

АЛЕКСЕЙ **МАРКОВ**

КАПИТАЛ

КАК
СКОЛОТИТЬ
КАПИТАЛ

КАК ЕГО
НЕ ПОТЕРЯТЬ

И ПОЧЕМУ НАМ
ЕГО ТАК НЕ ХВАТАЕТ

Алексей Марков

**Капитал. Как сколотить
капитал, как его не потерять, и
почему нам его так не хватает**

«Издательство АСТ»

2023

УДК 336
ББК 65.26

Марков А. В.

Капитал. Как сколотить капитал, как его не потерять, и почему нам его так не хватает / А. В. Марков — «Издательство АСТ», 2023

ISBN 978-5-17-154852-0

Вам кажется, что экономика — это очень скучно? Тогда мы идем к вам! Вам даже не понадобится «стоп-слово», чтобы разобраться в заумных формулах — их в книге нет! Все проще, чем кажется. Автор подаст вам экономику под таким дерзким соусом, что вы проглотите ее не жуя! Вы получите необходимые базовые знания о мировой финансовой системе, а также найдете немало интересных случаев из жизни от реальных экспертов. Алексей Марков — автор легендарной «Хулиномики» — разбирает экономические тонкости и исторические предпосылки современного мироустройства. Алексей не остановится, пока не ответит на главные вопросы: — Что делать, если денег не хватает? — Почему их не хватает даже богачам? — Что нужно поменять в себе и что можно исправить в своем отношении к деньгам, чтобы стать немного — или намного — счастливее? Разумеется, все это подается под вашим любимым соусом: дерзко, увлекательно и научно — у книги более 300 источников! Внутри рассказываем о волшебстве и нищете капитализма, ошибках Маркса, успешном сыне маминой подруги (почему он, а не я?) и других значимых людях или событиях, оказавших влияние на современную экономику. В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 336
ББК 65.26

ISBN 978-5-17-154852-0

© Марков А. В., 2023

© Издательство АСТ, 2023

Содержание

Об этой книге	7
Что вы узнаете?	8
Часть 1: Империализм как высшая стадия капитализма	11
Глава 1	12
Глава 2	16
Глава 3	20
Глава 4	25
Глава 5	32
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Алексей Марков
**Капитал. Как сколотить капитал, как его не
потерять, и почему нам его так не хватает**



© Марков А., текст

© Оформление. ООО «Издательство АСТ», 2023

Об этой книге

Наконец-то нашёлся самоучитель, который вы так долго ждали: книга о том, как стать рептилоидом! Конечно, мне пришлось обращаться за помощью к серьёзным ребятам с зелёными глазами. И... хмм... не только глазами. Не всем из них понравилась эта книга. Некоторые её тут же проглотили. Даже электронную версию. Так что берегитесь!

Но этого учебника будет маловато: вам потребуются ещё и яйца. Сами понимаете какие. Когда я начинал над ней работу, я не мог понять, на чём сконцентрироваться. Мне хотелось рассказать о волшебстве капитализма и ошибках Маркса, но по мере поиска информации я всё больше стал задумываться о том, что какой-никакой капитал у меня имеется, да вот беда: мне постоянно его не хватает! Эта проблема, как оказалось, мучает не только меня, а почти что всех людей на свете.

И я начал копать. Что делать, если денег не хватает? Почему их не хватает? Что нужно поменять в себе и что можно исправить в своём отношении к деньгам, чтобы стать немного (или намного) счастливее?

Об этом я и попытался рассказать. Как и другие мои книги, эта будет расти. Тут много неоткрытых мест и неизведанных троп; буду рад увидеть ваши отзывы и истории; многие из них уже попали на страницы этой книги в виде комментариев экспертов. Надеюсь, я никого не забыл – все авторы перечислены в разделе благодарностей. Если вы увидели, что кто-то не прав, обязательно пишите на book@alexeymarkov.ru. Только, пожалуйста, подкрепляйте заявления ссылками на вашу компетентность: благодаря этому книга станет ещё лучше. У нас тут уже больше 300 источников, как в настоящей монографии!

Короче говоря, в какой-то момент мне стало интересно, почему мне не хватает денег, и теперь я не остановлюсь, пока этого не выясню, – или пойму, как можно счастливо жить с тем, что есть. А мысли свои буду записывать именно сюда. Может быть, эта книга станет даже известней *«Хулиномики»*.

Или хотя бы увеличит мой капитал.

Что вы узнаете?

Книга разделена на пять частей: первые две – исторические и отвечают на вопросы «почему всё так, а не иначе» и «как же так вышло». Далее идёт практическая информация: как действуют рептилоиды (а мы нет), что делать с деньгами, почему нам их постоянно не хватает и как с этим быть. В конце каждой части – саммари материала, краткий обзор основных тезисов из каждой главы. Если после прочтения вы захотите освежить книгу в памяти, можно пробежаться только по ним – для этого хватит и получаса.

В первой части я рассказываю о том, что капитализм когда-то был хорошим. Он обеспечивал людей массой материальных благ, рабочие получали высокие зарплаты и жили припеваючи.

Глава 1. Почему мы живём лучше Рокфеллера? К чему привёл послевоенный экономический рост? Чем отличались потребительские товары богачей и рядовых людей? Почему многие хотят вернуться в прошлое? Что такого случилось в 80-х, что люди стали делиться на бедных и богатых? А что – спустя 20 лет, что люди начали друг другу завидовать?

Глава 2. Что такое индекс Джини и почему он важен? К чему ведёт расслоение? Что такое трикл-даун экономика, хороша ли она, как она работает? Куда не дают инвестировать среднему классу? А куда дают – и почему там не получится озолотиться?

Глава 3. Каким вообще стал мир за последние полвека – более или менее справедливым? Влияют ли на это налоги? Откуда сверхбогатые люди получают доходы? Кто выигрывает от роста производительности труда? Что происходит, когда ожидания растут быстрее доходов?

Глава 4. Кто не любит начальников, но восхищается богачами? Почему? Почему простой рабочий не может придумать, как увеличить свой доход? Какая у него мечта? Когда Америка была наиболее великой? Как получилось, что золотой век американского капитализма начал ржаветь? В чём причины?

Глава 5. Что уравнило всех людей перед золотым веком? Насколько сильно подорожал традиционный отдых среднего класса: бейсбол, кино и Диснейленд? Откуда берутся новые цены? Почему раньше было по-другому? Куда простому работяге остаётся ходить сейчас? Неужели в библиотеку?

Глава 6. Когда у американцев Первомай? Сколько нужно работать, чтобы съездить в Диснейленд? А как было раньше? Выросли ли зарплаты, если учесть инфляцию? Что подорожало сильнее всего, а что стало доступнее? Сколько американцев обеспокоены ростом цен? Какая бизнес-модель появилась на рубеже веков и высасывает наши деньги?

Вторая часть – о том, как устроена мировая валютная система и как США после череды войн и махинаций стали сначала финансовой, а потом и политической гегемонией. Чего это стоило среднему классу и что с ним происходит сейчас.

Глава 7. Какая валюта была главной в мире до начала XX века? Как доллар начал своё победное шествие? В чём заключалось Бреттон-Вудское соглашение и к чему оно привело? Куда потекли доллары и для чего?

Глава 8. А чем была хороша система из Бреттон-Вудс? Кто и куда вывез всё мировое золото? Что такое Никсоновский шок и как в очередной раз американцам удалось обмануть весь мир? К чему привела отвязка доллара от золота?

Глава 9. Что изменилось после отмены Бреттон-Вудского соглашения? Как меняется валютное мироустройство? Кто претендует на место гегемона – и претендует ли вообще? Станет ли юань резервной валютой?

Глава 10. Что происходило на рынке недвижимости? Почему ипотеку раздавали всем подряд и к чему это привело? Кто скупает элитную недвижимость и что остаётся среднему классу?

Глава 11. К чему ведёт автоматизация труда в развитых странах, а к чему – в развивающихся? Что такое макиладора и как понять, что она работает на соседа? Что может позволить себе богатая страна, а бедная – ни в коем случае? Как быть с иностранными инвесторами и конкурентами?

В третьей части я рассказываю о том, как эмоции мешают нам создавать капитал. А богачам – помогают!

Глава 12. Делают ли рептилоиды эмоциональные ошибки? Как жадность превращается в страх, а страх – в жадность? Почему мы думаем, что достойны награды? Как мы реагируем на выплёскивание риска?

Глава 13. В чём причина неверных политических прогнозов? Почему некоторые люди действуют рационально и стоит ли на это закладываться в своих расчётах? Как перестать выдавать желаемое за действительное?

Глава 14. Как преодолеть однобокость мышления? Что важнее цифр? Что движет устремлениями людей? Чем можно изменить чьи-то убеждения? Как преодолеть нерациональность окружающих?

Глава 15. В какие моменты происходит перераспределение активов на фондовом рынке? Чем отличаются действия богачей во время кризиса? Чем рынки развивающихся стран отличаются от рынков развитых? Что делать, когда вам панически хочется распродать все ваши активы?

Глава 16. Как богачи относятся к недвижимости? Когда они покупают, а когда продают? Почему так важно окружение? Почему дом – хороший способ копить деньги?

Четвёртая часть – просто ухищрения богачей. Что они делают, чтобы свой капитал не только сохранить, но и приумножить. Не давая среднему классу ни единого шанса.

Глава 17. Как рептилоиды воспитывают детей? Где они кучкуются? Чем семья рептилоидов страшнее каждого из них в отдельности?

Глава 18. Как действуют самые богатые, самые влиятельные и самые бессовестные? Чем можно их побороть и можно ли вообще? На какие преступления готов пойти большой капитал?

Глава 19. Почему не стоит верить биржевой аналитике? Чего добивается брокер, когда высылает вам свои советы? Чем занимаются сотрудники с красивыми дипломами?

Глава 20. Как успешные фонды показывают свой успех? Какой стратегии управления вашими деньгами нельзя верить? На что готовы пойти управляющие, чтобы скрыть или уменьшить ваши риски?

Глава 21. Есть ли на бирже место мастерству? Можно ли обыграть рынок и кому это по силам? Как найти лучшего управляющего и лучший фонд? Что достётся инвесторам после уплаты всех комиссий?

Глава 22. В чём заключается главный энергетический тренд последних десятилетий? Почему экономия важна? Что важнее доходности? Как быстрее всего нарастить капитал?

Пятая часть книги – пожалуй, самая важная, она же и самая длинная. Тут о том, как следует думать и растить свой капитал и как жить долго и счастливо – даже с небольшими деньгами.

Глава 23. Чем опасна игра в статус? Как научиться преодолевать очарование статуса? Как избежать ловушки чемпионства?

Глава 24. Что влияет на наше здоровье даже сильнее достатка? Как меняется наше мышление в бедности? Чем чревато детство в нищете? Как неравенство влияет на здоровье?

Глава 25. В чём главный секрет Баффета? Как получить больше времени? Кто рискует не успеть накопить свой миллиард? Сколько нужно заниматься?

Глава 26. Как стать счастливее, не зарабатывая больше денег? Что нужно делать, а что не стоит?

Глава 27. Как понять, чем заниматься по жизни? Стоит ли высокая зарплата ненавистой работы? Как искать свою дорогу? Что такое инвертирование?

Глава 28. Что такое переоптимизация? Что такое «Игровая задача из Айовы» и что она определяет? Когда и зачем нужно оптимизировать свою жизнь, а когда стоит остановиться?

Глава 29. Что такого было у писателя Джо Хеллера, чего не было у владельца хедж-фонда? Как это заполучить? Какой путь выбрать и чем заняться?

Глава 30. Что привело к массовой доступности товаров народного потребления? Какая проблема есть у всякой собственности? Чем это грозит человечеству?

Глава 31. Почему у нас не получается зажить по-новому, когда мы зарабатываем больше денег? Как нужно относиться к капиталу, чтобы стать счастливее?

Часть 1: Империализм как высшая стадия капитализма

Американцы жили и трудились в пределах своей страны сотни лет.

Среди них были и великие мудрецы, и великие воины.

Они усердно работали, производя демократию, телефоны и авианосцы.

Им нравилось, что весь мир задолжал им товары, а они должны были только доллары.

Некоторые даже утверждали, что единственная страсть американцев – печатать грязные зелёные бумажки, поработать мексиканских детей и вторгаться в другие страны для экспорта вашигтонской вакханалии и голливудского гомосексуализма.

Но что думают сами американцы? А вдруг их сердцу по-настоящему милы телепередачи с Элвисом, дома в уютном пригороде и ощущение справедливости? Ведь именно так средне-статистический историк может описать 50-е годы прошлого века на просторах Соединённых Штатов. А уж пресса тех времён рисует пасторальные картины куда более пролетарского толка! Чего уж говорить о прессе нынешней, которая полевела чуть менее, чем полностью.

Вот, например, империалистический журнал LIFE на обложке январского издания 1953 года выдаёт нечто удивительно советское: *«Сегодняшнее время и ближайшее будущее выглядят невероятно хорошо. В экономическом плане у США был лучший год в истории. Десять лет отсутствия безработицы с хорошими зарплатами у простых рабочих»* [1]. Звучит как итоги 666-й пятилетки съезда Ким Чен Ына, не так ли?

Кроме шуток: послевоенная обеспеченность пришла в Америку удивительно быстро. Вот слова простого таксиста: *«В 1930-х я беспокоился о том, что мне нечего есть. Сейчас я беспокоюсь о том, что мне негде припарковаться»*. И это даже не в Москве, это на Диком Западе!¹

¹ Ок, кроме шуток не получилось. Простите.

Глава 1

Жить стало лучше, но веселее ли?

Если спросить пожилых американцев, когда им жилось лучше всего, подавляющее большинство выберет 1950-1960-е годы. Джордж Фридман, знаменитый геополитик из ЦРУ, описал эту ностальгию так: «В 1950-е и 1960-е годы медианный доход позволял семье жить на доходы одного человека: муж работал, жена занималась детьми, которых было в среднем трое. Они могли себе позволить скромный стандартный домик, одну новую машину и одну поддержанную. Им хватало на отпуск (за рулём) и даже на какие-то сбережения» [2].

Семья Фридмана была как раз такой – из нижней половины среднего класса, – и он по себе знает, как жили американцы. Ведь его друзья и знакомые жили точно так же. И знаете что? Да, советским людям будет обидно, но эта версия уклада 50-х абсолютно правдива – в том плане, что у медианной семьи было трое детей, собака, стандартный домик в стандартном пригороде и стандартная машина. Стандартный муж работал на фабрике, а стандартная жена сидела с детьми. В СССР в 50-е у медианной семьи была хорошо если комната в коммуналке и, с куда большей вероятностью, уличный колодец и сортир без туалетной бумаги. Это не то чтобы плохо или позорно – вопрос в приоритетах. Арнольд тоже таскал воду из колодца и бывал бит ремнём своего папаши-нациста; но он стал губернатором Калифорнии, а вы нет.

Да, в космосе СССР оказался быстрее (ненамного). Но через 15–20 лет приоритеты выливаются в человеческий капитал всей страны: на Луну мы уже не успели, потому что будущему Королёву тоже нужно вытирать задницу, а иначе он может помереть от дизентерии. Или не выжить в лагерях.

Идея того, что обычная семья жила лучше, чем сейчас – богаче по всем меркам и безопаснее, – вряд ли выдержит рациональную критику. Это не означает, что люди, которые жаждают вернуться в 50-е, какие-то дураки и жестоко ошибаются. Напротив, это означает, что за последние 70 лет произошло *что-то ещё*. И это что-то создало или проявило разрыв между реальностью и тем, как люди её ощущают.

Разумеется, качество жизни за эти годы выросло очень сильно, но вот *ожидания* людей выросли ещё сильнее. Если раньше детишкам для счастья хватало пикника, мультиков раз в неделю и пары машинок, то сейчас им подавай PlayStation, смартфон, планшет, ноутбук, гироскутер, квадрокоптер и аэрохоккей. Что уж говорить о взрослых? Доламываешь ты свой старый крузак, а кто-то же на Lamborghini ездит! А вон у кого-то и яхта есть... Да что там яхта – Airbus-319 Elegance, нормальный же самолёт! Слетал на Олимпиаду поспать в VIP-ложе – и сразу домой! И на Октоберфест заскочил; хорошо, что рулить не надо!

Если покопаться в цифрах, выяснится, что медианная зарплата (с поправкой на инфляцию) сейчас действительно в 1.5–2 раза выше, чем тогда [3]. Журнал LIFE описывал 50-е как богатые годы, которые показались бы невероятными в 20-е. Сейчас произошло что-то похожее. Семья тех лет не поверила бы, что их внуки будут зарабатывать на 50 % больше денег на благо всех харьковчан. Но современный образ жизни удивил бы их ещё сильнее.

Например, откладывание денег на пенсию – это стандартная американская история в наше время. А в 50-х концепция пенсии была доступна только высшему классу. Половина мужчин старше 65 просто продолжали работать, и это считалось нормой. Сейчас работает только четверть, да и жить мы стали дольше: отчёт Стэнфордского центра долголетия говорит о том, что в 1950-х средний работяга мог наслаждаться мигом между выходом на пенсию и крышкой гроба всего 8 лет, а в 2010-м – уже 19! [4]. Бедность среди стариков достигала 30 % (сейчас – менее 10 %), а пенсии тем временем выросли в 4.5 раза (это уже с поправкой на инфляцию) [5].

Домами владело на 12 % меньше семей, чем сейчас. Средний дом был на треть меньше, а людей в нём было напихано больше [6]. Люди тратили на еду 29 % своего бюджета, а сейчас

тратят около 13 %. Смерть на производстве была в три раза более вероятна: никто и не задумывался о технике безопасности, работай как умеешь. Да и в целом вероятность не дожить до приезда Санта Клауса на следующее Рождество снизилась вдвое! [6]

По этим временам они скучают? Из-за Элвиса, Бьюиков с прожорливыми V8, из-за кинотеатров под открытым небом, отпуска в окопах Вьетнама под пулями озлобленных фермеров? Или есть что-то гораздо более важное?

Пожалуй, да. Давайте разбираться, что.

Уоррен Баффет как-то сказал студентам, что они живут круче Рокфеллера: *«Вам тепло зимой, прохладно летом, и вы можете смотреть бейсбол по телеку. Вы можете заниматься любым делом. Состояние Рокфеллера не могло позволить ему то, что сейчас мы принимаем за должное. Транспорт, развлечения, коммуникации, общение и медицина. Да, у Рокфеллера была слава и деньги, но он всё равно не мог жить так, как живёте вы [7]»*.

Старый рептилоид, заставший Джона Рокфеллера², кое-что понимает в жизни и инвестициях. Кстати, в этом вопросе дядюшке Уоррену можно верить. Он следует своим словам: живёт в том же доме, который у него был до обретения огромного состояния, – о нём мы ещё расскажем.

Изменилось отношение к здоровью. Сейчас в медицине поставлена на поток пересадка целых органокомплексов, а моноклональные антитела (ультрадорогие лекарства, названия которых заканчиваются на – маб³) сделали ранее неизлечимые болезни излечимыми – очевидное качественное изменение. В то же время процент людей, отказывающихся от медицинской помощи в США вследствие непомерной цены, хотя и не изменился для самого богатого квинтиля⁴, но вот для самого бедного вырос с 23 % до 32 % [8].

А что там с инвестициями в недвижимость? Жить в собственном доме стало гораздо комфортнее, чем в 1950-х. Стиральная машинка умнее среднестатистического гопника, телевизор плоский, а чайник и пылесос можно включать с телефона, главное, не перепутать. Однако возможности для инвестирования в свою жилплощадь стали заметно хуже. Соотношение цены собственного жилья к среднему годовому доходу в США колебалось между 4 и 5 с 1960-х годов вплоть до 2000-х, однако с началом тысячелетия соотношение взлетело до 7 и опускалось до 5 лишь в 2011 году. Похожая ситуация происходила в Великобритании: свой дом стоил 4 или 5 годовых зарплат с 1960-х до 2000-х, а затем он стал стоить целых 9. В солнечной Австралии дела обстоят и того хуже: Сидней стал настолько дорог, что среднему классу не по карману приобрести квартиру ближе 20 км от центра [9,10].

Но образование-то наверняка стало лучше? В школах не бьют по заднице (хотя нет, в некоторых элитных всё-таки да), в вузах активно внедряют soft skills, да и в колледж можно не ходить: сиди себе дома да слушай онлайн-курсы от всяких Гарвардов и Принстонов под пледиком с бокалом красного. Но с доступностью престижных вузов для широких масс с годами дела всё хуже и хуже.

Послевоенный экономический рост привёл к переходу от индустриальной экономики к постиндустриальной. Высшее образование открывало путь к высокооплачиваемой управленческой работе и нетворкингу с будущими воротилами. В 1965-м году выпускник колледжа получал всего на четверть больше, чем человек, который никогда туда не ходил. А в 2013-м – больше уже на целых 2/3. Такой разрыв в зарплатах сделал степень бакалавра желанной инвестицией, однако стоимость обучения в колледже росла в восемь раз быстрее зарплаты простого работника. Вот почему отец лохушки из Сумерек копил ей на колледж едва ли не с рождения, а кровосос-миллиардер несколько раз закончил Гарвард.

² Уоррену было всего 7, когда Джон умер в свои 98, но всё же.

³ Mab – Monoclonal AntiBody

⁴ 20%

Кстати, после того, как ты выплатил свой долг за колледж (или его простил Байден), накопил на учёбу детям и купил себе медицинскую страховку, расслабить булки всё равно не получится. Возможностей инвестирования на безбедную старость стало намного больше: вместо шести лет в экономическом вузе достаточно прочитать «Хулиномику», а открыть счёт у зарубежного брокера стало возможно прямо с телефона в том самом Барнауле. Только вот заниматься инвестированием придётся самому. В 1998-м году более половины компаний из списка Fortune 500 предлагали сотрудникам пенсионные планы, разработанные настоящими экономистами. В 2017-м их предлагала одна компания из семи [6].

Жить стало лучше, жить стало веселей. Однако веселье рядового американца выглядит не таким уж и ярким по сравнению с весельем обитателя Пятой авеню⁵ или Сансет Стрипа⁶. Люди измеряют своё благосостояние относительно своего окружения. Это путь наименьшего сопротивления: «легко и просто» понять, что нам положено и чего ждать от жизни. Все так делают. В обратную сторону это тоже работает: во время катастроф и войн люди сравнивают себя с такими же несчастными вокруг, и, если все в одной лодке, ситуация выглядит не так ужасно.

Подсознательно или нет, все смотрят вокруг и думают: «*Что есть у похожих на меня людей? Что они делают? Потому что я – я! – должен делать что-то подобное и, следовательно, иметь то же самое*». Вот и мелькнул луч понимания того, почему кто-то хочет вернуться в прошлое, несмотря на то что по всем параметрам мы сейчас живём гораздо лучше. И я сейчас не только про Америку.

Пол Грэм в своём эссе «*Рефрагментация*» [11] написал о том, что происходило в американской экономике после Второй мировой: «*Война уменьшила разницу в доходах. Взять армию: там всё было очень похоже на социализм, от каждого по способностям. Да, более высокопоставленные офицеры зарабатывали больше, но они зарабатывали ровно столько, сколько им было положено по рангу. А самое интересное, что все остальные зарплаты между 1942 и 1945 годами были зафиксированы военной трудовой комиссией. Владельцы бизнеса тоже не должны были обогащаться. Не должен был появиться ни один военный миллионер. Для этого любой рост прибыли компаний за предвоенные годы облагался налогом в 85 %. А когда остатки от этой прибыли компаний доходили до их владельцев, физлица облагались ещё одним налогом – до 93 %. В социальном плане война тоже сильно снизила расслоение. Из тех мужчин, которые родились в начале 20-х, отслужили почти 80 %. А работа над общей целью, да ещё и в трудных условиях, довольно сильно объединяет и уравнивает людей*». Поговаривают, что в Израиле до сих пор армия – один из самых эффективных социальных лифтов и лучшее место для нетворкинга.

Сейчас это трудно представить, но в 50-е *каждый вечер* десятки миллионов семей садились перед телевизором и смотрели *одну и ту же* телепередачу⁷. Как и их соседи. Конечно, кто-то начинал собственный бизнес, но это редко были какие-то особенно образованные люди. В те годы концепции стартапа не было – в смысле компании, которая быстро растёт и за счёт инвестиций за 2–3 года становится просто огромной. В середине XX века это было куда сложнее, чем сейчас. Тогда основать малый бизнес означало в первую очередь то, что он так и останется малым.

Разницы в потребительских товарах почти не было. В 1957 году журнал *Harper's Magazine* писал: «*Богатый человек курит такие же сигареты. Он бреется такой же бритвой, звонит по такому же телефону, пользуется тем же пылесосом, радиоприёмником и телевизором. У него такие же лампы и такие же обогреватели и так далее. Даже различия в автомобилях*

⁵ Это в Нью-Йорке.

⁶ А это в Лос-Анджелесе.

⁷ У них тоже есть Поле Чудес, и оно куда старше нашего. Только Якубовичей там двое, и один из них – женщина.

не так заметны – у богача будет точно такой же мотор. В начале века всё было совсем иначе!» (по [12]).

Так что, если посмотреть на 1950-е и спросить, что же казалось настолько крутым, ответ будет такой: разница между людьми была невелика. Это была эпоха, когда ожидания легко было держать в узде. Потому что мало кто жил намного лучше вас, а если и жил, вы об этом и не знали. *«Вот что отличает ту эпоху от нынешней. Сейчас, чтобы узнать, что кто-то живёт лучше, чем вы, достаточно зайти в социальные сети или почитать новости. СМИ очень любят брать интервью у богатых людей и делиться историями успеха. На это есть стабильный спрос».*

Низкие зарплаты казались нормальными, потому что у всех были низкие зарплаты. Маленькие дома казались уютными, потому что все вокруг жили в таких домах. Как у нас с хрущёвками: квартиры – полное говно, но если все живут в таких же, какая разница? Отсутствие человеческой медицины не было чем-то удивительным: ведь ни у кого не было доступа в ведомственную поликлинику. Дети донашивали одежду старших братьев и сестёр, и никто не жаловался⁸. Отдых в палатке был популярен – потому что это был единственный доступный всем отдых. Это было золотое время – социальное давление практически отсутствовало. Люди не хотели чего-то несопоставимо большего, чем могли себе позволить. Экономический рост доставался всем. Американцы не просто богатели, но и чувствовали это, и были этим очень даже удовлетворены.

Но к началу 80-х послевоенное духовное единение закончилось. Чьи-то доходы продолжали расти так же, как и раньше, а чьи-то начали расти экспоненциально. Люди вдруг стали замечать, что в ранее безликой толпе офисных клерков и работяг средней руки стали появляться мужчины и женщины в утончённых костюмах, курящие неприлично дорогие сигары, а некоторые из них выглядывали из окон очень быстрых автомобилей. Кожа их отливала странным зелёным цветом.

Но одно дело знать, что где-то в городе есть парень сильно богаче тебя, и судачить об этом с друзьями за бутылочкой пива в Denny's или в MacLaren's.

Другое дело – измерить это богатство в цифрах и ужаснуться. А как, кстати?

⁸ Совсем как мои.

Глава 2

Хороший, плохой, злой Джини

Давайте знакомиться с Джини! Индекс или коэффициент Джини – это показатель того, насколько далеко ситуация в экономике от сферического благоденствия в вакууме, когда все вокруг получают абсолютно одинаково. Придумал его итальянец Коррадо Джини в начале 20-го века. Коэффициент Джини изменяется от 0 до 1 – это удобно, потому что можно умножить его на 100 и получить проценты. Чем больше его значение отходит от нуля и приближается к единице, тем в большей степени доходы сконцентрированы в руках отдельных групп населения. Ноль – это когда у всех поровну, а 1 – когда всё в руках одного человека [13]. Не будем называть его имя. Нулевой индекс Джини – мечта любого незрелого коммуниста. У всех всего поровну (кроме Вождя), каждый имеет столько же, сколько другой. И – следите за рукой – столько, сколько захочет! Рай на Земле, который почему-то не работает, но Маркс не понял, почему. Об этом я писал в «Жлобологии».

Первые 100–150 лет своего существования марксизм считался совершенно гениальной идеей, которая раз и навсегда перевернёт мир. Но за последние полвека всем постепенно стало понятно, что нет, не навсегда. Экономику простых ремесленников («товаропроизводителей»), которую Маркс считал невозможной абстракцией, мы видим каждый день. Да что там видим – полноценно в ней участвуем! Самые адекватные и полезные для государства люди – это как раз самозанятые «ремесленники», содержащие собственным трудом свои семьи. Парикмахеры, косметологи, фитнес-тренеры, татуировщики, строители, сборщики мебели, музыканты, художники, портные, консультанты, краснодеревщики, риелторы, репетиторы, няни и домработницы. Даже, страшно сказать, коучи. Экономическое положение таких людей доказывает всем окружающим, что неравенство, основанное на личном труде и таланте, не просто допустимо, а абсолютно справедливо. Если ты туп, ленив и ни хера не умеешь – будешь на дне. Если ты настоящий профи, имеешь репутацию, развиваешь свой талант и умеешь себя продать – живи в пентхаусе, пей арманьяк, жри фуа-гра; никто и слова не скажет.

Нассим Талеб в «Антихрупкости» дико котирует самозанятость. Важный и крайне неприятный для наёмных работников фактор – риск увольнения. Но как уволить татуировщика или маникюрщицу? *«Доход частников, водителей такси, проституток (очень древняя профессия), плотников, портных, сантехников и дантистов колеблется, но маленький профессиональный Чёрный лебедь, который может полностью лишить человека дохода, этих людей не клонет. Их риск очевиден. Другое дело – наёмные работники: их доход не колеблется, но может внезапно стать равным нулю после звонка из отдела кадров. Риск наёмных работников скрыт».*

Богатым можно стать, никого не эксплуатируя и не отнимая у угнетённого пролетариата кровью заработанный грош. Достаточно развить в себе правильные способности и не унывать. Можно в одиночку создать свой Фейсбук или Эфириум. Можно стать профессиональным геймером, жопастой фотомоделью из инстаграма, тупым рэпером или топовым айронменом, или вообще каким-нибудь сраным видеоблогером. Перед нами открывается масса возможностей, товарищи!

Маркс составил, казалось бы, логичный исторический ряд: сначала «азиатский, античный, феодальный» способ производства, за ним – «современный, буржуазный». Дальше у него шёл загнивающий капитализм, затем катастрофа, после которой на всей планете настает счастливый коммунизм. Но сейчас присутствующее повсюду *справедливое* неравенство немедленно выбрасывает Маркса на помойку истории. Традиционное представление человечества о «должном» катится в ад; потому что как в том анекдоте: «Твой дед боролся за то, чтоб не было богатых? Странно... мой – за то, чтоб не было бедных!»

Вернёмся к Джини; надо разделять индекс по доходам и по богатству¹. В Швеции, например, с распределением доходов всё отлично – налоги высокие, и богачи готовы их платить, но тем не менее всего 5 % шведов владеют 77 % всех акций. Для получения дохода им не нужно работать, и коммунисты от этого очень волнуются.

Неравенство – главный фактор, заставляющий людей искать всё более продуктивные способы делать свою работу. Если 6 лет в институте повысят твой уровень жизни, вполне логично пойти поучиться. Если сверхурочные позволят тебе купить машину побольше для поездок на дачу – в этом есть смысл. А если ты директор советского станкостроительного завода, которому нужно выпускать станки в *тоннах в месяц*, у тебя нет ни единого повода сделать станок легче и эффективнее. Зато можно променять уютную хрущёвку на уютный барак в Магадане.

Впрочем, по другую сторону Джини тоже не всё в порядке. Средний класс тратит значительную часть полученных доходов, в то время как богачи сохраняют и умножают. Да, в абсолютном значении все эти бутылки шампанского, яхты, бизнес-джеты и гольф-клубы стоят дорого, но доля расходов от всего кэшфлоу у настоящего (а не понаехавшего) рептилоида невелика. Чем больше у богатых денег, тем больше они готовы инвестировать. Самые хитрые и алчные быстренько разбирают лакомые кусочки, а не самые умные (например, я) вливают деньги в странные мероприятия и стартапы в надежде на будущую прибыль.

В четвёртой части мы увидим, что более-менее стабильно на короткой дистанции рынок обыгрывают молодые и маленькие фонды, а большие и неповоротливые сидят в плюс-минус индексе. Небогатые рептилоиды без своего фэмили-офиса с этими вашими сиефэями⁹ едва ли заметят небольшой эффективный фонд, а вложатся во что-то громкое и не столь эффективное. Аналогичная ситуация происходит и с компаниями: средний класс с гораздо большей охотой инвестировал бы в небольшое местное предприятие (которое не обращается на бирже, и купить его акции попросту невозможно). Но среднему классу никогда не достанется его понятная прибыль, в которой он мог бы поучаствовать в качестве клиента. Ему дадут зайти в бизнес только во время IPO, когда рептилоиды уже выкачали основной потенциал роста компании.

Чем больше денег под управлением традиционных биржевых инвестфондов, тем сильнее конкуренция в борьбе за поиск активов с высокой доходностью. Тем ниже – для каждого отдельного участника – потенциал этой самой доходности. Это справедливо для всех участников гонки, не только для розничных инвесторов, но для них – сильнее всего.

Чем больше акул на Уолл-Стрит, тем меньше еды для маленьких рыбок. В то же время непубличные (не торгуемые на бирже) компании этому эффекту подвержены слабо, и в них в среднем можно очень выгодно «зайти». Однако данный эффект ползучим образом приходит и в этот сектор: создаются брокерские компании, специализирующиеся на *secondaries*

⁹ CFA – Chartered Financial Analyst, самый могучий орден финансовых аналитиков на этой планете

– акциях непубличных предприятий; появляются фандрайзинг-платформы, где каждая домохозяйка может купить кусочек стартапа ещё до IPO. Пройдут десятилетия, пока этот эффект «перельётся» на непубличные рынки, и доходность там снизится. Пока что относительно публичных рынков доходность непубличных рынков выше примерно вдвое (по данным Cambridge Associates).

Да, доступ для частных инвесторов к последним постепенно демократизируется. Но, вероятно, даже при снижении общего уровня доходности всех рынков разница между публичными и непубличными будет сохраняться.

Александр Писанов, управляющий партнёр инвестиционной компании Letta Capital

Что из этого следует? Сильное неравенство делает экономику ещё менее эффективной. Остаётся золотая середина: неравенство есть, но всем достаётся по более-менее сытному куску экономического пирога (яблочного, конечно же). Миллиардеры по-прежнему покупают роскошные яхты и летают на Лазурный берег на личном самолёте пить бургундское. Хорошо это или плохо?

Так сразу-то и не поймёшь. Особенно с нынешней слезкой. За углеродным следом. Возьмём, например, деструктивных богачей – хозяев контор по микрорайонам до зарплаты. Их действия направлены на получение прибыли, при этом остальные слои общества либо не становятся богаче, либо – что чаще – беднеют и умирают. Нужны ли такие персонажи экономической системе – вопрос открытый. На этом моменте на задней парте могут проснуться адепты так называемой «трикл-даун» экономики¹⁰ (о ней подробнее расскажем позже) и начать собирать свою маленькую секту. Да, богачи концентрируют в своих руках капитал. Но *некоторые* из них направляют его на создание чего-то нового и интересного, нанимая людей и создавая что-то прекрасное.

Представьте, что товарищ Маск завтра построит лифт с Луны на Землю, чтобы таскать оттуда всякие полезные и дорогостоящие ништяки вроде гелия-3. Другой упоротый богач захочет сверхбыструю яхту и отвалит материаловедам мешок золота на разработку таковой. Но новые композиты пойдут не только на десятипалубный дом в океане, но и на машины, дома или более эффективные самолёты для всего общества.

А не кажется ли вам странной идея ориентироваться на одну-единственную цифру как на показатель здоровья экономики? И почему именно Джини? Это самый поповый индекс в макроэкономической тусовке, потому что он попросту был придуман раньше остальных. Однако он не единственный; современная экономическая наука знает порядка дюжины других измерителей неравенства, отличающихся от Джини чуть более, чем никак. Но так повелось, что считать начали именно его, и в последующих работах было удобнее посчитать ещё один Джини и сравнить с какими-нибудь другими, чем пересчитывать массивы под новый коэффициент. В чём же заключаются его недостатки?

Во-первых, индекс индексу рознь. Напомню, что в Швеции, Нидерландах, Дании и Норвегии индекс Джини по доходам невысокий [14], и американские социалисты обожают тыкать им в чешуйчатые лица собеседников. Посмотрите, как надо строить справедливую экономику для каждого! Собеседники усмеваются и идут обсуждать коэффициент по капиталу за бокальчиком Шато Сижу-Пердю 666-летней выдержки. Да, в Северной Европе твоя зарплата не сильно отличается от зарплаты соседа. Но его капитал может быть несоизмеримо выше, и с такой зарплатой (одинаковой для всех) ничего ты с ним не сделаешь. Никогда. Он богач, а ты на работу ходишь. Вы разные.

¹⁰ Trickle-down – экономика просачивания, когда траты богачей достаются низшим слоям.

Более того, одинаковый Джини по доходу в соседних странах отнюдь не означает, что люди по обе стороны границы живут в одинаково справедливых государствах. В условном Зимбабве индекс могут считать по налоговым декларациям, которые включают в себя все источники дохода, будь то зарплата, дивиденды, торговля акциями, золотые парашюты, платиновые унитазаы и всё такое. А в условном соседнем Мозамбике индекс вычисляется исключительно по зарплате, и большая часть жирка чешуйчатых остаётся незамеченной исследователями. А через дорогу – в Замбии – коэффициент вообще считают по опросам потребителей в торговых центрах. А потом меряются, у кого меньше [15].

И это ещё не самый вопиющий случай! Где-то считают подоходный Джини до вычета налогов и прибавления бюджетных подачек, а где-то – после. В книге «Сверхдоходы в XX веке» Аткинсон и Пиккети [16] показали, что в 70-х и 80-х годах доля от общего пирога доходов, которую забирает себе самый богатый процент людей, была на минимуме. Но в англоязычных странах неравенство после этого пощёло вверх, а в странах континентальной Европы и Японии либо росло не сильно, либо вообще не росло. Вот ведь ангосаксы проклятые, плодят неравенство! Так, гляди, скоро докатятся не до мамы с папой, а до «инвестора 1» и «инвестора 2». А там и (шшш!) до «инвестора 3»! Даёшь японскую справедливость в ирландские массы! Но про ирландский ВВП на душу населения я расскажу в другой раз, хотя ладно, забегу вперёд: с ним не всё ок.

Теперь посмотрим, как снижается коэффициент после того, как государство коварно отняло деньги и мудро их распределило. В англоязычной Ирландии он снижается на 40 %, а в Японии – всего на 15 % [17]. Не такая уж очевидная зависимость. И что в сухом остатке? Коэффициент Джини – такая себе статистика, но в первом приближении и с рядом условий ей можно пользоваться. А значит, воспользуемся и мы.

Итак, американский Джини. В 1979 году он составлял 0.31. Not great, not terrible. Но уже через какие-то 15 лет он уверенно подрос до 0.37 [18], а к концу ковидного карантина и вовсе составил 0.49 [19]. Но давайте не заикливаться на индексе, а копнём другие данные! Здесь все тоже выглядит жутко несправедливо: доходы (после налогов и плюшек от государства) с 1979 года росли неравномерно. Для 1 % самых богатых граждан рост составил без малого 226 %. А для следующих за ним 19 % доходы выросли в 2.5 раза скромнее [20]. Мироощущение американцев не обманывало: послевоенное единение закончилось, и общество начало уверенно расслаиваться на рептилоидов и остальных. Вопрос лишь в том, что же именно поменялось на североамериканских просторах, почему поменялось и как хвостатые создания поймали сверхприбыли за хвост (sic!).

Независимые экономисты выделяют три ведущих фактора расслоения доходов: рост цен на недвижимость, рост рынка ценных бумаг и налоги [21,22]. На самом деле факторов гораздо больше, и все они хитроумно связаны между собой.

Попробуем распутать этот клубок.

Глава 3

Золотой век американского капитализма

Сейчас уровень НДФЛ в 91 % может шокировать, но в 1950-х так и было [23], а общая налоговая нагрузка держалась в районе 50 %. Максимальный налог был снижен в 1960-х – до 70 %, но всё равно с текущими 37 % это не сравнить [24]. Хотя по факту самые богатые платят порядка 27 % с доходов – они хорошо умеют их скрывать и прикидываться, что доходов-то никаких и нет!

Медианный работник в 1960 году получал 5600 долларов в год и платил 22 % налогов. Сейчас медианный работник платит порядка 11 %. Многие считают, что огромные налоги на сверхбогатых – пример того, как государство распускает руки, но тогда максимальная ставка касалась доходов выше \$1.5 млн в год (это уже в современных цифрах), в 30 раз больше медианной зарплаты. Такой доход представлялся доходом среднего гражданина *за всю жизнь*, поэтому высокий налог никого особенно не пугал.

Корпоративные налоги были тоже довольно высоки. В 50-60-е годы максимальная ставка крутилась около 50 % – это куда больше, чем 21 % – после снижения налогов в 2017 году [25]. Сейчас многие республиканцы критикуют высокие налоговые ставки – ну типа, что если богатых людей и крупные компании обложить дополнительными налогами, то снизится экономический рост. Почему-то 70 лет назад это никому в голову не приходило! Ишь ты, рост снизится! А если не снизится?

В 1993 году Билл «Мачо» Клинтон поднял налоги на богатых с 31 до 39.6 %. Консерваторы предсказывали кризис, но вместо этого экономика дико росла. Было создано 23 млн рабочих мест, а ВВП рос 32 квартала подряд – самый длинный период за всю историю. В 2001 и 2003 годах Джордж Буш снижал налоги, ограничив верхнюю планку 35 процентами. К тому же он снизил налоги на дивиденды и прирост капитала – это как раз основная часть дохода ультрабогатых. Консерваторы ожидали буйный рост, которого не случилось. Наоборот, в 2008-м грянул финансовый кризис. Снижение налога на дивиденды никак не повлияло на зарплаты рабочих и на инвестиционные программы большого бизнеса.

Обама попытался вернуть налоги, и экономика даже стала расти чуть быстрее. В Калифорнии, например, налоги на богатых – одни из самых высоких, но и экономический рост там выше, чем в других штатах, и богачей гораздо больше. Это, конечно, не означает, что усиленное налогообложение ведёт к экономическому росту, а уменьшение налогов ведёт к рецессии. Тут закономерность непростая, и в классической экономике описывается кривой Лаффера: до определённого момента поднятие налоговой ставки повышает налоговые сборы, но после определённой точки – только снижает, так как экономическая активность оказывается придушена. Казалось бы, логично. Но некоторые исследования говорят о том, что кривая Лаффера для корпоративных налогов в США вообще оказывается плоской! Это аргумент против тех, кто ждёт от олигархов больших зарплат сотрудникам или инвестиций в свою страну.

Напомню, что в 1960-е профсоюзы были очень сильны (и к тому же играли заметную политическую роль, защищая рабочие места). Налоги на богатых и на корпорации были высоки, а доход от постоянного роста производительности доставался всему населению – и хозяевам бизнеса, и работникам. Зарплаты росли, но не так, как сейчас, когда топ-менеджер получает в 100 раз больше рабочего. Тогда они росли у всех. Доход распределялся более справедливо.

Простая математика: вот есть босс с зарплатой в 200 тысяч рублей и работники с зарплатой в 50 тысяч рублей. Разрыв – в 4 раза. Если фирма прибыльная и она вдруг решает повысить зарплату всем сотрудникам на 20 тысяч рублей, то разница становится $220/70 = 3.14$ – не в 4 раза как была, а в 3.

Сейчас же от роста производительности выигрывают топ-менеджеры и акционеры компании, а вовсе не линейный персонал. А иногда управленцы богатеют даже при отсутствии роста. Они получают премии, бронируют себе золотые парашюты и платиновые дирижабли, порою просто изображая бурную деятельность. Потому что могут.

Вообще, вопрос роста зарплат топ-менеджеров интересен многим аналитикам из разных стран. В благополучный (по нынешним меркам) 2019-й год, журналист ВВС Фернандо Дуарте опубликовал интересную статью [26]. И вот что в ней интересного: оказывается, 4 января – радостный день для британских топ-менеджеров. Потому что в этот день они уже заработали годовой доход обычного работника! Аналитики Bloomberg сравнили ситуацию в 22 странах, и везде всё примерно так же. Только в четверти стран из списка зарплаты топов и работяг отличаются 60-кратно. А средняя разница находится в промежутке 127–265 раз... А лидером в списке оказались... США.

Дуарте ссылается на книгу американского журналиста Сэма Пиццигати «Аргументы в пользу максимальной зарплаты» [27]. Высказываясь в пользу ограничения зарплат руководителей, Сэм пишет: *«в большинстве крупных корпораций обычным работникам пришлось бы трудиться более трёх столетий, чтобы заработать столько, сколько их генеральный директор зарабатывает за год. В McDonald's типичному работнику пришлось бы проработать 3101 год»*. Если вы не Дункан МакЛауд, от таких перспектив можно и приуныть.

Однако американские государственные программы 50-х – космическая гонка, научно-исследовательские лаборатории, полномасштабное дорожное строительство, прокладка телекоммуникаций – приносят плоды и по сей день. Даже разработка атомного оружия колоссально двинула фундаментальную науку – а ведь её полностью финансировало государство! Государству нужны были физики и инженеры – и нужно было финансировать соответствующие вузы. Эти ребята придумали компьютеры и интернет, а базовые принципы работы мобильных телефонов были заложены уже тогда, в тех самых американских НИИ.

Кстати, наши ученые тоже в этом участвовали. В декабре 2000 года Нобелевская премия в области физики досталась не только американцам Герберту Кремеру и Джеку Килби, но и ещё кому? – Жоресу Алфёрову! Он там что-то напридумывал с полупроводниками и весь мир офигел от восторга. Интересный факт: работы Алфёрова проводились еще в 1960–1970-х гг. в Советском Союзе. Кроме оборонного и космического применения, идеям учёного нашлось место и в повседневной жизни: появились считыватели штрихкодов, оптические мышки и дисководы. Были придуманы ультрамодные лазерные телевизоры, оптоволоконный интернет и мобильные телефоны. Все эти вещи созданы с использованием идей деда Жореса. Это ещё один камень в огород трикл-даун экономики. Но камень хороший.

А как, вы думаете, американцы опередили Советский Союз? Они просто переняли лучшие его идеи! Пока в Союзе искореняли жвачку, хитрые янки втихую строили социализм! Как? Укрепляя госсектор! В 1960-х в США была значительно улучшена система социальной защиты. Линдон Джонсон подписал указ о внедрении Medicare и Medicaid – сейчас их используют миллионы американцев. Да, в те времена медицинское страхование было доступно не всем, но в целом это было общемировое движение, и американцы ощущали, что медстраховка должна быть частью их послевоенного величия. А в последнее десятилетие, если учесть инфляцию, финансирование национального института здоровья вообще-то падает [28]. За что американцы неиллюзорно троллят сенатора Рэнда Пола, призывающего снизить бюджет организации, который «и так растёт год от года». А то эти учёные-в-говне-мочёные берут бюджетные деньги на изучение Эболы и смотрят, как мухи сношаются!

Что ж, Скотт Плетчер действительно изучал сексуальную жизнь плодовых мушек [29], только делал он это отнюдь не на эболовские гранты. Да и результаты той работы легли в основу исследований влияния пола на стабильность генома при старении [30]. К слову, половая жизнь мушек в своё время помогла Моргану изучить механизмы передачи болезней от родителей к

детям, за которые он получил Нобелевскую премию. Любопытен и ещё один факт: почему-то именно жена Рэнда Пола купила акции компании Gilead, которая выстрелила с лекарством от ковида [31] 26 февраля 2020 года – за 2 недели до того, как ВОЗ объявила пандемию. А теперь угадайте, кто предоставляет сенаторам закрытые отчёты в области здравоохранения? Верно, всё тот же Национальный институт. Это если не замечать совершенно неадекватных цен на медобслуживание, которые выросли за последние 30 леткратно сильнее инфляции.

Надо признать, что множество товаров и услуг, которые определяют американское технологическое лидерство сейчас (включая создание Кремниевой долины), было придумано как раз в Золотой век американского капитализма. В последние годы индустрия научных исследований продолжает уходить в частные руки (в 1955 было 60 % на 40 % в пользу государства, сейчас – 70 % на 30 % в пользу бизнеса), и многие считают, что именно поэтому США теряют лидерство в науке [32]. В 2022 году кое-кому стало понятно, что США проигрывает Китаю гонку за внедрение технологии 5G [33].

Развитию и экономическому росту мешает – сюрприз¹¹ – высокое расслоение. Богатые живут с капитала и на потребление выделяют меньшую долю своего дохода. Средний класс откладывает мало, а основную часть дохода тратит, вызывая собственно экономический рост (это относится ко всем развитым – и не очень – странам).

Противоположный подход, так называемая «трикл-даун экономика» [34], для роста не годится. Надо сказать, что ярчайший представитель трикл-дауна – это как раз Россия, некоторые постсоветские республики и вообще страны с олигархическими режимами. Трикл-даун – это просачивание. Вроде того, что если в пентхаусе прорывает воду, то несколько этажей под ним зальёт, и в конце концов даже бездомный в подвале сможет постирать носки. Заманчиво? Пожалуй, нет.

Базовая идея в том, что олигарх на свои несправедливо заработанные (если не сказать сворованные) деньги содержит армию прислуги, фэмили-офис, пользуется массой услуг профессионалов с высокой добавленной стоимостью – и профессионалок (с низкой добавленной социальной ответственностью), и мультипликатор его трат достаточно велик. Он покупает самолёты, яхты, дома – а их нужно проектировать, производить, обслуживать, и все эти траты перетекают в конце концов в экономику страны.

Только вот олигарху без разницы, кто научил Снежану играть в длинные нарды, да и вино в его подвале появляется сразу в бутылке. Богачи стремятся наслаждаться высоким уровнем жизни уже сейчас – и они часто (и легко) эмигрируют, перевоза с собой капиталы и прячась от налогов в новом месте.

Очевидно, что деньги так просто никуда не просачиваются. Траты богачей утекают в экономики тех стран, в которых существуют и развиваются крепкие и предсказуемые государственные институты и технологии. Технологии, которые увеличивают конкурентоспособность производства и повышают уровень жизни. А их создают почему-то не олигархи, а компании с распределённым акционерным капиталом и профессионалы с хорошим образованием. Которое без государственной поддержки создать практически нереально. Да и не только образование. Частник вообще не очень стремится вкладывать деньги в проекты, которые окупятся только лет через 20, а может, и все 50...

Отсутствие или недоразвитость государственных институтов принято считать «штрафом» на инвестиции на развивающихся рынках. В 1215 году в Англии была составлена Великая хартия вольностей, от которой начинается исчисление демократических институтов в современном мире. Тогда это был документ для защиты баронов от вольностей короля. То есть институты

¹¹ Нет!

– это следствие борьбы элит за собственные права, которые постепенно просачиваются и до остальных граждан.

Теперь давайте наведём оптику и взглянем на последние 40 лет. Ещё ни в одной развивающейся стране не проходила бы приватизация частной собственности без каких-то мутных схем! Так на шахматной доске возникают «инвесторы» или те самые бароны из 1215-го, которые мыслят довольно банально: актив для них – это чёрный ящик, и если его трясти, оттуда сыплются деньги. Сам актив им достался в этом случае не рыночным способом, а значит, не имеет справедливой оценки стоимости даже в глазах «инвестора».

Но место красит человека, а потому замшелые олигархи 90-х постепенно превращаются в разумных собственников, которые требуют такого же разумного вложения собственных прибылей в развитие бизнеса. В этот момент и происходит перелом в восприятии горизонта возврата инвестиций, потому что дивиденды – это уже точно *свои* деньги. Вот так вместо 700 лет изменения начинают происходить со скоростью, которую можно увидеть в рамках жизни одного-двух поколений. И 21 век этот процесс явно ускорит.

Олег Лактюшин, автор телеграм-канала TradeTalk

Что же до США, то они не раз вели себя как социалисты, находясь в трудном положении. Взять хотя бы «Новый курс» Рузвельта [35], дико не понравившийся американским магнатам за вмешательство государства в общественные и экономические дела, но поддержавший страну в кризис. Или не менее критикуемую TARP (Troubled Asset Relief Program) Барака Обамы, которая тоже стабилизировала экономику за счёт прямого вмешательства государства.

Но мы сейчас о Золотом веке, который многие американцы вспоминают с ностальгией благодаря чему? Реальному экономическому росту, который доставался *всем*. Сегодня наша планета гораздо более разношёрстна, чем в 1960 году. Многие считают, что возвращение к социализму – большое благо. Вы же наверняка слышали про Берни Сандерса? Хотя, скорее всего, вы слышали, что он сумасшедший.

Каким вообще стал мир за последние полвека – более или менее справедливым? По-разному. Что мы видим однозначно, так это отсутствие скачков: нет стран, которые из очень неравных стали самыми равными на свете и наоборот. Все распределены на некотором отдалении от диагонали. А вот если смотреть по размеру населения, то мир стал чуточку несправедливее: страны с крупным населением находятся выше линии стабильности [36]. Но это всё ещё не весь мир!

Причины этому можно искать в высокой инфляции, в отвязке доллара от золота, в невиданной глобализации, да много в чём ещё. Но факт в том, что шикарная жизнь нескольких знаменитостей и богачей стала раздувать ожидания всех остальных. В 2000-х появились соцсети и ещё сильнее усугубили проблему. Все знают, что есть люди, отдыхающие в невероятно красивых отелях; люди, которые летают на прайвет-джетах и катаются на Ламборгини. Каждый может задать себе вопрос: почему это Билл живёт круто, а я нет? Что он делает такого, что не могу сделать я? Всего два поколения назад никто такие вопросы не задавал, даже если и встречал кого-то богаче себя.

Я не пытаюсь убедить вас в том, что в 50-е США была какой-то суперсправедливой державой и теперь они (или мы) должны попытаться эту систему вернуть, вместе с самым вкусным мороженым и колбасой не из бумаги. Нет, просто ностальгия по 50-м (у нас – по 1961-му) – лучший пример того, что происходит, когда ожидания растут быстрее доходов. И каждый из нас, вне зависимости от заработка, должен задуматься о том, как этого избежать.

В 2000-е и 2010-е многие американцы были оскорблены подачками от правительства – им нужно было не это. Им нужна была прежняя работа. Им нужно было вернуть достоинство. Золотой век капитализма отличался широким средним классом и низким расслоением. Меди-

анный доход позволял содержать семью – даже с развлечениями. Сейчас это очень сложно. Неудивительно, что многие захотели вернуться в те времена. Выходит, что снова великой Америке могут сделать высокие налоги и защита трудящихся. То есть для полного счастья Америке надо сделать – внимание! – великой и социалистической!

Снова.

Глава 4

Красная кепка захватывает умы

Ниточка расследования ведёт нас из бурных 1980-х в не менее бурный 2016 год. Чем он запомнился? Вроде как в Африке победили эболу, белорусы устали быть миллионерами и вычеркнули нули с банкнот, а Ди Каприо в кои-то веки получил заслуженный «Оскар» за ночёвку с лошадыю. А, нет, это по части Демпси. Ди Каприо всё-таки в лошади. Но интересует нас совсем не это, а помешательство американцев на красной кепке.

Лозунг Дональда Трампа «сделать Америку снова великой» – Make America Great Again (MAGA) – стал его главным козырем в 2016 году. Многие простые американцы, расстроенные положением вещей, были просто загипнотизированы этой перспективой. Вернуться в прошлое! Туда, где высокооплачиваемая работа, где все равны, все друг друга уважают, и никто не хвалится шикарными фоточками в экстремистском инстаграме!

В тех штатах, где люди теряли работу, люди проголосовали за Трампа. В США есть так называемый Ржавый Пояс – Rust Belt – это места, где массово закрылись угольные шахты и заводы вокруг: Индиана и Иллинойс, Огайо и Миссури, Мичиган и Висконсин (плюс ещё парочка). Закрытые заводы заржавели, и у этих штатов появилось неприятное прозвище. А Трамп просто пообещал, что работа для синих воротничков вернётся. А с работой будто бы вернётся и их образ жизни – с бейсболом, кино и отпуском всей семьёй в том самом Диснейленде – о нём я скоро расскажу поподробнее.

Счастье не за горами! Только проголосуй за красных. Ну, в смысле, за республиканцев. Это не моё мнение, а нейробиолога Коннора Ван Эмстера из Университета Беркли. В 2020 году он нашёл очень интересные мысли [37] насчёт общественно-политических настроений в США.

Интересно, что республиканцы всегда опирались как раз на большой бизнес, а профсоюзы недолюбливали куда больше своих голубых коллег. Но вот поди ж ты! Повернулось всё именно так, да и не первый раз в истории. Американская политика вообще любит вращаться вокруг своей оси и регулярно делает повороты на 180 градусов. Рядовые граждане этого не замечают, а рептилоиды лишь посмеиваются в свою чешую и закручивают чувства плебса ещё быстрее. Про ось вращения, конечно же, умолчим.

Все хотят были великими. Но основная сила лозунга заключалась в слове «снова» – вот что объединило избирателей Трампа. Рабочему классу было понятно, что он теряет (да что там теряет, уже потерял!) своё место в обществе, и белые без высшего образования проголосовали за Дональда.

В заметке от «Гарвард Бизнес Ревью» я нашёл объяснение, почему рабочий и средний класс не любит элитарность, но при этом к богатству относится совершенно нормально [38]. Дело в том, что за Трампа проголосовал так называемый WWC – white working class – белые работяги. Они не любят начальников, но восхищаются богачами. Те, кому удалось закончить институт – особенно те, кто вышел из рабочей семьи, – прекрасно знают, что простые рабочие больше всего не любят выпускников вузов. Пафосных юнцов, которые полны дебильных идей, чтобы «улучшить» производительность подчинённых. Только вот своими руками они ни черта сделать не могут. Как в том анекдоте: *«Ты мне ещё фану на лоб прикрути, чтобы я и ночью косить мог»!*

Синие воротнички считают врачей шарлатанами, юристов – занудами, профессоров – проходимцами. Преподов в колледжах презирают, потому что они надменны и в учёбе никак не помогают, тупо читая свой предмет. Тут нужно сделать поправочку на суровый оскал капитализма, где врачи долечивают до точки в страховке, адвокаты приунывают, если вы не общественный активист, а профессора... А вот их слушают не меньше Металлики, потому что каждый понимает ценность образования. Оно всё-таки платное!

Почему же недоверчивый рабочий класс при этом восхищается богатеями? Да потому что он с ними не пересекается! Богатый человек для них – тот, кто много работал и – сюрприз! – заработал. Работяги не видят другого способа увеличить свой доход: чтобы получать больше денег, нужно (казалось бы) тратить больше времени и сил на ту же самую работу!

Зато вот начальников в белых рубашках приходится видеть каждый день, да ещё и выполнять их указания. И мечта у рабочего – не вырваться на уровень выше среднего (upper-middle class), где другая еда, другие отношения в семье, другое образование у детей и другие встречи с друзьями (не пиво на кухне, а вино на лодке). Мечта у рабочего – жить в том же самом месте, с теми же самыми друзьями и тем же самым поведением. Только с иным количеством денег.

Забавно, что у меня мечта точно такая же!

Для рабочего важная часть самоуважения – иметь возможность не выполнять дурацкие распоряжения. Свой бизнес – классная идея. И республиканцы давили именно на это. Но это не означает, что они собирались помочь стартаперам из рабочих семей. Это лишь означает, что они придумали, как заполнить их голоса.

В 2019 году 4 экономиста в своём исследовании «*Капиталисты в 21 веке*» [39] решили выяснить, кто же находится в 0.1 % больше всех зарабатывающих людей в США (да и мира, в общем-то). Заметьте – речь не о богатстве, а о доходе, а ещё точнее – об уплаченных налогах с дохода. Речь про 140 тысяч американцев, которые заработали больше 1.6 млн долларов в год. Оказалось, что типичный богач – владелец какого-то местного бизнеса, типа автосервиса или дистрибьютора напитков. Удивляться есть чему: мы хорошо представляем себе человека, который продал свой стартап, написал соцсеть или придумал эфириум. Но автосервис? Дистрибьютор напитков? Логистическая компания? Не хватает только салона красоты.

Тезис о том, чтобы открыть автосервис и ворваться в 0.1 % самых богатых людей страны, выглядит очень соблазнительно. Но, как обычно, есть один нюанс. Когда мы говорим «владелец местного бизнеса», в данном случае – автосервиса, мы представляем себе станцию технического обслуживания недалеко от дома, куда приезжают по рекомендации друга. Там за приемлемые деньги обслужат автомобиль и даже дадут гарантию. Это называется «независимые СТО».

Ребята из Беркли в своей статье говорят об «auto dealer» со штатом сотрудников в 100+ человек. В реалиях отечественного рынка – это те компании, которые с радостью продадут вам новый автомобиль, с обязательным страхованием от тотального ущерба (а заодно и вашей кошки от COVID-19), – если, конечно, вы хотите получить скидку на саму машину. Именно там в ближайшие 3–5 лет после покупки вы будете делать регулярное техническое обслуживание в 2–4 раза дороже независимых СТО, иначе ваш кредитный авто слетит с гарантии.

Если посмотреть на бухгалтерскую отчётность (и цену ковриков при покупке нового автомобиля), можно с уверенностью сказать, что средняя компания делает выручку в несколько миллионов долларов в год, а её владелец – вне всяких сомнений богач. Однако, перед тем как бежать открывать дилерский центр по продаже и обслуживанию авто, стоит помнить, что компания-производитель выдвигает жёсткие требования к вашему будущему бизнесу: от объёма регулярных закупок новых авто до используемого софта и цвета плитки в шоу-руме. Капитал для открытия будет значительно превышать миллион долларов: аренда или покупка земли, строительство здания, благоустройство парковки, оформление разрешений, отделка в соответствии с требованиями производителя, выкуп авто для шоу-рума, расходы на оборудование и инструмент для ремонтной зоны, наём и обучение

персонала и прочие траты. И если у вас есть этот миллион, то богачом вас сделало *что-то другое*, а не этот бизнес. Иными словами, владение дилерским центром – следствие, а не причина вашего богатства.

Открытие независимой СТО выглядит более реалистичным: в регионах для старта мультибрендового автосервиса на 3–5 постов потребуется всего 3–4 миллиона рублей – если арендовать помещение, а не строить (ведь требований от производителя нет). Чистая и, что немаловажно, – *пассивная* прибыль владельца такого сервиса спустя несколько лет мучительной борьбы за клиентов составит 2–3 миллиона рублей в год, то есть сравнимо с неплохой зарплатой наёмного работника в Москве. Конечно, при условии, что владелец очень хорошо разбирается в маркетинге, продажах и собственно ремонте автомобилей.

То есть, чтобы достичь отметки в 1 миллион долларов и стать богачом, потребуются хорошая разносторонняя квалификация, стальные нервы и 25–30 лет без поправки на инфляцию. Можно, конечно, попытаться ускорить процесс через развитие сети, но такой бизнес масштабируется тяжело: большие вложения в основные средства относительно объёма продаж, длительность выхода на самоокупаемость и слишком сильное влияние человеческого фактора.

Таким образом, автосервис вряд ли сделает вас богачом, но может быть неплохим источником дохода, причем, как может показаться, – очень надёжным: достаточно отладить процессы и накопить нужное количество постоянных клиентов в базе, и voilà – мы имеем бесконечный генератор денег. Но, как обычно, все портит Нассим Талеб. Он открывает свой птичник и... поставщики уходят с отечественного рынка, запчасти взлетают в цене, а некоторые клиенты и сотрудники по разным причинам переезжают в другие места.

Вадим Чигаров, предприниматель, владелец лучшей мини-СТО России по версии MIMS Automechanika Moscow 2021

В чём урок? Во-первых, в том, что богачи – это те, кто чем-то владеет. Из людей с большими доходами владельцев бизнеса в 3 раза больше, чем людей на зарплате. Во-вторых, бизнес богачей не какой-то волшебный, красочный и блестящий.

Другие ребята изучали компании, которые закрываются чаще всего [40]. Бизнес, который имеет тенденцию закрываться быстрее всех, – это магазин аудиозаписей (пластинок, дисков, кассет, мерча). В среднем он живёт примерно 2.5 года. Для сравнения – средний стоматологический кабинет держится 19.5 лет. Что ещё закрывается быстро? Магазин игрушек (3.25 года), магазин одежды (3.75 года) и магазин косметики (4 года). Но автосервис, заправка, дилер подержанных автомобилей, поставщик специального оборудования – то есть бизнес, который вы вряд ли увидите в рекламе и вряд ли побежите туда работать – вполне надёжный источник дохода. Дистрибуция – тоже хороший бизнес, который мы не видим. Но вместе с тем продукты и напитки в супермаркеты поставляют совсем не производители. Это не означает, что нужно срочно бежать и покупать ближайшую автомойку. Хорошую вам вряд ли продадут, а вот околонулевою или убыточную – с удовольствием.

Рабочих бесит подход демократов. Оплачиваемый больничный семье поможет не сильно – это просто подачка. Повышение минимальной зарплаты их тоже не интересует – белым работягам не хочется работать в МакДаке за \$15 в час вместо \$9.5 в час на родном заводе. Им нужно другое. То, что было у их отца, тестя, деда: стабильная работа с хорошей зарплатой, которая позволяла $\frac{3}{4}$ американцев без диплома жить совершенно нормальной человеческой жизнью. Трамп обещал им именно это.

До него Обама продал американцам Obamacare, рассказывая про доступную медицину для 20 миллионов американцев. Белые посчитали это дополнительным налогом на средний класс: да, бедные получили медицинскую страховку, но для тех, кто едва мог себе её позволить (подсказываю: WWC), она стала роскошью – потому что стала дороже, никак не повлияла на качество медицинской помощи, зато расплодила несметное количество новых бюро, агентств и управлений, сжирающих тонны денег в горниле бюрократии [41].

Технологии выдавливают рабочий класс по всему миру. Куда? В сферу услуг – она растёт [42]. Средний показатель за 2020-й составил 56 %. Наибольшее значение было 89 % (в Гонконге), а наименьшее – 16.77 % (в Йемене¹²). Угольные шахты и сталелитейные заводы закрывались и переезжали благодаря глобализации и международному разделению труда; это происходило довольно быстро и нельзя сказать, что незаметно. Скорее наоборот: все всё прекрасно понимали.

Возникает вопрос: а когда они функционировали, всё было хорошо? Агентство New York Times Morning Consult опросило 2000 человек по поводу их ощущений насчёт разных американских эпох [43]. Вопрос был прямой: когда именно Америка была наиболее великой? Результаты были сильно смещены в сторону 1950-1960-х, особенно для тех, кто родился раньше, и ближе к 1980-м для тех, кто родился позже; видимо, победа в холодной войне тоже грела душу простым американцам. Что же в те годы происходило такого хорошего? Чем объясняли свой выбор люди? Неужели всё было так радужно? Нет! Был и Вьетнам, была реально кровавая борьба за права негров и другие социальные проблемы.

Но вот что чувствовалось сильнее всего: рост реальных доходов населения на 4.4 % в год. Заметьте: с 2000 по 2020 год доходы росли лишь на 2.1 % [3]. А вот 70 лет назад семьи легко втирались в средний класс и получали свой шанс достичь американской мечты: стабильная работа, собственный дом, семья, большая машина (или две), регулярный отпуск. И – если жить достаточно скромно, а работать достаточно упорно – возможность накопить к пенсии свой миллион долларов. Напомню, что это мечта, но мечта вполне сбыточная – к ней стремилась почти вся страна. Люди видели, что экономика вокруг растёт, и чувствовали этот рост в своих холодильниках, гаражах и кошельках.

Индекс Джини с предвоенных 45 % снизился до 36 % [44]. Это значит, что синие воротнички получали достойный кусок общего американского пирога (с яблоком, конечно же). Ещё раз напомню, что коэффициент Джини измеряется от 0 до 1 (или от нуля до 100 %) и показывает степень неравенства. Ноль – всего у всех поровну, коммунистическая сказка! Единица – весь доход или всё богатство принадлежит кому-то одному.

Тогда синих воротничков было гораздо больше и отношение к ним было совершенно другое. Часто их называют неквалифицированными трудовыми ресурсами, но в реальности всё не так банально. Работа руками требует большого навыка, внимания и трудолюбия. Чего она не требует, так это вузовского образования. Синие воротнички – это строительство, добыча природных ресурсов, техническая работа и ручной труд типа изготовления мебели, обуви или сумок, который, кстати, не всегда можно заменить станками и роботами. Но вот частично перенести в другую страну – пожалуй, да.

В конце 19-го века с такой профессией вряд ли можно было выбиться в люди, но вот спустя 60 лет это стало вполне реально. Появились большие фабрики и заводы, которые могли платить рабочим хорошие зарплаты. Производство товаров давало 40 % всей занятости. С золотого века эта цифра упала до 16 % – потому что место товаров в ВВП заняли услуги [45].

Интересно, что, когда производство уменьшается или переезжает, а рабочее место пропадает, оно, как правило, уже не возвращается; об этом я подробно писал в «Жлобологии».

¹² Не хочу в Йемен!

Во время любой рецессии тысячи людей теряют работу. Кому-то везёт и его берут обратно – спустя какое-то время. Время, которое он провёл на пособии.

Но для человека, который работает руками, профессия – это часть его идентичности, часть жизни. В те годы роль водителя школьного автобуса, сталевара, шахтёра или рабочего на автосборочном производстве считалась достойной, если не сказать почётной. А потеря работы зачастую вела за собой не только потерю дохода, но и потерю маскулинности. Человек переставал быть кормильцем, переставал работать руками и выпадал из коллектива. Этак и жена может скалкой огреть! Там недалеко до треников, майки-алкоголички¹³ и пива перед телеком.

Впрочем, государство тоже не осталось в стороне и забило пару гвоздей в гроб американского среднего класса. Например, введя регрессивный НДФЛ: самые бедные должны отдать 14 % дохода, средний класс немногим меньше – 9 %, а миллионеры... всего 2–3 %!

Так, подождите. Но ведь 3 минуты в Гугле доказывают, что американцы не зря гордятся своей налоговой системой – чем больше ты зарабатываешь, тем больше платишь! Налоги для самых бедных и самых богатых различаются почти в 4 раза! [24] Даже в коммунистической Кубе разница меньше – всего 3.3 раза [46]. Но, как говорил Чапаев Петьке: у тебя щупальце налогового в заднице, и у меня. Но есть нюанс.

Подробно про этот нюанс рассказали ребята из ProPublica [46]: самые богатые платят меньше налогов, потому что миллионеры редко живут на зарплату – лишь полпроцента людей зарабатывают больше миллиона честным (или не очень) трудом. Зато этот золотой клуб получает 2/3 дивидендов в стране. А дивиденды, как известно, облагаются меньшим налогом. Ещё вся толпа в открытую ухитряется проворачивать вполне легальные схемы с налоговыми вычетами – если сделать пожертвование в благотворительный фонд, то часть налогов с роста капитала можно не платить. Например, Майкл Блумберг с 2013 по 2018 годы заплатил всего 4 % налогов с 2 миллиардов долларов в год. А ещё три неизвестных героя с доходами от 127 до 520 миллионов в год заплатили вообще 0.7 %. Конечно, быть настолько хитрожопым могут не все, вернее, не только лишь все – спросите хотя бы Олега Тинькова, который внезапно оказался должен американской налоговой службе полмиллиарда долларов [47].

Трампу удалось сыграть на ностальгии, и, хотя он проиграл по общему количеству голосов, по голосам выборщиков всё удалось – в том числе из-за того, что Дональд завоевал этот Ржавый Пояс. Как же получилось, что золотой век американского капитализма начал бледнеть, ржаветь и хворать?

Мнений много, но в одном большинство сходится: виноваты дураки и дороги. Простите, не та история. Виноват... капитализм. Точнее, его естественная история. Здесь нам наконец-то встретится перевёрнутая U-образная кривая Семёна Абрамовича (больше известного как Саймона) Кузнецца, лауреата Нобелевской премии в области экономики 1971 года [48]. Суть этой самой кривой проста до безобразия: по мере того, как общество богатеет, что-то там растёт, достигает своего пика, а затем плавно спускается вниз.

При этом «что-то» может быть самым разным: и уровнем неравенства, и экологическим загрязнением, и ролью производства в экономике. Нам, конечно же, интересна последняя версия. Сначала общество плавно растёт от сохи до атомной бомбы, доля промышленности в ВВП повышается, а страна богатеет. Деньги текут в «инновации, модернизацию и Чубайса нанотехнологии (с)», и в какой-то момент производительность одной пары рук на фабрике начинает переть вверх. В этой точке страны выбирают разные ветки развития: например, в США число рабочих в промышленности «зависло» примерно на одном уровне, а рабочие места в секторе услуг начали расти, как на дрожжах. В Европе ситуация обратная: там общее число рабочих мест осталось плюс-минус одинаковым, а вот честных работяг из индустрии начали сокращать [49]. Доля занятости в производстве зависит от ВВП на душу населения и неплохо описывается

¹³ Её там называют wife-beater, «женобойка». Суровая жизнь, суровые обычаи.

перевернутой U-образной кривой того самого Кузнеца [50]. Исход один и тот же: доля занятых в индустрии сокращается, а доля занятых в сфере услуг начинает расти конскими темпами; подробнее об процессе деиндустриализации вы узнаете в конце второй части.

Так в нерушимом фундаменте американской мечты появилась первая червоточина. Казалось бы, невелика беда! Да, занятость в промышленности стагнирует. Да, молодёжь вместо того, чтобы штамповать машины на заводах, впаривает их в качестве продавцов-консультантов. Но это же естественный ход истории! Работягам просто нужно адаптироваться к новым условиям и пойти рубить бабло блогерами и бизнес-коучами!

Но плавному созреванию американской экономики не суждено было сбыться. Ведь в 1980-х на американской торговой сцене доминировали потомки самураев, основательно подьедающие из котелка простых работяг. Что такое Япония в 1980-х годах? Это вторая экономика мира, завалившая мир дешёвыми и качественными машинами, оптическими приборами, электроникой, да много чем ещё. Западные инвестиции вкупе с западными же патентами на технологии сделали из страны фабрику всего высокотехнологичного. Американские производители начали проигрывать японцам конкуренцию за кошельки американских же работяг.

Промышленники рыдали в эфирах радиостанций и угрожали стране «Экономическим Перл-Харбором», а старина Трамп не менее громко жаловался, что «японцы высосали у Соединённых Штатов всю кровь» [51]. К 1985-му году в стране начал нарастать лютый торговый дефицит – состояние, когда ты очень много покупаешь и мало продаёшь. Чтобы хоть как-то выровнять ситуацию, в том же году американцы, британцы, немцы, французы и японцы собрались в знаменитом отеле «Плаза» в Нью-Йорке¹⁴ и дружно девальвировали японскую йену. Соглашение в Плазе запустило цепь необратимых событий, там ещё и японские руководители дружно накосорезили с политикой – и японская экономика... нет, не пошла ко дну, но очень сильно впала в депрессию и перестала мешать американским работягам. Те было выдохнули. Но, как известно, «пришла беда – открывай ворота».

Ворота открылись, но не те.

В смысле, китайские, а не американские. Маленькая красная ящерка к тому времени осознала тупиковость коммунизма, отрастила нефритовый стержень и начала читать «Капитализм для чайников», попутно превращаясь в большого зубастого дракона. Перед американскими промышленниками снова встал непростой выбор: здесь надо платить достойные зарплаты, договариваться с профсоюзами, а там рабочий с такой же квалификацией сошьёт пару кроссовок за пять баллов социального рейтинга, плоску риса и талон на кошкожену. Поначалу в Поднебесную начали перетекать самые простые мануфактуры: шлёпанцы, мебель да лепные петушки с резьбой по калу. Мудрые китайские вожди ухватились за новые финансовые потоки, распахнули двери для зарубежных инвестиций пошире и отправили народ осваивать всё более сложные производства.

На дворе шёл 2001 год. Американцы всё ещё в шоке от потери двух ладей в партии, а Китай тем временем наносит удар нефритовым стержнем в спину и вступает в ВТО. Торговый представитель США звонит Клинтону прямо из женского туалета в Вашингтоне и радуется такому повороту событий. Билл ещё не знает, что за следующие семь лет каждый пятый синий воротничок потеряет свое рабочее место из-за переноса производства в Китай. А за 20 лет с момента вступления Китая в ВТО рабочий класс потеряет каждое третье место у станка.

Хотя виноваты в этом не только китайцы, но и поголовная автоматизация всего и вся. Работников надо учить, им надо обеспечивать условия труда, помимо зарплаты, им нужна страховка и отпуск. Роботам же нужно только электричество и – иногда – техобслуживание.

Впрочем, глобализация открыла возможности и для самих американцев, отвесив очередной пинок белым необразованным рабочим. Развитие компьютерных технологий позволило

¹⁴ Именно в нём через несколько лет Трамп сыграет cameo в «Один дома».

американским компаниям производить айфоны в Китае, продавать их по всему миру, а налоги платить в родной солнечной Калифорнии, засушливом Техасе или снобистском Нью-Йорке. Или – ещё лучше – в Ирландии¹⁵. И всё это на фоне закрывающихся производств в пока ещё не ржавом поясе! Как следствие, в 2000-м Калифорния зарабатывает лишь в 10 раз больше медианного Кентукки, а в 2022-м – в 15 раз больше! Двадцать лет назад Техас и Нью-Йорк зарабатывали в 5–6 раз больше Луизианы, а теперь – в 8 и 9 раз больше Юты [46]. Экономика страны растёт, но некоторые тёплые места перетягивают на себя одеяло сильнее соседей, оставляя их с голыми пятками.

Ослабла и сила профсоюзов. В 1983-м году в них состоял каждый пятый рабочий. Это не космические цифры, однако они позволяли синим воротничкам доносить свои мысли до высоких начальников. К 2020-му году доля профсоюзных работяг сократилась вдвое – до каждого десятого. А значит, если ты недоволен зарплатой, на твоё место гораздо проще взять парня из бедной страны. Ещё и экономия выйдет! А если ты вступил в профсоюз, то прогневал святого Илона и будешь уволен.

И денег тебе не хватит не то что на бейсбол, а даже на хот-дог по выходным.

¹⁵ То есть не платить.

Глава 5

Свободное время одного класса

Самые популярные места семейного отдыха становятся недоступными простым американцам. Да что там американцам! Летом 2022-го я водил детей в зоопарк, там абсолютно примитивная, я бы даже сказал, дебильная карусель стоила 350, Карл! 350 рублей на человека! Если тебе больше четырёх лет, ты на ней просто заснёшь!

Мне попалось на глаза замечательное исследование Захара Крокета, которое я нашёл в рассылке TheHustle [52]. Как у традиционного американского лонгрида, там был и есть герой: некто Стивен Мартинез с типично американской фамилией. Для нас это такой сферический ковбой в вакууме. Он живёт в Лос-Анджелесе, работает в техподдержке, и у него двое маленьких детей. Весной он обещал свозить их в Диснейленд. Самое волшебное место в мире! Удалось ему это или нет, вы узнаете в следующей главе, а сначала я расскажу вам про бейсбол.

Дело в том, что, кроме Диснейленда, в Америке есть семейная традиция ходить на спортивные игры: американский футбол, баскетбол, хоккей, бейсбол и расшибалочку. И ещё в кино. Довольно долго это были очень популярные и вполне доступные развлечения. Но в последние годы это становится привилегией более состоятельных семей. А когда Мартинез увидел цены на Диснейленд, волшебство куда-то исчезло. Пропало волшебство!

«За один день в парке и одну ночь в отеле надо было заплатить больше 1000 долларов – и это даже без еды», – говорит Стивен. «Я попытался объяснить детям, что Микки папочке не по карману».

И это не удивительно. В большинстве американских семей ситуация похожая. Да что там Америка! Посмотрите хотя бы на Читу! В 1950-е и 1960-е – уже известный нам золотой век американского капитализма – семейные выезды были доступны большинству медианных американцев. Медиана – это когда половина зарабатывает больше тебя, а половина – меньше. Для таких показателей, как зарплата, медиана гораздо более репрезентативна. Среднюю зарплату очень сильно искажают сраные топ-менеджеры. Вот почему.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.