заробила живими виступами. Так само й інші найбільш оплачувані виконавці 2011 року: «Ю-ту», Бон Джові, Елтон Джон і Пол Маккартні. Усі вони заробили понад 65 мільйонів і здебільшого на живих концертах.

Ми бачимо, як ефект Розена і ефект Маршала підсилюють один одного. Дешеві й ефективні комунікації блискавично вивели невелику групу артистів у глобальні зірки. У двадцять п'ять років Леді Гага продала 64 мільйони синглів. Але порівняно з Джастіном Бібером це повільний старт: у шістнадцять років він випустив кліп, який набрав майже 750 мільйонів переглядів.

Парадокс у тому, що технологія, яка зробила Джастіна Бібера і Леді Гагу знаменитими, не зробила їх багатими. У 2012 році найпотужнішим способом зв'язку з фанами був твітер — Леді Гага

мала понад двадцять п'ять мільйонів фоловерів (так званих «маленьких монстрів»), у Бібера було понад двадцять три мільйони «біліберів»²¹⁹. Твіти не приносять грошей, але створюють аудиторію для живих концертів, яка платить.

Живі виступи — приклад ефекту Маршала у глобальному масштабі. Багата Англія могла дозволити собі платити за розкішні постановки у Друрі-Лейні і Ковент-гардені (а змагання між ними збільшувало гонорари місіс Білінгтон), так і середній клас у розвиткових країнах плюс глобальна супереліта становлять заможну аудиторію для нинішніх зірок. Глобальний масштаб дуже важливий у їхніх економічних розкладах: 2010 року Леді Гага виступила у двадцяти дев'яти країнах, «Ю-ту» в п'ятнадцяти, Елтон Джон у шістнадцяти, Бон Джові у п'ятнадцяти. Ми думаємо, що ці музиканти — продукт масової культури, але їхні концерти — елітарна подія. Квиток на концерт Леді Гаги Born This Way коштував у середньому понад сто доларів.

Досліджуючи ціни на концертні квитки, економіст Алан Крюгер з'ясував, що за двадцять років між 1982-м і 2003-м, відколи відеокліпи і «Ем-Ті-Ві», а потім файлообмінники типу «Напстера» розширили аудиторію топових виконавців, частка концертних доходів верхніх 5 відсотків артистів виросла на двадцять процентів — з 62 до 84. «Верхній і відсоток» показав ще кращі результати: їхня частка подвоїлася — з 26-ти відсотків у 1981-му до 56-ти у 2003-му²²⁰. (Для порівняння: «верхній і відсоток» у США 1998 року отримав 14,6 національного доходу.)

Приватні контакти з мільярдерами — менше, але важливе джерело доходу суперзірок музики. Подейкували, що тридцятирічний російський бізнесмен Аркадій заплатив Леді Газі один мільйон за те, що зніметься у її кліпі «Александро». Навіть зірки, чії найкращі часи вже минули, можуть добре заробити на приватних концертах для плутократів. Це стало своєрідним стандартом на ювілеях інвестиційних магнатів — еквівалент власноруч спеченого торта. 2011 року на вечірці з нагоди шістдесятирічного ювілею Леона Блека, засновника інвестиційної компанії «Аполо», виступав Елтон Джон — йому заплатили мільйон доларів

гонорару. (У глобальній економіці такі ангажементи можуть обернутися неприємностями, як на своєму досвіді з'ясувала Хіларі Свонк, коли за шестизначний гонорар погодилася приїхати на день народження керівника Чечні Рамзана Кадірова, він святкував тридцять п'ять. Її різко — і справедливо — засудили за контакти з людиною, відомою тортурами і вбивствами політичних опонентів.)

Люди попередніх поколінь впізнали б у цій картині публічних інтелектуалів — вони теж заробляли на масовій популярності (про що писав Розен) і ефекті симбіозу із заможною плутократією, яка платила високі гонорари (про що писав Маршал). Візьмімо, наприклад, Малкольма Гладвела, найвпливовішого бізнес-письменника світу. За книжки йому платять мільйони. Та майже стільки ж — і то меншими зусиллями — він заробляє платними лекціями за 100 000 доларів. Його аудиторія — інвестори «Блекстоуну» і юридична конференція в Пейл Біч — Давос юридичного світу.

Щоб заробляти промовами перед суперелітою, не конче очолювати список найуспішніших авторів. Чарлі Кук, політичний аналітик і редактор видання «Кук політікал ріпорт», «субсидує» свою журналістську діяльність, виступаючи з лекціями. Ця діяльність, за його словами, «дуже, дуже вигідна», навіть якщо доводиться «тягнути свою стару втомлену дупу у три різні міста на тиждень»²²¹.

Взаємодія ефекту Маршала (живі виступи перед багатою аудиторією) і ефекту Розена (технології, помножені на масштаб) створює суперзірок не тільки в мистецьких сферах.

Візьмімо, наприклад, ресторанных шефів. Кулінарні зірки розквітають за Маршалом — на багатстві супереліти. Плутократи хочуть не тільки найкращих адвокатів і найвправніших жокеїв, вони хочуть обідати в «Ель Булі», де беруть по 250 євро за фіксований набір страв (чи що там тепер подають)²²². Нічого дивного, правда? Зрештою, приготувати делікатес — це як захищатися в суді або брати участь у перегонах — ручна робота, яку не можна скопіювати і масштабувати, на відміну від арії чи вистави.

Для кулінарних суперзірок це серйозне фінансове обмеження. Спосіб його обійти — зробити з преміального персонального сервісу масштабований масовий продукт. Маріо Баталі почав шлях до слави, заснувавши у нью-йоркському Вест-Віліджі тракторію «По». Але навіть якщо брати п'ятнадцять доларів за порцію, на тарілках равіолі далеко не заїдеш. Справжньою зіркою Баталі став 1997 року, коли почав вести власну кулінарну передачу «Мольто Маріо» на каналі «Фуд нетворк». Телевізійне ім'я не тільки приваблювало відвідувачів у його ресторани, а й відкрило для Баталі масовий ринок — він публікував книжки, випускав соуси до пасти, купив на паях виноградник і відкрив гастроном-ресторан «З'їталія» (Eataly) напроти знаменитого «будинку-праски» у Нью-Йорку. Кулінарній зірці, якщо її клієнт достатньо відомий, навіть не потрібен роздрібний ринок, щоб стати знаменитим. Ось, наприклад, Арт Сміт, до 2007 року він працював особистим кухарем Опри Вінфрі. Зігравши на цьому, він опублікував три кулінарні книжки, відкрив три ресторани і заробляв на своєму імені тим, що складав меню для інших ресторанів.

Отримати уявлення про користь ефекту Розена й ефекту Маршала для кулінарних зірок можна було на вечері, яку давала для супереліти консультаційна фірма «Буз Ален Гамільтон» на Аспенському фестивалі ідей у 2011 році. Серед гостей того приємного червневого вечора був, наприклад, Ален Грінспен. Їжа «з іменем» стала частиною елітарного життя, тож до підготовки цієї мегавечері фірма запросила співзасновника ресторанної групи «Дельфіна» у Сан-Франциско Крейга Стола і його кухарів. Кожну страву «коментував» Корбі Камер, головний редактор і кулінарний автор журналу «Атлантик».

А «коментувати» було що. Другою стравою, наприклад, подали беркширську свинину аріста з лімською квасолею і вишнями у граппі; м'ясо вирощено на ранчо «Німан», виробника настільки етичного, що третя дружина засновника була вегетаріанкою і написала книжку «Справедлива відбивна». Вишні купили на фермерському ринку у Сан-Франциско кухарі «Дельфіни» і замариновували у домашній граппі; їм пощастило, бо урожай того року

не вдався і вишні були в дефіциті. Ожину й малину для фрукті дель боско і панакоти кухарі вранці привезли в Аспен із Сан-Франциско в ручному багажі. Коли Камер розповів цю деталь, публіка зааплодувала.

Готувати приватну вечерю для гостей фірми «Буз Ален Гамільтон» — вигідний привілей зіркових шефів типу Крейга Стола, злет світової супереліти — це водночас і їхній злет. Великий кейтеринг преміум-класу став традиційною дисципліною зіркових кухарів, а на завершення вечері Камер сказав ситій аудиторії, що Стол «ще» не написав книжку, тож на пам'ять про цю вечерю — *ricordi del soggiorno* — гості отримають красиві італійські тарілки із зображенням фірмової рибної страви «Дельфіни». Дружині одного гостя, яка наступного ранку поверталася додому у Вестчестер приватним літаком, акуратно запакували тарілку у захисну плівку і спеціальну коробку.

Кухарі врешті-решт теж зрозуміли, що найкращий спосіб монетизувати свої таланти — це правильно поєднати дуже дорогі індивідуальні послуги для еліти з дешевшими масовими варіантами. Першими це зрозуміли кравці. Революціонером у цій галузі став Чарльз Фредерік Ворт — Елізабет Білінгтон індустрії одягу. Він розбагатів на обслуговуванні суперзаможної європейської еліти дев'ятого століття. Для цього Ворту довелося винайти нову професію. Він народився в Англії 1826 року, почав торгувати тканинами і 1846 року переїхав у Париж. Ворт побачив можливість розширити справу, продаючи клієнтам одяг, а не просто тканини. Патрони спершу скептично поставилися до ідеї Ворта, та він переконав їх спробувати і відкрив невеличку кравецьку майстерню. Справа пішла дуже добре, і Ворта взяли партнером у фірму. Успіх надихнув його відкрити 1858 року власну фірму, профінансував її шведський інвестор Отто Густав Боберг. Невдовзі Ворт створив нову суперзіркову професію — модельєр — і став піонером світу от кутюр.

Ворт пришивав до одягу свою бірку. Він не шив одяг, придуманий клієнтами, а чотири рази на рік представляв свої моделі,

а потім шив їх на замовлення — так він винайшов новітню індустрію моди. Ворт був ентузіастом технологій. Першу надійну швейну машинку 1851 року запатентував у Бостоні Ісаак Зінгер, через сім років Ворт відкриє свій магазин одягу і його швачки одразу працюватимуть на швидких і ефективних машинках, а не руками. Крім того, Ворт охоче використовував в одязі фабричні кружева й стрічки.

Ворт зробив собі ім'я, упадаючи за європейською аристократією. Однією з його перших клієнток була княгиня Пауліна фон Метерніх, дружина австрійського посла у Франції. Ще більший успіх прийшов, коли ходити у сукнях Ворта стала імператриця Євгенія, дружина Наполеона III. Позолочений вік приніс Ворту процвітання, так само як Асторам, Карнегі і Вандербільтам, які виписували своїм жінкам паризькі наряди. Вони бувало їздили в Європу за сукнями до урочистих нагод, на яких збиралася вся тодішня еліта — на весілля або розкішні маскаради типу балу Бредлі Мартіна 1897 року.

Ворт був не просто зірковим ремісником. Він став новатором, винахідником нового способу виробляти і продавати одяг європейській і американській еліті. У 1870-х роках, на вершині кар'єри, Ворт заробить 80 000 доларів на рік; деякі його сукні коштували 10 000. Це, поза сумнівом, великі гроші. Але так само, як дохід Елізабет Білінгтон обмежувався кількістю слухачів, які могли прийти на її концерт, шість-сім тисяч суконь, які щороку виробляв Дім Ворта, були підігнані під конкретних клієнтів.

Так само, як Чарлі Чаплін залишив далеко позаду Елізабет Білінгтон, бо став доступний широким масам, так і модельєри колосально розбагатіли на тому, що перетворили от кутюр на прета-порте. Революція сталася 1966 року, коли Ів Сен-Лоран відкрив свій перший магазин готового одягу «Рів гош» («Лівий берег») на вулиці Турнон у шостому арондисмані Парижа, за три кілометри від будинку, де сто років тому вів бізнес Чарльз Ворт.

До урожаю масового виробництва кутюр'є йшли довго. Почасті тому, що швейні машинки не дали якісний і дешевий одяг

для жінок моментально — а це найсмачніший для дизайнера ринок. Винахідницький геній середини дев'ятнадцятого століття, вкладений у швейну машину, — це смартфон 1850-х років — проявився у масовому виробництві військової уніформи, адже у США йшла Громадянська війна, а в Європі франко-пруська.

Фабричне виробництво жіночого одягу лишалося складною і малоприбутковою справою. Одне дослідження показало, що навіть у 1920 році шити сукні вдома було дешевше: це обходилося в середньому у двадцять доларів, а готова сукня коштувала тридцять; пошити на замовлення коштувало найбільше — тридцять п'ять²²³. Причина в тому, що головну технічну новачку у виробництві одягу — швейну машину — можна використовувати вдома так само, як у швацькій майстерні. Поки робота вашої дружини або доньки дешевша, ніж робота іммігранта на Середньому Манхетені, а для більшості американців так і було, купувати готовий одяг — розкіш; тому-то Лора Інглз Вайлдер згадує в «Маленькому будинку у преріях», як всі заздрили однокласниці з багатой сім'ї, яка могла дозволити собі купити готову сукню²²⁴. Друга проблема — розмір; жіночий одяг підібрати по фігурі важче, ніж чоловічий, до того ж дамські фасони швидко виходять з моди.

Ми досі не розв'язали проблему з приміркою — читачки тут охоче підпишуться, — але 1941 року стався поворотний момент: в ході державного проекту з оцінки втрат від Великої депресії Департамент сільського господарства США обміряв майже п'ятнадцять тисяч жінок і в результаті було вперше стандартизовано розміри одягу. Промислові швейні технології теж розвивалися і на кінець 1950-х років на фабричне виробництво сукні йшло набагато менше часу, ніж в індивідуальній швачки з машинкою.

Ів Сен-Лоран зрозумів, що завдяки цим двом новаціям діяльність модельєра можна масштабувати. Сучасний модний дизайн (на відміну від простого виробництва одягу) куди більшою мірою, ніж акторське ремесло, музика чи кулінарія, був дорогою послугою для еліт Позолоченого віку. Сен-Лоран розумів, що перехід до виробництва готового одягу — це суттєва зміна парадигми, і намагався представити її у вигідному світлі. Він любив казати,

що мода має бути привілеєм усіх жінок, а не тільки багатих. (Але варто сказати, що першою відомою клієнткою «Рів гош», прет-а-порте лінійки Сен-Лорана, була Катрін Деньов. А 1987 року, через кілька днів після Чорного понеділка, коли обвалився ринок, у колекції з'явився розшитий коштовним камінням піджак за 100 тисяч доларів.)

Багато колег-кутюр'є були спантеличені рішенням Сен-Лорана. Емануель Унгаро писав, що відкриття «Рів гош» його дуже засмутило. П'єр Карден, який рік тому теж експериментував з виходом на ринок готового одягу і облишив ці спроби, застерігав, що стандартизація породить світ, у якому «ми помремо від нудьги».

Але невдовзі стало ясно, що топові модельєри, пропонуючи одночасно от кутюр (дуже дорогий індпошив для супербагатіїв) і прет-а-порте (масштабований на конвеєрі талант), ставлять собі на службу ефект Розена і ефект Маршала. У 1975 році Ів Сен-Лоран заробив 25 мільйонів, у сто разів більше, ніж Чарльз Ворт на вершині своєї кар'єри (з поправкою на інфляцію). Ворт був багатший за французьких кравців, але Сен-Лоран на фоні іноземних робітників, які шиють прет-а-порте лінію, справжній плутократ. У юриспруденції, мистецтві, кулінарії і моді прірва між суперзірками і рештою тільки більшає.

Ефект Мартіна — талант проти капіталу

Суперзірки Маршала, суперзірки Розена і ті, хто користується обома ефектами, багатіють двома способами.

Перші, бо їм дістаються крихти з більшого шматка пирога — їхні клієнти багаті як ніколи, а масштабованість дає вихід на масову аудиторію. Другі, бо їм дістається більший шмат пирога, порівняно з «простішими» колегами (наскільки ці колеги менш обдаровані — питання відкрите). Їхні клієнти — і супербагатії, і маси — хочуть слухати «найкращого» співака і носити одяг «найкращого» дизайнера. Ці сили діють навіть там, де послуги неможливо масштабувати, як-от в адвокатурі чи в живописі.

Роджер Мартін, консультант з ведення бізнесу і декан бізнес-школи, вважає, що в останні тридцять років сформувалася ще одна сила: клієнти не просто платять суперзіркам більше, ті отримують від працедавців дедалі більшу частку вартості своєї роботи. Мартін називає цю динаміку боротьбою таланту й капіталу і вважає, що вона схиляється на користь «таланту», тобто суперзірок. Він доводить, що так само як перший етап промислового капіталізму в дев'ятнадцятому-двадцятому століттях визначала боротьба праці й капіталу, центральний конфлікт сучасного постіндустріального капіталізму — це боротьба капіталу і таланту.

Ось як Мартін викладав свою теорію на сторінках «Гарвард бізнес ревію»: «Майже все двадцяте століття праця і капітал вели жорстоку боротьбу за контроль над промисловою економікою, а в багатьох країнах за контроль над державою і суспільством. Тепер... виник новий конфлікт. Капітал воює з талантом, цього разу за контроль над прибутками від економіки знань. І хоч бізнес виграв у профспілок у минулому столітті, не факт, що акціонери легко впораються з революцією інтелектуалів у бізнесі»²²⁵.

Теза Мартіна пояснює різницю між сучасною елітою та елітою Позолоченого віку: нині злет «еліти, що працює». Як показав Емануел Саез, більшість доходів найзаможнішим американцям приносить робота — майже дві третини; століття тому ця цифра була набагато менша — близько однієї п'ятої.

Теорія Мартіна про владу «таланту» спирається на ідеї Пітера Друкера, австрійця за походженням, який заклав інтелектуальні основи науки про менеджмент. А отже саме Друкеру треба закинути засилля нудних паурпойнт-презентацій, жваво написаних, але порожніх бізнес-книжок і корпоративних «коучів»-мотиваторів, у яких енергії більше, ніж смислу. Але й Друкер понад півстоліття тому передрікав перехід до так званої «економіки знань» і становлення «інтелектуального класу».

Друкер заробив собі ім'я вже в Америці, але сформувався у рамках віденської інтелектуальної традиції — Йозеф Шумпетер був другом сім'ї і часто заходив у гості, коли Друкер був підлітком. Його цікавила дія великих соціально-економічних сил, і новий

інтелектуальний клас Друкер вважав одночасно і породженням, і бенефіціаром глибоких змін у механіці капіталізму. «В суспільстві знань працівник, тобто той, хто працює інтелектом, володіє засобами виробництва», — писав Друкер 1994 року у статті для «Атлантика». Це важлива, на його думку, зміна, яка вперше з часів промислової революції змінить баланс економічної влади на користь робітників, а не капіталу — точніше на користь розумної, освіченої групи робітників²²⁶.

Друкер пояснював: «Маркс зрозумів, що заводський робітник не володіє і не може володіти засобами виробництва, а тому “відчужений”. Робітник, вказував Маркс, не може володіти паровим двигуном і взяти його з собою, переходячи на іншу роботу. Паровим двигуном володіє і контролює його капіталіст». Звідси випливає і влада баронів-розбійників, і скарги пролетаріату на життя.

Але в економіці знань усе по-іншому: «Справжня інвестиція в суспільстві знань — не машини й інструменти, а знання кваліфікованого робітника. ...Маркетологу потрібен комп'ютер. Але все частіше це власний комп'ютер маркетолога, і він іде за маркетологом. ...У суспільстві знань засновок інший — здається, що організаціям потрібні освічені робітники набагато більше, ніж освіченим робітникам організації».

А звідси постає ще один спосіб увійти в супереліту: найталановитіші можуть займатися своїм ремеслом незалежно. Тому що їхній інструмент — персональний комп'ютер, а не паровий двигун.

Звісно, навіть під час першого, машинного етапу промислової революції були суперзірки, незалежні від капіталістів. Художникам потрібні тільки фарби і полотно, юристу — його освіта, розум і доступ у суд. Не дивно, що суперзірки саме цих двох професій, як писав Маршал у 1890 році, найбільше виграли від економічних перетворень у західному світі.

В економіці знань дедалі більше професій залежать від ноутбуків, а не парових двигунів, а значить суперзірки в цих галузях отримують дедалі більшу винагороду. Інтелектуали стоять на шляху до класової влади.

Вол-стріт і суперзірки

Найбільше виграли банкіри. Промислова революція дала їм чимало. Банкірів вистачало серед тодішніх плутократів — згадаймо Джона Пірпонта Моргана у Нью-Йорку або Зігмунда Варбурга у Лондоні. Але це власники капіталу. А їхні працівники, фінансисти на зарплаті, не розбагатіли і просто займалися веденням рахунків.

Після війни, коли почала стрімко розвиватися економіка знань, роль банкірів кардинально змінилася. Замість того, щоб працювати на власників капіталу — магнатів-промисловців або акціонерів, — фінансисти побачили, що самі можуть володіти капіталом, а отже й компаніями. Важливий момент: від роботи-на-зарплату до володіння капіталом перейшли не одна-дві суперзірки, не опри вінфрі і леді гаги, а тисячі людей. 2012 року у списку «Форбса» значилося 1226 мільярдерів, зокрема 77 фінансистів і 143 інвестори. Із сорока тисяч американців з інвестиційними активами на 30 мільйонів і більше, що про них у щорічному аналітичному звіті «Меріл Лінч» написано «особи з дуже високими статками», 40 відсотків фінансисти. З 0,1 відсотка найбагатших американців у 2014 році фінансистів — 18 відсотків. Банкірів на вершині піраміди доходів ще більше. Досліджуючи «верхніх 0,01 відсотка», Стівен Каплан і Джошуа Рау з'ясувати, що Вол-стріт заробляє набагато більше за Мейн-стріт²²⁷. Сумарно топ-менеджмент вол-стрітських акціонерних фірм заробив більше, ніж топ-менеджмент нефінансових компаній. А керівники вол-стрітських хедж-фондів і приватних інвестиційних фірм заробили ще більше. «100 мільйонів, зароблених вол-стрітськими інвесторами у 2004 році, — пишуть Каплан і Рау, — це удев'ятеро більше, ніж сумарний дохід директорів публічних акціонерних компаній. Двадцять п'ять менеджерів хедж-фондів заробили більше, ніж керівники 500 компаній зі списку S&P разом узяті»²²⁸.

Колись банкіри були бухгалтерами і клерками. Те, що вони перетворилися на альфа-плутократів, пов'язано з трьома новими фінансовими формами, які виникли після Другої світової війни,

і головну роль у цьому процесі відіграли троє дуже різних людей, які жили далеко один від одного на Східному узбережжі, від Бостона до Балтімора.

Перший — Альфред Вінслоу Джоунс, виходець з патриціанської нью-йоркської родини (його батько очолював «Дженерал електрик» в Австралії). У 1949-му, сорокавосмирічний журналіст Джоунс, батько двох дітей і власник двох будинків, вирішив, що грошей не вистачає і винайшов сучасний хедж-фонд. Другий — Жорж Доріо, уродженець Франції, професор Гарвардської бізнес-школи. 1946 року він винайшов венчурні капіталовкладення як спосіб заохотити приватні інвестиції у компанії, що їх заснували вчорашні військовики. Третій — Віктор Познер, син балтіморського бакалійника, людина, яка навіть не закінчила школи; у 1950-х роках він першим почав практикувати агресивні поглинання (те, що тепер існує під «м'якою» назвою «приватний акціонерний капітал»).

Ця трійця стояла в авангарді перетворень: з індустрії великих інституцій, які консервативно керують грошима людей, фінанси перетворилися на сектор, де першу скрипку грають підприємці, які спеціалізуються на ризиках, фінансових інструментах і шукають максимальних прибутків. Економічний вплив цих новацій — річ неоднозначна, можна сказати, що ці люди розхитали сучасний фінансовий капіталізм і зробили його нестабільним, але немає сумніву, що ці процеси зіграли вирішальну роль у становленні супереліти. Хедж-фонди, венчурні інвестиції і приватні акції перетворили світ фінансів — кровоносну систему капіталістичної економіки — на сферу новацій, де кмітливі й таланиті люди могли блискавично збити великі статки.

Найбільші бенефіціари процесу — ті, хто грає сам за себе. І майбутні господарі життя добре це розуміють. Дейвід Рубенштейн, мільярдер-співвласник «Карлайл груп», однієї з найбільших приватних інвестиційних фірм світу, якось сказав мені, що всі хочуть бути підприємцями — в цьому він переконався, роз'їжджаючи навесні 2011 року по американських бізнес-школах з вакансіями для талановитих випускників. «Коли я закінчував

університет, усі хотіли працювати в “Ай-бі-ем” або “ДжЕ”, — розповів він. — А тепер, коли я говорю з випускниками бізнес-школ, усі хочуть відкрити свою компанію. Усі хочуть бути Марками Цукербергами; ніхто не хоче працювати в корпораціях. Вони хочуть бути підприємцями і заробити купу грошей»²²⁹. І цей грошовий похід починається все раніше й раніше. Завтрашні плутократи прагнуть збити капітал до тридцяти років.

Коло мільярдів

Проте справжня масова революція, викликана злетом «фінансового підприємництва», полягала в змінах, які відбулися в тих великих інститутах, що їх вона загрожувала знищити. Для людей «цивільних», тобто тих, хто не працює на Вол-стріт (або у Кремнієвій долині), 68 мільйонів, зароблених Лойдом Бленкфейном у 2007-му, якраз напередодні кризи, чи стомільйонний бонус, отриманий енерготрейдером «Сітігруп» Ендрю Холом у 2008-му, — суми астрономічні²³⁰. Однак на самій Вол-стріт навіть найуспішніші працівники публічних акціонерних фірм з найбільшими зарплатами вважають себе невдахами на фоні керівників хедж-фондів, венчурних інвестфірм і приватних інвесткомпаній.

Публіка склала уявлення про вол-стрітські звичаї, коли федеральним агентам дозволили прослуховувати телефонні розмови засновника хедж-фонду і мільярдера Раджа Раджаратнама. Раджаратнам обговорював з Анілом Кумаром їхнього спільного друга Раджата Гупту, колишнього керівника фірми «Маккінзі», яка міцно асоціюється з розквітом менеджерської аристократії. Гупта входив у раду директорів «Голдман Сакс», однієї з найпрестижніших фірм світу. Але його запросили в раду директорів фірми «Кей-кей-ар» (ккк), яка входила у четвірку найбільших приватних інвестиційних фірм. Працювати в обох фірмах було би «конфліктом інтересів», бо «Кей-кей-ар» і «Голдман Сакс» часто конкурували на одному майданчику. Перед Гуптою стояв складний вибір, але він схилився до «Кей-кей-ар». І, за словами

Раджаратнама, ось чому: «Мені здається, він зачарований Кравісом [один з трьох засновників «Кей-кей-ар»], думаю, він хоче увійти в це коло. Коло мільярдерів. А “Голдман” — це коло сотень мільйонерів. Думаю, він бачить можливість заробити мільйонів сто в наступні п’ять-десять років, не додаючи собі роботи»²³¹.

Ця фраза — «коло мільярдерів» — оприявнює, що підприємці-фінансисти змінили культуру Вол-стріт, а отже й весь банківський світ. Бути одним із «сотень мільйонерів» — спасибі Джоунсу, Доріо і Познеру — вже мало. Ось вам факт, з якого випливає, що подібні настрої сприяли росту зарплат усієї вол-стрітської публіки, а не тільки підприємців, які брали на себе індивідуальні ризики: у 2011 році 42 відсотки доходів «Голдман Сакс» пішли на зарплати працівникам, в середньому вони отримували 367 057 доларів. Дуже скромно, порівняно з царськими виплатами топ-менеджменту фірми. У «Морган Стенлі», яка напередодні фінансової кризи зробила помилку на чотири мільярди і ледве не пішла на дно, 51 відсоток доходів 2010 року йшов на виплати зарплат і бонусів. У «Барклейс», яка тепер володіє «Леман бразерс», ця цифра становила 34 відсотки, в «Креді суїс» — 44. Іншими словами, у боротьбі таланту й капіталу на Вол-стріт перемагає талант. Вол-стріт — кафедральний собор капіталізму. Але головні фірми схожі на югославський завод часів соціалізму.

Ефект Матвія

Матвій з Капернаума в Галілеї був митарем і сином митаря. Він став Христовим апостолом, покровителем банкірів — і одним з перших сказав про кумулятивний ефект зіркового статусу: «Бо хто має, тому дасться, і він надто буде мати; а в того, хто не має, заберуть і те, що має».

Ефект Маршала, ефект Розена і ефект Мартіна пояснюють, чому суперзірки отримують за свою працю більше грошей — завдяки багатшим клієнтам (Маршал), більшій кількості клієнтів (Розен) і кращим фінансовим умовам (Мартін). А кумулятивний

ефект, про який казав євангеліст Матвій, ще підсилює дію цих чинників: зірковість сама себе живить.

Усі ми знаємо, як ефект Матвія працює у поп-культурі, там він настільки очевидний, що схожий на гравітацію — він неї нікуди не дінешся. Знаменитості відомі тим, що відомі. А слава — сама по собі досягнення і валюта. Ми бачимо, як працює машина слави в реаліті-шоу на телебаченні і в тому, скільки людей прагнуть узяти в них участь. (У серпні 2007 року за двадцять дев'ять місць у шоу «Кумир Америки» у Філадельфії змагалися двадцять сім тисяч людей, у Гарварді вступний конкурс менший²³².)

А ось тут ви, напевно, здивуєтеся: феномен зірковості — тобто ефект імені, а не вчинків, коли важливіше, хто ви, а не що робите — діє не тільки в неглибокому світі розваг. Він існує і в науці, про яку прийнято думати, що це об'єктивний світ, де панує емпірика. Термін «ефект Матвія» придумав соціолог Роберт Мертон-старший на позначення того, як престижні нагороди, зокрема Нобелівська премія, впливають на сприйняття наукової роботи. Мертон з'ясував, що в науці є свої суперзірки, а їхні відкриття апріорі сприймають як важливі й оригінальні.

Мертон з'ясував, що науковці, які багато публікуються і працюють у «головних» університетах, отримують більше уваги і визнання, ніж науковці, які публікуються не менше, але працюють не в університетах вищої ліги²³³. Він розглянув кілька випадків, коли різні науковці зробили одне відкриття більш-менш одночасно: відоміший науковець зазвичай отримував пальму першості, а його чи її невідомі колеги ставали «приміткою». Мертон ще сорок років тому передбачав, що зірковий феномен буде посилюватися, бо наука перестає бути «маленькою» (один дослідник плюс один мікроскоп) і стає «великою» (для досліджень потрібне дороге й централізоване обладнання). Він припускав, що тільки суперзірки матимуть доступ до інструментів «великої науки», що даватиме їм додаткову фору супроти менш відомих колег.

Прикметно, що наукові зірки у Мертона усвідомлюють ефект нерівності, від якого самі ж мають користь. Один нобелівський фізик завважив: «Світ по-особливому винагороджує увагою. Дає

тим, хто вже відомий». А інший нобеліат, хімік, якось сказав: «Коли люди бачать моє ім'я у статті, то запам'ятовують його, забуваючи інші». Ще один фізик-лауреат не міг позбутися відчуття, що його відзначають за чужі заслуги: «Можливо, мене нагороджують за те, що зробили інші люди, хай я навіть цього не знаю. Бо моє ім'я відоме, і коли я щось кажу, люди реагують “о, це той, хто розв'язав оту проблему”, а я можу просто казати про речі, які інші люди розв'язали до мене».

Найяскравіший приклад самовідтворюваної наукової слави — Альберт Ейнштейн. Його ім'я першим спаде на думку, якщо спитати, хто найбільший інтелектуальний геній двадцятого століття. Ейнштейн справді здійснив революцію у фізиці, завдяки теорії відносності почалася атомна епоха, він кардинально змінив наші уявлення про світобудову. Але чому його ім'я таке відоме, а імена Нільса Бора, основоположника квантової механіки і автора моделі структури атома, чи Джеймса Вотсона, який відкрив структуру днк, — ні?

На думку історика Маршала Міснера, Ейнштейн став одним із найвпливовіших людей двадцятого століття не так завдяки статтям з теоретичної фізики, як завдяки поїздки у Сполучені Штати у складі сіоністської делегації на чолі з Хаїмом Вейцманом у квітні 1921 року. Ще до того, як Ейнштейн зійшов з корабля, його вже знали — і боялися. У травні 1919 року під час сонячного затемнення астрономи спостерігали відхилення променів світла, що емпірично підтверджувало теорію відносності, яку Ейнштейн опублікував ще в 1905-му. Це відкриття полонило уяву американської публіки, але краще б вона про нього не знала. Двадцять років — складний і буремний час. Більшовики створили Радянський Союз і ставили дивний соціально-економічний експеримент. Німеччина стогнала під тягарем репарацій, накладених після Першої світової. Американська економіка переживала розквіт, але нерівність у доходах сягнула максимуму і еліти боялися внутрішніх протестів і революційних ідей, імпортованих з Європи. Цей був час сильної ксенофобії і антисемітизму.

В усій цій атмосфері американська громадська думка вирішила, що доктор Ейнштейн і його теорії — річ загрозна і підризна. Усі погоджувалися із затертою фразою, що теорію відносності розуміють «дванадцять людей» у світі. Обивателі боялися, що ця групка іноземців викривить часопростір, увійде в «четвертий вимір» і здобуде «владу над світом». Навіть «Нью-Йорк таймс» заважувала «антидемократичне» забарвлення ейнштейнівських теорій: «Твердження, що на землі або в міжзоряному просторі існують явища, доступні розумінню небагатьох обраних, йде всупереч положенням Декларації незалежності».

А ще ж була делегація Вейцмана. Сіонізм набував дедалі більшої популярності в нью-йоркських євреїв, і привітати делегацію прийшли тисячі людей. Однак пресі здалося, що все це фанати Ейнштейна. «Вашингтон пост» написала, що «тисячі людей вийшли на пірс привітати Ейнштейна». «Нью-Йорк таймс» повідомляла, що «тисячі людей чотири години чекали, щоб привітати теоретика і його супутників в Америці». Преса з нетерпінням чекала на Ейнштейна. Та замість «зверхнього, холодного європейця, який погордо поглядає на простакуватих американців», вони побачили скромного, приємного чоловіка, який «усміхається пресі та дотепно й афористично відповідає на їхні дурні питання». Виявилося, що він не зазіхає на підвалини Декларації незалежності; «професор Ейнштейн справив при знайомстві добре враження», — писала «Нью-Йорк таймс». Репортерам він сподобався, вони з задоволенням розвіяли страх публіки — і так народилася легенда науки. З цього моменту і в наукових лабораторіях, і в миру Ейнштейн став знаменитістю і здобув великий вплив.

Влада випадку робить людей знаменитими і в інших сферах. Візьмімо, наприклад, художню літературу. У списках найпопулярніших книжок бувають неминучі помилки (скажімо, у 2001–2002 роках у бестселери «Нью-Йорк таймс» не зарахували 109 книжок, які продажами заробили там своє місце). Так-от, професор Стенфордської бізнес-школи Ален Соренсен показав, що книжки, які мали таку саму популярність на старті, але не

потрапили у список бестселерів, продавалися гірше (читай, не отримали Нобелівську премію, не здобулися на королівське прийняття, як Ейнштейн у США 1921-го).

Те саме можна сказати про світ класичної музики. Найпрестижніший фортепіанний конкурс проходить у Бельгії — Конкурс імені королеви Єлизавети. Переглянувши результати за одинадцять років, економісти Віктор Гінзбург і Ян ван Урс з'ясували, що успішна музична кар'єра чекає тільки перших трьох призерів. Працювати музикантами на різних рівнях лишається менше половини учасників. То що винагороджується — талант чи факт перемоги у конкурсі? Виявляється, що виграти конкурс і отримати статус зірки — важливіше, ніж мати талант. А три призові місця чітко корелюють з порядком, у якому за жеребом виступають конкурсанти. Тож, якщо ви не вважаєте, що порядок виступу пов'язаний з талантом, доводиться зробити висновок, що репутація, яку дає перемога в Конкурсі імені королеви Єлизавети, впливає на професійну кар'єру більше, ніж талант.

А що з довгими хвостами? Інтернет, серед іншого, мав послабити ефект Матвія: в інтернеті низький поріг входу, там усі рівні. Метью Солганік і Данкан Вотс 2005 року перевірили цей записок на 12 207 інтернет-респондентах. Предметом дослідження був список із сорока восьми пісень. Одним респондентам давали список, відсортований за рівнем популярності у дослідницькій групі, і казали, наскільки часто ту чи ту пісню завантажували. Іншим пісні давали слухати у випадковому порядку. Окремій групі показали список «навпаки»: найменш популярні пісні йшли першими, а найбільш популярні — останніми. Результати підтвердили гіпотезу Мертонна: якщо пісню видавали за популярну (правда це чи ні — неважливо), вона ставала популярнішою. Найбільше ефект проявлявся на піснях, що їх об'єктивні неманіпульовані слухачі атестували як «найгірші». Але ефект був не абсолютний. Популярні пісні з «перевернутого» списку, тобто ті, що їх видавали за непопулярні, поступово піднімалися у рейтингу. Якщо ви дуже, дуже майстерні у своїй справі, то можете увійти у вищу лігу, але це крута дорога вгору²³⁴.

Капітал завдає удар у відповідь

Одинадцятого січня 1991 року Джефрі Катценберг, генеральний директор «Волта Діснея», розіслав тринадцятьом топ-менеджерам студії меморандум під назвою «Світ міняється: деякі думки про наш бізнес». Преса, можливо не без участі самого Катценберга, моментально пронюхала про цю 28-сторінкову записку, її читав весь Голівуд. «Ми вступаємо в дуже небезпечний і нестабільний період», — починався текст. Що так схвилювало Катценберга? Злет суперзірок²³⁵.

У 1984 році, коли команда Катценберга прийшла витягувати заслужену кінокомпанію з кризи, вона була «найекономнішою з усіх студій». «Дісней» економив гроші, «уникаючи зірок на піку слави». Катценберг з гордістю писав: «Ми натомість залучали зірок на схилі кар'єри або самі створювали нові зірки. Робін Вільямс якось сказав журналу “Ньюсвік”, що ми шукаємо таланти під чорним ходом Клініки Беті Форд²³⁶. Перший приклад такого підходу до кіновиробництва — фільм “Без копійки у Беверлі Хілз”, який об'єднав на екрані три зірки: Бет Мідлер, Річарда Дрейфуса і Ніка Нолті».

Але з часом «Дісней» довелося платити зіркам більше. Катценбергу особливо не подобався ефект Матвія, коли доводилося платити не за талант, а за славу. Катценберг називав це «надбавкою за ім'я»: «У 1984-му ми платили Бет за її незрівнянний талант. Тепер ми мусимо платити їй за незрівнянну і то дорогу славу. Це свого роду “надбавка за ім'я”, яку ти мусиш платити, коли береш зірку».

Найбільше Катценберг нарікав на те, що у другій половині двадцятого століття «таланти» домоглися частки у бізнесі, а не просто гонорарів. Хедж-менеджери і приватні інвестори називали свою частку carry («моя ноша»). Кінозірки — participation («моя участь»). Катценбергу це здавалося «дуже загрозовим»: «Неадекватні зарплати вкупі з гігантськими “участями” породили ситуацію виграш/виграш для акторів і ситуацію програш/програш для нас. У результаті ми одноосібно відповідаємо за провали, але не отримуємо всіх вигод успіху».

Катценберга непокоїли не тільки актори. Сценаристам, нарікав він, починають платити по 2–3 мільйони за сценарій. За написання сценарію з готової сценарної ідеї «Дісней», на його думку, мав платити 50–70 тисяч «молодим» сценаристам і 250 тисяч «досвідченим». Катценберг визнавав, що в новому світі зіркових сценаристів переконати їх перейти на низькокалорійний хліб, в ідеалі на довгострокові контракти, буде непросто: «Я розумію, багато хто скаже, що це нереально. Агенти не дадуть своїм клієнтам підписувати довготермінові контракти, бо сценарний ринок дуже жирний. Буде важко, але це не означає неможливо».

Катценберг хотів, щоб менеджмент «Дісней» шукав талановитих акторів і сценаристів, які ще не досягли або вже втратили зірковий статус, і тому не претендують на «надбавку за ім'я». «У всіх видатних сценаристів є одна спільна риса, — писав Катценберг. — Усі вони колись були невідомі і відчайдушно хотіли успіху. А ось воно, майбутнє знаменитих сценаристів, вони будуть раді вже тому, що наша студія розгляне їхні заявки. Щоб їх знайти, треба шукати активніше, копати глибше... і бути першим».

Що стосується акторів, Катценберг закликав свою команду «активно... шукати майбутніх зірок у комедійних клубах, а на чорному ході Клініки підбирати тих, хто вже був зіркою і може бути знову».

Катценберг такий не один. Суперзірки набирали дедалі більше ваги, але й боси різних гатунків шукали способів не платити їм «надбавку за ім'я». Крім пошуків учорашніх зірок, придатних до творчої реанімації, керівники студії направляли ресурси на анімаційні фільми (художники, технологи й актори озвучки ще не вимагають супергонорарів) і серіали (де зірка — це персонаж, а не актор, і одного виконавця можна замінити на іншого, дешевшого, якщо перший стає надто знаменитим). Реаліті-телебачення і талант-шоу — ще один спосіб не платити супергонорари: зірками стають прості люди, а в контракт, як це зроблено в проєкті «Кумир Америки», завжди можна вписати пункт, який стримуватиме апетити учасника, навіть якщо він стане знаменитістю.

Власники спортивних команд теж шукають способів платити за талант, а не за зірковий статус. Про це є книжка Майкла Льюїса «Манібол» — він описав історію бейсбольної команди «Окленд атлетікс» і їхнього легендарного менеджера на ім'я Білі Бін. Головного героя не розуміють, постійно урізають бюджет на команду, та насправді це історія про власників, які шукають способів зекономити на зіркових гравцях і залучають бейсболістів з потрібними команді характеристиками, але недооцінених ринком.

Навіть у фінансах, де зірки менш відомі, але отримують ще більше, ніж кіноактори і спортсмени, начальство теж шукає способів не платити зіркових надбавок. Професор Гарвардської бізнес-школи Боріс Гройсберг став героєм вол-стрітських кадровиків, опублікувавши 2010 року книжку «Гонитва за зіркою» — «Манібол» фінансової індустрії. Поспілкувавшись із двома сотнями вол-стрітських аналітиків, Гройсберг дійшов висновку, що переманювати зірок у конкурентів — це марнування грошей, бо «зваблені» аналітики поза рідним середовищем втрачають хватку. Ворен Бафет з ним погодився. Він теж долучився до битви капіталу й таланту на Вол-стріт, коли у 1990-ті роки на певний час очолив проблемний банк «Соломон бразерс» і урізав бонусний фонд на 100 мільйонів (цей період у листі акціонерам він назве «дуже невеселим»).

Але в намаганні менеджменту якось стримати ріст гонорарів є одна проблема — піднесення супереліт має інституційну причину: в епоху великих публічних акціонерних компаній, де власність розмита, а радам директорів бракує часу, досвіду й енергії розбиратися в тому, як вони функціонують, менеджери самі стають суперзірками. Акторів і спортсменів видно, але армія бізнес-менеджерів, які за останні сорок років з людей-на-зарплаті стали мультимільйонерами, куди чисельніша.

Ідеї, висловлені Катценбергом у цьому меморандумі, було підтверджено і в наукових дослідженнях. Проаналізувавши 1999 року економіку двохсот кінофільмів, Абрагам Равід з'ясував, що зірки в титрах ніяк не впливають на касові збори фільму. Катценберг мав сильні стимули придумати, як не платити зіркам зайвого:

як директор «Діснею», він сам хотів заробляти. І жодних стимулів обмежувати зарплати топ-менеджерів, які при цьому постійно повзуть вгору. І взагалі, як сказав навесні 2011 року Джек Велч, перша знаменитість корпоративного світу, все, що потрібно топ-менеджменту, — аби «комітет з винагород був щедрим».

Або добрий юрист. Катценберг найбільше нарікав на схему «участі» зірок у фільмі — за контрактом, вони отримували відсоток від касових зборів. Але сам Катценберг підписав схожий контракт і, крім зарплати та директорських привілеїв, мав частку в прибутках усієї студії. Його пакет був настільки великий, що був помітний не тільки на фоні доходів від окремо взятого фільму, а й на фоні всієї бухгалтерії студії, як з'ясували акціонери, коли компанія розірвала контракт з директором і почався суд. Умови контракту не розголошували, але за оцінками голівудських юристів його сума становила щонайменше 200 мільйонів — це чотири бюджети фільму «Дік Трейсі», який обійшовся настільки дорого, що Катценберг 1991 року почав війну за економію²³⁷.

Іноді все ясно з назви. У березні 1986 року в «Гарвард бізнес рев'ю» вийшла стаття «Топ-керівники варті кожної копійки, яку їм платять». Цей журнал видає Гарвардський університет, а його аудиторія — вищезгадані директори і амбіційні менеджери. Стаття, очевидно, лестила читачам — у журналістиці це діло звичне. Але була й менш цинічна мета. Її автор Кевін Мерфі належав до передової групи науковців, яка багато років досліджувала одну з найголовніших проблем ринкової економіки двадцятого століття: чи можливий капіталізм без капіталістів? Іншими словами, хто керує керівниками?

Проблема не нова. Ще в «Причинах багатства народів» Адам Сміт порівнював директорів акціонерних компаній з «управителями на службі в багатих людей» і застерігав, що «від директорів таких компаній, які більше відають чужими грішми, ніж власними, не можна очікувати такої невсипущої обережності, яку учасники приватного торговельного товариства виявляють в управлінні своїм капіталом. ...Тому недбалість і марнотратство завжди

більшою чи меншою мірою мають виявлятися в управлінні справами такої компанії»²³⁸. Через сто з чимось років Альфред Маршал нарікав, що британські акціонерні фірми кволі супроти американських компаній, які належать приватним підприємцям. «Територія Америки настільки велика, а умови так швидко змінюються, що повільний і статечний менеджмент англійських акціонерних компаній не витримує конкуренції з енергійним і оригінальним стилем американців, швидкістю і рішучістю невеликої групи заможних капіталістів, які хочуть і можуть братися за великі справи».

Ця група заможних капіталістів заклала фундамент дивовижного економічного злету Америки у двадцятому столітті. Та коли економіка виросла і зміцніла, контроль за приватним бізнесом почав переходити з рук сміливих, енергійних і рішучих засновників епохи Маршала до нового покоління управителів. Цей перехід показано у важливій статті, яку 1931 року опублікував Гардінер Мінс (він працював на фермі в Новій Англії, служив пілотом під час Першої світової війни, врешті-решт вступив у престижний університет і став економістом)²³⁹. Мінс показав, що з двохсот найбільших американських компаній наприкінці 1929 року 44 відсотки контролювали менеджери, а не власники. А якщо брати ринкову капіталізацію, то менеджерський клас контролював 58 відсотків капіталу провідних компаній Америки.

Мінс вважав, що новий менеджерський клас виникає сам по собі і сам себе відтворює: він проводив інституційні паралелі з католицьким духовенством. Наступного року він у співавторстві з Адольфом Берлі, професором корпоративного права в Колумбійському університеті, написав книжку про піднесення менеджерської еліти, «князів індустрії»²⁴⁰. На думку Берлі і Мінса, цей процес був не менш важливий, ніж перетворення, в ході яких незалежних ремісників витіснили заводські робітники на зарплаті.

Авторів цікавило, як тримати менеджерську аристократію під контролем. Завдяки тому, що публічні акціонерні компанії залучали капітал мільйонів дрібних інвесторів, менеджерський клас здобував безпрецедентну владу і вплив. Але ринкові стимули, якими

керувалися власники, не конче спонукали їхніх управителів. Насправді їхні інтереси «відрізнялися, а то й були прямо протилежні» інтересам власників — наймані менеджери «цілком могли пильнувати свій інтерес коштом компанії, а не шукати їй приборків»²⁴¹.

Берлі і Мінс були головними авторами «Нового курсу» — Берлі входив у «Мозковий трест» Рузвельта, а Мінс працював економістом у президентській адміністрації і займався кампанією проти фіксованих цін у металургійній промисловості. Вони радили збільшити регулятивну роль держави і розвивати соціальну сферу. Уряд мав стримати «князів» і встановити нову систему соціальних гарантій, яка вимагала від менеджерів «державного розуму», щоб компаніями керували у спільних інтересах власників і найманих працівників²⁴².

Стаття Мерфі «Варті кожної копійки» заявляла про кардинально інший спосіб розв'язання проблеми, яку сформулювали Берлі і Мінс. Як і автори «Нового курсу», Мерфі з колегами теж вважав, що центральна проблема сучасного капіталізму — як керувати керівниками. Та якщо перші думали, як зробити з корпоративних директорів соціально відповідальних «слуг народу», то Мерфі з професорами бізнес-шкіл вважали, що рішення в іншому: роль управителів треба наблизити до ролі енергійних власників, що їх вони замінили. А отже їхні фінансові стимули мають залежати від ринкових показників компаній, якими вони керують. Звісно, це не те саме, що володіти всією компанією, але близько до того.

Дискурс «варті-кожної-копійки» почасти був відповіддю на успіхи «Нового курсу» — його авторам більш-менш вдалося створити соціально-політичні правила, які стримували менеджерів. Берлі і Мінс переживали, що менеджери будуть прагнути особистих вигод коштом компаній, якими керують. Проте через тридцять років Джон Кенет Гейлбрейт, далеко не апологет топ-менеджменту, писав про дух корпоративної Америки так: «Менеджмент не рветься себе винагороджувати — від розумного менеджменту чекають, що він триматиметься рамок... З владою ухвалювати рішення приходять можливості заробляти гроші... Якщо всі кинуться за грошима... корпорації перетворяться на

хаотичне змагання у жадібності. Але люди в хороших компанія так не роблять; загальні правила цілком ефективно цьому перешкоджають».

Після того, як «Гарвард бізнес рев'ю» опублікував цей крик ділової душі, Мерфі і його співавтор Майкл Дженсен з'ясували, що культуру обмежень, яка сформувалася після війни, можна описати в кількісних категоріях. Три десятиліття після Другої світової американська економіка стабільно росла рекордними темпами і американські компанії підкорювали світ. Суспільними й економічними лідерами країни в той золотий вік були великі промисловці, але тоді їхні зарплати, власне, падали. З присолодженого ностальгією серіалу «Медмен» можна скласти уявлення про те, що в повоєнний час означало бути успішним керівником компанії. Та насправді в цей час фінансовий маятник відхитнувся від менеджерської аристократії, навіть попри те, що компанії процвітали. У 1990 році Дженсен і Мерфі писали: «Середня зарплата плюс бонуси верхньої квартилі гендиректорів (у доларах 1986 року) впала з 813 000 доларів у 1934–1938 роках до 645 000 доларів у 1974–1986-му, натомість середня ринкова вартість фірм у вибірці виросла вдвічі»²⁴³.

Дженсен і Мерфі погоджувалися з Гелбрейтом — зарплати топ-менеджменту обмежує суспільний тиск: «Політичні чинники, що діють і в державному секторі, і всередині організацій, стримують великі винагороди за виняткову діяльність».

У ставленні до менеджерського класу домінував підхід Берлі і Мінса, схоже, що він довів свою ефективність. Американськими компаніями керували вже не завзяті отці-засновники, а нові управителі на зарплаті, які, втім, не пустили корпоративні рахунки на вітер. А от їхні доходи під впливом «дуже ефективних правил» падали. Керовані ними компанії за 1932–1976 роки вдвічі виросли в розмірі, складена річна доходність компаній S&P 500 сягнула 7,6 відсотка, а внутрішній валовий продукт Сполучених Штатів виріс у п'ятеро²⁴⁴.

Однак у кінці сімдесятих — у вісімдесяті роки, коли Дженсен, Мерфі та їхні колеги-однодумці взялися досліджувати доходи

топ-менеджменту, економічна картина почала погіршуватися. Економічний ріст уповільнився, інфляція виросла — ситуація нагадувала стагфляцію. Корпоративна Америка поводитися пасивно, уникала ризиків, її почали обганяти іноземні конкуренти-інноватори. Саме в таких умовах зароджувалася ліберальна економічна революція і ділова публіка почала по-іншому дивитися на те, що робиться в кабінеті боса.

Як ви пригадуєте, Берлі і Мінс застерігали ще у тридцяті роки: проблема сучасної економіки у тому, що нею керують «управителі», а не власники. Побоювання «новокурсівців», що менеджерська аристократія пильнуватиме тільки свої кишені, не справдилися — сталося радше навпаки. У цьому й проблема, писали Дженсен і Мерфі. Суспільні обмеження заважали керівникам «грабувати» свої фірми, але водночас знищували економічні стимули старатися. «Новокурсівці» перетворили найманих директорів на аскетичних «слуг народу». А професори бізнес-шкіл хотіли, щоб менеджерський клас став класом енергійних власників-капіталістів.

Вони пропонували «платити за результат». Зарплати менеджерів слід прив'язати до того, наскільки добре вони справляються з роботою, зокрема до економічних показників компанії.

Принаймні з одного боку, пропозиція науковців платити за результат виявилися дуже дієвою. Зарплати директорів, які поступово падали всі повоєнні роки, почали рости²⁴⁵. Справжній злет припав на 1990-ті: на кінець десятиліття зарплати росли на 10 % щороку. За підрахунками Роджера Мартіна, середній рівень зарплат керівників фірм зі списку S&P виріс від 2,3 мільйона у 1992 році до 7,2 мільйона у 2001-му. Це великі гроші, до того ж вони становлять дедалі більшу частку загальних прибутків корпоративної Америки. За 1993–2003 роки п'ять найоплачуваніших керівників американських акціонерних компаній заробили сумарно 350 мільйонів. У 2001–2003 роках акціонерні компанії платили своїм першим п'ятьом керівникам понад 10 відсотків від загального прибутку, а за вісім років до того — менше 5-ти відсотків²⁴⁶.

* * *

Саме в ці роки «1 відсоток» відірвався від решти суспільства²⁴⁷. Те саме відбулося і всередині корпорацій. Зарплати директорів відривалися від зарплат тих, хто працював на фабричних поверхах і в лабіринтах оупен-спейсів. На початку 1970-х років топ-менеджери заробляли у тридцять разів більше за пересічного робітника, у 2005-му середня директорська зарплата перевищувала зарплату робітника вже у сто десять разів. Нерівність у доходах найвиразніше проявлялася на верхніх поверхах суспільства, так само як розрив у доходах між директорами та їхніми безпосередніми підлеглими. До початку 1980-х років гендиректори заробляли десь на 40 відсотків більше, ніж дві наступних людини в керівній ієрархії, а на початку двадцять першого століття — у два з половиною рази більше²⁴⁸.

Розрив цей — не випадковий, це наслідок економічної моделі, згідно з якою топ-менеджери перетворилися з «людей компанії» на «вільних агентів», яким платять за результат. Перехід оприявився з усією ясністю, коли два економісти з Лондонської школи економіки поставили просте запитання: «Має значення те, що ви працюєте в успішній компанії, чи ні?». Кадровики відповідають — звісно, має! Корпоративні сайти підкреслюють командний дух фірми і кличуть уперед до спільного успіху — все, як належить. Та коли Браян Бел і Джон ван Рінен проаналізували ситуацію у вибірці, яка сумарно охоплювала 90 відсотків британського фондового ринку, виявилось, що більшість медалей «За спільний успіх» дістається топ-менеджменту: «Приріст ринкової вартості фірми на 10 відсотків збільшує зарплати директорів на 3 відсотки, але тільки на 0,2 відсотка зарплати простих робітників»²⁴⁹.

У дедалі більшій прірві в рівні доходів усередині компаній не просто відображався злет «1-го відсотка» — це й було однією з причин їхнього злету. У 2005 році директори нефінансових компаній (окрема категорія) становили 31 відсоток у межах «1-го відсотка» — найчисельніша категорія. А у складі «0,1 відсотка» їх було ще більше — 42 відсотки..

За кілька десятиліть до того Дьйордь Конрад та Іван Селені продемонстрували політично незручну правду: у так званих

робітничо-селянській державі найбільшу владу і найбільшу частку пирога мають інтелектуали, зокрема технократи. Вони ж опиняються нагорі і в ринкових країнах. На дорогу, яка вела до класової влади, вийшли люди з дипломами МВА.

При комунізмі піднесення інтелігенції було поза сумнівом політичним процесом. Але академічна теорія, яка стояла за піднесенням менеджерського класу за Заході, оперувала ринковими категоріями. Зрештою метою революції під назвою «платимо-за-результат» було не збільшити зарплати директорів, хоч це й стало одним з її наслідків. Мета полягала в іншому: стимулювати менеджерську аристократію, пов'язавши зарплати з результатом роботи компанії. Ріст зарплат директорів і збільшення відриву від їхніх заступників — тільки один розділ у великій історії становлення економіки суперзірок. Коли компанії почали прив'язувати зарплати до результатів, виявилось, що одні менеджери талановитіші за інших, і ці зірки, точно так само, як співаки, юристи і кухарі, почали претендувати на більші винагороди.

Щоб стати суперзіркою — і отримувати відповідну платню — директор мав перестати бути «людиною компанії». Для керівників повоєнних часів компанія була самим життям, керівником людину робила фірма: його цінність полягала в тому, що він досконало розбирається у бізнесі компанії і знає корпоративну культуру, в якій доріс до своєї посади. Суперзірковий керівник не конче пов'язаний з конкретною корпорацією, а в ідеалі навіть з конкретною галуззю. Він має демонструвати винятковий «менеджерський» талант і «лідерські» якості. Найімовірніше, у нього є диплом МВА (у 1990-ті роки його мали 28,7 відсотка керівників, а в 1970-ті тільки 13,8 відсотка); менш імовірно, що він відданий цій конкретній фірмі. Якщо ми вважаємо, що ключ до успішного бізнесу — це загальні якості і навички, то компанії вестимуть війну за найкращих менеджерів і лідерів по всьому світу.

Що, власне, й відбувається. Збільшення директорських зарплат збіглося з модою на директорів-варягів²⁵⁰. У сімдесятих і вісімдесятих роках, коли директорам платили менше, ніж у тридцятих, відповідно 85,1 та 82,2 відсотка найвищих керівників походили зі своїх

же компаній. Але в 1990-х, коли їхні зарплати росли по 10 % на рік, понад чверть керівників прийшли на свої посади ззовні. Перейти в іншу компанію було добрим способом піднятися на сходинку; за підрахунками Кевіна Мерфі, одного з інтелектуальних лідерів школи «платимо-за-результат», «зовнішні» керівники заробляли на 21,6 відсотка більше, за «внутрішніх». У галузях, де «перехідних» керівників цінують найбільше, усі вони заробляли більше на 13 відсотків.

Зіркові доходи в інших професіях ростуть, серед іншого, завдяки економії на масштабі: співаки співають для мільйонів слухачів, дизайнери продають свої колекції по всьому світу. На розмірі можуть рости й зарплати гендиректорів. Завдяки глобалізації і технологічній революції компанії виростають у розмірах, і економічний вплив ефективного менеджменту теж виростає. Найкращий гендиректор світу може бути тільки на йоту кращий за сотого, але якщо річний дохід компанії, скажімо, 10 мільярдів, то один відсоток різниці в показниках — це 100 мільйонів. Звісно, як показали 2008 року економісти Ксав'є Габе і Огюстен Ландьє, «шестикратний ріст зарплат американських директорів у 1980–2003 роках цілком можна пояснити шестикратним збільшенням ринкової капіталізації великих компаній за цей же період»²⁵¹.

Однак у модель «суперзіркових директорів» вбудовано одну проблему, на неї звертали увагу ще Берлі і Мінс, а потім і школа «платимо-за-результат». Економісти називають її «проблемою агента»: річ у тім, що директор — особливий вид суперзірки, він керує компанією, яка і платить йому гроші. Зірковим спортсменам платить власник команди, зірковому шефу — гості ресторану, навіть зірковим хедж-менеджерам платять інвестори. А директорам компаній платять їхні ж компанії. Звісно, рівень виплат визначає рада директорів, але голова ради директорів, особливо у США, це часто сам генеральний директор компанії.

«У Сполучених Штатах у принципі можна робити, що хочеш, не питаючи власників», — говорить Матс Андерсон, гендиректор Четвертого державного пенсійного фонду Швеції і гострий критик системи корпоративного управління у США. Він виступав на цю тему

на конференції, яку провела у Вашингтоні Комісія з цінних паперів і бірж. «А у Швеції ради директорів влаштовано так, що компанія не може ухвалювати важливі рішення без санкції власників».

«Хто призначає виплати директорам в американських компаніях? — питає Андерсон. — Як тут не полюбити систему, якщо сам визначаєш свою зарплату»²⁵².

Адам Сміт прямо застерігав, що наслідком «проблеми агента» буде «недбальство і марнотратство». Нинішні економісти використовують м'якше означення — «надуживання». Років десять тому два молоді економісти, Маріан Бертран і Сенділ Мулайнатан, придумали оригінальний спосіб з'ясувати картину із зірковими керівниками: вони справді отримують винагороду за виняткові результати чи пересмикують правила гри на свою користь. Ідея полягала в тому, щоб подивитися, з чим корелюють виплати директорам — із вдалою ринковою кон'юнктурою чи з менеджерськими якостями. Взявши за орієнтир ціни на нафту і валютний курс, Бертран і Мулайнатан з'ясували, що без удачі не обійшлося: виплати директорам залежали від сприятливого курсу долара, так само як і показники роботи компанії. Наприклад, збільшення доходів нафтових компаній на 1 відсоток завдяки росту цін давало збільшення виплат директорам на 2,15 відсотка. Чого ще бажати нафтовим директорам: ріст цін на нафту завжди корелював з ростом зарплат, а от коли ціни падали, зарплати не конче зменшувалися — «директорів завжди винагороджували за удачу і не завжди карали за невдачу»²⁵³.

Через фінансову кризу і глобальну рецесію громадська думка і політики у більшості країн світу почали критикувати упривілейовані прошарки. У Британії, наприклад, 2012 року коаліційний уряд, в якому домінували консерватори, запропонував обмежити виплати топ-менеджерам. «Ми не можемо далі спокійно спостерігати, як виплати керівникам ростуть на 13 відсотків у рік, у той час як біржові показники компаній падають, — заявив у парламенті міністр з розвитку підприємництва Вінс Кейбл, оголошуючи план антикризових заходів. — Нас не влаштовує той факт, що зарплати керівників ростуть уп'ятеро швидше, ніж зарплати простих робітників, як це було минулого року»²⁵⁴.

Згадка Кейбла про розрив у зарплатах між керівництвом і простими робітниками — показовий момент. Можна дорікнути, що ріст доходів директорів — це прояв «надуживання», що ці мільйони вони не заробили. Але є й інше відчуття — що цей розрив попросту несправедливий.

І цю несправедливість не так просто виправити, для цього мало розв'язати «проблему агента». Бертран і Мулайнатан показали, що високе начальство багато «надуживає», але не стали в пориві скепсису скидати з рахунків схему «платимо-за-результат». Схема таки працює, але тільки в тих компаніях, де рада директорів достатньо сильна, щоб не прогинатися під топ-менеджерів. Дослідники з'ясували, що це найкраще вдається тим радам, у яких є великий акціонер. «Наявність ще одного великого акціонера у складі ради зменшує виплати “на везінні” на 23-33 відсотки» — чималий показник, якщо врахувати, наскільки непросто в реальному житті в реальному часі відрізнити дохід зароблений від доходу, принесеного везінням.

Топ-менеджерам вигідно презентувати себе суперзірками — талановитими людьми, яким платять за вміння — не тільки для того, щоб виторгувати у комітету з винагород кращі умови. Попри всі тертя й напругу у ставленні дев'яноста дев'яти відсотків до одного, людям подобаються суперзірки. Подобається думати «я теж можу стати суперзіркою». Журналіст Дейвід Кар добре написав у «Нью-Йорк таймс» про секрет популярності баскетболіста Джеремі Ліна²⁵⁵: «Лін здобув таку популярність у публіки, бо його історія дуже надихає, вона не тільки про баскетбол і колір шкіри. Більшість людей — не суперзірки, але ми віримо, що дай нам шанс — і ми теж зможемо. Ми — нація уболівальників, але хто в душі не думає, що міг би стати лідером у бізнесі, в компанії, в команді, якби тільки зірки зійшлися і він закинув свій м'яч у корзину»²⁵⁶. В цьому й полягає іронія економіки суперзірок в епоху демократії. Ми думаємо, що можемо бути суперзірками, але в економіці, побудованій за принципом «переможець-отримує-все», місця на вершині для більшості із нас не вистачить.

Розділ четвертий

Як виграти на революції

Краще очолити революцію, ніж чекати, поки вона переможе.

Отто фон Бісмарк

Урок технологій у тому, що краще бути попереду змін, ніж позаду²⁵⁷.

*Рейд Гофман,
співзасновник і керівник «ЛінкедІн»*

Хто не ризикує, той не п'є шампанське.

Російське прислів'я

Дев'ятого серпня 2007 року «Бі-ен-пі Парібá» призупинив видачу грошей у трьох своїх банківських фондах. Побожуючись, що це завдасть удару по міжбанківському кредитуванню, стурбовані регулятори, на чолі з Жаном-Клодом Тріше з Європейського центробанку, закачали у фінансові ринки мільярди доларів. І першу подію, і реакцію центробанків на неї згодом почали вважати початком глобальної фінансової кризи.

Вісім днів по тому в маєтку Джорджа Сороса в Саутгемптоні на Лонг-Айленді зібралося двадцять найвпливовіших інвесторів Вол-стріт. Стояв теплий, але хмарний вечір п'ятниці. Пригощали окуном, фруктовим салатом, тістечками. За столом панувала радше серйозна і формальна атмосфера. Це був один з так званих «бенчмарк-ланчів», «вечерь-орієнтирів», що їх раз на рік дві п'ятниці поспіль у серпні організовував ветеран Вол-стріт Байрон

Віен, сорок років тому їх із Соросом здружив спільний інтерес до японських акцій, в яких тоді ніхто не розбирався²⁵⁸.

Серед гостей був Джеймс Ченос, впливовий хедж-менеджер. За його словами, там зібралися «інвестори-важковаговики». На другому ланчі були Джуліан Робертсон, легендарний засновник хедж-фонду «Тайгер менеджмент»; Дональд Марон, колишній гендиректор «ПейнВебер», а нині керівник «Лайтіар кепітал»; Леон Блек, співзасновник приватного інвестфонду «Аполло».

Через кілька тижнів Віен розіслав підсумковий меморандум про цей захід і написав, що розмови крутилися довкола однієї теми: «Невже нас чекає рецесія?». Сьогодні ми знаємо відповідь. Але за рік до того, як банкрутство «Леман бразерс» поставить світ на край найбільшої фінансової кризи з часів Великої депресії, ця група вол-стрітських верховодів вважала, що ні, рецесії не буде. Згідно із запискою Віена, «загальний висновок — розвиток економіки сповільниться, ринки вирівнюються, але до рецесії і ведмежого ринку ще дуже далеко».

Тільки двоє на двадцять один трималися іншої, більш песимістичної думки. Зокрема Сорос. «Джордж казав, що такому світу скоро настане кінець», — згадував Віен. Переконати друзів Соросу не вдалося, і їхній оптимізм лише зміцнював його побоювання. Ланч тільки переконав Сороса в думці, що глобальна фінансова криза, яку він віщував уже багато років, таки почалася.

З цього висновку випливали негайні практичні кроки. Сорос — один з найуспішніших і найвпливовіших інвесторів світу: тридцять років, від 1969-го до 2000-го, його фонд «Квантум» давав інвесторам в середньому 31 відсоток на рік²⁵⁹. Якби ви вклали в Сороса десять тисяч доларів у 1969 році, то у 2000-му отримали б 43 мільйони. За даними фонду «Ел-сі-ейч інвестментс», який входить до складу «Едмон де Ротшильд груп», Сорос — найуспішніший інвестор сучасності, станом на 2010 рік він заробив більше, ніж Ворен Бафет, «Волт Дісней» і «Епл»²⁶⁰.

Але у 2000 році після відставки керівника «Квантуму» Стена Дракенмілера Сорос відійшов від повсякденних справ. «Я перетворив свій хедж-фонд на спокійнішу організацію, тепер він

називається “цільовий фонд” і його головне завдання — керувати активами мережі моїх фондів», — розповідав Сорос²⁶¹.

17 серпня 2007 року Сорос зрозумів, що треба повертатись у гру. «Я не хотів спостерігати, як тануть мої активи, — розповів він, коли у грудні 2008-го ми з ним дві години проговорили у конференц-залі на тридцять третьому поверсі його офісу з вікнами на Центральний парк. — Тому повернувся і створив макрорахунок, через який прикривав уразливі місця фірми».

Сорос завважив, що у ці «напівпенсійні» роки вже не розбирався в роботі конкретних компаній так детально, як раніше, тож не міг давати інвестиційних рекомендацій. Крім того, вже не знав багатьох нещодавно винайдених макроінструментів. На момент, коли Сорос вирішив, що криза почалася, він настільки відійшов від повсякденних справ, що навіть не знав, що таке кредитні дефолтні свопи — ті самі химороджені деривативи, які потягнули на дно страхового гіганта «Ей-ай-джи». Це не завадило «Квантуму» 2007 року зробити на інвестиціях 32 відсотки — за даними журналу «Інстітьюшенал інвесторз альфа», 77-річний Сорос став за рівнем оплати другим хедж-менеджером світу. 2008-го, у рік найбільшого з часів Другої світової війни падіння, рік, який два з трьох хедж-фондів закінчили збитками, Сорос зробив 10 відсотків і став четвертим хедж-менеджером у світі за рівнем оплати. Дракенмілер, колишня права рука Сороса і великий адепт його інвестиційних підходів, закінчив рік восьмим.

Решту гостей за обіднім столом у Сороса, тих, що були схильні ставити на підвищення, аутсайдерами не назвеш. Просто вони трималися тієї ж думки, що й чільні економісти корпоративної Америки. Коли «Вол-стріт джорнал» проаналізував прогнози п'ятдесяти двох провідних економістів країни на 2008 рік, виявилося, що тільки один передбачив падіння ввп. Як сказав Дік Фалд, горезвісний голова «Леман бразерс», комісії Конгресу в жовтні 2008-го, через місяць після банкрутства його банку і через рік після обіду у Сороса: «Ніхто не усвідомлював ні масштаб цих

проблем, ні ступінь впливу іпотечної кризи на інші типи активів і підвалини цілої системи»²⁶².

Крах 2008 року завдав таких проблем Алену Грінспену, що він мусив визнати свою інтелектуальну поразку. «Я припустився помилки, — сказав він на комісії Конгресу 23 жовтня 2008-го. — Те, що виглядало надійною конструкцією, опорною стіною ринкової конкуренції і вільних ринків, насправді тріснуло. І це, як я вже казав, шокувало мене»²⁶³.

Заднім умом усі ми Ейнштейни. Тепер легко глузувати і критикувати вчинки і пояснення Фулдів і Грінспенів. Але 2007-го і на початку 2008-го всі бездіяли, хай там що у цій бездії тепер вбачати — жадібність чи некомпетентність. Заднім числом ринкові бульбашки очевидні, але лускають вони завжди зненацька, більшості людей важко уявити, що свято не триватиме вічно. Навіть людям інтелектуально чесним і достатньо досвідченим, щоб розуміти, що рано чи пізно бульбашка лусне, діяти з цим знанням непросто.

Ми не вміємо передбачати не тільки фінансові кризи. Зміну парадигми, тобто революції в політиці, суспільстві, у бізнесі і на ринках, спрогнозувати дуже важко. Ніхто в цру не передбачив розвалу Радянського Союзу. За рік до того, як скинули Хосні Мубарака, мвф опублікував звіт, у якому відзначав, що економічні реформи привели Єгипет до стабільності. Політолог Майкл Макфол, якого 2011 року призначили послом США у Росії, вважає, що «ми завжди виходимо з того, що режим — стабільний, і у випадку авторитарних режимів завжди помиляємося»²⁶⁴.

Навіть після того, як почалася революція; після того, як перший «перегрітий» банк призупинив видачу грошей з найризиковіших фондів; після того, як протестувальники виграли перше протистояння з силовиками — більшість людей все одно не поспішали визнавати, що світ змінився. Як завважив історик Річард Пайпс, ціни на Петроградській біржі 1917 року не відреагували на те, що більшовики дорвалися до влади. А коли зміни стають очевидними, більшості дуже важко прилаштуватися до нових реалій.

Як компанії реагують на революційні зміни? За словами професора Лондонської школи економіки Дональда Сала, роблять

все те саме, тільки енергійніше. Сал називає це «активною бездіяльністю» і вважає, що в цьому головна причина краху хороших компаній: «Коли світ змінюється, “активно бездіяльні” компанії роблять більше того самого, що робили раніше. Щось трохи швидше, щось трохи по-іншому, але, по суті, все те саме... Такі організації нагадують автомобіль, який застряг у колії і буксує задніми колесами. А менеджери тиснуть на газ. Замість того, щоб витягти колеса, вони заривають їх глибше»²⁶⁵.

Клейтон Крістенсен, професор Гарвардської бізнес-школи, чия книжка «Дилема інноватора» про руйнівні зміни стала біблією ділового світу, з'ясував, що солідні компанії майже завжди програють, коли їхня галузь стикається з кардинальними технологічними і ринковими змінами. І не тому, доводить він, що менеджери тупі або ледачі. Просто те, що добре працює у спокійні часи, у часи революційні веде до краху. «Фірмами, які зішли з дистанції, — пише він, — керували достоту так, як заведено керувати фірмами — зерна майбутнього краху проростали з самого способу ухвалювати рішення, що побутували в успішних організаціях»²⁶⁶.

Здатність бачити зміну парадигми і пристосовуватися до неї — одна з економічних сил, які створили супереліту. Це рідкісний талант, він є, наприклад, у Сороса. В моменти революційних змін зазвичай і відкривається можливість розбагатіти моментально. А ми ще й живемо в подвійному позолоченому віці — в епоху революційних перемін.

Один комплект змін — це те, що відбувається у розвиткових країнах. З кінця вісімдесятих років вектор розвитку полягав у тому, що авторитарні режими поступаються місцем демократичним, а закриті, контрольовані державою економіки стають відкритішими. Десь ці зміни пройшли різко, як у Східній Європі 1989 року чи в Північній Африці у 2011-му, десь поступово, якот в Індії, Китаї і субсахарській Африці. Але в більшості країн світу кінець вісімдесятих — початок дев'яностих був часом приватизації, дерегуляції і пониження торгових бар'єрів. Талановиті, розумні і сильні духом від цього виграли.

Другий комплект змін — те, що відбувається у сфері технологій. Нові технології, особливо комп'ютери й інтернет, а потім мобільний зв'язок і безпроводні мережі, ударили по традиційних бізнесах і відкрили вікно можливостей для створення нових. Як і промислова революція, яка почалася з механізації текстильного виробництва, а потім дала парову машину, двигун внутрішнього згоряння і електрику, нова технологічна революція не зводиться до якогось одного винаходу — йде хвиля за хвилею взаємопов'язаних перетворень. 2012 року новою «гарячою» галуззю стали так звані «великі дані» (big data), тобто методи збору й аналізу гігантської кількості інформації та взаємодія машина—машина. За словами економіста Браяна Артура, який вивчає технологічні зміни, йде друга, цифрова революція — «масштабна, тиха, взаємопов'язана, невидима й автономна»²⁶⁷.

Урешті-решт ці дві великі революції у поєднанні з тенденцією до відкритіших ринків грошей, товарів та ідей посилювали одна одну і породили швидкий, більш волатильний світ. Твітер і фейсбук — продукти технологічної революції, але завдяки їм простіше організувати і політичну революцію. До винайдення персонального комп'ютера страхові іпотечні деривативи, з яких розгорілася фінансова криза, були неможливі. Так само, як автоматичний трейдинг, коли машинні алгоритми заміняють традиційну біржову торгівлю, а помилковий рядок коду в один момент може завдати мільярдних збитків, як це було під час так званого «миттєвого обвалу» (flash crash) 6 травня 2010 року.

Революція — це новий глобальний статус кво, але не всі вміють до неї прилаштуватися. Типаж, якому це вдається найкраще, я назвала б «студент Гарварду, який закінчив державну школу у провінції». Вони вступають у Гарвард на сході або (дедалі частіше) у Стенфорд на заході, а значить розумні, цілеспрямовані і не мають шкідливих привілеїв. Але закінчували державні школи, нерідко у глибинці, тож уміють помітити слабкі місця домінантної парадигми і не прив'язані до системи настільки, щоб боятися зробити крок убік.

Показові приклади — винахідник фейсбуку Марк Цукерберг (звичайна школа у штаті Нью-Йорк, Гарвард)²⁶⁸, співзасновник «Блекстоуну» Стів Шварцман (державна школа у Пенсильванії, кілька курсів Єйлю, мба в Гарварді), гендиректор «Голдман Сакс» Лойд Бланкфейн (школа в Брукліні, Гарвард). Більшість російських олігархів починали з того самого: достатньо розумні й цілеспрямовані, щоб закінчити елітарні московські університети, вони в масі своїй походили з єврейських сімей, тож їх важко назвати радянською елітою. Сорос, мудрий і освічений син заможного будапештського юриста, якого війна і революція змусили втекти у Лондон і Нью-Йорк, — ще один приклад.

Аналітики «Сітігруп», які придумали термін «плутономіка», йдуть далі. Вони доводять: те, як люди користаються з технологічних революцій, залежить від біологічних, генетично успадкованих рис; щоб суспільство робило це ефективно, треба відкрити кордони для іммігрантів, бо переїзд у нову країну — це приклад реакції на зміни. Аналітики пишуть, що «нейрохімічна речовина допамін, яка відповідає за відчуття задоволення, пов'язана з цікавістю, пригодами, підприємництвом і допомагає досягти результатів в умовах невизначеності. В середньому 2 відсотки популяції мають достатньо високий рівень допаміну та інтерес до еміграції. А значить в іммігрантських країнах типу Сполучених Штатів і Канади, а останнім часом і Великої Британії, “високодопамінове” населення»²⁶⁹. Підручники професорів бізнес-шкіл типу Крістенсена і Сала не навчать опанувати технологічну революцію, це не залежить від того, де людина народилася. Це, на думку аналітиків, прописано в нашій ДНК.

На економічному зиску, який дають технореволюції тим, хто вміє ними скористатися, супереліта і йде у відрив від інших. Саме на таких революціях «звичайні гарвардці» роблять колосальні статки, саме такі революції на довшій дистанції йдуть на користь усім іншим.

Але в короткій перспективі вони дають багато невдах: нові технології руйнують старі професії і, як показав Дейвід Автор з Масачусетського технологічного інституту, сильно прорідили

американський середній клас. У процесі переходу Росії до ринкової економіки за десять років виникло сімнадцять мільярдів, але й ввп упав на 40 відсотків. Сорос виграв від кризи 2008 року, Джон Полсон став мільярдером, але мільйони людей утр тили роботу, дах над головою і пенсійні заощадження. Переможці купаються у грошах, для переможених революція обертається катастрофою.

Приватний інвестор Дейвід Рубенштейн — за всіма мірками плутократ. У 2012 році «Форбс» оцінював його статки у 2,8 мільярда. Співзаснований ним приватний інвестфонд «Карлайл» оперує 150 мільярдами. Його ім'ям названо атріум у Лінкольн-центрі, одному з головних культурних майданчиків Нью-Йорка. Радником у «Карлайлі» служив экс-президент США Джордж Буш-старший, а Джеймс Бейкер, колишній міністр фінансів і держсекретар, був партнером. Джон Мейджор, экс-прем'єр Великої Британії, очолював філію «Карлайлу» в Європі.

Якось у 2007 році Рубенштейн побачив, що на аукціон «Сотбіс» виставлено останній приватний примірник Великої хартії вольностей. Йому спало на думку, що «Магна карта» — основоположний документ не тільки конституційної монархії у Британії, а й американської демократії. У Сполучених Штатах, подумав він, теж має бути свій примірник цієї епохальної пам'ятки. І купив. За двадцять один мільйон триста тисяч доларів. Рубенштейн розповідає цю історію з гордістю і драматичними паузами, він вправно підводить слухача до розкішної кульмінації — дружина ввечері питає:

— Що ти робив сьогодні, любий?

— Купував «Магну карту»²⁷⁰.

Одне слово, Рубенштейн знає, що таке супербагатство. Коли ми з ним познайомилися, його найбільше зацікавив той факт, що я давно спостерігаю за піднесенням російських олігархів. Там тепер можна зробити справді великі гроші, завважив він.

Рубенштейн має рацію. Технореволюція відкривала особливо вигідні можливості у тих частинах світу, де свого часу відбулася справжня революція, яка знищила старий режим, як-от

у Радянському Союзі, або де просто перейшли від планової економіки до ринкової. Найдраматичніший перехід відбувся в Росії, де відкривалися найбільші можливості розбагатіти: за двадцять років капіталізму там з'явилося близько сотні мільярдерів — вісім відсотків усіх мільярдерів світу. Сумарні статки цих людей дорівнювали 20-м відсоткам річного ввп країни.

Доброї слави плутократи в Росії не зажили. Кремлівська версія капіталізму сприяла появі мільярдерів — за співвідношенням кількості мільярдерів до розміру економіки Росія тримає світовий рекорд, — але загальні економічні успіхи країни вражають менше. Економіка впала на 40 відсотків за шість років, середня тривалість життя чоловіків у дев'яності роки, коли олігархи якраз збивали свої статки, впала до рівня бідних африканських країн. У нульові роки російська економіка росла, але її обійшли Китай, Індія і Бразилія, до того ж вона й далі залежала від експорту природних ресурсів. 2011 року в Росії дохід на душу населення становив 12 993 долари, більше, ніж у розвиткових країнах типу Китаю та Індії, але менше, ніж у Литві, Чилі, Барбадосі і Малайзії, а середня тривалість життя чоловіків становила всього шістьдесят два роки. Бізнес у Росії вести непросто: у рейтингу Світового банку вона 120-та, після Нікарагуа, Ємену і Пакистану.

Та Рубенштейн розумів, що коли вмієш скористатися можливостями революції, то кращого місця для бізнесу, ніж Москва 1990-х років, не було. Навіть у Росії всі вважають, що бенефіціари великої приватизації сиділи в Кремлі. Але це не зовсім так. Звісно, колишні партпаратники дуже добре прилаштувалися до ринкової економіки: найімовірніше, найбагатша людина країни — це Володимир Путін.

Але в колишньому Радянському Союзі, як і в Сполучених Штатах, багато плутократів були вихідцями з низів і вступили у свій «гарвард»: опинилися достатньо близько від влади, щоб скористатися вікном можливостей, але трималися на достатній відстані, бо розуміли, що радянська система приречена.

Міхаїл Фрідман, власник активів на 13,4 мільярда доларів у нафтовій, банківській і телекомунікаційній галузях, — емблема-

тичний олігарх. Він народився і виріс у Львові, місті культурному, фрондерському, але провінційному. Фрідман вступив у Московський інститут сталі і сплавів та здобув диплом фізика. Однак він не мав високих зв'язків, до того ж був євреєм, тому зовсім «своїм» стати не міг. Його не взяли в аспірантуру і за розподілом він потрапив на завод за двісті кілометрів від Москви.

Заднім числом видно, що це «заслання» обернулося благом. Фрідман виявився енергійним підприємцем-кооператором і займався всім на світі — від миття вікон і розповсюдження квитків до фарцовки дефіцитом (головно джинсами й ікрою). Йому вдалося за хабар влаштуватися на роботу в Москву. Він зрозумів, що всередині радянської системи грошей не зробиш, і зосередився на альтернативних можливостях. На момент розвалу Союзу, коли матеріалізувалися справді великі бізнес-можливості, він уже був мільйонером і стартував на хорошій доріжці.

«Чого я справді дуже хотів, мрія дитинства, — так це викладати фізику, — якось розповів він мені. — Якби я народився в Америці, так і було б. Слава радянському антисемітизму».

Перші розділи біографій інших олігархів дуже схожі. Віктор Вексельберг, власник нафтових і металургійних активів, теж єврей, теж народився в Західній Україні, теж не був людиною системи, вступив у Московський інститут інженерів залізничного транспорту і захистив кандидатську дисертацію. У кінці вісімдесятих він шукав способів роздобути грошей («я дуже хотів машину», — розповідав він мені) і почав писати комп'ютерні програми на замовлення. На момент розвалу Союзу у нього вже були бізнес-кігті. Коли почалася перебудова і відкрилися бізнес-можливості, покійний магнат Борис Березовський, жертва війни з Путіним, був маловідомим математиком і дрібним чиновником. Ще один єврей Владімір Гусінський працював за часів СРСР адміністратором у театрі, він і близько не входив у вищу лігу радянської інтелігенції та підробляв дрібною фарцовкою на чорному ринку: торгував джинсами, ювелірними прикрасами, електронікою. Але став найбільшим медіамагнатом до Березовського і свого часу теж програв боротьбу з Путіним.

Цікаво, що шестеро з семи олігархів, які на 1998 рік контролювали половину всієї російської економіки, євреї і майже всі походять не з номенклатурних родин. Єдиний олігарх «із системи», з так званої «золотої молоді», — це Владімір Потанін, син чиновника з Міністерства зовнішньої торгівлі. Зв'язки і походження допомогли Потаніну розбудувати металургійну і банківську імперію, в яку входить найбільший виробник нікелю у світі — концерн «Норільський нікель». Не дивно, що Потанін — єдиний олігарх, який працював в уряді.

Через елітарне походження Потанін мало не прогавив найбільші економічні можливості в історії країни. У кінці вісімдесятих — на початку дев'яностих, коли люди типу Фрідмана, Вексельберга і Гусінського пробували займатися «кооперацією», Потанін робив радянську кар'єру — захистив дисертацію з міжнародних відносин і влаштувався у міністерство зовнішньої торгівлі. Він відчував, що світ міняється, і думав відкрити власну торгову фірму, та отримав призначення у Брюссель — у ті часи це була робота мрії, радянській людині не так-то просто було побачити Захід.

«Я був у захваті і погодився, — розповідав Потанін. — Та в останню хвилину зрозумів, що в Росії все міняється дуже швидко і треба ловити момент. Усі думали, що я збожеволів».

Звісно, в цьому швидкоплинному світі не обійшлося без удачі. Правильне місце плюс правильний час, прочитана книжка, якась розмова — і от щасливий птах у руках. Іноді навпаки: запала в душу «неправильна» книжка, подивився «неправильне» кіно — і втратив шанс. Так сталося з Кахою Бендукідзе, грузином за походженням і біологом за освітою (так, ще одна розумна людина з-поза системи), який конвертував риси і зв'язки науковця в невеличку промислову імперію, до складу якої входив легендарний радянський завод «Уралмаш».

Бендукідзе став мультимільйонером, але не олігархом. Чому? «У всьому винен “Вол-стріт”, — розповів він (кінофільм, не вулиця). — Ми подивилися цей фільм у 1992-му і нічого не зрозуміли. Я подумав, що якщо розуміюся на фінансах менше, ніж звичайний американський глядач, то відкривати свій банк — божевілля».

Але в той момент на гіперінфляції і низьких процентах за кредити можна було швидко зробити великі гроші. А далі ще цікавіше: вигідні державні кредити і «правильні» зв'язки пробивали майбутнім олігархам дорогу до ще більших грошей — заставних аукціонів 1995 року, в результаті яких природні ресурси Росії опинилися у приватних руках²⁷¹. А Бендукідзе завадив Гордон Геко²⁷².

Що таке революції, Сорос відчув на власній шкурі. Він порівнює 2008 рік, коли боровся з фінансовими катаклізмами, з 1944-м, коли чотирнадцятилітнім підлітком тікав з Угорщини від Голокосту. До приходу німців родина Соросів і все їхнє коло жила цілком комфортабельним світським життям. Частина громади так і не зрозуміла, що старе життя закінчилося і треба негайно тікати²⁷³. А от Джорджів батько Тівадар, коли почалася Російська революція, служив офіцером в австро-угорській армії і добре розумів, що революція не подарує зволікань — треба діяти негайно. Тівадар не послухав дружину й тещу і сховав родину у безпечному місці — це й врятувало їм життя. І от Джорджу Соросу вісімдесят два роки, він у добрій формі, засмаглий, любить добре скроєні костюми, має сиве волосся і носить слуховий апарат — гіркий батьків досвід, вважає Сорос, і допоміг йому передбачити кризу та правильно на неї відреагувати.

«Я розумів, що “вижити” іноді означає “докласти зусиль”. Думаю, це йде з дитинства: щось я вивчив, щось пізнав на власному досвіді... Батьків приклад показував, що звичні правила не завжди діють, будеш діяти за правилами — помреш. Не розумієш цього — не виживеш... Бездіяти іноді смертельно небезпечно»²⁷⁴.

Ці непрості роки вплинули на інвестиційний стиль і філософію Сороса. «Моя теорія ринкових бульбашок виросла з реального досвіду. Я став свого роду спеціалістом зі злетів і падінь»²⁷⁵.

Такої ж думки про Сороса і його син Джонатан, троєборець, випускник гарвардського юрфаку, батько двох дітей — і водночас дитя стабільності і процвітання Америки; Соросу-старшому здається, що на роль лідера в буремну епоху син не підходить. «Досвід навчив його бачити суть речей, — розповідає Джонатан

про батька. — Він уміє розпізнати, що речі, які виглядають надійними, як мармур, — не мармурові, а пластикові, що наші інститути — створені людьми, а отже не вічні»²⁷⁶.

Корпоративні директори і регулятори кажуть, що передбачити крах було неможливо, але професійні трейдери ще 2005 року бачили, що перегріті ціни на житло і складні деривативи надувають чергову бульбашку.

«Читаючи, що люди не бачили наближення кризи, я щоразу відчуваю зловтіху», — говорить Кейт Андерсон, раніше він працював головним інвестменеджером у Сороса. Високий, імпазантний, з м'якими манерами, Андерсон справляє враження людини простої і приязної. Він більше схожий на доброго сім'янина, який у вихідні грає з дітьми у бейсбол, аніж на господарів життя з Давоса чи власників серйозного вол-стрітського резюме; скромний кабінет Андерсона прикрашено фотографіями його усміхненої родини. «Більшість кваліфікованих людей розуміла, що на ринку нерухомості є бульбашка, що сдо і деривативи дають викривлення»²⁷⁷.

Та ніхто не знав, коли бульбашка лусне. «Проблема в тому, — говорить Андерсон, — що багато з нас вважали, ніби вона надовго, і помилялися. Ми розуміли, що відбувається, але ніхто не хотів ставити проти, бо не отримаєш компенсації».

«В історії завжди багато пояснень, — говорить Андерсон. — Газети традиційно пишуть: “Що за ідіоти? Ніхто не бачив, що робиться”. Багато людей бачили. Питання було в тому, коли це мало закінчитися? Що це зупинить? Як отримати з цього зиск?»

У середині 2007 року, коли Сорос вирішив повернутися до керма свого фінансового корабля, активами «Квантуму» оперували зовнішні і невелика група «внутрішніх» менеджерів; вони мали «повну свободу дій», згадує Сорос. «У них був свій стиль і свої ризики, деякі оперували “довгими” грошима»²⁷⁸.

За його словами, він «не втручався у те, як вони ведуть справи, бо ми працюємо по-іншому»²⁷⁹, тож відкрив рахунок, щоб урівноважити їхні ставки, і сам керував ним. «По суті, я активно хеджував. Нейтралізував ринкові ризики [внутрішніх і зовнішніх

менеджерів] і ставив проти ринку»²⁸⁰. Сорос зізнається, що вже не розумів ні модних деривативів, ні окремих біржових інструментів²⁸¹. Один з найвидатніших інвесторів світу захищався від близької кризи такими простими засобами, що ними погребували б навіть телеглядачі, які слухають фінансових порад по телевізору: s&p ф'ючерсами та іншими звичайнісінькими біржовими інструментами.

Не все Сорос робив правильно. «В подібні часи, в ситуації невизначеності і високої волатильності, не треба ставити по-великому», — розповів він у кінці 2008-го. «Я робив помилки: ставив забагато, відкривав завеликі позиції і постійно виходив за ліміт ризику. Результат був би кращий, якби я відкривав менші позиції і не боявся ринку. Набагато кращий»²⁸².

Чуття Сороса на революційні зміни — це елемент певної картини світу, а не безпомилковий алгоритм. «Ось чому макроінвестиції — річ складна, — говорить Андерсон. — Люди типу Сороса помічають викривлення, але ніколи не знати, що й коли викличе зміни»²⁸³.

Найбільше викривлення двадцятого століття — економічний розрив між розвиненими західними країнами і рештою. А найбільшим каталізатором змін став розпад Радянського Союзу. Нові можливості відкрилися не тільки перед Росією. У країнах колишнього соціалістичного табору, в Азії і Латинській Америці хвиля економічної лібералізації відкрила колосальні можливості для людей, які зметикували, як нею скористатися. У бізнес-школах цього не навчишся — потрібні таланти і готовність ризикувати, але найбільше — опинитися у правильному місці в правильний час.

Азім Премджі — директор «Віпро», передової айти-компанії з Бангалора. Перша революція в його житті мала особистий характер. Він вивчав інженерну справу в Стенфордському університеті, коли 1966 року несподівано помер його батько. Двацятидворічний Азім мусив кинути університет і повернутися з Пало-Альто в Бангалор керувати родинною олійною компанією.

З роками «Віпро», крім олії, почала спільно з «Дженерал електрик» випускати електричні лампочки, а ще шампунь, мило і гідралічні циліндри. Перелом стався 1978 року, коли «Ай-бі-ем» змусили піти з Індії. Премджі побачив нагоду повернутися до своєї першої пристрасті — комп'ютерної науки, першопрохідців якої він бачив, коли вчився у Стенфорді. На 1991 рік, коли індійська економіка завдяки ліберальним реформам Манмогана Сінґха відкрилася до світу, Премджі і «Віпро» були повністю готові до великого старту — і виникла індійська аутсорсингова революція.

«Мені дуже пощастило, — відповідає Премджі на моє запитання, як йому це вдалося. — У мене була правильна освіта, настав правильний момент, я жив у правильній країні»²⁸⁴. Нині Азім — сивочолий патріарх галузі.

«Індія росла на 8 відсотків у рік, — пояснює Ашутосх Варшні, професор Браунського університету, половину часу він проводить у рідному Бангалорі. — Але суть у тому, що 7–8 відсотків — це економіка в середньому, деякі галузі показували по 18-20 відсотків».

Якщо ви бачите і розумієте ситуацію змін, то починаєте бізнес у цих найприбутковіших секторах: «Це можливість стати мільйонером за один день»²⁸⁵.

Ту саму історію розповідають у Китаї. Чансін Лаі народився і виріс у селі під містечком Сямень на південно-східному узбережжі, за двісті кілометрів від Тайваню.

Коли на початку 1980-х років Ден Сяопін сказав здичавілому від комунізму китайському народові, що заробляти гроші — нормально, Сямень був одним з перших місць, де почали ринковий експеримент, і Лаі цим скористався. Він почав з виробництва автозапчастин, а в середині 1990-х диверсифікував бізнес, почав виробляти все підряд — від парасольок до тканин і електроніки — і став мільярдером.

«Можна було почати бізнес вранці і ввечері вже заробити грошей, — розповідав він журналістам. — Тоді все було настільки відкритим і вільним, що у всіх було повно бізнесів. Тільки дурень цим не займався»²⁸⁶.

Для людини з правильними вміннями і потрібними зв'язками, яка не боїться йти на ризик, ринкова революція у розвиткових країнах стала захопливою пригодою, іноді навіть легкою.

Дейвід Нільман — серійний підприємець. Він відкрив дві американські авіакомпанії і запустив систему бронювання квитків, яку перекупив «Х'юлет-Пакард». Не минуло й року, відколи Нільман звільнився з посади гендиректора «ДжетБлю», своєї найуспішнішої компанії, як він оголосив про запуск третього великого проекту. Воно й не дивно, відкривати бізнес — робота Нільмана. Особливо коли це авіакомпанія, а ти в цьому розбираєшся. Ось тільки третій підхід до справи Нільман зробив не у Сполучених Штатах, а в Бразилії.

«Я сказав би, що США уже вигоріли, — говорить Нільман восени 2010-го. — Ми з конкурентами ростемо [у Бразилії] на 25 відсотків на рік. Це втричі більше, ніж вВП, а той у першій половині минулого року складав майже 9 відсотків. Наш трафік росте на 27 відсотків. Дивовижно. У США ми досі боролися б зі старими компаніями за місце під сонцем, а тут я відкриваю маршрути там, де ніхто ніколи не літав. Ми запускаємося у містах, де роками не було жодного авіасполучення»²⁸⁷.

Ось у чому секрет розвиткових ринків: якщо вас не лякає невідоме і ви не боїтеся залишити дім, то робити гроші у «фронтирних» економіках набагато легше, ніж відкусити бодай один відсоток ринку у розвиненому світі.

«Наступні десять років будуть найзахопливішими роками в нашому житті! Індійська економіка виросте вдвічі! Таке буває раз у житті! Це буде неймовірно!» — сказав мені навесні 2010 року Теджпріт Сінгх Чопра, сорокадворічний бізнесмен з Індії. За кілька тижнів до того він прийняв сміливе рішення полишити менеджерську аристократію, стати підприємцем і спробувати скористатися ринковою революцією²⁸⁸.

У Чопри «правильний» послужний список. Він народився і здобув освіту в індійському Ченаї, працювати почав у «Лукас дизель системз» у Великій Британії і Франції. Здобув диплом MBA в Корнельському університеті у Сполучених Штатах і наступні

роки працював у «Дженерал електрик» у Стемфордї, Конектикут, і в Гонконзі, аж потім повернувся в Індію. Чопра зустрів свою майбутню дружину, теж індійку, коли працював у США, вона закінчила юридичний факультет Нью-Йоркського університету і спеціалізувалася на злиттях і поглинаннях у респектабельній вол-стрітській фірмі «Вайл, Готшел і Менджис».

У 2007-му, коли Чопрі було всього тридцять сім, його призначили керувати всім бізнесом «ДжЕ» в Індії — він став першим індійцем на цій посаді. Так він опинився в епіцентрі глобалізації і технологічної революції, яка змінює наш світ не менше, ніж промислова революція двісті років тому.

Візьмімо, наприклад, «Мак 400», портативний електрокардіограф, спроектований і вироблений в Індії 2008 року, — Чопра називає його своїм найбільшим досягненням на посаді директора «ДжЕ» в Індії. «Мак 400» — дешевший, надійніший і легший за американський аналог: важить півтора кілограма, а не шість; продається за 800 доларів, а не за 10 000 (і це майже вдвічі менше, ніж початковий цінник у 1500 доларів, з яким продукт вийшов на ринок); розробка обійшлася у 500 000, а не у 5,4 мільйона. Вісім із дев'яти інженерів-розробників працювали в лабораторії «ДжЕ» в Бангалорі.

Продаж західних технологій і брендів у розвитковій країні має давню історію. Так само як продаж дешевої робочої сили розвинутому світові — у формі виробництва різних товарів, електроніки і послуг типу кол-центрів.

«Мак 400» — приклад з наступного рівня гри: інженери з розвиткової країни працюють на західну компанію, створюють продукт на основі західного прототипу для споживачів у розвитутому світі.

Найрозумніші мегакорпорації світу — «Дженерал електрик», «Гугл», «Голдман Сакс» — шукають способів заробити на великих економічних перетвореннях нашої епохи. Та найбільші переможці — не інституції, а окремі особи; глобалізація і технології суттєво понизили поріг входу, і розумні та кмітливі люди, яким пощастило знайти свій вхід у цей світ, отримали неабиякий зиск.

Чопра розуміє всю вигоду роботи в респектабельній глобальній фірмі типу «ДжЕ». «Якщо ви директор у “ДжЕ”, то ніхто ніде у світі не відмовиться з вами зустрітися», — говорить він. Але Чопра не міг відмовитися від спокуси самостійно поставити на технореволюцію.

Узявши за взірць модель корпорації «Ньюкор», яка змінила американську металургійну індустрію, почавши будувати міні-ливарні, Чопра розвиває індійську енергокомпанію на основі маленьких, екологічно продуманих електростанцій на 20–40 мегават кожна. У своїй новій фірмі «Бхарат лайт енд пауер» Чопра сподівається об'єднати всі три революційні тенденції. Перша: перехід від гігантських фабрик до маленьких. «Ньюкор» — хрестоматійний приклад такого переходу в металургійній промисловості (професор Крістенсен на прикладі цієї компанії показує руйнівний вплив технологій на традиційні бізнеси). Завдяки міні-ливарням, які коштують удесятеро менше, ніж великі меткомбінати, і працюють ефективніше, «Ньюкор» переграв американських металургійних гігантів. Чопра розраховує, що цей підхід спрацює в енергетиці. Друга революційна тенденція: перехід на відновлювальні джерела енергії. І нарешті, він сподівається скористатися лібералізацією індійської економіки і економічним піднесенням країни. Приклад такого підходу — 2012 року компанія «Бхарат» вирішила проінвестувати в проект установки сонячних панелей у місті Гандхінагарі, столиці штату Гуджарат на заході Індії, яке збудували після Другої світової війни. Пілотна стадія проекту — енергокомпанії орендують дахи під сонячні панелі у власників будинків і в такий елегантний спосіб розв'язують дефіцит місця та обходять логістичні і бюрократичні перешкоди для нового будівництва²⁸⁹.

«Я допоміг стільком підприємцям на стадії голої ідеї, що подумав “ти можеш це зробити”, — розповідає Чопра. — Коли працюєш у корпорації, а потім ідеш на пенсію, то оглядаєшся тільки назад. А підприємець завжди дивиться уперед. Я не був би щасливий у житті, якби дивився назад».

* * *

Хоч який розвитковий або новий ринок візьми, скрізь почуєш варіації на цю ж тему.

Стівен Дженінгс виріс у новозеландській окрузі Таранакі, де овець набагато більше, ніж людей. Коли Нова Зеландія у 1980-х роках експериментувала зі своїм варіантом рейганоміки і тетчеризму, Дженінгс щойно здобув диплом з економіки і працював у реформаторській команді. Це привело його в «Креді сіюс ферст Бостон», спершу в Окленді, потім у Лондоні, а 1992 року він опинився у Москві — Росія саме почала радикальні реформи.

Дженінгс швидко зорієнтувався, що до чого. На початку нового тисячоліття співзаснований ним інвестиційний бак «Ренесанс капітал» активно розширяв діапазон операцій у Східній Європі й Африці і плекав амбіції стати першим глобальним банком розвиткового світу. У квітні 2009 року, коли світ ще не оговтався від глибокої рецесії, викликаної фінансовою кризою, Дженінгс приїхав додому у Нову Зеландію — його запросили виголосити найпрестижнішу щорічну лекцію з економіки. Темою він обрав становлення нових розвиткових ринків, що й не дивно. Дженінгс закликав співвітчизників повернутися і долучитися до процесу, який здавався йому найважливішою і найшвидшою економічною трансформацією в історії людства.

«Так, потрібна сміливість і величезна наполегливість, але ви можете взяти участь в унікальному за історичними мірками процесі створення вартості, — сказав він новозеландським бізнесменам. — І це набагато цікавіше, ніж дивитися по “Сі-ен-ен”, як це роблять інші!»²⁹⁰

Але для того, щоб поринути у вир нової технореволюції, застеріг Дженінгс, потрібні інші навички й інші підходи — те, що працює у повільних стабільних суспільствах, тут не годиться.

«В економіках, які ростуть по 2–3 відсотки на рік, промислові зміни відбуваються поступово, — пояснює Дженінгс. — У таких країнах вибухові зміни зазвичай пов'язані зі швидкими технологічними змінами, як-от інформаційні технології у 1980–1990-х роках. А у швидких розвиткових економіках усі галузі,

мов комп'ютерні. Ринок і динаміка конкуренції ростуть спринтерськими темпами. Російський рітейлор чи нігерійський банк може вирости за рік вдвічі — і це абсолютно нормальне явище. Дрібне підприємство може вирости в багатомільйонного гіганта за кілька років. А переможені швидко зникають без сліду. Зайве казати, що при таких ставках переможці дуже організовані, сповідують агресивні стратегії і діловий стиль».

Для значної частини менеджерської аристократії у західних країнах цей хаотичний, бурхливий, ризиковий світ великих ставок був справжнім прокляттям. Дженінгс згадує, що європейці в «Креді суіс ферст Бостон», з якими він сидів в одному офісі, називали крихітну групу працівників «східного» напрямку *smellies*, тобто «смердюками», натякаючи на санітарні умови в пострадянських краях.

Але останніми сміялися саме «смердюки». «До початку 1999 року не можна було згадувати російські фінанси у пристойній компанії, зате можна було купити акції “Газпрому” по п'ять центів за штуку. Через шість місяців вони йшли по 10 доларів».

Контраст між московськими «смердюками» і респектабельними європейськими банкірами у Цюриху, Франкфурті і Лондоні відчувався те тільки в ксфб. Дженінгс вважає, що це прояв загальної різниці між підприємцями на розвиткових ринках, які вміли запрягти хвилю перемін, і неквапливими корпоративними князями західних фірм.

«Повільних або нерішучих бізнес-лідерів динамічні нові ринки швидко викидають. Перемагають ті, хто вміє мислити масштабно, не боїться сміливих кроків і тримає удар волатильного ринку, — пояснює Дженінгс. — Корпоративні боси не вміють діяти в такому стилі. ...Їхні переваги в ноу-хау і технологіях знівельовано нездатністю або неспроможністю швидко рости в складному й чужому середовищі. ...Ті, хто ухвалюють рішення, зазвичай живуть десь далеко; вони думають, що розуміють ризики, але не можуть зрозуміти переваги».

Дженінгс наводить у приклад переможця на нових розвиткових ринках — металургійну компанію «Мітал стил». Адітья Мітал,

син засновника компанії Лакшмі Мітала і його наступник, розмірковує про зміни в такому ж ключі.

«Деякі люди не прокинуться і не зрозуміють, навіть коли доля кине їм шанс прямо в обличчя, — говорить Мітал. — Коли я очолював відділ злиттів і поглинань і займався розширенням бізнесу в Центральній і Східній Європі, там відкривалося багато перспектив. Я все думав, коли ж хтось у США прокинеться і почне конкурувати за ці активи, де інші європейські металургійні компанії? Але п'ять років жодних конкурентів не було. Я думав “що з цими хлопцями?”, я у них під боком скуповую меткомбінати у Польщі, Чехії, Румунії, а їх і не видно»²⁹¹.

Мітал вважає, що криза — це завжди можливість: «Історично так склалося, що ми знаходимо можливості у кризі. ...Криза ж не змінить довготермінову траєкторію розвитку, індустріалізація економіки нікуди не дінеться, правда? Якщо ви впевнені у середньо- і довгострокових інвестиціях і впевнені, що зможете створювати акціонерам вартість, то треба діяти. Так ми робили в минулому, так будемо робити в майбутньому, якщо побачимо добрі можливості».

Реакція на революцію — це про те, як стають плутократом. «Зміни — штука класна, — говорить Мітал. — Зміни — це фантастично. Долучаючись до змін, ти створюєш вартість. Вони можуть бути правильні чи неправильні — ваше право судити. Але зміни створюють вартість. Якщо нічого не міняється, з чого взяти вартість?»

Як у Будапешті 1944-го, так і на сьогоднішніх розвиткових ринках найбільший ризик — нічого не робити. Можна вижити і без сміливості, але без сміливості не будеш процвітати.

Дженінгс вбив бізнесменів-співвітчизників вигодами виходу на молоді ринки — його промова називалася «Можливість усього життя». Але й ризики великі. За шість місяців до тріумфальної лекції фірма Дженінгса стояла за крок від банкрутства. Щоб утриматися на плаву, він мусив продати 50 відсотків за зниженою ціною російському олігарху Міхаїлу Прохорову.

А підприємець із Сяменя Чансін Лаї, якому в середині 1980-х років ліберальні реформи відкрили шлях до багатства, кілька

років ховався від китайської влади в Канаді, аж 2002-го його депортували на батьківщину. У 1999-му Китай звинуватив його в контрабанді, підкупі й ухилянні від сплати податків; це був один з перших резонансних антикорупційних процесів у країні.

«Лаї Чансіна три рази стратити — і то мало буде», — сказав экс-прем'єр-міністр Чжу Ронцзі, який тримав на контролі справу проти підприємця²⁹². Міхаїл Ходорковський, головний переможець заставних аукціонів і на 2003 рік найбагатша людина Росії, відсидів у виправній колонії десять років.

Непевне становище — головна прикмета нової плутократії, з кількості нулів на банківських рахунках складається хибне враження про становище і безпеку цих людей. «Господарі» сучасної економіки вміють скористатися революційними можливостями, але це означає, що вони живуть у світі, де, за словами одного угорського знавця ситуації, «виживає тільки параноїк».

Юрій Мільнер — ще один кмітливий і енергійний росіянин, який прогавив роздачу приватизаційних козирів. З ним сталося те саме, що й з Бендукідзе. Мільнеру теж здавалося, що для повного успіху в капіталістичній системі йому бракує знань. Тому після Вортонської бізнес-школи (а він став першим росіянином-неемігрантом, який здобув там диплом MBA), Мільнер не додому повернувся, а пішов працювати у Світовий банк. Років п'ять тому це була би вершина престижу і привілеїв, але прикрість у тому, що робота Мільнера в Америці збіглася в часі з приватизаційним ельдорадо в Росії. Він називав цей період «утраченими» роками²⁹³. Поки Мільнер повернувся додому, найсмачніші шматки вже поділили. Тож він не став олігархом, а пішов працювати до олігарха — до Міхаїла Ходорковського.

Мільнер на власному досвіді переконався, наскільки важлива для нового багатства зміна парадигми, та почав шукати наступну. І знайшов її не в політичній революції, а в технологічній. Мільнер одним з перших у Росії зрозумів потенціал соціальних мереж. Він почав з традиційного для розвиткових ринків прийому — скопіював чуже: купив поштовий сервіс «Мейл.ру» (російський аналог

«Хотмейлу») і «Однокласники» (російський фейсбук). Кирилиця, яка подеколи стоїть на заваді глобальному успіху Росії, виявилася козирною картою Мільнера — якраз через кирилицю Кремнієвій долині складніше підкорити тамтешній ринок.

Але перемогою на російському технологічному ринку Мільнер не вдовольнився. Він виніс із невдач у Росії урок і став швидшим і рішучішим, ніж американці, з якими вчився у Вортоні. Тепер він знав, як скористатися революцією, і хотів випробувати свій талант там, де відбуваються найбільші зміни на планеті: у Кремнієвій долині. Мільнер став першим великим «зовнішнім» інвестором «Фейсбуку»: у травні 2009-го він провернув угоду, яка здалася Долині анекдотичною — купив 1,96 відсотка акцій за 200 мільйонів доларів і навіть не отримав місця в раді директорів (з цієї угоди впливало, що компанію з п'ятирічною історією оцінено в мільярд доларів). Коли 2012 року «Фейсбук» вийшов на біржу, частку Мільнера оцінили в понад шість мільярдів. У той день, коли оголосили новину про купівлю акцій «Фейсбуку», колега Мільнера вийшов на засновників компанії «Зінга», розробника онлайн-вих ігор; через кілька місяців «Діджитал скай технолоджис» провела раунд інвестування на 180 мільйонів. З «Групоном» було вже легше — на той час, коли компанія шукала фінансування, передбачливий Мільнер уже вважався престижним інвестором.

У Сполучених Штатах технологічна революція означала кардинальну зміну парадигми, на якій сильно розбагатіли ті, хто мав талант, талан і жорстку хватку. Масштаб цієї зміни приголомшує. Рендал Стівенсон, гендиректор «Ей-ті-енд-ті», вважає, що це найбільша економічна зміна з часів появи електрики і двигуна внутрішнього згорання.

Як і перехід від комунізму до капіталізму в Росії, технологічна революція відкриває вікно можливостей і шлях до великих грошей. Ден Абрамс, засновник веб-групи «Медіейт», називає ситуацію «фронтірним моментом»: той, хто має кураж і візію «заставити» за собою ділянку, той і закладає фундамент бізнес-імперій майбутнього. У таких нагод більше вимірів: технологічна революція — це не якийсь один момент типу приватизації в Росії.

Навпаки, це серія змін, як у промисловій революції — кожна відкриває свої фінансові можливості для тих, хто опинився у правильному місці в правильний час і здатний скористатися шансом.

Приклад — покоління винахідників різних застосунків, які зробили грубі гроші, вступивши в колію, прокладену фейсбуком. Набравши обертів, 2007 року ця соціальна мережа відкрила свою платформу для сторонніх розробників, щоб збільшити обхват аудиторії. Підхід спрацював настільки добре, що 2009-го «Фейсбук» вирішив трохи причинити шлюз і якимось контролювати пандемію застосунків. Але розробники, які вгадали з моментом, встигли розбагатіти.

«Це був час, коли збирати золото можна було гуляючи», — говорить Б. Дж. Фог, хайтек-спеціаліст, який восени 2007 року вів заняття у Стенфорді і давав студентам завдання створити бізнес на фейсбуці. «Поле визріло для збору урожаю»²⁹⁴. Як сказав журналісту «Нью-Йорк таймс» Майк Мейплс, інвестор з Кремнієвої долини: «Фейсбук-платформа набрала обертів, і було відчуття золоті лихоманки».

Ще одна порція перемін — перехід від ефірного і кабельного телебачення до інтернет-відео. Тепер, коли ми бачимо, що інтернет зробив з видавничим і музичним бізнесом, ця революція здається неминучою. Але для того, щоб підняти серйозні гроші, потрібно правильно обирати момент — це найважливіше. У 2011 році, коли «Ютуб» оголосив, що відкриває свою платформу для виробників онлайн-відео, Майкл Гіршорн, письменник і экс-головний програміст у компанії «Ві-ейч-ван», вирішив, що цифрова революція в телебаченні починається і не можна втрачати шанс. «Проґавивши кілька попередніх революцій, я вважав, що з цієї треба вичавити все можливе», — розповідав Гіршорн. Він покликав майбутнього бізнес-партнера і наполог, що компанії треба відкривати негайно.

Якщо у вас докторський ступінь з математики або статистики, то «ваша революція» — це «великі дані», big data. Так називають

сукупність цифрової інформації, яку створюють інтернет-користувачі. Ми нарешті навчилися її нагромаджувати і обробляти.

Якби гіки-ботани були модниками, то «великі дані» були б наймоднішим кольором сезону. Коли восени 2011 року я брала публічне інтерв'ю в університетській аудиторії у Ларі Самерса, він назвав «великі дані» однією з трьох найперспективніших ідей (інші дві — біологія і розквіт розвиткових ринків). «Глобальний інститут “Маккінзі”», дослідницький відділ цієї консалтингової фірми і своєрідна вежа зі слонової кістки для корпоративного світу, опублікував 2011 року 143-сторіновий меморандум про «великі дані», розхвалюючи їх як «наступний рівень інновацій, конкуренції і продуктивності»²⁹⁵.

Ось два промовисті факти з аналітичної записки «Маккінзі», які засвідчують, що «великі дані» вже не на відстані простягнутої руки, а в руках. Перший: за шістсот доларів можна купити вінчестер, на який влізе вся музика світу. Другий: 2010 року на комп'ютери було записано понад шість ексабайт нових даних; в одному ексабайті в чотири тисячі разів більше інформації, ніж у Бібліотеці Конгресу.

«Маккінзі» вважає, що інноваційна сила цих даних породить п'яту хвилю технологічної революції на фундаменті перших чотирьох (епоха мейнфреймів, епоха персональних комп'ютерів, епоха інтернету і веб-1.0, і остання — мобільна епоха і веб-2.0).

«Великі дані» створять свою групу супероплачуваних суперзірок. За оцінками «Маккінзі», на 2018 рік тільки в одних Сполучених Штатах буде дефіцит у 140–190 тисяч осіб з «глибоким аналітичним мисленням», потрібним для того, щоб оперувати «великими даними». І, ймовірно, виникне окрема група мільярдерів, які раніше за всіх зрозуміють, як скористатися потенціалом «великих даних», — власне, 100-мільярдна ринкова капіталізація «Фейсбуку» — це ставка на «великі дані».

Однак технологічна революція — це не тільки про каліфорнійських гіків. Ми звикли думати про комп'ютерну революцію як про явище Кремнієвої долини. Колиска революції справді тут,

але найбільші її бенефіціари на Вол-стріт. Ось як говорить про вплив комп'ютерів на фінансовий світ Ларі Фінк, мільярдер і засновник інвесткомпанії «Блекрок», яка керує найбільшою у світі сумою активів — станом на весну 2012-го майже чотири трильйони доларів.

«Люди завжди питають мене “що трапилося у вісімдесят третьому?”, “чому у вісімдесят третьому додумалися до іпотечних деривативів?”, — ми розмовляємо в його офісі поблизу Парк-авеню. — Це все технологічна революція — завдяки їй на наших столах з'явилися комп'ютери... Справді, комп'ютери і жадібні люди, які їх використовують, здатність комп'ютерів аналізувати біржові позиції, ризики, масу даних... Усього цього не було раніше... На мою думку, саме в цей момент стіл трейдера став прибутковим місцем. Якщо подивитися на прибутковість Вол-стріт, то до вісімдесят третього Вол-стріт не була такою прибутковою»²⁹⁶.

Коли комп'ютери з'явилися на столах трейдерів, Вол-стріт усвідомила, що почалася епоха інтелектуалів, і стала вербувати найкращих. «Усе, що зробили на Вол-стріт, — це зрозуміли, — говорить Фінк. — І куди пішли? В найкращі університети, до інженерів. Набрали всіх цих розумних аналітиків... дуже розумних людей, які знають, як прогнати дані через формули і виявити тенденції. На мою думку, в цьому суть».

Аналітики «Сітігруп», коли пишуть про плутономіку, зазначають, що це тріумф «менеджерської аристократії», і, поза сумнівом, мають рацію. Але ще більше це тріумф підприємців — за оцінками аналітичного звіту «Капжеміні / Меріл Лінч» за 2011 рік 46 відсотків найбагатших людей світу заснували власний бізнес.

Таких людей набагато менше, ніж корпоративних босів, але статки їхні набагато більші — саме завдяки їхнім заробіткам супереліта так сильно відривається від просто заможних людей. Рішар Атіа, французький бізнесмен родом із Мароко, який починав з виробництва комп'ютерних компонентів, а тепер намагається організувати аналог Світового економічного форуму у Нью-Йорку, підсумовує картину так: «Раніше великі їли малих, а тепер

швидкі їдять повільних». Професор Сал з Лондонської бізнес-школи відзначає, що традиційним респектабельним компаніям — великим — важко бути швидкими, принаймні по-ефективному швидкими. Проблема, на його думку, не в тому, що світ змінився, а компанії цього не усвідомлюють — якраз усвідомлюють. Але замість того, щоб діяти по-новому, корпорації реагують «активною інерцією» — бізнес робить усе те, що й раніше, тільки енергійніше. Вони настільки зацікавлені у збереженні наявного стану речей, що не можуть поступитися часткою сьогоднішніх прибутків заради того, щоб зірвати куш (або не програти) завтра.

Улюблений приклад професора — «активна інерція» компанії «Файрстоун». Засновник компанії Гарві Файрстоун уміло скористався своєю революцією. Він почав виробляти шини в Акроні, Огайо, у 1900 році. Файрстоун побачив потенціал у масовій автомобілізації, на яку ставив Генрі Форд, і 1906 року виграв контракт на виробництво шин для «моделі Т». Але 1988-го «Файрстоун» купив японський конкурент «Бріджстоун», заплативши набагато менше, ніж компанія коштувала півтора десятиліття тому. «Файрстоун», як і багато інших заслужених компаній, став жертвою нової підривної технології, яка вийшла на американський ринок — у цьому разі радіальних шин. Коли «Файрстоун» кинулася доганяти і почала виробляти радіальні шини на заводах, спроектованих для виробництва старих діагональних шин, сталася катастрофа. Врешті-решт «Файрстоун» мусив відкликати мільйони проданих шин, дійшло до слухань у Конгресі, компанію звинуватили в загибелі тридцяти чотирьох людей у ДТП.

«Історичні заслуги “Файрстоуну” і катастрофічне невміння конкурувати в глобальному масштабі та відреагувати на технологічні інновації — галузевий парадокс, — пише Сал. — Чому найкраща компанія галузі показала найгірший результат на домашньому полі? Докладніший аналіз показує, що за програшем “Файрстоуну” стоять її історичні успіхи»²⁹⁷.

«Файрстоун» був розрахований на роботу в ситуації стабільності, як у повоєнних Сполучених Штатах. Професор Сал вважає,

що «зашкарубла формула успіху прекрасно працює, поки не зміниться контекст». Але в період революційних змін, який нині переживають цілі галузі, країни і світова економіка в цілому, «зашкарублених формул успіху» замало, і аутсайдери, які вміло реагують на революцію, можуть обійти старих фаворитів.

Доля «Файрстоуну» — повчальне застереження. Про те саме зі своєї перспективи говорив Дженінгс оклендській бізнес-еліті: «Ми живемо у світі безпрецедентної конкуренції, зміни дуже швидкі, і їх не вгадаєш, давно заведені порядки — економічні, політичні, індустріальні — тріщать по швах. У цьому світі відстань між «успіхом» і «невдачею» зросла у багато разів. І це стосується професійних навичок, бізнесів, галузей, цілих країн»²⁹⁸.

«Активна інерція» «Файрстоуну» дуже схожа на те, чим займався Вол-стріт у 2007–2008 роках. Багато (ба навіть більшість) керівників найважливіших фінансових компаній країни розуміли, що їхній бізнес стоїть на бульбашці. Але те, як влаштовано компанії і цілу галузь, не давало відійти вбік.

Ще на початку липня 2007 року під час відрядження в Токіо Чак Прінс, гендиректор «Сітігруп», дав інтерв'ю журналісту Мітію Накамото. Кредитні ринки ще не завмерли, але ознаки кризи були вже настільки помітні, що Накамото спитав Прінса про ситуацію на американському ринку субстандартних іпотечних паперів і проблеми з фінансуванням деяких приватних угод. Прінс вважав, що океан дешевих «глобальних» грошей, у якому купався «Сіті», рано чи пізно висохне: «Нині руйнівний удар принесе більше шкоди, ніж раніше... В певний момент він буде настільки великий, що замість поповнювати резервуар, ліквідність потече якимось іншим шляхом»²⁹⁹.

Сьогодні ці ремарки звучать, як проникливе застереження про кредитний крах, спричинений через рік банкрутством «Леман бразерс». Та хоч Прінс і вважав, що «руйнівний удар» неминучий, йому здавалося, що «певний момент» ще не настав. Тим часом він керував бізнесом, як завжди: «Коли музика зупиниться, ситуація, з погляду ліквідності, стане дуже складною. Але поки музика грає, ви встаете потанцювати. Ми все ще танцюємо».

Нині корпоративні піарники покликаються на цей зразок риторичного стилю. Наступного дня яскрава фраза Принса опинилася на перших шпальтах газет, навіть більше — стала афоризмом про кризу: через два роки гугл-пошук видає на неї майже півтора мільйона результатів. Але особливо яскраво вона звучала 4 листопада 2007 року, коли Принс пішов у відставку і «танцюристу» пригадали неспроможність «Сітігруп» передбачити кризу.

Принс заслужив свою «червону картку»: за його каденцію «Сіті» набралася субстандартних ризиків, кредитних дефолтних свопів (зокрема чимало внутрішньокорпоративних) і сховала мільярди доларів у ризикованих позабалансових інструментах. Але про музику і танець він мав рацію. Коли музика зупиняється, програє той, кому не вистачило стільця, але й правила сучасного капіталізму не дозволяють великим гравцям сідати до часу.

Пітер Вейнберг — вол-стрітський патрицій: його дід по батькові був одним з перших партнерів у «Голдман Сакс», а мати походить з Гафтонів, видатної «БАСП»-родини, яка заснувала компанію «Корнінг»³⁰⁰. Вейнберг в останній момент вийшов з ризикованої гри, як сам визнає, завдяки щасливому збігу обставин. Спільно з легендарним вол-стрітським діячем Джо Перелою він 2006 року заснував невеличку консалтингову фірму, і наступні два роки вони збирали інвесторів і команду. Та Вейнберг, досвідчений інвестбанкір, який керував був лондонським офісом «Голдмана», перш ніж відкрив свою компанію, вважає, що для гендиректорів, з якими він усе життя працював, не слухати цю музику — річ майже немислима.

«За тридцять років у бізнесі я пережив, напевно, криз шість — це маятник капіталізму», — розповідає Вейнберг у червні 2009-го. Ми сидимо в модерністському офісі його фірми у хмарочосі «Джі-ем» на П'ятій авеню. «Йти проти вітру бульбашки важко. Дуже важко. Мало хто на це здатний... Уявіть, що хтось з керівників великих вол-стрітських фірм встає і каже: "Знаєте що? Ми скорочуємо плече: 30 до 1 стає 15 до 1. І не будемо брати участі в багатьох речах". Я не впевнений, що він всидить на своїй посаді...

Дуже важко вийти з отари, коли ти керівник великої фінансової установи»³⁰¹.

Ще краще цю історію знають у сфері розваг, у засобах масової інформації і в галузі високих технологій. Візьмімо, наприклад, музичну індустрію. Випатрана інтернетом компанія «Ворнер мьюзик» тепер належить Лену Блаватніку, ще одному ветерану економічної перебудови в Росії, який подібно до Мільнера теж сподівається, що його особливі вміння допоможуть скористатися технологічними змінами на Заході. А в галузі високих технологій зміни настільки швидкі, що навіть успішні революціонери можуть не помітити, як опинилися на узбіччі.

Щось подібне вже трапилося з «Майкрософтом». Найбільше питання сьогодні — чи трапиться щось таке з «Гуглом». Як і ті менеджери в дослідженні Дональда Сала, що бачать загрозу, але пришвидшують темп, замість змінити маршрут, гуглери розуміють картину. У 2010 році Урс Хольцле, один з десяти перших працівників «Гуглу» і перший віце-президент з інженерії, написав записку, яку інсайдери прозвали «Урструсом». Він звернув увагу, що «Гугл» відстає від «Фейсбуку» по соціальній мережі, і закликав негайно наздоганяти конкурента.

Гугл-начальство послухало і запустило проект під назвою «Емеральд Сі» (від назви картини Альберта Бірштадта 1878 року). На картині класика американського живопису корабель по-айвазовськи бореться з гігантською хвилею, яка його накриває — гуглери повісили репродукцію біля ліфта. Натяк у тому, що «Гугл» — це корабель, а соціальні мережі — хвиля: «Гугл» або підкорить цю хвилю, або піде на дно. Навіть для «Гуглу», засновники якого недавно розміняли третій десяток, тримати революційний удар непросто.

Шанс «Гуглу» в тому, що бізнес-лідери Кремнієвої долини, як і люди, які роблять погоду на розвиткових ринках, заробили свої капітали на технореволюції. Постійні зміни — їхнє звичне середовище. Справді, вітер революції настільки увійшов у плоть і кров Кремнієвої долини, що найуспішніші підприємці розвинули культуру постійних змін.

Керолайн О'Конор і Пері Клебан зі Стенфордської школи дизайну називають це здатністю «крутитися»³⁰². Найуспішніші приклади, на їхню думку: «Групон», який починався як платформа громадянського активізму; «ПейПел», який задумували як спосіб перекидати гроші між мобільними телефонами, а потім він став банківською інфраструктурою «іБею»; «Твітер», який став інкарнацією невдалого стартапу з подкастингу.

Ще один приклад, який вони наводять, — компанія «ВоркерЕкспрес». Джо Мелін і Пабло Фуентес задумали службу виклику погодинних робітників через смс для домовласників. Ідея не вигоріла, і Мелін з Фуентесом, переглянувши дослідження, зроблене перед запуском «ВоркерЕкспресу», подумали, що розумніше буде цілити у великих забудовників, які шукають тимчасових робітників на сайтах вакансій. Хід виявився вдалим, і навіть на фоні будівельної кризи після 2008-го року їм вдалося створити успішну інтернет-компанію.

Технократи найчастіше покликаються на історію «Флікру», сайту фотохостингу. «Флікр» почався 2002 року, коли його засновники Катерина Фейк і Стюарт Батерфілд створили командну онлайн-гру «Неверендінг». Вони бачили, що в технологічному світі йдуть дві революції — розквіт соціальних мереж та ігор. Вони поставили на сплав цих двох сутностей. Однак гра «Неверендінг» провалилася і у ванкуверської компанії «Лудікорп», яку заснували Фейк із Батерфілдом, закінчилися гроші. Але вони завважили, що функція гри «поділитися фотографією», яку вони розробили всього за вісім тижнів, мала популярність. Тож підприємці спробували знову: цього разу вони зробили окремий сайт на основі технології фотопублікацій. Спрацювало. «Флікр» запустили в лютому 2004 року. В березні 2005-го, через тринадцять місяців, його купив «Яху!» нібито за 35 мільйонів доларів. На початку 2012 року повідомляли, що на сайті зберігається сім мільярдів фотографій, по одній на кожного жителя планети.

«Крутитися», крім усього іншого, означає зрозуміти, що ти на хибному шляху, і змінити курс — так, наприклад, робить Сорос, коли стикається з революційними змінами.

Про це говорить і Джеймс Ченос, який у 1988–1991 роках винаймав офіс у соросівського фонду «Квантум» у Нью-Йорку: «У мене викликала одночасно спротив і захоплення одна риса, яку Сорос виробив багато років тому, — вміння переходити від “довгого” до “короткого”, здатність блискавично розвернутися, якщо цього вимагає реальність. Емоційно це дуже важко»³⁰³.

«Концептуальні рамки, у яких я дію, враховують важливість помилок і спонукають бути дуже критичним до власних рішень, — розповідає Сорос. — Я весь час їх перевіряю і розумію, коли збиваюся зі шляху... Я знаю, що схильний помилятися, і тому стежу, щоб виправити помилки»³⁰⁴.

«Він ставиться до власних ідей настільки критично, що першим шукає, чому його теорія неправильна, а не чому вона правильна», — розповідає Джонатан Сорос³⁰⁵.

Традиційним західним компаніям настільки непросто «крутитися», що за прогнозом Дженінгса їх обійдуть сміливіші і спритніші конкуренти з розвиткових країн. «Бізнеси й інститути, на яких стоять ці країни, переживають економічну трансформацію і не тільки доженуть Захід, а й вийдуть уперед. І тоді доведеться реекспортувати їхні бізнес-моделі й інститути»³⁰⁶.

Додатковий прибуток, що його конкурентам дає нова революція, уже впливає на корпоративну Америку. 2010 року консалтингова фірма «Делойт» провела дослідження і вивела, за її словами, «темپ відставання» — тобто швидкість, з якою американські компанії втрачають лідерські позиції. Між 1965 і 2009 роками вона, мовляв, виросла вдвічі і навіть більше. Це відчувається навіть у кабінетах начальства. «Перестановки у групі лідерів відбуваються дедалі частіше і швидше, — йдеться в аналітичному звіті «Делойт». — Майже всі колись здобуті переваги виявляються тимчасовими»³⁰⁷.

Переможці підприємницького забігу на призи технологічної революції схильні думати, що вони розумніші, наполегливіші і працьовитіші за інших. Тоні Шей говорить про це так: «Я можу розпочати в будь-якій точці Америки з сотнею доларів у кишені і на

кінець року стати мільйонером. Я справді так думаю. Саме так я став собою теперішнім».

Почасти це, поза сумнівом, правда. Але перемога в цьому змаганні залежить також від вдалого поєднання правильних навичок, правильного характеру і правильного суспільного становища у правильний момент.

«Правильний момент» дуже важливий і в золотій лихоманці, якою живе Кремнієва долина. Візьмімо, наприклад, Джонатана Каплана, творця відеокамери «Фліп». Каплан не науковець і не інженер. Але він мріяв стати підприємцем ще відколи у 1990-му закінчив коледж; він одразу вирішив, що треба ставити на хайтек-індустрію і Сан-Франциско — там шанси найвищі. Ціле десятиліття він намагався вийти на перші ролі, здебільшого з різними стартапами — результат був нормальний, але не якийсь винятковий. 2005 року приятель розповів йому, що рівень тодішніх технологій дає змогу зробити крихітну й легку відеокамеру, яка за технічними характеристиками нічим не програватиме звичайним стандартним апаратам. З цієї ідеї і виросла камера «Фліп». Вона мала такий успіх, що 2009 року компанія «Сіско» купила бізнес Каплана за 590 мільйонів доларів.

Момент для угоди із «Сіско» випав дуже вдало, так само у вдалий момент народилася початкова ідея — через два роки відео-технології зробили такий крок уперед, що знімати відео навчилися смартфони, і «Сіско» закрила «Фліп», списавши чималі збитки.

Мультимільйонер Каплан звільнився із «Сіско» за два місяці до того. Але говорить, що не розчарований і технореволюція його надихає.

«Багато молодих підприємців вважають “Фліп” величезним успіхом, їм не варто складати руки, — розповідає Каплан “Нью-Йорк таймс”. — Те, що “Фліп” помер, ніяк не пов’язано з якістю продукту. Компаніям доводиться ухвалювати такі рішення, це не завжди розуміють люди типу нас із вами»³⁰⁸.

Шеріл Сендберг, найуспішніша жінка-керівниця корпоративного світу, — ще один приклад, наскільки важливо опинитися

в правильному місці у правильний час. Шеріл — просто блиска (вона одна з найрозумніших студентів Ларі Самерса); це одна з найкращих керівниць у сучасному бізнесі. Але серйозні гроші їй принесло вміння бачити, що є перспективним. Вона зробила ідеальний, нестандартний вибір — причому двічі.

Перший — у 2001 році. Сендберг працювала начальницею відділу кадрів у Міністерстві фінансів при Ларі Самерсі — дуже престижна робота. Диплом MBA плюс резюме, в якому вже фігурували «Маккінзі» і Світовий банк, — перед таким кандидатом відкривається багато можливостей у корпоративній Америці, особливо на Вол-стріт. Та Сендберг обрала компанію, про яку вашингтонські економісти і політики тоді навряд і чули, — «Гугл». У 2008-му вона зробила ще один цікавий і несподіваний вибір. «Гугл» процвітав, але Сендберг запросив до себе новий гравець на майданчику — Марк Цукерберг. Він хотів, щоб хтось старший і досвідченіший допоміг зробити «Фейсбук» справжньою сильною компанією. В однієї з найвпливовіших жінок у Кремнієвій долині було багато інших варіантів, спокійніших і престижніших, та Сендберг поставила на «Фейсбук». Вихід компанії на біржу 2012 року зробив її найбагатшою «зробила-себе-сама» жінкою світу.

Прискіпливий класифікатор скаже, що Сендберг радше винятковий представник менеджерської аристократії — вона дуже талановита керівниця, але нічого не винайшла і власну фірму не відкривала. Однак у Сендберг таке гостре чуття на «правильну» роботу і «правильний» момент, що її можна сміливо записати в команду переможців революції. Як написав 2006 року Ворен Бафет у листі акціонерам, покликаючись на слова свого «мудрого друга»: «Якщо ви хочете зажити репутацію доброго бізнесмена, переконайтеся, що працюєте в доброму бізнесі»³⁰⁹.

Зацікавившись нобелівськими лауреатами, Роберт Мертон з'ясував, що вони теж мали талант обирати «правильну» роботу — це не менш важливо, ніж уміння виконувати власне роботу. «Майже всі вони дуже важливе значення надавали постановці проблеми, а не тільки розв'язанню, — писав Мертон у 1968-му. — Всі мов один були переконані, що найбільше значення в їхній

роботі має відчуття смаку, аргументу, постановка важливої проблеми». Подібно до Бафета, який цитував мудрого друга, Мертон покликався на одного нобелівського лауреата, який сказав: «Я зрозумів, що провести неважливий експеримент так само важко, як і важливий, часом навіть важче»³¹⁰.

Автор журналу «Атлантик» Грем Вуд ужив влучну фразу «клуб вдало працевлаштованих»: це люди, яким пощастило потрапити у фірму, яка процвітає. Ці люди не належать до підприємців, що мають талант скористатися плодами революції. Але вони талановиті і достатньо кмітливі, щоб першими приєднатися до команди підприємців-інноваторів.

А коли фірма виходить на біржу, люди з цієї групи — перші кількадесят працівників «Майкрософту», «Гуглу», «Групону» — входять у супереліту. Два каліфорнійські психологи, Стівен Голдбарт і Джоан Діфурія, зацікавилися, який психологічний ефект дає членство в цьому клубі, і 1997-го, під час першого інтернет-буму, придумали назву для його побічних проявів — «синдром несподіваного багатства» (вони навіть відкрили інститут, який спеціалізується на допомозі таким людям)³¹¹.

Коли людина робить великі гроші на революції, то головне правило в тому, що нема Головного Правила. Вийти з гри у правильний момент, можливо, найрозумніше бізнес-рішення Джонатана Каплана. Але в іншому місці і в інший час різниця між мільйонерами і мільярдерами якраз і в тому полягає, що одні вийшли з гри рано, а іншим стало нервів продовжити.

На 1993 рік Віктор Вексельберг уже мав 100 тисяч доларів (за радянськими мірками сума астрономічна), і в нього був партнер, який вирішив, що краще перевести в готівку свої фішки і відійти від столу. «У мене був друг, не будемо критикувати — це його особистий вибір, який казав “які ваучери?! яка приватизація?! навіщо мені це?!”» — розповідає Вексельберг. Він забрав свою частку в прибутках фірми (як пригадає Вексельберг, десь 100 тисяч доларів) і вийшов з гри, а його партнери продовжили і стали мільярдерами. На початках своєї капіталістичної одісеї

вони разом працювали по дванадцять годин на день, а потім багато років не бачилися. «Тепер у нас мало спільного», — говорить Вексельберг³¹².

Двадцять третього вересня 1932 року, за півтора місяця до виборів, які закінчатся найдовшою президентською каденцією в історії США, Франклін Делано Рузвельт виступав у «Комонвелф-клубі» в Сан-Франциско. Його промова стала взірцем риторики та інтелектуальним анонсом «Нового курсу»: американські політологи 1999 року зарахували її до найкращих промов двадцятого століття³¹³. З дистанції у вісім десятиліть помічаєш промовистий момент про баронів-розбійників. Рузвельт говорить про них як про бізнес-титанів, геніїв, які побачили технореволюцію і ввели Америку в індустріальну епоху.

У середині дев'ятнадцятого століття з'явилася нова сила і виникла нова мрія. Цю силу називають промисловою революцією — це сила пари й машин, тоді ж виникли предтечі сучасних заводів. Мрія, про яку я говорю, — це мрія про економічну машину, яка підніме рівень життя всіх людей; зробить розкіш доступною для найскромніших верств; силою парового двигуна, а потім електрики скоротить відстані; звільнить людину від виснажливих кайданів ручної праці.

Щоб втілити цю мрію, потрібні барони-розбійники, «таланти людей великої волі і великих амбіцій, бо інакше не знайдеш фінансування, не розв'яжеш інженерні проблеми, не знайдеш нові підходи», — сказав майбутній президент.

Та Рузвельт добре розумів, що інтереси цих талановитих людей «великої волі і великих амбіцій» не конче збігаються з інтересами суспільства в цілому:

Але переваги машинної епохи були настільки очевидні, що Сполучені Штати сміливо, охоче і, я вважаю, правильно прийняли гірке разом з солодким. Жодна ціна за переваги готової індустріальної системи не здавалася надто високою. Історія останніх п'ятдесяти років — це великою мірою історія групи фінансових титанів — до їхніх методів ніхто не прискіпувався, і їх належно вшановували за результат, незалежно від того, як його отримано. Фінансисти, які тягнули

залізницю на тихоокеанське узбережжя, нерідко були людьми жорстокими, марнотратними і корумпованими, та вони збудували залізниці, якими ми користуємося сьогодні. Підраховано, що американський інвестор в процесі будівництва заплатив за залізницю тричі, але в сухому підсумку виграли Сполучені Штати.

Із сьогоднішнього поляризованого погляду, промова Рузвельта прикметна тим, що він віддає належне бізнес-титанам за те, що вони принесли індустріальну революцію в Америку, і водночас нагадує, що їхні інтереси не тотожні інтересам нації в цілому. Ми живемо (чи принаймні жили до фінансової кризи 2008-го) в епоху переможного капіталізму, коли зіркові підприємці — це «герої нашого часу», як сказав Пітч Джонсон своїм московським слухачам.

Та реальність складніша. Героїв-бізнесменів, які прекрасно опанували хвилю революції, спонукає бажання збудувати власний бізнес. Це створює цінність і для решти (у промові Рузвельта — це «залізниця»), але провідна зоря цих героїв — прибуток, а не національне будівництво. Добра реакція на революційні зміни не конче означає, що вони займатимуться стратегічно важливим для країни бізнесом.

У нинішній Росії в моді слово «модернізація». Попри перехід до ринкової економіки і більш-менш добрі показники економічного росту в останнє десятиліття, керівників країни турбує той факт, що вони збудували капіталізм моделі двадцятого століття, а не двадцять першого. Де російський Бангалор, не кажучи вже про Кремнієву долину?

Цей момент дуже дратує росіян, бо вони пишаються науковою і технологічною спадщиною країни (і мають підстави). Це Америка нарікає, що їй бракує інженерів, а в Радянському Союзі диплом інженера, фізика чи математика дуже цінували. І країні більш-менш вдавалося запустити знання в роботу; зрештою, Радянський Союз відправив людину в космос раніше за американців і створив потужніший ядерний арсенал.

Коли комунізм зазнав краху, багато розумних спостерігачів чекали, що «вільні» російські науковці очолять нову хвилю

інновацій або принаймні кинуть серйозний виклик аутсорсинговій Індії. Але цього не сталося, принаймні у помітних масштабах. Чому не сталося — добре показує історія Сергея Белоусова. На момент розпаду Радянського Союзу він був і в системі, і поза нею. Белоусов походив з родини пітерських науковців, але вчився у Московському фізико-технічному інституті, одному з найкращих вишів країни. Як і багато олігархів, він почав займатися підприємництвом ще в інституті, організовував туристичні поїздки інститутського дзюдоїстського клубу, на цьому він заробляв якісь кишенькові гроші.

Справи в Белоусова йдуть добре. Нині він власник двох софтверних компаній, у яких працює тисяча людей по всьому світу. Найвідоміша його розробка — софт, який запускає віндуос-програми на «макінтошах». Але Белоусов не олігарх. Тому що не зміг вдало скористатися моментом.

«У Росії вся власність була державною, і найбільші гроші заробили люди, які займалися приватизацією», — розповідає Белоусов. Він одягнений у темні джинси і рекламну футболку своєї фірми «Паралелс»³¹⁴.

«Бізнес — це гроші, а гроші були там. Потім, років десять тому, всі в Росії кинулися займатися малим бізнесом. Мої інженери казали “я хочу відкрити мережу гастрономів” або “я хочу зайнятися будівництвом”. Ще пізніше, років п’ять тому, багато бізнесменів пішли на державну службу». Тільки тепер, вважає Белоусов, є реальний сенс займатися технологіями.

Белоусов вирішив зайнятися виробництвом комп’ютерів і програмного забезпечення, але ілюзій не має. Ми розмовляємо ввечері у велелюдному «Старбаксі» в центрі Москви, він п’є еспресо: «Я був молодий і дурний. [Тоді йому було двадцять два.] Якби я вклав свої перші гроші в приватизацію, то заробив би набагато більше».

Порівняйте вибір Белоусова з вибором іншого технократа, який теж побачив ринкові можливості в кінці вісімдесятих і почав писати комп’ютерні програми, — статки нафтово-металургійного магната Віктора Вексельберга нині оцінюють у 12,4 мільярда.

Перші добрі гроші Вексельберг заробив у 1988-му, коли Радянський Союз зробив перший крок до капіталізму і було дозволено «індивідуальну підприємницьку діяльність», — почався кооперативний рух. Він написав комп'ютерну програму і за три місяці заробив, за його словами, достатньо, щоб купити «квартиру, машину і дачу»³¹⁵.

Потім вони з п'ятьма партнерами придумали складнішу схему: переробляти відходи виробництва мідного кабелю у Західному Сибіру (вони «знали місця», бо їхній московський інститут мав стосунок до видобутку нафти в тих краях), експортувати мідь, а на зароблені гроші купувати комп'ютери, ставити своє програмне забезпечення і продавати російським компаніям. Бізнес був дуже вигідний: Вексельберг розповідав, що вони з партнерами мали сто доларів прибутку на кожен вкладений долар — за рік вони заробили мільйон доларів. «Сьогодні це звучить смішно, — каже Вексельберг, — але тоді це були колосальні гроші».

Якби це було у Кремнієвій долині, Вексельберг з партнерами напевно стали б серійними айті-підприємцями. В Індії — зайняли б софтверним аутсорсингом. Якби вони були китайцями, то витратили б перший мільйон на будівництво фабрики. Але діло було в Росії, і Вексельберг, як один із найдосвідченіших бізнесменів країни, одразу угледів найбільшу можливість: приватизація. «Люди не знали, що їм робити з приватизаційними ваучерами, тож ми скупували їх і використовували на приватизаційних аукціонах. Так ми купити наші перші реальні активи, починаючи з алюмінієвих заводів, і вже на цій основі збудували серйозний бізнес».

Белоусов каже, що не в його манері оглядатися назад, але його партнер «досі шкодує, що не взяв участі в приватизації. Але ми в принципі не могли збагнути, що це таке».

Нині Кремль доручив Вексельбергу збудувати російську Кремнієву долину. Але, на думку Белоусова, це дуже важко — високі ціни на нафту не сприяють інноваційній економіці: «Якщо ціни дуже високі, то всі інженери хочуть працювати в банках і в "Газпромі"».

* * *

Тисяча дев'ятсот п'ятдесят третього року на честь Джорджа Маршала, автора плану допомоги повоєнній Європі, було засновано престижну Маршалівську стипендію — американських аспірантів відправляють вчитися у Велику Британію. Стипендією нагороджують «за здібності». Навесні 1990 року нею відзначили каліфорнійця Рейда Гофмана, випускника Стенфордського університету. Саме для таких, як Гофман, задумували Маршалівську стипендію: він здобув диплом бакалавра із семіотики і когнітивістики (ще те поєднання дисциплін) і здобув премію імені Лойда Дінкелспіла³⁶ — щорічну нагороду для найкращих студентів Стенфорду. Гордий нагородами, Гофман приїхав в Оксфорд, передчуваючи насичене інтелектуальне життя і цікаве навчання на знаменитому філософському факультеті. «Закінчивши Стенфорд, я збирався стати професором і публічним інтелектуалом, — розповідає він. — Не цитувати Канта, а досліджувати суспільство і питати “хто ми?” і “ким маємо бути як індивіди і суспільство?”».

І от минуло двадцять років, Гофман став одним із найуспішніших підприємців та інвесторів Кремнієвої долини і говорить, що найгірше рішення в його житті — це рішення їхати в Оксфорд. Це був «ризик пропустити». «Я навіть не здогадувався, що беру на себе цей ризик», — говорить він.

Поїхати на два роки в Оксфорд на Маршалівську стипендію не здавалося тоді чимось ризикованим — навпаки. «Я зосередився на своєму резюме, — розповідає Гофман. — Хто ж не оцінить, що я вчився в Оксфорді, був Маршалівським стипендіатом і таке інше»³⁷.

У тому-то й річ. Учитися в Оксфорді, працювати на свою академічну репутацію — чудово, особливо, коли ніщо не заважає стати інтелектуальною зіркою. Та Гофман зрозумів, що світ міняється, і старі правила більше не працюють. «Оксфорд у певному сенсі був величезним ризиком не потрапити в Кремнієву долину. Якраз починалася інтернет-революція, а бути в мережі, де все відбувається, де відкриваються всі можливості, дуже важливо».

Гофману пощастило. Він учився на кафедрі когнітивістики у Стенфорді, його мачуха працювала у венчурній фірмі

в Кремнієвій долині, тож навіть живучи серед казкових оксфордських будиночків, він міг розгледіти і зрозуміти, що за сім тисяч кілометрів звідти розгоряється нова революція. Це настільки його вразило, що навіть тепер, через багато років, Гофман питає себе, чи правильно він учинив, залишившись в Оксфорді, щоб здобути диплом — може, краще було б негайно повернутися у Долину і приєднатися до революційного авангарду: «З одного боку, я зробив правильне рішення, з іншого — хибне».

Але здобувши диплом, Гофман уже не зволікав. Маршалівський стипендіат штибу Гофмана завжди знайде собі місце у менеджерській аристократії, а якщо має аналітичний талант, то й стане суперзіркою. Але Гофман прагнув більшого. Він хотів стати частиною нової революції. Він розумів, що робота в якій-небудь респектабельній компанії до мети його не наблизить — треба повернутися у Кремнієву долину і діяти.

«Я насправді вийшов з колії, по якій пішли багато моїх друзів, — розповідає Гофман. — Партнерство в “Маккінзі” і всяке таке».

Та зійти з «кар’єрного ескалатора», як називає це Гофман, не означало скотитися вниз. Повернувшись на Західне узбережжя, Гофман узявся до технореволюційної справи з таким самим завзяттям, яке проявляв у чіткому світі Стенфорду й Оксфорду. Він оселився у дідуся з бабусею і почав активно зводити мости. Покликав своїх давніх друзів. Попросив мачуху обдзвонити її давніх друзів — а це вже був сильний хід, адже вона працювала у венчурній сфері і знала Брука Баєрса, іменного партнера венчурної фірми «Клейнер, Перкінс, Кофілд і Баєрс» — у Долині ця фірма була чимось типу «Голдман Сакс» на Вол-стріт.

Повернувшись, Гофман тільки утвердився в думці, що йде революція і є ризик її прогавити. «Шкода, що мене не було тут кілька років тому, коли все тільки починалося, — згадує він свій тодішній настрій. — Ого! Інші вже щось роблять. Усе закрутилося. Я відстаю. Треба бігти швидше. А щоб бігти швидше, потрібен хороший імпульс».

Виявилося, що революція зовсім не закінчилася. У 1997 році, маючи за плечима лише чотири роки технологічного досвіду,

Гофман вирішив відкрити власну компанію — сайт інтернет-знайомств Socialnet.com.

Вона протрималася на плаву чотири роки і великого успіху не мала, але Гофман увійшов у світ стартапів — двоє друзів, Пітер Тіль і Макс Левчин, запросили його в раду директорів-засновників своєї нової компанії «ПейПел». У січні 2000-го Гофман почав працювати з ними — і через два роки став мультимільонером, коли компанію купив «ІБей».

Але й на цьому революція не закінчилася, і Гофман не зупинявся. «Після угоди “ІБей—ПейПел” у 2002-му я планував узяти паузу на рік і поїздити по світу, — згадує він. — Щоб провітрити голову і зібратися з планами на майбутній рік, я поїхав у двотижневу відпустку в Австралію. І там, думаючи про сьогоденшню ситуацію, я зрозумів, що треба повертатися у Кремнієву долину і якнайшвидше відкрити інтернет-компанію. Існувало вікно можливостей, і я не міг собі дозволити його прогавити. Ринкові умови дозріли. У споживчому інтернеті було чимало місця для інновацій, але багато підприємців та інвесторів, гіпотетичних конкурентів, стояли на узбіччі, налякані крахом доткомів. Вони не завжди стоятимуть на узбіччі. До того ж моя мережа була в хорошій формі після успіху “ПейПелу” і я міг більш-менш швидко знайти ресурси на запуск нової компанії»³¹⁸.

Ця нова компанія — «ЛінкедІн». 2011 року вона вийшла на біржу, а її співзасновник і гендиректор Рейд Гофман став мільярдером. Гофман повернувся до науки і багато думав про економічні сили, які стоять за його успіхом. Він не просто скористався новою революцією, а й став одним з її теоретиків. 2012 року Гофман опублікував книжку, в якій доводив, що довготермінові наслідки глобалізації і технологічної революції «недооцінено». Їхній ефект полягає в тому, що скрізь виникає Детройт — колись символ прогресу, а тепер — відчаю. «Великі колись компанії зникають частіше і швидше, ніж у минулому. ...Сили конкуренції і змін, які знищили Детройт, діють і на глобальному, і на локальному рівнях. Від них не сховається жоден бізнес, жодна галузь, жодне місто»³¹⁹.

Гофман розуміє, що революційні хвилі, які він так вдало й майстерно опанував, поглибили суспільні контрасти між переможцями і переможеними. «Поглиблюється розрив між тими, хто знає нові кар'єрні правила і потрібні в глобальній економіці навички, і тими, хто тримається за старе мислення і покладається на традиційні вміння», — пише Гофман. Але навіть малюючи загальну картину хиткого світу, в якому є переможці і переможені, Гофман зберігає надію, що кожен з нас може бути у вигаши. Його книжка під назвою «Стартап — це ви» — оптимістичний poradnik з основ бізнесу, а головна мораль — що всім нам варто наслідувати стратегії мільярдерів-інноваторів типу Гофмана. «Ви народилися підприємцем», — заохочує автор читача у вступі. Це не означає, що всім нам треба відкривати свою фірму, але варто мислити свою кар'єру, як стартап, і керувати нею так само вправно, як це роблять підприємці-новатори.

Гофман, треба віддати належне, не думає, що він суперзірка, а всі інші віддають йому пас — роздаючи поради, він хоче допомогти іншим людям забити гол. Сорокачотирирічний мільярдер і власник двох успішних стартапів (плюс один невдалий) вірить, що його книжка на 272 сторінки навчить інших «правильного настрою і набору вмінь, потрібних для зустрічі з майбутнім». Якщо всі ми прилаштуємося до революції, навчимося, як він каже, «керувати стартапом свого “я”», то процвітатиме все суспільство: «Буде розв'язано більше світових проблем — і швидше, — якщо люди приймуть цінності, викладені на сторінках цієї книжки»³²⁰.

Гофман — людина розумна, приємна і співчутлива. Не дивно, що саме він заснував «ЛінкедІн»: у Кремнієвій долині його знають як «доброго» мільярдера, приятну людину, яка придумала, як скористатися липкою силою нетворкінгу. Він хоче змінити світ на краще і добре розуміє темну сторону революційної епохи, в яку нам випало жити. Він, людина упривілейована, впевнений у тому, що всім нам революційні часи підуть на добро, якщо ми приймемо правильний погляд і розвинемо потрібні навички.

Може, й так. Але плутократи, як фахівці з революційних змін і їхні бенефіціари, іноді забувають той факт, що людям на

середніх і нижчих рівнях піраміди драматичні зміни несуть біль, розчарування і дезорієнтацію, хоч і відкривають для когось чарівні можливості.

Коли Рендел Стівенсон, гендиректор техаської корпорації «Ей-ті-енд-ті», приїхав в елегантний будинок Ради з міжнародних відносин на Верхньому Іст-Сайді, щоб розповісти про мобільну революцію і колосальні комерційні можливості, що їх вона відкриває, член ради поставив йому цікаве запитання про наслідки.

Питав його Фарук Катварі, гендиректор меблевої фірми «Ітан Ален». Катварі один з тих «допамінових» готовців іти на ризик: він приїхав у Нью-Йорк з Кашміра, маючи в кишені тридцять сім доларів, і почав кар'єру в торгівлі, збуваючи те, що йому прислала з дому бабуся.

Ось що він спитав Стівенсона: «В останнє десятиліття технології і супутні речі призвели до того, що ми ведемо той самий бізнес, обходячись уполовину меншою кількістю людей. Ідеться про робочі місця. Мені подобається те, що ви говорите про високі технології. Але як це вплине на ринок праці в наступні п'ять років?»²¹.

Нема причин хвилюватися, відповів Стівенсон: «Технології дозволяють компаніям типу вашої робити більше меншими зусиллями, але я не думаю, що це означає скорочення кількості робочих місць. Просто робочі місця переходять в інші галузі. І припускаю, що в тих працівників, які у вас лишилися, рівень життя вище, якщо взяти до уваги вашу продуктивність».

На жаль, цей приємний для вуха сценарій не схожий на правду, принаймні в короткій перспективі. Технологічна революція таки збільшила продуктивність компаній типу «Ітан Ален» і «Ей-ті-енд-ті» і збагатила босів, які зуміли зорієнтуватися у змінах. (2010 року Стівенсон отримав 27,3 мільйона зарплати і бонусів.) Але обидві компанії скорочували штат працівників. Нині в «Ей-ті-енд-ті» на п'ятдесят тисяч менше людей, ніж працювало до фінансової кризи.

Прикметно, що Катварі не переніс виробництво за кордон — 70 відсотків усієї продукції «Ітана Алена» зроблено у Північній Америці. Але щоб не втратити конкурентоздатність («більшість

наших конкурентів виробляють товари за кордоном», — розповідає Катварі), фірма вдалася до високих технологій. Замість двадцяти фабрик у Північній Америці тепер працює сім, а за останні вісім років кількість робітників скоротили наполовину.

«Серйозне питання — що робити з людьми, адже технології породжують безробіття, — говорить Катварі. — Якщо дивитися з погляду окремого бізнесу, то все чудово: технології — ключ до виживання. Але на довгій дистанції ми будемо успішні, якщо країна працюватиме. Лідерам бізнесу варто потурбуватися».

Навіть для тих робітників, які знайдуть нову роботу, звільнення — травматичний досвід. Три економісти, які досліджували рецесію 1982 року, з'ясували, що звільнені американські робітники, знайшовши нову роботу, отримували в середньому на 30 відсотків менше. Навіть через двадцять років вони заробляли на 20 відсотків менше, ніж їхні колеги, які не втратили робоче місце під час рецесії. На розвиткових ринках ціна змін буває ще вища: у дев'яності роки, коли російські олігархи стали мільярдами, рівень прибутків, показники стану здоров'я простих росіян і рівень народжуваності у країні пішли в круте піке. Економічний злет в Індії збігся з хвилею самогубств серед селян-фермерів. Те саме можна сказати і про внутрішні райони Китаю, яких не зачепило економічне піднесення на узбережжі.

Виникає спокуса демократично думати, що економічні сили діють на всіх однаково, що існує набір «менеджерських якостей» (щось типу вміння читати і складати числа), який однаково дає всім нам користь. Та сувора реальність полягає в тому, що економічні трансформації, хвилі революції, що їх ми переживаємо нині, справляють далеко не однаковий вплив. За словами нобелівського лауреата Майкла Спенса: «Освіта — не інвестиційний портфель, її так просто не обміняєш»³²². Сорос відреагував на революцію, зафіксувавши втрати і урівноваживши їх протилежними ставками; знайти нову професію років у сорок п'ять, коли попередня виявилася марною, не так уже й легко.

Ми живемо не в дікенсівській повісті про два міста, а в повісті про дві економіки. Гофман резонно зауважує, що переможці

при старому економічному ладі не мають гарантованого місця в майбутньому — їхнє життя і кар'єра можуть повернути на гірше. «Останні роки шістдесят ринок праці для освічених людей працював ніби ескалатор. Закінчивши університет, ви опинялися на нижніх посадах внизу ескалатора в “Ай-бі-ем”, “ДжЕ” або “Голдман Сакс”... Був сенс, маючи базові навички, докладати зусиль, і якщо пощастить і вітер дмітиме в спину, то врешті-решт ви виходили на дуже високий рівень. Принаймні цього можна було сподіватися»³²³. Гофман має рацію, коли пише про сподівання і розчарування верхніх сегментів середнього класу тим, з якими переборами тепер працює соціальний ескалатор. А що з робітниками в телекомунікаціях чи на меблевих заводах, про яких турбувався містер Катварі? Припустимо, що вони бачать, як насувається хвиля революції, — чи знайдеться для них кімната в батьківському будинку? чи допоможе телефонна книжка «венчурної» мачухи?

Навіть Гофман, науковець-гуманіст, який бачить себе в ролі радісного й корисного гуру, не може цього не помічати. «Пам'ятайте: якщо ви не знайдете ризик, ризик знайде вас», — застерігає він у своїй книжці³²⁴. «Раніше, коли ви думали про стабільну роботу, на думку спадали “Ай-бі-ем”, “Ейч-пі”, “Дженерал моторс” — надійні старі компанії, в яких працювали сотні тисяч людей... Уявіть, що відчуває людина, яка збиралася все життя працювати в “Ейч-пі”; її вміння, досвід і зв'язки були нерозлучно пов'язані з роботою від дев'ятої до п'ятої. І раптом “бац” — вона безробітна»³²⁵.

У пошуках ренти

— Вони крадуть абсолютно все, і спинити їх неможливо. Але дайте їм вкрасти і обрости власністю. Вони стануть власниками і будуть ефективно своєю власністю керувати³²⁶.

*Анатолій Чубайс,
архітектор російської приватизації,
у розмові з Сергеем Ковальовим,
політиком і колишнім дисидентом*

— Апетит приходить з їжею³²⁷.

Відповідь Ковальова. Російське прислів'я.

Рагурам Раджан — професор Чиказького університету, інтелектуальної батьківщини ліберальної школи в економічній науці. Він також попрацював на посаді головного економіста Міжнародного валютного фонду, в інституційному форпості глобального капіталізму. Раджан, високий худорлявий чоловік сорока дев'яти років, полюбляє напрасовані сорочки з комірцем на гудзиках та акуратну зачіску інвестбанкіра — на традиційного університетського професора у м'ятому твідовому піджаку він не схожий. У 2008 році він приїхав у рідну Індію, щоб виступити на засіданні найпрестижнішої бізнес-асоціації країни — Бомбейської торговельно-промислової ради, заснованої 1836 року. Вона займалася ще будівництвом перших залізниць у країні, а на статки членів ради можна купити третину річного ввп Індії.

Індія, за його словами, ризикує перетворитися на «соціально нерівну олігархію, а то й на щось гірше, до того ж значно швидше, ніж нам здається»³²⁸. Раджан навів приклад — його однокашник по Індійському технологічному інституту, звідки вийшло багато айті-підприємців, Джаянт Сінха склав прикметну таблицю. Сінха підрахував кількість мільярдерів на трильйон доларів ввп у різних країнах. Найвищий показник виявився у Росії: 87 мільярдерів на 1,3 трильйона ввп. Індія, за словами Раджана, на другому місці: 55 мільярдерів на 1,1 трильйона ввп.

Раджан запевнив аудиторію, що нічого не має проти мільярдерів як таких: «Прекрасно, коли бізнесмен легально заробляє гроші». Але те, що в Індії так багато мільярдерів, — знак радше «тривожний», бо серед них чомусь нема програмістів-першопрохідців чи промисловців-інноваторів. Натомість «надто багатьох людей зробила заможними близькість до влади... Земля, природні ресурси, урядові контракти й ліцензії — головні джерела багатства наших мільярдерів, і всі ці чинники пов'язані з державою».

«Якщо Росія — це олігархія, то скоро так почнуть називати й Індію», — сказав він.

На хвилі фінансової кризи критики застерігали, що й Америка ризикує стати олігархією. Саймон Джонсон, ще один економіст мвф, порівняв американських банкірів з олігархами в розвиткових країнах і заважив, що вони цілком успішно відкушують собі велику частину ресурсів країни — трильйони доларів, які могли б допомогти впоратися з кризою. Фінансисти, за його словами, здійснили «тихий переворот»³²⁹.

І Джонсона, і Раджана турбує одне: в епоху супербагатіїв слід ретельно пильнувати, щоб еліта не наживалася на політичних зв'язках і не відкушувала собі більшу порцію пирога, який існував до них, — вона має створювати додаткову вартість, а отже й збільшувати розмір цілого пирога. Розрив між супербагатими і рештою зростає, тому збагачення на перерозподілі — те, що економісти називають «рентоорієнтованістю» — стало гострою політичною проблемою. Одне діло, коли мільярди заробляє Стів Джобс, який продає «об'єкти бажання», або Біл Гейтс, про чії

програми складають глузливі анекдоти. І зовсім інше, коли мільйонні бонуси отримують банкіри, чиї установи рятують від банкрутства коштом платників податків; менеджери хедж-фондів, які платять якихось 15 відсотків податку на прибуток; чи гендиректори міжнародних корпорацій, чия зарплата більша, ніж сума сплачених їхніми фірмами у США податків.

Ось чому «рентоорієнтованість» — улюблена тема лівих. Однак в академічному сенсі рентоорієнтованість найбільше досліджували праві економісти: зрештою, це стосується сфери державного регулювання і розподілу багатства, а якраз роль держави праві закликають мінімізувати. Але нерівність в Америці двадцять першого століття зростає, і деякі праві повернулися до ідеї, що головна хвороба економіки — рентоорієнтованість. У виступі про «американську ідею» у фундації «Херитидж» восени 2011 року доповідний конгресмен від Вісконсину Пол Раян доводив, що замість піднімати податки для фізичних осіб, слід «скорочувати видатки держави на багатих»³³⁰. «Справжнє джерело нерівності в нашій країні — це “соціальна допомога” для корпорацій, яка збагачує впливових і сильних, і порожні обіцянки, які зраджують надії людей беззахисних». Загроза справжньої класової війни, на його думку, йде від «бюрократів і капіталістів, які хочуть вивіщитися над рештою, командують, грають з правилами і боронять своє упривілейоване становище».

Існує ще один парадокс. Найпрямовістіші приклади рентоорієнтованості в останні десятиліття — це наслідок ліберальних реформ, покликаних послабити роль держави в економіці: від пострадянської приватизації до дерегуляції фінансових секторів в англо-американській економіці.

Рентоорієнтованість прибирає і класичні форми, коли упривілейовані групи використовують свій вплив і пересмикують правила економічної гри на свою користь. Ясна річ, найлегше це зробити, коли ти контролюєш державу — ось чому, наприклад, у списках найбагатших людей двадцятого століття фігурує родина нікарагуанського диктатора Сомоси і Мір Осман Алі Хан,

останній правитель індійського штату Гайдарабад. Зрештою інноватори теж можуть орієнтуватися на ренту, якщо досягли такого успіху, що їхні компанії стають монополістами: наприклад, залізничні барони в кінці дев'ятнадцятого століття і «Майкрософт» в кінці двадцятого; зрозуміло, що свої приклади будуть і в двадцять першому.

Розпродаж століття

Найкращий місяць для поїздки в Київ — жовтень. Каштани на Хрещатику красиво жовтіють, спека спадає, до листопадових дощів ще є час.

Та 24 жовтня 2005 року увага публіки була прикута до Фонду державного майна України, що міститься у похмурому радянському будинку на Печерську: бізнесмени з кількох країн від Індії до Люксембургу, преса, півтори сотні демонстрантів, телекамери, прямий ефір. У приміщенні фонду йшла особлива драма: з аукціону продавали найбільший металургійний комбінат України — «Криворіжсталь».

Початкова ціна становила 2 мільярди. Боротьбу вели три учасники: європейська компанія «Мітал стіл», якою володіла індійська родина Міталів; люксембурзька «Арселор», яка грала за українських олігархів; і «Ел-ел-сі смарт груп», російсько-український консорціум з Дніпропетровська. Ставки швидко вирости удвічі.

Ліцитатор, одягнений у звичайний діловий костюм, повторив, що йдеться про пакет акцій металургійної компанії «Криворіжсталь», — телевізійна трансляція тривала вже сорок хвилин. «Учасник номер три [“Мітал стіл”] назвав ціну 24 мільярди 200 мільйонів гривень [4,8 мільярда доларів]. Три! Продано учаснику номер три!»³³¹.

Недавно відставлена прем'єр-міністерка Юлія Тимошенко першою театральню привітала Лакшмі Мітала, керівника цієї металургійної імперії, який належав до другого покоління сім'ї. «Це було наче футбол», — задоволено сказала вона.

Через кілька місяців (і вже після того, як вона повернулась у прем'єрське крісло) ми з нею зустрілися: олігархи, за словами Тимошенко, її ненавиділи і не могли зрозуміти, бо їм не вдавалося її купити або залякати³³². Правду вона казала? І так, і ні. 2011 року, коли Віктор Янукович, підтриманий частиною олігархів, став президентом, він організував суд над Тимошенко, процес нагадував справу проти Ходорковського. Та вона все одно не злякалась і мужньо трималась і в суді, і у в'язниці.

Для українців цей аукціон був частиною політичної вистави. Серед гасел Помаранчевої революції, до лідерів якої належала й Тимошенко, був перегляд результатів приватизації «Криворіжсталі», яку 2004 року продали всього за 800 мільйонів доларів консорціуму, до якого входив зять президента Кучми. Реприватизація підприємства у 2005-му принесла суму вшестеро більшу — Помаранчева революція виконала одну з головних обіцянок, а заодно ніби «помстилася» своїм ворогам.

Та аукціон з продажу «Криворіжсталі» — епізод ще більшої історії. Це найдорожчий об'єкт за всю історію приватизації в усьому колишньому Радянському Союзі. Дивовижно. За двадцять років після краху комунізму країни-наступниці радянських республік продали в приватні руки нафтові компанії, які сумарно оперували покладами сировини у сто мільярдів барелів; шахти, які давали четверту частину нікелю у світі; величезного виробника алмазів і гігантську алюмінієву промисловість. А найдорожче коштував збудований за Сталіна металургійний комбінат у забутому богом містечку в Південній Україні. Як не міряй, а виявилось, що це була найкоштовніша прикраса в радянській сировинній економіці.

Звісно, це абсурд. Ось чому суть історії з «Криворіжсталлю» криється не в успішному продажі українського меткомбінату індійському магнату за добру ціну. Цей епізод багато сказав про гігантський розпродаж інших активів покійного Радянського Союзу. Пострадянська приватизація, напевно, — найбільша передача державної власності у приватні руки за всю історію людства. Якщо говорити про формування класу мільярдерів у двадцять

першому столітті, то пострадянський розпродаж дав більший ефект, ніж технологічна революція у Кремнієвій долині чи фінансовий розквіт на Вол-стріт і в лондонському Сіті. Просто подивімося на цифри: з 1226 мільярдерів у списку «Форбса» за 2012 рік 111 — олігархи з колишнього Радянського Союзу, 90 — технократи, 77 — фінансисти. Співвідношення кількості мільярдерів і розміру економіки та розрив між мільярдерами і рештою ще промовистіші: на статки російських мільярдерів можна купити п'яту частину ввп Росії. Для порівняння: 424-м американським мільярдерам по кишені тільки 10 відсотків валового внутрішнього продукту США, а 20-м південнокорейським — тільки 4 відсотки ввп Південної Кореї³³³. 2012 року «Форбс» назвав Москву «столицею» мільярдерів — там їх налічувалося 78, у Нью-Йорку — 58, а в Лондоні ще менше — 39. Справді, як з'ясували історики економіки, російським олігархам ведеться настільки добре, що нерівність у сучасній Росії більша, ніж у царські часи³³⁴.

Акційний розпродаж активів колишнього СРСР так помітно виділяється, бо він став точкою переходу від майже тотальної державної власності до власності приватної, бо в приватні руки потрапили дуже цінні активи, бо перехід цей відбувся блискавично. Пострадянська приватизація цілком вписувалася у ширший глобальний курс. Якщо ви сумніваєтеся в силі ідей, подумайте, наскільки переконливу і безкровну перемогу здобула ліберальна економічна думка і який конкретний вплив справила по всьому світу в останні двадцять років минулого століття. Два найбільші заповідники державної власності — колишній Радянський Союз і Китай — віддали в приватні руки колосальні активи. Країни розвиткового світу з економіками змішаного типу, як-от Індія, Мексика і Бразилія, розпродають державні компанії і поклади природних копалин. Західні капіталістичні країни, наприклад Британія, теж продають підприємства, що їх раніше вважали природними монополіями, і віддають приватним операторам багато послуг, які раніше вважалися прерогативою і «спеціальністю» держави.

Держава зменшує втручання в економіку по всьому світу. Іронія перемоги ліберальної ідеї полягає в тому, що на практиці вона

сприяла найбільшому рентному збагаченню в економічній історії — зрештою, саме держава займається приватизацією. Доклас-тися до одноразового перерозподілу активів — один з найпевні-ших способів увійти в нинішню супереліту.

Хто найбагатша людина в історії?

Насправді, як підрахував Бранко Мілановіч³³⁵, найбагатша людина в історії — не російський олігарх, але більшістю своїх статків вона теж завдячує великій хвилі лібералізації, яка охопила світ після краху комунізму.

Порівнювати багатство в різні періоди історії непросто. Нинішній інструментарій, за допомогою якого можна порівняти різні країни, — курс обміну валют або купівельна спроможність — неефективні. Коні і приватні літаки, особисті писарі і айпеди — дуже різні предмети споживання, як їх порівняти? Мілановіч скористався ідеями Адама Сміта. Сміт вважав, що людина «буде багатю чи бідною залежно від кількості тієї праці, якою може розпоряджатися або яку може купити»³³⁶. Такий розрахунок виводить на перші місця багатих людей у бідних країнах — вони можуть купити більше дешевої праці співвітчизників. Цей метод буде перебільшувати й багатство в стародавньому світі — яка різниця, скільки в людини було сестерціїв чи драхм, якщо за них усе одно не купиш розкошів, якими сьогодні нікого не здивуєш, типу телефона або квитка на літак. Метод Мілановіча не відобразить різниці в сумі влади стародавніх олігархів та інших людей: у когось було багато рабів, з якими можна зробити що завгодно, а хтось міг зібрати приватне військо, сильніше, ніж було в держави.

Нині Марка Краса знають здебільшого як злого героя у відеоіграх за мотивами повстання Спартакa, яке він був придушив. Та свого часу його вважали найбагатшою людиною Римської імперії і прозвали «Багачем». Коли Краса звинуватили в тому, що він занапастив весталку (а це в Римі каралося смертю), він відповів, що цікавився її грошима, а не цнотю; це настільки відповідало

його репутації, що Краса виправдали. Плутарх оцінював його статки у 170 мільйонів сестерціїв, Пліній Старший трохи більше — у 200 мільйонів (це більш-менш дорівнювало всій державній скарбниці Римської імперії). За мірками Мілановіча, статки Краса дорівнювали річному прибутку тридцяти двох тисяч римлян.

Це багато, але Марка Краса легко обійшло перше покоління плутократів — баронів-розбійників Позолоченого віку. Апогей багатства Ендрю Карнегі припав на 1901 рік, коли він купив «Ю-ес стіл». Його частка в цій компанії коштувала 225 мільйонів доларів, що дорівнювало річному прибутку 48 тисяч пересічних американців. У Джона Рокфелера справи йшли ще краще: на 1937 рік він мав 1,4 мільярда — це річний дохід 116 тисяч американців.

Але всіх їх обійшов чоловік, який 2012 року очолив список «Форбса»: мексиканський магнат Карлос Слім. «Форбс» оцінив його статки у 69 мільярдів доларів — стільки заробляють за рік чотири мільйони пересічних мексиканців. Ось ще одна промовиста цифра: на статки Сліма можна купити шість відсотків ввп Мексики. На вершині багатства Рокфелер міг купити менше двох відсотків ввп Сполучених Штатів. А Білу Гейтсу, найбагатшому американцю двадцять першого століття, по кишені тільки 0,5 відсотка ввп країни. Зробивши телефонний дзвінок, викуривши сигарету, сходявши в банк, купивши квиток на літак або проїхавшись на мопеді по Мехіко, ви заплатите кілька песо Сліму. Він настільки всюдисущий, що один столичний ресторан написав у меню — «єдиний заклад у Мехіко, який не належить Сліму».

Як і російські олігархи, мільйонер Слім квитком у клас мільярдів зобов'язаний хвилі економічної лібералізації, яка охопила світ у дев'яності, зокрема у розвиткових країнах з державною економікою. У випадку Сліма — цим квитком стала приватизація телекомунікацій. (За підрахунками Мілановіча, другий за багатством чоловік в історії — нафтовий магнат Міхаїл Ходорковський: 2003-го, за рік до арешту, Ходорковський міг купити річну зарплату 250 тисяч росіян.)

Розпродаж організував Карлос Салінас, технократ і випускник Гарварду. Він заповзвся реформувати застоюну мексиканську

економіку, в якій домінували державні компанії, що стримувало економічний ріст. Як і російські ліберали, Салінас щиро вірив у ринкові реформи. Вірив він і в Сліма, з яким потоваришував у вісімдесятих. Десятиліття видалося нелегке — націоналізація банків і падіння цін на нафту спровокували відплив капіталу і послабили мексиканську економіку, але Слім не втрачав голови — він розбудовував родинний бізнес і скуповував активи в дешевій фазі, приростивши свою торговельну імперію тютюновими і страховими компаніями. Салінасу подобалося, що Слім віддає країні, вмів бачити можливості у проблемні часи і не втрачає підприємницької хватки. Цю парочку прозвали «Карлос і Чарлі» — від назви мережі дешевих забігайлівків з оптимістичною рекламою.

Слім і приватно, і публічно активно підтримував реформаторські починання свого друга, любіював їх у політичних колах і засобах масової інформації³³⁷. Коли на продаж виставили компанію «Телмекс», монополіста в телеком-галузі, Слім одразу вхопився за шанс. На відміну від пострадянської приватизації, за «Телмекс» заплатили справжню ціну — 1,76 мільярда доларів за 20 відсотків контрольного пакету, що всім здалося доброю ціною. (Та навіть попри високу ціну, один з учасників аукціону і колишній друг Сліма Роберто Ернандес вважав, що аукціон підлаштували. І Слім, і Салінас ці закиди заперечували.)

Продавці «Телмексу» цілком резонно завважували, що державна монополія надає мексиканцям ведмежі послуги. До приватизації «Телмексу» черга на встановлення телефону займала рік і тільки чверть мексиканських домів була обладнана телефонним зв'язком. Але водночас така приватизація — мрія шукачів ренти. Почасти тому, що організатори аукціону хотіли набрати швидких політичних очок і зробити лот привабливішим, вони гарантували переможцю подовження телефонної монополії на шість років плюс дали ексклюзивну ліцензію на мобільний зв'язок.

До цієї величезної переваги додавалося те, що регулятивних норм фактично не існувало. Власне продажем займалося міністерство фінансів, а не міністерство зв'язку, а регулятивний орган

у телекомунікаційній галузі створили тільки через три роки після приватизації «Телмексу», та й то без особливого толку: телефонний бізнес Сліма за кілька днів давав прибутку більше, ніж річний бюджет регулятора. Як з'ясувала американо-мексиканська команда політологів у складі Ізабель Гуереро, Луїса-Феліпе Лопеса-Кальве і Майкла Волтона, навіть коли регулятор постановляв щось проти «Телмексу», компанія ефективно відбивалася за допомогою так званих «ампарос», ухвал суду, які призупиняли дію постанов державних органів³³⁸. Поразка Інституційно-революційної партії Салінаса на президентських виборах (уперше за багато десятиліть переміг кандидат від опозиції — Вісенте Фокс) нічого не змінила у приязних стосунках Сліма з державою — Фокс призначив колишнього менеджера «Телмексу» Педро Серісолу міністром зв'язку і транспорту.

В результаті телеком-імперія Сліма підім'яла під себе ринок: вона контролювала близько 80 відсотків провідного зв'язку і близько 70 відсотків мобільного. Унаслідок майже монопольного становища компанія мало інвестувала в модернізацію — тут Мексика має одні з найнижчих показників серед країн Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР). Індійські компанії, для прикладу, подали п'ять телеком-патентів у 2001 році і тринадцять у 2005-му, а мексиканські у 1991–2005 роках — жодного. Другий момент — ціни. За пакет фіксованого і мобільного зв'язку мексиканський бізнес платить найбільше серед усіх країн ОЕСР, а приватні особи — другу за розміром ціну. Тож 2007 року тільки половина мексиканців мала вдома телефон і лише 60 відсотків користувалися мобільним зв'язком. Звісно, порівняно з 1990 роком ситуація покращилася, але в Туреччині, яка має той самий ввп, що й Мексика, телефонним зв'язком, для порівняння, охоплено 75 відсотків населення.

Слім — найбільший бенефіціар мексиканської приватизації, але не самотній. 1991 року, невдовзі по тому, як Салінас розпочав реформи, у списку мільярдерів «Форбса» фігурувало два мексиканці. А 1994-го, наприкінці його президентської каденції, — двадцять чотири. Як і Слім, інші мексиканські мільярдери

багатіли не тільки з розпродажу державних активів, а й завдяки тому, що впливали на правила економічної гри. Дослідники, які показали, що успіх Сліма не останньою чергою пов'язаний з умінням пробити потрібні рішення в судах, проаналізували картину і з іншими мексиканськими плутократами. З'ясувалося, що вони мають втричі вищі шанси обернути справу на свою користь і в середньому виграють у регуляторів три з чотирьох судових процесів.

Злет мексиканських і пострадянських мільярдерів особливо помітний, бо лібералізація справила на економіку їхніх країн загалом дуже скромний вплив. У дев'яності мексиканська економіка росла в середньому на 3,5 відсотка в рік, а на початку нашого століття показувала менше 2-х відсотків. Російська економіка після розвалу Радянського Союзу різко впала і від 2000 року росла в середньому на 4 відсотки в рік. Це хороші показники, але вони тьмяніють у порівнянні з Китаєм, який останнє десятиліття ріс на 9 відсотків в рік, Індією (7 відсотків) чи Бразилією (понад 3 відсотки).

Та як застерігав Рагурам Раджан, виступаючи в Бомбейській торговельно-промислової раді, навіть в Індії, де є демократична політична система і добре розвивається економіка, рентоорієнтованість виявилася дієвим способом увійти в супереліту.

Рентоорієнтованість і кінець «ліцензійного раджу»

Усе планували по-іншому. Манмоган Сінгх, ще один технократ-ідеаліст, якого призначили у 2004-му прем'єр-міністром, ставши на початку дев'яностих міністром фінансів, приніс в Індію ринкову революцію. Ідея полягала в тому, щоб звільнити країну з пут так званого «ліцензійного раджу», протекціоністської системи дозволів, на якій паразитували державні компанії і приватні фірми, яким вдалося присмоктатися до годівниці. Стара система задовольняла чиновників і бізнесменів, які знали входи-виходи, але не влаштувала решту. ввп Індії в період між здобуттям

незалежності і 1991 роком мляво ріс у середньому на три відсотки в рік (це самоіронічно називали «індійським темпом»), а споживачі, і без того біднуваті, мусили купувати товари домашнього і кустарного виробництва, дорожчі і менш якісні.

Як і радянський комунізм, в якому черпала натхнення для «третього шляху» Індія, «ліцензійний радж» був рентоорієнтованою антиутопією (коли Сінгх у сімдесятих роках вчився на економіста, студентам пояснювали, як складати п'ятирічний держплан). Реформи Сінгха мали на меті покласти край системній корупції і створити економіку, в якій шлях до багатства лежав через виробництво кращих і дешевших товарів і послуг.

Реформи обернулися великим успіхом. Індійська економіка в останні двадцять років росла в середньому на 7 відсотків, середній дохід на душу населення у 1991–2011 роках виріс майже вчетверо. Але на дорозі до ринку індійців чекав малоприємний сюрприз. Знищення «ліцензійного раджу» не поклато край рентоорієнтованості. Насправді зв'язок з владою нині ще вигідніший, ніж при старій системі.

Індійські реформи, як і в інших прикладах, теж стали дієвим механізмом створення мільярдерів. 1991-го, напередодні реформ Сінгха, в Індії був тільки один мільярдер, а 2012-го — сорок вісім. Найбагатшим індійцем того року назвали Мукеша Амбані, його статки оцінювали у 22,3 мільярда — утричі менше, ніж у Сліма; а що Індія — величезна країна, то він контролював крихітну частину національної економіки. Сумарні активи індійських плутократів, цих сорока восьми мільярдерів, у 2012 році дорівнювали 14-м відсоткам ввп країни. Це дорівнює питомій економічній вазі 424-х американських мільярдерів.

Про рентоорієнтованість індійського капіталізму почали багато говорити 2010 року, коли в пресу просочилися записи ста сорока телефонних розмов гламурної делійської лобістки на ім'я Нііра Радія, що їх записали були податкові слідчі. В розмовах Радії з бізнесменами, журналістами і політиками, міністрів називають банкоматами, а правлячу партію «нашим магазином». Вона прямим текстом сказала бізнесмену-конкуренту про ліцензії на

мобільний зв'язок: «Коли дійшло до розподілу частот, вони вийшли на [Андімутху] Раджа [міністр зв'язку], дали йому хабара і отримали частоти»³³⁹.

Про градус незадоволення свідчить індійський варіант масових протестів, які струснули світ у 2011-му — від площі Тахрір до Зукоті-парку³⁴⁰. Індійці, які виступили проти засилля «1-го відсотка», згуртувалися довкола активіста-ветерана Анни Хазаре, який оголосив голодування на знак протесту, розворушив середній клас у містах і домігся рішучіших антикорупційних дій.

Серед головних помічників Хазаре — докторка Кіран Беді — вона теж національна легенда. Беді, перша жінка-офіцер у поліції, дослужилася до посади начальника слідчого відділу (1972 року, коли вона прийшла в поліцію, їй запропонували пошукати іншу роботу). Одного разу вона зі своїм загоном урятувала сімнадцять людей — стрибнула у фонтан, а потім убігла в охоплений пожежею будинок. Ще вона відома тим, що якось забрала на штрафмайданчик неправильно припарковану машину Індіри Ганді — перед законом усі рівні. Коли 2011 року я зустріла докторку Беді в Мумбаї, їй ішов шістдесят другий рік і в неї вже були онуки, вона носила окуляри і мала коротку хлопчачу зачіску. Вона невисока на зріст (каже, що метр шістдесят), якось її підняв студент-протестувальник, якого вона затримала. Одягнута Беді в яскраві голубі шаровари з сорочкою, що добре вписується в її енергійний образ.

«Індія вражена корупційними схемами, — говорить докторка Беді, — “Осяйна Індія” водночас гружавіла в страшній корупції. Це був шлюб з незаконного розрахунку між людьми, наділеними владою, і людьми, які мають гроші. Багаті багатіли, купуючи право бути багатими. Вони купували вигідні контракти, контракти дорогі й монополні — право розробляти корисні копалини, право на ключові об'єкти інфраструктури... Порушували для всіх рівні правила гри, зокрема для молодих і новачків, тому в економіці і в розподілі матеріальних благ виникли диспропорції»³⁴¹.

«Корупція скрізь», — розповідає Раджив Лал, гендиректор «Інфраструкчер девелопмент файненс компані», напівдержавної

фінустанови; саме він запросив Раджана виступити у Бомбейській торговельно-промисловій раді. «Ніхто не скаже, що корупція в країні нема. Навіть більше, вона набрала нових форм, особливо в часи великих перетворень»³⁴².

«Коефіцієнт Джині [показник економічної нерівності] завжди росте, коли йде економічне піднесення, — говорить Арун Маїра, колишній промисловець, а тепер член впливового комітету з планування. — Коли відкривається ширше коло можливостей, як-от вільні ринки, і виникає більше можливостей для підприємців, тим, хто вже має якийсь капітал, або освіту, або зв'язки з владою, легше скористатися цими новими можливостями, вони піднімуться самі, виросте їхнє багатство. Тож люди, які щось мають, багатітимуть швидше, ніж ті, хто не має доступу до освіти, капіталу і системи»³⁴³.

Як зазначив Маїра, одна з найбільших переваг «1-го відсотка» — це «доступ до людей при владі». Мутні бізнес-угоди — найекстремальніший прояв таких стосунків (і зловживання ними). Але є й тонша причина, чому ця гра краще вдається тим, хто вже веде в рахунку.

«Тенденція така, що люди, які мають доступ до влади, державних установ тощо, отримують кращі умови», — говорить Кріс Гопалакрішнан, співдиректор новаторської хайтек-фірми «Інфосис». «Політику і правила задають люди. Коли буде сформульовано правила — не головне. Головне — знати, з ким поговорити»³⁴⁴.

Щоб зрозуміти, як діяти в суспільстві, де розквітають водночас можливості і корупція, я поговорила з молодим перспективним мумбайським бізнесменом. Радж погодився на відвертість за умови, що я не розкриватиму його ім'я (життєві деталі достовірні, ім'я змінено). В Америці, де він вчився у бізнес-школі, Радж входив би в «1 відсоток». У рідній Індії він входить у «0,1 відсотка», але не мільярдер.

Здобувши диплом мба в Дюкському університеті, Радж почав працювати у великій консалтинговій компанії в Нью-Йорку; у нього досі є двокімнатна квартира в районі Флетайрон, яку він

купив почасти як інвестицію, почасти, щоб мати зв'язок з улюбленим містом. Але два роки тому його компанія переїхала в новий офіс у Мумбаї, і Радж планує решту професійного життя провести в рідній Індії. Він вважає, що індійська економіка й далі ростиме щонайменше на 7 відсотків у рік і тут відкриваються можливості, немислимі на стабільному Заході. Один приклад: крім звичайних робочих і батьківських обов'язків (Радж батько двох доньок, одній шість років, другій шість місяців; дружина-американка працює на півставки в іншій міжнародній компанії), він відкрив власну фірму з виробництва пластмасових деталей для ін'єкційного обладнання.

«Ви могли б стати мільярдеркою, якби переїхали в Індію, — говорить він. — Усе, що для цього треба, — зустріти правильного чиновника і бути готовою до ризику потрапити за ґрати».

Раджу добре вдається і основна робота консультантом, і робота на власній фабриці по вихідних. Консалтинговий бізнес іде добре, бо «індійські фірми виходять на міжнародний ринок». Один клієнт (за словами Раджа, «гравець середнього рівня») з активами десь у 500 мільйонів подумує, наприклад, купити компанію, яка працює в Європі і в Мексиці. «Глобалізація для індійських компаній цього рівня — річ нова, це буде великий тренд в наступні п'ять років».

Пластмасовий бізнес Раджа, який спершу не пішов, але тепер росте на 100 відсотків у рік, процвітає з іншої причини. «Я далеко не одразу зрозумів, кому треба підмастити в уряді, щоб отримати державне замовлення», — розповідає він. «Дати хабара?» — перепитує. Не обов'язково, відповідає Радж. Але він хотів швидше й легше знайти правильного чиновника і заприятелювати з ним.

Червоні олігархи

П'ятого березня 2012 року три тисячі депутатів Китайських народних зборів зібралися в Пекіні на щорічну сесію. Формально — це найвищий орган влади в Китайській Народній Республіці. На

практиці реальна верховна влада належить Політбюро цк кпк у складі двадцяти п'яти осіб і Постійному комітету Політбюро. Китайські народні збори — це потьомкінська ширма. Їхня роль — схвалити рішення партійного керівництва і легітимізувати «народне волевиявлення» в авторитарній системі; те саме з виборами, на яких більшість набирає 99 відсотків, як у старі радянські часи.

Та Китайські народні збори не суто декоративний орган. Сесія кнз відбувається щороку в березні паралельно з засіданням Народної політичної консультативної ради Китаю. Ці дві події так і називають «льянгуї» («два засідання») — це найважливіші заходи в китайському політичному календарі. По тому, як проходить «льянгуї», можна судити про співвідношення сил між різними фракціями китайської компартії. Наприклад, на сесії 2012 року зняли з посади Бо Сілая, харизматичного секретаря міськкому партії з Чунцина і впливового члена Політбюро, — це означало, що група партійців-«державників», яку він очолював, програла, і можна було висувати, в якому напрямку розвиватиметься економічна політика. Ці заходи — своєрідний пробний майданчик, на якому розгортається фракційна боротьба, перш ніж її результати побачить публіка.

Ще важливіше: у країні, яка рішуче порвала зі спадковими суспільними бар'єрами, коли Мао прийшов до влади, Китайські народні збори — це щось типу сучасного реєстру шляхти: хочете дізнатися, хто є хто у Китаї, почніть зі списку делегатів зборів. Ось чому так вражає звіт, опублікований напередодні зборів 2012 року журналом «Гурун ріпорт», найкращим джерелом про китайських багатіїв.

Згідно з «Гурун», сімдесят найбагатших депутатів кнз заробили більше, ніж усі працівники трьох найвищих гілок американської влади разом узяті — президент і президентська адміністрація, обидві палати Конгресу і судді Верховного суду³⁴⁵. Найзаможніші сімдесят депутатів у 2011 році стали багатшими на 11,5 мільярда доларів, а їхні сукупні статки становили 89,8 мільярда. Це на 50 відсотків більше, ніж сумарний чистий прибуток усіх

660 працівників трьох гілок федеральної влади — у 2011-му вони заробили 7,5 мільярда. Контраст вражає, навіть якщо порівняти найбагатших депутатів кнз із найбагатшими американськими можновладцями. Найбагатші 2 відсотки членів кнз (шістдесят осіб) мали на 2011 рік у середньому по 1,44 мільярда, а верхні 2 відсотки американських законодавців (11 конгресменів) — по 323 мільйони. Депутатом Китайських народних зборів є, наприклад, Цон Цінхоу — власник імперії з виробництва напоїв і один з п'ятьох найбагатших людей Китаю. Інші магнати-депутати — Лу Гуаньцію, президент «Ваньсьян груп», провідного виробника автозапчастин, і Ван Цзяньлін, девелопер.

Оцінки «Гурун ріпорт» вражають ще й тому, що американська громадська думка сильно стурбована симбіозом влади і великих грошей, а виявляється, що на фоні китайських політиків-мільярдерів американські виглядають бідними родичами. Якщо дивитися в ширшому контексті, то, витягнувши 300 мільйонів китайців зі злиднів — спасибі ринковим реформам, — офіційний Пекін водночас створив дуже сприятливу економічну ситуацію для рентоорієнтованих багатіїв. «У шафі кожного китайського підприємця є скелет», — говорить видавець «Гурун ріпорта» Руперт Хоогеверф³⁴⁶.

Ми не звикли ототожнювати злет Китаю зі злетом червоних олігархів. Почасти тому, що, на відміну від інших економік, де підігрують шукачам ренти, китайська показувала феноменальні успіхи: орієнтація на ренту і такі темпи розвитку рідко йдуть у комплекті. А почасти тому, що, на відміну від країн соціалістичного табору, які розпродали державну власність під час масової приватизації, китайські ринкові реформи йшли повільніше і там склалися розмаїтіші і не такі очевидні можливості сісти на ренту.

Зрештою, китайські мільярдери воліють не світитися³⁴⁷. Молода китайська буржуазія любить статусне споживання: золото настільки популярне, що його можна купити в банкоматах, продажі західних преміальних брендів стрімко ростуть, а ринок унікальних предметів — зокрема вінтажних вин і творів мистецтва — тримається на китайському попит. За оцінками Європейської

фондації мистецтва, 2011 року Китай дав майже третину всього обороту мистецького ринку, вперше обійшовши Сполучені Штати. Але на самій верхівці китайські мільярдери добре розуміють, що великі гроші люблять тишу й тінь. Росіяни запрошують британських політиків відпочити на свої середземноморські яхти і купують спортивні клуби в Нью-Йорку і Лондоні; індієць будує найбільший приватний будинок у світі й укладає гучну угоду із західним партнером; латиноамериканці купують пентхаузи на Манхетені і частки в американських медіакорпораціях. Китайська держава пробує прогнати під себе Захід, а китайські мільярдери, яких є дев'яносто п'ять — третя за розміром група у світі, — тримаються в тіні. Бо знають, що китайська держава (не забуваймо, що вона однопартійна і формально будує комунізм) неоднозначно ставиться до плутократів. Партійні чиновники говорять про «гармонійний розвиток», а прем'єр міністр Вень Цзябао напередодні «льянгуя» нагадав, що «треба не тільки збільшувати пиріг суспільного багатства, а розподіляти його справедливо, щоб кожен міг скористатися плодами реформи і новими можливостями». «Чотири ноги добре, а дві краще» — це прислів'я добре передає суть картини. Норовливу ногу завжди можна відрізати, кинувши у в'язницю того чи того плутократа, не знати тільки, кого саме, тому-то краще не світитися.

Але дисциплінованій людині, яка не залітає в зону видимості, Китай — рентний рай. В останні десятиліття Піднебесна проклала три стежки до ренти і багато мільярдерів пройшли по всіх. Китайцям не подобається порівняння з російськими реформами: коли вийшов китайський переклад моєї книжки про приватизацію в Росії, журналісти неодмінно питали «чому російські реформи програли, а китайські ні», але багато китайських плутократів стали бенефіціарами того самого процесу передачі державної власності в приватні руки, тільки що він проходив повільніше і не так нахабно. Прикметно, що і китайці, і росіяни сприймають статки своїх плутократів як результат «первородного гріха»³⁴⁸.

По-друге, в Китаї були свої барони-розбійники: рентоорієнтовані мільярдери, які обросли зв'язками у владі і скористалися

ними, щоб підняти швидкі гроші в момент економічного злету — в китайському варіанті це був перехід від бідного сільського життя до урбанізації та індустріальної економіки. Америка не надто високої думки про своїх баронів-розбійників, але як і з плутократами-приватизаторами — це не найгірше, що може бути. І перші, і другі зловживали особистими зв'язками, щоб вигідно скористатися плодами економічних перетворень; і перші, і другі вхопили собі частку багатства, яку справедлива й ефективна держава пустила б на суспільне добро. Та вони були не тільки бенефіціарами, а й рушіями економічних перетворень, які йшли на користь усій країні. За останні тридцять років дохід на душу населення в Китаї виріс з 200 до 5400 доларів, а 50 відсотків китайців нині живуть у містах, де середній прибуток утричі вищий, ніж на селі³⁴⁹. Рентоорієнтовані бенефіціари у Сполучених Штатах дев'ятнадцятого століття і в сучасному Китаї — частина процесу змін, від яких вирають усі.

Третій, і найважливіший, пункт: рентоорієнтованість — це не тільки ефект швидких і бурхливих змін, хоч без цього не обійшлося. У кнр заробляння грошей на зв'язках із владою — не якийсь одномоментний тимчасовий процес, прояв «корупції». У державно-капіталістичній системі типу китайської це не виняток і не порушення правил гри, а їхня частина, саме так працює система.

«Двигун цієї структури — не ринкова економіка, не закони попиту і пропозиції, а тонко збалансований соціальний механізм, вибудований довкола партикулярних інтересів сімей революціонерів, які й складають політичну еліту», — пояснюють Карл Волтер і Фрейзер Гоуві у книжці «Червоний капіталізм», яка здобула чимало компліментів і нагород³⁵⁰. «Китай — це сімейний бізнес».

«Не побачивши, який вплив справляє західний капіталізм на привілейовані сім'ї, коли в суспільстві й культурі бракує правових і етичних противаг, не зрозумієш реальності нинішнього Китаю. У фундаменті протекціоністських мурів одержавленої економіки лежить скупість, а гроші — це мова системи».

На відміну від російських колег, китайські червоні олігархи розбагатіли не на одномоментному розпродажі природних

ресурсів. У Китаї не було точки масової приватизації, та й таких щедрих покладів нафти і руди, як у Росії, нема. Китайські рентошукачі розбагатіли завдяки доступу до двох головних економічних ресурсів, контрольованих державою: землі і капіталу. Більшість китайських плутократів, зокрема Ву Яцзюнь, найбагатша жінка країни (і, звісно, делегатка Китайських народних зборів 2012 року), заробили статки на нерухомості. Землекористування досі контролює держава, тому такий бізнес автоматично передбачає тісні зв'язки з державними установами. До того ж бізнесу потрібні кредити. Попри всі успіхи Китаю у приватному секторі, понад 90 відсотків кредитів видають державні банки. Щоб узяти кредит, потрібні добрі стосунки з новими мандаринами-чиновниками, а в начальників державних підприємств, які водночас є бізнесменами і агентами держави, вони є автоматично. Як пишуть Волтер і Гоуві, а вони багато років пропрацювали в Китаї у сфері фінансів: «Що робитиме голова найбільшого банку Китаю, якщо до нього прийде голова “Петрочайни” [нафтова компанія] і попросить кредит? Він скаже: “Дуже дякую, скільки і на який час?”»³⁵¹.

Непомітною рукою китайська держава призначає у правлячий клас плутократів (за даними журналу «Гурун», 2011 року в Китаї жив 271 мільярдер, а порогом входу у тисячу найбагатших китайців вважалися 310 мільйонів); це проявляється у формуванні червоних династій, чиїх нащадків називають «князьками»³⁵². Це діти нинішнього китайського керівництва і онуки лідерів маоїстської революції. Вони утворюють впливову фракцію у Китайській комуністичній партії, і багато з них плутократи. Лі Пен був прем'єр-міністром Китаю у 1987–1998 роках. Сьогодні його родина — магнати в комунальній сфері. Його донька Лі Сяолін, яку називають «королевою китайської влади», — голова компанії «Чайна пауер інтернешнл девелопмент», а син Лі Сяолін до того, як 2008 року зайнявся політикою, керував «Хуанен пауер інтернешнл», найбільшою незалежною енергокомпанією країни. Чжу Юньлай, син Чжу Ронзці, прем'єр-міністра у 1998–2003 роках, працює топ-менеджером в інвестиційному банку «Сі-ай-сі-сі»,

серед акціонерів якого відомі приватні хедж-фонди «Кей-кей-ар» і «Ті-пі-джи». В рентоорієнтованих суспільствах плутократів призначає держава. А кого ж іще призначати, як не власних дітей?

Ще одна ознака політичного характеру супербагатства у Китаї — те, що Пекін може в будь-який момент «детронізувати» своїх олігархів³⁵³. Фортуна нерідко робить драматичний поворот, а список багатіїв схожий на букмекерську лінію «кого посадять наступним». 2002 року Чжоу Чжен'ї займав одинадцяту сходинку в рейтингу китайських багатіїв, статки цього шанхайського девелопера оцінювали у 320 мільйонів доларів, а в 2003-му його посадили за звинуваченням у корупції. 2008 року журнал «Форбс» поставив Хуан Гуан'юя, засновника мережі магазинів електроніки «ГоМей», на друге місце в рейтингу багатіїв. У 2010-му його теж посадили за корупцію. І так далі. Суть не в тому, що китайські плутократи чисті, мов сльоза, і карають їх несправедливо — за ними стоять гріхи, як і за всіма бізнесменами в рентоорієнтованих суспільствах. Коли йдеться про великі гроші, то завжди знайдеш як не крадіжку, то пересмикування правил і підкуп, а отже ніхто не застрахований від в'язниці. Як завважив 2003 року журнал «Економіст», обладки Чжоу далеко не виняток: «Якби китайська влада захотіла, то знайшла б підстави звинуватити більшість багатих людей країни у пересмикуванні (або й прямому порушенні) норм закону. Та в китайській правовій культурі панує принцип “зарізати курку, щоб налякати мавп”. А Чжоу прекрасно надавався на роль курки»³⁵⁴.

Драматичний підсумок безрезневої сесії Китайських народних зборів полягав у тому, що влада дала зрозуміти — вона не випускає з поля зору навіть найбільших «мавп». Бо Сілай, харизматичний секретар міськкому партії з Чунцина, 34-мільйонної агломерації на річці Янцзи, був одним з найактивніших критиків економічної нерівності в Китаї. Напередодні сесії кнз він заявив журналістам у Пекіні, що коефіцієнт Джині сягнув 0,46 (у Сполучених Штатах 0,45) і застеріг: «Якщо тільки кілька людей багаті, ми скотимося в капіталізм. Програємо. Якщо виникне новий

капіталістичний клас, то ми збочимо на хибний шлях»³⁵⁵. Водночас сам Бо був «князьком», його батько Бо Їбо — один з «восьми безсмертних» у компартії, патріарх заможного і впливового клану³⁵⁶. Його син Бо Гуагуа нібито їздив на червоному «ферарі» на побачення з донькою американського посла Джона Гантсмена. (Гуагуа закиди заперечував, а донька Гантсмена сказала, що не пам'ятає марки машини³⁵⁷.) Гуагуа вчився в Гароу, елітарній британській школі, де навчання коштує 50 тисяч доларів на рік; в Оксфорді (там він допоміг організувати бал «Шовкового шляху») і в Гарварді³⁵⁸. Дружина Бо — Гу Кайлай — юристка, вона керувала міжнародною юридичною фірмою «Кайлай» і консалтинговою компанією «Горус консалтансі енд інвестментс». Коли Бо Сілай упав у немилість, формальні статки родини становили 136 мільйонів доларів і, схоже, що ця сума тільки росте³⁵⁹.

На початку березня 2012 року Бо вважався перспективним лідером і ймовірним кандидатом у члени Постійного комітету Політбюро (дев'ять членів цього комітету фактично керують Китаєм)³⁶⁰. Та наступного місяця розгорілася найдраматичніша політична битва з часів подій на площі Тяньаньмень: Бо чекав пірует від «князька» до парії, спершу його зняли з посади, а потім почалося слідство у справі про «серйозні порушення дисципліни». Його дружину Гу звинуватили у вбивстві. Падіння Бо — це історія про інтриги й шахрайство при червоному капіталізмі. Нападки на клан Бо почалися по-детективному: при загадкових обставинах у готелі помер британець, який працював на Гу, а вона нібито перешкоджала слідству. Але в цій історії можна побачити й боротьбу між червоними олігархами, яких уособлював Бо, і реформаторами, які вимагали прозорих і конкурентних правил гри. За словами Стівена Роуча, колишнього президента «Морган Стенлі Азія», а тепер викладача Єйльського університету: «Маятник знову хитнувся у бік реформаторів... [покарання Бо Сілая] — потужний сигнал, що йде поворот у напрямку реформ, приватного бізнесу, вільного ринку, до того курсу, яким Китай ішов останні тридцять два роки, стикаючись час від часу з цілком очевидними перешкодами»³⁶¹.

Професор Роуч має рацію. Бо Сілай був відвертим прихильником побудови державного капіталізму, системи, яка сприяє шукачам ренти.

Його відставка — епізод широкого руху за те, щоб китайська економіка була справедливою і відкритою; найприкметніший прояв цього руху — наступ прем'єр-міністра Вень Цзябао на державні банки, важливе джерело багатства червоних олігархів. Як сказав Вень, виступаючи перед бізнесменами (його слова передали по державному радіо): «Скажу відверто. Нашим банкам прибуток дістається надто легко. Чому? Бо кілька великих банків мають монополію. ...Щоб зруйнувати цю монополію, треба пустити приватний капітал у фінансовий сектор»³⁶².

Але не варто зводити політичну боротьбу в Китаї до сутички корумпованих шукачів ренти зі сміливими ринковими реформаторами — і в розвиткових країнах, і, щиро кажучи, на Заході, це аж ніяк не вся картина. Іноді найуспішніші «князьки» — це діти найефективніших китайських реформаторів, і навіть тим підприємцям, які заробили свої статки на створенні справжньої додаткової вартості, потрібна допомога держави, щоб вижити. Перефразовуючи Прудона, у країнах типу Китаю, де гроші і влада так тісно переплетені, власність — це трохи рента.

Рентоорієнтованість на Вол-стріт й у Сіті

Двадцять другого січня 2007 року мер Нью-Йорка Майк Блумберг і сенатор Чак Шумер оприлюднили дослідження, яке вони замовили «Маккінзі», чільній консалтинговій фірмі світу. Аналітичний звіт під назвою «Як зберегти лідерські позиції Нью-Йорка і США у сфері фінансових послуг» застерігав, що насувається фінансова криза, і викладав поради, як її уникнути.

Через сім місяців справді почалася найбільша фінансова криза з часів Великої депресії — французький банк «Бі-ен-пі Паріба» призупинив видачу грошей з трьох фондів; заднім числом ця подія виглядає першою трубою економічного апокаліпсису.

Та це історія не про дует нових Касандр, які кричать, що вол-стрітська бульбашка от-от лусне, а їх ніхто не чує. Звіт Блумберга—Шумера застерігав про іншу небезпеку: Лондон, Гонконг або Дубай можуть обійти Нью-Йорк, і він втратить статус фінансової столиці світу. А якщо це станеться, попереджали Шумер з Блумбергом на перших шпальтах «Вол-стріт джорнала» ще 1 листопада 2006 року, то справить «руйнівний вплив і на місто, і на країну»³⁶³.

Автори закликали негайно вжити заходів. По-перше, лібералізувати надто жорсткі фінансові правила Вол-стріт: «Поки наші органи контролю змагаються, хто найсуворіший полісмен на вулиці, британські регулятори охоче йдуть на співпрацю і орієнтовані передусім на розв'язання проблем». Повний звіт «Маккінзі» оприлюднили через два місяці, і аналітики звертали увагу на проблему: «Якщо попросити порівняти Нью-Йорк і Лондон у плані легкості ведення бізнесу й готовності регулятивних органів йти на співпрацю, то гендиректори і топ-менеджмент скажуть, що в Нью-Йорку нормативне середовище помітно гірше, ніж у Лондоні»³⁶⁴.

Жорсткі фінансові правила у США, застерігала «Маккінзі», обертаються тим, що прибутковий бізнес на деривативах іде за кордон. «Європа, і зокрема Лондон, уже випереджають США і Нью-Йорк у позабіржових деривативах [тобто таких, що їх не бачить регулятор], які впливають на загальні фінансові потоки і сприяють постійним інноваціям, від яких залежить лідерство у сфері фінансових послуг», — йшлося у звіті. «За словами одного бізнесмена, “США ризикують опинитися на узбіччі” ринку деривативів через бізнес-клімат, а не географічне розташування. Завдяки гнучкішому і сприятливішому нормативному середовищу в Лондоні бізнесу там зручніше, ніж у США, створювати нові деривативні продукти і структури».

Навіть більше, в цьому звіті звучав тривожний дзвінок на майбутнє. Американські регулятори стояли на порозі великої помилки: вони збиралися підняти вимоги до капіталу американських банків; цей захід, застерігали консультанти, зайвий і послабить

позиції американських фінустанов у глобальній конкуренції. «Банківські регулятори запропонували зміни, які ведуть до того, що американські банки муситимуть діяти при жорсткіших вимогах до обсягу капіталу, ніж у їхніх іноземних конкурентів, і потраплять у невивідну позицію», — йшлося у звіті. На думку «Маккінзі», нові суворіші правила зайві — потрібен тонший підхід, який буде враховувати економічну ситуацію. «Запропоновані зміни у вимогах до капіталу не враховують моментів, які виникли в результаті економічних циклів. До прикладу, у стабільному економічному середовищі вимоги до капіталу системи, побудованої на ризиках, мають знижуватися».

Заднім числом звіт Блумберга—Шумера—«Маккінзі» виглядає проявом зверхності і самовпевненості. Нарікати на суворість норм за рік до того, як надто ліберальні регулятори довели країну до найгіршої на житті трьох поколінь кризи, явний абсурд. Інші побоювання фінансистів ще лицемірніші. Наприклад, що американські нормативи заважають розвитку деривативів — ці фінансові інструменти і були першопричиною кризи. Або скарги, що нові вимоги до капіталу стануть зайвим тягарем — виявилось, що саме це потрібно банківській системі. Якби Майкл Мур³⁶⁵ шукав приклад, щоб поглузувати з короткозорості американської еліти, то кращого не придумаєш.

Аргументація у звіті настільки химерна, що його автори, аналітики «Маккінзі», і замовники, Блумберг і Шумер, — легкі мішені для кпинів. Дивує інше: наскільки одноставну підтримку англо-американської фінансової і політичної еліти здобули ідеї цього дослідження по обидва боки океану. Блумберг — незалежний, Шумер — демократ. На прес-конференції з нагоди публікації цього дослідження до них приєднався Еліот Спітцер, бувши генпрокурором, а потім губернатором штату Нью-Йорк, він водночас служив ніби шерифом Вол-стріт. За два дні до того, як Блумберг і Шумер привідкрили на сторінках «Вол-стріт джорнал» суть свого дослідження, інша парочка однодумців — декан Колумбійської бізнес-школи Глен Габард, колишній радник Буша і майбутній радник Міта Ромні, та Джон Торнтон, активний спонсор

демократів і екс-президент «Голдман Сакс» — оголосила, що вони провели своє дослідження та з'ясували, у що обходиться регулювання і чи правда, що воно послаблює позиції американських фінансових установ супроти іноземних конкурентів.

Через кілька тижнів після виходу цих статей у Нью-Йорк приїхав Хенк Полсон, міністр фінансів від республіканців і екс-директор «Голдман Сакс». Він виступив на засіданні Економічного клубу з темою «Конкурентність американського ринку капіталу» і про статтю Блумберга—Шумера сказав, що автори «суть виділили правильно». На підтвердження думки, що американцям загрожує надмірне регулювання, Полсон процитував свого попередника на посаді міністра фінансів, демократа Боба Рубіна (перед тим той теж працював у «Голдман Сакс»): «У недавньому виступі колишній міністр фінансів Боб Рубін сказав про регулювання: “Схоже, що наше суспільство дедалі більше прагне ліквідувати або мінімізувати ризики замість того, щоб приймати зважені рішення про ризики на основі оптимального співвідношення витрат і користі та шукати оптимальний баланс»³⁶⁶.

Останнє слово сказало міністерство іронії. Через кілька тижнів після виходу статті Шумера—Блумберга один фінансовий важковаговик написав листа в редакцію на підтримку боротьби з «надмірним регулюванням». Звали його Джон Тейн, тоді він був директором Нью-Йоркської фондової біржі. Два роки по тому Тейн, на той момент гендиректор «Меріл Лінч», мусив продати фірму з майже сторічною історією за зниженою ціною — вона не витримала удару фінансової кризи, викликаної не останньою чергою неадекватними регулятивними нормами. Купив її «Бенк оф Америка».

Серед британської еліти панувала така сама одностайність. Через кілька днів після публікації в Нью-Йорку дослідження «Маккінзі» сер Говард Дейвіс, директор Лондонської школи економіки, колишній начальник Управління фінансового регулювання і нагляду Великої Британії і колишній заступник управителя Англійського банку, заявив у засніженому Давосі, що Блумберг «цього тижня пустив kota ловити орлів». Нью-йоркський

мер, доводив сер Говард, має безперечну рацію: Америка «постійно програє частку фінансового ринку Лондону». Англійські фінансисти побоювалися, що Сполучені Штати нав'язуватимуть решті світу жорсткіші нормативні вимоги, щоб вирівняти ринкові умови: «Американці, як ми знаємо, люди щедрі, вони навіть готові безкоштовно експортувати свої норми по всьому світу».

З погляду сера Говарда, небезпека полягала в тому, що республіканська адміністрація Джорджа Буша нав'язуватиме решті світу зайві й надто жорсткі американські фінансові норми, принаймні так це виглядало з Давоса у 2007-му. Та він сподівався, що лейбористський уряд Британії і знаменитий дует вундеркіндів-економістів — прем'єр-міністр Гордон Браун і його радник Едвард Болс, випускник Оксфорду і Гарварду, зуміють відборонити «легкі» британські правила від планів янки. Колонка сера Говарда називалася «Болс має захистити нас від американських зазіхань». Він писав із Давоса: «Гордон Браун ходить по конференційних коридорах, завжди готовий пояснити, що в його руках лондонські ринкові інститути, типу Національної служби охорони здоров'я, надійно захищені. Тут йому є що сказати». (На жаль для сера Говарда, майбутнє показало, що підписуватися під поглядами плутократів — справа небезпечна, і ця нотатка ще найбезневинніший приклад. Третього березня 2011 року він подав у відставку з посади директора Лондонської школи економіки через скандал: Говард Дейвіс прийняв пожертву у 1,5 мільйона фунтів від Саїфа Кадафі, сина диктатора, і погодився на 2,2-мільйонну угоду з навчання лівійських держслужбовців. Сер Говард також працював радником на зарплаті в інвестфонді лівійського правителя.)

Тепер, коли видно, як одноставно помилялися всі ці весільні генерали, бачиш епістемологічну суть їхньої помилки. Засновок усієї дискусії 2006–2007 років про регулювання американських фінансових ринків у тому, що про ефективність норм можна дізнатися, питаючи банки, для яких ці норми і встановлено. Ось як «Маккінзі» описувала свою методологію: «Щоб по-свіжому подивитися на тему, команда “Маккінзі” провела інтерв'ю з понад 50-ма директорами фінансових установ і бізнес-лідерами.

Дослідники також проанкетували понад 30 директорів чільних фінустанов і окремо опитали онлайн 275 старших менеджерів». Щоб врахувати інші точки зору і дати збалансовану картину, дослідники проінтерв'ювали «багатьох інвесторів, працівників і споживачів», але це крапля в морі порівняно з тим, наскільки ретельно вони попрацювали з банкірами. Дослідження «Маккінзі» дало цілком прогнозований результат — це все одно, що питати дітей, чи не пора їм іти спати, або питати робітників, чи задоволені вони зарплатою.

Парадокс у тому, що керівники фінустанов помилялися не тільки в інтересах Америки, а й у своїх власних інтересах. Я брала інтерв'ю в Джона Тейна 16 вересня 2008 року, наступного дня після продажу «Меріл Лінч». На Вол-стріт цю угоду вважали майстерним фокусом, особливо на фоні історії з «Леман бразерс» — за кілька тижнів до того Діку Фалду не вдалося знайти покупця. Але триумфом Тейна це назвати важко. Ми зустрілися в його вол-стрітському офісі, скандальний ремонт якого обійшовся у 1,2 мільйона доларів. Я й гадки не мала про розкіш цих меблів, але бачила, що зазвичай бадьорий Тейн був втомлений і збентежений. «Я розумію, чому Дік Фалд не зміг цього зробити», — сказав він, коли я спитала про продаж: чому одній фірмі вдалося, а іншій — ні³⁶⁷.

«Мені дуже непросто було це зробити, я займався цим вісім місяців... Це біль серця. Я розумію, чому він не зміг. Продати свою компанію дуже важко емоційно. Справді важко».

Своєкорислива, і в остаточному підсумку саморуйнівна, ментальність Вол-стріт і Сіті впливала на фінансову політику всього світу, але запанувала не скрізь. Один з винятків — Канада. Тамтешні регулятори висували жорсткіші вимоги до банківських резервів і кредитних операцій, ніж у Лондоні і Нью-Йорку. В результаті канадський фінансовий сектор не довелося рятувати коштом бюджету, а рецесія (і бюджетний дефіцит) проходила тут м'якше, ніж у Сполучених Штатах. Канадський центробанк досі ділить світ на «кризові економіки» (там, де банки обвалилися) і решту, як-от Канада.

Оттава пішла іншим курсом, бо уряд по-іншому розумів свої обов'язки стосовно системи в цілому і по-іншому будував стосунки з банкірами. Засади такого підходу сформував Пол Мартін, міністр фінансів у 1990-ті роки. Мартін до шариковського класу «взяти-й-поділити» не належить — він сам мультимільйонер. «Я знав, що рано чи пізно станеться криза, як і всі, хто вчив історію, — розповів він мені. — Я просто хотів бути впевнений, що криза станеться не в Канаді, а міжнародна епідемія не сильно зачепить канадські банки».

У 1990-ті Дон Драмонд служив старшим чиновником у міністерстві фінансів, згодом він перейде головним економістом у «Ті-ді банк». «Уряд підходив до фінансового сектору з такою міркою: «Ми — регулятор. Наша робота — говорити вам, що робити, а не допомагати вам рости», — розповідав він. — Уряд завжди відчував, що його робота — казати “ні”»³⁶⁸. Такий настрої допомагав команді Мартіна опиратися спокусі взяти участь у чемпіонаті світу зі створення найпривабливішого середовища для глобального капіталу. Весь світ пом'якшував вимоги до капіталу, а Канада їх піднімала.

«Мені здається, що велика конкуренція між Лондоном і Нью-Йорком штовхала їх послаблювати регулятивні вимоги, — розповідає Мартін. — Пригадую, як ми говорили [зі своїми регуляторами] і зійшлися на тому, що не готові до такого підходу. Ліберальні правила у сфері, яка настільки залежить від ліквідності, — безглузда».

Фінансист з Бей-стріт³⁶⁹ підсумував це пікантним афоризмом: «Канадські регулятори не заздрять чужому пенісу».

Заднім числом таке рішення здається мудрим. Але тоді багато людей вбачали в цьому слабку волю. Світ не сприймав позицію канадців. Наприклад, Міжнародний валютний фонд, установа, покликана пильнувати стабільність глобальної економіки, нарікав, що Канада мало сприяє розвитку страхових деривативів на іпотечному ринку, а саме цей американський винахід доклався до кризи. Навіть комуністичний Китай закидав, що канадці надто обережно ставляться до капіталізму. Міністр фінансів Канади

Джим Флегерті розповів мені, що під час візиту в Пекін у 2007-му «їм натякали, що канадські банки якісь боязкі».

«Золотій фінансовій молоді» Канади подобалася ця критика. Один колумніст охоче писав про «дві королівські історії», порівнюючи консервативний Королівський банк Канади із його сміливим, проривним єдинбурзьким родичем, Королівським банком Шотландії. (У 2008-му британський уряд мусив націоналізувати КБШ і покрити його мільярдні збитки; а КБК з ринковою капіталізацією 74 мільярди в 2012-му увійшов у двадцятку провідних банків світу.) Канадський фінансист, який пропрацював у 1990-ті роки в Торонто, потім переїхав в Азію, а тепер живе в Лондоні, згадує, як усі тоді їм казали: «Та ну, хлопці, вступайте в гру! Світ міняється».

Змагання в лібералізації фінансових правил між Нью-Йорком та Лондоном — і те, що в нього втручалися плутократи — важлива причина фінансової кризи 2008 року. Але водночас це епізод іншої історії: становлення супереліти. Злет «1-го відсотка» (і особливо «0,1 відсотка») — це злет сфери фінансів. Віднімаємо жорсткі норми, додаємо складності і ризиків — і в результаті фінансова сфера зайняла величезне місце в західних економіках, особливо у США і Великій Британії, саме тому фінансисти відірвалися від інших за рівнем прибутків.

До того ж розквітла фінансова сфера почала пахнути рентоорієнтованістю, і це теж пов'язано з наявністю / відсутністю регулятивних норм. Порятунок банків і банкірів у 2008 році за рахунок бюджету розлютив і праву публіку, і ліву — супереліті кинули рятувний жилет, а іншим — ні. Та зв'язок між державою і фінансовою суперелітою значно глибший, рятувним жилетом на мільярди доларів він не вичерпується. «Телмекс» Карлоса Сліма, бенефіціари заставних аукціонів у Росії, банкіри Вол-стріт, Сіті і Франкфурта — всі вони не останньою чергою завдячують своїми статками регуляторам і законодавцям.

* * *

Гарвардське дослідження Голдін і Каца показало різницю у життєвих траєкторіях чоловіків і жінок. Але вони з подивом з'ясували, що найбільший розрив ніяк не пов'язаний зі статтю — це розрив між банкірами і рештою.

«Якщо дивитися за професіями, то найбільший дохід — у сфері фінансів. Порівняно з іншими професіями там заробляють ...на 195 відсотків більше»³⁷⁰, — резюмують дослідники. Іншими словами банкіри гарвардської виучки заробляють майже вдвічі більше за однокурсників, які обрали інші професії.

Більші заробітки у фінансах сильно вплинули на вибір професії гарвардських випускників. 1970 року тільки 22 відсотки випускників-чоловіків обирали фінанси й менеджмент. Через двадцять років, у 1990-му, в ці галузі йшло 38 відсотків випускників, більше, ніж у юриспруденцію і медицину разом узяті. Вибір жінок змінився ще кардинальніше. 1970 року у фінанси й менеджмент ішло тільки 12 відсотків випускниць, а через двадцять років майже вдвічі більше, до 23-х відсотків.

У цьому проявилися глибокі культурні трансформації. Кілька років тому я брала інтерв'ю в давнього друга Пола Волкера, легендарного голови Федеральної резервної системи. Вони з Волкером разом училися в Гарварді, а потім цей чоловік став науковцем. Я спитала його, чому він не пішов працювати на Вол-стріт. «Це був третьосортний вибір, — відповів він. — Коли ми вчилися у Гарварді, найпрестижнішою сферою вважалася наука, потім — державна служба. Хіба що найслабші студенти йшли у фінанси. Відтоді ситуація сильно змінилася».

Найбільше в цих цифрах (і в культурній зміні, про яку вони сигналізують) дивує те, наскільки розквіт нової супереліти пов'язаний з розквітом фінансової сфери.

Ширші дослідження «0,1 відсотка» дають ту саму картину. В одному з найретельніших досліджень верхнього прошарку з'ясовано, що 2005 року 18 відсотків плутократів працювали у фінансах³⁷¹. Як свідчать «гарвардські» дані, в наступні роки ці цифри сильно вирости, починаючи з 11-ти відсотків у 1979-му. Єдина

професійна група у верхньому прошарку, яка має ще більшу частку сумарних статків супереліти, — це клас гендиректорів, те що англійською називається chief executive officer. Навіть більше, серед усієї квітучої спільноти «0,1 відсотка» прибутки банкірів ростуть найшвидшими темпами.

Те саме показують британські цифри — у тамтешній економіці фінансова сфера грає ще більшу роль³⁷². Недавнє дослідження показало, що 60 процентів приросту в доходах «верхніх 10-ти відсотків» пішли банкірам — тобто майже дві третини цього багатства згенеровано на Вол-стріт. Як і в Сполучених Штатах, на верхівці піраміди спостерігається сильна асиметрія: верхнім 5-ти відсоткам фінансистів (а це 0,05 відсотка всієї вибірки супербагатіїв), які входять у британський «1 відсоток», дістається 23 проценти доходів цієї упривілейованої страти. В жодній іншій професії 0,05 відсотка не домінує так виразно.

Домінування фінансистів у глобальній супереліті свідчить, між іншим, про те, наскільки важливою в її становленні була дерегуляція. Найпереконливіше це показали економісти Томас Філіпон і Аріель Решеф у дослідженні, опублікованому 2011 року.

Чорновий варіант цього дослідження презентували на конференції центробанків у Базелі, престижному щорічному зібранні банкірів і економістів-науковців, з якими вони працюють у тандемі. Тоді я про нього й дізналася. Базельська зустріч 2009 року проходила лише через шість місяців після піку фінансової кризи, атмосфера була напружена і конференція більше, ніж зазвичай, зосереджувалася на злободенних питаннях. Повертаючись додому, голова центробанку однієї з країн «великої сімки» — до переходу на державну службу він працював на Вол-стріт — послав мені електронною поштою лінк на графік і у роботі Філіпона—Решефа з короткою ремаркою «ось цим усе сказано».

Схожий на літеру U графік показував динаміку зарплат і рівня професійної підготовки у сфері фінансів протягом двадцятого століття. Ось як автори-економісти пояснювали свої висновки:

У 1909–1933 роках фінансовий сектор був галуззю з високим рівнем освіти і зарплат. Частка кваліфікованих працівників була тут на 17 відсотків вища, ніж у приватному секторі; їм платили на 50 відсотків більше, ніж у середньому по приватному сектору. Ситуація кардинально змінилася у 1930-ті: фінансовий сектор почав втрачати якісний людський капітал і статус високооплачуваного. Найбільший спад припав на період до 1950 року, але помалу тривав до 1980-го. На цей час зарплати у фінансовому секторі більш-менш зрівнялися із зарплатами в інших галузях економіки. А від 1980 року стався ще один відчутний поворот: фінансовий сектор знову став високоінтелектуальною, високооплачуваною галуззю. Усе повернулося на вспак: рівень зарплат і кваліфікації, порівняно з іншими галузями, повернувся майже до показників тридцятих років.

Банкіри становили основу супереліти в першій половині двадцятого століття; потім, починаючи з Великої депресії, рівень їхніх прибутків знизився, і так тривало від Другої світової війни до 1970 року — банківська справа була стабільним нудним бізнесом, чимось типу комунальних послуг. Потім, від 1980 року, фінанси ставали дедалі складнішими, прибутки знову росли і врешті-решт досягли рівня 1933 року. Філіпон і Решеф першими звели ці дані до купи, і найцікавіше те, наскільки точно вони визначають періоди зростання, падіння і нового зростання економічної нерівності у США. Дослідники з'ясували, що ріст фінансової сфери — причина збільшення на 26 відсотків розриву між верхніми «10-ма відсотками» і рештою населення в останні сорок років. Почасти тому, що фінанси стали магнітом для високоосвічених американців. Жодна інша галузь не перетворювала досвід і навички у прибуток з таким ефектом, як Вол-стріт; цю тенденцію засвідчило дослідження Голдін—Каца, її ж через двадцять років інтуїтивно відчували в Гарвард-ярді. Філіпон і Решеф називають це «фінансовою прибавкою» й оцінюють у 30–40 відсотків.

Друга важлива частина загадки — чому динаміка банкірських прибутків давала U-подібну криву. Чому гарвардський випускник 1970 року волів іти в юриспруденцію і медицину, а не в банківську справу, а випускники 1990 року дружно кинулися на Вол-стріт? Економісти вивчали вплив різних чинників, зокрема

глобалізації, технологічної революції і фінансових інновацій типу математично складних кредитних деривативів. Усе це зіграло свою роль, але з'ясувалося, що найбільшим чинником змін стала дерегуляція; за підрахунками дослідників, саме вона дала майже 25 відсотків приросту доходів у галузі і 40 відсотків притоку освічених працівників. Волкер і найрозумніші його однокурсники вибрали стати професорами і держслужбовцями. Тепер багато найрозумніших гарвардських випускників-економістів вибирають Вол-стріт.

Олігархи в розвиткових країнах, які завдячують своїми статками приватизації, — найочевидніші бенефіціари рентоорієнтованих процесів. Та ще більшу роль у становленні глобальної супереліти зіграли — дерегуляцією — західні уряди, особливо в Лондоні і Вашингтоні. Роль дерегуляції у створенні плутократії, як і розпродаж державних активів у розвиткових країнах, перевертає традиційні погляди на рентоорієнтованість догори дригом. Деретуляція була елементом загального лібералізаційного руху, який ставив за мету мінімізувати втручання держави в економіку і сприяти дії невидимої руки ринку. Але один з її наслідків: держава отримала змогу безпосередньо «призначати» переможців і переможених, у цьому разі вона дала фору фінансовим інженерам.

Крістофер Меєр, консультант з питань менеджменту в «Монітор груп», написав недавно книжку про те, як бізнес у розвиткових країнах впливає на глобальну економіку. І важливий елемент загальної картини — рентоорієнтованість. Якось я спитала його, бізнесмени якої країни є чемпіонами світу з рентоорієнтування, і відповідь мене здивувала: «У фінансовій сфері регуляторів найкраще “прибрали до рук” у Сполучених Штатах». Він пояснив: «Вони такі інноваційні. Такі мотивовані. Прекрасно виконують роботу, за яку їм платять. Не думаю, що все це результат злого умислу. Думаю, це наслідок того, що ми називаємо “неконтрольованими ефектами”. Що більше у вас стимулів, то більше ви робите. А раз більшість стимулів фінансових, то й маємо, що маємо. Ми отримуємо те, за що платимо, буквально. І Вол-стріт прекрасно робить світ безпечним для Вол-стріт»³⁷³.

Судячи з того, скільки часу і грошей плутократи витрачають на те, щоб впливати на рішення державних органів, саме держава вирішує, кому прочиняться двері в багатство. Тут нічого дивного. Та коли економісти мвф Деніз Іган, Прачі Мішра і Тьєрі Тресель вирішили з'ясувати міру впливу Вол-стріт у Вашингтоні, їхні висновки, висловлені зваженою академічною мовою, звучали мов агітки «Чайної партії» чи руху «Захопи Вол-стріт». Найпромовистіший факт їхнього дослідження: у 2000–2006 роках шанси на те, що законодавці ухвалять суворіші норми на ринку фінансів і нерухомості, становили аж 5 відсотків³⁷⁴.

Російський чиновник і бізнесмен Константін Кагаловський якось сказав мені, що був приємно здивований тим, що під час приватизації 1990-х років не все вирішували хабарі — свою роль зіграла й сила ідей. «Звісно, я сам писав закони і приділяв їм велику увагу», — розповів він³⁷⁵. Схожа картина склалася в нульові роки у Вашингтоні: як з'ясували Іган і Мішра, що консервативніший політик, то з більшою ймовірністю він буде підтримувати законопроекти з лібералізації нормативної бази.

Та головну роль зіграло пряме втручання. Іган і Мішра показали, що фінансовий і житловий сектори у 1999–2006 роках витратили 2,2 мільярда доларів на вашингтонських лобістів, а у 2005–2006 роках це число сягнуло рекордних 720 мільйонів. Відповідно до того, як росла питома частка цього сектору в галузевому складі супереліти, швидше, ніж в інших секторах, росли і його лобістські витрати; на 2006 рік вони становили понад 15 відсотків усього лобістського обороту столиці. Добра новина для вол-стрітських переговорників з державою — їхні гроші дають ефект: «Лобістські витрати зацікавлених фірм чітко корелюють з тим, як політики голосують стосовно ключових законів».

Це дослідження особливо важливе тим, що документально показує зв'язок Вол-стріт і Вашингтона до кризи 2008 року і багатомільярдної кампанії з порятунку фінансового сектору. Ця кампанія розлютила і праву, і ліву публіку; за влучним висловом Сари Пейлін, Вол-стріт захопив Вашингтон³⁷⁶. Але насправді Вашингтон захопив її ще за тридцять років до 2008-го, коли

почався процес тривалої й одностайної дерегуляції фінансового сектору.

Дені Кауфман народився в Чилі. Коли 1973 року до влади прийшов Піночет, він учився в Єврейському університеті в Єрусалимі і вирішив не повертатися. Урешті-решт він опинився в Гарварді і захистив докторську дисертацію з економіки. Наступною зупинкою став Світовий банк: Кауфман займався країнами Африки, а після розвалу Радянського Союзу — переходом країн соцтабору до капіталізму. Повернувшись у штаб-квартиру Світового банку у Вашингтоні, Кауфман вирішив досліджувати корупцію та ефективне врядування — ці дві теми він добре знав завдяки роботі в Африці і в колишньому СРСР, допомагали і його латиноамериканські корені.

Кауфман почав глибоко досліджувати рентоорієнтованість, те, як вона уповільнює економічний розвиток, можливі способи покласти їй край, і з'ясував дивні речі. Безпосередня корупція, якою найбільше переймалися допомогіві фонди і громадські організації (хабар чиновнику або полісмену, ба навіть украдені з держбюджету і сховані у швейцарських банках гроші), виявилася верхівкою айсберга.

За підрахунками Кауфмана, весь світ платить близько трильйона доларів безпосередніх хабарів на рік. Але на порядок більші суми заробляли на так званій «легальній корупції»: «Сума, в яку суспільству обходиться хабар чиновнику за дозвільне рішення для малого підприємства, зникає на фоні телекомунікаційного конгломерату, який підкупує політика, щоб змінити правила гри і гарантувати собі монополні права, або інвестиційного банку, який впливає на нормативно-правову базу».

Кауфман почав думати, як виміряти це явище. Ідея полягала в тому, щоб, взявши за основу список учасників Світового економічного форуму, опитати бізнес-лідерів 104-х країн про рівні прямої корупції (типу хабарів) і «легальної корупції» (типу внесків у виборчі фонди і лобювання). Результати підтвердили гіпотезу, особливо, коли дійшло до Сполучених Штатів. Цілком очікувано

США зайняли пристойний двадцять п'ятий рядок у рейтингу прямої корупції — трохи нижче за Канаду, але значно вище за Італію, Іспанію і Південну Корею. А от у рейтингу «легальної корупції» вийшла зовсім інша картина: США опинилися на п'ятдесят третій сходинці, якраз посередині таблиці, підозріло близько до країн типу Росії (74) та Індії (70).

Прикметно, що країни, в яких доходи супереліти росли найвищими темпами, — Сполучені Штати, Велика Британія, розвиткові Росія, Індія та Китай — опинилися більш-менш високо і в Kaufmann'sкому рейтингу «легальної корупції». Зв'язок увиразнюється, якщо порівняти країни з високими показниками економічної нерівності та країни зі схожими показниками ВВП, але не такою великою нерівністю. У більшості таких пар (скажімо, Норвегія або Нідерланди у порівнянні зі Сполученими Штатами або Великою Британією; або Естонія у порівнянні з Росією) менше «легальної корупції» означає і менший розрив між «1-м відсотком» і рештою.

Ніхто не буде відкрито захищати «легальну корупцію» як добрий спосіб керувати країною, але побороти її важко ще й тому, що реформи, які уможливають «легальну корупцію», початково покликані зробити економіку прозорішою, справедливішою й ефективнішою. Це можна сказати і про приватизацію, яка іноді закінчується роздачею активів, і про дерегуляцію в галузі фінансів або в телекомунікаціях. Лібералізація не конче мусить бути «легальною корупцією», але вона легко обертається нею, особливо, коли держава слабка, адже відкриває величезні економічні можливості.

Ось чому те, що зовні скидається на відверто корупційні рішення, — наприклад, приватизація «Телмексу» або заставні аукціони в Росії — нерідко буває справою рук чесних і добромисних реформаторів. Саме так, з добрих намірів, починалися російські реформи, те саме трапилося і з дерегуляцією норм фінансового моніторингу.

«Легальна корупція» стає ще складнішою матерією, коли справа доходить до поділу економічних трофеїв. Майновий розрив між реформаторами-технократами і бізнесменами, які багатіють

завдяки їхнім реформам, стає перешкодою і спокусою навіть для найдостойніших державних службовців. Цей розрив дедалі важче терпіти, бо технократи усвідомлюють, що бенефіціари процесу реформ набули не тільки багатства, а й політичного впливу. Це гірке прозріння і стало точкою спокуси для багатьох російських реформаторів, які обернулися олігархами. А ті, хто не — дуже часто шкодують про це. Освічена дружина одного з колишніх радянських керівників, який не без особистих ризиків зважився був на реформи, сказала мені, коли чоловік ішов із посади: «Я могла брати по сто тисяч доларів за годину розмови з моїм чоловіком. А тепер шкодую, що не брала». Усі ці гроші, додала вона, звісно, йшли б на благодійність.

У західних країнах з високим рівнем «легальної корупції» цей фінансовий розрив працює мов карусельні двері, через які ходять регулятори і регульовані. З дослідження про Комісію з цінних паперів і бірж випливає, що у 2006–2010 роках її колишні працівники подали майже вісімсот заяв про розкриття інформації, представляючи в комісії інтереси своїх нових клієнтів³⁷⁷. Майже половину цих заяв подали люди, які працювали в авангарді комісії — у відділі фінансового моніторингу.

Чому роль браконьєра спокусливіша за роль лісника, зрозуміти неважко: у 1980 році начальники регулятивних органів отримували вдсятеро менше за топ-менеджерів у бізнесі, а на 2005 рік — у шістдесят разів менше³⁷⁸. Навіть більше, якби карусельні двері зупинилися, лісникам велося б ще гірше. Зважаючи на розрив у рівні доходів, скільки гарвардських випускників 2012 року оберуть державну службу, особливо якщо немає можливості пізніше перейти на «смачнішу» посаду в приватному секторі? Які шанси, що держава дасть раду з бізнесом, якщо найкращі і найрозумніші йдуть у приватний сектор, а економіка стає все складнішою і складнішою?

Зрештою, епоха глобалізації додає ще один момент у загальну картину суперелітарного світу: рентоорієнтованість, як і все інше, стає глобальним явищем. Історія не нова — великі компанії

давним-давно платили хабарі за вигідні іноземні концесії, згадаймо хоча б куплену Ост-Індською компанією у британської корони монополію на торгівлю в Індії або виняткове право Компанії Гудзонової затоки торгувати хутром у Канаді.

Міжнародний ефект рентоорієнтованості нині ще виразніший. Статки, зароблені на ренті в одній країні, можуть давати сильний ефект за тисячі кілометрів звідти. Олігархи з розвиткових країн, особливо росіяни, купують британські футбольні клуби і (все частіше) газети. У 2008–2011 роках другим за розміром частки акціонером «Нью-Йорк таймс» був Карлос Слім. Глобальна плутократія приязно вітає у своєму колі навіть авторитарних правителів, які заробили свої статки «по-старому», — наприклад, Саїфа Кадафі. За два роки до того, як криваве народне повстання поклато край сорокарічній диктатурі його батька, Саїф приймав запрошення на суботню вечерю в розкішних апартаментах американського інвестбанкіра на Парк-авеню, виступав у Давосі і на засіданні Ради з міжнародних відносин. Лондонська школа економіки прийняла 1,5 мільйона фунтів пожертви від родини Кадафі і присвоїла Саїфу вчений ступінь; а «Монітор груп», одна з найреспектабельніших консалтингових фірм світу, працювала на лівійський режим за великі гроші, у рекордний рік її гонорар склав 3 мільйони доларів.

«Легальна корупція» теж стає глобальним явищем. Ризик, що бізнес, особливо фінансовий, перебазується в іншу країну, один з найсильніших аргументів на користь дерегуляції, зокрема перед 2008 роком. Згадаймо, наприклад, аналітичний звіт 2007 року, що його на замовлення Блумберга і Шумера підготувала «Маккінзі». Там ішлося, що ліберальніші фінансові центри на зразок Лондона відбирають у Нью-Йорка статус фінансової столиці світу. Аналітики рекомендували Сполученим Штатам перейти на «лагідну» регуляторну філософію, як у Британії.

Рентоорієнтоване багатство долає кордони країни походження і розходить по світу, адже плутократи ведуть справи один з одним, економічні правила глобалізуються, тож питання, яке професор Раджан адресував Бомбейській торговельно-промисловій

раді, варто переформулювати. Він казав про те, що Індію можуть взяти в політичний полон рентоорієнтовані олігархи. Але не менший, а то й більший ризик становить злет міжнародних шукачів ренти — глобальної олігархії.

Розділ шостий

Плутократи і решта

Якщо справді хочете знати, то у відсотковому співвідношенні найбільше постраждали прибутки брокерів з Вол-стріт³⁷⁹.

*Ален Грінспен у 1974 році
пояснює вплив інфляції невдовзі по тому,
як його призначили головою Економічної ради
при президенті Джеральді Форді*

Він подумав, чим же йому не подобаються багатії: вони шкодують себе. Вони постійно говорили про те, як їх переслідують, достоту як інші говорять про погоду і спорт³⁸⁰.

Роберт Гаріс. Індекс страху

Істота не людської природи, побачивши, наскільки байдуже людина ставиться до страждань тих, хто стоїть нижче за неї, і наскільки її душу зачіпають гризоти й страждання людей, вищих за неї, може подумати, що для шляхетних верств біль гостріший, а смерть жакливіша, ніж для людей простих станів³⁸¹.

Адам Сміт. Теорія моральних почуттів

Доставка щастя

Якщо вас занесе працювати в кол-центр, то найкращий варіант — «Запшос»³⁸². Цей інтернет-магазин збудовано до вкола ідеї, яка фігурує на обкладинці мотиваційної автобіографії його засновника Тоні Шея — «Доставка щастя». Шей

виходив з несподіваного припущення, що купівля-продаж по телефону може бути емоційно цікавим і корисним досвідом для обох сторін. У підсумку «Заппос» створила корпоративну культуру, яка здобула такий успіх, що тепер ці інтернет-продавці взуття за гроші вчать інших робити «як “Заппос”» — за п'ять тисяч доларів і два дні ваш менеджмент навчатъ прищеплювати культуру «Заппос» своїй фірмі.

Дешевший варіант — сходити на безкоштовну екскурсію в «Заппос»: вас забере і відвезе назад корпоративний автобус, за кермом якого сидітиме оптимістичний водій, типовий представник так званої «родини “Заппос”». Коли пекельно спекотного дня у серпні 2010 року я вийшла зі свого готелю на Стріп і сіла в корпоративний автобус, там уже чекала сім'я з Вірджинії — подружжя з дітьми проводило в Лас-Вегасі відпустку. Цих людей загітували на екскурсію напередодні під час прогулянки в каньйонах: вони зустріли заппос-євангеліста — їх ні з ким не сплутаєш, — і той їх навернув.

Зовні штаб-квартира «Заппос» у Хендерсоні, передмісті Лас-Вегаса, нічим не виділялася — типова низька забудова між пустелею і шосе, невеличкий парк. Але всередині бачиш, звідки росте весь цей ажіотаж: попкорн-автомат для гостей, хулахупи, книжкові полиці «бери-що-хочеш», бірки «напиши-своє-ім'я» з фломастерами. Атмосфера нагадує семінар із саморозвитку (на полицях купа книжок Джима Колінза і Клея Крістенсена³⁸³), напівбожевільний студентський гуртожиток і дешевий варіант розкішних кампусів каліфорнійських хайтек-фірм типу «Гуглу» і «Фейсбуку». У «Заппос» теж є безкоштовна їжа і побутові послуги для працівників, але до преміального рівня Кремнієвої долини все це не дотягує.

Коли ми зустрілися за обідом у стейк-хаузі, який за п'ять хвилин їзди від офісу (це одне з тих містечок без тротуарів), Шей розповів, що перевів «Заппос» із Сан-Франциско у Лас-Вегас, бо це місто ніколи не спить, а населення «якраз для кол-центру». Тобто саме тут можна знайти потрібних працівників — малокваліфікованих і низькооплачуваних. Але навіть у такому світі «Заппос»

виконав обіцянку: тут, мовляв, не буде «нудотної безглуздої роботи, типової корпоративної Америки»³⁸⁴.

Наш екскурсовод (він гордо повідомив: щоб отримати право приймати гостей, треба знати про «Заппос» двісті речей) розповів, що працював у кол-центрі, який був схожий на конвеєр, «зовсім не те, що тут», а два з половиною роки тому прийшов у «Заппос». Через півтора року сюди прийшла і його дружина: «Кожен день приносив мені радість, а їй ні, тож я підшукав тут для неї місце».

«Заппос» приваблює тим, що заохочує працівників проявляти себе і не боятися своєї дивакуватості (третя заповідь у списку корпоративних цінностей: «творіть радість»). У відділі кадрів звучить музика, бачиш кругом дивні речі: улюблені робочі аксесуари тутешньої публіки — перуки і боа; сірі офісні лабіринти і конференційні кімнати без вікон прикрашено різними саморобками, повітряними кульками, гаслами, китайськими драконами.

Життя «Заппос» обертається довкола «вау-ефекту», це головна цінність компанії: сервіс мусить викликати у клієнта «вау». А для початку працівники мають пишатися тим, що працюють у «Заппос». За два дні в Хендерсоні я разів десять чула, що «легше в Гарвард вступити, ніж отримати тут роботу». На «вау-стіні» — працівників, ясна річ, заохочували на ній писати — хтось написав «я відчуваю “вау” від того, що люди приходять подивитися на мою роботу». Є «Королівська кімната» з тронем і коронами, бо «коли чуєш у собі королівську кров, то краще ставишся до себе і до інших».

Членів родини «Заппос» настановляють нести у світ «вау», «піднімаючись над середньою планкою сервісу і справляючи емоційний вплив на покупців, створюючи позитивну історію, яку вони пам'ятатимуть усе життя». У всіх працівників є своя «вау-історія» — наш екскурсовод послав квіти покупцеві, бо в того донька потрапила в аварію — ці маленькі прояви люб'язності вважаються дуже цінними і для того, хто їх робить, і для того, хто їх отримує.

«Я абсолютно щаслива, відповідаючи на телефонні дзвінки, — і це звучить по-божевільному, — говорить блакитноока

блондинка Мішель Івон, сорок два роки, мати двох дітей. — Тут мені дозволяють турбуватися про покупця. Тут можна робити виyantки, і це створює неймовірне відчуття, що ти можеш комусь допомогти».

Іноді допомагає просто душевна розмова без поспіху. Працівники пишаться довгими розмовами з покупцями — зазвичай у кол-центрах стараються завершити розмову якнайшвидше, а підхід «Запос» здається дуже людяним. Найдовша розмова Івон — шість годин з покупчиною, яка хотіла повернути пару черевиків, а в підсумку купила купальник і ще якусь дрібницю; Івон трохи не дотягнула до рекорду — сім з половиною годин. «Їй було п'ятдесят років, вона зустрічалася з чоловіком із таким самим знаком гороскопу; у нас з нею виявилися спільні захоплення — мода, подорожі, психологія», — розповідає Івон.

Але найкраща «вау»-історія Івон перевершує романи Джоді Піколт³⁸⁵: мати дівчинки-аутистки хотіла повернути покупку, бо взуття доньці не підійшло. Замінити — не проблема, от тільки дівчинка прикипіла до цієї пари і ні за що не хотіла з нею розлучатися. Співчутлива Івон дозволила не повертати цю пару і безкоштовно вислала правильний розмір на заміну. Івон з гордістю показала імейл з подякою від матері цієї дівчинки: «Вона з таким розумінням поставилася до моєї ситуації, я дуже вдячна і ціную її увагу і послугу... Якщо в сервісній службі “Запос” такі працівники, як же в них не купувати?.. А заміна підійшла ідеально! Дякую, Мішель, і спасибі “Запос”!».

Родина «Запос» умисно підриває корпоративну ієрархію. Керівний синкліт компанії на сайті називається «наші мавпи» (у третьої людини фірми, Фреда Мослера, взагалі немає посадового звання); у переддень свят, коли навантаження найбільше, тримати оборону виходять усі; немає дрес-коду. У день мого візиту найвищі керівники, зокрема сам Шей, брали участь у благодійній грі — їх кидали в басейн на паркувальному майданчику, щоб зібрати гроші. У «Запос» немає «директорських» кабінетів. Начальство сидить у таких самих офісних комірках, як і всі інші; Тоні Шей і тодішній фіндиректор компанії Альфред

Лін прикрасили свої комірочки гаслами і опудалами екзотичних тварин.

«Заппос» — потужний магніт для людей-на-зарплаті в інших фірмах. «Я переїжджаю сюди. З мене досить», — сказав сім'янин Грег із Вірджинії, який працював помічником юриста у Вашингтоні і приїхав у Лас-Вегас на юридичну конференцію. «Мені сподобалося, що у фіндиректора тільки стіл у спільному офісі».

«Ага, все як у твоїй фірмі», — саркастично завважила його дружина Джоан.

Шей і його команда зробили справжнє диво — надали людського обличчя ремеслу, яке вважалося найбільш відчуженою роботою у сфері послуг. Якщо ви купуєте на «Заппос» (а в мене теж є свій «вау»-досвід, коли вони дивом знайшли мені дефіцитну пару бігових кросівок), то теж відчуваєте користь від натхненної роботи щасливих працівників.

Та якщо уважно придивитися до ества «Заппос», то побачиш ще одну історію. Вона про 1 і 99 відсотків; про те, наскільки відрізняються їхні життя і перспективи, навіть якщо вони сидять у спільному офісі і їдять в одному кафетерії.

Усередині «Заппос» 99 відсотків відверто пишаться тим, що працюють у місці, куди потрапити важче, ніж у Гарвард. Хай Мішель Івон ходила в муніципальний коледж і диплома не отримала, але засновники «Заппос» таки ходили в Гарвард — Шей і Лін познайомилися студентами у Квінсі-хаузі³⁸⁶, Шей вразив апетит Ліна — той міг за одним присідом з'їсти кілька піц. Схалявити для них — не варіант, обидва походили з дуже вимогливих сімей тайванських іммігрантів.

Лін згадував: батьки говорили їм з братом, який врешті-решт почав працювати в «Креді сюїс» і торгував деривативами, що в перші роки у Сполучених Штатах їхня сім'я буде «тимчасово бідною». Хлопці ходили у школу імені Стайвесанта, одну з найпрестижніших у Нью-Йорку, куди беруть тільки за конкурсом; вони брали активну участь у роботі математичного клубу і зараз його підтримують. Лін вивчав прикладну математику в Гарварді

і вчився на докторській програмі в Стенфорді, аж поки Шей не витягнув його з лабіринту науки і не переконав перейти працювати в його першу компанію «ЛінкЕксчейндж». Через два роки її купив «Майкрософт» за 265 мільйонів доларів.

Шей любить говорити про себе, як про бунтаря — мовляв, він повстав проти традиційного азійського виховання у стилі «піт, кров і сльози заради перемоги». В автобіографії він з гордістю розповідає, як ухилився від занять музикою і, замість грати на скрипці, ставив запис, щоб мама була задоволена. Але йому не забракло талантів вивчати програмування в Гарварді і влаштуватися на першу роботу в «Оракл». Не минуло й року після закінчення університету, як він вирішив, що справжні можливості — це відкрити власний бізнес і долучитися до інтернет-революції.

Шею і Ліну нема й сорока, а вони вже мультимільйонери («Амазон» купив «Заппос» за 1,2 мільярда), життя перетворилося на череду приемних виборів. Коли я їздила у Хендерсон, Лін якраз прийняв пропозицію легендарного венчурного капіталіста з Кремнієвої долини Майкла Морітца повернутися на Західне узбережжя і працювати в його фірмі. Шей збирався у рекламний тур по країні зі своєю книжкою³⁸⁷.

Зміна Івон починається о шостій ранку (навіть невелике запізнення — це серйозне порушення), вона працює по суботах і неділях. Але не скаржиться: «Усе нормально. Коли погоджуєшся на цю роботу, то знаєш, що тебе покличуть, коли ти потрібна». Безробіття в Неваді близько 15-ти відсотків, її чоловік працював ріелтором, а ціни на нерухомість в останні два роки обвалилися на третину. Один з бонусів «Заппос» — безкоштовні обіди; і багато батьків, які працюють у кол-центрі по 11,50 долара за годину, зізнавалися, що стараються поїсти на роботі, щоб зекономити сімейний бюджет.

У «Заппос» усі носять джинси і ніхто не має окремого кабінету, але прірва між керівництвом і підлеглими від цього меншою не стає. Парадоксальне співіснування егалітарної культури з величезною соціальною й економічною нерівністю притаманне стосункам між суперелітою і рештою, але цього дуже часто не помічають.

Більшість сучасних плутократів, які працюють, не мають видимих привілеїв. Багато хто діє у світі, де культурні кордони між патриціями і плебсом розмиті (Кремнієва долина, торгові зали на Вол-стріт, сервісні фірми типу «Блумберга» — попросити там кабінет вважається чимось непристойним). Але навіть якщо мільярдер носить футболку і сам сідає за кермо машини, його світ дуже відрізняється від світу працівників кол-центру. Подивімося далі, що плутократи думають про нас, про решту.

Мільярдер у джинсах

Пітсбург був металургійною столицею Америки Позолоченого віку. Коли тут запанувала промислова революція, Ендрю Карнегі вразив «контраст між палацом мільйонера і будиночком робітника»³⁸⁸. Йому здавалося, що ніколи люди не жили в настільки різних матеріальних умовах, і через це склалися «жорсткі касти», яким «байдуже одна до одної», які «одна одній не довіряють».

Двадцятисемиповерховий мумбайський будинок родини Амбані, який нібито обійшовся у мільярд доларів, височіє за якихось десять кілометрів від знаного на весь світ бідняцького району Дхараві — різниця між цими двома світами ще більша, ніж та, що вразила була Карнегі в Пітсбургу. Така сама різниця є й між футуристичним, начиненим електронікою будинком Біла Гейтса площею шість тисяч квадратних метрів на березі озера Вашингтон (Гейтс назвав свій маєток «Ксанада 2.0», а його бібліотеку прикрашають цитати з «Великого Гетсбі»³⁸⁹) і домами бідняків у штаті Вашингтон, де рівень безробіття трохи вищий, ніж у середньому по країні.

Але сучасний етикет плутократів (зокрема технократів з Кремнієвої долини, якими захоплюються найбільше) не дозволяє виставляти багатство напоказ і диктує мало не аскезу. У квітні 2010 року, коли студенти Масачусетського технологічного спитали Гейтса, як йому в ролі найбагатшої людини світу, він відповів, що великої різниці нема, бо великі гроші однаково дають не

більше, ніж можеш взяти: «Мені не траплялися кращі бургери за кращу ціну, ніж у “Макдональдсі”». Він визнав, що багатство таки дає класні речі типу приватного літака, але «коли є кілька мільйонів, то вже думаєш, як їх витратити на щось корисне»³⁹⁰.

Ви здивувалися б, побачивши кабінет Еріка Шмідта, коли він працював гендиректором «Гуглу» в Маунтін-В'ю, — такий тісний, що туди троє людей ледве впазило. Рівняння на маркерній дошці цілком міг написати інженер, якому запропонували використувати кабінет, коли начальника нема на місці. Мати приватний літак у Долині вважається нормальним, а от особистого водія — ні. «В інших культурах ви можете їздити на «ролс-ройсі», виглядати по-багатому і розважатися, але в технологічній сфері не прийнято мати водія, який щодня возить вас на роботу, — говорить Шмідт. — Не знаю чому, але бачите — тут ніхто так не робить»³⁹¹.

Цей егалітарний стиль контрастує з величезною різницею у доходах. «Багато технологічних компаній розв'язали цю проблему, не беручи низькооплачуваних робітників у штат. Вони працюють з ними через субпідрядників, — пояснює Шмідт. — Ми сприймаємо їх по-іншому, бо, власне, не наймали їх. Людина, яка прибирає в туалеті, не одна з нас. Це трохи образливо, але так тут влаштовано».

Бувши гендиректором фірми «Бейн капітал» і власником активів на 200 мільйонів доларів, Міт Ромні їздив на універсалі «шевроле-капріс» з червоними вініловими сидіннями і пом'ятим бампером. Фірмовий стиль Карлоса Сліма — звичайнісінький, трохи недбалий одяг; Слім любить розповідати журналістам, що в нього немає жодної нерухомості, крім як у рідній Мексиці. Та навіть одягаючись скромно, мільярдер живе в іншому світі. Років десять тому я спитала Міхаїла Ходорковського, на той момент найбагатшу людину Росії (він, виявилось, теж одягався звичайно і жив у скромному будинку), що він думає про нас, про решту. «Якщо людина не олігарх, то щось з нею не так, — відповів Ходорковський. — У всіх були однакові можливості на старті, кожен міг цього досягнути»³⁹². (Майбутнє скоригувало соціал-дарвіністські погляди Ходорковського — 2004 року його посадили

за шахрайство і несплату податків, а компанію юкос «віджали»: у листах на волю Ходорковський визнав, що сприймав бізнес як гру і не особливо переймався соціальною відповідальністю³⁹³.)

Такими думками сповнені романи Айн Ренд, але Ходорковський розповів, що його погляди формувало життя, а не книжки. Під час російської фінансової кризи 1998 року його партнери-неолігархи нарobili помилок, які обійшлися Ходорковському у сотні мільйонів. Постфактум він звинувачував себе — вони ж неолігархи, це ж з ними щось не так, не можна було довіряти їм такі великі гроші.

Пам'ятаєте, як Іліе Настасе казав про Бйорна Борга: «Ми граємо в теніс, а він у щось інше»?³⁹⁴ Надзвичайну самовпевненість, яка звучить у словах Ходорковського, давала почасти віра в те, що він має особливий талант робити гроші, талант, який не залежить від часу і обставин.

Щось подібне відчували і барони-розбійники. «Талант до організації і керування трапляється дуже рідко; це доводить той факт, що володарі такого таланту завжди отримують дуже багато, незалежно від законів і умов, — писав Карнегі. — Досвідчені у справах підприємці довго не роздумують, коли їм трапляється людина, яку можна залучити як партнера, адже немає значення є в такій людини капітал, чи ні: такі люди швидко створюють капітал; а в руках тих, хто не володіє таким талантом, капітал швидко піде за вітром».

Якщо у вас є такий особливий талант, то ви помічатимете його і в інших людях. Ходорковський довіряв тільки колегам-олігархам. Стів Шварцман вважає, що такі люди можуть бути добрими президентами. «Ми примножили наші спільні інвестиції у двадцять чотири рази», — відповів Шварцман, виступаючи на «Блумберг ТВ», коли його спитали, чому він вирішив провести фандрейзингову кампанію на підтримку кандидата в президенти Міта Ромні у своїх триповерхових апартаментах на Парк-авеню, 740. «Так заводять друзів у сфері фінансів»³⁹⁵.

Зворотним боком такого приязного ставлення до колег-плутократів буває відсутність емпатії, а то й зневага до всіх інших.

Досягнувши чималих висот, супереліта ризикує впасти у гріх гордині, особливо, коли опиняється в соціальній ізоляції серед собі подібних, і це обертається забудькуватістю і байдужістю до чужих бід.

Гендиректор «Гуглу» Ерік Шмідт у грудні 2011 року сказав журналісту, що в його світі ніхто не переймається рухом «Захопи Вол-стріт» і тим, що 99 відсотків населення незадоволені. «Ми живемо у бульбашці, — сказав він. — Я маю на увазі не технологічну чи біржову бульбашку. А бульбашку в сенсі нашого власного маленького світу... Компанії не можуть швидко знайти потрібних людей. Молодь багато працює і заробляє великі гроші. Будинки в ціні не падають»³⁹⁶. Дивна деталь: рівень безробіття в окрузі Санта-Клара, де розташовано кампус «Гуглу», становить 8,6 відсотка, це трохи більше, ніж у середньому по країні. А найактивніші демонстрації руху «Захопи Вол-стріт» відбувалися в Окленді, за сорок п'ять хвилин їзди від Маунтін-В'ю.

Мет Рософ, бізнес-журналіст із Сан-Франциско, вважає, що навіть у Кремнієвій долині, в епіцентрі другого позолоченого віку Заходу, погляди Шмідта відображають досвід «1-го відсотка». «Я недавно розмовляв з айті-інженером з фінансової компанії середнього розміру, він нарікав, що бюджет щороку різнуть і вимагають більше роботи за менші гроші, — написав Рософ у блозі “Бізнес-інсайдера”³⁹⁷. — Йому трохи за сорок, і він не бачить шансів влаштуватися в один із цих сексі-стартапів, якими керує двадцятилітня молодь, а фінансують венчурні капіталісти, молодші за нього. Тож може бути, що Ерік Шмідт і люди, з якими він спілкується, справді не говорять про рух “Захопи Вол-стріт”. Але це стосується не всієї Кремнієвої долини, а лише кіл, в яких [Шмідт] тусується».

«Плутократична бульбашка» виникає не тільки тому, що суперелітарна компанія «закривається» від інших, а й тому, що інші так сприймають плутократів.

Знайомий фінансист сказав про свого друга, топ-менеджера одного з п'яти найбільших хедж-фондів світу: «Він хороша людина, наскільки можна бути хорошим, коли тебе оточують лестуни».

Кілька днів по тому, як за підозрою у згвалтуванні покоївки в готелі заарештували Домініка Строс-Кана, я їхала в одній машині з керівником американської хайтек-компанії. Він сказав, що розуміє психологію голови мвф: коли піднімаєшся на певний елітарний рівень, то потрапляєш у світ, який обертається довкола твоїх бажань. А це, мовляв, вселяє небезпечне відчуття вседозволеності. У приклад він навів такий епізод: якось на вихідних він зупинився в готелі «Фор сізонс» — винятковий рівень сервісу. Коли він, сидячи біля басейну, впустив ложку, якою їв диню, офіціант мментально підніс три чисті на вибір. Він сказав, що налаштуватися потім на звичайне життя було важко: найменша затримка або дискомфорт викликали роздратування. «Коли звук, що тебе обслуговують цілодобово, то починає здаватися, що ти і твої бажання — центр світу. Втрачаєш контакт з реальністю. Думаю, щось подібне трапилося зі Строс-Каном», — сказав він. Суть, на його думку, в тому, що привілеї впливають підсвідомо. За кілька хвилин до того він мимоволі дав ще один приклад. Ми кілька хвилин шукали машину, яка мала його забрати з аеропорту на конференцію (а я напросилася за компанію). Довелося почекати, і його це явно дратувало. Він звук, що в Маунтін-В'ю завжди під рукою є секретар, якому можна зателефонувати о будь-якій годині (в Хітроу ми прилетіли вранці), і той усе влаштує.

Серія недавніх досліджень підтвердила, що мій попутник мав рацію, коли говорив про руйнівний ефект привілеїв. Психолог з Берклі Пол Піф і четверо його колег провели сім різних тестів, які мали на меті перевірити вплив багатства на ставлення людини до інших. Дослідники замислилися над питанням «Чи є суспільна еліта зразком шляхетної поведінки»³⁹⁸. Відповідь — однозначне «ні»: «Порівняно з людьми нижчого суспільного прошарку, люди з верхніх прошарків поводяться менш етично». Пояснення психологів перегукується зі спостереженнями мого попутника-технократа в Хітроу: «Ми дійшли висновку, що більші ресурси і незалежність від інших спонукають людей ставити на перше місце власні інтереси, а не добробут інших, і сприймати скупість як рису позитивну й корисну, що, своєю чергою, схиляє до неетичних вчинків».

Так дослідники вивчали рух на перехрестях у Сан-Франциско і з'ясували, що водії нових дорогих автомобілів удвічі частіше не пропускають інші авто й пішоходів, ніж водії старих дешевих машин. Заможні учасники іншого експерименту частіше маніпулювали «кандидатами» на роботу, щоб переконати їх іти на нижчу зарплату (в разі успіху «менеджер» отримував бонус). Навіть прохання експериментаторів уявити, що ти багатий, впливало на поведінку респондентів. Учасників ще одного тесту просили уявити, що вони дуже бідні або дуже багаті, і пропонували взяти цукерки з коробки, яку потім, мовляв, віддадуть дітям у сусідній лабораторії. «Дуже багаті» респонденти брали більше цукерок.

Середньому класу в Америці треба брати менше

Подивімося, для прикладу, що думають деякі західні плутократи про проблеми, які створила американському середньому класу глобалізація. Якось у серпні 2011 року хедж-менеджер із Гринвіча³⁹⁹ виголошував на званій вечері промову і завважив, що «малокваліфікованому американському робітнику переплачують найбільше у світі». Здавалося, що цього чоловіка справді непокоїть високе безробіття і падіння реальних доходів, що є одним із побічних наслідків глобалізації (якщо ви сумніваєтеся, що хедж-менеджери здатні на такі почуття, то скажу, що цей виріс у Скандинавії). Але бізнес, за його словами, не може не враховувати цей факт: американський робітник задорогий.

Гендиректор одного з найбільших інвестиційних фондів у світі, американець, розповів мені, що в інвестиційному комітеті його фірми часто дискутують про те, хто виграє, а хто програє в нинішній економіці. І от його старший колега доводив, що у скороченні середнього класу в Америці нема нічого страшного, мовляв, «якщо розвиток світової економіки витягає чотирьох людей в Індії і Китаї з бідності в середній клас, а натомість один американець із середнього класу випадає, то це не такий уже й поганий результат».

Подібну думку я чула і від фіндиректора американської хайтек-компанії, уродженця Тайваню. Цей скромний, лагідної вдачі чоловік вступив після державної школи в Гарвард, але, схоже, що його не надто турбує доля середнього класу в Америці. «Ми вимагаємо більшої зарплати, ніж решта світу, — говорить він. — Добре, але якщо ви претендуєте на зарплату вдсятеро вищу, то маєте й створювати вдсятеро вищу вартість. Звучить жорстко, але, може, середньому класу треба погоджуватися на менше».

Та навіть тим плутократами, які співчувають проблемам середнього класу в Америці, важко опиратися фактам. Один приватний інвестор запросив мене якось на обід у «Майклс», «домашній» ресторан нью-йоркських журналістів, щоб поговорити про економічну нерівність.

Коли ми перейшли на інші теми, він розповів, що недавно його фірма купила індійську аутсорсингову компанію. Плюс цієї угоди полягав, серед іншого, в тому, що він тепер міг через неї аутсорсити дослідження своєї компанії. Результат — якісніша робота, мотивованіші працівники, менші витрати. «Ми платили бакалаврам Конектикутського університету 120 тисяч доларів на рік за нудну безперспективну роботу, — розповів він. — Тепер ми платимо 60 тисяч за індійських докторів наук, і вони щасливі на нас працювати».

«Розумієте, так історично склалося, що економічній діяльності притаманна міграція. Адже люди, у яких нічого нема, набагато мотивованіші щось здобути і готові більше працювати за менші гроші — таке життя», — говорить Б. Н. Кальяні, президент «Бхарат фордж», найбільшого експортера автозапчастин в Індії. «У вас був свій золотий період; схоже, що тепер настав наш»⁴⁰⁰.

Кріс Гопалакрішнан, співголова фірми «Інфосис», прямо каже, що рівень споживання у західному середньому класі впаде і розвинений та розвитковий світи «зустрінуться десь посередині»⁴⁰¹.

Причина кризи — мій гольф-кедді

Коли я спитала гендиректора одного з найбільших інвестбанків Вол-стріт, чи відчуває він провину за фінансову кризу, яку наближала його фірма, він цілком щиро відповів, що ні: у всьому винний його дурнувятий кузен, який має три машини і будинок, до того ж усе це йому не по кишені. Майже те саме сказав менеджер великого хедж-фонду: у всьому винні його родичі і їхня субстандартна іпотека. А інвестиційний магнат, який мотається між Нью-Йорком і Палм-Біч, звинуватив у кризі свого кедді з Аризони, який купив був на піку цін три квартири для здачі в оренду.

Саме через настрій «ми-в-цьому-не-винні» плутократи почувалися жертвами в епоху Обама. Здавалося б, навіщо американським елітам, зокрема фінансистам, журитися, вони мали б відчувати бодай вдячність. Завдяки 700-мільярдній «Програмі викупу проблемних активів» і мільярдам, які майже безкоштовно влила у фінансову сферу Федеральна резервна система (у розмові зі мною Сорос назвав цей крок «прихованим подарунком» банкам), Вол-стріт швидко надолужила заробітки, натомість Мейн-стріт вела боротьбу з кризою.

Та, за словами економічного радника Обама, фінансові верхови Америки «зненавиділи» президента і вважали, що він виступає проти них та хоче підірвати їхній добробут. Улітку 2010 року хедж-менеджер (а в 2008-му фандрейзер Обама) Ден Леб роздратовано писав у листі інвесторам: «Поки наші лідери казатимуть, що ми мусимо довірити їм питання регулятивних норм і розподілу багатства, ми не виборсаємося з цього економічного болота»⁴⁰². Два інші экс-прихильники Обама на Вол-стріт (обоє казали, що Рам Емануел⁴⁰³ тримає їхні телефонні номери під рукою) недавно розповіли мені, що президент «проти бізнесу», а один навіть переймався, що Обама «соціаліст».

Іноді фінансисти відчуваються ніби в облозі. Влітку 2010 року глава інвестфонду «Блекстоун» Шварцман здійняв шум, відреагувавши на пропозицію Обама прирівняти інвестиційні прибутки

до звичайних доходів і підвищити ставку податку, словами, що «це мов напад Гітлера на Польщу у 1939-му»⁴⁰⁴.

Хай це гра на публіку (Шварцман — республіканець, а за ці слова потім вибачився), але його антипатія до адміністрації Обами — не таємниця. Дивує інше: наскільки різко проти президента і президентської партії повернулися його колишні прихильники у фінансовому секторі. Один інвестменеджер, активний демократ і колишній співробітник адміністрації Клінтона, з гордістю розповідав мені про свою сутичку з лідером демократів у Конгресі стосовно податкової реформи. «Та пішов ти! — заявив він конгресменну. — Навіть якщо ви поміняєте закон, то не отримаєте з мене ні на цент більше. Я переведу свої гроші у благодійний фонд і витрачу на добрі справи. Я не дам їм пропасти у вашій бюджетній дірі».

Схоже, що в інвесторському братстві так вважає більшість, адже зміна податку на прибуток з інвестицій — сильний удар по них. Коли ми зустрілися з цим чоловіком у його літньому будинку в Мартас Віньярді, він застеріг, що збільшення податків «уб'є» інвестиційний бізнес у країні, і гроші втечуть за кордон. І завважив, що це несправедливо з морального погляду, адже інвестори-професіонали, як-от він, ризикують власними грошима і не заслуговують на те, щоб їхні прибутки трактували як звичайний, регулярний дохід. Зрештою, він-то підвищення податків спокійно переживе — скоро на пенсію, свої мільярди він уже заробив, — а от стосовно молодших партнерів це «несправедливо». Вони заробляють тисяч п'ятсот на рік і погодилися на такі скромні компенсації тільки в розрахунку на те, що через десять-двадцять років роботи отримають велику суму, яка не підлягатиме драконівським податкам. Цей сивий дідусь голосував за Обаму у 2008-му, але 2011-го підтримав Джона Гантсмана⁴⁰⁵. Як і багато колег-фінансистів, він походив з простої родини — його батько був металургом у Пенсильванії.

Боротьба довкола податку на прибуток з інвестицій цікава тим, що добре показує, як меркантильні інтереси впливають на ідеологію. Суто по-людськи затятих оборонців чинної системи зрозуміти можна — зрештою, 20-процентний податок важко

перетравити, незалежно від того, наскільки ти багатий, — але в інтелектуальному плані їхні позиції майже безнадійні, лишається вести ар'єргардні бої. Приклад: промова Майка Блумберга в листопаді 2011 року у Вашингтоні. Блумберг сам плутократ і один з найвідоміших підприємців-фінансистів країни. Бувши мером Нью-Йорка, він захищав Вол-стріт із запалом детройтського політика, який боронить автовиробників, чи активіста-аграрія, який боронить фермерів.

Та ось що він каже про податок на інвестиційний прибуток: «Раз справедливість, то справедливість: старі податкові діри у фінансовій індустрії слід прикрити, наприклад, оподатковувати прибуток з інвестицій нарівні зі звичайним прибутком. І я кажу це навіть попри те, що такий крок ударить по багатьох моїх виборцях — думаю, що не одна людина зателефонує мені після цих слів»⁴⁰⁶.

Долина Голта

Прибуток з інвестицій — дуже специфічне питання, яке зачіпає конкретну групу людей. Завдяки рухові «Захопи Вол-стріт» критика на адресу «1-го відсотка» вийшла на перші шпальти, спонукавши плутократів оборонятися ширшим фронтом.

Одинадцятого жовтня 2011 року протестувальники пройшли по Верхньому Іст-Сайду, де живуть найбагатші нью-йоркери, зокрема Джон Полсон, топ-менеджер хедж-фонду, який заробив мільярди, поставивши проти ринку субстандартної іпотеки. «Полсон і Ко.» оприлюднила заяву, в якій сказано: «Верхній «1 відсоток» нью-йоркерів платить понад 40 процентів усіх податків на прибуток, даючи чимало користі і нашому місту, і нашій країні... “Полсон і Ко.” та її працівники сплатили за останні роки місту і штату Нью-Йорк сотні мільйонів доларів податків і за час своєї діяльності створили понад 100 високооплачуваних робочих місць у місті Нью-Йорк». У відповідь протестувальники залишили карикатурну квитанцію про повернення податків під будинком Полсона.

Джеймі Даймон, найбільш оплачуваний гендиректор на Вол-стріт, який 2010 року заробив 23 мільйони доларів, — ще один оборонець «1-го відсотка». «Виходити з того, що всі успішні люди — погані, що раз ти багатий, то поганий — я цього не розумію», — сказав Даймон на конференції інвесторів у Нью-Йорку в грудні 2011-го, коли його спитали, як він ставиться до банкірів. «Іноді трапляється червине яблуко, але це не значить, що всі яблука червиві»⁴⁰⁷.

Пітер Шиф, гендиректор брокерської фірми з Коннектикуту і кандидат від цього штату на республіканських праймеріз у Сенат (програв), прийшов висловитися прямо в Зукоті-парк: ходив по майдану з відеокамерою і від руки написаною табличкою «Я — 1 %».

Схожий настрої я спостерігала, коли брала в грудні публічне інтерв'ю в гендиректора «Дженерал електрик» Джефа Імельта. Під час обміну запитаннями-відповідями слово взяв сивий джентльмен, який сидів прямо по центру кімнати. Він сказав, що в нього не стільки питання, скільки твердження, і припустив, що Імельт у душі з ним солідарний, але не може такого сказати з огляду на своє становище. Чоловік висловився так: «Наша проблема, щиро кажучи, в тому, що поки президент налаштований проти багатства, проти бізнесу, проти енергетики, проти приватної авіації, він ніколи не матиме підтримки ділової спільноти... Ця риторика така токсична... і проблема в тому, що 40 чи 50 відсотків країни, які сидять на соціальній допомозі, його підтримують».

Цього чоловіка звали Леон Куперман, йому було шістьдесят дев'ять років, він селфмейд-мільярдер. Син слюсаря з Південного Бронксу, Куперман вступив у Колумбійську бізнес-школу, потім працював у «Голдман Сакс», відтак заснував власний хедж-фонд. Через кілька тижнів після цього імпровізованого виступу Куперман виклав свої погляди у відкритому листі Бараку Обамі; Вол-стріт одразу взяла цей текст в оборот. Куперман нарікав, що «1 відсоток» став об'єктом несправедливих карикатур: «Капіталісти — не зло, як їх часто виставляють»; а багатії не «монолітна, егоїстична і черства група, яку слід поставити на місце силою

державного примусу». Куперман нагадував президенту і його прихильникам, що багатії їм потрібні: «Як група, ми даємо роботу мільйонам платників податків, платимо їм зарплати, забезпечуємо медичне страхування, відкриваємо нові компанії, започатковуємо нові галузі, виробляємо нові товари, наповнюємо полиці магазинів на Різдво і рухаємо колеса торгівлі й прогресу (і держави, адже створюємо дохід, на податки з якого й функціонує держава)».

В такому ж ключі висловився інвестор з Вайомінгу Фостер Фріс, коли ми з ним говорили в лютому 2012-го. Країна дізналася про нього, коли він став головним спонсором «супер-кпд»⁴⁰⁸ на підтримку Ріка Санторума, кандидата від республіканців на президентських праймеріз 2012 року.

«Люди не усвідомлюють, якими податками заможні люди обкладають себе самі», — відповів містер Фріс, коли я спитала його, чи не буде справедливим, зважаючи на економічні проблеми країни, якщо багаті люди платитимуть більше. «Візьмімо, наприклад, хлопця, який працює гендиректором в “Тайгері”. У Феніксі він створив музей музики. Витратив 200 мільйонів своїх грошей. Ще один мій приятель дав 400 мільйонів на будівництво медичного центру в Небрасці чи в Південній Дакоті, десь там. Подивіться на Біла Гейтса, він щойно дав 750 мільйонів на боротьбу зі снідом».

Містер Фріс хотів сказати, що для спільного добра краще, коли багаті «самі обкладають себе податком», займаючись благодійністю на власний розсуд, аніж платячи податки, якими розпоряджається держава.

«Я думаю, що треба по-максимуму звільнитися від податків, — сказав Фріс. — Бо ви маєте вирішувати, як вам витратити свої гроші, а не держава. Я маю на увазі, що якщо є якась справа, художній музей, оркестр і ви хочете їх підтримувати, то було б добре мати вибір. А якщо вами керують, обкладають податком, забирають гроші, то підтримувати їх муситиме держава».

«Ось питання: ви вважаєте, що держава має забирати гроші і витратити їх у ваших інтересах, чи хочете самі вирішувати, на що їх пустити?» — говорить Фріс.

Фостеру Фрісу здається абсурдною ідея, що в нинішню економічну епоху, яка відкриває можливості заробити величезні статки, і податки мають бути високими. «Якщо подивитися, скільки зробив для нас Стів Джобс, скільки зробив для суспільства Біл Гейтс, то уряд мав би їм ще й заплатити. Чому вони забирають гроші у Гейтсів і Джобсів, якщо ці люди стільки зробили? Це смішно».

Парадигма «1 / 99» Фріса не переконує. На його думку, халявний квиток видають саме найбіднішим американцям. «Мені дивно, коли президент Обама каже: “Я не дозволю, щоб половина американців, яка платить податки, несправедливо тягнула ношу іншої половини, яка не платить своєї належної частки”. Якщо подумати, це смішно. 46 відсотків американців не платять податку на прибуток», — говорить він.

Фостер Фріс вважає, що всі ми залежимо від «1-го відсотка» і маємо ставитися до нього з повагою. «1 відсоток доклався до того, щоб світ став кращий більше, ніж 99 відсотків. Я ніколи не бачив, щоб бідна людина зробила стільки, як Біл Гейтс. Ніколи не бачив, щоб бідні люди дали роботу іншим. Я вважаю нам слід пишатися і поважати “1 відсоток”, тих, хто створює вартість».

Погляди Фріса дуже консервативні, але плутократи нерідко думають, що багатіїв упосліджують. В інтерв'ю Кена Гріфіна газеті «Чикаго триб'юн» навесні 2012 року (а він дає їх дуже рідко) цей чиказький хедж-менеджер і мільярдер нарікав, що плутократи не мають достатньо сильного голосу в американській політиці і мусять взяти на себе тягар займатися політикою.

«Я думаю, що [супербагатії] не мають достатнього впливу», — сказав містер Гріфін, який пожертвував республіканцям понад мільйон доларів на виборчу кампанію 2012 року. Іншим разом Гріфіни дали півтора мільйона на консервативні ініціативи, які підтримували Дейвід і Чарльз Кохи. «Ті, хто найбільше скористався перевагами нашої системи, зобов'язані захищати систему, яка створила найвеличнішу країну планети»⁴⁰⁹.

Гріфіну не подобається й те, що треба займатися лобіюванням: «Мені доводиться забагато часу витратити на політику, бо

держава надто втручається у фінансові ринки». На його думку, через залежність від регулятивних норм багаті люди не можуть вільно висловлюватися. «Уперше класова війна стала інструментом політики. Ми бачимо, як адміністрація застосовує риторику класової боротьби в політичних цілях. Тому я використовую свої гроші і, що важливіше, піднімаю свій голос на захист цінностей, у які вірю; саме тому я виходжу в публічний простір. Подивіться: держава щодня наступає, а, боронячи свої цінності, я водночас залежу від контрольованих державою інституцій. Не забувайте, я займаюся фінансовими послугами, а кожен банк у Сполучених Штатах, як ніколи раніше, залежить від волі держави».

Як і багато інших плутократів, Гріфін став мільярдером, коли йому ще й сорока не виповнилося, і вважає себе «селф-мейд» людиною: «Я починав сам з двома працівниками в офісі на одну кімнату. “Просто так” мені дістався хіба що добрий університет [Гарвард] і країна, в якій кожен може досягнути вершини, — все інше я створив сам». Гріфін пишається тим, що його фірма, як і всі хедж-фонди, пережила кризу без ін'єкції державних грошей, і не вважає себе бенефіціаром фінансової допомоги, яку держава влила для порятунку фінансового сектору.

У листопаді 2011 року захист «1-го відсотка» став «темою дня» імейл-розсилки для інвесторів, яку вів колишній біржовий аналітик і валютний трейдер Деніс Гарман:

Нас не турбує економічна нерівність, ми аплодуємо, коли розрив між верхніми і нижніми 20-ма відсотками населення зростає, бо в цьому проявляється те, що зробило Америку великою. Шанс розбагатіти... реалізуватися, почати бізнес і стати мільйонером, не порушуючи закону, — одне це відрізняє США від більшості інших країн. Вам здається, що дедалі глибший розрив між багатими і бідними у США це погано? Звісно, ні. Нас це не бентежить, бо ми самі були бідними, а тепер багаті. Ми самостійно досягнули цього завдяки волі, наполегливості, вуличній кмітливості. Саме за цим у США їдуть іммігранти: щоб піднятися на вершину суспільства, розбагатіти і забути про бідність. Економічна нерівність? Не морочте голову. Господь благословляє економічну нерівність, тих, хто досягнув мети; йому не по серцю натовп “Захопи Вол-стріт”, який звинувачує нас у нашому успіху

і в своїх невдачах. Економічна нерівність? Фу! Уряд, який встановлює правила, що не дають заробити більше грошей, працевлаштувати більше людей та навіть на власний розсуд віддати більше грошей на добродійність, викликає у нас презирство⁴¹⁰.

Таку риторичку породжує проста своєкорисливість. Крім запропонованого підвищення податків, фінансові реформи Обами, які влітку 2010 року стали законом, передбачали жорсткішу нормативну базу у сфері фінансів. Та ще більшу лють топ-менеджерів викликало не те, що держава наступає на їхні матеріальні інтереси, а те, що їх публічно принизили, виставили злодіями, а не героями. Хіба не їхні технологічні і фінансові новації уособлюють майбутнє американської економіки? Хіба не вони, за саркастичним висловом Лойда Бланкфейна, виконують «роботу Господа»?

Можна сказати, що американська плутократія переживає «момент Джона Голта». Лібертаріанці (і шкільні відмінники) згадують героя роману Айн Ренд «Атлант розправив плечі» (1957), плутократа на ім'я Джон Голт⁴¹¹. Не стерпівши зазіхань заздрісних, безталанних й паразитичних низів, Голт і його колеги-капіталісти відступили в «долину Голта» у Скелястих горах. Там вони й жили собі в самотній розкоші, в той час як світ занепадав без їхнього генія і праці.

Це, звісно, приперчена економікою художня література. Але варіації на тему «долини Голта» починають з'являтися в реальності. Партнер-засновник чиказької консалтингової фірми Джеймс Даген вважає, що «гроші тікають з країни»⁴¹². Окремі багатії, на думку Дагена, «самоемігрували через свідому незгоду»: «Дехто пішов в офшори демонстративно. Багато заможних людей настільки незадоволені ситуацією в країні і нападами на їхнє багатство, що фактично повстали проти наявного стану речей. Це не означає, що вони не люблять свою країну, вони лише протестують проти курсу, яким вона йде, і у відповідь переїзять самі, або переводять свої активи, або і те, і друге — аби подалі від джерела проблем».

Восьмого грудня 2011 року, через два дні після виступу Барака Обами в містечку Осаватомі, Канзас, на тему економічної нерівності, економіст й інвестиційний радник Ед Ярдні написав про еміграційні фантазії «1-го відсотка» у своєму популярному блозі: «Нам потрібен план порятунку на випадок, якщо Європа вибухне, а президент Барак Обама наступні одинадцять місяців займатиметься виборчою кампанією, а не президентськими обов'язками. Якраз учора НАСА оголосила, що телескоп “Кеплер” знайшов нову планету Кеплер-22b. Дуже схожа на Землю... Тим, хто виступає за фіскальну дисципліну, маленький уряд і низькі податки, варто подумати про те, щоб переїхати і почати спочатку»⁴¹³.

Тим часом кілька сучасних плутократів намагаються збудувати справжню «долину Голта» на Землі. Цим, наприклад, займається так званий Інститут сістейдингу⁴¹⁴: ця організація планує звести штучний острів у міжнародних водах, який не підлягатиме жодному національному уряду⁴¹⁵. Створити такі оази придумав онук Мілтона Фрідмана, фінансову участь у проекті бере мільярдер і лібертаріанець з Кремнієвої долини Пітер Тіль⁴¹⁶.

Не всі плутократи хочуть тікати на Сістейд. Пол Мартін і Ернесто Зедільйо займають не останнє місце у глобальній еліті. Мартін — колишній прем'єр Канади, міністр фінансів, борець з бюджетним дефіцитом, а до того, як пішов у політику, був бізнесменом-мультимільонером. Зедільйо — колишній президент Мексики, доктор економічних наук, директор Центру досліджень глобалізації в Єйльському університеті, член ради директорів «Проктер енд Гембл» і «Алкоа»⁴¹⁷. Коли я брала в них обох публічне інтерв'ю у Ватерлоо, Канада, вони висловлювалися, мов підлітки з табору в Зукоті-парку.

«Я ще не бачив жодної людини, яка сказала б, що їй байдуже до того, що говорять усі ці люди, — сказав Мартін. — Думаю, що рух “Захопи Вол-стріт” зачепив важливу струну в душі середнього класу — середнього класу в Канаді, в Америці, по всьому світу — і це надає рухові силу, велику силу».

Зедільйо вважав, що протестному рухові варто розширити діапазон гасел: «Як економіст, я можу сказати, що річ не тільки у Вол-стріт. Їм треба сказати “Захопи Велику двадцятку”»⁴¹⁸.

Мартіна і Зедільйо радо вітали б у будь-якому кабінеті на Вол-стріт, на будь-якій вечірці Верхнього Іст-Сайду. Аж дивно, що їхні думки про рух «Захопи Вол-стріт» так відрізняються від традиційних поглядів американської ділової еліти, особливо фінансистів.

Мартін усвідомлює ці розбіжності. Він висловлювався дипломатично: «Думаю, що більшість людей в основному розділяють чимало претензій протестувальників». Однак не зміг не завважити: «Я не хочу чіплятися до американських банкірів, але їхня реакція... принаймні те, що до мене дійшло. Банкір каже: “Подивіться, це ж просто купка нероб, які сидять на велфері”⁴¹⁹. Що нам треба зробити, так це скоротити велфер”. Нью-йоркський банкір, який радить скоротити велфер, — це мене вражає. Чому б йому не подивитися у дзеркало? Що зараз відбувається: те, що деяким людям нема чого сказати на свій захист, стало настільки очевидним, що зарядило “Захопи Вол-стріт” додатковою енергією».

Деяких плутократів турбують можливі політичні наслідки ідеологічної прірви між їхнім класом і рештою населення. Мохамед Ель-Еріан, гендиректор «Пімко»⁴²⁰ — вірцевий представник супереліти. Його батько виріс у єгипетській глибинці, а сам він вивчав країни, у яких розрив між багатими і бідними обернувся насильством. «Якщо успішна людина каже, що неприглядні сторони економічної нерівності її не стосуються, — це короткозорість, — говорить він. — Не знаю, як можна ухилитися від світової економіки, але деяким людям здається, що варто старатися. В деяких розшарованих суспільствах конфіскації можуть стати інструментом політики»⁴²¹.

Ми говорили з Ель-Еріаном у червні 2010-го. Восени 2011-го, після того як почалися протести «Захопи Вол-стріт», він висловився ще різкіше. «Жодна країна не може довго терпіти надмірний розрив у рівні доходів і розподілі багатства, бо це руйнує саму структуру суспільства, — написав він мені в імейлі. — Проведіть просту аналогію: розкішний будинок у бідному zdeградованому

районі. Добробут цього будинку неможливо відділити від добробуту району»⁴²².

Ель-Еріана непокоїло, що його колеги-плутократи не переймалися тим, що сусіди по кварталу банкрутують, а «еліта живе собі безпечним і заможним життям».

Центральний захисник не врятує

Люди не скажуть, що Марк Карні схожий на радикала. В Оттаві, де цей спокійний сорокасемирічний чоловік живе останні вісім років, його знають як прекрасного сім'янина, турботливого батька чотирьох доньок. Канадська столиця — не місто розваг, але й тут він зажив репутації домосиди, якому шкільний концерт — це вже захоплива подія. В Гарварді Карні грав у хокей (канадець, куди ж без цього), але здебільшого грів лавку як запасний воротар. Він проводив більше часу в бібліотеці, ніж на льоду, і здобув червоний диплом з економіки. В Оксфорді, де Карні захистив докторську дисертацію, він запам'ятався старанністю: однокурсники залюбки прогулювали лекції, а Карні завжди сидав у першому ряду. Його батько був директором школи, а мама вчителькою. Після університету Карні тринадцять років пропрацював у «Голдман Сакс» — у Нью-Йорку, Торонто і Лондоні. Повернувшись на батьківщину, працював у Банку Канади на непримітній посаді, яка, однак, вимагала кваліфікації, а 2004 року перейшов у міністерство фінансів. Навіть сьогодні, будучи управителем Банку Канади, більшість часу він присвячує таким нудним матеріям, як методи визначення ліквідності й інструменти фінансового регулювання у протифазі економічних циклів.

Але восени 2011 року Карні став учасником головної битви між плутократією і рештою — боротьби довкола регулятивних повноважень держави. Вирішальний поєдинок відбувся в одну з п'ятниць вересня у Вашингтоні. В найближчі вихідні проходила зустріч мвф і Світового банку, на яку збираються голови центробанків і міністри фінансів з усього світу (такі заходи відбуваються

в американській столиці двічі на рік: навесні і восени). Ці зустрічі вписано в календар ще з часів створення бретон-вудської системи, і поступово вони обросли конклавами представників приватного сектору.

У 2011 році одну з таких «приватних» зустрічей організував Форум фінансових послуг, це асоціація банків. Її голова і гендиректор «Голдман Сакс» Лойд Бланкфейн запросив Карні виступити перед тридцятьма банкірами. Вони хотіли поговорити з канадцем не тільки тому, що він показав себе з найкращого боку під час фінансової кризи (Канада — єдина країна Великої сімки, якій не довелося рятувати свої банки від краху), а й тому, що Карні пророкували посаду наступного голови Ради з фінансової стабільності (РФС), міжнародного корпусу регуляторів, щось типу світового банківського начальства. Головним завданням РФС було розробити і впровадити нові міжнародні вимоги до банківського капіталу. Ці норми, відомі тепер під назвою «Базель III», мали велике значення, бо недокапіталізація американських і європейських банків була головною причиною фінансового краху 2008 року.

Зустрічі банкірів — події зазвичай нудні і мають здебільшого декоративний характер, особливо великі міжнародні зібрання, де учасники мало знають один одного. Але ця минула по-іншому.

Гендиректор «Джей Пі Морган Чейз» Джеймі Даймон сказав Карні, що вважає «Базель III» «божевільною маячнею». Насправді, заявив банкір, пропоновані норми суперечать національним інтересам. «Я назвав їх антиамериканськими, — сказав, за словами одного з учасників, Даймон, — тільки тому, що я американець. Бо вони ще й антиєвропейські»⁴²³.

Інший учасник запам'ятав слова Даймона трохи по-іншому⁴²⁴. Як він пригадував, Даймон наголосив, що ідеї Карні «антиамериканські»; цю фразу Даймон пустив в обіг за кілька тижнів до того в інтерв'ю одній газеті і нібито сказав вашингтонській групі, що багатьом людям вона здалася доречною, «тож я вживатиму її надалі». У часи, коли міжнародні компанії дедалі більше займаються глобальними операціями (зокрема й «Джей Пі Морган»

заробляє чверть своїх прибутків не в Північній Америці) і не вагаються йти туди, де гроші, чути, як банківський бос виставляє себе оборонцем національних інтересів, м'яко кажучи, цікаво.

Карні спокійно відповів: «Я вас чую. Навряд чи ви здивуєтеся, але я дотримуюся іншого погляду. Це адекватні відповіді на фінансову кризу».

Даймон продовжив тираду, його колеги-банкіри знервовано намагалися знизити градус. Гендиректор «Скотіабанку» канадець Рік Во, який не в усьому погоджувався з Карні, спробував вставити слово в їхню перепалку.

Але Даймона було не спинити, і невдовзі Карні не витримав. Явно роздратований, голова канадського центробанку вийшов з кімнати.

Інші банкіри, зокрема Бланкфейн і Джозеф Екерман, тодішній голова «Дойче банку», почувалися явно незручно, хоча збентежив їх тон Даймона, а не суть його слів. Екерман спробував якось розрядити ситуацію, сказавши, що у Карні дуже щільний графік, тож він мусив піти. (Він не збрехав: Карні справді вже запізнювався на прес-конференцію.)

Після цієї зустрічі Бланкфейн написав Карні (згадаймо, що він «випускник» «Голдман Сакс») імейла, щоб загладити конфуз⁴²⁵. Даймон стояв на своєму, але зрозумів, що тон його слів був неприйнятний, і в суботу зателефонував Карні, щоб вибачитися, але не додзвонився⁴²⁶. Він зателефонував ще раз у понеділок, коли Карні був уже вдома в Оттаві. Вони поговорили, і Даймон, за його словами, вибачився: це було не те місце і не той тон, у якому варто вести дискусію, він запевнив канадця, що, як і всі інші, глибоко поважає його.

Та битва вже почалася. За день до того, як Даймон вибачився, Карні виступив на щорічній конференції Інституту міжнародних фінансів, ще однієї групи банківських лобістів. Його сердечно представив Рік Во, хоча вдома вони часто сперечалися: «Ось мій управитель, і я пишаюся цим»⁴²⁷.

Але ні люб'язність Во, ні войовничість Даймона не переконали Карні пом'якшити подачу. «Важко зрозуміти, чим допоможе крок

назад. Якщо деякі інституції відчують сьогодні тиск, то причина в тому, що вони надто довго нічого не робили, а не в тому, що їм запропонували взяти на себе надто багато одразу»⁴²⁸, — заявив Карні.

«Кожен каже, що він бойскаут, і звинувачує в підлітковому злочині інших. Але кому давати медаль, а кому різку, визначатимуть не учасники забігу, а безсторонні арбітри і процедури взаємного нагляду».

В основі сутички Даймона і Карні — великі гроші: нормативні вимоги «Базеля III» суттєво підвищили б операційні видатки «Джей Пі Морган» і вплинули б на рівень прибутків. Та на кону стояло набагато більше, ніж добробут одного банку. Ця сутичка — промовистий епізод в історії стосунків плутократів з державою, можливо, навіть важливіший, ніж дискусія про податки на прибуток з інвестицій чи на великі маєтки.

І ось чому. Навіть найрадикальніша позиція не заперечує права держави встановлювати податки, предмет суперечки — хто має їх платити і скільки. Сутичка між Даймоном і Карні порушує ширше і більш дискусійне питання: збігаються інтереси держави і великого бізнесу чи ні? Якщо ні, то хто вирішує? І якщо доходить до конфлікту, то чи має держава право (і можливість) підпорядкувати окремі галузі загальним інтересам.

Ця дискусія точиться вже давно. Згадайте слова гендиректора «Дженерал моторс» Чарлі Вілсона: що добре для «Дженерал моторс» — те добре і для Америки. Скрізь, де є приватний бізнес, виникає ця дискусія. Карлос Слім має такий економічний вплив, що, на думку багатьох місцевих спостерігачів, мексиканська держава неспроможна нав'язати його бізнесу жорсткіші норми, навіть якби уряд Феліпе Кальдерона захотів це зробити. У кінці 1990-х років російські олігархи хвалилися тим, що контролюють Кремль, — такий стан справ допоміг Владіміру Путіну заручитися народною підтримкою в боротьбі за владу. Китайські плутократи не борються з державою, бо вони і є держава, а коли хтось із них про це забуває, то одразу отримує жорстокий урок: у 2003–2011 роках у Китаї стратили щонайменше чотирнадцять бізнесменів-мільярдерів⁴²⁹.

На Заході, особливо у Сполучених Штатах, піднесення супереліти збіглося з утвердженням думки, що добре для бізнесу — те добре для економіки в цілому; і саме бізнес має вирішувати, що працює, а що ні. Як завважив в інтерв'ю Джед Ракоф, суддя з Нью-Йорку і колишній федеральний прокурор, який вимагав, щоб Комісія з цінних паперів і бірж діяла рішучіше: «У 1990-ті роки понад міру вихваляли підприємництво, капіталізм і таке інше. У цьому був елемент політики. Урешті-решт, хто, як не ми, виграв битву із Залізною завісою, а все, між іншим, тому, що наша економічна система значно переважала їхню. Але мені здається, що ми перехвалювали капіталізм. Це не означає, що я виступаю за соціалізм. Ні. Але я особисто виступаю за те, щоб деякі моменти підлягали регулюванню»⁴³⁰.

Ця глорифікація охопила й господарів життя з Вол-стріт. Дональд Кон, колишній заступник голови Федеральної резервної системи, про якого Ален Грінспен сказав «мій наставник у Федеральній системі», тепер вважає, що ототожнення приватних інтересів із державними зайшло надто далеко. Він, як і Грінспен, дійшов висновку, що було помилкою припускати, ніби банкіри самі розберуться зі своїми інтересами, а ринки, як стверджувала панівна економічна теорія, самовірегулюються. На слуханнях у британському парламенті в травні 2011 року Кон зізнався: «Я надто покладався на здатність учасників приватних ринків самостійно регулювати свою діяльність».

У когнітивному полоні

Надмірна довіра Федеральної резервної системи до банкірів, чию діяльність вона покликана регулювати, створила феномен, який Вілем Бюйтер назвав «станом когнітивного полону». Як і Карні, Бюйтер — людина врівноважена й стримана. У минулому він був науковцем і працював у Комітеті з монетарної політики Англійського банку. Бюйтер і сам увійшов у супереліту: народився він у Голландії, має британський і американський паспорти,

а з 2010 року працює головним економістом у «Сітігруп». Та в промові на щорічній економічній конференції Федеральної резервної системи в Джексон Хоул у серпні 2008-го Бюйтер доводив: «Федрезерв слухає Вол-стріт і, здається, що чує, принаймні діє так, ніби вірить у слова Вол-стріт. А Вол-стріт каже про свої страждання, про те, що ці страждання означають для всієї економіки і що Федрезерву з усім цим робити»⁴³¹.

Бюйтер не заперечує, що під час фінансової кризи «Вол-стріт справді зазнала великих страждань — у багатьох випадках за служених». Але питає: «Хіба Вол-стріт отримала не те, що хотіла?». Чому так сталося? Бо регулятор, на думку Бюйтера, потрапив у когнітивний полон.

«Так сталося не тому, що якісь групи інтересів лобіюванням, шантажем або підкупом домоглися контролю за рішеннями законодавчої влади, виконавчої влади або якогось важливого регулятивного органу типу Федрезерву. Просто ті, хто відповідає за дії відповідних державних органів, засвоїли, всотали в себе, ніби фільтр, цілі, інтереси й картину реальності тих людей і установ, за чиїми діями вони мали наглядати і регулювати їх в інтересах держави, — пояснює Бюйтер. — На мій погляд, цілком очевидно, що Федрезерв при Грінспені вважав стабільність, процвітання і прибутковість фінансового сектору своїми власними цілями».

Заднім числом деякі тодішні керівники Федрезерву визнали свої помилки. Виступаючи на парламентських слуханнях, Кон сказав: «За останні кілька років я виніс чимало уроків (треба додати — на жаль для економіки). Я щиро шкодую, що фінансова криза і її наслідки завдали неприємностей мільйонам людей у Сполучених Штатах і в усьому світі».

Але на Вол-стріт думку, що держава має активніше втручатися в роботу фінансових ринків, розділяють не всі. Саме проти цього так пристрасно виступив Даймон, але якраз він належить до банкірів, які мають на це найбільше право: на відміну від інших, його організація вміє практикувати самообмеження. Своїм процвітанням «Джей Пі Морган» великою мірою завдячує його бізнес-генію; під керівництвом Даймона фірма вдало «скинула»

багато токсичних активів, які потягнули на дно інші вол-стрітські компанії. При Даймоні «Джей Пі Морган» був достатньо сильним, щоб, викупивши в березні 2008-го «Беар Стернз» (як казали, дуже дешево), допомогти Тіму Гейтнеру, тодішньому голові Федерального резервного банку Нью-Йорка. Даймон навіть пішов з власного дня народження, щоб простежити за підписанням угоди, а серед гостей було багато зірок⁴³². Даймон від самого початку наполягав, що його банк візьме гроші за «Програмою викупу проблемних активів» тільки з поваги до Міністерства фінансів, яке хотіло рятувати всіх гамузом, бо боялося, що інакше найслабші вол-стрітські фірми будуть дискредитовані. У 2009 році «Нью-Йорк таймс» писала, що Даймон — улюблений економіст президента Обами⁴³³, а тодішній голова президентського апарату Рам Емануел навіть пообіцяв виступити на засіданні ради директорів «Джей Пі Морган». (Емануел передумав, коли про цей намір стало відомо; Білий дім побоювся відверто демонструвати люб'язні стосунки з конкретною вол-стрітською фірмою.)

Самовпевнений від природи Даймон (ще один «селф-мейд» плутократ, який з Квінса через Гарвардську бізнес-школу видерся на Вол-стріт) тільки утвердився в переконанні, що бізнес краще дасть раду економіці, якщо держава з її чавунними правилами відійде вбік.

За кілька місяців до обміну гострими репліками з Карні Даймон вставив своє слово в публічну дискусію з головою Федеральної резервної системи Бенном Бернанке в Атланті, застерігши про небезпеки нових суворіших вимог до обсягу капіталу. «Більшість поганих гравців, — за його словами, — вже зійшли з дистанції»⁴³⁴. Крім того, перефразовуючи Чарлі Вілсона, що погано для «Джей Пі Морган», то погано для країни в цілому. «Боюся, що хтось років через десять-двадцять збереться написати книжку і зачепить речі, які ми робили в розпал кризи, щоб уповільнити економічне одужання... Чи поцікавився хтось кумулятивним ефектом усіх [регулятивних] речей? Чи не боїтеся ви разом зі мною, що коли ми озирнемося назад і побачимо їх у комплексі, то зрозуміємо, що саме через них наші банки, кредитна система, бізнес

і найголовніше — ринок робочих місць відновлювалися так довго? Чи не відкидають вони нас назад?»

Даймон не вперше публічно висловлював скепсис стосовно здатності уряду керувати економікою. В січні 2010 року у Вашингтоні на засіданні Комісії з розслідування фінансової кризи він сказав: «Якось донька подзвонила мені зі школи і спитала: “Тату, а що таке фінансова криза?”». І цілком серйозно, без жартів я відповів: “Це те, що трапляється кожні п’ять-сім років”. А вона спитала: “Чому ж тоді всі здивовані?»»⁴³⁵.

У Марка Карні протилежна картина світу. Через дев’ять місяців у Берліні він, не називаючи імен, відкинув мораль епізоду з донькою Даймона, а відповідний підхід назвав «заяленим»⁴³⁶. Карні спитав, чому решта «має бути задоволена млявим циклом підйому», про який говорить (неназваний) директор банку. Виступаючи у Вашингтоні через два дні після сутички з Даймоном, Карні відкинув «фаталізм» Вол-стріт: «У всіх інших видах діяльності люди намагаються вчитися на помилках і вдосконалюватися. Сумний досвід останніх кількох років показує, що в плані ефективності і стійкості глобальної фінансової системи нам є що вдосконалювати. Нам варто поставити чіткі цілі й рішуче до них іти. І наявні реформаторські ініціативи свідчать про реальний прогрес».

Карні зачепив ще одне традиційне уявлення банківського лобі — що нові правила мало що змінять, бо від них завжди можна відбитися юристами, тобто банкіри і їхні юристи завжди переграють регуляторів. Це стара думка про браконьєрів і лісників, тільки в цьому разі про гроші і кваліфікацію — як не стережи ліс, браконьєри будуть; можна провести таку ж аналогію про терористів і спецслужби. А що банкіри заробляють у сто разів більше за регуляторів⁴³⁷ (це співвідношення зарплат Даймона і Бернанке), то інтелектуальна артилерія у них значно потужніша, ніж у чиновників.

Розрив між ними не тільки в цифрах у зарплатних відомостях, а й у ресурсах. Чиновник Білого дому, який заробляв у приватному секторі 5 мільйонів доларів на рік, був здивований, дізнавшись,

що у відрядження в Азію треба летіти економ-класом; цей чоловік, а йому йшов шостий десяток, нарікав, що такий дискомфорт заважає роботі. У поїздку з Вашингтона в Нью-Йорк навесні 2011 року чиновники Комісії з торгівлі товарними ф'ючерсами замовили автобус «Мегабас» (тридцять доларів з людини в обидва боки), а не «Амтрак» чи «Дельту», зекономивши понад тисячу доларів. Щоб не витратитися на готелі, працівники Комісії з цінних паперів і бірж стараються усе встигнути в Нью-Йорку, де розташовано штаб-квартири більшості банків, за один день. У кіно аутсайдер з квитком на автобус перемагає плутократа з приватним літаком, але в реальному житті таке буває рідко.

Карні, який заробляє 500 тисяч на рік (одну двадцяту суми, яку 2011 року виплатили найдорожчому бей-стрітському банкіру), пояснив, чому те, що банкіри переграють систему, свідчить тільки про необхідність суворої нормативної бази: «Нові вдосконалені правила потрібні, але цього мало. Люди завжди шукатимуть способу їх обійти. У когось на якийсь час це вийде. Ось чому на першому місці має стояти ефективний нагляд. Правила ефективні настільки, наскільки ефективні наглядачі, а хороший наглядач за буквою правил бачить їхній дух»⁴³⁸.

Через вісім місяців Даймон мимоволі закріпив позиції Карні. 10 травня 2012 року «Джей Пі Морган» мусив зізнатися, що трейдер на прізвище Лондонський кит сформував деривативну ставку, яка обернулася 2-мільярдними втратами. А за оцінками аналітиків, близьких до банку, справа може закінчитися втратами на 6 мільярдів. Три попередні роки Вол-стріт на чолі з Даймоном скрізь і всюди нарікала, що регуляторна політика Вашингтона душить фінансову систему. Інцидент з Лондонським китом свідчить, що справжня загроза, як і раніше, — це великі ризики. За словами конгресмена Барні Франка, «аргумент, що фінансовим інституціям не потрібні нові правила, щоб убезпечитися від безвідповідальних рішень, які призвели до кризи 2008 року, — висловити сьогодні щонайменше на два мільярди важче»⁴³⁹.

* * *

Банки були б щасливі, якби у війні довкола капіталізації Фредрезерв повернувся до політики епохи Грінспена: ринок, мовляв, відрегулює себе сам. Та стосунки плутократів і держави не зведеш до боротьби бізнесу за ліберальніші умови і «маленьку» державу. Дуже часто «велика» держава, яка активно втручається в економіку, — найкращий друг плутократа. Це стосується системи державного капіталізму, як-от в Росії і Китаї; окремих галузей, як-от військово-промисловий комплекс, який живе з державних замовлень; і компаній типу «Ю-ес стіл» при Джорджі Буші-молодшому, яка успішно пролобіювала вигідний собі закон. У 2008–2009 роках це стосувалося і Вол-стріт, коли банкіри домоглися колосальних фінансових вливань від держави, щоб урятувати свої фірми, — якщо співвіднести суму допомоги з ввп, то це найбільше втручання держави в економіку з часів більшовицької націоналізації. Власне, навіть найзатятіший прихильник «маленької» держави і вільного підприємництва скаже, що домогтися найкращої угоди з державою — обов'язок бізнесу. Як пояснив мільярдер Кен Гріфін, який підтримує консервативний «супер-кпд»: «У гендиректорів є обов'язки перед акціонерами. Якщо держава роздає подарунки, то багатьом здається, що треба брати»⁴⁴⁰. Тож це не просто питання про переваги «великої» держави над «маленькою» і навпаки.

Це питання про те, тотожні інтереси бізнесу інтересам суспільства чи ні; а якщо ні, то чи має держава волю, владу й інтелект боронити інтереси суспільства навіть попри протести бізнесу. Ось чому Карні хотів підняти вимоги до капіталізації фінустанов. Виступаючи того недільного ранку у Вашингтоні, він нагадав аудиторії: «Чотири роки тому явна недокапіталізація, брак ліквідності і неадекватний ризик-менеджмент призвели до краху легендарних фінустанов і породили найбільшу фінансову кризу з часів Великої депресії. Цілковиту дезорієнтацію у приватному секторі можна зупинити, якщо тільки найзаможніші держави світу запровадять опорні норми. Зважаючи на те, що під час рецесії виробництво скоротилося на 4 трильйони і втрачено

майже 28 мільйонів робочих місць, потреба в реформах була очевидна і тоді, і очевидна тепер».

Карні послався на розрахунки Банку Канади, з яких випливало, що «навіть якщо Базель III незначною мірою знизить імовірність таких криз у майбутньому», економічна користь від зменшення ризиків для країн «двадцятки» становитиме близько 13 трильйонів доларів. Іншими словами, це може трохи вдарити по вашому бізнесу, але сильно допоможе економіці в цілому.

Луїджі Зінгалес, професор Бутівської бізнес-школи Чиказького університету⁴⁴¹, концептуалізує ситуацію, як вибір між «ринком» і «бізнесом». Дуже часто супереліти — це продукт сильної ринкової економіки, але іронія в тому, що, досягнувши певного рівня впливовості, супереліти можуть стати її опонентами.

Ось як іммігрант Зінгалес, гарячий патріот Америки і пристрасний оборонець ринкової економіки, описує цю динаміку: «Справжньому капіталізму бракує сильного лобі. Таке твердження виглядає дивно з огляду на мільярди, що їх витрачає бізнес на лобістську діяльність у Конгресі США, але так і є. Більшість лобістів перетягують ковдру в той чи той бік, а не розширюють її. Більшість лобістів «за бізнес» — просувають інтереси конкретних організацій, — а не «за ринок», тобто вони виступають не за вільну й відкриту конкуренцію. Відкрита конкуренція змушує авторитетні фірми доводити свою компетенцію знову й знову; тому-то сильні й успішні ринкові гравці використовують свої м'язи, щоб обмежити таку конкуренцію і посилити свої позиції. У підсумку виникає серйозне напруження між “проринковою” і “пробізнесовою” програмами»⁴⁴².

На чієму боці Новий клас?

У січні 1977 року університетський і корпоративний світ Америки вразила несподівана новина. Генрі Форд II, президент «Форд мотор компані» й онук засновника фірми, подав у відставку з посади голови Фондації Форда.

Ролишній морський офіцер, він уславився агресивним і прямолинійним управлінським стилем. Генрі Форд її рішуче відкинув пропозицію Лі Якоки ставити двигуни «Хонди»: «У жодному авто з моїм іменем на кузові не стоятиме японський двигун»⁴⁴³. Форд виклав причини своєї відставки в емоційному відкритому листі:

Фундація Форда існує й процвітає завдяки нашій економічній системі. Завдяки конкуренції і вільному підприємництву. Фундація Форда та інші подібні інституції працюють завдяки тому, що американський бізнес створює багатство і жертвує частку на благодійність. По суті, Фундація — це породження капіталізму; я знаю, що таке твердження шокує багатьох професіоналів у сфері філантропії. З того, що Фундація робить, цей факт не очевидний. Його не розуміють у багатьох інституціях, які користаються грантовими програмами Фундації, особливо в університетах... Я просто хочу сказати піклувальникам і працівникам, що систему, яка уможлиблює існування Фундації, напевно, варто зберегти. Можливо, піклувальникам і працівникам час задуматися про наші обов'язки перед економічною системою і подумати, як фундації — одній із найпомітніших її паростків — розширити діапазон своєї діяльності, щоб зміцнити позиції свого засновника і сприяти йому⁴⁴⁴.

Відхід Чорта, як називали Форда її, не вплинув на фамільну добродійну фундацію. Її створили ще 1936 року його дід Генрі і батько Едсел як інструмент оптимізації податків і контролю за автомобільним виробництвом. Структура працювала, але на 1977 рік у родини засновників лишився хіба що моральний авторитет у сфері філантропії.

В суспільній і культурній суєті 1970-х років це вже мало що значило. Макджордж Бенді, тодішній президент Фундації Форда, відповів на публічний закид патрона у зверхньо-байдужому тоні: «Він має право сподіватися, що люди уважно прочитають його листа, але не думаю, що будь-чий лист вплине на курс, яким іде фундація»⁴⁴⁵.

Та відхід Форда виявився поворотним моментом, адже він сам був не останньою людиною в країні, його компанія займала чільне місце в галузі, а родина давно й багато займалася

доброчинністю. На той момент Генрі Форд був другим гендиректором у країні за розміром зарплати, а «Форд мотор компанії» — четвертою корпорацією за обсягами продажів⁴⁴⁶. У своєму світі Фондація Форда відкидала ще довшу тінь: це була найбільша добродійна організація країни, 1954 року вона чверто переважала Рокфелерівський фонд і вдесятеро фонд Карнегі, які за обсягом витрат посідали друге і третє місця відповідно.

Та найважливіше — в листі Форда кристалізувалися тодішні побоювання багатьох американських бізнесменів, що вони програють битву ідей у своїй країні⁴⁴⁷. «Велике покоління» Форда виграло Другу світову війну, а повернувшись додому, забезпечило двадцять років безпрецедентного економічного росту — завдяки йому країна розквітла і розбагатіла. Тепер їм здавалося, що інститути, які створюють інтелектуальну й ідеологічну атмосферу країни, — університети, благодійні фонди, редакції — налаштовані вороже до бізнесу і капіталізму.

Ірвінг Крістол назвав це битвою між «академічною і діловою спільнотою» і описав тодішні настрої у важливому есеї, що вийшов через три місяці після публікації фордівського листа. «Річ у тому, що більшість великих інституцій країни, як і більшість головних університетів, створюють інтелектуальний клімат, у якому антибізнесові настрої виглядають чимось природним»⁴⁴⁸.

За сьогоднішніми мірками так і було. Максимальна ставка податку на прибуток становила 70 відсотків, прибуток з капіталу оподатковувався на рівні 49 відсотків. А Вол-стріт, розділена стіною між інвестиційною і комерційною банківською діяльністю, відповідно до закону Гласа—Стігола, усе ще була нудною сферою, що обслуговувала промисловість. Благодійні фундації 1960–1970-х років, як і їхні наступники філантрокапіталісти, сподівалися розширити свій вплив і на сферу державної політики.

Та замість перенести прийоми і навички приватного сектору в громадський, тодішні фундації сподівалися перетворити приватну благодійність на державну. Як пояснював згодом Пол Ілвіскер, гарвардський соціолог-теоретик і впливовий працівник Фундації Форда, робота цієї установи полягала в розвитку «програм

і політики на зразок програм соцзабезпечення, раціонального ведення бюджету, доступу до освіти, які перетворюють окремі й довільні акти приватного благодійництва на регулярні громадські інструменти, які функціонують нарівні із законними правами»⁴⁴⁹.

За словами Крістола, бізнес має оборонятися. Різні корпорації, писав він, можуть по-різному розуміти соціальну відповідальність, але всі вони погодяться, що треба боротися за світ, у якому капіталізм і капіталісти почуватимуться безпечно: «Більшість корпорацій, очевидно, погодяться, що будь-яка концепція [соціальної відповідальності] має передбачати збереження самої корпорації як більш-менш автономної інституції у приватному секторі. А це неминуче означає, що треба старатися впливати на суспільні настрої, що їх формують науковці, вчителі, інтелектуали, публіцисти, одне слово — Новий клас».

Крістол завершує статтю поміркованою пропозицією. Щоб змінити суспільні настрої, бізнес має підтримувати в новому класі «інакодумців», які «вірять у необхідність зберегти сильний приватний сектор». Якщо бізнес не приведе на поле інтелектуальної битви власну армію, то однозначно програє політичну, а врешті-решт і економічну війну: «У прямій сутичці з Новим класом бізнес програє. Бізнесмени, які не можуть переконати власних дітей, що займатися бізнесом — аж ніяк не соромно, самостійно не переконають у цьому світ. Перемогти ідею можна тільки іншою ідеєю, а війну ідей та ідеологій буде виграно або програно в межах самого Нового класу, а не у війні проти нього. Бізнесу є що втрачати в цій війні, але, схоже, що він радісно цього не усвідомлює».

Крістол, ясна річ, і сам належав до «інакодумців» Нового класу; він завершує свою статтю закликком до бізнесменів шукати таких інтелектуалів і залучати їх у ролі інтелектуальних лоцманів, так само як бізнесмени наймають компетентних геологів, щоб знайти нафту. І справді за наступні тридцять років інтелектуали-консерватори й бізнесмени розбудували розгалужену мережу аналітичних центрів, фондаций, елітарних журналів і засобів масової інформації. Але найбільше дивує не те, що Гіларі Клінтон колись назвала «масштабною правою змовою», а те, наскільки змінився

інтелектуальний клімат: Крістол гірко нарікав на нього у 1977-му, сьогодні він був би задоволений — його ідеї гарно собі квітнуть.

Подивімося на сторінки головних газет Америки. У квітні-травні 2011 року, коли рівень безробіття становив дев'ять відсотків, а курс десятирічних держоблігацій США (читай відсоток, під який уряд бере в позику) коливався довкола історично мінімальних трьох відсотків, п'ять найбільших газет країни опублікували 201 статтю про дефіцит бюджету і тільки 63 про безробіття⁴⁵⁰. Ліві виграли велику культурну війну 1960-х років, але правим вдалося нав'язати рамки економічної дискусії. Непоганий результат для «1-го відсотка».

Життєвий вибір дітей у чільних сім'ях демократичної партії засвідчує ту саму історію. Еймі Картер, яка виростала в Білому домі, брала участь у протестах проти політики апартеїду під південноафриканським посольством у 1985 році (і була заарештована). Вона зустріла свого чоловіка у книгарні в Атланті — він працював там менеджером, а вона підробляла на півставки. А Челсі Клінтон, ще одна президентська донька, працювала консультантом з менеджменту у хедж-фонді. Її чоловік, теж спадковий демократ, працював у «Голдман Сакс»; одружившись, вони заснували власний хедж-фонд.

Чому «крістолівське» крило Нового класу перемогло? Не останньою чергою тому, що ці люди мали рацію. Капіталізм працює, світова перемога капіталізму стала очевидною з крахом Радянського Союзу.

Звісно, кінець комунізму сильно підбадьорив «вільноринкових» інтелектуалів Нового класу в Америці, але ще більше він вплинув на Новий клас у розвиткових країнах. Тамтешні інтелектуали жили при тій чи тій версії планової економіки — від репресивної радянської моделі, до вільнішого, але все одно неефективного індійського варіанту. Можна сказати, що Новому класу в цілому при комунізмі жилося стерпно — саме це, зрештою, доводили Джилас і Селені з Конрадом, — але більшість населення це не втішить: їй при диктатурі доводилося терпіти щоденні приниження. У розвиткових економіках рахунок матчу між

капіталізмом і комунізмом ще переконливіший. В Індії і Китаї за останні тридцять років існування вільного ринку з бідності виборсалися сотні мільйонів людей, за попередні тридцять років соціалістичного курсу це зробити не вдалося.

У результаті почали домінувати ідеї, що їх в 1970-х роках Крістол називав «дисидентськими». У 1990-ті найяскравіші інтелектуали колишнього соцтабору, від Варшави до Таллінна і Москви, розмірковували про перехід від комунізму до капіталізму. Найрозумніші китайці думали про те саме. Нині найвідоміший поза Африкою африканський інтелектуал — Дамбіса Мойо; його головна ідея полягає в тому, що іноземна допомога служить власним цілям і дає протилежний ефект — послаблює.

У Сполучених Штатах самопроголошений рупор капіталізму журнал «Форбс» переживає повільний і прикрий занепад (схоже, що це доля більшості паперових журналів), але виходить у п'ятнадцяти інших країнах, зокрема у трьох колишніх республіках СРСР, в Індії, Китаї і на Близькому Сході. «Гарвард бізнес ревію» пишається статусом настільного журналу топ-менеджменту і має одинадцять іноземних редакцій, його можна купити в будь-якому московському кіоску «Преса».

За домінуванням «крістолівського» крила Нового класу стоять і більш матеріальні причини. В часи Крістола ліві інтелектуали знаходили вигідну й престижну роботу в інституціях зі сприятливим кліматом: в університетах, аналітичних центрах, засобах масової інформації. Нині все по-іншому: фінанси університетів і центральних ЗМІ переживають не найкращі часи, особливо порівняно з банківськими рахунками плутократів. (Видавець «Файненшл таймс» якось гірко завважив, що в хороший рік весь прибуток його медіагрупи дорівнює бонусу одного вол-стрітського трейдера середнього калібру.) Деяким аналітичним центрам ведеться добре, але вони сильно залежать від доброї волі своїх засновників-філантрокапіталістів.

Тож ті, кого Крістол боявся найбільше — науковці-гуманітарії, — переживають дуже складний момент. Докторський ступінь з гуманітарних наук (колись це був пропуск на верхні поверхи Нового

класу) тепер настільки нікчемний здобуток, що один розчарований науковець створив популярний сайт «100 причин не йти в аспірантуру». Марк Бауерлейн, професор англійської мови з Університету Еморі і колишній працівник Національного фонду мистецтв, інституції, яку найбільше демонізували праві, сказав в інтерв'ю «Сйль дейлі ньюз»: «Йти на гуманітарні факультети немає сенсу»⁴⁵¹.

Тим часом супереліти процвітають і дедалі більше витрачаються на так зване «лідерство думок», що помітно впливає на атмосферу в інституціях Нового класу. В інавгураційній промові на врученні дипломів президентка Гарварду Дрю Фауст із сумом заважала, що дуже мало гарвардських випускників ідуть в гуманітарні науки і дуже багато — на Вол-стріт, бо ж «як казав грабіжник Вілі Сатон, гроші там»⁴⁵².

Зміна системи стимулів вплинула і на культуру. 1969 року гарвардські активісти-радикали під загальні аплодисменти об'єдналися, щоб вигнати з кампусу військову кафедру⁴⁵³. А коли 2011 року окремі гарвардські студенти вирішили бойкотувати лекції з економіки, які читав Грег Менкіу, колишній радник Буша-молодшого, то студентська газета «Гарвард крімсон», тренувальний майданчик «Нью-Йорк таймс», засудила протестувальників статтею «Сидіть в аудиторії». Півдесятка студентів влаштували «коридор» на підтримку професора, їм аплодували під вигуки «Ми любимо Грега Менкіу»⁴⁵⁴. Сам професор (до речі, він був радником президентської кампанії Ромні) заважив, що теперішніх студентів соціальна справедливість цікавить менше, ніж у його часи. «Моєю першою реакцією була ностальгія, — написав він у газеті з приводу протестів. — Я вступив в університет у кінці 1970-х років, коли В'єтнамська війна була свіжим спогадом, а студентський активізм повсякденним явищем. Нинішні студенти більше цікавляться якістю своїх резюме, ніж суспільними реформами»⁴⁵⁵.

Багато студентів професора Менкіу підуть працювати на Вол-стріт. А серед тих, хто залишиться в Новому класі, процвітатимуть ті, хто буде найтісніше пов'язаний з суперелітою. Найкращий спосіб заробити на життя інтелектуалу — стати вчителем для супереліти або працювати на неї. Тільки в чотирьох галузях середня

зарплата професора вимірюється шестизначними числами: юриспруденція, інженерна справа, бізнес і комп'ютерні науки.

Важливий момент: науковці в шанованих плутократами галузях можуть примножити свій дохід, працюючи консультантами або виступаючи перед суперелітарною аудиторією, дуже часто — в розвиткових країнах. Якось ми говорили з Нілом Фергюсоном⁴⁵⁶, йому випали бурхливі вихідні: він мав виступати на приватній інвесторській конференції, яку організував турецький плутократ у Стамбулі, а потім одразу в Ялті — на заході Віктора Пінчука. Фергюсон пожартував, що в четвер по обіді в Кембриджі дорожні затори — професори Гарвардської бізнес-школи мчать в аеропорт на міжнародні гастролі. Один нью-йоркський автор любить розповідати своїм витонченим, але не таким заможним друзям, що секрет його успіху простий — він пише книжки, що їх бізнесмени можуть подужати за час перельоту в Європу.

Ці науковці визначають наші погляди на економіку, хай навіть їм готівкою платять за виступи супереліта. Вони читають лекції в університетських аудиторіях, пишуть статті за комп'ютером, виступають в ролі «незалежних» експертів під час парламентських дискусій⁴⁵⁷. 2010 року три мої колеги-журналісти з «Рейтерсу» з'ясували, що з дев'яноста шести свідчень, що їх дали вісімдесят два науковці Комітету Сенату з питань діяльності банків і Комітету Палати представників з фінансових послуг у кінці 2008 — на початку 2010 року (важливий період, коли законодавці шукали відповідей на фінансову кризу), тільки за третиною не простежується зв'язок з фінансовими інститутами.

Політика в стилі «переможець-отримує-все»⁴⁵⁸

Політиків іноді теж представляють як ще одну парость Нового класу, і вони ще більше залежать від супереліти, ніж науковці, у яких, зрештою, є безпечна екологічна ніша — система позитивних ставок (хоч вона і здає позиції). Це стосується всіх політиків, не тільки правих. Тут велику роль відіграє фандрейзинг, хоча

зв'язок плутократів і політики глибший, ніж показує партійна фінансова звітність.

Почнімо з того, що дедалі більше політиків самі входять у супереліту⁴⁵⁹. Майже половина конгресменів, 250 осіб, на 2010 рік були мільонерами, медіана їхніх статків становила 913 тисяч доларів, удев'ятеро більше, ніж у середньому по країні. Американські законодавці багатіють: за 2004–2010 роки їхні чисті статки збільшилися на 15 відсотків. Принаймні десять конгресменів можна назвати справжніми плутократами, вони мають понад 100 мільйонів доларів на кожного.

Судячи з одного дослідження, робота у Вашингтоні допомагає політикам розбагатіти⁴⁶⁰. Професор Ален Зьобровський з Університету Джорджії і його колеги з'ясували, що акціонерні портфелі членів Палати представників переграють ринок на 6 відсотків, а портфелі сенаторів показують на 12 відсотків кращий результат. Економісти пов'язують таку інвесторську успішність з «важливою інформаційною форою»; допомагало й те, що до 4 квітня 2012 року законодавці не підлягали законам про інсайдерську торгівлю, аж поки президент Обама не підписав закон, який забороняв таку практику. Однак інше дослідження, проведене науковцями з Лондонської школи економіки і Масачусетського технологічного, поставило ці висновки під сумнів: законодавці такі собі інвестори і показують результат нижче середнього по ринку⁴⁶¹. Хай там як, фінансовий відрив (і, відповідно, різниця в поглядах) між американськими політиками і їхніми виборцями зростає.

Одна річ не викликає заперечень — матеріальний ефект політичної кар'єри після її закінчення. Політики не можуть у повному масштабі монетизувати свої плутократичні зв'язки, перебуваючи на посадах. Але політика — шлях до багатомільйонних статків. За 2000–2007 роки подружжя Клінтонів заробило 111 мільйонів доларів, майже половина — це гонорари Біла за виступи, дуже часто оплачені плутократами типу Пінчука⁴⁶². Том Дашле, колишній лідер демократичної фракції в Сенаті, заробив понад два мільйони доларів, чотири роки отримуючи від приватного інвестора Лео Гіндері гроші і послуги типу авто з водієм⁴⁶³.

Обід з міністром Полсоном

Ці зв'язки іноді обертаються політичним скандалом, як-от з автомобілем Дашле чи гонорарами економістів, які в популярному документальному фільмі «Інсайдери» необережно зізналися в тому, що їх отримували. Та суть історії не в індивідуальній корупції, а в системі.

Теорія, що супереліта — це клан вампірів, що присмоктався до економіки, може розважити і втішити. Цікаво уявити, що волстрітські верховоди і їхні гарвардські однокурсники, котрі стали професорами економіки й сенаторами, беруть участь у гігантській змові (ідеальне місце для неї — Порселіан-клуб⁴⁶⁴) з метою пограбувати середній клас. Але вплив таких мереж далекий від неприхованого цинізму, вони діють тонше і не конче послідовно й продумано.

Подивімося, наприклад, як сенатори реагують на звернення виборців, чи залежить це від рівня прибутків. Політолог Ларі Бартелс показав: ймовірність того, що сенатор відреагує на звернення, на 50 відсотків вища, якщо адресант входить у верхню третину піраміди доходів⁴⁶⁵. Ті, хто стоять унизу піраміди, майже не мають шансів бути почутими. Цікаво, що Бартелс не виявив суттєвої різниці між демократами й республіканцями.

Про силу таких зв'язків свідчить приватний обід у Нью-Йорку, на якому був присутній Хенк Полсон, тодішній міністр фінансів США⁴⁶⁶. Обід в офісі на Третій авеню у липні 2008 року, в розпал фінансової кризи, влаштував Ерік Міндік, «випускник» «Голдман Сакс» і засновник хедж-фонду «Ітон Парк». Серед присутніх був з десяток топ-менеджерів інших фірм, щонайменше п'ятеро теж були ветеранами «Голдман Сакс», сам Полсон очолював цю фірму до того, як у 2006-му перейшов у Міністерство фінансів. Через три роки завдяки Закону про свободу інформації наполегливий журналіст «Блумберга» з'ясував, що за обідом Полсон виклав наміри держави взяти під контроль квазіприватні іпотечні фірми «Фені Мей» і «Фреді Мак». Через два місяці так і сталося.

Присутні там люди мали змогу скористатися інсайдерською новиною. Один гість одразу зрозумів, наскільки це важлива інформація, і негайно подзвонив своєму юристу, щоб з'ясувати, чи можна нею скористатися у біржових операціях; юрист відповів «ні». Важко сказати, чи були інші гості настільки розбірливі в засобах, але якщо не були, то, по суті, скоїли злочин. Акції «Фені» і «Фреді» упали нижче одного долара (крихітна частка їхньої колишньої вартості), коли у вересні Полсон оголосив про запровадження тимчасової адміністрації; всі, хто встиг збути свої акції, добре заробили.

Найдивовижніше — цей обід проходив абсолютно відкрито, у всіх на очах. Так багато гостей, усі всіх знають — Полсон мав розуміти, що суть розмови недовго буде таємницею. І справді, окремі фахівці, яких спитали про цей обід, припустили, що Полсон, згадуючи про плани, хотів дати неформальний сигнал ринку і цим самим запобігти бурхливій реакції.

Хенк Полсон — аж ніяк не новачок, чекати від нього таких несподіванок якось не випадає. Міністр фінансів — не перша його посада у Вашингтоні. Дуже молодою людиною Полсон уже працював у Пентагоні, а потім в апараті Білого дому при Нікسونі. За тридцять років роботи в «Голдман Сакс» Полсон зажив репутації проникливої людини далеко за межами старої штаб-квартири фірми на Брод-стріт, 85, і розбудував впливову мережу зв'язків від Америки до Китаю. Він зробив справжню «дипломатичну» кар'єру в інвестиційному банкінгу, в «Голдман Сакс» Полсона вважали першокласним переговорником. «Очолюючи чиказьке відділення, він здобув підтримку всього персоналу», — із захватом розповів мені партнер фірми, який тісно співпрацював з Полсоном.

Як же розумний, досвідчений керівник примудрився вляпатися в таку неприємну історію, адже ненависники «Голдман Сакс» сплять і снуть різного роду інсайдерські змови. Луїджі Зінгалес, професор-республіканець з Чиказького університету, інтелектуальної цитаделі вільноринкової економіки, погоджується з теорією Бюйтера про «стан когнітивного полону».

«На високих посадах в адміністраціях усіх останніх президентів дивовижно багато людей з фінансової сфери. Четверо з шести останніх міністрів фінансів. Насправді, всі чотири були прямо чи опосередковано пов'язані з однією фірмою — “Голдман Сакс”, — пише Зінгалес. — Власне, в цьому немає нічого поганого. Природно, що уряд у пошуках найрозумніших людей урешті-решт звертається до фінансового світу, бо там вони й обертаються»⁴⁶⁷.

Та ці працюючі меритократи іноді помиляються «по Чарлі Вілсону». «Проблема в тому, що люди, які все життя провели у фінансах, починають ототожнювати корпоративні інтереси з національними. Коли минулої осені міністр фінансів Генрі Полсон переконував Конгрес виділити 700 мільярдів на викуп проблемних активів, інакше, мовляв, світу, яким ми його знаємо, — кінець, він говорив серйозно, з вірою у власну правоту. Він справді мав певну рацію: його світ, світ у якому він жив і працював, помер би, якби не програма викупу, — говорить Зінгалес. — Але більшість американців і навіть американська економіка в цілому живуть не у світі Генрі Полсона».

Крім хиб специфічного світогляду, існує ще й людський чинник, як засвідчила ця злосасна вечера. «Проблему загострює той факт, що люди в уряді, збираючи “зовнішню” інформацію, покладаються на мережу старих друзів, — пояснює Зінгалес. — Якщо всі ланки цієї мережі належать одному середовищу, то до політиків доходить дуже дистильована інформація та ідеї».

Зінгалес ілюструє свою думку на прикладі Франції. Головне джерело політичної еліти в країні — Еколь політехнік, вона відіграє набагато більшу роль, ніж Ліга плюща у Сполучених Штатах. Багато французьких керівників отримали інженерну освіту, особливо в ядерній галузі. В результаті політична еліта країни потрапила в «когнітивний полон» до атомної промисловості: понад половину електроенергії у Франції виробляють атомні електростанції, це набагато більше, ніж в інших країнах.

Сила «когнітивного полону» в тому, що він «розчиняє» в собі людину. Критики, особливо зліва, іноді уявляють супереліту

в орвелівському ключі, як безсердечних віртуозів двоєдумства, які дбають про свої інтереси, прекрасно розуміючи, що прирікають нижчі класи на страждання. Але реальність не така цинічна: більшість суперелітаріїв цілком щиро переконані, що політика, яка служить їхнім інтересам, інтересам їхніх фірм і галузей, у кінцевому підсумку працює на всіх.

Навесні 2010 року, коли лобістська активність довкола закону Дода—Франка⁴⁶⁸ сягнула апогею, я модерувала одну бізнес-дискусію. Серед учасників був топ-менеджер «Джей Пі Морган», який нарікав, наскільки дорого й марудно його фірмі «освітчувати» законодавців у Вашингтоні.

Ден Аріелі з Дюкського університету спробував емпірично виміряти природну схильність людини вірити в те, що їй вигідно. Він з'ясував, що коли якась річ відповідає нашим інтересам, то ми вважаємо, що вона «хороша в принципі», а не «хороша для нас». «Виявилося, що коли платити людині багато грошей за те, щоб вона сприймала реальність у певному ключі, то вона так і сприйматиме, — говорить дослідник. — Уявіть, що я плачу вам 5 мільйонів на рік за те, щоб ви вважали іпотечні папери хорошим банківським продуктом. Я впевнений, що вони вам подобатимуться; питання в тому, чи справді ви почнете вважати, що ці продукти кращі, ніж є насправді. З'ясувалося, що так. Люди можуть змінити навіть міцно засвоєні переконання»⁴⁶⁹.

«Коли в нас є фінансовий стимул бачити реальність у певний спосіб, ми так і будемо її бачити; не тому, що ми погані, а тому, що ми люди», — пояснює професор Аріелі.

Ми носимо окуляри з лінзами, прозорість яких залежить не тільки від наших інтересів, а й від інтересів наших друзів. «Ми дуже соціальні тварини, — говорить Аріелі. — Сприймаємо речі з погляду наших друзів, а не з погляду чужинців. Один з наслідків економічної нерівності — те, що вона “дробить” суспільство. Ймовірно, нерівність створює ще одну лінію поділу — між “внутрішньою” і “зовнішньою” групами»⁴⁷⁰.

Єдинокровні сестри Джона Дешвуда

Джейн Остін жила на світанку індустріальної революції, ще до того, як промисловці й комерсанти почали наступ на позиції землевласницької знаті. Вона й без допомоги науковців-експериментаторів уміла побачити схильність людини до самовиправдань.

Згадайте початок роману «Чуття і чуттєвість» (1811). Батько Джона Дешвуда при смерті, і син обіцяє старому, що не залишить мачуху і трьох сестер без засобів до існування. «“Так, він подарує їм три тисячі фунтів: це щедро й шляхетно. Вони будуть цілком забезпечені. Три тисячі фунтів! Така чимала витрата не завдасть йому клопотів”, — він думав про це цілий день, а потім ще багато днів, і не шкодував»⁴⁷¹.

Та розмови з дружиною поступово розхитують упевненість нового власника Норленд-парку у правильності такого щедрого жесту: «Напевне, для всіх сторін буде краще, якщо суму зменшити наполовину. П'ятсот фунтів теж суттєво примножать їхні статки». Завважте, що зменшення суми в інтересах «усіх сторін».

Джон міркує, як саме виплачувати ці гроші; може, призначити мачусі річну пенсію... «Сто фунтів на рік цілком їх забезпечать».

Подумавши, він вирішує, що й це занадто. «Ти маєш рацію, любов моя! — радиться Джон з дружиною. — Краще обійтися без річної пенсії. З того, що я даватиму їм час від часу, буде більше користі, ніж від щорічної пенсії, адже впевнені у більших прибутках, вони вводитимуть у більші витрати і в кінці року не розбагатіють ні на пенні. Справді, так буде розумніше. Я періодично даватиму їм п'ятдесят фунтів, тож вони не відчуватимуть нужди у грошах, і так я виконаю батькову волю».

Врешті-решт Джон постановляє, що й це занадто: «Він остаточно упевнився, що пропонувати вдові й дітям свого батька більше, ніж добросусідську люб'язність, про яку сказала дружина, буде не тільки зайвим, а й непристойним».

На завершення

Буде щось одне: або демократія, або багатство,
сконцентроване в руках небагатьох⁴⁷².

Луїс Брандейс

Суспільство, яке ставить рівність вище за свободу,
не матиме ні того, ні іншого. Суспільство, яке ставить
свободу вище за рівність, матиме і те, і те⁴⁷³.

Мілтон Фрідман

Лагуну в Адріатиці, яка з часом стане Венецією, спершу вподобали біженці з материкових міст, які тікали від постійних набігів гунів і германських племен. Узимку — тумани, влітку — комахи: на цих заболочених, малоприсадатних для життя островах було зручно ховатися — ніхто не потикнеться туди за здобиччю.

Та на початку чотирнадцятого століття Венеція стала найбагатшим містом Європи, великим, як Париж, і втричі більшим за Лондон. Венеційська республіка була справжньою імперією: фінансувала Четвертий хрестовий похід, володіла родючими долинами на півночі італійського «чобота» аж до озера Гарда і річки Адди, адриатичним узбережжям Далмації, островом Кіпр у Середземному морі й островом Крит в Егейському.

Джерелом влади і життєвим покликанням Найсвітлішої республіки була торгівля. У zenіті її слави по морях ходили три тисячі триста венеційських кораблів і тридцять шість тисяч моряків. Венеція домінувала в торгівлі сіллю (тодішня нафта) й активно

торгувала з Візантією і Близьким Сходом. Венеційський купець Марко Поло познайомив Західну Європу з Китаєм, описавши в екзотичних барвах свою подорож у Піднебесну⁴⁷⁴; його батько, теж купець, торгував із Золотою Ордою. Франческо Петрарка, вражений торговельною могутністю й амбіціями венеційців, писав листа другуві, споглядаючи у вікно затоку св. Марка: «Якби ти побачив корабель цей, то сказав би, що то гора пливе по морю... Його лаштують іти до річки Дон, бо аж туди допливають по Чорному морю кораблі наші, а там купці сходять на берег і йдуть далі через Кавказ і Ганг аж ув Індію, а звідти до найдальшого Китаю і Східного океану. Звідки в людей така невситима жага до багатства?».

Грошима і владою Венеція завдячує тодішній супереліті та політико-економічній системі, яка їй сприяла. Ядром венеційської економіки була так звана *commenda*, елементарна форма «акціонерної компанії», створеної на один торговий похід. Колосальний ефект комменди полягав у тому, що вона прочиняла двері в економіку новачкам. Це був діловий союз між «осілим» інвестором, який фінансував торговельну експедицію, і купцем-мандрівником, який брав на себе ризики й негоди далекого шляху. Якщо інвестор повністю фінансував справу, то отримував 75 відсотків прибутків; якщо на дві третини — то половину. Комменда була потужним інструментом економічного зростання і соціальної мобільності. Історики, які вивчали документи за 960, 971 і 982 роки, з'ясували, що нові імена у цих джерелах становили відповідно 69, 81 і 65 відсотків усіх імен.

Венеційська еліта була головним бенефіціаром розквіту Найсвітлішої республіки. Та як усі відкриті економіки, тамтешню теж трясло. Ми звикли думати, що соціальна мобільність — річ добра, але якщо ви вже на вершині, то мобільність означає конкуренцію з боку інших претендентів. Саме в таких циклах творчого руйнування і сформувалася венеційська еліта, але 1315 року, в апогеї економічної могутності міста, вона замкнулась у своїх привілеях. Венеція процвітала завдяки більш-менш відкритій політичній системі, у виборах дожа брали участь багато людей, а успішні чужинці могли увійти в правлячий клас. Але 1315 року венеційська

верхівка, яка поступово перебирала на себе владу, встановила формальні бар'єри на соціальних сходах, оприлюднивши так звану *Libro D'Oro*, «Золоту книгу», — офіційний реєстр знаті. Право займатися державними справами відтоді мали тільки обрані.

Перехід від молодого виборної демократії до олігархії настільки впадав в око, що венеційці дали йому окрему назву — *La Serrata*, «закриття». Політична сerratа дуже швидко обернулася економічною. Венеційська держава, контрольована олігархами, поступово замурувала вікно можливостей для новачків. Комменду, завдяки якій Венеція (та інші італійські міста-держави) розбагатіла, заборонили. Панівна еліта Найсвітлішої республіки діяла у власних недалеких інтересах — обломивши підприємницьку активність інших гравців, вона отримала монополію на вигідні торговельні шляхи. Але в довгій перспективі сerratа стала початком кінця венеційського процвітання та олігархії. У 1500 році у Венеції жило менше людей, ніж у 1330-му. У сімнадцятому-вісімнадцятому століттях, коли решта Європи з прискоренням рухалася вперед, колись найбагатше місто континенту занепадало.

Історією злету й падіння Венеції Дарон Аджемоглу і Джеймс Робінсон ілюструють тезу, що успішність і неуспішність держави залежить від типу владних інститутів: інклюзивні вони чи екстрактивні⁴⁷⁵. В екстрактивних державах, доводять дослідники, влада де-факто належить еліті, чия мета — видобути якомога більше зиску з решти суспільства і утриматися при владі.

Інклюзивні держави не перешкоджають людям долучатися до політики й економіки. Інклюзивні суспільства розвиваються по «спіралі багатства»: більше інклюзивності — більше багатства, а більше багатства — більше стимулів до ще більшої інклюзивності. Приклад такої спіралі — історія Сполучених Штатів, яка починалася з боротьби за інклюзивність.

Аджемоглу і Робінсон наводять історію сerratи як приклад, що цю спіраль можна зламати. Еліти, розбагатівши завдяки інклюзивним системам, можуть потягнути за собою драбину, по якій піднялися нагору. Злет плутократів — річ небезпечна, адже економічна нерівність впливає на суспільні цінності, рівень

злочинності, мораль і навіть, за деякими дослідженнями, на здоров'я. Та найбільшу небезпеку становить ля серрата. Багатіючі, еліта отримує дедалі більше можливостей змінювати правила гри на свою користь. І боронитися від цього буває важко.

Серрата стала таким показовим прикладом ще й тому, що венеційська еліта, яка закрилася від суспільства, була продуктом сильної відкритої економіки. Ці люди не народилися олігархами, а зробилися ними. Це важливий момент, бо коли зростання економічної нерівності стало dokonаним політичним фактом, навіть у таких країнах, як Сполучені Штати, де не люблять відкрито говорити про класові моменти, першою реакцією було відділити «хороших» плутократів від «поганих». Стів Джобс — герой, Лойд Бланкфейн — негідник. Великий бізнес — добре, малий — погано. У приватних інвестиційних банках — жадібні хижаки; у звичайних місцевих банках — порядні бізнесмени. Вол-стрітські банкіри — спекулянти, які не заслуговують на те, щоб їх рятували; а детройтські автовиробники ділом займаються і заслуговують.

Найбільше такий підхід сподобається «хорошим» плутократам. «Суспільство роздратоване, бо вчуває несправедливість у тому, що уряд робить для фінансової індустрії, — говорить Ерік Шмідт. — На адресу, скажімо, “Майкрософту” чи Біла Гейтса роздратування ніхто не виливає, правда? Він — історична фігура, великий американець створив глобальну компанію. Я вважаю, що треба відрізнати людей, які розбагатіли на економічній ренті, від людей, які створили нову компанію або нове джерело багатства»⁴⁷⁶.

У таких настроях є раціональне зерно. Розділити плутократів на «шукачів ренти» і «творців вартості» — це заодно добрий спосіб судити про економіку: інклюзивна вона чи екстрактивна. Відкривати можливості для творчого підприємництва і закривати для пошуків ренти — це створювати інклюзивну економічну систему. Але далеко з такою «сегрегацією» не заїдеш.

Гарі Потер із чарівним Сортувальним Капелюхом не приїде, а без нього точно не скажеш, хто вартість створює, а хто ренту шукає. Сама спроба відсіяти «порядних» від «продажних»

і ставитися до них по-різному є «рентоорієнтованим» актом, який даватиме початок «неправильному» багатству.

За словами Емануела Саеза, дослідника економіки «1-го відсотка»: «Одні види діяльності, типу нормальної ринкової діяльності, очевидно, створюють вартість, а інші більше схожі на гру з нульовою сумою». Але вирішувати, де одне, а де друге, — невдячна річ: «Тому, хто за таке візьметься, буде дуже непросто. Уявіть, що держава вирішує: це хороший бізнес, а це поганий, і його треба покарати, скажімо, окремим податком. Одразу підключаться лобісти, правда? Навіть економісту непросто сказати “це хороший бізнес, а це поганий”». На практиці це дуже важко»⁴⁷⁷.

І от ще важливіший момент: різниця між «хорошими» хлопцями і «поганими» менша, ніж нам може здаватися. Інклюзивні й екстрактивні суспільства дуже різні, але економічні еліти керуються однаковим бажанням заробити грошей і отримати фору в конкуренції з іншими. Намагання змінити правила гри на свою користь — не якась аберація, це робить будь-який бізнес. Суть не в тому, що якісь бізнесмени добромисні, а якісь зловільні; найголовніше — є в суспільстві адекватні правила чи нема, може воно домогтися дотримання правил чи ні.

Подивімося, наприклад, що легендарний Ворен Бафет, «заслужений мільярдер Америки», написав у листі акціонерам 2008 року про свою інвестиційну філософію. «Справді великий бізнес мусить обкопати прибуткові інвестиції захисним “ровом”. “Творче руйнування” при капіталізмі йде суспільству на користь, але водночас убиває впевненість в інвестиціях. Рів треба постійно оновлювати, та в остаточному підсумку ровів не буде взагалі». Як і венеційці, що вписали себе в «Золоту книгу», Бафет розуміє, що творче руйнування у відкритій економіці — річ для країни добра; але розумні капіталісти воліють сидіти під захистом нездоланного рову.

Бафет далі пояснює, що його «захисний рів» — це інвестиції в низькозатратне виробництво або акції відомих світових брендів. Але глибокий рів можна викопати й вигідними нормативними актами держави.

Скористатися перевагою, яку дає такий рів, — це бізнес-рішення, а не питання ідеології чи моралі. Як сказав засновник хедж-фонду і поборник фінансової лібералізації Кен Гріфін, у директорів «є зобов'язання перед акціонерами», то чому не взяти, «якщо держава роздає подарунки».

Та навіть коли такі рови створено чистим підприємницьким генієм, вони не завжди служать добру. З інноваційної фірми, якою захоплюється весь світ, «Майкрософт» перетворилася на кошмар сисадміна, бо викопала дуже глибокий і вигідний для себе рів. Біл Гейтс став мільярдером, але антимонопольні органи в Європі й Америці вирішили, що іншим цей рів шкодить, і змусили «Майкрософт» побудувати кілька мостів.

Який бізнесмен не хотів би своєї сerratи. А що багатії стають дедалі впливовіші, то зростають і їхні можливості «причинити» систему.

Творці «Золотої книги» хотіли, крім усього іншого, передати олігархічні привілеї своїм нащадкам. Це друга велика небезпека надмірного розриву в рівні доходів. Сучасні плутократи — теж свого роду барони-розбійники, бенефіціари епохи кардинальних економічних змін. Нинішні багатії працюють, але передаючи свої статки дітям, вони можуть зробити з них елітаріїв-рантє, схожих на дітей магнатів «шалених двадцятих», які не доробилися до багатства, а народилися в ньому. Передача привілеїв від одного покоління до іншого — процес поступовий, кумулятивний і дуже індивідуальний. Але він може обернутися на сerratу — механізм перетворення інклюзивного соціально-економічного устрою на ексклюзивний.

Тут спрацьовує економічне явище, яке Ален Крюгер, голова Економічної ради при президенті, назвав «кривою великого Гетсбі». «Крива великого Гетсбі» виросла з дослідження канадського економіста Майлса Корака і показує взаємозв'язок нерівності в доходах і соціальної мобільності: висока нерівність душить мобільність. Виникає парадокс у суспільствах, де злет до багатства пов'язаний зі сплеском підприємницької активності, а та, своєю

чергою, набрала обертів завдяки «високому старту» (згадайте Кремнієву долину, де багато першокласних державних університетів і дослідницьких проектів, фінансованих державою, або Венецію епохи комменди)⁴⁷⁸. Успіх таких суспільств, який проявляється серед іншого в тому, що виникає супереліта, ставить під загрозу свою ж передумову: високу соціальну мобільність.

Сучасне видання «Золотої книги» не зводиться до того, що хтось фігурує в списку аристократії чи навіть успадкував трастовий фонд — усе набагато тонше. В нашій складній економіці відповідник шляхетського герба і привілеїв — це диплом елітарного університету, глобальна супереліта дедалі частіше виростає в тамтешніх кампусах-теплицях. Справді, статистика показує, що диплом університету тісніше корелює з багатими батьками, ніж з високими оцінками в середній школі: класове походження важить більше, ніж класна робота⁴⁷⁹. Такій міжпоколінневій формі рентоорієнтованості опиратися найважче. Одне діло засуджувати банки, які проштовхують вигідні для себе нормативні акти, чи «Майкрософт» за те, що вона душить конкурентів. Але хто засудить «1 відсоток» за те, що він хоче дати своїм дітям те, що й решта «99 відсотків» хочуть? Висока соціальна мобільність, зрештою, означає, що хтось із вершини опуститься вниз. А в суспільстві, де вершина відділена дедалі глибшою прірвою, це пережити дуже важко.

У 2012 році я говорила в Давосі про соціальну мобільність і доступ до елітарної освіти з Рут Сімонс, тодішньою президенткою Браунського університету. Сімонс — перша афроамериканка, яка очолила університет Ліги плюща; світ супереліти з почестями прийняв її в обійми, Сімонс навіть запропонували місце в раді директорів «Голдман Сакс». (Це не просто символ статусу, а ще й 300 тисяч доларів на рік; коли 2010 року Сімонс вийшла з ради, її частка коштувала понад 4 мільйони доларів⁴⁸⁰.) Пані Сімонс з ентузіазмом говорила про підтримку абітурієнтів з бідних сімей, про студентські стипендії. Та коли я поцікавилася, чи не пора скасувати «династичну систему», яка відверто сприяє дітям випускників, розмова зійшла в особисту площину: «Ні, в мене є внучка. Ще не час», — зі сміхом відповіла президентка.

Маркс розумів небезпеку капіталістичної серрати — власне, він робив на неї ставку. «Капіталістична система містить зерно власної погибелі», — знаменитий афоризм отця комунізму. Маркс передрікав, що молодий капіталістичний клас, як і короткозора венеційська еліта, сам себе поховає, створивши систему, яка так зацементує його владу, що врешті-решт підірве економіку і доведе до політичного банкрутства.

Найдивовижніший політичний факт останніх двохсот років — що цього не сталося. На відміну від венеційської еліти, західні капіталісти підлаштувалися до «творчого руйнування», до конкуренції з новачками і створили ще інклюзивніший економічний і політичний устрій. У результаті почалася епоха найбільшого економічного прогресу в історії людства.

Сам Маркс доклався до готовності еліт поділитися: страх комуністичної революції спонукав до реформ. Краще дати робітничому класу політичні права й соціальні гарантії, ніж чекати, поки до влади прийдуть більшовики і заберуть усе.

Двадцяте століття стало століттям інклюзивності ще й тому, що ділова еліта, особливо лідери — американці, розуміла: вона процвітатиме, якщо процвітатиме середній клас. Епоха масового виробництва вимагала масового ринку; за словами Генрі Форда, робітники, зокрема його власні, мають заробляти стільки, щоб купувати його авто.

Та глобалізація може зменшувати політичні й економічні стимули плутократів підтримувати інклюзивність. Річ у тім, що в нинішній взаємопов'язаній економіці західні демократії можуть імпортувати попит із розвиткових країн, а розвиткові країни — демократію з Заходу. Іншими словами, західний бізнес менше залежить від процвітання західного середнього класу, бо може продавати свої товари й послуги молодому середньому класу в розвиткових країнах. Генрі Форду був потрібен платоспроможний місцевий середній клас; його наступники в пошуках масового покупця дедалі частіше звертають погляди на розвиткові ринки.

Тим часом і олігархи-рантье, які процвітають при екстрактивних режимах у розвиткових країнах, не сильно бояться, що

закручування гайок удома відріже їх від інновацій, які краще ростуть при демократії. Китайські «князьки» імпортують технології з Заходу; російські олігархи прямо інвестують у найперспективніші стартапи Кремнієвої долини. Усі вони спокійно купують собі будинки на Манхетені і в Кенсингтоні, вілли на Рів'єрі, відправляють дітей учитися в британські пансіони й університети Ліги плюща.

Глобалізація і технологічна революція, сестри-близнючки, призводять до того, що плутократи втрачають стимули боротися за відкритіше суспільство. Відбувається своєрідна культурна серрата, вона вже проводить лінію поділу між плутократами і рештою, навіть якщо не йдеться про формальні політичні бар'єри типу «Золотої книги». Економічний відрив плутократів від усіх інших перетворюється на прірву, вони починають жити за мурами власної глобальної спільноти. Насправді відрив настільки великий і настільки очевидний, що це завважають навіть праві, які традиційно не люблять говорити про класові речі. Консервативний соціолог Чарльз Марі висловив ідею, що «1 відсоток» і «99 відсотків» живуть у різних культурах; на виборах 2012 року постало питання, чи не заважають Міту Ромні розуміти звичайних виборців його мільйони.

Культурна серрата важлива річ, бо вона загострює політичну короткозорість плутократів. Додайте сюди звичайну скупість, статус народних героїв, якими суспільство наділило своїх капіталістів, і отримаєте економічну еліту, готову самовбивчо наступити на різьблені венеційські граблі — ототожнити свої інтереси з інтересами суспільства. Низькі податки, ліберальна нормативна база, слабкі профспілки, необмежені виборчі фонди, ясна річ, служать інтересам плутократів, але це не означає, що вони вміють втримати на плаву економічну систему, яка їх же й породила.

Еліти не підважують систему умисно. Та навіть проникливих далекоглядних плутократів може ввести в оману короткочасний своєкорисний інтерес, і вони підриватимуть основи суспільного багатства. 1343 року Найсвітліша республіка звернулася до папи

по дозвіл торгувати з мусульманським світом: «Місто наше, милістю Господньою, зможніло й виросло трудами людей торгових, що прокладають вони шляхи морем і сушею по всьому світу та шукають зиску. В цьому життя наше й синів наших, бо не вміємо ми жити інак, ніж торгівлею, тож мусимо пильнувати думки і справи свої, як попередники наші робили, бо не буде нам скарбів на землі і багатства»⁴⁸¹.

Краще про внесок торгівлі й купців у процвітання міста не сказав би й отець-засновник «Інтелу» Енді Гроув, популяризатор «корисної параної»⁴⁸². Але ця сама еліта через кільканадцять років почала «закривати» економіку, перетворивши в остаточному підсумку Найсвітлішу республіку з торгової імперії на музей. Старший партнер «Голдман Сакс» Гас Леві у 1969–1976 роках, які тепер здаються золотим віком цієї фірми, якось сказав, що сповідує філософію «тривалої жадібності». Розумним плутократам варто й собі засвоїти цю філософію. Та кому, як не наступникам Леві в цій могутній фірмі знати, що сказати легше, ніж зробити.

Подяки

Всі помилки й неточності у цій книжці, звісно, на моїй совісті. В основі «Плутократів» — двадцять років журналістської роботи, упродовж яких я вчилася у багатьох людей. Я багато писала про Росію, Україну і Східну Європу для «Файненшл таймс» та опублікувала книжку «Розпродаж століття» про становлення олігархічного класу — все це допомогло і роботі над «Плутократами». Я спиралася також на свої дописи для «Файненшл таймс», зокрема про Джорджа Сороса, і статтю про канадські банки. Стаття в журналі «Атлантик» про глобальну супереліту — моя дебютна публікація на цю тему; підготовка до цієї статті, зокрема збір матеріалів про Сколково, російський аналог Кремнієвої долини, теж стала в пригоді. Щотижневі колонки для «Рейтерсу» та «Інтернешнл геральд триб'юн» дали змогу відточити аргументи, так само як відеоінтерв'ю «Рейтерсу» й однойменний журнал цього інформаційного агентства.

Я вдячна багатьом колегам, редакторам і спаринг-партнерам. Передусім це Мартін Вулф, Елісон Вулф, Джон Лойд, Дейвід Гофман, Джон Гепер, Фелікс Салмон, Джим Імпоко, Джим Ледбеттер, Майк Вільямс, Стюарт Карл, Елісон Смейл, Анатоль Калескі, Дейвід Роде, Дейвід Вайтон, Гері Сильверман, Франческо Герера, Джон Торнгіл, Ален Біті, Крішна Гуга, Роберт Томсон, Аналена Макафі, Ендрю Говерс, Річард Ламберт, Деніел Франклін, Себастьян Малабі, Фарід Закарія, Дейвід Фрум, Аріана Гафінгтон і Алі Велші. Деніс Гартман і Джошуа Браун, дослідники бізнесу, чіми роботами я захоплююся, люб'язно дозволили щедро їх цитувати. Еліот Спітцер, Стів Бріл, Аня Шріфін, Стів Клемонс,

Сьюзен Гласер і мій бос Стів Адлер завжди мене підтримували в емоційному й інтелектуальному планах. Я у великому боргу перед Доном Пеком, який редагував статтю 2011 року для «Атлантика» та читав перший варіант «Плутократів», завдяки йому книжка сильно виграла; Джеймсом Бенетом, який ту статтю був замовив; і Дейвідом Бредлі.

Я спираюся на великий корпус наукових досліджень. Деякі дослідники ділилися зі мною своїми міркуваннями, на них я перевіряла ідеї цієї книжки. Це Ларі Самерс, Дарон Аджемоглу, Емануел Саез, Джейкоб Гакер, Ален Крюгер, Бранко Мілановіч, Деніел Кауфман, Іен Бремер, Пітер Ліндерт, Майкл Спенс, Джо Стігліц, Теда Скочпол, Андерс Ослунд, Роман Фрідман, Роб Джонсон, Сергій Гур'єв, Майкл Макфол, Ернесто Зедільйо, Джон ван Рінен, Рагурам Раджан, Шамус Хан і покійний Єгор Гайдар.

Свою політичну філософію я іноді називаю просто «канадською»; «спільнота кленового листа» займає головне місце в моїй картині світу. Мої найближчі друзі і вчителі — це Роджер Мартін, Джефрі Біті, Марк Карні, Даяна Карні, Пол Мартін, Домінік Бартон, Марк Вайзмен, Дейвід Томсон, Джон Стекхауз, Ен Маклелан, Аналайз Екорн, Дон Тепскот і Моріс Розенберг.

Багато представників глобальної супереліти допомагали мені зрозуміти і показати їхній світ, з кимось ми навіть подружилися (це не означає, що я в усьому з ними погоджуюся). Це Джордж Сорос, Ерік Шмідт, Віктор Пінчук, Дейвід і Мері Боіси, Нікеш Арора, Джеф Імельт, Пітер Вайнберг, Марк Гелоглі, Роджер Альтман, Дейвід Рубенштейн, Біл Форд, Боб Рубін, Клаус Шваб, Адітья Мітал, Міхаїл Фрідман, Владімір Гусінський та Ігор Малашенко.

Мої редактори, помічники-дослідники й агенти продемонстрували дивовижну відданість справі. Передусім це мудра й блискача Ен Годоф; вона провела рукопис через усі редакційні перипетії і погодилася на роль сурогатної матері книжки. Мій ерудований і компетентний помічник Пітер Рудеджейр перекопав масу літератури, на ньому я перевіряла свої ідеї. Бен Плат, помічник Ен, колись керуватиме видавництвом «Пінгвін». Разом з Пітером вони були мені надійним редакційним тилом і врятували

примітки. Марджорі Скардіно і Джон Макінсон благословили цей проект з олімпійських висот. Мої агенти, спершу Пет Кевано і Зое Паньямента, а тепер Ендрю Вілі, знайшли правильний вихід на читацьку аудиторію і заохочували довести справу до кінця. Ендрю (здається, він ніколи не спить) уважно прочитав мій рукопис.

Кілька колег і друзів зробили для перевірки й уточнення фактів більше, ніж диктує почуття обов'язку. Еймі Стівенс і Нейт Реймондс — велике спасибі вам за юридичні поради. Кірен Марі, Дейв Грем, Синтія Барера і Кріста Г'юз — спасибі вам за допомогу з латиноамериканськими сюжетами. Марк Маккінон, мій колега-журналіст із «Глоуб енд мейл», щедро ділився знаннями про Китай. А Борис Давиденко з української редакції «Форбсу» допоміг відомостями про мою другу батьківщину. Чотири професійні факт-чекери — Рейчел Браун, Елі Сміт, Ніколь Ален і Естер Ї — попри цейтнот уважно прочесали текст.

Мої найкращі друзі — невтомна група підтримки і джерело класних ідей. Елісон Френклін, Роберта Бжезінська, Лукан Вей, Анет Раян, Карен Берман — спасибі вам. Я вдячна нянечкам-українкам з «Неніс Інк.», особливо Надії Басараб та Ірі Андрейчук — вони доглядали трьох моїх дітей, поки я виношувала цю книжку, яка іноді претендувала на роль четвертої.

Зрештою, складаю глибоку подяку моїй численній родині. Мої тітки Наталка Хом'як, Марія Гопчин, Христя Хом'як і свекруха Барбара Боулі щиро підтримували мене в цій інтелектуальній одісеї. Мій батько Дон Фріланд і сестра Наталка Фріланд справили на мене великий інтелектуальний і моральний вплив. А сестра Ен Фріланд і кузини Катруся Енслен та Єва Химка люб'язно піклувалися про мене і моїх дітей. І понад усе: якщо ви знайдете в цій книжці задоволення і мораль, то це заслуга мого чоловіка й товариша у писанні Грема Боулі і трьох найважливіших людей у нашому з ним житті — Наталки, Галини та Івана Боулі.

Примітки

Вступ

- 1 Andrew Carnegie, “Wealth,” *North American Review* 148:391 (June 1889).
- 2 Branko Milanovic, *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality* (Basic Books, 2011), p. 84.
- 3 Bill Clinton, *Back to Work: Why We Need Smart Government for a Strong Economy* (Knopf, 2011), p. 93.
- 4 Graeme Wood, “Secret Fears of the Super-Rich,” *The Atlantic*, April 2011.
- 5 Alexis de Tocqueville, *Memoir on Pauperism: Does Public Charity Produce an Idle and Dependent Class of Society?* 1835.
- 6 Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, *The Race Between Education and Technology* (Belknap Press, 2008), p. 87.
- 7 Michael I. Norton and Dan Ariely, “Building a Better America—One Wealth Quintile at a Time,” *Perspectives on Psychological Science* 6 (2011).
- 8 Докладніше див.: Lawrence Summers, “The fierce urgency of fixing economic inequality,” Reuters, November 21, 2011.
- 9 Emmanuel Saez, “Striking It Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Updated with 2009 and 2010 Estimates),” March 2, 2012. <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2010.pdf>.
- 10 Lifestyles of the Rich and Famous — американське телешоу про екстравагантне життя різного роду зірок і багатіїв, виходило у 1984–1995 роках. — Прим. пер.
- 11 Henry George, *Progress and Poverty: An Inquiry in the Cause of Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth; The Remedy* (Cambridge University Press, reprint, 2009), p. 8.

Розділ 1. Історія. Важливий урок

- 12 Deirdre Donahue, “Able, Entertaining *The Manny* Does Triple Duty,” *USA Today*, June 18, 2007.
- 13 «НетДжетс» [NetJets] — американська компанія, яка продає частку у володінні приватними бізнес-літаками для тих, хто не хоче або не може купити весь

- літак. Іншими словами, компанія пропонує купити літак «у складчину» з іншими багатіями. — *Прим. пер.*
- 14 Кілька інтерв'ю Христі Фріланд з Холі Пітерсон [Holly Peterson], 2009–2010.
- 15 Гордон Геко — персонаж Майкла Дугласа у фільмі Олівера Стоуна «Вол-стріт» (1987), жадібний і безпринципний ділоқ. — *Прим. пер.*
- 16 Позолочений вік [the Gilded Age] — період швидкого економічного розвитку після Громадянської війни і Реконструкції Півдня. Назву дала книжка Марка Твена. Саме в цей період нагромадило гігантські капітали перше покоління американських мільйонерів — Вандербільт, Рокфелер, Мелон, Карнегі, Морган. — *Прим. пер.*
- 17 Robert Reich, *Supercapitalism: The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life* (Knopf, 2007), p. 113.
- 18 “Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising,” oecd report, December 2011.
- 19 Інтерв'ю авторки з Нагібом Савірісом [Naguib Sawiris], 18 листопада 2011.
- 20 Мартас Віньярд [Martha's Vineyard] — фешенебельний курортний острів біля узбережжя Масачусетса з дачами знаменитостей. — *Прим. пер.*
- 21 Плутономіка = плутократія + економіка. — *Прим. пер.*
- 22 Ajay Kapur, Niall Macleod, and Narendra Singh, “Plutonomy: Buying Luxury, Explaining Global Imbalances,” Citigroup Global Markets Equity Strategy report, October 16, 2005.
- 23 James Freeman, “The Bullish Case for the U.S. Economy,” *Wall Street Journal*, June 4, 2011.
- 24 Alan Greenspan, interview on nbc's *Meet the Press*, August 1, 2010.
- 25 Ellen Byron, “As Middle Class Shrinks, p&g Aims High and Low,” *Wall Street Journal*, September 12, 2011.
- 26 Свен Бекерт [Sven Beckert] дає прекрасний опис балу Бредлі Мартіна в книжці *The Monied Metropolis* (Cambridge University Press, 2001) (це тонкий і захопливий опис міста Нью-Йорк і становлення американської буржуазії, див. с. 1–2).
- 27 Договір про арбітраж (він же договір Олі—Понсіфоута, від прізвищ держсекретаря США і британського дипломата) — американо-британський договір про арбітраж міжнародних конфліктів; був відхилений американським Сенатом.
- Кубинське питання — конфлікт США та Іспанії через Кубу, де всередині 1890-х років почалися антиіспанські заворушення, підтримані США. Перейшло в американо-іспанську війну, в результаті якої США оволоділи Кубою.
- Сенатор Кларенс Лексоу очолював комісію, яка у 1894–1895 роках розслідувала корупцію у нью-йоркській поліції. — *Прим. пер.*
- 28 Walter L. Arnstein, “Queen Victoria's Diamond Jubilee,” *American Scholar*, September 22, 1997.
- 29 Усі цитати з Ендрю Карнегі подано за статтею: “Wealth,” *North American Review* 148:391 (June 1889).
- 30 Thomas Jefferson, letter to Dr. Thomas Cooper, September 10, 1814. <http://www.yamaguchy.com/library/jefferson/cooper.html>.

- 31 Див.: Алексіс де Токвіль, *Про демократію в Америці*. У 2-х т. / пер. з фр. Григорія Філіпчука та Михайла Москаленка (К. : Видавничий дім «Всесвіт», 1999), с. 24.
- 32 “American Incomes Before and After the Revolution” (NBER Working Paper No. 17211, July 2011).
- 33 Mark Twain and Charles Dudley Warner, “Author’s Preface to the London Edition,” *The Gilded Age: A Tale of Today* (Chatto & Windus, 1897).
- 34 “CEO Pay and the 99%,” ALF-CIO Executive PayWatch report, April 19, 2012.
- 35 Branko Milanovic, “Global Inequality: From Class to Location, from Proletarians to Migrants” (World Bank Development Research Group Policy Research Working Paper 5820, September 2011).
- 36 Див.: Chrystia Freeland, “The Rise of the New Global Elite,” *The Atlantic*, January/February 2011.
- 37 Frank Levy and Peter Temin, “Inequality and Institutions in 20th-Century America,” MIT Economics Department Working Paper No. 07–17, June 2007.
- 38 Вашингтонський консенсус — тип макроекономічної політики, який склався при Рейгані і Тетчер: зниження податків, дерегуляція, зменшення втручання держави в економіку, розвиток ринку. мвф рекомендував його для інших країн. — *Прим. пер.*
- 39 Jacob Hacker and Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics*.
- 40 Розмова з авторкою на конференції про державний бюджет і проблеми нерівності. Сйльський університет, 30 квітня 2012.
- 41 Jim O’Neill, *The Growth Map: Economic Opportunity in the BRICS and Beyond*.
- 42 Chrystia Freeland, “Some See Two New Gilded Ages, Raising Global Tensions,” *International Herald Tribune*, January 23, 2012. Див.: Michael Spence, *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*.
- 43 Див.: там само.
- 44 Michael E. Porter and Jan W. Rivkin, “Prosperity at Risk: Findings of Harvard Business School’s Survey on U.S. Competitiveness,” Harvard Business School, January 2012.
- 45 Інтерв’ю авторки з Майклом Портером [Michael Porter], 17 січня 2012.
- 46 Інтерв’ю авторки з Джоном ван Ріненом [John Van Reenen], 13 січня 2012.
- 47 David Autor, David Dorn, and Gordon Hanson, “The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States,” MIT working paper, May 2012.
- 48 Слова з клятви вірності американському прапору, яку дають при отриманні громадянства США і проказують на різних громадянських ритуалах. — *Прим. пер.*
- 49 Maarten Goos and Alan Manning, “Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain,” *Review of Economics and Statistics* 89:1 (February 2007).
- 50 Greg Linden, Jason Dedrick, and Kenneth L. Kraemer, “Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple’s iPod,” *Journal of International Commerce and Economics* 3:1 (May 2011).
- 51 Американський політик-республіканець збирався балотуватися на президентських виборах 2012 року, але програв внутрішньопартійну номінацію Міту Ромні. — *Прим. пер.*

- 52 Див.: Greg Linden, Jason Dedrick, and Kenneth L. Kraemer, “Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple’s iPod,” *Communications of the ACM* 52:3 (2007).
- 53 Див.: James R. Hagerty and Kate Linebaugh, “In U.S., a Cheaper Labor Pool,” *Wall Street Journal*, January 6, 2012.
- 54 Див.: Carnegie, “The Gospel of Wealth.”
- 55 Інтерв’ю авторки з Джо Стігліцем [Joe Stiglitz], 26 січня 2012.
- 56 Див.: Steve Miller, *The Turnaround Kid: What I Learned Rescuing America’s Most Troubled Companies*.
- 57 Інтерв’ю авторки зі Стівом Мілером [Steve Miller], 26 січня 2012.
- 58 Див.: Freeland, “Some See Two New Gilded Ages.”
- 59 Інтерв’ю авторки з Ашутошом Варшні [Ashutosh Varshney], 13 листопада 2011.
- 60 Інтерв’ю авторки з Джоном Ван Ріненом [John Van Reenen], 13 січня 2012.
- 61 У «Групу одинадцяти» [N-11, Next Eleven] входять Мексика, Нігерія, Єгипет, Туреччина, Іран, Пакистан, Бангладеш, Індонезія, В’єтнам, Південна Корея, Філіппіни. — *Прим. ред.*
- 62 Jim O’Neill, *The Growth Map: Economic Opportunity in the BRICS and Beyond* (Penguin, 2011), pp. 251–52.
- 63 Див.: Reader feedback on “The Second Economy,” McKinsey Quarterly Facebook post, November 1, 2011. http://www.facebook.com/note.php?note_id=10150536805679908.
- 64 Див.: там само.
- 65 Richard A. Easterlin, “Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence,” in *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz*, eds. Paul A. David and Melvin W. Reder (Academic Press, 1974).
- 66 Gallup World Poll («Світ у розрізі за даними Фонду Геллапа») — результати систематичного опитування громадської думки з найрізноманітніших питань по всьому світу, що їх публікує Фонд Геллапа. — *Прим. пер.*
- 67 Angus Deaton, “Income, Health, and Well-Being Around the World: Evidence from the Gallup World Poll,” *Journal of Economic Perspectives* 22:2 (Spring 2008).
- 68 Див.: John Knight and Ramani Gunatilaka, “Great Expectations? The Subjective Well-Being of Rural-Urban Migrants in China,” Oxford University Economics Department Working Paper 332, April 2007; and Martin K. Whyte and Chunping Han, “Distributive Justice Issues and the Prospects for Unrest in China,” paper prepared for conference on “Reassessing Unrest in China,” Washington, D.C., December 11–12, 2003.
- 69 Betsey Stevenson and Justin Wolfers, “Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox” (Brookings Papers on Economic Activity, Spring 2008).
- 70 Див.: “Global Development Debate: Jobs and Opportunities for All,” World Bank Institute conference, Washington, D.C., September 22, 2011.
- 71 Повні дані Саеза доступні в інтернеті: <http://elsa.berkeley.edu/~saez/TabFig2010.xls>.
- 72 Wojciech Kopczuk and Emmanuel Saez, “Top Wealth Shares in the United States, 1916–2000: Evidence from Estate Tax Returns,” *National Tax Journal*, vol. 57, no. 2, part 2, June 2004, 482.

- 73 Див.: “Global Wealth Report 2011,” Credit Suisse Research Institute, October 2011.
- 74 Див.: Saez, “Striking It Richer.”
- 75 Інтерв’ю авторки з Емануелем Саезом [Emmanuel Saez], 24 лютого 2011.
- 76 «Арсенал» на Парк-авеню [The Park Avenue Armory] — культурний центр в історичній будівлі колишнього арсеналу, де проходять різні виставки і спектаклі. — Прим. пер.
- 77 Майк Блумберг (*1942) — мільярдер, політик і філантроп, власник компанії, яка розробляє програмне забезпечення для фінансових ринків.
Джон Тейн (*1955) — банкір, працював у «Меріл Лінч» і «Голдман Сакс».
Сер Говард Стрінгер (*1942) — американський бізнесмен валлійського походження, був президентом корпорації «Соні», один з керівників «Бі-бі-сі». — Прим. пер.

Розділ 2. Культура плутократів

- 78 Scott Turow, *Pleading Guilty* (Grand Central Publishing, 1994), p. 174.
- 79 Майкл Льюїс (*1960) — американський письменник і фінансовий журналіст, за його книжками знято кілька фільмів, в українському прокаті йшла «Гра на пониження» [The Big Short] і «Людина, яка змінила все» [Moneyball].
Говард Дін (*1948) — американський політик-демократ, шість разів обіймав посаду губернатора Вермонту, вивів штат із фінансової кризи.
Рон Пол (*1935) — конгресмен-республіканець, учасник «руху чаювання».
- 80 Albert Einstein, letter to Anna George de Mille, 1934. http://www.cooperativeindividualism.org/einstein-albert_letters-to-anna-george-demille-1934.html.
- 81 Прогресивна епоха — період реформ на початку двадцятого століття за президентів Теодора Рузвельта і Вудро Вілсона. — Прим. пер.
- 82 Joanne Reitano, *The Restless City: A Short History of New York from Colonial Times to the Present* (Taylor & Francis, 2006), p. 101.
- 83 “Expressions of Regret: The Comments of Many Prominent Persons in New York Upon the Death of Henry George,” *New York Times*, October 30, 1987.
- 84 Henry George, Jr., *The Life of Henry George* (Doubleday and McClure Company, 1900), p. 149.
- 85 В есеї «Лисиця і їжак» британський філософ Ісая Берлін розвивав метафору старогрецького поета Архилоха: лисиця знає багато різного, а їжак щось одне, але добре. За аналогією, Берлін виділяв два типи світогляду і мислення. — Прим. пер.
- 86 Див.: Henry George, Jr., *The Life of Henry George* (Doubleday and McClure Company, 1900), pp. 468–469.
- 87 Henry George, *Progress and Poverty* (D. Appleton and Co., 1886), pp. 3–4.
- 88 Див.: там само, с. 5.
- 89 Див.: там само, с. 7.
- 90 Томас Маколей (1800–1859) — британський історик і політик, один з ідеологів «тягаря білої людини». — Прим. пер.

- 91 Edward Robb Ellis, *The Epic of New York City: A Narrative History* (Carroll & Graf, 2005), p. 382.
- 92 Мексиканський мільярдер, за оцінками журналу «Форбс», найбагатша людина планети у 2010–2013 роках. — *Прим. пер.*
- 93 John Stuart Mill, *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy* (Longmans, Green and Co., 1848), Book V, Chapter 2, Section 5.
- 94 Див.: Freeland, “The Rise of the New Global Elite.”
- 95 Thomas Piketty and Emmanuel Saez, “The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective,” *American Economic Review* 96:2 (May 2006), p. 204.
- 96 Paul Sullivan, “Scrutinizing the Elite, Whether They Like It or Not,” *New York Times*, October 15, 2010.
- 97 “Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007,” Congressional Budget Office study, October 2011, Section XI, p. 17.
- 98 Jon Bakija, Adam Cole, and Bradley T. Heim, “Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data,” working paper, April 2012, p. 4, footnote 3.
- 99 Leon G. Cooperman, “An Open Letter to the President of the United States of America,” November 28, 2011. <http://www.thestreet.com/tsc/common/images/pdf/Omega%20Advisor1.pdf>.
- 100 Гораціо Елджер (1832–1899) писав у промисловій кількості оповідання про бідних дітей, які завдяки праці і чеснотам вибиваються в люди. Ці оповідання сформували в американській літературі окремий жанр. — *Прим. пер.*
- 101 Lydia Polgreen, “Scaling Caste Walls with Capitalism’s Ladders in India,” *New York Times*, December 21, 2011.
- 102 Oliver H. Holiet, “Torsten Müller-Ötvös, CEO of Rolls-Royce,” *Luxos* (Germany), Fall/Winter 2011–2012, p. 46.
- 103 Ранньоолігархічний період у Росії влучно назвали «семибанкірщиною». Це семеро найвпливовіших осіб у першу каденцію Бориса Єльцина (імена фігурували в різних комбінаціях, тому фактично їх більше), зокрема Борис Березовський, Михайл Ходорковський, Михайл Фрідман, Владімір Гусінський, Владімір Потанін. — *Прим. пер.*
- 104 Goldin and Katz, *Race Between Education and Technology*, p. 4.
- 105 Там само, с. 50.
- 106 Anthony P. Carnevale, Stephen J. Rose, and Ban Cheah, “The College Payoff: Education, Occupations, Lifetime Earnings,” Georgetown University Center on Education and the Workforce, August 5, 2011.
- 107 Thomas Lemieux, “Postsecondary Education and Increasing Wage Inequality,” *American Economic Review* 96:2 (May 2006), pp. 195–99.
- 108 “The Wall Street Fix,” *PBS Frontline*, May 8, 2003.
- 109 Асоціація найпрестижніших американських університетів: Браунівський, Гарвардський, Дартмутський коледж, Єйльський, Колумбійський, Корнельський, Пенсильванський, Принстонський. — *Прим. пер.*
- 110 John Quiggin, “Cutthroat Admissions and Rising Inequality: A Vicious Duo,” *Chronicle of Higher Education*, September 11, 2011.

- 111 Інтерв'ю авторки з Ларі Самерсом [Larry Summers], 22 листопада 2011.
- 112 Бейбі-бумери — повоєнне покоління у США. — *Прим. пер.*
- 113 Steve Jobs, Stanford University commencement address, June 12, 2005.
- 114 Drew Gilpin Faust, “Living an Unscripted Life,” 2010 baccalaureate speech, Memorial Church, Harvard University, Cambridge, Massachusetts, May 25, 2010.
- 115 Robert K. Merton, “The Matthew Effect in Science,” *Science* 159:3810 (January 5, 1968), pp. 56–63.
- 116 Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Book VI, Chapter XII, Section 10.
- 117 David Streitfeld, “Funny or Die: Groupon’s Fate Hinges on Words,” *New York Times*, May 28, 2011.
- 118 Див.: Carol Graham, *Happiness Around the World: The Paradox of Happy Peasants and Miserable Millionaires* (Oxford University Press, 2010).
- 119 Активісти-інвестори вкладаються у компанію, щоб через інвестиції мати вплив на її поведінку, наприклад, змусити до охорони довкілля. — *Прим. пер.*
- 120 Різновид амфетаміну у таблетках, використовується в медицині при лікуванні певних неврологічних розладів. — *Прим. пер.*
- 121 Scott Turow, *Pleading Guilty* (Grand Central, 1994), p. 304.
- 122 Список 500 найбільших за оборотом компаній США, який щорічно складає журнал «Форчун». 2016 року список очолювала компанія «Волмарт». — *Прим. пер.*
- 123 A. G. Lafley, “The Art and Science of Finding the Right CEO,” *Harvard Business Review*, October 2011.
- 124 Інтерв'ю авторки з Ейком Батістою [Eike Batista], 23 вересня 2011.
- 125 Перше дослідження проекту «Вайтгол» почалося 1967 року з вибірки у 18 тисяч чоловіків-службовців; виявилось, що на нижчих рівнях ієрархії спостерігається вищий рівень серцево-судинних захворювань і коротша тривалість життя.
- 126 Гарантований бонус на випадок звільнення. — *Прим. пер.*
- 127 Andrew Carnegie, “Wealth,” *North American Review* 148:391 (June 1889).
- 128 Інтерв'ю авторки з Еріком Шмідтом [Eric Schmidt], 23 лютого 2011.
- 129 «Овал» [Oval] — знаменитий крикетний стадіон овальної форми у графстві Сурей, збудований у середині дев'ятнадцятого століття; «Лордз» [Lord's] — крикетний стадіон у Лондоні, відкритий 1814 року; названий за іменем Томаса Лорда, ініціатора будівництва і знаменитого гравця кінця вісімнадцятого століття. — *Прим. пер.*
- 130 Harry Mount, “England, Their England: Foreign Money Now Dominates at the Most Traditional of Summer Fixtures,” *The Spectator*, June 18, 2011.
- 131 Фешенебельний гірськолижний курорт у штаті Айдахо. — *Прим. пер.*
- 132 Від 2015 року Вімблдон починається на тиждень пізніше, щоб дати гравцям більше часу після «Ролан Гароса» і рівномірніше розподілити в календарі турнірне навантаження. «Вімблдонський тиждень», коли фінальну стадію змагань відвідують знаменитості, припадає на другу декаду липня. — *Прим. пер.*
- 133 Інтерв'ю авторки з Еріком Шмідтом, 23 лютого 2011.

- 134 Chrystia Freeland, “The Rise of the New Global Elite,” *The Atlantic*, January/February 2011.
- 135 Інтерв’ю авторки з Адітьєю Міталом [Aditya Mittal], 11 листопада 2010.
- 136 Інтерв’ю авторки з Домініком Бартоном [Dominic Barton], 30 листопада 2011.
- 137 Інтерв’ю авторки з Еріком Шмідтом, 23 лютого 2011.
- 138 Chrystia Freeland, “Global Seagulls and the New Reality of Immigration,” *International Herald Tribune*, October 6, 2011.
- 139 Оскбридж = Оксфорд + Кембридж. — *Прим. пер.*
- 140 GroupM Knowledge–Hurun Wealth Report 2011, p. 19.
- 141 Tim Adams, “Who Owns Our Green and Pleasant Land?” *The Observer*, August 6, 2011.
- 142 Elisabeth Marx, *Route to the Top: A Transatlantic Comparison of Top Business Leaders* (Heidrick & Struggles, 2007). <http://www.heidrick.com/PublicationsReports/PublicationsReports/RoutetotheTop.pdf>.
- 143 Chrystia Freeland, “Accepting the Rise of China,” *International Herald Tribune*, January 20, 2011.
- 144 Chrystia Freeland, “U.S. Needs to Think Globally About Business,” *International Herald Tribune*, October 20, 2011.
- 145 Freeland, “The Rise of the New Global Elite.”
- 146 Розмова з автором на засіданні Ради з зовнішніх відносин [Council on Foreign Relations], Нью-Йорк, 5 квітня 2012.
- 147 Freeland, “The Rise of the New Global Elite.”
- 148 Stephen Jennings, “Opportunities of a Lifetime: Lessons for New Zealand from New, High-Growth Economics,” Sir Ronald Trotter Lecture, April 7, 2009.
- 149 Chrystia Freeland, “Globalization 2.0: Emerging-Market Cross-Pollination,” *The Globe and Mail*, October 1, 2010.
- 150 Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Book v, Chapter 11, Section 91 [видавництво «Наш формат» готує перевидання українського перекладу книжки Сміта. — *Прим. пер.*].
- 151 Benjamin Wallace, “Those Fabulous Confabs,” *New York*, February 26, 2012.
- 152 Nick Paumgarten, “Magic Mountain: What Happens at Davos?” *The New Yorker*, March 5, 2012.
- 153 “Chris Anderson on ted’s Nonprofit Transition.” TED. February 2002. http://www.ted.com/talks/chris_anderson_shares_his_vision_for_ted.html. [У 2017 році видавництво «Наш формат» видало український переклад його книжки «Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів». — *Прим. пер.*]
- 154 Видавництво «Наш формат» готує до друку головну книжку Канемана «Мислення швидко і повільно». — *Прим. пер.*
- 155 Роберт Зелік (Robert Zoellick, *1953) — американський банкір, акціонер «Голдман Сакс», президент Світового банку (2007–2012). Річард Голбрук (Richard Holbrooke, 1941–2010) — американський дипломат, літератор, банкір. — *Прим. пер.*
- 156 Ginia Bellafante, “With Vows Exchanged, Break Out the Slides,” *New York Times*, December 16, 2011.

- 157 В Україні — це Міжнародний фонд «Відродження». — *Прим. пер.*
- 158 Matthew Bishop and Michael Green, *Philanthrocapitalism: How Giving Can Save the World* (Bloomsbury, 2008), pp. 2–3.
- 159 Інтерв'ю авторки з Метью Бішопом [Matthew Bishop], листопад 2011.
- 160 Після того, як Росія анексувала Крим, форум «Ялтинська європейська стратегія» проходить у Києві. — *Прим. пер.*
- 161 Відомий американський тележурналіст, лауреат премії «Еммі», брав інтерв'ю в Башара Асада і Владіміра Путіна. — *Прим. пер.*
- 162 Американська дипломатка й авторка, донька Роберта і Жаклін Кенеді. — *Прим. пер.*
- 163 Jamie Doward, “Can This ‘Venture Philanthropist’ Save Our Schools?” *The Observer*, May 29, 2005.
- 164 Bill Gates, prepared remarks at the 2010 Annual Policy Forum of the Council of Chief State School Officers. <http://www.gatesfoundation.org/speeches-commentary/pages/bill-gates-2010-ccsso.aspx>.
- 165 Агіотенсин II, гормональний препарат, використовується в лікуванні СНІДу. — *Прим. пер.*
- 166 PEPFAR (the U.S. President’s Emergency Plan for AIDS Relief) — президентський план надзвичайних заходів у боротьбі зі СНІДом. — *Прим. пер.*
- 167 Jeff Guo, “In Interview, Gates Describes Philanthropic Journey,” *The Tech*, Apr. 23, 2010.
- 168 Charles Piller and Doug Smith, “Unintended Victims,” *Los Angeles Times*, December 16, 2007.
- 169 Jeffrey A. Winters, *Oligarchy* (Cambridge University Press, 2011), p. 227. Подальші деталі наведено за цим же виданням, див.: *Oligarchy*, pp. 227–31.
- 170 Там само.
- 171 Інтерв'ю авторки з Холі Пітерсон [Holly Peterson].
- 172 Jeffrey A. Winters, *Oligarchy*, (Cambridge University Press, 2011), p. 214.
- 173 Carol Graham, *Happiness Around the World: The Paradox of Happy Peasants and Miserable Millionaires*, (Oxford University Press, 2010), p. 151.
- 174 Chrystia Freeland, “For Dictators, Protests Offer 3 Lessons.” *International Herald Tribune*, December 15, 2011.
- 175 *Oligarchy*, p. 215.
- 176 Dave Ungrady, “As Miles Add Up, So Do the Unforgettable Moments,” *New York Times*, November 1, 2011.
- 177 Окремий жіночий коледж у складі Гарварду, інші коледжі не приймали жінок до 1963 року. — *Прим. пер.*
- 178 Daniel J. Hemel, “07 Men Make More,” *The Harvard Crimson*, June 6, 2007.
- 179 Коллонтай брала участь у так званих «робітничій опозиції» в РКП(Б), яка вважала, що заводами і фабриками мають керувати профспілки, а не партія. Ленін виступив різко проти цієї ідеї у статті «Про синдикалістський і анархічний ухил у нашій партії». Коллонтай 1922 року перевели з партійної роботи на дипломатичну, вона стала послом СРСР у Швеції (і другою жінкою-послом у світі). — *Прим. пер.*
- 180 Catherine Rampell, “Women Now a Majority in American Workplaces,” *New York Times*, February 6, 2010.

- 181 Sarah Jane Glynn, “The New Breadwinners: 2010 Update,” Center for American Progress, April 2012. <http://www.americanprogress.org/issues/2012/04/pdf/breadwinners.pdf>.
- 182 «Медмен» (англ. Mad Men, тут гра слів — «безумці» і «люди з Медісон-авеню») — драматичний серіал про рекламне агентство у 1960-ті роки, через роботу якого показано, чим і як жила стара Америка. — Прим. пер.
- 183 Bakija, Cole, and Heim, “Jobs and Income Growth,” p. 19.
- 184 “Jobs and Income Growth of the Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from US Tax Return Data,” working paper, April 2012, p. 19. <http://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf>.
- 185 Президент Гарварду Ларі Самерс (саме він фігурує у фільмі «Соціальна мережа» про початки фейсбуку), виступаючи 2005 року на конференції про диверсифікацію наукових досліджень, висловив міркування про те, чому так мало жінок у високій науці. Його одразу звинуватили в сексизмі, і Самерсу довелося довго гасити репутаційний скандал. — Прим. пер.

Розділ 3. Суперзірки

- 186 Peter Drucker, “The Age of Social Transformation,” *The Atlantic*, November 1994, p. 67.
- 187 Friedrich A. Hayek, *Law, Legislation, and Liberty, Volume 2: The Mirage of Social Justice* (The University of Chicago Press, 1976), p. 74.
- 188 R. H. Tawney, *Equality* (Capricorn Books, 1961), p. 108.
- 189 György Konrád and Iván Szelényi, *The Intellectuals on the Road to Class Power* (Harcourt Brace Jovanovich, 1979).
- 190 David Autor, “The Polarization of Job Opportunities in the U.S. Labor Market,” Center for American Progress and The Hamilton Project, April 2010.
- 191 Alan B. Krueger, “The Rise and Consequences of Inequality in the United States,” remarks prepared for an event at the Center for American Progress, January 12, 2012.
- 192 Див.: Noam Scheiber, “The Audacity of Data: Barack Obama’s Surprisingly Non-Ideological Policy Shop,” *The New Republic*, March 12, 2008.
- 193 Cass Sunstein, “The Empiricist Strikes Back: Obama’s Pragmatism Explained,” *The New Republic*, September 10, 2008.
- 194 Justin Wolfers, “The Empiricist-in-Chief,” *Freakonomics* blog, February 26, 2009.
- 195 Marshall, *Principles of Economics*, Book VI, Chapter XII, Section II.
- 196 Patricia Buckley Ebrej, *The Cambridge Illustrated History of China* (Cambridge University Press, 2010), p. 201.
- 197 Marshall, *Principles of Economics*, Book VI, Chapter XII, Section 9.
- 198 Там само, частина II.
- 199 Sherwin Rosen, “The Economics of Superstars,” *American Economic Review* 71:5 (December 1981), p. 857.

- 200 Gerben Bakker, "Time and Productivity Growth in Services: How Motion Pictures Industrialized Entertainment," LSE working paper 119/09, March 2009, p. 7 and table B1. <http://eprints.lse.ac.uk/27866/1/WP119.pdf>.
- 201 Ted Okuda and David Maska, *Charlie Chaplin at Keystone and Essanay: Dawn of the Tramp* (iUniverse, 2005).
- 202 Francis Evans Baily, *Six Great Victorian Novelists* (Kennikat Press, 1969).
- 203 Chris Anderson, "The Long Tail," *Wired*, October 2004.
- 204 Інтерв'ю авторки з Еріком Шмідтом, 23 лютого 2011.
- 205 William D. Henderson, "Three Generations of U.S. Lawyers: Generalists, Specialists, Project Managers," *Maryland Law Review*, vol. 70, no. 1, 2011.
- 206 Див.: Nathan Koppel and Vanessa O'Connell, "Pay Gap Widens at Big Law Firms as Partners Chase Star Attorneys," *Wall Street Journal*, February 8, 2011; and Vanessa O'Connell, "Big Law's \$1,000-Plus an Hour Club," *Wall Street Journal*, February 23, 2011.
- 207 Vanessa O'Connell, "With Oracle and Dodgers Waiting, Boies Not Ready to Retire," *Wall Street Journal*, August 1, 2011.
- 208 The National Association of Law Placement's Employment Report and Salary Survey for the Class of 2010. <http://www.nalp.org/uploads/Classof2010SelectedFindings.pdf>.
- 209 May 2011 National Occupational Employment and Wage Estimates, Bureau of Labor Statistics. <http://www.bls.gov/oes/current/oes231011.htm>.
- 210 Див.: John Markoff, "Armies of Expensive Lawyers, Replaced by Cheaper Software," *New York Times*, March 4, 2011.
- 211 Див.: Nathan Koppel and Vanessa O'Connell. "Pay Gap Widens at Big Law Firms as Partners Chase Star Attorneys," *Wall Street Journal*, February 8, 2011.
- 212 «Блакитні фішки» — акції найбільших, найдохідніших і найліквідніших компаній; називаються так за аналогією з блакитними фішками казино, які мали найбільший номінал. — *Прим. пер.*
- 213 Joan Juliet Buck, "Drill, Bébé, Drill," *New York Times T Magazine*, August 10, 2011.
- 214 Dorothy Pomerantz, "Lady Gaga Tops Celebrity 100 List," *Forbes*, May 18, 2011; "The Celebrity 100," *Forbes*, June 6, 2011.
- 215 За даними Бюро перепису 2010 року середньостатистичний дохід американського домогосподарства становив 49 445 доларів.
- 216 *Baseball Almanac*, www.baseball-almanac.com/players/player.php?p=mantlmior.
- 217 *USA Today Salaries database*, <http://content.usatoday.com/sportsdata/baseball/mlb/salaries/player/alex-rodriguez>.
- 218 За даними Асоціації гравців Головної бейсбольної ліги [Major League Baseball Players Association], середня зарплата гравця ліги 2011 року становила 3 095 183 доларів.
- 219 Тут гра слів: Bieber + believer (вірянин, прихильник). — *Прим. пер.*
- 220 Alan B. Krueger, "The Economics of Real Superstars: The Market for Rock Concerts in the Material World," *Journal of Labor Economics* 23:1 (2005).
- 221 Chrystia Freeland, "The Rise of Private News," *Columbia Journalism Review*, July/August 2010.
- 222 «Ель Булі» — сезонний ресторан високої кухні в каталонському містечку Розес, три мішленівські зірки. У 2011 році ресторан було закрито, він знову

- відкрився 2014-го. В подібних ресторанах дуже часто немає вибору у традиційному сенсі: є тільки наперед сформоване шефом обіднє меню за фіксовану плату і чітко визначені години роботи. — *Прим. пер.*
- 223 Mary Schenck Woolman, *Clothing—Choice, Care, Cost* (Lippincott, 1922).
- 224 Лора Інглз Вайлдер (Laura Ingalls Wilder, 1867–1957) — американська письменниця, авторка серії книжок для дітей «Маленький будинок у преріях» про життя сім'ї першопрохідців на Дикому Заході. — *Прим. пер.*
- 225 Roger L. Martin and Mihnea C. Moldoveanu, “Capital Versus Talent: The Battle That’s Reshaping Business,” *Harvard Business Review*, July 2003.
- 226 Drucker, “The Age of Social Transformation.”
- 227 Мейн-стріт — загальна назва для центральної найпрестижнішої вулиці міста, де найдорожчі магазини і офіси. — *Прим. пер.*
- 228 Steven N. Kaplan and Joshua Rauh, “Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes?,” *Review of Financial Studies* 23:3 (March 2010), pp. 1004–50.
- 229 Інтерв'ю авторки з Дейвідом Рубенштейном [David Rubenstein], 27 квітня 2011.
- 230 Christine Harper, “Goldman CEO Blankfein Gets \$67.9 Million Bonus, New Pay Record,” Bloomberg News, December 24, 2007; David Segal, “\$100 Million Payday Poses Problem for Pay Czar,” *New York Times*, August 1, 2009.
- 231 Suzanna Andrews, “How Rajat Gupta Came Undone,” *Bloomberg Businessweek*, May 23, 2011.
- 232 Michael Klein and Michael D. Schaffer, “City Slivers Seen on Philly ‘Idol,’” *Philadelphia Inquirer*, January 17, 2008. Тільки 0,1 % філадельфійських конкурсантів пройшли у наступний етап відбору «Кумира Америки»; для порівняння, у Гарвард того року прийняли 7,1 % абітурієнтів.
- 233 Merton, “The Matthew Effect,” pp. 56–63.
- 234 Matthew Salganik and Duncan Watts, “Leading the Heard Astray: An Experimental Study of Self-Fulfilling Prophecies in an Artificial Cultural Market,” *Social Psychology Quarterly*, vol. 71, no. 4, 2008, pp. 338–355.
- 235 Jeffrey Katzenberg, “The World Is Changing: Some Thoughts on Our Business,” Walt Disney Company memorandum, January 11, 1991. <http://www.lettersofnote.com/2011/11/some-thoughts-on-our-business.html>.
- 236 Центр Беті Форд (дружина Джеральда Форда, 38-го президента США) спеціалізується на лікуванні алкогольної і наркотичної залежності, серед її пацієнтів багато голівудської публіки. Вільямс мав на увазі, що студія шукає зірок, які скотилися з небосхилу в алкоголізм. — *Прим. пер.*
- 237 Bernard Weinraub, “Disney Settles Bitter Suit with Former Studio Chief,” *New York Times*, July 8, 1999. «Дік Трейсі» обійшовся «Діснею» у 47 мільйонів. Див.: James B. Stewart, *Disney War* (Simon & Schuster, 2005), p. 111.
- 238 Smith, *Wealth of Nations*, Book v, Chapter 1, Section 107.
- 239 Gardiner C. Means, “The Separation of Ownership and Control in American Industry,” *The Quarterly Journal of Economics*, 1931.
- 240 Adolf Augustus Berle and Gardiner Coit Means, *The Modern Corporation and Private Property* (Transaction Publishers, 1932), p. 4.

- 241 Там само, с. 114.
- 242 Glenn Fowler, "Gardiner C. Means, 91, Is Dead; Pricing Theory Aided U.S. Policy," *New York Times*, February 18, 1988.
- 243 Michael C. Jensen and Kevin J. Murphy, "Performance Pay and Top-Management Incentives," *Journal of Political Economy* 98:2 (April 1990), pp. 225–64.
- 244 Roger Martin, "The Age of Customer Capitalism," *Harvard Business Review*, January 2010. Дані про ріст американського ввп у 1932–1976 роках наведено за Ангусом Медосоном.
- 245 Carola Frydman and Dirk Jenter, "CEO Compensation," *Annual Review of Financial Economics* 2 (December 2010), pp. 75–102.
- 246 Lucian Bebchuk and Yaniv Grinstein, "The Growth of Executive Pay," *Oxford Review of Economic Policy* 21:2 (2005), p. 283.
- 247 Marianne Bertrand, "CEOs," *Annual Review of Economics* 1:1 (2009), p. 130.
- 248 Kaplan and Rauh, "Wall Street and Main Street," pp. 1004–50.
- 249 Brian Bell and John Van Reenen, "Firm Performance and Wages: Evidence from Across the Corporate Hierarchy," CEF Discussion Paper No. 1088, May 2012. <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1088.pdf>.
- 250 Kevin J. Murphy and Jan Zabojnik, "Managerial Capital and the Market for CEOs," (Queen's Economics Department Working Paper No. 10, October 2006. p. 1).
- 251 Xavier Gabaix and Augustin Landier, "Why Has CEO Pay Increased So Much?," *Quarterly Journal of Economics* 123:1 (2008), pp. 49–100.
- 252 Chrystia Freeland, "Capitalism Without the Capitalists," *International Herald Tribune*, December 22, 2011.
- 253 Marianne Bertrand and Sendhil Mullainathan, "Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are," *Quarterly Journal of Economics* 116:3 (August 2001), pp. 901–32.
- 254 Julia Werdigier, "British Government Looks to Rein in Executive Pay," *New York Times*, January 23, 2012.
- 255 Джеремі Лін [Jeremy Lin] — перший американський баскетболіст китайського походження, грає за «Бруклін Нетс». Ні антропометричні дані, ні початок кар'єри Ліна не передрікали нічого видатного. За мірками професійного баскетболу, він невисокого зросту — 191 сантиметр, кілька університетів відмовили йому у спортивній стипендії, а на першому драфті його не вибрала жодна команда нба. Лін не мав так званого гарантованого контракту, і тренери вже збиралися списати його з рахунків. Несподівано для всіх Лін показав феноменальну гру і заробив собі місце в основі та багатомільйонні контракти. — *Прим. пер.*
- 256 David Carr, "Media Hype for Lin Stumbles on Race," *New York Times*, February 19, 2012.

Розділ 4. Як виграти на революції

- 257 Reid Hoffman and Ben Casnocha, *The Start-Up of You: Adapt to the Future, Invest in Yourself, and Transform Your Career* (Crown Business, 2012), p. 71.

- 258 Chrystia Freeland, “The Credit Crunch According to Soros,” *Financial Times*, January 30, 2009. Всі цитати з цього підрозділу, якщо не зазначено іншого, — з цієї публікації.
- 259 Charles Morris. *The Sages*. p. 3.
- 260 Rick Sopher, “Great Money Managers,” внутрішня публікація LСN Investments, листопад 2011. 2010-го Сорос вийшов на пенсію, і наступного року його обійшов Рей Даліо з «Бріджвотеру».
- 261 George Soros. *The Crash of 2008 and What It Means*. p. 122.
- 262 Statement of Richard S. Fuld, Jr., before the United States House of Representatives Committee on Oversight and Government Reform, October 6, 2008.
- 263 Transcript of House of Representatives Committee on Oversight and Government Reform Hearing on the Role of Federal Regulators, October 23, 2008.
- 264 Імейл Макфола [McFaul] авторці, 22 лютого 2011.
- 265 Donald Sull, “Why Good Companies Go Bad,” *Financial Times*, October 3, 2005.
- 266 Clayton Christensen, *The Innovator’s Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail* (Harvard Business School Press, 1997), p. xv.
- 267 W. Brian Arthur, “The Second Economy,” *McKinsey Quarterly*, October 2011.
- 268 Цукерберг два роки ходив у середню школу округу Ардслі [Ardlsley High School], а потім перейшов у престижну Академію Філіпа в Ексетері [Phillips Exeter Academy].
- 269 Ajay Kapur, Niall Macleod, and Narendra Singh, “Plutonomy: Buying Luxury, Explaining Global Imbalances,” Citigroup Global Markets Equity Strategy report, October 16, 2005.
- 270 Магна карта (лат. Magna Carta; Велика хартія вольностей) — гарантії прав і привілеїв знаті й духовенства, підписані королем Іоаном Безземельним 1215 року під тиском англійських баронів. Перший проблиск концепції прав людини і верховенства закону в історії Англії. — *Прим. пер.*
- 271 Заставні аукціони 1995 року — приватизаційна схема, коли держава брала кредит у комерційних банків під заставу державних акцій ресурсних компаній типу «Норнікелю» і «Сибнафти», потім не повертала кошти, і природні ресурси країни переходили у приватні руки кредиторів-олігархів. — *Прим. пер.*
- 272 Герой фільму Олівера Стоуна «Вол-стріт», його грає Майкл Дуглас. — *Прим. пер.*
- 273 Від кінця червня 1941 року Угорщина воювала з Радянським Союзом на боці нацистської Німеччини, а Закарпатську Україну окупувала ще в березні 1939-го, до вересневого нападу німців і СРСР на Польщу, від якого традиційно відраховують початок Другої світової. Угорська армія воювала в Україні і стояла під Сталінградом. Зрозумівши, що Німеччина війну програє, і шукаючи способів зберегти за собою території, завойовані у 1938–1940 роках, Угорщина почала зондувати ґрунт для сепаратних переговорів з Антигітлерівською коаліцією. Щоб запобігти цьому, в березні 1944-го Німеччина окупувала «союзу» Угорщину, що мало наслідком інтенсивніше переслідування євреїв. — *Прим. пер.*
- 274 Інтерв’ю авторки з Джорджем Соросом [George Soros], травень 2009 і грудень 2008.
- 275 Інтерв’ю авторки з Джорджем Соросом, травень 2009.

- 276 Інтерв'ю авторки з Джонатаном Соросом [Jonathan Soros], 14 липня 2009.
- 277 Інтерв'ю авторки з Кейтом Андерсоном [Keith Anderson], 26 червня 2009.
- 278 Інтерв'ю авторки з Джорджем Соросом, травень 2009.
- 279 Там само.
- 280 Там само.
- 281 Там само.
- 282 Інтерв'ю авторки з Джорджем Соросом, 16 грудня 2008.
- 283 Інтерв'ю авторки з Кейтом Андерсоном, 26 червня 2009.
- 284 Інтерв'ю авторки з Азімом Премджі [Azim Premji], 25 січня 2012.
- 285 Інтерв'ю авторки з Ашутошем Варшні [Ashutosh Varshney], 13 листопада 2011.
- 286 Kaitlin Shung, "Chinese 'Fugitive' Lai Changxing Faces Deportation in Canada," *China Briefing*, July 13, 2011.
- 287 Інтерв'ю авторки з Дейвідом Нільманом [David Neeleman], 14 вересня 2010.
- 288 Chrystia Freeland, "Working Wealthy Predominate the New Global Elite," *International Herald Tribune*, January 25, 2011.
- 289 Там само, с. 101–8.
- 290 Jennings, "Opportunities of a Lifetime."
- 291 Інтерв'ю авторки з Адітьєю Міталом [Aditya Mittal], 11 листопада 2010.
- 292 Mark Mackinnon, "Lai's sentencing marks the end of China's Great Gatsby," *The Globe and Mail*, May 18, 2012.
- 293 Parry Olson, "The Billionaire Who Friendened the Web," *Forbes*, March 28, 2011.
- 294 Miguel Helft, "The Class That Built Apps, and Fortunes," *New York Times*, May 7, 2011.
- 295 "Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity," McKinsey Global Institute, May 2011. http://www.mckinsey.com/insights/mgi/research/technology_and_innovation/big_data_the_next_frontier_for_innovation.
- 296 Інтерв'ю авторки з Ларі Фінком [Larry Fink], 20 жовтня 2010.
- 297 Donald Sull, "The Dynamics of Standing Still: Firestone Tire & Rubber and the Radial Revolution," *The Business History Review*, vol. 73, no. 3 (Autumn 1999), pp. 430–64.
- 298 Stephen Jennings, "Opportunities of a Lifetime: Lessons for New Zealand from New, High-Growth Economics," Sir Ronald Trotter Lecture, April 7, 2009.
- 299 Michiyo Nakamoto and David Wighton, "Citigroup chief stays bullish on buy-outs," *Financial Times*, July 9, 2007.
- 300 ВАСП (англ. WASP — білий, англо-сакс, протестант) — традиційна абревіатура на позначення упривілейованої верстви у США. Компанію «Корнінг» (англ. Corning) з виробництва скла, кераміки і супутніх товарів заснував ще 1851 року Ейморі Гафтон [Amory Houghton] у Сомервілі, Масачусетс. Нині це передовий виробник скла для хайтек-індустрії, авіакосмічної і хімічної промисловості, зокрема фірма виготовляє стійкі до подряпин екрани Gorilla Glass для айфонів. — Прим. пер.
- 301 Інтерв'ю авторки з Пітером Вейнбергом [Peter Weinberg], 25 червня 2009.
- 302 Caroline O'Connor and Perry Klebahn, "The Strategic Pivot: Rules for Entrepreneurs and Other Innovators," *Harvard Business Review* blog network, February 28, 2011.

- 303 Chrystia Freeland, “The Credit Crunch According to Soros,” *Financial Times*, January 30, 2009.
- 304 Інтерв’ю авторки з Джорджем Соросом, 16 грудня 2008.
- 305 Інтерв’ю авторки з Джонатаном Соросом, 14 липня 2009.
- 306 Jennings, “Opportunities of a Lifetime.”
- 307 “Measuring the Forces of Long-Term Change: The 2009 shift index”, Deloitte Center for the Edge, December 2009, p. 115.
- 308 Sam Grobart and Evelyn M. Rusli, “For Flip Video Camera, Four Years from Hot Start-Up to Obsolete,” *New York Times*, April 12, 2011.
- 309 Warren Buffett, Berkshire Hathaway Inc. 2006 Annual Report, February 28, 2007.
- 310 Merton, “The Matthew Effect,” pp. 56–63.
- 311 “Rich Man’s Burden,” *The Economist*, June 14, 2001.
- 312 Інтерв’ю авторки з Віктором Вексельбергом, 7 вересня 2010.
- 313 Stephen E. Lucas and Martin J. Medhurst, “American Public Address: The Top 100 Speeches of the Twentieth Century,” National Communication Association, Seattle, Washington, November 8–12, 2000.
- 314 Chrystia Freeland, “The Next Russian Revolution,” *The Atlantic*, October 2011.
- 315 Там само.
- 316 Лойд Дінкелспіл (Lloyd W. Dinkelspiel, 1899–1959) — юрист, випускник і голова Ради попечителів Стенфордського університету. — *Прим. пер.*
- 317 Інтерв’ю авторки з Рейдом Гофманом [Reid Hoffman], 17 лютого 2012.
- 318 Hoffman and Casnocha, *The Start-Up of You*, p. 169.
- 319 Там само, с. 18.
- 320 Там само, с. 4.
- 321 “The Mobile Revolution: Driving the Next Wave of Productivity and Growth,” Council on Foreign Relations meeting, March 30, 2011. <http://www.cfr.org/information-and-communication/mobile-revolution-driving-next-wave-productivity-growth/p24545>.
- 322 Інтерв’ю авторки з Майклом Спенсом [Michael Spence], 15 квітня 2011.
- 323 Hoffman and Casnocha, *The Start-Up of You*, p. 5.
- 324 Там само с. 187.
- 325 Там само с. 188.

Розділ 5. У пошуках ренти

- 326 From Chrystia Freeland, *Sale of the Century: Russia’s Wild Ride from Communism to Capitalism* (Crown Business, 2000), pp. 67–68.
- 327 Chrystia Freeland, *Sale of the Century: Russia’s Wild Ride from Communism to Capitalism* (Crown Business, 2000), p. 233.
- 328 Raghuram Rajan, “Is There a Threat of Oligarchy in India?” Speech to the Bombay Chamber of Commerce on its Founders Day Celebration, September 10, 2008.
- 329 Simon Johnson, “The Quiet Coup,” *The Atlantic*, May 2009.

- 330 Paul Ryan, "Saving the American Idea," Remarks to the Heritage Foundation, October 26, 2011. <http://blog.heritage.org/2011/10/26/video-rep-paul-ryan-on-saving-the-american-idea/>.
- 331 "Ukraine: Country's Largest Steel Mill Sold at Auction," *Radio Free Europe/Radio Liberty*, October 24, 2005.
- 332 Див.: Chrystia Freeland, "Tea with the FT: Yulia Tymoshenko," *Financial Times*, August 16, 2008.
- 333 Ruchir Sharma, "The billionaires list," *Washington Post's Wonkblog*, June 24, 2012.
- 334 Steven Nafziger and Peter Lindert, "Russian Inequality on the Eve of the Revolution" (working paper, March 13, 2011).
- 335 Branko Milanovic, *The Haves and the Have Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality* (Basic Books, 2011), pp. 41–45.
- 336 Smith, *Wealth of Nations*, Book I, Chapter V, Section I.
- 337 Слім і далі виступав за приватизацію. Журнал «Форбс» 2012 року помістив його фото на обкладинку номера про мільярдерів і назвав «найбагатшою людиною планети». У самій статті журналіст спитав Сліма про його плани «перезавантажити світову економіку». Слім, серед іншого, сказав: «Візьмімо, наприклад, Іспанію. Там багато автомагістралей і всі безкоштовні. Треба брати плату [за проїзд] і продати [їх] приватному сектору».
- 338 Isabel Guerrero, Luis Felipe Lopez-Calva, and Michael Walton, "The Inequality Trap and Its Links to Low Growth in Mexico," in *No Growth Without Equity: Inequality, Interests, and Competition in Mexico*, ed. Santiago Levy and Michael Walton (World Bank, 2009).
- 339 "All Lines Are Busy," *Outlook*, November 29, 2010.
- 340 В Зукоті-парку [Zuccotti Park] на Нижньому Манхетені стояв наметовий табір руху «Захопи Вол-стріт». — *Прим. пер.*
- 341 Інтерв'ю авторки з Кіран Беді [Kiran Bedi], 11 листопада 2011.
- 342 Інтерв'ю авторки з Радживом Лалем [Rajiv Lall], 13 листопада 2011.
- 343 Інтерв'ю авторки з Аруном Маїрою [Arun Maira], 13 листопада 2011.
- 344 Інтерв'ю авторки з Крісом Гопалакрішнаном [Kris Gopalakrishnan], 12 листопада 2011.
- 345 "China's Billionaire People's Congress Makes U.S. Peers Look Like Paupers," *Bloomberg News*, February 27, 2012.
- 346 Chris Hogg, "What Brought Down China's Huang Guanguy?," *BBC*, May 18, 2010.
- 347 Russell Flannery, "China Leads the World in Billionaire Flame-Outs," *Forbes*, March 9, 2012.
- 348 Philip P. Pan, *Out of Mao's Shadow: The Struggle for the Soul of a New China* (Simon & Schuster, 2008), p. 156.
- 349 International Monetary Fund, World Economic Outlook database, April 2012; National Bureau of Statistics of China; Jeremy Page, Bob Davis, James T. Areddy, "China Turns Predominantly Urban," *Wall Street Journal*, January 18, 2012; "Income of Urban and Rural Residents in 2011," January 30, 2012.
- 350 Carl E. Walter and Fraser J. T. Howie, *Red Capitalism: The Fragile Financial Foundation of China's Extraordinary Rise* (John Wiley & Sons, 2011), pp. 22–23.

- 351 Walter and Howie, *Red Capitalism*, p. 187.
- 352 Shu-Ching Jean Chen, “China’s Power Queen,” *Forbes*, January 3, 2008; “Li Xiaopeng Appointed Vice Governor of Shanxi Province,” *People’s Daily Online*, June 12, 2008.
- 353 Audra Ang, “Chinese Tycoon Gets 18 Years in Fraud Case,” Associated Press, July 15, 2003.
- 354 “Face Value: Scandal in Shanghai,” *The Economist*, August 14, 2003.
- 355 “China’s Bo Signals Wealth Gap Breached Unrest Trigger Point,” Bloomberg News, March 9, 2012.
- 356 Jeremy Page, “Children of the Revolution,” *Wall Street Journal*, November 26, 2011.
- 357 Andrew Jacobs and Edward Wong, “Disgraced Chinese Official’s Son Tries to Defuse Sports Car Scandal,” *New York Times*, April 25, 2012.
- 358 Jeremy Page, Brian Spegele, and Steve Eder, “‘Jackie Kennedy of China’ at Center of Political Drama,” *Wall Street Journal*, April 9, 2012.
- 359 “Bo Xilai Clan Links Included Citigroup Hiring of Elder Son,” Bloomberg News, April 23, 2012.
- 360 Jamil Anderlini, “Bo Xilai’s Wife Arrested in Murder Probe,” *Financial Times*, April 10, 2012.
- 361 Інтерв’ю авторки зі Стівеном Роучем [Stephen Roach], 10 квітня 2012.
- 362 Dinny McMahon, Lingling Wei, and Andrew Galbraith, “Chinese Premier Blasts Banks,” *Wall Street Journal*, April 4, 2012.
- 363 Charles E. Schumer and Michael R. Bloomberg, “To Save New York from London,” *Wall Street Journal*, November 1, 2006.
- 364 “Sustaining New York’s and the US’ Global Financial Services Leadership,” McKinsey report, January 22, 2007.
- 365 Майкл Мур (*1954) — відомий американський режисер-документаліст, автор фільмів «Фаренгейт 9/11» про терористичну атаку на вежі-близнюки і «Боулінг для Колумбіни» про стрільянина у школі в Колорадо («Оскар–2002» за найкращий документальний фільм), гострий критик капіталізму й еліт, веде сатиричну телепередачу «Теленація». — *Прим. пер.*
- 366 Ремарки міністра Генрі Полсона в Економічному клубі Нью-Йорка, як їх подано міністерством фінансів, 20 листопада 2006 [Remarks by Secretary Henry Paulson to the Economic Club of New York, as released by the Department of the Treasury, November 20, 2006].
- 367 Інтерв’ю авторки з Джоном Тейном [John Thain], 16 вересня 2008.
- 368 Усі «канадські» цитати в цьому розділі — зі статті: Chrystia Freeland, “What Toronto Can Teach New York and London,” *Financial Times*, January 29, 2010.
- 369 Вулиця в Торонто, канадський аналог Вол-стріт. — *Прим. пер.*
- 370 Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, “Transitions: Career and Family Life Cycles of the Educational Elite,” *American Economic Review: Papers & Proceedings* 2008, 98:2, 363–69.
- 371 Bakija, Cole, and Heim, “Jobs and Income Growth,” p. 55, table 7; див. також пояснення на с. 24.

- 372 Brian Bell and John Van Reenen, “Bankers’ Pay and Extreme Wage Inequality in the UK,” *СЕР Special Report*, April 2010.
- 373 Інтерв’ю авторки з Крістофером Меєром [Christopher Meyer], 21 лютого 2012.
- 374 Deniz Igan, Prachi Mishra, and Thierry Tresselt, “A Fistful of Dollars: Lobbying and the Financial Crisis,” *IMF Working Paper 09/287*, December 2009.
- 375 Freeland, *Sale of the Century*, p. 176.
- 376 Sarah Palin, “How Congress Occupied Wall Street,” *Wall Street Journal*, November 18, 2011.
- 377 “Revolving Regulators: SEC Faces Ethics Challenges with Revolving Door,” Project on Government Oversight report, May 13, 2011.
- 378 Philippon and Reshef, “Wages and Human Capital,” p. 21.

Розділ 6. Плутократи і решта

- 379 Richard D. Lyons, “Fears of H.E.W. Cuts Spur Protests at Inflation Parley,” *New York Times*, September 19, 1974.
- 380 Robert Harris, *The Fear Index* (Кнопф, 2012).
- 381 Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (Cambridge University Press), 2004, p. 63.
- 382 Там, де не вказано іншого, усі описи і цитати в цьому підрозділі — результат мого візиту у штаб-квартиру «Заппос» у серпні 2010 року.
- 383 Видавництво «Наш формат» опублікувало дві книжки Колінза: «Від хорошого до величного», «Величні за власним вибором». Незабаром вийде третя — «Зроблено на совість». Видавництво «Якабу» опублікувало «Дилему інноватора» Клейтона Крістенсена. — *Прим. пер.*
- 384 З розділу вакансій на Zarpos.com.
- 385 Сучасна американська письменниця, її романи розійшлися сумарним накладом 14 мільйонів примірників. — *Прим. пер.*
- 386 Гарвардський гуртожиток для бакалаврів, названий на честь Джозії Квінсі, президента університету у 1829–1845 роках. — *Прим. пер.*
- 387 Український переклад «Доставки щастя» Шея вийшов 2017 року у «Видавництві Старого Лева». — *Прим. пер.*
- 388 Carnegie, “Wealth.”
- 389 Ксанада (Занаду, *англ.* *Xanadu*) — райська країна у вірші Семюела Колріджа «Кубла-хан» («Хан Кублай»). Гейтс — відомий цінитель літератури, в його приватній колекції є рукописи Леонардо да Вінчі. — *Прим. пер.*
- 390 Jeff Guo and Rob McQueen, “Gates Asks Students to Tackle the World’s Problems,” *The Tech*, April 23, 2010.
- 391 Інтерв’ю авторки з Еріком Шмідтом, 23 лютого 2011.
- 392 Chrystia Freeland, *Sale of the Century: Russia’s Wild Ride from Communism to Capitalism* (Crown Business, 2000), p. 320.
- 393 “Prison Exchange: Mikhail Khodorkovsky Looks Back on His Choices,” *Radio Free Europe/Radio Liberty*, September 21, 2009.

- 394 Бйорн Борг (*1956) — великий шведський тенісист, перша ракетка світу, грав у 1970–1980-х роках і запам'ятовується тотальним домінуванням у турі і багатьма рекордами. Виграв шість «Ролан Гаросів» і п'ять Вімблдонів.
- Ліе Настасе (*1946) — видатний румунський тенісист, перша ракетка світу у 1973–1974 роках, за всю кар'єру виграв понад сто турнірів в одиночному і парному розрядах, зокрема один «Ролан Гарос» і один Відкритий чемпіонат США. — *Прим. пер.*
- 395 Bloomberg TV interview with Steve Schwarzman, November 30, 2011.
- 396 Brad Stone. “It’s Always Sunny in Silicon Valley,” *Bloomberg Businessweek*, December 26, 2011.
- 397 Matt Rosoff, “Eric Schmidt: We Don’t Talk about Occupy Wall Street in the Valley Because We Don’t Have Those Problems,” *Business Insider*, December 23, 2011.
- 398 Paul Piff, Daniel M. Stancato, Stephane Cote, Rodolfo Mendoza-Denton, and Dacher Keltner, “High social class predicts increased unethical behavior,” *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109 (2012), 4086–91.
- 399 Дорогий і престижний район у Нью-Йорку. — *Прим. пер.*
- 400 Інтерв'ю авторки з Б. Н. Кальяні [B. N. Kalyani], 13 листопада 2011.
- 401 Інтерв'ю авторки з Крісом Гопалакрішнаном, 12 листопада 2011.
- 402 Daniel S. Loeb, “Third Point llc Second Quarter 2010 Investor Letter,” August 27, 2010.
- 403 Впливовий американський політик, голова фракції демократів у Конгресі; при президенті Обамі — голова апарату Білого дому. — *Прим. пер.*
- 404 Jonathan Alter, “A ‘Fat Cat’ Strikes Back,” *Newsweek*, August 15, 2010.
- 405 Кандидат від республіканців на президентських виборах 2012 року, програв внутрішньопартійні праймеріз Міту Ромні. — *Прим. пер.*
- 406 Mike Bloomberg, “How the Super Committee Can Balance the Federal Budget,” remarks prepared for Center for American Progress/American Action Forum event, November 8, 2011.
- 407 Max Abelson, “Bankers Join Billionaires to Debunk ‘Imbecile’ Attack on Top 1%,” *Bloomberg News*, December 20, 2011.
- 408 кпд (комітет політичної дії, *англ.* PAC, political action committee) — у США організаційна форма фінансової участі «за» або «проти» кандидата на виборах, політичної ініціативи, законопроектів тощо. «Супер-кпд» (їх ще називають «комітети незалежних витрат») — це організації, які залучають фінансування на підтримку того чи того кандидата, але витрачають кошти на свій розсуд, не питаючи самого кандидата, і, на відміну від офіційних виборчих фондів, не мають верхнього порогу кількості грошей і обмежень у джерелах фінансування (це можуть бути приватні, корпоративні, профспілкові пожертви). — *Прим. пер.*
- 409 Melissa Harris “Billionaire Opens Up on Politics,” *Chicago Tribune*, March 11, 2012.
- 410 Neil Hume, “God Bless Income Disparity,” Alphaville blog, *Financial Times*, November 17, 2011.
- 411 Українські переклади двох романів Айн Ренд («Атлант розправив плечі» і «Джерело») вийшли у видавництві «Наш формат». — *Прим. пер.*

- 412 February 22, 2012, e-mail, sent out by Lindsay Rafayko of Empower Public Relations.
- 413 Yardeni Research Daily E-mail Briefing, December 8, 2011.
- 414 Stead англійською означає «ферма», «ділянка», «маєток»; sea — «море». — *Прим. пер.*
- 415 Jonathan Miles, “The Billionaire King of Techtopia,” *Details*, September 2011.
- 416 Книжку Пітера Тіля «Від нуля до одиниці! Нотатки про стартапи, або Як створити майбутнє» і роботу діда Петрі Фрідмана, нобелівського лауреата з економіки Мілтона Фрідмана «Капіталізм і свобода» опублікувало видавництво «Наш формат». — *Прим. пер.*
- 417 Американська металургійна компанія, третій за обсягом виробник алюмінію у світі. — *Прим. пер.*
- 418 “Governance Blueprints from Global Leaders,” signature lecture panel, Centre for International Governance Innovation’s “An Unfinished House: Filling the Gaps in Global Governance” conference, Waterloo, Canada, October 28, 2011.
- 419 Велфер (welfare) — соціальна допомога. — *Прим. пер.*
- 420 «Пімко» (англ. Pacific Investment Management Company) — одна з найбільших у світі інвестиційних фірм, спеціалізується на ринку облігацій. — *Прим. пер.*
- 421 Інтерв’ю авторки з Мохамедом Ель-Еріаном [Mohamed El-Erian], 15 червня 2010.
- 422 Електронне листування авторки з Мохамедом Ель-Еріаном, 10 жовтня 2011.
- 423 Rachelle Younglai and Philipp Halstrick, “JPMorgan’s Dimon’s Aggressive Style May Hurt Bank Cause,” Reuters, September 29, 2011.
- 424 Tom Braithwaite and Patrick Jenkins, “JPMorgan Chief Says Bank Rules ‘Anti-US,”” *Financial Times*, September 12, 2011.
- 425 Tom Braithwaite, “Dimon in Attack on Canada’s Bank Chief,” *Financial Times*, September 26, 2011.
- 426 Цей епізод викладено на основі розмов з вол-стрітськими банкірами, а також статті Кевіна Кармайкла [Kevin Carmichael], Тари Перкінс [Tara Perkins] і Гранта Робінсона [Grant Robinson] “Bankers, Regulators Square Off amid Turmoil,” *The Globe and Mail*, September 26, 2011. Див. також: “JPMorgan’s Dimon’s Aggressive Style May Hurt Bank Cause.”
- 427 Kevin Carmichael, “Carney, Waugh Spar over New Banking Rules,” *The Globe and Mail*, September 25, 2011.
- 428 Mark Carney, “Some Current Issues in Financial Reform,” remarks to the Institute of International Finance, Washington, D.C., September 25, 2011.
- 429 Emma Dong, “China Executes 14 Billionaires in 8 Years, Culture News Reports,” *Bloomberg News*, July 22, 2011.
- 430 Howard Fineman, “Jed S. Rakoff: Federal District Judge of New York’s Southern District (The Inspirational),” *Huffington Post*, December 27, 2011.
- 431 Willem H. Buiters, “Central Banks and Financial Crises,” Federal Reserve Bank of Kansas City’s Maintaining Stability in a Changing Financial System symposium, Jackson Hole, Wyoming, August 23, 2008.
- 432 Kate Kelly, “Inside the Fall of Bear Stearns,” *Wall Street Journal*, May 9, 2009.

- 433 Jackie Calmes and Louise Story, “In Washington, One Bank Chief Still Holds Sway,” *New York Times*, July 18, 2009.
- 434 “What Dimon Told Bernanke,” *New York Times Dealbook*, June 8, 2011.
- 435 Sewell Chan, “Voices That Dominate Wall Street Take a Meeker Tone on Capitol Hill,” *New York Times*, January 13, 2010.
- 436 Mark Carney, “The Economic Consequences of the Reforms,” remarks to the Bundesbank, September 14, 2010.
- 437 Зарплатний пакет Джеймі Даймона 2011 року становив 23 мільйони доларів, зарплата Бена Бернанке того самого року — 199 700 доларів.
- 438 “Some Current Issues in Financial Reform”.
- 439 Dave Clarke, “JPMorgan’s Dimon Loses Clout as Reform Critic,” Reuters, May 11, 2012.
- 440 Harris, “Billionaire Opens Up on Politics.”
- 441 Бутівська бізнес-школа Чиказького університету (англ. The University of Chicago Booth School of Business) — одна з семи найпрестижніших бізнес-шкіл США, має третій за розміром ендаумент серед усіх бізнес-шкіл, названа іменем свого випускника, бізнесмена Дейвіда Бута, який пожертвував їй 300 мільйонів доларів. — Прим. пер.
- 442 Luigi Zingales, “Capitalism After the Crisis,” *National Affairs* 1 (Fall 2009).
- 443 Lee Iacocca, *Iacocca: An Autobiography* (Bantam, 1984), p. 108.
- 444 Лист Форда Александру Герду [Alexander Heard], опублікований в: *Foundation News*, March/April 1977.
- 445 Heather Mac Donald, “The Billions of Dollars That Made Things Worse,” *City Journal*, Autumn 1996.
- 446 “Who Gets The Most Pay?” and “The Dimensions of American Business: A Roster of the U.S.’s Biggest Corporations,” *Forbes*, May 15, 1977.
- 447 Приклад подібної тривоги — лист, що його 1971 року надіслав юрист з корпоративного права і майбутній суддя Верховного суду Льюїс Повел директору Торговельної палати США Юджину Сиднору-молодшому. Повел писав: «Найважливіше для бізнесмена — знати, що основоположний принцип залишиться, залишиться те, що ми називаємо системою вільного підприємництва; залишиться те, що ця система дає для процвітання і могутності Америки та свободи нашого народу».
- 448 Irving Kristol, “On Corporate Philanthropy,” *Wall Street Journal*, March 21, 1977.
- 449 MacDonald, “The Billions of Dollars That Made Things Worse.”
- 450 Clifford Marks, “In Media Coverage, Deficit Eclipses Unemployment,” *National Journal*, May 16, 2011.
- 451 David Burt, “Grad School Scrutinized,” *Yale Daily News*, September 21, 2011.
- 452 Drew Gilpin Faust, “Baccalaureate Address to the Class of 2008,” Cambridge, MA, June 3, 2008.
- 453 Тут: Корпус підготовки офіцерів запасу (англ. Reserve Officers’ Training Corps, ROTC) — програми підготовки офіцерів армії США на базі університетів. Діяльність цих програм викликала особливе незадоволення традиційно лівої університетської молоді в часи В’єтнамської війни. — Прим. пер.

- 454 Allison Gofman, "Walking Out on Results," *Harvard Political Review*, November 6, 2011.
- 455 N. Gregory Mankiw, "Know What You're Protesting," *New York Times*, December 3, 2011.
- 456 У 2017 році видавництво «Наш формат» видало український переклад його книжки «Цивілізація. Як Захід став успішним». — *Прим. ред.*
- 457 Emily Fitter, Kristina Cooke, and Pedro da Costa, "Special Report: For Some Professors, Disclosure Is Academic," Reuters, December 20, 2010.
- 458 Тут я знімаю капелюха перед Джейкобом Гакером!
- 459 Eric Lichtblau, "Economic Downturn Took a Detour at Capitol Hill," *New York Times*, December 26, 2011.
- 460 Alan J. Ziobrowski, James W. Boyd, Ping Cheng, and Brigitte J. Ziobrowski, "Abnormal Returns from the Common Stock Investments of Members of the U.S. House of Representatives," *Business and Politics* 13:1 (2011).
- 461 Andrew Eggers and Jens Hainmueller, "Capitol Losses: The Mediocre Performance of Congressional Stock Portfolios, 2004–2008," MIT Political Science Department Research Paper No. 2011-5, December 2, 2011.
- 462 Kenneth P. Vogel, "Tax Returns Show How Clintons Got Rich Quick," *Politico*, April 4, 2008.
- 463 David D. Kirkpatrick, "In Daschle's Tax Woes, a Peek into Washington," *New York Times*, February 1, 2009.
- 464 Порселіан-клуб (англ. Porcellian Club, від лат. porcus — свиня, тобто «Клуб любителів свинини») — закритий чоловічий клуб у Гарварді для «своїх», існує з 1791 року; утворився, коли група студентів, уникаючи загальних обідів, почала харчуватися окремо і їла смажену свинину. — *Прим. пер.*
- 465 Larry Bartels, "Economic Inequality and Political Representation," in *The Unsustainable American State*, eds. Lawrence Jacobs and Desmond Kin (Oxford University Press, 2009), pp. 167–96.
- 466 Richard Teitelbaum, "How Paulson Gave Hedge Funds Advance Word of Fannie Mae Rescue," Bloomberg News, November 29, 2011.
- 467 Zingales, "Capitalism After the Crisis."
- 468 Закон Дода—Франка про реформування Вол-стріт і захист споживачів (англ. The Dodd—Frank Act) від 21 липня 2010 року — найбільший з членів Великої депресії комплекс нормативних змін на фінансових ринках США. Він мав на меті знизити ризики; відділяв споживчі банківські послуги типу кредитів і депозитів від інвестування; забороняв позабіржову торгівлю типу форексу; створив додатковий регуляторний орган — Раду з контролю за фінансовою стабільністю. Названий за іменами конгресменів-ініціаторів закону. — *Прим. пер.*
- 469 Інтерв'ю авторки з Деном Аріелі [Dan Arieli], грудень 2010 і січень 2011.
- 470 "Working Wealthy Predominate the New Global Elite," *International Herald Tribune*, January 25, 2011.
- 471 Jane Austen, *Sense and Sensibility* (Dover, 1995), p. 3.

На завершення

- 472 *Mr. Justice Brandeis, Great American*, ed. Irving Dilliard (Modern View Press, 1941), p. 42.
- 473 Milton Friedman, “Free to Choose,” PBS, 1980.
- 474 Ряд сучасних медієвістів висловлюють сумніви в тому, що Марко Поло бував у Китаї, бо його тревелог має ознаки літературної містифікації, але поза сумнівом він був купцем і займався далекою торгівлею. — *Прим. пер.*
- 475 Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail* (Crown, 2012), pp. 152–56. [Див. також зазначений у бібліографії укр. переклад цієї книжки. — *Прим. пер.*]
- 476 Інтерв’ю авторки з Еріком Шмідтом, 23 лютого 2011.
- 477 Інтерв’ю авторки з Емануелем Саезом, 24 лютого 2011.
- 478 “The Rise and Consequences of Inequality in the United States.”
- 479 Див.: Thomas B. Edsall, “The Reproduction of Privilege,” *New York Times* “Campaign Stops” blog, March 12, 2012.
- 480 Див.: Felix Salmon, “Simmons Leaves Goldman’s Board,” Reuters, February 13, 2010.
- 481 Roger Crowley, *City of Fortune: How Venice Ruled the Seas* (Random House, 2012), p. xxviii.
- 482 Ендрю Гроув (*справж. угорц.* Andras Grof, 1936–2016) — піонер індустрії напівпровідників, легендарний директор «Інтелу» і предтеча Кремнієвої долини. Гроув написав мотиваційну бізнес-книжку «Виживуть тільки параноїки» і заохочував персонал до спроб, помилок, сумнівів і невтомних пошуків. — *Прим. пер.*

Бібліографія*

Acemoglu, Daron, and David Autor. "Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings." In *Handbook of Labor Economics Volume 4*. Orley Ashenfelter and David E. Card, eds. Elsevier, 2010.

* Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Crown Business, 2012. [Аджемоглу, Дарон; Робінсон, Джеймс. Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності. К.: Наш формат, 2016].

Ariely, Dan. *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. Harper, 2009.

Atkinson, Anthony, Thomas Piketty, and Emmanuel Saez. "Top Incomes in the Long Run of History." *Journal of Economic Literature* 49:1 (2011). pp. 3–71.

Autor, David. "The Polarization of Job Opportunities in the U.S. Labor Market." Center for American Progress and The Hamilton Project. April 2010.

Autor, David, and David Dorn. "The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the U.S. Labor Market." MIT working paper. April 2012.

Autor, David, David Dorn, and Gordon Hanson. "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States." MIT working paper. August 2011.

Vajpai, Nirupam, Jeffrey D. Sachs, and Ashutosh Varshney (eds.). *India in the Era of Economic Reforms*. Oxford University Press, 2000.

Bakija, Jon, Adam Cole, and Bradley T. Heim. "Jobs and Income Growth of the Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data." Working paper. April 2012.

Bartels, Larry M. *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*. Princeton University Press, 2008.

Bebchuk, Lucian A., Alma Cohen, and Holger Spamann. "The Wages of Failure: Executive Compensation at Bear Stearns and Lehman 2000–2008." *Yale Journal on Regulation* 27 (2010). pp. 257–82.

* На берегах позначено книжки, які, наскільки мені відомо, вийшли або мають вийти українською. — Прим. пер.

- Bebchuk, Lucian A., and Yaniv Grinstein. "The Growth of Executive Pay." *Oxford Review of Economic Policy* 21:2 (2005). pp. 283–303.
- Beckert, Sven. *The Monied Metropolis: New York City and the Consolidation of the American Bourgeoisie, 1850–1896*. Cambridge University Press, 2001.
- Berle, Adolf A., and Gardiner C. Means. *The Modern Corporation and Private Property*. Transaction Publishers, 1932.
- Bertrand, Marianne, "CEOs." *Annual Review of Economics* 1:1 (2009). pp. 121–50.
- Bertrand, Marianne, and Sendhil Mullainathan. "Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones Without Principals Are." *Quarterly Journal of Economics* 116:3 (August 2001). pp. 901–32.
- Bishop, Matthew, and Michael Green. *Philanthrocapitalism: How Giving Can Save the World*. Bloomsbury, 2008.
- Bremmer, Ian. *The End of the Free Market: Who Wins the War Between States and Corporations?* Portfolio, 2010.
- Christensen, Clayton M. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business School Press, 1997. [Крістенсен, Клейтон. *Дилема інноватора. Як нові технології нищать сильні компанії*. К.: Yakaboo Publishing, 2017]. *
- Cohan, William D. *Money and Power: How Goldman Sachs Came to Rule the World*. Doubleday, 2011.
- Collins, Jim. *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap . . . and Others Don't*. Harper-Business, 2001. [Коллінз, Джим. *Від хорошого до величного. Чому одні компанії прориваються, а інші — ні*. К.: Наш формат, 2017]. *
- Congressional Budget Office. "Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007." October 2011.
- Cost, Jay. *Spoiled Rotten: How the Politics of Patronage Corrupted the Once Noble Democratic Party and Now Threatens the American Republic*. Broadside Books, 2012.
- Cowen, Tyler. *The Great Stagnation: How America Ate All the Low-Hanging Fruit of Modern History, Got Sick, and Will (Eventually) Feel Better*. Dutton, 2011.
- Crowley, Roger. *City of Fortune: How Venice Ruled the Seas*. Random House, 2012.
- Diamond, Peter, and Emmanuel Saez. "The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations." *Journal of Economic Perspectives* 25:4 (Fall 2011). pp. 165–90.
- Djilas, Milovan. *The New Class: An Analysis of the Communist System*. Mariner Books, 1983.
- Drucker, Peter F. *Landmarks of Tomorrow*. Harper, 1959.
- Edsall, Thomas Byrne. *The Age of Austerity: How Scarcity Will Remake American Politics*. Doubleday, 2012.
- Ford, Martin. *The Lights in the Tunnel: Automation, Accelerating Technology and the Economy of the Future*. CreateSpace, 2009. [Видавництво «Наш формат» 2016 року]. *

опублікувало новішу його книжку на цю ж тему: Форд, Мартін. *Пришестя роботів. Техніка і загроза майбутнього безробіття*].

Frank, Robert H. *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton University Press, 2011.

Frank, Robert H., and Philip J. Cook. *The Winner-Take-All Society: Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us*. Penguin, 1996.

Freeland, Chrystia. "The Rise of the New Global Elite." *The Atlantic*. January/February 2011.

Freeland, Chrystia. *Sale of the Century: Russia's Wild Ride from Communism to Capitalism*. Crown Business, 2000.

Friedman, Thomas L. *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*. Farrar, Straus and Giroux, 2005.

Frydman, Carola, and Dirk Jenter. "CEO Compensation." *Annual Review of Financial Economics* 2 (December 2010). pp. 75–102.

Frydman, Roman, and Michael D. Goldberg. *Beyond Mechanical Markets: Asset Price Swings, Risk, and the Role of the State*. Princeton University Press, 2011.

* Fukuyama, Francis. *The End of History and the Last Man*. Free Press, 1992. [Українською виходили уривки; дві інші книжки Фукуями готує до друку «Наш формат»].

Fukuyama, Francis. "The Future of History: Can Liberal Democracy Survive the Decline of the Middle Class?" *Foreign Affairs*. January/February 2012.

Gabaix, Xavier, and Augustin Landier. "Why Has CEO Pay Increased So Much?" *Quarterly Journal of Economics* 123:1 (2008). pp. 49–100.

Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*. Houghton Mifflin, 1958.

Galbraith, John Kenneth. *The Great Crash, 1929*. Houghton Mifflin, 1954.

Gilligan, James. *Why Some Politicians Are More Dangerous Than Others*. Polity, 2011.

Goldin, Claudia, and Lawrence F. Katz. *The Race between Education and Technology*. Belknap Press, 2008.

Goos, Maarten, and Alan Manning. "Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain." *Review of Economics and Statistics* 89:1 (February 2007).

Graham, Carol. *Happiness Around the World: The Paradox of Happy Peasants and Miserable Millionaires*. Oxford University Press, 2010.

Greenspan, Alan. *The Age of Turbulence: Adventures in a New World*. Penguin Press, 2007.

Greenwald, Bruce C. N., and Judd Kahn. *Globalization: The Irrational Fear That Someone in China Will Take Your Job*. John Wiley & Sons, 2008.

Grove, Andrew S. *Only the Paranoid Survive: How to Exploit the Crisis Points That Challenge Every Company*. Crown Business, 1999.

Hacker, Jacob S., and Paul Pierson. *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer—And Turned Its Back on the Middle Class*. Simon & Schuster, 2010.

Hayek, Friedrich A. *Law, Legislation, and Liberty, Volume 2: The Mirage of Social Justice*. University of Chicago Press, 1978.

Henriques, Diana B. *The Wizard of Lies: Bernie Madoff and the Death of Trust*. Times Books, 2011.

- Hoffman, David E. *The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia*. Public Affairs, 2002.
- Hoffman, Reid. *The Start-Up of You: Adapt to the Future, Invest in Yourself, and Transform Your Career*. Crown Business, 2012.
- Hsieh, Tony. *Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose*. Business Plus, 2010. [Шей, Тоні. *Доставка щастя. Шлях до прибутку, задоволення і мрії*. Львів: Вид-во Старого Лева, 2017]. *
- Jensen, Michael C., and Kevin J. Murphy. "Performance Pay and Top-Management Incentives." *Journal of Political Economy* 98:2 (April 1990). pp. 225–64.
- Johnson, Simon, and James Kwak. *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*. Pantheon, 2010.
- Johnston, David Cay. *Free Lunch: How the Wealthiest Americans Enrich Themselves at Government Expense (and Stick You with the Bill)*. Portfolio, 2007.
- Johnston, David Cay. *Perfectly Legal: The Covert Campaign to Rig Our Tax System to Benefit the Super-Rich—and Cheat Everybody Else*. Portfolio, 2003.
- Judt, Tony. *Ill Fares the Land*. Penguin Press, 2010.
- Kaletsky, Anatole. *Capitalism 4.0: The Birth of a New Economy in the Aftermath of Crisis*. Public Affairs, 2010.
- Kaplan, Steven N., and Joshua Rauh. "Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes?" *Review of Financial Studies* 23:3 (March 2010). pp. 1004–50.
- Khan, Shamus Rahman. *Privilege: The Making of an Adolescent Elite at St. Paul's School*. Princeton University Press, 2010.
- Kindleberger, Charles P. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*, fifth edition. John Wiley & Sons, 2005.
- Konrad, George, and Ivan Szelenyi. *Road of the Intellectuals to Class Power: Sociological Study of the Role of the Intelligentsia in Socialism*. Branch Line, 1979.
- Krueger, Alan B. "The Economics of Real Superstars: The Market for Rock Concerts in the Material World." *Journal of Labor Economics* 23:1 (2005).
- Lemann, Nicholas. *The Big Test: The Secret History of the American Meritocracy*. Farrar, Straus and Giroux, 1999.
- Levy, Santiago, and Michael Walton (eds.). *No Growth Without Equity?: Inequality, Interests, and Competition in Mexico*. World Bank Publications, 2009.
- Lindert, Peter, and Jeffrey Williamson. "American Incomes Before and After the Revolution." nber Working Paper No. 17211. July 2011.
- Maddison, Angus. *Contours of the World Economy 1–2030 AD: Essays in Macro-Economic History*. Oxford University Press, 2007.
- Mallaby, Sebastian. *More Money Than God: Hedge Funds and the Making of a New Elite*. Penguin Press, 2010.
- Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. Nabu Press, 2010.

- Martin, Roger L. *Fixing the Game: Bubbles, Crashes, and What Capitalism Can Learn from the NFL*. Harvard Business Review Press, 2011.
- Martin, Roger L., and Mihnea C. Moldoveanu. "Capital Versus Talent: The Battle That's Reshaping Business." *Harvard Business Review*. July 2003.
- Merton, Robert K. "The Matthew Effect in Science." *Science* 159:3810 (January 5, 1968). pp. 56–63.
- Meyer, Christopher. *Standing on the Sun: How the Explosion of Capitalism Abroad Will Change Business Everywhere*. Harvard Business Review Press, 2012.
- Milanovic, Branko. *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. Basic Books, 2011.
- Mills, C. Wright. *The Power Elite*. Oxford University Press, 2000.
- Mokyr, Joel. *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. Oxford University Press, 1990.
- Murphy, Kevin J. "Top Executives Are Worth Every Nickel They Get." *Harvard Business Review*. March 1986.
- Murphy, Kevin J., and Jan Zabochnik. "Managerial Capital and the Market for CEOs." Queen's Economics Department Working Paper No. 10. October 2006.
- Murray, Charles. *Falling Behind: The State of White America, 1960–2010*. Crown Forum, 2012.
- Nasar, Sylvia. *Grand Pursuit: The Story of Economic Genius*. Simon & Schuster, 2011.
- Noah, Timothy. *The Great Divergence: America's Growing Inequality Crisis and What We Can Do about It*. Bloomsbury, 2012.
- O'Neill, Jim. *The Growth Map: Economic Opportunity in the brics and Beyond*. Portfolio, 2011.
- Pan, Philip P. *Out of Mao's Shadow: The Struggle for the Soul of a New China*. Simon & Schuster, 2008.
- Pettis, Michael. *The Volatility Machine: Emerging Economics and the Threat of Financial Collapse*. Oxford University Press, 2001.
- Philippon, Thomas, and Ariell Reshef. "Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909–2006." Working paper. March 2011.
- Phillips, Kevin. *Wealth and Democracy: A Political History of the American Rich*. Broadway, 2002.
- Pickett, Kate, and Richard Wilkinson. *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Bloomsbury, 2009.
- * Pickett, Thomas, and Emmanuel Saez. "The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective." *American Economic Review: Papers and Proceedings* 96:2 (May 2006). pp. 200–205. [Видавництво «Наш формат» 2016 року опублікувало опус магнум Томи Пікетті — «Капітал у ХХІ столітті».]
- Pickett, Thomas. "Income Inequality in the United States, 1913–1998." *Quarterly Journal of Economics* 118:1 (2003). pp. 1–39.

- Porter, Eduardo. *The Price of Everything: Solving the Mystery of Why We Pay What We Do*. Portfolio, 2011.
- Rajan, Raghuram G. *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton University Press, 2010.
- Rajan, Raghuram G., and Luigi Zingales. *Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*. Princeton University Press, 2004.
- Rand, Аун. *Atlas Shrugged*. Random House, 1957. [Ренд, Айн. *Атлант розправив плечі*. К.: Наш формат, 2016. 4-те вид.] *
*
- Ratigan, Dylan. *Greedy Bastards: How We Can Stop Corporate Communists, Banksters, and Other Vampires from Sucking America Dry*. Simon & Schuster, 2012.
- Rosen, Sherwin. "The Economics of Superstars." *American Economic Review* 71:5 (December 1981).
- Rothkopf, David. *Power, Inc.: The Epic Rivalry Between Big Business and Government—and the Reckoning That Lies Ahead*. Farrar, Straus and Giroux, 2012.
- Rothkopf, David. *Superclass: The Global Power Elite and the World They Are Making*. Farrar, Straus and Giroux, 2008.
- Saez, Emmanuel. "Striking It Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States." March 2012.
- Skocpol, Theda. *Diminished Democracy: From Membership to Management in American Civic Life*. University of Oklahoma Press, 2003.
- Sloan, Alfred P., Jr. *My Years with General Motors*. Doubleday, 1964.
- Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. Bantam Classics, 2003. [Українське перевидання цієї класичної книжки готує до друку видавництво «Наш формат».] *
*
- Sorkin, Andrew Ross. *Too Big to Fail: The Inside Story of How Wall Street and Washington Fought to Save the Financial System—and Themselves*. Viking, 2009.
- Soros, George. *The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered*. Public Affairs, 1998.
- Spence, A. Michael. "The Impact of Globalization on Income and Employment: The Downside of Integrating Markets." *Foreign Affairs*. July/August 2011.
- Spence, A. Michael. *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multi-speed World*. Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- Spence, A. Michael, and Sandile Hlatshwayo. "The Evolving Structure of the American Economy and the Employment Challenge." Maurice R. Greenberg Center for Geoeconomic Studies working paper. Council on Foreign Relations Press, March 2011.
- Sull, Donald. *Why Good Companies Go Bad and How Great Managers Remake Them*. Harvard Business Review Press, 2005.
- Taleb, Nassim Nicholas. *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. Random House, 2007. [Талеб, Насім. Чорний лебідь. Про (не)ймовірне у реальному житті. Пер. з англ. Микола Клишчук. К.: Наш формат, 2017. 392 с.] *
*

Walter, Carl E., and Fraser J. T. Howie. *Red Capitalism: The Fragile Financial Foundation of China's Extraordinary Rise*. John Wiley & Sons, 2011.

Winters, Jeffrey A. *Oligarchy*. Cambridge University Press, 2011.

Wolf, Martin. *Why Globalization Works*. Yale University Press, 2004.

Yergin, Daniel. *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power*. Simon & Schuster, 1991.

Yergin, Daniel. *The Quest: Energy, Security, and the Remaking of the Modern World*. Penguin Press, 2011.

Zakaria, Fareed. *The Post-American World*. W. W. Norton, 2008.