

Алексей Викторович Марков
Жлобология
*Откуда берутся деньги
и почему не у меня*



Серия «Звезда Рунета. Бизнес»

© А. В. Марков, текст

© ООО «Издательство АСТ»

* * *

Об этой книге

С юности меня мучили два вопроса: откуда берется богатство и почему оно берется не у меня? Теперь, кажется, я понял достаточно, чтобы на них ответить.

Эту книгу я вынашивал медленно и трудно. Всегда записывал источники, и почти всегда страница из какой-то интересной статьи после очистки и хулификации превращалась всего в две полезные строчки. Пятнадцать страниц журналистского расследования (почему-то больше всего попало американских, хотя я специально не делал акцента на экономику США) превращаются в короткую одностраничную историю. Все ради очередной иллюстрации понятия или явления.

Поэтому фактов тут опять очень много, но теперь все они подкреплены ссылками. Их тут просто до хера – больше ста пятидесяти. Если перейти по всем ссылкам и прочитать, хватит еще на три книги и диссертацию.

Меня интересуют глубинные вещи: почему некоторые люди богаты, а некоторые – бедны? Как так вышло? Почему? Кто виноват? Что делать? Данных тут так много, что поначалу вам будет нелегко понять общую логику повествования; по крайней мере, мне самому было трудно собрать все в единую историю. Но в конце у вас в голове появится более правильное представление о мире, а ведь это главное – понять, как оно устроено.

Если взглянуть на весь мир целиком^[1], мы увидим следующую картину: 70 % самого бедного населения земного шара владеют всего 3 % мирового богатства. Дальше идут те, у кого капитал от 10 до 100к долларов – их примерно пятая часть человечества, но богатства у них примерно 11–12 %. Дальше интересней: если у вас за душой от 100к до миллиона долларов, вы входите в топ 8 %. Но имеет эта группа товарищей уже 40 % денег мира. Наверху мира сами понимаете кто. Людей с капиталом больше ляма баксов меньше одного процента, и у них 46 % мирового богатства. Пусть и благотворителей среди них больше всего, но от этого, знаете, как-то не легче.

Бедные беднеют, а богатые богатеют, и, похоже, с этим мало что можно сделать. Но те, кто это понял и признал, имеют гораздо больше шансов на то, чтобы оказаться среди вторых.

Кто здесь?

Больше всего я известен как автор «Хулиномики» – учебника по финансовым рынкам для гопников-интеллектуалов. Бесплатную часть скачали больше 100 тысяч раз, продано порядка 30 тысяч экземпляров, и подписчиков канала в [Телеграме](#) уже больше 30 тысяч. Помимо нее я

написал (в соавторстве) книгу о блокчейне под названием «Криптоэтоматика». Обе изданы и продаются в печатном виде во всех приличных магазинах.

Помимо писательства (это я стараюсь делать каждый день) я занимаюсь инвестициями, преподаванием финансовых рынков – я все-таки кандидат экономических наук – и музыкой в различных хеви-метал-проектах, самый известный из которых – *Garage Dayz* (Metallica Show S&M Tribute) с симфоническим оркестром. Мы не раз выступали в Кремлевском Дворце, Crocus City Hall и на других знаменитых европейских площадках. Жизнь – это рок-н-ролл, без него никуда!

Благодарности

Тут я должен поблагодарить множество людей, а не как в прошлый раз.

Во-первых, свою жену, которая иногда давала мне передышку в мытье жоп (кстати, от этого действия становишься чище духовно!) и уже долгие годы умудряется тратить меньше, чем я зарабатываю.

Алексея Антонова, который подхватил идею с «Криптоэтоматикой» и помог мне превратиться в настоящего писателя из просто какого-то чувака, который случайно написал одну книгу. Не будь второй – не было бы и этой, третьей книги.

Telegram-каналы, которые снабжали меня интересной информацией: nonblockchain, thebig_short, hqequity, hobbes_channel, wow_fire, наверняка кого-то забыл, да и хуй с ними.

Что внутри?

Самое главное: это не учебник. Скорее, это можно назвать журналистским расследованием. Информацию я черпал в основном из статей, анализов, репортов и лонгридов в зарубежной прессе, ну и подкреплял собственными измышлениями и кейсами из жизни. Три из них – про вложения автора в недвижимость и попытки заработать денег – вынесены в приложения.

ПРИДУМАННЫХ ИСТОРИЙ ТУТ НЕТ, ВСЕ НАСТОЯЩИЕ; НЕКОТОРЫЕ ИМЕНА ИЗМЕНЕНЫ, НО ЭТО ЧИСТО РАДИ УГАРА, ПОТОМУ ЧТО САМЫЕ НЕПРИЯТНЫЕ КАК РАЗ ОСТАВЛЕНЫ КАК ЕСТЬ.

Я не стал делить книгу на части, как «Хулиномику». Тут каждая глава рассматривает бедность и богатство с какой-то стороны, иногда неожиданной. Книга будет меняться и расти (перед вами уже четвертая редакция). Выяснилось, что это прекрасный способ сделать ее лучше. Все предложения, замечания и исправления присылайте по адресу book@alexeumarkov.ru. Буду рад услышать ваше мнение.

В первой главе я расскажу о неравенстве и несправедливости. Тут не обойтись без Маркса. Как маскируется нынешняя несправедливость? Чем ее можно объяснить? Откуда берется неравенство? Как простых граждан убеждают в нормальности происходящего? Вопросы непростые, но начнем мы именно с них.

Во второй главе поговорим о глобализации. Что рядовой человек думает о мировом правительстве? Почему какие-то регионы нищают, а какие-то – богатеют? Как этому противостоять – и нужно ли? Откуда появятся олигархи мирового масштаба? Как они убедят нас в том, что все так и задумано? Постараюсь объяснить.

В третьей главе мы узнаем страшные новости. Куда деваются средний класс? Почему именно туда? Надолго ли? Как устроена черная финансовая дыра и почему она засасывает лучших? Есть ли у простого обывателя шанс выбиться в люди? Почему нет?

Четвертая глава – про образование. Нужно ли получать высшее? Если да, то где? Если нет, то почему, и чем заняться вместо института? На кого учились миллиардеры и зачем? Кто попадает в элитные университеты и чем это чревато? Кто станет еще умнее: умные или богатые? Завеса тайны приоткроется.

В пятой главе мы поговорим о нищенстве. Почему у людей нет денег? Как они умудряются попасть в долговую яму? Что тянет на дно среднего человека? И главный вопрос: как достичь невыносимой легкости бытия и приобрести привычки долбоеба? Это важно!

Шестая глава расскажет о том, как выйти на пенсию в 35 лет (не по выслуге или инвалидности!). Вы узнаете о том, как людям не хватает миллиона долларов в год, и стоит ли жить впроголодь, чтобы накопить на сытую старость. Как найти в себе силы уволиться на пике карьеры? Вопросы сложные, а ответы порой удивительные.

В седьмой главе поговорим о стартапах и венчурных инвестициях. Откуда берутся единороги? Сколько зарабатывают их создатели? За что жадные инвесторы душат собственных подопечных? Почему на бирже так много убыточных компаний? Почему все больше денег достается все меньшему количеству стартапов? Множество загадок будет разгадано.

Восьмая глава расскажет о власти корпораций. Как они постепенно овладевают миром? Где царит кумовство и чем оно опасно? Как стать приемным сыном клана Сузуки? Почему какие-то компании существуют сотни лет, а какие-то разваливаются через десять? Как погибает дух предпринимательства? Вопросы становятся все опаснее.

Девятая глава – об инвестициях в страсти и пороки. Сколько принесут марки, монеты и картины? Как обмануть олигарха? Как нажиться на алкоголизме и наркомании? Чем любили побаловаться Маркс и Энгельс?

КАЗАЛОСЬ БЫ, СМЕХУЕЧКИ! НО ТУТ ЕСТЬ О ЧЕМ ПОРАЗМЫСЛИТЬ.

Самая важная глава – конечно, десятая. Как превратиться в богача? Откуда берутся миллионеры? Что происходит с теми, кто выиграл кучу денег в лотерею? Могут ли деньги купить счастье? В каких странах людям живется веселее всего? Как стать счастливей, даже если вы небогаты?

Но на этом книга не заканчивается! Дальше идут приложения с кейсами. Все из жизни и все поучительные. Это вам не МВА, ерунду на парах месить.

Ну, поехали.

Глава 1

Неравенство и несправедливость: грядет ли мировая революция?

С 1990 года людей на планете стало на два миллиарда больше. Но нищих при этом убавилось – на целый миллиард! По данным Мирового Банка^[2], в 2015 году 736 миллионов человек жили за чертой бедности (это когда у тебя меньше 1,9 долларов в день), а в 90-м году таких было аж 1,85 миллиардов. Бедность снизилась по всему земному шару, хотя и неравномерно. За 25 лет количество нищих в Китае уменьшилось в 100 раз!

Большинство экстремально бедных осталось в Черной Африке (той, что к югу от Сахары) – там их количество даже выросло; и не потому, что кто-то обеднел. Кто эти люди? Они молоды, живут в деревне, не имеют никакого образования и выращивают какую-нибудь картошку или кукурузу.

При этом очевидно, что в целом общество стало богаче, чем когда-либо. У обычных людей появились невиданные доселе вещи: холодильники, телевизоры, стиральные машины, а за последние годы добавились еще и автоматические посудомойки и роботы-пылесосы из будущего.

Стоит ли говорить о личных автомобилях, которые теперь даже не надо покупать – их можно брать в аренду поминутно. А с появлением Убера такси стало таким дешевым, что каждый теперь может позволить себе машину с водителем! Да и они вот-вот начнут ездить без участия человека – а значит, станут еще дешевле и доступнее простому люду. Не жизнь, а сказка!

Что тут самое главное? А то, что появилось все это не за счет эксплуатации рабов, колоний или пролетариев, а из-за мощнейшего индустриального роста, обеспеченного правильной бизнес-моделью.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ЭТА НАЗЫВАЕТСЯ «КАПИТАЛИЗМ».

1.1. Попинаем Маркса

Примерно двести лет назад, 5 мая 1818 года, родился Карл (да!) наш родной Маркс. История повернулась так странно, что любому советскому человеку он стал роднее, чем немцу. И несколько десятков лет современные, образованные люди искренне считали марксизм вершиной экономической мысли.

ДЕЛО В ТОМ, ЧТО МЫ ПЛОХО ОСОЗНАЕМ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И ПОЛИТИКЕ, – ТОЧНО КАК РЫБЫ, КОТОРЫЕ НЕ ЗАМЕЧАЮТ ОКРУЖАЮЩУЮ ИХ ВОДУ. НАМ ТРУДНО ОТДАЛИТЬСЯ И ВЗГЛЯНУТЬ НА СИТУАЦИЮ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.

С марксизмом все получилось довольно интересно. Ведь первые 100–150 лет своего существования он считался совершенно гениальной идеей, которая раз и навсегда перевернет мир. Но за последние полвека всем постепенно стало понятно, что нет, не навсегда. Получилось наоборот: унылая левота оказалась никому не нужной (радикальную оставим в покое, она вполне себе жива и здравствует), а пророчества уважаемого Карла уткнулись в бездну непонимания миллениалов. О закате марксизма отлично написал Владислав Иноземцев в журнале Forbes^[3], я приведу основные мысли.

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, риэлторы (будь они прокляты), 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.

Богатым сейчас можно стать, вообще никого не эксплуатируя и не отнимая у угнетенного пролетариата кровью заработанный выеденный грош. Достаточно развить в себе правильные способности и не унывать. Можно в одиночку создать свой Фейсбук или Эфириум. Можно стать профессиональным геймером, жопастой фотомodelью из Инстаграма, тупым рэпером или топовым айронменом, или вообще каким-нибудь

сранным 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 шел 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!*»

Карл оказался прав лишь в том, что «*накопленные капиталистическим обществом противоречия*» неминуемо приведут к переменам. Но только не к таким, как думали интеллектуалы-социалисты. Ничего не рухнуло. Кроме, увы, Российской Империи, развивавшейся в начале XX века очень стремительно. К огромному сожалению интеллектуалов нынешних.

Сейчас люди не делятся на буржуа и пролетариев. Уже и на мужчин с женщинами скоро делиться перестанут. И верующих во всемогущего творца, к счастью, становится все меньше; по крайней мере, сейчас уже не принято делить людей по этому признаку. Самые продвинутые гуманисты начинают, наконец, задумываться о человеке, а не о человечестве. Экономика все больше основывается на разнообразии талантов и потребностей, и это прекрасно. Чем меньше предрассудков, чем больше способностей, тем радостнее жить, товарищи.

У НАС ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ, НО УЖЕ ПОНЯТНО, ЧТО ПРОЦЕСС ПОШЕЛ.

Будем надеяться, что человек вскоре подчинит себе государство, а общество станет служить людям, а не наоборот. Поверить в это трудновато, но мы будем пытаться. Банальные районные МФЦ, например, очеловечили российскую бюрократическую машину за какие-то три-пять лет, а ведь это просто технология, как чеклист у пилота или регламент патрулирования улиц у наряда полиции. Тут не надо ничего изобретать, все есть готовое.

Но мировая закулиса, надо сказать, не дремлет: рептилоиды постепенно овладевают планетой. А у нас раса сверхбогатых слишком уж сильна, хотя они большей частью и по лондонским адресам обитают. Но и там сейчас опасно: повсюду ядовитые газы и радиоактивные порошки.

Есть такой сильно правый немецкий философ Норберт Больц, последователь Ницше и его друзей, Аристотеля и Айн Рэнд. Он недавно написал книгу «*Анти-Руссо*» (не то, что вы подумали, тут на последний слог ударение). Идея в том, что мы понимаем, что

такое *несправедливость*, но вот понять, что такое *справедливость*, дано не всем. Поэтому современные конституции, которые гарантируют всяческие права и свободы народонаселению, на самом деле ничего не гарантируют, потому что нельзя впихнуть невпихуемое и уравнивать неуравнимое. Больц считает, что люди с рождения значительно отличаются способностями, как физическими, так и умственными, и поделаться с этим ничего нельзя. Хотя очевидно, что кое-что сделать все-таки можно и генетические различия не так уж велики. Но они есть.

«Битва за лучшие места – это игра с нулевой суммой. Каждый может стать исполнительным директором, считается, что формально социальное происхождение больше не играет никакой роли, но в то же время не каждый достигает таких вершин, так как число руководящих должностей ограничено. Это отличный пример того, как равенство создает неравенство. Не дано предугадать, кто и как заявит о себе в будущем». «Современное равенство постоянно производит специфическое системное неравенство».

Телеграм-канал им. Гоббса^[4] заметил, что это *«примерно то же самое, как допустить на скачки арабских шейхов хромую лошадь, владелец которой не получит ничего, кроме негатива, разочарований и бессмысленных сопутствующих трат. Погоня за глянцевою жизнью, которой достигнут считанные единицы, обрекает основную массу на постоянную депрессию и разочарование, которые, в свою очередь, выльются в агрессию и разрушение правового государства».*

Толерантная европейская цивилизация приглашает всех людей (даже гастарбайтеров) посоревноваться за кусок пирога всевластья. У всех как бы равные возможности, но на самом деле-то нет. Пусть это размышление на уровне 10 класса школы, но тут я с Больцем полностью согласен, как когда-то был согласен с абсолютной этичностью принципа «каждому по заслугам» вместо абсолютно безнравственного «каждому по потребностям». С тех пор я повзрослел; надеюсь, что и мои читатели тоже понимают, что абсолютных истин в мире не так уж много.

По мнению немецкого ученого, ключ к решению проблемы – дичайшее искоренение социального государства. Опять соглашусь, но лишь частично. Минимальный базовый доход нужен, а вот государственные функции хорошо бы передать в частные руки и всевозможный блокчейн. Безусловный доход не вызовет приобретенную беспомощность, а наоборот, избавит людей от нее! Это вам не пособие по безработице, которое фактически вынуждает граждан с пониженной социальной ответственностью бездельничать, только бы им не перестали выдавать халявное баблишко.

Европа-то загнивает не сатирически и не по-соловьевски (который, между делом, проводит там большую часть времени), а самым настоящим морально-идеологическим образом; особенно это заметно в столицах – Брюсселе, Париже, Берлине, стоит только отойти на пару

километров от центра. Там давно уже правит бал новый тип тоталитаризма – не государственный, как фашизм или коммунизм, а мелкогрупповой. Феминистки, ЛГБТ-активисты, зеленые, безработные, беженцы и гастеры, религиозные фанатики (как еще назвать тех, кто молится на проезжей части?), нацмены вроде косоваров или басков каким-то образом получили более равные права, чем нормальные люди. Скоро инстаграм-блогеры начнут требовать, чтобы им дали снять, как вы жопу вытираете, а не то ущемите их право на самовыражение.

От французских эгалитэ и фратернитэ явление толерантности сначала перешло в фазу *«как бы их, бедненьких, не отдискриминировать, давайте лучше поможем»*, а потом на наших глазах превратилось в наглое, зачастую хамское иждивенчество и «позитивную» дискриминацию – только не индивидуальную, а групповую. Все видели ролики, как ущемленные беженцы яростно требуют от немецких властей живых евриков вместо выдаваемой им бесплатной еды. А девушек в мини-юбках они уже считают своей собственностью.

Высокий сильный гетеросексуальный белый мужчина не может теперь открыть дверь или уступить место маленькой уродливой черной женщине-лесбиянке. Если он это сделает, его засудят: не считает ее за полноценного человека, сволочь высокомерная. Но если не сделает, его тоже засудят: она же нуждается в помощи, а он ее дискриминировал, белой-то красивой он наверняка б открыл! Мужчина, может быть, и не хотел бы с ней встречаться по дороге в офис, но у нее же есть право дышать чистым воздухом? Есть право мыться горячей водой? Есть право купить себе хлеба? Есть право убежать от войны? Найти работу?

А это он что ли у нее эти права отобрал? За каким хером он их должен ей предоставить? Самое интересное, что особо продвинутые европейцы культивируют в себе комплекс вины (он еще называется «стокгольмский синдром»), навроде немецкого самобичевания от нацизма чуть ли не столетней уже давности. Мол, да, это мы, белые мужчины, во всем виноваты и теперь должны повиниться и отдать жертвам – точнее, тем, кто назовет себя жертвами, – последнюю рубаху.

Сколько нормальных с виду людей радовались терактам в Шарли Эбдо? Сколько нормальных с виду людей считает, что «им не следовало бы этого публиковать»? Сколько людей считает прикольным, когда дагестанские поборники морали обстреливают женщин без паранджи из пейнтбольных ружей? Кому, в конце концов, кажется в порядке вещей тот факт, что его обыскивают в аэропорту (конечно, ради его же безопасности), а опаснейшую воду отбирают перед проходом в дьюти-фри?

Кто там у нас жертв геноцида и холокоста решил пересчитать? Не неонаци ли он, не отрицает ли чего лишнего? Кто не донес на соседа, когда тот отшлепал ребенка^[5]? Кто не спросил у общительной женщины из ночного клуба, оскорбляет ли ее черный презерватив, и не посчитает

ли она себя изнасилованной без письменного согласия на беспорядочный половой секс? Кто посмел намекнуть на стильность новой юбки менеджера по маркетингу? А? Кто отменил уроки по языку предков, на котором говорят последние двести человек? Кто отказался сдавать деньги на корм блохастым бездомным кошкам? Почему это ему не нравится, что у него в подъезде ссаньем котячьим воняет? Пусть вступает в ассоциацию несчастных аллергиков, тогда и посмотрим, кто кого – сердоболы или астматики!

Как вышло, что демократия – власть народа – трансформировалась во власть некоторых – не особо приятных – группировок этого народа? Или даже не этого... Но как только какой-нибудь ошарашенный представитель большинства заявит, что хорошо бы ко всем относиться одинаково, его тут же закидают тухлыми альбацами, а то и чем похуже.

Прямо при нас создается новый миропорядок, когда все вроде как можно, но вообще-то нельзя.

ОБИЖЕННЫЕ НЕ ДРЕМЛЮТ, А СБИВАЮТСЯ В КРУЖКИ ПО ИНТЕРЕСАМ. И КАЧАЮТ ПРАВА ПОХЛЕЩЕ ИНЫХ БЕСПРАВНЫХ. ЗА НАШ С ВАМИ СЧЕТ.

1.2. Поступь империалистов

За последние 40 лет страшнее всего расслоение выросло – сюрприз! – в России. Это из-за того, что в СССР даже каста номенклатурщиков не могла похвастаться заметно большим богатством, чем обычный советский люд, – хотя жила, конечно, совсем иначе, вопреки заявлениям нынешних коммунистов. Но материальное равенство в Союзе действительно было практически повсеместное. Да, некоторые республики были равнее других, но в целом расслоение было минимальное. Богачей не существовало.

А в 2016 году Москва оказалась на третьем месте в мире^[6] по числу долларовых миллиардеров. Это после Нью-Йорка – там 79 миллиардеров – и Гонконга, где их 68. А что вы хотели? Кризис, санкции.

Вторая по темпам роста расслоения – Индия. Там из-за невероятного количества людей (никто и не знает точно, сколько их там сейчас – миллиард, полтора или уже два), богачей тоже стало много. Доходит до того, что особо одаренные брахманы строят себе личные небоскребы^[7] и даже в них не живут.

И в Китае дело плохо, хотя и не настолько. Состояние четырехсот богатейших китайцев (все они миллиардеры) в 2017 году превысило 1,2 триллиона долларов. Мао бы вздрогнул. Но китайские крестьяне уже с

десяток лет не живут впроголодь, и вообще страна всему миру пример в вопросах борьбы с бедностью.

Недавно огромная американская инвесткомпания Bridgewater Associates провела исследование^[8] расслоения американского народа, и выяснилось, что неравенство в США достигло уровня Великой Депрессии. Верхние 40 % населения в десять раз богаче нижних 60 %. Сорок лет назад соотношение было 6 к 1 – тоже не очень хорошо, но не ужасно. Война хорошо выравнивает общество, а в мирное время все наоборот. Предприимчивые облапошивают лохов – пусть не сразу, зато надежно.

Рэй Далио – миллиардер и владелец Бриджуотер Асоушиэйтс – пишет, что в Омерике сейчас фактически сосуществуют две разные и плохо связанные экономики. У бедняка капитал сосредоточен в недвиге (54 %), машине (8 %) и доли в собственном малом бизнесе – все это неликвиды. А если тачка составляет целых 8 % от ваших активов, у меня для вас плохие новости. Это как в девяностые продать единственную квартиру в Твери и купить себе Land Cruiser – первые пару месяцев круто: телочек катаешь, на рыбалку гоняешь... а потом ты бомж.

У американских богачей 41 % капитала очень ликвиден: это акции (27 %), облигации (8 %) и налик (6 %). С пассивами тоже все интересно: у бедной части населения задолженность сосредоточилась в студенческих займах, машинах и кредитных картах – а это все дорогие пассивы. У богатых же самая большая часть долгов спрятана в недвиге (72 %) – а это наиболее дешевый кредит из всех возможных. То есть даже структура долгов усиливает расслоение!

Причем супербогатые становятся супербогаче. За 2017-й состояние миллиардеров увеличилось на четверть^[9] – почти до 10 триллионов долларов. Количество их тоже растет: больше трехсот человек вступили в клуб трех запятых. А у женщин рост богатства случился даже мощнее, чем у мужиков, – впервые в истории! Самая богатая на начало 2018-го – Франсуаза Бетанкур Майерс (ну, вы по фамилии все поняли) – владелица трети L'Oreal с почти 50 миллиардами долларов за душой.

1.3. Моя борьба

Мама наша Омерика пытается дико забороть неравенство и задает вопросы разным нобелевским лауреатам. Способствует ли расслоение экономическому росту или мешает ему? Необходимое ли это зло или оно вообще не зло, а просто так сложилось? Ангус Дитон, получивший нобелевку в 2015 году, пишет^[10], что это все тупые, бесполезные и бессмысленные вопросы. Я с ним склонен согласиться (ведь это так круто – соглашаться с нобелевским лауреатом).

ЛЕВАЦКАЯ МЫСЛЬ О ТОМ, ЧТО НЕРАВЕНСТВО ПОРОЖДАЕТ КАКИЕ-ТО ПРОЦЕССЫ – АБСОЛЮТНЫЙ БРЕД, ВСЕ РОВНЫМ СЧЕТОМ НАОБОРОТ.

Неравенство – это симптом. И хороших явлений, и плохих, которые, тем не менее, двигают глобальную экономику. Это просто-напросто признак постиндустриальной эпохи, а мы в ней и живем. Хотя разве ж это жизнь?

Расслоение бывает разное. Некоторая его часть справедлива (о да, мои маленькие коммунисты!), а некоторая – нет (о нет, мои маленькие либералы!). Неравенство не означает несправедливость, а борцуны не любят именно ее, хотя заявляют о другом. Я тоже ее не люблю, но надо отличать, знаете, жопу от котлет.

В Америке истории изобретателей и предпринимателей, которые прыгнули из грязи в князи, – незыблемая (если не сказать основополагающая!) часть культуры. Но резкое обогащение небольшого числа людей, очевидно, ведет к росту расслоения всего общества.

Некоторые аспекты современного мироустройства – аутсорсинг, роботы, ИИ – снижают зарплаты простых американских пареньков. Но, что также очевидно, они же повышают зарплаты в других местах – типа Тайваня, Сингапура, да что там – Шанхая и Бангалора! Но есть одно «но»: медианные (не средние) зарплаты американцев стоят примерно на одном уровне уже лет эдак пятьдесят, тогда как доходы верхушки растут как на дрожжах. А это тревожит.

НУ, НЕ МЕНЯ, КОНЕЧНО. Я ВООБЩЕ ЧЕЛОВЕК БЕСПЕЧНЫЙ.

Неравенство в Гонконге

(от автора телеграм-канала @HKequity)

В различных рейтингах социального и экономического развития Гонконг часто признают лидирующим городом в Азии и одним из лучших на планете: высшее образование, медицина, инфраструктура, свобода предпринимательства, удобство ведения бизнеса и все такое. Однако существует одна проблема, с которой город не может справиться десятилетиями: имущественное неравенство.

В каком-то смысле разрыв между богатыми и бедными – такая же часть культурного и исторического облика Гонконга, как и его известная всем идентичность глобального центра коммерции и финансов. Все началось с британцев, в середине XIX века подчинивших короне почти необитаемый остров и основавших здесь торговые дома, чьи названия и сегодня доминируют на фасадах местных небоскребов. Прибыльная опиумно-тканевая-чайно-фарфоровая торговля потребовала создания обширной портовой, складской и логистической инфраструктуры, где требовались чернорабочие; все это хозяйство необходимо было администрировать и охранять; торговцам, администраторам, солдатам и их семьям нужны были услуги и развлечения. Так поначалу и

определилось место китайского населения (массово переселявшегося сюда из огромной аграрной провинции Гуандун) в системе разделения труда и, соответственно, в социальной структуре гонконгского общества.

Разделение было закреплено пространственной обособленностью. Европейцы жили в особняках и доходных домах в центральной части северного побережья острова, и повыше, на холмах ближе к пику Виктория. Китайцы же расселялись к западу и востоку, а также на лежащем через бухту полуострове Коулун. К примеру, район Сай Йин Пун, где сегодня живет ваш покорный слуга, когда-то был исключительно китайским; улица с незамысловатым названием High Street (пятая, если считать вверх по холму от набережной) служила «чертой оседлости». Выше Bonham Road можно было селиться исключительно иностранцам, спускавшимся вниз разве что ради визита в местные курильни и дома терпимости.

По прошествии десятилетий проблема неравенства не исчезла, но по большей части утратила свою расовую окраску. В Гонконге (как, к примеру, и в Нью-Йорке) по-прежнему есть преимущественно белые (китайские, индийские, непальские, филиппинские) районы, но ни о каких ограничениях речи не идет. Вместо этого неравенство сегодня связано с доступом к самому ценному ресурсу в городе, со всех сторон окруженном водой, – жизненному пространству.

В декабре 2017 года гонконгская South China Morning Post отмечала, что с 2003 года цены на жилье в городе выросли на 430 % – что для всех, кто знаком с ситуацией в городе, звучит, как... преуменьшение. Город с 2007 года неизменно получает сомнительное отличие как самый дорогой рынок недвижимости на планете.

Семья с медианным местным доходом в 300,000 HKD в год (~2,4 миллионов руб) должна откладывать 100 % своего заработка на протяжении 18 лет, чтобы позволить себе квартиру размером менее 500 футов (46 кв. м) в окраинном районе Гонконга. Более 85 % населения города *никогда* не смогут позволить себе собственное жилье.

Государство частично снимает остроту вопроса, субсидируя строительство социального жилья на северных окраинах. На сегодняшний день в подобных апартаментах уже живет около 30 % населения автономии, однако спрос далеко превосходит предложение.

Причиной этого бума (помимо ограниченного естественными условиями предложения) стало безумное количество новых миллионеров из материкового Китая, для которых Гонконг 15 лет назад стал основной площадкой для инвестиций в недвижимость. Все это привело к тому, что гонконгцы живут с родителями до 30–35 лет, будучи не в состоянии позволить себе даже аренду, которая на начальных позициях может съедать до 70 % месячного дохода. От ситуации выиграли, прежде всего, старые гонконгские деньги: китайские и европейские бизнес-конгломераты, не поддавшиеся панике накануне возвращения Гонконга

под суверенитет Китая в 1998 году и сохранившие контроль над недвижимой. Также выиграли строительные компании и REIT-ы.

Известные всем в городе «четыре великих семьи» (香港四大家族) – Ли, Хо, Хуэй и Ло – когда-то начинали как компрадоры западных торговых домов, в последствии основав свои торговые империи. Когда пробил час, эти семьи оказались наилучшим образом позиционированы для скупки недвижимости и борьбы за права строительства.

Сегодня Гонконг занимает третью строчку по концентрации UHNW-индивидуумов (Ultra High Net Worth) после Нью-Йорка и Лондона, щеголяя 4300+ жителями со *свободными* активами более 30 миллионов американских долларов (не считая стоимости своего жилья и тачек). При этом 10 % процентов самых богатых жителей зарабатывают в 44 раза больше, чем 10 % самых бедных, а индекс Джини в 2016 дошел до самой высокой отметки за десятилетие – 53,9 (0 – абсолютное равенство доходов; Россия в 2015 – 41,2).

Долгосрочные последствия подобного разрыва не ограничиваются неудобством жизни с родителями. Как и везде, состоятельность означает принадлежность к классу, а та, в свою очередь – знакомства и профессиональные возможности. Но в этом плане в Гонконге лучше быть иностранцем: так гораздо проще выделиться из толпы.

Как и 150 лет назад...

1.4.

Где зарылась несправедливость?

Ангус Дитон пишет, что несправедливость сеют другие важные процессы, о которых американское народонаселение и не догадывается. Немудрено, что ему дали премию.

Каждый год Америка тратит на лечение на триллион долларов больше, чем другие богатые страны, а толку чуть. Работы там все больше (население-то стареет), но простым медбратьям не до жиру: они то и дело объединяются в профсоюзы, требуя повышения зарплат. А оплата страховки работодателем – это те же самые недополученные доллары в семейный бюджет; ровным счетом то же, что и у нас, только чуть более завуалировано.

При этом надо понимать, что квалифицированные врачи (обучение там невероятно сложное, с нашим не сравнить) получают безумные зарплаты в полмиллиона – и даже больше! – долларов в год, да еще и постоянно мухлюют со страховками. Случаев раскрытия подмахивателей фейковых рецептов просто до хера.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ – ТЕМА ОТДЕЛЬНОЙ ГЛАВЫ (И ДАЖЕ КНИГИ), И ЗАБЫВАТЬ О НИХ НЕЛЬЗЯ.

Куча отраслей промышленности – технологии, масс-медиа, фарма – сейчас управляются несколькими конгломератами компаний. Но, оказывается, слияния редко поднимают зарплаты рядовым сотрудникам. Потребительские цены растут, а вот доходы работников – хер там. Яркий пример – те же американские больницы. Они друг друга поглощают, цены для больных просто сумасшедшие, а нянечки так и перебиваются от зарплаты до зарплаты. Все это покрывается заговором страховых компаний под управлением сами понимаете кого.

БОЛЬШОЙ КОРПОРАЦИИ ПРОЩЕ МАНИПУЛИРОВАТЬ ОБЩЕСТВЕННЫМ МНЕНИЕМ, ЧЕМ ЗАНИМАТЬСЯ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСТВОМ И ИНВЕСТИЦИЯМИ. ПОЭТОМУ НОВЫЕ ЧУДЕСНЫЕ ЛЕКАРСТВА ТАК БЕЗУМНО ДОРОГИ, А КОРПОРАТИВНЫЕ НАЛОГИ НЕ ТАК УЖ ВЕЛИКИ.

По всему миру уменьшается влияние профсоюзов. Колхозное изобретение социалистов выходит из моды. Куча контор заставляет новых сотрудников подписывать контракты с разными хитроумными пунктами – неразглашение, запрет о работе на конкурентов (по нашему трудовому кодексу, кстати, такое запрещено) и тому подобными ограничениями. К тому же чуть ли не половина американских рабочих при найме на работу подписывают обязательство о том, что не будут подавать в суд на работодателя при трудовом конфликте или увольнении.

Многие компании замещают сотрудников на временных индусов и прочих подрядчиков. Уборщики, официанты, обслуживающие технику инженеры, даже личные секретари сейчас работают не на фирму, где требуется их труд, а на большую аутсорсинговую корпорацию, которая еще и соревнуется с другой такой же конторой, стараясь выставить цены на своих сотрудников ниже. Независимые фрилансеры, подрядчики и аутсорсеры живут от платежа к платежу, без страховки, отпуска и без возможности карьерного роста.

Фондовый рынок вроде как вознаграждает инвестиции в развитие и обновление производства, но еще сильнее он вознаграждает владельцев хедж-фондов за перемещение денег из зарплат зажиточного среднего класса в руки к портфельным управляющим. Пока доходы простых людей стоят на месте, американские корпоративные прибыли подросли с 20 до 25 % ВВП. Это еще не учитывая бешеных премий топам: с ними-то средние зарплаты неплохо растут, но вот медианные стабильно проигрывают инфляции.

Начиная с выборов Трампа (хотя обвинялись-то как раз клинтоновские схемы финансирования) чудовище капитализма наконец-то заборол демократию. Теперь корпорации могут действовать как политические субъекты, высылая неограниченное количество денег кандидатам. Это еще один шаг от «традиционного» зарегулированного лоббизма к

прямому воздействию на законодательство. Поэтому налоговые льготы не заставят себя ждать.

Дитон считает, что в этих проблемах и надо копать. Это не какая-то неостановимая сила глобализации или технологической сингулярности, которая отберет у всех работу, а просто признаки не очень здоровой экономической системы. И правильная государственная политика это может отрегулировать. Голосуйте за ученых!

Только кто ж вам даст? Власть-то давно уже захвачена и выбора у нас нет. Но не волнуйтесь: о вас позаботятся.

Глава 2

Тень мирового правительства: глобализация на службе силы зла

Формально безработица в США падает, но новые рабочие места – это совсем не те места, что раньше. Из-за автоматизации и глобальных систем наблюдения синим воротничкам стало гораздо тяжелее: за всеми следят! Взять каких-нибудь дальнобойщиков, которым внедрились GPS, девчонок из колл-центров, где записываются все разговоры, метки на рабочих автозаводах и складах, системы отслеживания трафика в офисных туалетах и так далее. Все для того, чтобы без остатка выкачивать из людей труд. Это пока еще искусственный интеллект не овладел постановкой KPI, но осталось недолго. Дал ему на входе бигдату о сотрудниках, а на выходе – профит конторы. Так несколько лет – и, глядишь, люди забегают так, что все вдруг поймут: штат офисных клерков можно резать раза в два без особых потерь для выручки компании.

НЕВЕРОЯТНАЯ ДОЛЯ МИРОВОГО БОГАТСТВА, СКОНЦЕНТРИРОВАННАЯ У 1 % НАСЕЛЕНИЯ ПЛАНЕТЫ – СЛУЧАЙНОСТЬ ИЛИ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ?

Они владеют почти сотней триллионов долларов – это больше капитализации американского фондового рынка, и даже больше общемирового ВВП! Неужели тут обошлось без вселенского заговора?

Подавляющее большинство россиян, например, давно верят^[11] в теневое правительство планеты. И это правительство, конечно, к Россиюшке настроено враждебно. Всего пятая часть опрошенных отрицает наличие заговора рептилоидов. Отметим, что еще пару лет назад таких было всего 30 %, а верящих – меньше половины. Налицо плохая агентурная работа и срыв покровов!

Среди пенсионеров доля верящих в жидомасонский беспредел превышает 70 %, а знания о заговоре они черпают из телевизионных передач, новостей и уличных сплетен. Лидеры мнений (такие, как

аналитик Лидия Аркадьевна) чуть менее чем полностью овладели умами. Насчет состава теневого правительства сомнений ни у кого нет: всем ясно, что там сидят олигархи, банкиры и американские функционеры. Лишь два процента верят, что Путин и Трамп входят в его состав. Причем сопротивление темной силе оказывает лишь дух и воля российского народа.

А кому же еще отвести эту роль? Знаю еще один богоизбранный народ, но там все сложно из-за тесных родственных связей с этим самым правительством.

2.1. Глобализация

Несомненно, одни из самых дебильных существ – это антиглобалисты. Маразм докатился до такой степени, что они *путешествуют* в места сборищ сильных мира сего, чтобы выразить свой протест. Ребята явно не догоняют, что сам факт того, что они вообще могут куда-то беспрепятственно поехать, и есть результат процесса, с которым они так рьяно борются!

Глобализация вывела добрый миллиард людей из полной нищеты! То, что Билл Гейтс или Марк Цукерберг разбогатели, продавая Виндоуз и рекламу на Фейсбуке, совершенно не означает, что они забрали свои доллары у больных и голодных африканцев. Все ровным счетом наоборот: собирают они у нас, а раздают нищим и обездоленным, причиняя им чудовищные прививки и нанося зверское обеззараживание воды.

Вопреки выводам первой главы, один известный глобалист и (не побоимся этого марксистского слова) *интернационалист* по имени Джордж Сорос^[12] считает, что новейшая мировая история – после Второй мировой – продемонстрировала яркие недостатки капитализма^[13]. Его мнение имеет вес, ведь он один из самых успешных финансистов XX века. Правда, он нашу книгу еще не открывал. Сорос считает, что капитализм хищно подрывает изначально открытое и дружелюбное человеческое общество. Каким образом?

Во-первых, капитал может перемещаться по миру, избегая высоких налогов в развитых регионах – ну, этим-то Джордж и сам прекрасно пользуется. Западные страны, в которых как бы изначально сидит большой международный бизнес, не получают от него тех общественных благ, которые корпорациям следовало бы – опосредованно, через налоги – предоставлять.

Во-вторых, крупные международные кредиторы – в первую очередь банки миллиардерских кланов – практически не поддаются регулированию и легко идут на сделки с совестью, предоставляя кому-то слишком дешевые, а кому-то – слишком дорогие кредиты. Читатели

«Хулиномики» помнят, что существует мнение о всемогущих банковских синдикатах, контролирующих через процентные ставки весь международный бизнес. Тут важна мысль о финансовой стабильности, которую, как выясняется, специальные люди могут достаточно легко сломать.

В-третьих, реальность такова, что капитализм приводит к росту неравенства – и внутри стран, и между ними. Сорос не раз предсказывал, что появятся люди или организации, которые будут способны на отчаянные действия, подрывающие традиционный уклад современного общества. Речь о терактах вроде 11 сентября 2001 года – и их последствиях.

Вы, может быть, уже забыли, что раньше в самолетах почти везде наливали алкоголь – и считалось совершенно нормальным в полете раскупорить батл Курвуазье (на худой конец Бейлиз) из дьюти-фри. Не было идиотских правил провоза жидкостей, адских досмотров в носках и без ремня, ручного обыска бородачей, рамок на входах и тому подобной мерзости. Мир изменился – не в лучшую сторону. Тяжело это признать, но, похоже, они нас побеждают.

Сорос задолго до евросоциалистов – или, как сейчас принято говорить, левоцентристов – указывал на проблемы «новой экономики» конца девяностых. Он неоднократно писал, что экстремальная капиталистическая идеология может подорвать американскую демократию, нарушить стабильность не только по емайлу, но и за рубежом. Он еще предлагал всякое, типа *«глобальной системы принятия политических решений»*, из-за чего его все считают главным масонским заговорщиком. Хотя он не главный.

Конечно, у глобализации есть и негативные эффекты. Но не для всех регионов мира, а для унылых и безысходных. Дело в том, что эти места становятся еще унылее. Чем проще передвигаться по планете, тем с большей вероятностью люди побегут туда, где есть горячая (да вообще любая) вода. Чего уж говорить о пособии по безработице, ароматной сосиске и жирном культурном слое на ней.

Более того, люди убегают даже при росте экономики. Дело ведь не только в перспективе, но и в текущей разнице благосостояния. Если у тебя в Сирии медленно, но верно делается лучше, ты, конечно, чувствуешь дикое воодушевление, что через 30 лет страна догонит какую-нибудь, я не знаю, Болгарию. Но зачем ждать? Можно ведь уехать в Швецию прямо сейчас! Там местные блондинки будут ой как рады поделиться своим НДФЛ.

Капитализм гонится за рентабельностью, а не за экологичностью и не за правами рабочего класса. Регионы опустошаются и беднеют. Народ бежит от нищеты и отсутствия социальных лифтов. Да и не только от отчаянной бедности, а от банальной безработицы. Традиционное сельское хозяйство, к примеру, становится невероятно эффективным.

Там, где сто лет назад требовалось 500 человек с лошадьми и вилами, тридцать лет назад хватало уже пятидесяти – с удобрениями, тракторами и доярками. А сейчас достаточно и пяти – с роботами, ГМО и вертикальными фермами. Столько рабочих рук просто не нужно. Увольнений будет больше! И это нормально. Главное, чтобы региональные власти понимали: глобализация – это не только лишь хорошо.

2.2. Моральное обнищание

Не всегда люди сбегают от нищеты материальной. Взять Прибалтику (конкретно, Латвию, но в Литве похожая ситуация): местные валят оттуда не столько из-за бедности – с благосостоянием там более-менее, – сколько из-за культурной пустоты. Людям не хватает общения. Ты не можешь поиграть в настольную игру, если в рядом нет еще троих человек, которые хотят в нее поиграть. Ты не можешь заняться авиамоделированием, потому что в городе с советских времен нет кружка авиамоделирования. Да, ты можешь найти секцию йоги, но вот секцию какой-нибудь Аштанга Виньяса йоги – вряд ли. Больших концертов нет, мировых выставок нет, все местечковое и провинциальное.

КОРЕНЬ ПРОБЛЕМЫ В ТОМ, ЧТО ВОКРУГ ПРОСТО МАЛО АКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ.

Тот, кто чего-то хочет и может, уехал в Европу или собирается это сделать, потому что ждать пенсии – не вариант. Она там такая же нищенская, как и у нас. Новую работу тоже найти проблематично: люди не хотят расширять бизнес, ибо смысл? Молодежь разъезжается, а кто из остающихся захочет жить среди старперов? Опять-таки, выходит, что надо валить.

Кому там захочется жить? Только что вчерашней деревенщине – она еще бежит туда за горячей водой, школой и поликлиникой. Или – за «честными» выборами. Но пообвыкнет – и соберется в *более лучшее* место, ибо совок и там неискореним, просто хорошо маскируется.

Бедность культурная вкупе с разницей уровня жизни гарантирует бедность материальную. Местные политики утверждают, что люди едут путешествовать, смотреть мир и пробовать иностранную кухню. А статистика говорит, что люди уезжают после потери работы – то есть явно валят не отдыхать, а чистить рыбу, полоть клубнику и сидеть с немецкими детьми. Вернуться домой надеются процентов пять от уехавших латышей, а 90 % тащат за собой семьи, и их можно понять.

Еще раз: дело не всегда в сугубо экономических причинах. В Риге и Вильнюсе живется уж явно жирнее, чем в каком-нибудь Курске или Барнауле. Просто когда уехать несложно, а через 200 километров совсем другая жизнь, то сидеть на одном месте, пожалуй, немного тупо.

Что в итоге? За последние 25 лет благополучная Латвия потеряла больше людей, чем за ленинские+сталинские репрессии и Вторую мировую, *вместе взятые*. Депрессивное место делается еще унылее, и никуда от этого не деться. Относительно бедные регионы и дальше будут беднеть – если не экономически, то культурно и морально. Богатые места будут засасывать активных и умных людей, которым от жизни чего-то надо, становясь еще богаче и еще культурнее.

Москва и Питер в этом плане, конечно, достаточно успешные города. Но вот если сравнивать стартап, основанный в Кремниевой долине, с московским, то при одинаковых глобальных продажах американская компания будет стоить в десять раз дороже. Казалось бы, при чем тут партия и президент?

Если развитые регионы начнут проводить специальную политику заманивания вкупе с международной экспансией, жди нового переселения народов. И капиталов, конечно. Да что там жди – оно уже происходит.

2.3.

Как китайцы играют в ГО на мировой финансовой доске

Одна из самых крутых китайских IT компаний – Tencent – медленно, но верно обкладывает американских гигантов своими троянскими конями^[14]. Что занятно, эти инвестиции, казалось бы, не имеют отношения к основному бизнесу Tencent – мессенджеру, платежной системе и игровой платформе WeChat. Вы, может быть, о такой конторе и не слышали, но, вообще-то, китайцы уже превышали Фейсбук по капитализации, и выручка там сравнима с ФБ (хотя пока еще чуть меньше).

Tencent основана 20 лет назад, и ее акции с момента размещения выросли раз этак в пицот (не шутка). Рост исключительно из-за повального использования WeChat в Китае и вообще в ЮВА – у него больше миллиарда пользователей (Цукерберг-то запрещен! Ха!). Еще они занимаются играми – даже купили League of Legends – и уже зарабатывают по 5 миллиардов долларов в месяц только на этом. Реально, ребята круты.

Они сделали несколько серьезных вложений в западные компании в 2017 году, и многие из них не имеют отношения к основному бизнесу Tencent – но обостряют конкуренцию с Facebook, Apple и Google.

Китайцы вложились в Snap, Tesla, Uber, Flipkart и вот совсем недавно – в Spotify. Поговаривают, что Tencent в свое время даже вели переговоры о покупке WhatsApp, но Цукерберг подсуетился и опередил.

Становится ясно, что Китай тихонько, но уверенно подбирается к основным американским технологическим гигантам, вкладываясь в компании среднего размера по всей Кремниевой Долине. Засада уже строится. Тот же Спотифай китайцы пытались купить *полностью*, да вот им не дали. То ли еще будет.

В Поднебесной вообще придумали интересную схему: у них есть как бы независимый Гонконг, где полный капитализм, и на нем можно все империалистическое обкатывать. Что работает – забираем на материк и дико, безудержно внедряем.

Почему Гонконг стал глобальным финансовым центром, а Москва – нет?

(от автора канала @HKequity)

Финансы – кровеносная система современной мировой экономики, и, хотя во времена становления Гонконга индустрия еще не играла такой важной роли, она уже тогда выполняла свою главную задачу: покупать и продавать риск, помогая реальному сектору держать его под контролем.

Прежде всего, это был кредит. Например, британскому купцу нужно срочно построить склад под удачно подвернувшуюся партию тканей из Кантона, чтобы возвращающаяся грядущей осенью из Европы шхуна «Элизабет» или «Арабелла» отвезла их потом на продажу.

Во-вторых, страхование. Пираты, при попустительстве китайского наместника, перехватывают все больше торговых судов, а флот, как пару дней назад за ужином доверительно рассказал знакомый капитан, планирует карательный рейд в Bias Bay только после окончания сезона тайфунов. Если «Арабеллу» захватят, а «Элизабет» потонет во время шторма в Бискайском заливе, ваша компания будет разорена. Хорошо, что можно застраховать корабль, команду и груз у банкиров.

В-третьих, услуги сохранности и мобильности капитала. Китайцы требуют платить за свои товары серебром. Потому вы, к слову, и посадили их на опиум, а потом развязали войну, по итогам которой и получили остров. Серебро нужно где-то хранить. Кроме того, продав товар в Европе, вы должны в разумные сроки снова пустить заработанное в оборот, и вы совершенно точно не повезете серебро за 11 000 морских миль. Банк просто примет ваш вексель здесь, в Гонконге, а потом взыщет необходимую сумму с вашего поверенного в Лондоне или Гамбурге.

Кроме того, в ситуациях, когда прямой займ неудобен, банк поможет вам поднять денег путем выпуска облигаций или расширения акционерного капитала, подскажет, как структурировать сделки, снабдит гарантийным

письмом, распахнет свои сундуки ради поглощения соперника, предоставит своих аналитиков и трейдеров, профинансирует избирательную компанию приятельствующего с вами официального лица – одним словом, окажет критически важную поддержку любому деловому начинанию. Финансовые услуги появляются там, где есть крупный международный бизнес, которым в Гонконге всегда была и остается торговля с Китаем.

Успехов на этом поприще Гонконг добился благодаря географическому положению и наличию огромной, глубокой и хорошо защищенной гавани. Остров достаточно большой для комфортного размещения администрации, армии и населения, и находится прямо под гигантским рынком (и с недавних пор главной производственной базой человечества) – Китаем, откуда удобные морские маршруты ведут в еще и в Индию, южные моря и Европу. Роль ворот в Поднебесную была усилена как традиционным, так и коммунистическим китайским изоляционизмом, на десятки лет убравшим Шанхай, Амой и Кантон из списка прямых конкурентов. Городу также повезло с населением и управленцами: южнокитайская деловая сметка и предприимчивость, направленная английской дисциплиной и административным талантом.

Ну и, наконец, финансовому центру необходимо верховенство закона и строжайшее уважение права частной собственности – прозрачные, железные правила игры, которые позволят капиталу чувствовать себя в безопасности. Также не вредят культурные и экономические связи с существующим финансовым центром, откуда деньги могут свободно, по знакомым правилам, перетекать в банки, бизнесы и транзакции. Для Гонконга (как и для Нью-Йорка) таким проводником был Лондон. С небольшой натяжкой британскую столицу можно назвать прародительницей всех важнейших финансовых центров планеты.

Остальное – моменты технические: финансовая и физическая инфраструктура, низкие налоги, воспитанный пул финансовых талантов среди населения.

Вы уже догадались, что в Москве глобальный финансовый центр построить будет трудновато. Вроде бы самое главное условие соблюдено: Москва – доминирующий город Восточной Европы, Закавказья и Средней Азии. Москва подходит для роли точки доступа международного капитала к сотням миллионов живущих в этих местах людей и их бизнесу. Однако со всем остальным есть глобальные проблемы. Политические отношения с развитыми рынками испорчены до состояния, крайне далекого от спокойного и респектабельного сотрудничества, нужной финансовому центру. И без того огромные страновые риски, связанные с деноминацией активов в волатильной валюте, привязанной к отсталой экономике и хрупкой, репрессивной политической системе, уходят в космос при учете санкций и угрозе военных или политических конфликтов.

С верховенством закона, прозрачными правилами игры, эффективной бюрократией и уважением права частной собственности тоже все понятно. И даже тот единственный плюс – культурные и экономические связи с сопредельными территориями – стремительно уходит в прошлое, потому что и с соседями, не говоря о мировых демиургах, постельцинская Россия построить отношения не смогла.

Потому в ближайшие десятилетия мощной финансовой индустрии в России не будет.

2.4.

Пара слов о кожаном ублюдке

Из нескольких вещей, которые мне понять не под силу, самая популярная – это футбол (на втором месте рыбалка). Но, как и вселенную Звездных войн, которую я не переношу совершенно, этот культурный феномен надо изучить хотя бы для того, чтобы не прослыть приличным человеком.

Футбол важен по нескольким причинам. По сути, это общемировой суррогат капитализма вообще и конкуренции в частности. Плюс международные отношения на грани войн фанатских легионов, которые даже не понарошку, а всамделишно происходят неприятными на ощупь битами, ремнями и кирпичами. Как красиво выразился телеграм-канал имени Гоббса^[15], *«именно фанаты и принимают пиллюю с конкуренцией в наиболее неотрефлексированном виде»*.

Футбол – невероятно успешный коммерческий проект, который не то что доказывает превосходство капитализма – этого уже лет 50 как не требуется, – но легитимизирует текущее положение вещей, представляя (опять цитирую канал им. Гоббса) *«узкую группу богатых победителей как норму, которая нивелирует все риски, связанные с участием в данных практиках»*.

При этом инвестиции в футбол вполне допустимы даже при авторитарных режимах – этого никто никогда не осудит, а команду диктатора с радостью встретят на чемпионате мира. Чего уж говорить о традиционных игрушках олигархов: футбольных клубах и стадионах имени себя. Получается, это типичнейший элемент заговора рептилоидов!

Такой подход очень интересен: занятно ведь представить, что какие-то темные силы злобно развивают футбол, чтобы незаметно угнетать нас с вами. Говоря точнее, чтобы путем навязывания красивой и радостной культуры «международного футбольного праздника» под традиционным (тщательно подогретым) соусом «патриотизма» и «боления за наших» тихонько программировать население на покорность судьбе и смирение перед империалистами.

Сам феномен оголтелого боления и фанатения от чего-либо мне кажется весьма странным. То есть в 15–19 лет это «ОК» и даже прикольно, но потом как-то тупо. Респект легендам и кумирам останется, а фанатеет пусть молодежь.

НО, КАК МЫ ВИДИМ, «ПИПЛ» ГОТОВ УПАРЫВАТЬСЯ ПО ПОДОБНЫМ ВЕЩАМ И ПОСЛЕ СОРОКА, ОСОБЕННО ЕСЛИ ПОД ПИВО.

Есть такой знаменитый испанский социолог Мануэль Кастельс^[16]. Он постмарксист, но какой-то правильный: коммунизм терпеть не может, и считает, что информационные технологии раскроют силу разума, резко увеличив производительность людей, – и мы сможем больше отдыхать. Это, в свою очередь, позволит человеку достичь *«большей духовной глубины и осознания важности окружающей среды»*. Вроде как полезно, так как снизит потребление ресурсов; хотя лично я так не считаю. Скорее будет наоборот: чем цивилизованнее общество, тем больше электроэнергии оно потребляет; это убедительно доказал любимец Билла Гейтса Вацлав Смил в своих книгах по истории энергетики.

Кастельс, урбанист и большой знаток социальных связей, утверждает, что капиталисты и авторитарные лидеры – представители одной и той же группы подозрительных лиц. И национально-патриотическая обертка футбола лишь скрывает главный смысл игры: перенос конкурентных отношений с экрана в повседневность и их незаметное оправдание. Ну, типа, чтобы народ привыкал к тому, что есть сильные, богатые и умелые (игроки, клубы и сборные), и они закономерно, хотя и с небольшой долей случайности, побеждают слабых, бедных и неумелых, и это нормально. А почему они сильные, богатые и умелые – ну, так повелось. Не вашего ума дело.

О том, что большой спорт не имеет со здоровьем ничего общего, не стоит и говорить. Да и мы с олигархами тоже немного разные. Хотя нас все меньше, а их все больше. Глядишь, скоро останется на планете несколько тысяч рептилоидов и 10 миллиардов нищевродов.

Средним тут, похоже, места нет.

Глава 3

Исчезновение среднего класса: прощай, пролетарий!

Американское исследовательское агентство с говорящим названием Пью Рисеч Центр объявило^[17], что средний класс вымирает чуть менее, чем повсеместно. Там у них есть свой «ржавый пояс» (Rust Belt), «глубокий юг» (вот как это называется!) и Аппалачи, ну стандартные захолустья; однако выяснилось, что плохеет-то на самом деле везде.

Большинство взрослых американцев уже не входят в средний класс. Несколько десятилетий растущего расслоения и перевод производств в Азию сделали свое дело. Доля середнячков упала даже в мегаполисах типа Вашингтона, Сан-Франциско, Атланты и Денвера. Выяснилось, что в 203 из 229 американских городских округах средний класс увял.

Закономерный вопрос: а средний – это какой? У нас в вечной мерзлоте были какие-то попытки установить средний класс в 2,5 прожиточных минимума, но сам этот минимум какой-то идиотский: месяц-другой протянуть можно, а вот год с таким доходом прожить уже не получится – оскотинишься. У них средний класс – это от 2/3 до 2 медианных доходов; у нас же до сих пор чиновники не представляют, что это такое. На американскую семью из трех человек в 2014 году это был диапазон от 42 000 (мало) до 125 000 (очень неплохо) долларов в год. Кстати, тот факт, что медианный доход с 2000 года падал, вроде бы означает, что войти в средний класс должно быть проще. Но не тут-то было!

Расслоение растет, и кое-кто заявляет, что это одна из глубинных причин избрания святого Дональда на свой пост. По мере исчезновения среднего класса, высший и низший классы растут и по размеру, и по своей важности. Исследование показывает, что верно и обратное: в районах, где нарастает расслоение, средний класс уменьшается. Поэтому берегите середнячков – без них жизнь будет куда как маргинальней.

Я наткнулся на интересную серию статей во вражеском издании Вашингтон Пост^[18]. Это прямо-таки находка для соловьиных киселей и прочих яростных хулителей тлетворного Запада. Сейчас расскажу несколько занятых историй.

3.1.

С рождения Бобби пай-мальчиком был

В 1966 году Бобби Томпсон работал на потайной фабрике к югу от Лос-Анджелеса – покрывал волшебной пеной какой-то секретный кусок металла. В июле 1969-го он сидел в баре и смотрел, как этот кусок металла везет человека на Луну. Вот было время! Тот бар потом снесли под строительство хайвея, фабрика давно закрыта, а городок все ждет космического корабля, который отправит его обратно в средний класс. Ждет уже больше десяти лет, но достойной работы, увы, нет.

Нет ее не только в этом городке, но и во многих других. Да, фондовый рынок пер после кризиса, безработица падала, но простой американский работяга получает все меньше и меньше. Сейчас медианный доход домохозяйств ниже того, что был 10 лет назад. Средний класс в беде!

Эта херня началась уже давно, задолго до кризиса 2008-го, и собака успела зарыться очень глубоко. Но попытаемся разобраться. Раньше при росте экономики доход рос у всех – в том числе, конечно, и у

рабочего класса. Но за последние 25 лет американский ВВП вырос на 85 % (с корректировкой на инфляцию), а вот доход средней семьи не вырос совсем. При этом по доле в экономике корпоративные прибыли стали в два раза толще! Плюс рабочие сейчас производят в два раза больше товаров в час, чем 20 лет назад, но как класс они стали получать даже меньше.

Только небольшая доля американцев выигрывает от экономического роста. Вот после Второй мировой процветание доставалось всем. Сейчас и республиканцы, и демократы пытаются разными красивыми лозунгами возродить средний класс, да вот не выходит.

Со времен Великой депрессии и до конца 1980-х рецессии и восстановления происходили по вполне логичной схеме: работодатели сокращали рабочие места во время кризисов и добавляли вакансии во время роста. В начале 90-х ситуация уже была иной, а в 2000-х только ухудшилась: рабочие места восстанавливались гораздо медленнее. Если вообще восстанавливались.

ЧТО ПРОИЗОШЛО? ПОЧЕМУ ЭКОНОМИКА ПЕРЕСТАЛА НЕСТИ РАДОСТЬ И ПРОЦВЕТАНИЕ ПРОСТЫМ ЛЮДЯМ?

Ответ не так уж прост. Снижение налогов, стимулирование потребления и низкие ставки не вернули средний класс к послевоенной стабильности. Видать, дело в чем-то еще.

Вернемся к нашему Бобби, которому уже не суждено вырваться из нищеты. Он закончил высшую школу (это типа первые два курса колледжа по-нашему), отслужил в армии и вернулся, хватаясь за любую работу. Рядом открылась космическая фабрика Рокуэлл, и его наняли за \$2,59 в час – это примерно в два раза выше минимальной зарплаты в 1965 году. В день, когда его взяли на работу, Боб поехал в магазин и купил себе первый в жизни цветной телек – аж за триста баксов. Когда он заполнял заявку на кредит, клерку оказалось достаточно того, что он сказал о фабрике. В тот момент Томпсон чувствовал себя королем.

За годы работы на заводе он поменял кучу профессий. В кризисы его несколько раз сокращали, но всегда оставляли мелкую сдельную работу, и брали обратно при восстановлении потока заказов. Он протусил там до 2007 года, когда ему платили уже 25 баксов в час; и сейчас его пенсия куда выше средней.

Социальный взлет Боба Томпсона совпал с открытием фабрики, а рост фабрики – с процветанием городка, а оно совпало с процветанием Южной Калифорнии. Процветание Калифорнии совпало с процветанием всей Америки. В 1961 году они получили контракт на строительство Аполлона и наняли 25 тысяч человек. Люди купили дома и вырастили бесполезные зеленые лужайки. Когда в 1972 году завод Рокуэлл получил контракт на Спейс Шаттл, один из главных инженеров отдал ключи от

своего пикапа молодому рабочему и выкупил ближайший бар на всю ночь.

В 1990 году в аэрокосмической отрасли Лос-Анджелеса работало 200 тысяч человек, и за 20 лет местный медианный доход вырос почти на 20 % (учитывая инфляцию). Что произошло потом?

А потом закончилась холодная война, и государственные расходы резко сократились. Больше половины рабочих потеряли свои места, а когда нашли новую работу, оказалось, что она гораздо хуже предыдущей. Завод купила корпорация «Боинг», чтобы в 1999 году закрыть его насовсем.

В следующие 20 лет при каждом кризисе рабочие места для среднего класса убывали, а во время роста – не возвращались. Ну, если сильно надо, можно пойти поработать официантом за минимальную зарплату. И люди идут!

Бобби еще надеется, что американцы прошагают и по Марсу. Ну, как говорится, Маск в помощь. Для начала пусть на Земле жить научатся.

3.2. Жилье на колесах

Обеднение приносит неприятные последствия. Нам с нашими приватизированными советскими квартирками этого не понять, но американцам просто становится негде жить! Аренда растет, ипотеку не дают. Если семья получает меньше 30 % среднего медианного дохода по штату, шанс найти жилье у нее очень небольшой – всего лишь 21 %. Четверть потребностей закрывают социальные службы, и получается, что больше половины (54 %) бедняков должны ютиться в палатке. Проблема не только в этом. За последние годы ситуация только ухудшилась: во-первых, бедных в США стало больше (вываливаются из среднего класса), а во-вторых, они стали беднее – я нашел целое огромное исследование^[19] на эту тему. Появляются всякие занятные жилищные эффекты.

Трейлер-парки давно стигматизированы как «нежелательные». Трейлер – это последняя остановка перед чертой бедности для обычной семьи с детьми или для стариков с минимальной пенсией. Жить там довольно херово, а совершать злодеяния, наоборот, довольно удобно. Но средний класс неумолимо исчезает, а социального жилья не хватает. В последние годы американцы стали присматриваться к трейлерам – и инвесторы из богатых дядек не заставили себя ждать! Для начала сборища сараев на колесах переименовали в «сообщества передвижных домов», и жителям сразу стало веселее. Сообщество – это же совсем другое дело!

Изначально трейлеры появились как ответ на безработицу и нищету Великой депрессии. Если тут работы нет, можно поехать в другое место и поискать там – очень удобно. К 1950-м такие дома уже считались просто более дешевой альтернативой обычному жилью, и некоторые из них начали сбиваться в стаи и даже в целые деревни. Со временем такие поселения стали не очень-то приятным местом для житья.

Но все меняется! В 2018 году средний американский домик стоит 286 тысяч долларов (на минутку, это 20 миллионов рублей!) – около 8 лет медианного дохода. А быстросборный панельник (правда, без колес) можно купить тысяч за 70. Аренда такого домика тоже, конечно, намного дешевле обычного. И, по мере роста цен на недвижимость, средние американцы уже задумываются о переселении в такие места.

А капиталисты тут как тут! Девелоперы и инвесторы – как, например, вездесущий Уоррен наш Баффет – вкладывают немалые деньги, чтобы выдоить из беднеющего среднего класса последние копейки. На стоянках строятся бассейны, парки, дома быта и даже дворцы культуры! Нужно же как-то зарабатывать на миллениалах. В американской недвижимости это сейчас самое жирное направление.

3.3. Шоферская доля

Черный парень по имени Эд Грин подметает ореховую шелуху и вытирает лужи от пролитой газировки в холле стадиона. Потом уносит ведро с водой и идет опустошать мусорку. Он работает уже 12-й час: утром он клал асфальт, а на закате переоделся и поехал на стадион, где подрабатывает разнорабочим. Вдруг его вызывают по общему радио! Он спускается на поле к боссу, где его ждет сюрприз. Перед 6 тысячами фанатов клуб благодарит уборщика и называет его работником года. Толпа аплодирует. Игра продолжается. Грин идет обратно вверх: мусор сам себя не уберет.

У Эда когда-то была обычная работа для среднего класса. Сейчас, чтобы заработать детям на институт, ему приходится работать на двух полновесных работах: укладчиком асфальта и разнорабочим на стадионе.

Американская экономика перестала предоставлять процветание всем подряд. Почему? Потому что миллионы рабочих мест за последнюю четверть века испарились. Мне было интересно узнать, что случилось с теми, кто там работал.

Амеры работают как проклятые, только чтоб заплатить по кредиткам. Грин – один из них. Рабочие обесценились в глазах государства, которое выдавило их на менее оплачиваемые позиции. В 1981 году 59 % американцев были средним классом. В 2011 их было около половины.

При этом их доля в национальном доходе упала с 60 до 45 %, то есть середнячок еще и заметно обеднел.

Можно винить три рецессии, которые повлекли за собой цепную реакцию увольнений и уменьшения зарплат. В 1990-м, 2001-м и 2008-м годах рабочие места резко сокращались. Но страшно другое: они не восстанавливались обратно при экономическом росте, как это случалось раньше, в послевоенные годы. Почему? Короткий ответ: потому что эти места переехали в Азию или заместились машинами.

Заглянем глубже. Когда работы становится меньше, нужно либо найти себе работу попроще, либо посоревноваться с другими уволенными. Конкуренция дико давит на доходы простых работяг. Эд Грин работает не покладая рук, но все равно не может заработать столько, сколько зарабатывал четверть века назад водителем автобуса в Нью-Йорке. Сейчас ему платят 12 баксов в час на асфальтоукладчике и 9 долларов на стадионе – не так уж мало. Жена его работает полный день социальным работником за небольшую зарплату. На двоих выходит 120 часов в неделю – три полноценные работы.

С учетом инфляции они получают как раз столько, сколько типичная американская семья зарабатывала 25 лет назад. Только вот работать приходится наmn-o-ого больше.

А если рабочий класс зарабатывает меньше, то он и тратит меньше. И времени на детей у него меньше. И свой бизнес простой паренек из Оклахомы точно не начнет.

ЖИРНЫЙ СРЕДНИЙ КЛАСС – ЗАЛОГ ПОЯВЛЕНИЯ СТАРТАПОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

В местах, где среднего класса много, и детям бедняков пробиться гораздо легче. Этим можно объяснить и тягу гастарбайтеров привозить свои семьи с родины. Родителям трудно, зато детям будет проще.

Грин вырос в обычной семье, он сын водителя автобуса. Он рано женился (ошибка номер один), рано завел детей (два) и вылетел из института (три) – поэтому стал шофером в Нью-Йорке, как папа. Зарабатывал 68 тысяч в год – это довольно неплохо, – был членом профсоюза и планировал выйти на жирную пенсию госслужащего. Но у его мамы случился рак, а она жила в Северной Каролине. Грину с семьей пришлось переехать туда (ошибка номер четыре). Он искал хорошую работу на заводе, а Каролина как раз славилась своей промышленностью. На дворе был 2000-й год, и Грин вдруг начал осознавать, в какую дыру он попал. В Северной Каролине был самый эпицентр вымораживания среднего класса. Кончилась работа на заводах, в колл-центрах и сервисных компаниях. Одновременно.

Он нашел место на фабрике аккумуляторов, где зарабатывал двенадцать баксов в час – это примерно в 2,5 раза меньше, чем в Нью-Йорке. Потом поработал шофером, но и тут платили гораздо меньше,

чем раньше. Потом он пошел укладывать асфальт. У него шестеро детей (ошибка номер пять), и он всех хотел отправить в институт. Поэтому ему пришлось подрабатывать уборщиком в церкви пару раз в неделю. Потом добавился стадион. *«Если я не могу заработать больше денег в час, придется добавить рабочих часов»*, – говорит Эд. Звучит логично.

За последние 10 лет рабочие места на американском производстве сократились примерно на 40 %. Это из-за растущей мировой торговли: просто большинство товаров стало дешевле производить в Китае.

Китай нанес удар именно по синим воротничкам. Самый ценный актив любого рабочего – его навык делать то, что другие не умеют, то есть редкость своего, так сказать, *таланта* на рынке. Если талант перестает быть редким, работать приходится больше.

Поэтому дорожный рабочий Эд Грин начинает смену в 7 утра, а потом едет на стадион вкалывать уборщиком, билетером или охранником. Чтобы выйти на пенсию, ему надо доработать до 68 лет. Работа на асфальтоукладчике, сами понимаете, – весьма и весьма пыльная, и здоровьем он похвастаться не может. Работать он привык много и упорно (мы, честно говоря, даже этого не умеем), но вот толку – чуть.

3.4. Ловушка знаний

Для миллионов простых американцев экономика работает не так, как прежде. Дорожка в средний класс изменилась; теперь она проходит через высшее образование.

В 1965 году типичный рабочий, который проучился 4 года после средней школы (что-то вроде нашего пэтэушника: 18 лет, 12 классов образования) зарабатывал на 15 % больше простого медианного рабочего. В 2012 такой чел зарабатывал на 20 % ниже медианного. Для женщин сдвиг еще более драматичный: в 1965 девушка после школы зарабатывала на 40 % больше медианной, а в 2012 – на 24 % меньше.

Выпускники института, наоборот, получили значительное преимущество. Исследование Дэвида Отора^[20] (именитый профессор из MIT) показывает, что разрыв между средним и высшим образованием вырос до 28 тысяч долларов за последние 35 лет. Речь о годовом доходе выпускника. Цена необразованности растет.

Девять из десяти нищобродов, получивших образование, дорастают до среднего класса. Из необразованных таких менее половины. Это создает своеобразную ловушку: если ты беден, у тебя нет денег на образование, которое вытащит тебя из бедности. Статистика американского министерства образования показывает, что дети богачей, которые учатся херово, все равно имеют больше шансов получить высшее образование,

чем дети-отличники из бедных семей. Бедняки зачастую не могут закончить даже профтехучилище. Почему?

Возможно, вина лежит на смене общественных настроений. Похоже, что сейчас люди гораздо чаще бросают институт – и реже поступают. Если ты едва сводишь концы с концами, любая мелочь может выкинуть тебя на обочину жизни. Сломалась тачка, или соседка больше не хочет сидеть с твоим ребенком, или босс вдруг заставляет работать по вечерам вместо учебы – прощай, сессия.

Интересно, что со сменой поколений разрыв только нарастает. Если ты живешь в Южном Бутове, а вокруг одни маргиналы, которые не особо преуспели по жизни, у тебя будет склонность принимать неверные решения, ориентируясь на свое окружение. В Крылатское перебраться вряд ли получится, не говоря уже о Хамовниках. Речь о таких решениях, как родить ребенка без мужа, забить на учебу или пойти спиздить банку Ред Булла из ближайшей Пятеры. Решения эти вполне объяснимы: в такой компании ты как бы ничем и не рискуешь: кажется, что будущего и так нет. Реально, чо трепыхаться-то? Лучше выжрать и погонять в приставку.

С одинокими мамами вообще все плохо, при этом не просто плохо, а и постоянно делается хуже. Мелисса Керни из Университета Мэриленда пишет^[21], что примерно половина детей американских одиноких мам будут жить в бедности. Это гораздо хуже среднего по стране. По мере взросления они будут принимать такие решения, которые не оставят им шансов на средний класс. Более того, может они бы и могли бы, но им уже все похер.

Интересно поразмышлять, откуда берутся одинокие мамы. Отор пишет, что чаще всего появляются они там, где папаши теряют работу^[22]. Жениться они после этого не хотят, а вот трахаться – все еще да. Наоборот тоже верно: девушки почему-то не хотят замуж за безработных! Странно!

В Омерике многим помогает церковь. Нам это представить сложно, но там хренова туча мелких христианских конфессий и небольших, но дружных религиозных коммун. И люди реально помогают друг другу – даже не всегда деньгами, а вот всякими мелочами, да и советами в том числе. Поделить аренду хаты на двоих. Присмотреть за ребенком. Отдать проездной или свой старый ноут. Научить делать что-то полезное. Найти подработку, в конце концов. И все ради одной вещи: высшего образования.

Но есть и еще одна проблема: если они все получают дипломы, кто их наймет? Хватит ли всем рабочих мест в сладком среднем классе?

3.5.

Черная дыра для умных и честных

Хорошо работать финансистом. Жрешь в элитных ресторанах, летаешь бизнес-классом и угощаешь клиентов бургундским с корпоративной карты. Те приходят с женами (а иногда и с кем-то помоложе), развлекаются в театрах и на выставках, получают крутые билеты на спортивные матчи... короче, Уолл-Стрит выращивает королей мира. Сейчас там живется круче некуда – никогда еще не было так жирно.

А экономика со средним классом понемногу скукоживается. Есть теория, что будто бы обычные американцы уже не могут похвастаться талантами на глобальной мировой арене. Ну, понятно, любой стране бы не помешало дополнительное образование для простых рабочих – но фишка-то в другом.

За последние десятилетия финансовый мир засосал самых умных, самых амбициозных и самых талантливых людей непропорционально огромными заработками. И не факт, что это полезно для всего ВВП. Доля финансовой отрасли в Америке выросла за последние 50 лет в два раза (до 8 %), но смысл остался примерно такой же. Финансистам надо получить деньги у инвесторов и переправить их компаниям, которые будут:

- 1) расти
- 2) создавать рабочие места
- 3)???
- 4) профит.

Финансовая система, конечно, суперважна (иначе бы я и не писал эту книгу), но когда она слишком разрастается, ничего хорошего не жди. Рынки – это как трубы с водой. Надо ее донести из водохранилища (инвестора) к людям, которым она нужна – предпринимателям, управленцам, ипотечникам. Так вот, новых труб настроили херову тучу. Сектор рос в 6 раз быстрее, чем остальная экономика.

Больше труб – больше нужно водопроводчиков. И людей засасывает в систему. После Второй мировой клерк в финансовом секторе зарабатывал ровно столько же, сколько и любой другой клерк, и был лишь немного более образован. Так продолжалось до начала 1980-х годов.

Потом завертелся адский круг роста зарплат и образования. С 50 тысяч долларов в год в 1981 году (по нынешним деньгам это все 100к) до 350 000/год в 2012-м. Больше всего зарплаты росли в девяностых. Тогда по доходам управленцы из финансов уже опережали других в разы. Образованным людям стало просто глупо идти в другие отрасли!

Сегодня в топ 1 % самых высокооплачиваемых работников в два раза больше финансистов, чем 40 лет назад^[23]. А в топ 0,1 % их уже около одной пятой.

Можно подумать, что они зарабатывают больше денег, потому что более эффективно распоряжаются финансовыми продуктами – но это не так. Ноутбук за те же деньги через 5 лет будет в 3 раза мощнее. А финансовый посредник как брал 1,5–2 % от капитала, так и продолжает. При этом ума у него не больше, чем у работника какой-то другой отрасли. Ему просто посчастливилось работать в финансах.

3.6.

Что не так и как это исправить

Американцев никак нельзя назвать социалистами, но они постоянно выдумывают какие-то причины, почему капитализм работает плохо. Одна из «новых» идей – люди из низов уже не могут пробиться наверх (как это знакомо, боже мой!). Рабочих прямо-таки выдавливают на менее выгодные позиции, и получается, что люди не могут выдать свой полный потенциал.

Дочка уборщицы когда-то могла выучиться на инженера. Сейчас уже нет. Бедные не могут приобрести более ценные навыки. Элита перетекла на Уолл-Стрит и в Кремниевую Долину, где начала богатеть еще больше.

В послевоенную эпоху все было иначе: люди могли вкладывать в свое развитие и пробивать дорогу своим детям. Рушились барьеры; прежде всего расовые и гендерные.

В ИДЕАЛЕ, ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ ЛУЧШЕ ВСЕГО БЫЛО БЫ, ЕСЛИ Б КАЖДЫЙ ЗАНИМАЛСЯ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ – ТЕМ, ЧТО У НЕГО ПОЛУЧАЕТСЯ ЛУЧШЕ ВСЕГО.

Но в последние годы появились серьезные препятствия – не социальные, а экономические. Чтобы пробиться выше, рабочим нужно образование, а это ловушка. Ведь работа на низкооплачиваемой должности подразумевает долгий и тяжелый труд, а это плохо комбинируется с обучением. Плавный, но неумолимый переход к экономике услуг означает, что высокооплачиваемую работу найти все труднее.

А когда еле сводишь концы с концами, мелкие проблемы могут полностью разрушить всю жизнь. Пробил колесо и опоздал на работу? Заболел ребенок? Потерял право на пособие или талоны на еду? Все, тебе пиздец.

Интересно, что люди стали реже менять профессию, хотя в это трудно поверить. Помню, до кризиса 2008-го все знакомые постоянно росли в должностях – одного туда переманили, этот уже директор, тот Мерседес купил – удивляешься, как это они. А это не они. Это был рост экономики.

Сейчас рост (у них) тоже как бы есть, но он имеет одно интересное свойство: он достается не всем. Общий личный доход американцев за последние 25 лет удвоился, а для топ 5 % населения – утроился^[24]. Это уже скорректировано на инфляцию. При этом, если вычесть долги из активов, средняя семья стала беднее, чем 30 лет назад!

У нас же ситуация еще хуже: сливки с национального дохода достаются горстке олигархов и их окружению, самые богатые люди вывозят деньги за рубеж, а оставшимся достаются лишь крохи с барского стола. А стол тот нынче стоит у поваров, тренеров и виолончелистов.

Исследования достоверно показывают, что сильный средний класс – краеугольный камень растущей экономики. Семеро из десяти предпринимателей – из среднего класса. Именно они могут позволить себе рискнуть. И по карьерной лестнице проще продвигаться там, где самый большой средний слой. МВФ утверждает, что в странах с более плавным распределением дохода периоды экономического роста длиннее. Здоровый средний класс – это не только ценный жирок.

Но за последние годы его не выращивали, а планомерно уничтожали – практически по всему миру, не считая Азии (которая растет лучше всех – не знаете, почему?). После зимних бунтов во Франции стало ясно: власть имущие целенаправленно давят середнячков. Финансовая элита, которая привела ма-ма-Макрона к власти, добилась вполне конкретных шагов: он снизил верхнюю планку налога на капитал – то есть на самых богатых – с 59 до 30 %.

Причем механизм его воцарения был совершенно прозрачным: иглокожие покровители сделали партию из ничего, а потом всего-то надо было сравнить его с консерватором Фийоном, на которого нашли компромат, ну и во втором туре – с «фашисткой» Марин Ле Пен. До этого средний класс пять лет душил бесхребетный социалист Олланд – под лозунгами борьбы с бедностью.

Но почему-то ни у кого не получается заботиться о бедноте, выжимая соки из работодателей – владельцев малого бизнеса. Высокие налоги на недвижимость давят не на супербогатых, а как раз на тех, для кого квартира в большом городе вдруг стала неподъемной ношей. Это называется «пауперизация». Рептилоидам, понятное дело, проще управлять бедными, необразованными, больными и голодными гражданами. Но они, видите, бастуют. Когда люди чувствуют, что кто-то лезет им и в без того опустевший карман, не проканывает даже «борьба за экологию». Большинство уверено, что экономическая система настроена против них. Популизм Трампа сработал, потому что он обещал это исправить. Но как?

ОДИН ИЗ СПОСОБОВ – ПОПЫТАТЬСЯ ЗАСТАВИТЬ НАИБОЛЕЕ ТАЛАНТЛИВЫХ СОЗДАВАТЬ ЦЕННОСТЬ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ СЕБЯ ЛИЧНО, НО И ДЛЯ ВСЕЙ ЭКОНОМИКИ.

У низкооплачиваемых работников нет шансов вырасти, потому что они не могут оплатить образование или переобучение.

Предпринимательский талант сейчас – это собрать команду из 3–5 человек и найти инвестиции по миллиону долларов на брата. Такой предприниматель скорее сократит количество рабочих мест, чем создаст их.

Плохо ли это? Не знаю. Это говорит о том, что и бюрократия (в хорошем смысле слова) тоже хочет быть эффективной. Многие вещи можно заменить программой или роботом. Один человек может обрабатывать колоссальное количество информации – даже если сравнить с тем, что было 10 лет назад. Я бы не сказал, что это однозначно плохо. Это просто *по-другому*.

Хорошая новость в том, что этому все-таки можно научиться. Но вот нужно ли?

Глава 4

Образование: великий уравнитель или социальный лифт в ад?

Каждый миллиардер с чего-то начинал: кто-то с родительского миллиона, кто-то с фиги в кармане. Рекрутерская фирма Aaron Wallis проанализировала^[25] первые профессии богачей из списка Forbes, и вот что получилось.

В конце 2017 года на сто самых богатых людей мира приходилось 2,3 триллиона долларов – 1,3 % всего мирового богатства. Вроде и не много, но 100 человек из 7,6 миллиардов – это 0,0000013 % мирового населения. Как они стали такими богатыми? Страсть как интересно!

Сначала очевидный вопрос: сколько из них уже и так были богачами? Довольно много: 30 % свое богатство унаследовали. Сами начали свой бизнес всего 17 %, а вот больше половины – 53 % – начали с работы на дядю. Кем же они работали?

Не глядя в следующий абзац, предположите, какая профессия на первом месте. Мне в силу жизненного опыта она пришла в голову сразу же. Я несколько не сомневался, хотя сам это дело терпеть не могу.

Десятеро из сотни чуваков, которые стали миллиардерами, работали сраными продажниками! Это пятая часть из тех, кто начал с обычной работы. Потом шли трейдеры (тут понятно, повезло), разработчики софта и инженеры. А вот Джордж Сорос ходил по домам и продавал игрушки. Майкл Делл продавал рекламу в газете. Все что-то продавали! Билл Гейтс продавал свою операционку, а Стив Джобс – компьютер своего боевого товарища Стива Возняка. Заметьте, кто из них прославился больше – инженер-изобретатель или продавец.

Отметим, что 43 % компаний из списка Fortune 500 были основаны либо иммигрантами, либо детьми иммигрантов. Что занятно, из тех, что на самом верху (в топ 35) *большинство* компаний (целых 57 %) было основано иммигрантами. О ком речь? Это такие ребята, как Уолт Дисней, Стив Джобс, Джефф Безос и Сергей Брин. Тут может быть дело в той самой гумилевской пассионарности. Уезжают ведь те люди, которым больше всех надо. И воспитывают своих детей соответственно – мол, надо рвать москалей на тряпки, так что, сынок, не вафли, а работай как проклятый.

Заглянем поглубже. Кто из миллиардеров учился в вузе? Только 75 % из них получили диплом о высшем образовании, да и то многие только после того, как дико разбогатели. Почетно получили корочку – часто без экзаменов.

Похоже, что рядовые омичи значение высшего образования несколько переоценивают.

4.1. Сколково ЭмБиЭй? Сколко-сколко?

Уже четвертый год подряд падает набор на когда-то модные программы МВА^[26]. В 2018-м количество абитуриентов упало^[27] на 7 %.

Еще не так давно для умопомрачительной карьеры в финансах ЭмБиЭй требовался буквально каждому, а сейчас он как-то суксился. Все меньше крупных контор стали оплачивать эту мутоту ключевым менеджерам, и орда горе-студентов, которая училась в кредит, сейчас ломится во все щели, да никак не может отбить свои затраты на это *элитное* образование.

Понятно, что топчик в виде Гарварда и Стэнфорда по-прежнему привлекает неокрепшие умы студентов и их родителей – о них чуть позже расскажу поподробнее, – но школам-среднячкам уже приходится туго. Мало кто знает, что в Гарвард и Стэнфорд люди идут не за знаниями, а за связями – это, опять же, тема для отдельного размышления – будем особенно рады услышать выпускника универа из Лиги Плюща, пишите письма (book@alexeuma). Но сейчас даже там все не очень радужно: иностранцам с трудом дают рабочие визы после обучения. И в 2018 году количество заявок в Гарвард^[28] упало на 5 %, в Уортон – на 7 %.

Даже хорошие программы МВА закрываются, чего уж говорить о каком-то говне. Дело в том, что степень МВА уже не означает автоматического повышения зарплаты. С 2010 года по двести тысяч *Повелителей Бизнеса* каждый год получали диплом, и в резюме эта строчка просто-напросто обесценилась. Виной тому хренова туча онлайн-МВА-программ, курсов в странах третьего мира (типа вот Индия – ну обалдеть, Повелитель Бизнеса из Индии, полы-то сможешь помыть?).

К тому же 20 % выпускников заявляют^[29], что диплом никак не повлиял на их зарплату. Херовато, особенно с учетом стоимости курса в 100+тыщ долларов. Ну да, разобрали пару кейсов, вы теперь гуру. Да, если случаи из реальной жизни и рассказывает о них настоящий бизнесмен, то польза, конечно, будет. Но вот измышления молокососов на тему «директ, лендинг, воронка продаж и swot-анализ» – это пахнет успешным успехом^[30], а вовсе не магистром бизнеса.

Еще один смешной, но неумолимый факт: чтобы твоя зарплата выросла после чудодейственного обучения, для начала нужна *работа*. А вот с ней может быть *бида*. Бггг.

4.2. Кому нужен ваш диплом?

Посмотрим, кому он *не* нужен. Список уже довольно внушительный, и он постоянно растет. Google, Starbucks, IBM, Ernst&Young, Hilton, Apple и куча всего еще. Все они открыто заявляют^[31], что диплом о высшем образовании им не требуется. Почему? Сейчас объясню.

Во-первых, все уже поняли, что цены на образование растут дичайшими темпами. У простых народных американцев нет времени и денег, чтобы учиться – или доучиться – в вузе. И сегодня вполне реально получить работу после средней школы (high school там на класс дольше, чем у нас) или какого-то обучения типа курсов кройки и шитья. Некоторые молодые люди пробиваются безо всяких институтов, и нынешние эйчары (ну, лучшие из них) это вполне понимают. Понятно, что квалификация имеет значение, но наличие диплома само по себе уже не является непременным требованием для начала карьеры. Об этом знают не только в Гугле или Эрнст&Янге.

А во-вторых, многие уже догнали, что отношение к работе, трудолюбие и талант зачастую важнее формального образования. В больших компаниях много разных вакансий, и работа найдется для каждого. В мире все меньше рутинной работы (ее будут выполнять, или уже выполняют алгоритмы), и боссам нужна гибкость и быстрое действие, а не знания об определенном наборе фактов. Работай без усталости, относись к коллегам по-человечески, будь автономен. Этого вполне достаточно.

Дело в том, что крутые конторы серьезно относятся к развитию своих людей. Там эйчары не заставляют сотрудников заполнять дебильные анкеты и не складывают трудовые книжки в сейфы. Они реально развивают и мотивируют персонал. Им важно, чтобы люди хуярили изо всех сил, а не как у нас. И для этого они будут создавать все условия. Им платят как раз за это, а не за папки «Дело» на полках.

4.3.

Смысл образования

Я как практикующий преподаватель вижу на живых примерах, что студенты, увы, делаются хуже. Причем мне только по своему предмету (финансовые рынки) или только по магистерской диссертации непросто оценить умственные способности юных грызунов гранита науки, но вот их желание учиться, очевидно, с каждым годом уменьшается. Год к году это заметно не так сильно, но вот у выпусков с разницей в 3–5 лет разница просто колоссальная. То есть сейчас я ставлю 90 баллов (пятерка у нас от 86 %) за работу, которой 5 лет назад поставил бы максимум 75 (слабая четверка). Потому что если сравнить с остальными, то там вообще полный провал. Это, наверное, неплохо. Просто система экзаменов и их оценок стала неактуальна.

ЗАЧЕМ ВОООЩЕ ЛЮДИ ЛОМЯТСЯ В ВУЗЫ? НА КОРОЧКИ УЖЕ НИКТО НЕ СМОТРИТ. ИЛИ СМОТРИТ?

Давайте подумаем, чему у нас учат детей. Прежде всего, высшее образование дает набор фактов и знаний о мире; точнее, о некоторой его части. В хорошем вузе эти знания будут объединены в систему, которую выпускник теоретически может использовать, настраивать и даже самостоятельно расширять. Но если развить эту мысль, то окажется, что лучше всего вузы готовят... работника вуза.

Это не плохо, просто странно. Исторически – с момента появления университетов – вообще-то, все так и было: выпускники становились профессорами и попутно двигали науку дальше, обучая преемников. В СССР, например, постоянно говорили о «мощной физико-математической школе». Хотя, глядя на списки нобелевских лауреатов, кажется, что в США школа была помощнее^[32].

Нужны ли институтские знания в жизни? Для начала прикинем, что нам требуется для работы. В первую очередь, владение несколькими офисными программами^[33], парой профильных (из той отрасли, где собственно работа) приложений, усидчивость, исполнительность, ну и самое важное для работодателя – ответственность и трудолюбие. Вот и все. А этому как раз в институте и не учат!

То есть ваши абстрактные и теоретические знания для работодателя не ценность. При этом люди идут учиться, чтобы «найти хорошую работу». Диссонанс какой-то возникает, не правда ли? Работодателю не нужны вузовские знания, зачем тратить на них свое время? Помните сакраментальное советское «забудьте все, чему вас учили в школе», а потом – на первой работе – «забудьте все, о чем вас учили в институте»?

Мы сильно недооцениваем некогнитивные навыки и переоцениваем знание фактов – пресловутую советскую «эрудицию», которая требуется

только в игре «*Что? Где? Когда?*», а по жизни почему-то не пригождается. Мотивация, цельность характера (особенно честность), коммуникабельность, упорство. Практически для любой работы требуются навыки общения с другими людьми.

Когнитивные умения тоже важны и нужны, но часто они не играют главной роли для успеха в жизни. Исследования нобелевского лауреата Джеймса Хекмана^[34] показывают, что для некоторых профессий некогнитивные способности даже больше влияют на зарплату. А мы им не учимся!

Почему в институтах нет курса «*Как делать крутые презентации*»? Это нужно почти на любой работе. Как распределять задачи по квадратам срочности / важности? Как писать структурно четкие тексты и планы? Как вести деловую переписку? Как нанимать людей на работу и увольнять их? Как читать уголовный, административный, налоговый кодекс? Как строить понятные диаграммы? Как вести переговоры? Как заботиться о здоровье? Я уж не говорю о таких банальных вещах, как музыка, танцы и рисование. Это мы детям оставляем для детского сада, а сами потом кроме бутылки вина и сериала не можем себе придумать развлечения.

У меня каждый год бывают студенты-иностранцы, и несколько раз были ребята из восточной и юго-восточной Азии (Сингапур, Китай; были еще вьетнамцы, но там *почему-то* провал). Так у них презентации – как у нас на совет директоров приносят. То есть я им ставил, например, 99 % (и вот неизвестно, что им поставили бы дома), а нашим отличникам – 86 % (минимальная пятерка), но в реальности они были совершенно в разных лигах. И исследования для своей презентации они проводили примерно на уровне нашей курсовой работы. На которую, будем честны, у нас мало кто тратит больше 3–4 вечеров. Азиаты так готовились к рядовой презентации по рядовому предмету. Просто они хотели ее сделать хорошо. Ну и есть некоторые данные, что азиаты слегка умнее европейцев^[35].

У нас в институтах до сих пор переписывают в шпоры конспекты, будто это квест какой-то – сдать предмет. Да нахер оно надо? Если не нужен вам этот предмет, не интересен, вы в гробу его видали – зачем тратить свое время? Почему вы не занимаетесь тем, что вам действительно нравится, где вы можете что-то изменить? Над чем вам хочется работать не покладая рук, безо всякой зарплаты?

Со стороны вузов этот нарастающий идиотизм тоже постоянно подкрепляется всякими рейтингами: зарплаты выпускников, индекс цитирования профессоров, количество приехавших иностранных студентов и преподавателей. Но готовят ли там к работе – большой вопрос. Зачем нанимать человека, который в Экселе даже автосумму сделать не может? Или который на емейл заказчика два дня отвечает, и то неграмотно, а переписку начинает с «*Доброго времени суток*»?

Затем, что он родственник. Или знакомый знакомых. Или сын генерала. Или дочка чиновника.

4.4. Растущая сегрегация

В 2017 году республиканцы утвердили налоговые льготы на полтора триллиона долларов – в основном для корпораций. При этом манипуляция общественным сознанием была провернута несложная: да, мы сделаем богатых богаче, но в конце концов лучше станет всем, ведь экономический рост ускорится, а безработица снизится. Но мы с вами уже догадываемся, что этот рост распределяется неодинаково: богатые слизывают большую часть, а бедные – меньшую.

Стоимость обучения в вузах постоянно растет, а вот зарплаты американских выпускников – нет. Целых 11 % студенческих кредитов просрочены более чем на три месяца. А те, кто худо-бедно их выплачивает, не могут взять ипотеку, купить тачку, завести семью и все такое. Неудивительно, что самые большие просрочки – у самых бедных заемщиков.

Согласно недавнему исследованию^[36], сегрегация в высшем образовании приводит к тому, что меньшинства оказываются в самых слабых вузах, при этом из-за низкого кредитного рейтинга они не могут взять большой кредит, ну и как выпускники они потом получают более низкую зарплату. Белые студенты пользуются поддержкой семьи, а беднякам приходится совмещать работу и учебу, от чего страдает и то, и другое. Выплачивать кредит на образование им, соответственно, намного труднее.

Студенческий долг усиливает и без того заметный разрыв в экономическом состоянии юных белых и черных. То есть если бы никто не платил за образование (как у нас – ну, как бы), различие было бы меньше. А так негры должны за образование больше белых. Хотя тут ничего удивительного нет – они же изначально беднее, вот и учатся в кредит.

Но прикол в том, что это было сделано нарочно! Правительство поощряло молодежь брать кредиты на образование, типа это надежнейшее вложение – в себя же! А на деле сегрегация только усилилась – конкуренция на рынке труда приводит к тому, что для поиска работы надо обладать куда более внушительным списком достижений, чем 4–6 лет назад, когда люди эти кредиты брали. Рабочий класс (а это как раз всякие меньшинства) от этого только пострадал. Выходит, что будущих студентов уговорили поучаствовать в крысиных бегах, победить в которых они заведомо не могли. Могли лишь покрутить колесо.

Чтобы общее образование работало на расширение социальных лифтов – в страшном мире растущих затрат на обучение, – нужно придумывать

что-то новое. Уже поднимается вой, что хорошо бы сделать высшее образование в США бесплатным, не говоря уже о том, чтобы простить все студенческие долги^[37] – этот проклятый социализм обсуждается на самом высоком уровне. Однако заметьте, что белому выпускнику Гарварда простят долг в 200 тысяч долларов, а выпускнику Огайского Заборостроительного Колледжа Экономики, Рисования и Юриспруденции – жалкие 20 тысяч.

Есть и еще одна интересная практика: в самые престижные университеты (Гарвард, Принстон, Колумбия, Йель, – из той самой лиги) поступают дети и внуки выпускников^[38]. Звучит как анахронизм или что похуже, но так оно и есть. Раньше амеры боролись за права негров, сейчас борются за права *простых людей*. Хотя уже много раз доказано^[39], что у белых и богатых преимущество. Основной ржач в том, что зачастую исследования проводят эти самые богатые белые из этих самых институтов.

ОСТАЛЬНЫМ НЕ ДО ЖИРУ – НАДО НА ЕДУ ЗАРАБАТЫВАТЬ.

Сухой американский остаток: 3/4 из 100 лучших американских вузов дают преимущество родственникам выпускников^[40]. Этого никто не скрывает; считается, что наличие родственников решает только при прочих равных: типа, вот два одинаково сильных абитуриента, кого из них взять? Но реальные данные, конечно, не раскрываются.

Независимые исследователи пишут^[41], что в 30 элитных университетах у родственника выпускника шансов поступить на 45 % больше, чем у обычного парня. Опрос в кампусе Гарварда^[42] показал, что у 29 % студентов был родственник, который там учился.

Масла в огонь добавляет тот факт, что у них там принято жертвовать родным универам солидные суммы (получая, кстати, налоговые вычеты за эту благотворительность), а рядовые граждане должны быть благодарны, что у них есть шанс получить грант на обучение от этих самых выпускников.

А вывод-то какой: мало того, что ты родился в богатой семье, тебе еще и в институт – глобальный уравнитель и лучший социальный лифт – поступить проще.

Еще одна интересная находка: черным мальчикам образование помогает хуже, чем девочкам^[43], – и гораздо хуже, чем белым мальчикам. Причем все не так, как вы подумали (и как я сперва подумал) – дело не в обучаемости или смекалке. Выяснилось, что больше всего будущее мальчика зависит от того, есть ли у него дома – угадайте кто! – папа. Вот у чернокожих семей с этим огромная проблема. Почему-то не любят черные отцы своих маленьких негритят, а все норовят свалить на улицу играть в баскетбол. Получается довольно неприятный замес: для негров образование как социальный лифт работает очень плохо. То есть даже ребята, умудрившиеся закончить вуз, оказываются в жопе.

Образовательная пропасть интересна еще одним феноменом. Недавно в Южной Корее вскрылась огромная афера с соавторством^[44] научных работ. Если вкратце, то профессора-родители добавляли в соавторы своих исследований детей или родственников. Часто отпрыски учились даже не по этой специальности. Естественно, при поступлении в аспирантуру и в дальнейшей научной карьере опубликованные статьи являются сильным преимуществом.

Если на тебя есть ссылки, если тебя цитируют, тебе в дальнейшем будет проще опубликоваться. Самые первые работы опубликовать гораздо сложнее: большие и важные журналы у ноунейма статью просто не возьмут. А если папочка (доктор наук) тебя вписал в соавторы своего труда, то ты уже и не ноунейм^[45] как бы. Славный стартовый пинок получается. Тем, у кого в семье докторов наук нет, будет труднее.

С сыном полковника, который никогда не станет генералом, та же история. Но вы ее и без меня знаете. К сожалению, оно так работает не только в Корее.

А к чему ведет образовательный гэп? К продолжению и еще большему усилению нашей тенденции. Звучит банально (хотя, надеюсь, вы помните, что очевидное не всегда очевидно), но есть данные, что умные умнеют, а глупые – глупеют^[46]. И самое забавное, что разрыв между ними^[47] нарастает. Почему?

4.5. Чтение

Примерно четверть американцев (24 %) не читали в прошлом году книг^[48] – и не послушали ни одной аудиокниги. Да, кстати, не обольщайтесь насчет тупых амеров, у нас ситуация ничуть не лучше. Электронных книг они, например, точно читают больше^[49] нашего. Хотя по времени чтения мы пока еще впереди – но не чета индусам, те просто рвут. Да, женщины читают больше мужчин. А что толку?

Но более всего интересен разброс: те, у кого есть высшее образование, читают значимо больше прочих! Американский выпускник универа читает в среднем 17 книг в год^[50], колледжа – 9 книг в год, а те, кто не закончил вообще ничего, читают в среднем 3 книги в год. Да и те, наверное, с картинками – про оттенки серого или какие-нибудь шантарамы.

Выяснилось, что некоторые демографические показатели хорошо коррелируют с чтением. Взрослые с доходом менее 30 000 в год читают книги в три раза реже. Нечитающих латиносов в 2 раза больше, чем белых. При этом совсем не читают 51 % мигрантов, хотя среди латиносов, рожденных в СССР в США, бездарей всего 22 %. С посещением библиотек – похожая картина. Многие о них вроде как даже и не слышали.

Книги? На полках? А зачем это?

4.6. Умные умнеют? Или богатые?

У нас перед глазами сейчас две разные картины (бывший СССР и США), но и там, и тут серьезные проблемы. Во-первых, образовательный гэп существует и нарастает. Мы увидели, что богатые умнеют и богатеют. Бедные идут в плохие вузы, либо идут туда за корочкой и ни хера после этого не могут. Отечественное бесплатное высшее образование^[51] – великолепный шанс для каждого. Надо только им правильно воспользоваться. В этом смысле ЕГЭ, как бы его ни чморили, постепенно становится нужной и полезной вещью, отсеивая кретингов еще на подходе и давая шанс тем, кто чего-то в жизни хочет.

Копнем глубже. В престижных вузах богатеи не только учатся, но и заводят полезные знакомства. Среди кого? Сюрприз: среди умных и богатых! Даже те, кто случайно знакомится через приложения типа Тиндера, склонны выбирать пару из своего социального круга. Чего уж говорить о студенческом кампусе – да там же все только и делают, что трахаются! Есть данные, что на подобную сортировку половых партнеров приходится пятая часть роста неравенства^[52] с 1960-го по 2005 год.

Это непростая мысль, поэтому поясню дополнительно. Вот в Америке растет несправедливость: богатые становятся богаче; все меньшему количеству амеров достается все больший кусок пирога. У этого процесса есть причины, каждая из которых влияет на общий итог. Так вот, одна из важных причин – это то, что ни одна приличная телка с вами знакомиться не захочет, потому что у нее хахаль ездит на Мерседесе, а не на Киа Рио. И как ты ни упарывайся на турнике, ты ей все равно не понравишься. Потому что тебе хочется на диване, а ей – на яхте.

По образованию, естественно, происходит точно такой же отбор. Интеллектуалы льнут к интеллектуалкам. Тупые – сами понимаете к кому. И институт играет тут огромную роль, потому что это самая большая стройка социальных связей в жизни. В этом мире все меньше шансов прыгнуть из грязи в князи. Поэтому лучше уж отчаянно суперлайкнуть и быть отвергнутым, чем вообще не иметь такой возможности. Дерзайте, товарищи.

Недавно обнаружилось, что разницу в образованности можно частично объяснить^[53] генетическими различиями. Большая команда генетиков опубликовала в журнале Nature отчет о биг-дата-анализе почти 300 тысяч человек. Выяснилось, что у людей есть 74 гена, достоверно коррелирующих с образованием. Они также хорошо коррелируют с умственными способностями (что неудивительно), объемом мозга, и даже со склонностью к шизофрении и с ростом – минимально, но статистически значимо. С невротизмом, кстати, корреляция

отрицательная. Поэтому расслабьтесь и не нервничайте. Пафосно назовем это «законом природы», переживать тут нечего, ибо свои гены мы изменить пока не можем. Терпите.

Гораздо страшнее другое. Если вы бедны, даже от великолепного набора генов пользы будет мало. Еще одна статья в Washington Post^[54] убедительно доказывает, что куда выгодней родиться богатым, чем умным.

ГЕНЫ «ТАЛАНТЛИВОСТИ» РАСПРЕДЕЛЕНЫ БОЛЕЕ-МЕНЕЕ РАВНОМЕРНО МЕЖДУ БОГАТЫМИ И БЕДНЫМИ. НО ВОТ УСПЕШНОСТЬ, САМ ПОНИМАЕТЕ, НЕТ.

Самые тупые из богатых семей все равно получают лучшее образование, чем самые талантливые из нищеты. Для начала возьмем 25 % (верхний квартиль) наиболее генетически способных к обучению детей. Из этой выборки только 24 % бедняков закончат вуз. А вот из богатых детей в этом квартиле высшее получают в два с половиной раза больше – 63 %. Сравните с другим концом генетической таблицы призов: даже в нижнем квартиле целых 27 % богатых детей получают высшее. То есть из них – наименее способных! – закончат вуз *больше* народу, чем *самые способные* из бедноты.

Получается, что генетически богатые и бедные граждане не различаются (напомню, что это *пока*). Но если у семьи нет возможности дать детям образование, даже наиболее талантливым отпрыскам мало чего светит в этой жизни. Их потенциал обычно отправляется коту под хвост. Для всего общества это не очень-то хорошо.

Не будем забывать о том, что даже у одинаково одаренных детишек показатели IQ будут сильно различаться. Богатые родители своих детей, тупо, лучше кормят! И не только: состоятельные люди больше читают вслух и отправляют малышей на всякие кружки и секции. Они в детей *инвестируют*.

НО ЕСТЬ И ХОРОШИЕ НОВОСТИ: ВЫХОДИТ, ЧТО ВАШИ ГЕНЫ ДАЛЕКО НЕ ПОЛНОСТЬЮ ОПРЕДЕЛЯЮТ ВАШУ СУДЬБУ.

4.7. Кем быть?

Похоже, со стандартным обучением дело плохо. Что же делать?

Во-первых, понять, зачем вам высшее образование. Если идти в вуз, то учиться там надо изо всех сил, день и ночь. А это значит, что учиться надо тому, чем вам хочется заниматься всю жизнь – даже бесплатно! Если не идти (тоже вполне разумный выбор, особенно если потенциальный вуз низкой категории), то надо четко понимать, что

другие люди 4–6 лет невольно или намеренно строят мощнейшую систему социальных связей, которой пэтэушники не будут обладать никогда. Если, конечно, специально об этом не позаботятся.

Опять вспоминая экономиста Джеймса Хекмана, не могу скрыть еще один важный факт о тех, кто не поступил или не доучился. Они совсем необязательно тупее тех, кто заканчивает институт; бывает даже наоборот. Но вот с упорством, трудолюбием, общением, банальными опозданиями у них могут быть проблемы. И самое страшное, что они об этом даже не подозревают, и, как следствие, ничего с этим не делают. Или подозревают, но не считают, что это проблема!

Поэтому отсутствие высшего – это, в первую очередь, маркер некогнитивных слабостей, и именно на этом вам следует сосредоточиться, если вы не поступили или вылетели из вуза. Много можно почерпнуть из литературы – саморазвитие, переговоры, мотивация, целеполагание, – но, конечно, лучше всего брать примеры с более-менее успешных знакомых или посещать какие-нибудь курсы. Только не в Инстаграме и не в Телеграме, и уж точно не через голожопые вебинары. Хотя бы лекции надо ежедневно смотреть на TEDe или там Курсэре.

По данным американского профессора Марка Перри^[55], сильнее всего за последние 20 лет подорожали медицина и образование; даже учебники стали в 3 раза дороже. Это намного сильнее роста зарплат и уж тем более инфляции. То есть учиться стало дорого. Стоит ли овчинка выделки?

Теперь, когда вы посмотрели на глубинные тенденции, все не так уж страшно. В конце концов, и мозги, и связи можно развить и без хождения на лекции. Чтение помогает выбиться в люди.

А вот как не остаться по жизни нищим и обездоленным, не учат вообще нигде. Ну, кроме этой книги, конечно.

Глава 5

Оставайся нищевродом – живи сегодняшним днем!

Экономист Дин Бейкер изучал так называемый «эффект богатства». Суть его в том, что люди начинают тратить больше денег, если они *считают*, что стали богаче (даже если на самом деле не стали). Например, похожий соседский дом проданся на 100 тысяч дороже, чем вы отдали за свой. Это что, означает, что вам тоже лишняя соточка на счет упала? Конечно, нет. Но люди считают, что да.

Бейкер посчитал, что американцы увеличивают свои траты аж на 6 % с каждого доллара^[56] прироста цены на дом. Когда растет биржевой

портфель, эффект не такой значительный, но он тоже есть. То есть *доходы*-то у них не растут, а вот расходы – да. Вопрос, откуда они берутся.

Понятно откуда – с кредитки.

5.1. Возьми в долг до лучшей жизни

Судя по моему опыту, люди, которые очень хотят быстро разбогатеть, что-то кому-то задолжали. И этот долг тянет их на дно. Поэтому одна из самых неприятных вещей для подающего надежды богача – кредиты. Речь сейчас не идет об ипотеке, образовании, медицине (ну, кроме силиконовых сисек, конечно) или кредитах на развитие бизнеса. Речь о потребительских кредитах. Они опасны по трем причинам.

Во-первых, такой кредит очень легко взять. Сейчас сотрудники банков пасутся даже в супермаркетах бытовой техники, чего уж говорить об автосалонах. Они всегда начеку: как бы впарить наивному фраеру покупочку побольше!

Во-вторых, ставки там космические. Даже если это не ООО «*Быстрые деньги до зарплаты или смерть*», все равно потребкредиты очень-очень дороги.

Ну и, в-третьих, хитрая фишка в том, что эти деньги *никогда* не используются для покупки вещей, растущих в цене.

Выходит, что «безопасный» уровень потребительской задолженности – это не 1–2 зарплаты в грейс-периоде и не ползарплаты. Это ноль. Очевидно, что лучшая стратегия относительно потребительских кредитов – никогда ими не пользоваться. Но если вы уже в аду, ныть не надо. Единственная важная вещь – избавляться в первую очередь от самых дорогих долгов. Как правило, это просроченные платежи по кредитным картам.

Не надо равняться на жизнь соседей по лестничной клетке, у которых две красивых машины, новые красивые детские игрушки, на женщине шуба (песец!), а на мужчине дорогая розовая рубашка с модным белым воротничком. Вполне вероятно, что у них такие долги, что вы на самом-то деле и побогаче.

СЕГОДНЯ КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ ОБЕЗЛИЧЕНЫ И ВЫЧИСЛЯЮТСЯ БЕЗДУШНЫМИ МАШИНАМИ.

Но так было не всегда: кредит когда-то был привилегией приличных людей с долгой историей отношений. В конце XIX века магазины начали предлагать^[57] кредитные линии самым надежным покупателям. Вместо того чтобы каждый раз платить за покупки, постоянный клиент мог

отложить платеж, показав продавцу именной металлический жетон от хозяина. Клерк просто записывал сумму на счет клиента.

К 1920-м магазины начали выпускать бумажные карточки вместо металлических, но и они были неудобны в использовании: для каждого магазина нужна была своя.

В пятидесятых появилась «*Дайнерс Клуб*» – первая независимая компания, выпустившая кредитные карты. Такой картой можно было оплатить путешествия и развлечения в самых разных заведениях; хотя из названия понятно, что основными поначалу были рестораны.

Bank of America украл эту идею и пошел дальше. В калифорнийском городе Фресно они запустили BankAmericard, выслав карты всем 60 000 жителей одновременно. Вскоре все покупатели (и продавцы) города всю использовали новую карту.

БЕЗУМНЫЕ ПОЧТОВЫЕ РАССЫЛКИ ВОРВАЛИСЬ В ЖИЗНЬ ПРОСТЫХ АМЕРИКАНЦЕВ.

Мероприятие это было не слишком удачное – не все же расплачивались по упавшему как снег на голову кредиту. В Чикаго, например, массовые рассылки кредиток запретили: без заполнения анкет многие подозрительные личности (лудоманы, наркоманы, алкоголики, мошенники разных мастей) пользовались этими случайными деньгами ради своих пороков. Но до этого запрета в США было выпущено 100 миллионов кредиток без единого документа.

В 1976 году система BankAmericard превратилась в знакомую всем нам Visa. После этого настала золотая пора для рептилоидов: ставки по депозитам упали, а вот по кредитным картам – нет. Кредитки стали дойной коровой всей банковской отрасли – и до сих пор остаются ею. Кто-то даже начинает банковский бизнес исключительно на кредитках (привет, Олег)!

Сегодня 80 % американцев используют несколько кредиток сразу, а долгов накопили уже больше триллиона долларов^[58]. При этом 13 % заемщиков не помнят, в какой момент они залезли за грейс-период. Оно, знаете, как-то само собой происходит. Сначала телек новый купишь, потом кресло, а тут еще в супермаркете распродажа – глупо не воспользоваться бесплатными деньгами!

ОТДАВАТЬ-ТО ТОЛЬКО В СЛЕДУЮЩЕМ МЕСЯЦЕ! ТАК ПАРУ РАЗ И – ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В АД.

5.2.

Кредитные карты как зеркало эволюции

Недавно я наткнулся на крутейшее исследование выплат долгов по кредиткам среди жителей Великобритании^[59] (1,4 миллионов человек, среди них те самые британские ученые). Выплата долгов – дико важный показатель финансовой грамотности населения. И знаете что?

Британцы, казалось бы, ого-го, лорды там и сэры, а на самом деле – говно на палке. И не только британцы. Естественно, на таком огромном массиве данных можно делать выводы по всей европейской цивилизации, куда и нас – с натягом, конечно, – следует отнести.

ПОДОБНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕЛАЛИ И В МЕКСИКЕ, И РЕЗУЛЬТАТЫ ОКАЗАЛИСЬ ОЧЕНЬ ПОХОЖИ.

Исследование заключалось в том, чтобы понять, как на протяжении двух лет выплачивались долги по *нескольким* картам, принадлежащим одному и тому же человеку. Допустим, у человека две кредитки с разными процентными ставками. Оптимальная стратегия – заплатить минимальный взнос по обеим, чтобы не попасть на адские штрафы и потерю кредитного рейтинга. После этого, если остались какие-то свободные деньги, надо внести их на карту с максимальной ставкой. Долг сверх минимального платежа по второй кредитке имеет смысл платить только тогда, когда более дорогая выплачена полностью. Казалось бы – стратегия совершенно очевидная, разберешься и без поллитра. Тут нет никаких размышлений по поводу рефинансирования ипотеки (платеж уменьшать или срок – поди разберись) или подсчета сложных процентов.

Только 10 % людей выплачивают 100 % излишка на дорогую кредитку. Чем же можно объяснить такое, не побоюсь этого слова, девиантное поведение? Логично предположить, что если человеку вообще неважно, по какой из двух кредитов гасить долг, то и платежи будут распределены примерно поровну.

Выяснилось, что самый главный фактор в определении того, куда люди платят, – это сумма долга. Кто-то платит какую-то определенную часть, типа 1/10 от долга в месяц, кто-то скорее гасит маленький кредит, чтобы остаться только с одним большим (загасил – галочка, win, дело сделано!). Причем вне зависимости от разницы в процентных ставках! Естественно, можно понять людей, которые всегда платят строго минимальный платеж по обеим картам (им как бы нечего платить сверх минимума), но их-то как раз исследователи из наблюдений вычли.

Еще крайне интересная статистика – несмотря на то что кредитный лимит в три раза выше среднего долга, люди (опять же, в среднем) занимают чуть больше по более дорогой кредитке. При этом почти всегда человек может заплатить второй, менее дорогой кредиткой – лимита хватает. Спрашивается, зачем ему вторая карта? Видимо, просто большая цифра долга людей пугает. Сразу увидеть минус 5к долларов страшновато. А два раза по 2500 – вроде и нормально. По-моему, дичь какая-то.

Что мешает мыслить рационально? Предположу, что человек чувствует себя достаточно комфортно, если ему хватает на два минимальных платежа. Заплатил по кредитке – спишь спокойно. А экономить лишние 20–30 баксов в месяц не хочется. Еще популярное поведение – платить поровну на каждую карту вне зависимости от суммы долга, причем часто это будет круглая сумма.

НО САМОЕ СМЕШНОЕ – ЭТО ТО, ЧТО СО ВРЕМЕНЕМ ХАРАКТЕР ВЫПЛАТ У ЛЮДЕЙ НЕ МЕНЯЕТСЯ. ТО ЕСТЬ ЗАЕМЩИКИ НЕ УЧАТСЯ ВЫПЛАЧИВАТЬ БОЛЬШЕ ПО БОЛЕЕ ДОРОГОЙ КРЕДИТКЕ. ЛИБО ИМ НЕ ХВАТАЕТ ДВУХ ЛЕТ, ЧТОБЫ ОСОЗНАТЬ ТЕМУ. КАК БАРАНЫ, ЕЙ-БОГУ.

Стоит упомянуть и о проблеме кредитных карт в целом. В Великобритании 46 % держателей карт имеют по две кредитки или больше. При этом – внимание! – из тех, у кого есть *долги* по кредитке, две кредитки имеют 72 % людей. Что, в общем-то, неудивительно – иначе зачем же им вторая карта. В США процент двоекарточников еще больше – их 71 % среди держателей, а в долгах аж 92 % владельцев 2+ карт. То есть вторая кредитка – верный знак того, что человек в долговой яме. Лишь 12 % держателей кредиток полностью выплачивают долг каждый месяц.

Короче говоря, если у вас автокредит под 6 %, а ипотека под 11 %, не надо скорее выплачивать кредит за машину, хоть он и меньше, и хочется скорее его закрыть. Скорее надо выплачивать ипотеку (особенно в начале срока), а машина подождет – 5 % годовых не лишние. Представьте, что у вас два похожих безрисковых источника дохода (а вероятность того, что кредит выплачивать не придется, примерно нулевая), один из которых дает на 5 % больше. Зачем вообще нести деньги в другой?

Вроде бы все очевидно. Но почему же тогда большинство голодранцев с кредитками так тупит?

5.3.

Кошелек с двумя неизвестными

Многие думают о деньгах постоянно. Как заработать, как потратить, как сохранить, куда они подевались. Но есть одна вещь, о которой мы думаем даже чаще, чем о своих деньгах! Это мысли о деньгах *других* людей. Я, например, постоянно о них думаю.

Конечно, больше стоит задумываться над тем, куда уходят деньги из собственного кошелька. В Америке есть такой тип магазинов, называется «dollar store» – там, где все по доллару. Причем они растут как на дрожжах, в 2017 году их открылось почти 2 тысячи. Цимес в том, что бедняки думают, что они дико экономят, закупаясь в этих «дешевых»

магазинах. На деле же все ровным счетом наоборот. Пусть средние траты там будут ниже (29 долларов в месяц), но вот еды люди купят гораздо меньше, чем в обычном супермаркете. Вся фишка в упаковке. Вражеская газета The Guardian провела небольшой анализ^[60] цен, и вот что вышло.

Пусть пачка муки там стоит доллар, но в Уолмарте за 2,5 доллара вы купите в 3 раза больше. Пакетик изюма на 150 грамм будет стоить доллар, но в супермаркете за 10 баксов можно купить больше двух кило. Поллитра молока – доллар, тогда как в Whole Foods по 2 бакса за литр в большой таре можно купить фермерское «органическое» молоко.

Эти сети растут как грибы, причем стандартные дискаунтеры, продающие упаковками и коробками, отстают. Самая большая сеть сейчас – Dollar Tree с более чем 14 тысячами магазинов и продажами почти в 21 миллиард долларов в год. Это, на минутку, поболее «Пятерочки».

Когда покупатель заходит в такой магазин, мозг у него отключается. Все по доллару! Налетай! Шесть упаковок – шесть долларов, ну что за чудо! Это напоминает мне один вполне конкретный тип облапошивания населения: микрозаймы. Только финансовые конторы люди ненавидят (хотя и пользуются их услугами), а вот магазины, где все по доллару, – обожают. ФиксПрайсу привет!

Судя по опросу трех тысяч человек из финтех-рассылки The Hustle^[61], почти треть образованных людей не представляет, сколько они тратят каждый месяц. Половина респондентов постоянно переживает насчет денег – причем это беспокойство уходит только при очень высокой зарплате – от 200 тысяч долларов в год, а большинство достигает 100к в год лишь к сорока годам. Отмечу, что среди программистов и инженеров шанс достичь этой планки в четыре раза выше, чем среди преподавателей. Профессорам стоит задуматься, почему образование постоянно дорожает, а их зарплаты столь скромны.

Переход к шестизначной зарплате (долларов в год) происходит в конце четвертого десятка. Остановитесь и посчитайте, сколько вам лет. Задумайтесь: возможно, вы уже упустили основной потенциал вырастить свой доход. Это означает, что вы всю дорогу что-то делали не так. И если вы хотите что-то исправить, то надо начинать жить по-другому.

Если за 15 лет стажа вы не доросли до *медианной* зарплаты по стране, то дело плохо. По России в 2017 году это было чуть больше 28 тысяч рублей^[62] в месяц. В Москве – порядка 50 тысяч^[63]. Средние цифры заметно выше, но в случае с зарплатами это негодная метрика. Среднюю зарплату получают совсем не средние люди, потому что она сильно перекошена вверх из-за громадных бонусов менеджерам госкорпораций. Как ими стать – я не знаю, да и знать не хочу.

НО ВОТ КАК СОВЕРШЕННО ТОЧНО НЕ ДОПЛЫТЬ ДО МЕДИАНЫ, Я ВАМ РАССКАЖУ.

5.4.

Хочешь похудеть? Спроси меня, как не надо!

Привычки нищевродов – тема интереснейшая, точно как в зоопарк сходить и понаблюдать за приматами. Многие люди *постоянно* борются с нищетой. Чаще всего дело тут в шизофреническом подходе к жизни. Из года в год они делают *одно и то же*, надеясь, что что-то изменится. Но – сюрприз! – ничего не меняется.

Для таких ребят мой соавтор по «*Криптоюматике*» Алексей Антонов выработал краткую памятку о том, как уйти от осознанности бытия и достичь нереального успеха. Итак, десять советов от гуру:

1. Забудьте о тишине, пускай у вас всегда будет какой-нибудь приятный фон. Чилаут, лаундж, сами понимаете. Не забудьте о чашечке кофе, бокальчике красненького и, конечно, о кальяне. Хорошо работается в комфортной атмосфере!
2. Фильтруйте всю информацию, которая расходится с вашим восприятием, так вы выработаете четкое и однозначное мировоззрение. Не стоит внедрять в свой мозг сомнения и скептицизм; это лишнее.
3. Будьте чувствительнее ко мнению других людей, заботьтесь о том, чтобы ему соответствовать. Это важно.
4. Чаще ностальгируйте по прошлому. Все-таки это ваша жизнь, а не чья-то еще. Раньше было хорошо. Вспомните об этом.
5. Больше отдыхайте и копите внутреннюю энергию. Соцсети, YouTube и телевизор восстановят ваши силы. Пропускать последний сезон Better Call Saul или Billions просто глупо.
6. Размышления сильно истощают ваши ресурсы. Действуйте. Сила воли не бесконечна, используйте ее здесь и сейчас.
7. Анализируйте свою жизнь, сравнивая ее с жизнью других людей. Чем вы хуже? Чем лучше? Подумайте об этом, это поможет выстроить вашу стратегию.
8. Ваши кумиры всегда подскажут, какое мнение действительно верно. Зачем тратить энергию на то, что уже проанализировано другими?
9. Будьте в курсе всех последних новостей. Это поможет вам в общении и налаживании новых связей.
10. Меньше думайте о том, нравится ли вам то, чем вы занимаетесь. Сегодня вам нравится одно, а завтра другое, лучше не обращать на это внимания.

Сделайте хотя бы один шаг, и вы увидите, как это легко! Дальше станет еще легче. Невыносимая легкость бытия увлечет вас за новые горизонты.

Если серьезно, то нас сдерживают в развитии дурные антипривычки. Антипривычка – это когда вы не приучили себя делать что-то на регулярной основе. Не чистить зубы, не мыть жопу, не есть сырые овощи и все такое. Короче говоря, выбор безделья. Чаще всего вашу жизнь определяет не то, что вы делаете, а то, чего вы *не* делаете. Да, это неочевидно. Ну, вы за это и заплатили, когда покупали (я надеюсь) эту книгу.

Поп-культура часто показывает богатство в стиле Скруджа МакДака (горы кэша и золота в огромных хранилищах). Но кэш – не лучшее место для долгосрочных инвестиций. Поэтому держать все деньги налом дома – это, скорее, признак нездорового в финансовом плане человека. Или в умственном.

ЕЩЕ ОДНО ИЗ ОТЛИЧИЙ ЖИЗНИ БОГАТЫХ И УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ – СПОСОБНОСТЬ ВЫРВАТЬСЯ ИЗ НЕОСОЗНАННОЙ ТЕНДЕНЦИИ ЗАВОДИТЬ ЗНАКОМСТВА СО ВСЕМИ ПОДРЯД.

Средний человек осознанно не может выбрать даже жену! А самая жесть и совок – это общение с несимпатичными вам родственниками. Уж кого-кого, а их вы не выбирали. Вы ничего им не должны: ни приглашать их на день рождения, ни на свадьбу или новоселье. Оставьте им похороны. Не, ну реально. Все обидятся? Да и хуй с ними!

Есть проверенный и надежный способ избавиться от назойливого внимания родных и близких: дать им займы. Это надолго обеспечит вас тишиной и спокойствием. С деньгами, конечно, придется попрощаться, но оно того стоит.

Помните, мама в детстве осуждающе говорила *«он хороший парень, но попал в дурную компанию»*? Или *«она была отличницей, но стала тусоваться с какими-то отморозками»*? Фишка маминой мудрости в том, что это не просто работает, а вообще *тащит всю вашу жизнь* хер знает куда. Вы даже не знаете, где окажетесь со временем. А я знаю, но вслух не скажу.

Совершенно нормально окружать себя людьми, с которыми комфортно, которые похожи на вас. У них схожие привычки (ягуарчика перед работой) и увлечения (шашлычок, футбол, рыбалка). Я ни в коем случае не осуждаю – наоборот, я завидую этим замечательным, отзывчивым и добродушным людям. Они на самом деле счастливы. Да, у них нет денег и миллионерами они не станут. Но им оно и не надо. Им бы новый мотор на лодку и билет на следующий матч. И это охуенно.

Каков поп, таков и приход. От осинки не родятся апельсинки. Что посеешь, то и пожнешь. С кем поведешься, от того и наберешься. От худой курицы худые яйца. Отец рыбак, и дети в воду смотрят. Где вороне ни летать, а все навоз клевать.

У обычного человека все это происходит неосознанно. Хотя на самом деле *нет никакой необходимости* создавать отношения, которые тянут

вас на дно. Лучше выбрать те связи, которые будут тащить вас ввысь. А людей с вредными привычками – жооголизм, нытье, синдром жертвы, поиск виноватого – полезней избегать. Самое неприятное, на мой взгляд, – это когда человек считает, что ему все должны. Даже близких людей с такой жизненной установкой переносить трудно.

Когда вы поймете, какие признаки тянут вас вверх, а какие вниз, тогда можно считать, что вы выбираете окружение с открытыми глазами. Какие связи выращивать, а каких избегать? Какие люди открывают вам новые двери, а какие наоборот? Не всегда это понятно сразу. Но вот через 3–5 лет становится ясно, с каким человеком лучше было не иметь дела. И у меня есть такое ощущение, что внутри мы это всегда знаем, просто часто боимся в этом признаться. Или обидеть этого человека, отказавшись с ним работать, или общаться. А следовало бы! Гораздо полезней учиться полезным привычкам у успешных людей. Но как их найти? Как завязать с ними отношения?

Попробуйте сделать что-нибудь лучше всех. Они сами вас найдут.

5.5.

Миф о зефире

Пытливый читатель, копающий тему богатства и успеха, конечно, слышал о знаменитом тесте. Положите перед ребенком зефир и дайте ему 15 минут подумать. В полном одиночестве. Если малыш выдержит и не сожрет его, то получит еще один. Ребенок может просто съесть то, что перед ним, – тогда второй зефирки ему не полагается. Вроде бы понятно и логично: потерпи, чтобы получить набежавшие проценты. Как говорится, два раза – это два раза.

Когда-то считалось, что успех в этом маленьком тесте гарантирует успех в школе, институте и вообще в жизни. Эксперимент проводили в 1960-х годах, а в 1990-х его авторы изучили повзрослевших испытуемых и громогласно заявили: те, кто в детстве справился с искушением, оказались гораздо лучше устроены по жизни, чем те, кто зефирку сразу съел. Дальше вы поняли.

В свое время я очень котировал этот опыт над людьми и всячески поощрял (да и сейчас поощряю) эффект отложенного вознаграждения. Удержаться от соблазна сейчас, чтобы получить что-то хорошее в будущем. Я стараюсь этот принцип использовать повсеместно, вплоть до того, чтобы парковаться всегда задом, чтобы при выезде не тратить время. Кто его знает, что произойдет и куда придется поспешить. Лучше потратить лишнюю минуту и поставить машину таким образом, чтобы выезжать было легко и удобно. И так во всем: сначала помыть посуду, потом пожрать. Сначала полезное, потом вкусное. Сначала уборка, потом ужин. Сначала помятую и мелкую клубничку, потом целенькую и

крупную. Сначала жена, потом любовница. Сначала открыть, потом выпить...

Но Джессика Каларко в журнале The Atlantic^[64] представила весьма удивительные новости по этому поводу.

ОКАЗЫВАЕТСЯ, ДЕЛО ТУТ НЕ В СИЛЕ ВОЛИ (ИЛИ СИЛА ВОЛИ СИЛЬНО КОРРЕЛИРУЕТ С ЧЕМ-ТО ЕЩЕ), А В ИЗОБИЛИИ И БОГАТСТВЕ, КОТОРОЕ В СЕМЬЕ У РЕБЕНКА ЛИБО ЕСТЬ, ЛИБО ХУЙ.

Новое исследование^[65] Тайлера Уаттса с коллегами блестяще это показало. Во-первых, они осознали, что 90 детей в первоначальном эксперименте – это не так уж много. К тому же все испытуемые были из детского сада при Стэнфорде. На этот раз ученые проверили гипотезу на доброй тысяче детей, собранных из всевозможных слоев общества. При этом они учли важные факторы – такие как материальное положение семьи и образование родителей.

Новое исследование обнаружило довольно слабое подтверждение базовой гипотезы (что способность откладывать удовольствие приводит к успеху в жизни). Вместо этого вышло, что возможность продержаться до второй зефирины большей частью определяется финансовым положением семьи ребенка – и вот оно-то большей частью и объясняет будущие успехи. А вовсе не умение откладывать удовольствие на потом!

Среди детей, мамы которых получили высшее образование, не было никакой разницы в дальнейшей успеваемости. А у тех ребят, мамы которых не доучились, преимущество «выигравших» объяснялось социальными факторами, а не способностью дождаться вторую зефирку. Как только исследователи принимали во внимание обстановку в доме трехлетних испытуемых (например, количество книг на полках или реакцию мам на просьбы детей), широко воспетая способность «откладывать удовольствие на потом» внезапно переставала значить что-то особенное. Самоконтроль, взятый отдельно от всего, не позволяет детям преодолеть пропасть в благосостоянии и социальном окружении.

Если подумать, то результаты знаменитого теста можно объяснить массой причин. Например, жизнь детей из бедных семей не гарантирует им вообще какую-либо еду, не говоря уже о сладостях. В ожидании ведь есть определенный риск. Даже если родители и обещали им что-то вкусненькое на выходных, вполне вероятно, что финансовая необходимость заставит их изменить свое решение, и вместо обещанных чупа-чупсов мама купит домой пачку риса. И правильно сделает. Другое дело, что обманывать детей не надо, и сладостей просто не надо было обещать.

ЕСЛИ ВЫ РОДИЛИСЬ В СОСТОЯТЕЛЬНОЙ СЕМЬЕ, ТО ОТЛОЖИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ НА ПОТОМ ВАМ НЕ СОСТАВИТ ОСОБОГО ТРУДА.

Опыт подскажет, что финансовое положение семьи стабильно и у родителей есть ресурсы, чтобы выполнить свои обещания. И даже если такой ребенок не станет дожидаться второго зефира, у него будет шанс получить вместо него что-то вкусное чуть позже.

Исследователи поведенческой экономики из Гарварда и Принстона написали в 2013 году книгу о бедности^[66] под названием «Скудность»^[67]. Почему обладание столь малым означает так много». Дело в том, что состояние нехватки чего-либо *изменяет образ мышления* людей. Бедность легко может сподвигнуть человека на сиюминутную награду. Маргиналы просто иначе оценивают то, что им доступно. Другими словами, второй зефир не имеет значения, если ты сомневаешься, что тебе вообще достанется зефир.

Некоторые социологические исследования добавляют жара. Например, Ранита Рэй, социолог из университета Невады, написала книгу^[68] о том, как тинейджеры из низшего класса горбятся посудомойками и уборщиками, чтобы просто свести концы с концами. И несмотря на то, что им не всегда хватает на еду, в день зарплаты они идут в Макдональдс и жрут там от пуза. Или покупают себе новые шмотки. Или краску для волос. А еще одно исследование^[69] показывает, что родители с низким доходом чаще потакают просьбам купить сладостей. Мы не будем тут говорить о влиянии на здоровье (хотя любовь к быстрым углеводам – прямая дорога в могилу).

Эти выводы намекают на то, что бедняки стараются баловать детей при первой возможности, а состоятельные родители имеют склонность поощрять ребенка дожидаться более жирной награды. Краска для волос или конфеты могут показаться дурацким подарком, но не забывайте о том, что это порой единственное, что может себе позволить семья из Тамбовской области. А нищим детишкам какая-никакая сиюминутная радость заметно улучшит несчастную жизнь. Ведь у них нет никакой гарантии, что завтра случится хоть что-то хорошее.

Итак, давайте еще раз обдумаем привычки бедноты. Во-первых, неоправданно рискованное поведение: наркотики, алкоголь, приятели из криминального мира, ну и там же ранняя беременность. Давай рискнем, детка, вдруг успею вынуть! Нищие с огромным трудом балансируют между работой, учебой, семьей, друзьями и супругами. Они по уши в долгах, им постоянно хочется есть, зачастую негде жить, они болеют и не лечатся по-человечески, дорога на работу занимает несколько часов (столько же на учебу), и спят они по 5 часов в лучшем случае – если не работают во вторую смену. Даже если они и хотят выбиться в люди, их образ жизни сам собой провоцирует вредные для финансового благополучия привычки. Не умея зарабатывать, они не умеют и тратить. А зефир тут, похоже, ни при чем.

5.6.

Как тратят богачи?

Давайте сначала поймем, кто же такие богачи? Компания Fidelity опросила^[70] аж тысячу миллионеров, чтобы выяснить, когда именно те осознали, что разбогатели. Выяснилось, что 42 % вообще не считают себя богачами! Прикол, да? Причем средний капитал у респондентов был целых \$3,5 ляма баксов.

Этих особо скромных парней (и девчонок, конечно) спросили: а сколько вам надо-то для того, чтобы почувствовать себя богатым? Выяснилось, что средний ответ – 7,5 миллионов долларов. Нормально так.

Потом у тех, кто таки назвал себя богатым, спросили, с какого момента они это ощутили. Тут было интересней: в среднем с 1,75 миллиона долларов им уже стало норм. То есть тем, кто не чувствует себя богачом, надо больше семи лямов для счастья, а тем, кто уже чувствует, хватит и двух. Возможно, тут дело в возрасте – довольные просто-напросто моложе. А с лысиной на модных телочек вам потребуется гораздо больше денег!

А как изменились бы ваши траты, если ваш доход вдруг удвоился бы? А если б уполовинился? Что бы вы урезали? А если бы деньги достались вам не случайно, а закономерно?

СТОИТ ПОНАБЛЮДАТЬ, КАК ЛЮДИ РАЗНОГО ДОСТАТКА УПРАВЛЯЮТ СВОИМ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ.

В 2016 году американское Бюро трудовой статистики провело такое исследование, а сайт VisualCapitalist красиво оформил^[71] выводы, которые я сейчас и приведу.

Покупать жилье или арендовать? Видно, что богатые люди тратят больше на ипотеку, чем на аренду. Но и расходы на содержание жилья у них быстро растут: домработницы, косильщики газонов и чистильщики бассейнов – а там, глядишь, и личный повар понадобится. Кто-то любит свежие цветы. Кто-то красивые аквариумы. Модная итальянская мебель тоже может стоять в разы (и даже на порядки) больше нашей обычной икеевской.

Меня, кстати, всегда занимал вопрос самообучения персонала. Почему-то домработницы и шоферы миллионеров не становятся миллионерами, хотя вся элитная жизнь у них на виду. Казалось бы, внимай и повторяй – но нет. Хотя я читал о случаях, когда разорившиеся английские лорды занимали у своих дворецких (батлеров). Но дворецкий – все же топ-менеджер, хотя и локальный.

С ростом доходов люди начинают больше тратить на еду, причем меняется именно качество еды. Вместо картошки с макаронами в ход идут стейки. Особенно резко растут траты на алкоголь – ну, это понятно,

вино немногим лучше среднего стоит уже неадекватно дорого. Что касается ресторанов, тут сильный сдвиг происходит только в районе 200к долларов в год. И, видимо, люди туда идут уже не для разнообразия и новых впечатлений, а скорее сэкономить время на готовке и провести очередную встречу.

В расходах на транспорт ничего удивительного не происходит – с ростом дохода они увеличиваются достаточно плавно. Опять же, после какого-то уровня человек нанимает водителя, начинает чаще передвигаться самолетом, а потом уже и бизнес-классом. Рост расходов усиливается в зоне 100–150к (может быть, частое такси + иногда поездки в другие города), потом 150–200 (частые самолеты) и больше 200 (видимо, бизнес-класс).

Расходы на медицину ничем не примечательны – просто растет стоимость покупаемой страховки, а на лекарства особо много и не потратишь (если не заболеешь чем-то особенно заебистым). Ну, наверное, какие-то БАДы добавляются на регулярной основе, но они, по большому счету, недорогие – это 100–200 баксов в месяц, редко больше. Косметика всякая – это да, может стоить очень дорого, но вряд ли посещение салона красоты можно назвать заботой о здоровье.

В целом, пока ничего удивительного. Но стоит подойти к инвестициям и накоплениям... БАМ! В процентах тут самая большая разница из всех типов расходов, и она реально огромна. Чем больше люди зарабатывают, тем больше они откладывают, и зависимость нелинейна. Так несколько лет – и окажется, что доход с капитала богачей уже покрывает их базовые траты. А бедняки, увы, останутся бедняками.

При этом должен вам сказать, что *демонстрировать* свое богатство совершенно не полезно. Одно забавное исследование^[72] рассказывает о том, что не нужно светить своими ролексами, помахивать вюиттонами, сверкать прадами и приоткрывать свой гермес. Испытуемым предлагали выбрать вещи для демонстрации новому кругу общения, и они, естественно, хватали все модное-дорогое. Но выяснилось, что незнакомых людей это скорее отпугивает, чем привлекает или вызывает уважение. Звучит контринтуитивно, но новые знакомства в дорогом прикиде завести будет сложнее.

Хотя для бизнес-контактов это может оказаться полезным. И для половых контактов тоже должно помочь. Но сейчас миллениалами овладевают как раз противоположные транжирству идеи: жить скромно, вещи брать напрокат, не тратить на ерунду, ползарплаты откладывать. Зачем? Что из этого может получиться? Сейчас и узнаем.

Глава 6

Тридцатилетние пенсионеры: живи впроголодь, уволься молодым

Нет, это не про наших фээсбэшников. Это я сейчас про настоящих, реальных трудяг, которые горбатились как проклятые, жрали консервированный доширак, откладывали больше половины зарплаты ради одной цели: уйти с работы в тридцать лет или немногим позже. Конечно, сорокет выглядит более реалистичным, но в 40 уже не так сильно хочется на море, в горы или на тусу – по себе знаю. После 40 вообще мало чего хочется, кроме как поспать. Хотя поспать и в 30 хорошо, тут я их (новых пенсионеров-визионеров) полностью поддерживаю. Я вообще рекомендую меньше работать и больше отдыхать. Советую также сказочно разбогатеть.

Но давайте к делу. Во-первых, как и где такое вообще возможно – чтоб без выслуги лет и без папаши-генерала? Самый очевидный пример – IT, но есть и другие варианты; помню, ходила история про инженера из NVidia, который стал миллионером в 30, и жизнь ему стала не мила – и я в это охотно верю. Новые траты, нахлебники, завистники – все это может превратиться в реальный гемор, особенно если семья изначально строилась на расчете, а настоящих друзей никогда не было. Но это, скорее, исключение. Все-таки приятно иметь пару бутылок Шато-Лафит-Ротшильда за душой.

6.1. Огонь ^[73]

В очередной раз благодаря tech-рассылке The Hustle ^[74] я наткнулся на замечательную историю Кристи Чен ^[75] и ее мужа. Они не брали ипотеку, не заводили детей, а откладывали все возможное (абсолютно) на протяжении своей короткой, но упорной карьеры. И в 31 год их совместный портфель перевалил за миллион баксов. Причем они даже не из Америки, а из Канады. Сейчас они живут на 40к канадских долларов в год. Это чрезвычайно скромно для США, просто скромно для Канады, но вот для других частей света это вполне себе норм. Два ляма рублей в год на двоих – неплохо, а? Если работать не надо. Офисное рабство тоже требует расходов: приличные костюмы, ботинки, транспорт, бизнес-ланчи, дебильные тусы с коллегами. Часики-портфельчики-сумочки.

Откуда берутся 40 тысяч долларов в год? Это четыре процента от миллиона. Есть поверье, что когда ты выдергиваешь из портфеля меньше 4 % ежегодно, то ты не трогаешь капитал. За последние 30 лет рынок акций выдавал в среднем 5–7 % годовых, ну и 1–2 % съедала

инфляция. Так что на четыре процента вдолгую рассчитывать можно вполне.

Фишка ранней пенсии в нескольких вещах. Во-первых, надо иметь смелость на нестандартные и зачастую осуждаемые обществом действия. Уволиться на пике карьеры? Да. Жить впроголодь, получая отличную зарплату? Да. Не поддаваться искушению отхватить быстрых денег в Кэшбери, чтобы «удвоиться за полгода»? Да. Не брать ипотеку? Не заводить детей? Штоа? А что скажет бабушка?

А бабушка, родные мои, всю жизнь работала училкой и теперь получает пенсию в 14 тысяч рублей, да и то если успела дожить до нового пенсионного возраста. А если бы она последние 25 или 30 лет жила в свое удовольствие, вот была бы бабка! Всем бабкам бабка.

Итак, наши герои внезапно поняли, что офисное рабство – зло. Мечты бейби-бумеров – найди работу, купи дом, уважай босса, на пенсию в 65 – им почему-то не подошли. Вместо этого они решили откладывать 80 % зарплаты и к 31 году накопили миллион долларов, а этого достаточно, чтобы жить с дивидендов. Естественно, они не начинали карьеру с зарплаты в 100к+ баксов. К выходу на пенсию они вдвоем получали 164к чистыми (213к если добавить канадские налоги) – не очень высокая, но, конечно, неплохая зарплата для двух айтишников. Для этого они работали по 60–80 часов в неделю, реально херачили как на галерах.

ЕСТЬ И ЕЩЕ ОДИН ВАРИАНТ. СУЩЕСТВУЕТ ВПОЛНЕ РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕ ЖДАТЬ 15 ЛЕТ ДО СВОЕЙ ПЕНСИОННОЙ МЕЧТЫ.

Может быть, вы хотите написать роман, или каждый день играть блюз в ближайшем баре, или стать художником, или, там, я не знаю, кукольных дел мастером. За резню по дереву тоже можно получать деньги, хотя и не такие, чтоб прожить. Но если вы за 8–10 лет отложили 300–400к баксов, то и дополнительного дохода вам должно хватить – при этом занимаясь любимым делом! Я вот писателем стал – по утрам коньячком лечусь и смотрю на сосны. Пенсия – это не когда не работаешь. Это когда не ходишь на работу с 10 до 6. Работаю-то я поболее вашего. Просто мне это в кайф.

Миллениалов часто чмырят за нелепые финансовые решения. Две трети юных работяг не имеют никаких сбережений, а треть не думает о пенсии вообще. Но есть небольшая прослойка хитрецов наподобие Кристи Чен – которые упоролась на тему «перестать работать после тридцати». У них свои форумы, телеграм-каналы, конференции и черт знает что еще.

Ранняя пенсия – не такой уж новый концепт. Об этом писали еще в шестидесятых, но в эпоху интернета тема расцвела. Развелось всяких умных блогеров, которые накопили свои 500к+ и путешествуют по миру, рассказывая заманчивые истории. Идея в том, что *бережливость – это*

не ограничение, а освобождение. А лакшери лайфстайл – это слабость! Тут я их полностью поддерживаю. Особенно когда лакшери в кредит.

6.2.

Когда не хватает миллиона

Расскажу вам другую сказку. В лучших местах планеты цены стали так несуразно велики, что кому-то не хватает дохода в миллион баксов в год! На SeekingAlpha (отличный ресурс для умных трейдеров) кто-то написал^[76] про своего друга, который еле-еле сводит концы с концами.

Мы обсуждаем, сколько нужно денег для выхода на пенсию и что люди делают, чтобы зажить и сытно, и привольно. Но иногда вопрос звучит поистине абсурдно: *«Могу ли я позволить себе работать в этом месте»?* Один чел из крупной вашингтонской юридической фирмы годами рассказывает друзьям, что он перегорел и как работа его заебала. Он готов заняться чем угодно, только не юриспруденцией.

Вроде как с зарплатой почти в 1 000 000 долларов в год (уже много лет) он должен был давно скопить приличный капиталчик и отчалить на острова, но не тут-то было. Спрашивают его товарищи: *«Ну что ж ты, болезный, ноешь постоянно?»*, а он такой: *«Да вот не получается у меня перестать работать, каналья! Денег-то нет ни хера!»*

Оказывается, скопил он всего несколько сотен тысяч, да и то через платежи по ипотеке – то есть он просто владеет частью своего дома. Один раз дорого развелся, потом как-то не было работы. И этот чел не ездит на Ламборгини и не летает первым классом! В очередной раз задам сакраментальный вопрос: *где деньги?*

Оказывается, на форумах в Ди-Си (кто не смотрит Карточный Домик, это их самое империалистическое гнездо – сенаторы там, доктора, адвокаты, короче, вся илита) мамы обсуждают не памперсы и соски, а *«как прожить на 500к в год и не сдохнуть от голода»*, *«нам не хватает зарплаты в 700к на двоих»*... Со стороны это маразм какой-то, реально.

Но давайте разберемся. Во-первых, с таких сумм и налог будет адовый: порядка 50 % от дохода слижет дядя Сэм. Трое детей в частной школе – еще 140к доллой. Дом за 2 ляма баксов (из которых выплачено 800к) – это больше 100 тысяч в год на ипотеку+страховку и налог на имущество (да, там он серьезный, не как у нас). И вот уже осталось немногим более 250 кусков в год. Но пока вроде неплохо.

В дело вступает медицинская страховка. Потом в отпуск свозить семью пару раз в год. Еда, одежда, всякие мелочи. Две хороших тачки. На каждого ребенка он откладывает 20к в год на институт. Ну, там, дни рождения, пионерлагеря, колечко-другое, ресторан.

То есть он не какие-то абсурдные траты совершает, а вроде как и совершенно обычные для хорошего такого среднего класса – ролексы не носит. Но жирка, как видите, не нагулял.

Странновато, но бывает и такое. Подивимся и перемотаем обратно к нашим козлам.

6.3. Молодые, богатые и скупые

Вильям^[77] Гернбергер, 28-летний фанат ранней пенсии, живет (точнее будет сказать «влачит жалкое существование») в Сан-Франциско и готов терпеть весьма нетипичные для своей зарплаты лишения. Сам себя он называет «говнокодером» (это цитата) в «облачном IT», но получает он 165 тысяч долларов в год – вполне достаточно, чтобы красиво жить в одном из самых дорогих городов США.

Но нет! Вместо этого он арендует комнату в доме с 5 спальнями (ну, вряд ли это можно назвать общагой) за 800 баксов в месяц, тогда как отдельная хата стоила бы ему минимум 4к. Спит на надувном матрасе, по будням жрет фасоль с рисом. На выход в люди он заложил 20 баксов в неделю (пару пива или один раз в кино с попкорном), спортзал бесплатный на работе, а вместо такси и автобуса круглогодично пользуется велосипедом (*добро пожаловать в Норильск, Вилли!*).

Все расходы наш скупой дружок записывает в эксель: в месяц выходит 1120 долларов. На руки он получает 7600 долларов. В год он накапливает почти 78 тысяч долларов. За последние 4 года Вильям откладывал в среднем 85 % своего заработка. С учетом роста фондового рынка он собрал уже 380 тысяч баксов – почти половина от его цели в 800к.

«Я накоплю 800 тысяч к 2022 году, уволюсь и перееду в более дешевый город – может быть, Миннеаполис – и стану жить на проценты». Он, кстати, не планирует бездельничать. Он собирается задрачивать виолончель (увы!), ну и кодить для всяких некоммерческих организаций. «Для большинства из нас идея финансовой независимости – это не уход из жизни. Просто нам нужна свобода выбора. Если убрать деньги из уравнения, можно тратить время на более важные вещи – для себя и для общества».

Степа Филькенштейн, 25-летний рекрутер из Бостона с зарплатой в 130к/год, откладывает 63 % от своего дохода. Отоваривается он в мелкооптовых Ашанах и Метро. *«Я не покупал новую футболку со школы»,* – признается экономный парень. *«А мои родители никогда не смогут уволиться»,* – продолжает он. Сам же Степа планирует выйти на пенсию в 32. *«Отец потерял работу во время рецессии, а мама –*

соцработник. Всю жизнь они сводят концы с концами и живут от зарплаты до зарплаты. Я хочу вырваться из этого сраного порочного круга».

Экстремальная скупость подобных миллениалов частично объясняется неверием в рост экономики. Они начали искать работу как раз перед кризисом, прекрасно видели, как рабочие места сокращаются, дома дешевеют, а зарплаты стагнируют. В то же время юные ленинцы (Цукерберг, Дуров, ну и всякие фаундеры Snapchat, Uber, AirBnB) вовсю седлали единорогов и становились миллиардерами раньше тридцати.

ЖЕЛАНИЕ ВЫРВАТЬСЯ ИЗ ОКОВ ТРАДИЦИОННОЙ РАБОТЫ, ОКАЗЫВАЕТСЯ, ВПОЛНЕ РЕАЛИЗУЕМО.

И для американцев вопрос тут скорее в свободе, чем в богатстве. *«На дороге к финансовой независимости вас ждут желанные для многих вещи: дорогое образование (в кредит), дети, ипотека. Но это не мечты, а препятствия. Задайте себе вопрос – а чего вы хотите от жизни? Я выбираю свободу»*, – говорит Василиса Голдберг.

Еще несколько занятных историй я нашел в свежем журнале New York Times^[78]. Карл (да сколько можно?) Дженсен обрел просветление где-то году в 2012-м. Он работал программмером в медицинской конторе и каждую строчку кода должен был комментировать для американского Минздрава – шоб, если кто помрет, он типа предупредил. Зарабатывал он 110 тыщ баксов в год плюс какие-то плюшки, но комментировать код, сами понимаете, это как строить дом и отмечать на схеме места, куда ты положил кирпич. Короче, Карл заебался, исхудал и приуныл. Но в один прекрасный день он решил круто изменить свою жизнь и записался на «Бизнес-Молодость». Шучу, конечно, туда только чувашей принимают.

Короче, он посидел с женой за кружечкой водки, и они решили наэкономить 1,2 миллиона долларов за следующие пять лет; правда, сколько-то у них уже было. Так вот, в 2017 году Карл уволился. Точнее будет сказать – вышел на пенсию. Ему было 43. Звучит как некролог, а что делать.

Для многих история звучит неправдоподобно. Но те, кто умеет считать сложные проценты – чаще всего это мужчины с техническим образованием^[79], – вполне способны на такое. *«Многие подумают, что вы какой-то новоявленный хиппарь»*, – говорит Карл, который переехал из здоровенного дома с четырьмя туалетами в скромное прибежище миллениала. Зато пенсионный счет у него ломится от блестящих золотых монет. *«Не только лишь все могут смотреть в завтрашний день»*, – добавляет бывший программист. – *«Знакомые думают, что я получил наследство»*.

На пенсии мистер Дженсен с женой и двумя дочерьми планируют жить на 40 тысяч долларов в год (это доход с их портфеля). Его жена все еще работает на дядю, поэтому портфель можно пока не дербанить. Но уже

сейчас понятно, что новая жизнь нетипична: у них необычайно много свободного времени, но мало денег. Продукты они покупают в местном дискаунтере, а ремонт тачки и квартиры приходится делать своими руками.

Это, конечно, сомнительное мероприятие, честно вам скажу. Вы не платите автослесарю, чтобы сэкономить деньги, но тратите время, на котором вы сэкономили, нанимая автослесаря на свою зарплату. Что за бред? Не работать, чтобы все-таки работать?

Нет, если вам нравится чинить машины, это, конечно, другое дело. Я вот мебель из Икеи люблю собирать. Но не собираюсь работать сборщиком мебели.

В один из будних дней мистер Дженсен решил сводить детей на ярмарку. *«Я сказал им: дочурки, мы пойдем туда в четверг. В четверг билеты в два раза дешевле! Да, и мы не будем брать машину. Мы пойдем пешком – тут всего три километра от дома».*

Поначалу Карл боялся скуки. Ему было странно ходить в качалку для пенсионеров, а продукты покупать в грязных мелкооптовых супермаркетах. Кроме того, он вышел на пенсию быстрее своей мамы, и теперь они проводят незабываемые вечера вместе.

Через год после ухода с работы он открыл для себя блоггинг. Кому как не ему давать советы по финансовой грамотности? Надо сказать, что среди этих экономных товарищей блоггером стал каждый первый – и наши канадские друзья Кристи Чен с мужем, и Карл, и бог знает кто еще. Все так и норовят рассказать, как им привольно живется.

ТУТ, КОНЕЧНО, ЕСТЬ О ЧЕМ ЗАДУМАТЬСЯ. ОДИН БЛОГЕР – ЭТО ЕЩЕ КУДА НИ ШЛО. НО ТЕНДЕНЦИЯ? БУДТО ОНИ САМИ СЕБЯ ПЫТАЮТСЯ УБЕДИТЬ, КАК ПРЕКРАСНА НОВАЯ ЖИЗНЬ. ЧТО-ТО ТУТ НЕЧИСТО.

Джейсон Лонг, фармацевт из Теннесси, уволился в тридцать восемь. Его отец до сих пор не может понять, как можно уйти с зарплаты в 150к долларов. Но Джейсон говорит, что был несчастен (верю). Лекарства дорожали, больные сражались со страховщиками, доктора оголтело прописывали опиоиды и антидепрессанты.

Лонг работал по 12–14 часов в день, выращивая свой портфель. Они с женой выплатили ипотеку и накопили чуть больше миллиона долларов. *«Зачем теперь ходить на работу? Наполнять банковский счет мне больше не нужно».*

В серии постов^[80] на Reddit товарищ Лонг подробно и с юмором рассказал о своей новой прекрасной жизни. Через месяц после увольнения он сокрушался, что купил компьютерных игр и превысил бюджет. Потом писал, как хорошо проводить время с семьей, в спортзале, заниматься домашними делами. *«Я принял верное решение. Вот это жизнь!»*

За два месяца его портфель вырос почти на 3 % (несмотря на траты), а он рассказал, что много читает, готовит, занимается волонтерством и решает кубик Рубика. Не жизнь, а, блять, счастье! *«Друг сказал мне, что печать безысходности впервые исчезла с моего лица».*

В последующие месяцы он пересмотрел любимый сериал^[81], перестал читать посты кружка юных пенсионеров (когда сам им стал, вдруг потерял интерес), потом писал, как боится падения рынка и как его преследуют кошмары, что надо опять идти на работу. Выбежал из трех часов марафон, проехался по стране, сгонял на море с женой, и все это время радостно наблюдал за растущим портфелем. Немного запаниковал, когда получил предложение о работе, но пробежал десяточку, поспал, посмотрел на потолочный вентилятор – и его отпустило. А как мы об этом узнали?

Понятно как: он начал вести собственный блог.

6.4. Ненависть к работе

Работа – это современный вариант рабства, заявляют они. Единственный вариант мятежа – ваш банковский счет. Мне нравится такой подход. Сам я так жить не хочу, но тут есть чему поучиться.

Плюнуть на крысиные бега – тема не новая. Еще хиппи в шестидесятых предпочитали ни хера не делать, жить в трейлерах, трахаться напропалую, дуть, бухать, ну и жрать что придется. Одна из первых книг по финансовой независимости вышла в 1992 году^[82], там было про то, что надо беречь деньги и ценить свободное время.

Вики Робин (автор той самой книги) пишет, что нынешние пенсионеры – совсем другой коленкор. *«Мы писали о том, что надо снизить потребление и спасти планету. Мы писали для тех, кто любит простые радости, для верующих, для зеленых»* (тут грань разумности автора, сами видите, медленно стирается). *«Современные юные пенсы ориентированы на цифры, они в восторге от налогов и бухучета»*, – пишет миссис Робин. Немалую роль играет и невероятно долгий бычий рынок, а также классовые преимущества. Трудновато выйти на пенсию в 40 лет, если ты негр-дворник в Миннесоте с долгами за учебу. *«У них нет романтической составляющей предыдущих поколений, зачем же они стремятся уйти с работы?»* Некоторые из них даже десяти лет не проработали, бляди этикие!

Речь о высшем предназначении! *«Простой рабочий в нашей экономике не представляет, что такое контроль над своей жизнью. Люди – расходный материал. Вот ты молодой, смотришь в будущее и думаешь: а чо, есть там что-то хорошее?»*

Кристи Чен (азиатоканадка из начала этой главы) тоже задавалась этим вопросом. Она решила уволиться после того, как увидела, что в один из прекрасных 14-часовых рабочих дней ее коллегу-программиста увезла с работы «Скорая». До этого она с мужем несколько лет пыталась купить дом в Торонто, но цены постоянно росли. Накопить не получалось, а соседей душила ипотека.

Несмотря на хорошее образование, юные падаваны не могли надеяться даже на то, что компания, где они горбатились, просуществует хотя бы пять лет. В то же время работа отнимала абсолютно все силы – чуть ли не круглосуточно. Вместо ипотеки ребята выбрали свободу. *«Советы наших родителей подходят к семидесятым годам прошлого века. Нам пора переписать эти правила».*

6.5. Маргиналы из провинции

Выбравшись из большого города, Кристи с мужем показывают пример всем участникам кружка юного пенсионера. Дело в том, что городская жизнь весьма дорога, особенно в Нью-Йорке или в Калифорнии – я уж не говорю про Сидней или Гонконг. Цены на недвигу просто космические, детей воспитывать дико дорого, ну и положение обязывает тратиться на окультурувание.

«Мы тратили почти 3000 долларов в месяц на аренду жилья, и это еще дешево, – говорит тридцатипятилетний Скотт Рикенс, который с женой и дочкой жил неподалеку от Сан-Диего (прекрасное место, доложу я вам). – На двоих мы поднимали 160к баксов в год, но оставалось не так уж много».

После подкаста от главного молодого пенсионера по кличке Mr. Money Mustache (у него очень популярный блог) Скотт будто бы протрезвел. Он заявил жене: *«Мы продадим BMW и перестанем жрать в ресторанах».* Жена согласилась^[83], хотя и не хотела покидать престижный пляжный городок. Но, даже сильно ужавшись, они не могли много откладывать, пока не переехали в менее пафосное место. В Калифорнии пенсия не светила им лет до девяноста.

Теперь они живут в Орегоне (не так уж плохо, но уже не на пляже). Дом они купили, а две лизинговых БМВ поменяли на одну подержанную Хонду. Зато свою. *«Дело не в увольнении, а в контроле над собственным временем. Я ушел не с работы, а от необходимости работать. Пенсия – это не про Пина Коладу на пляжу».* А говорят – не в деньгах счастье! Пха-ха-ха-ха!

Я ТОЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ПЕРЕЕХАЛ ИЗ ЦЕНТРА В ОБЛАСТЬ. ПРЕКРАСНО СЕБЯ ЧУВСТВУЮ. ПРАВДА, МАШИНУ САМ ЧИНИТЬ ЕЩЕ НЕ РЕШИЛСЯ, И СНЕГ ГРЕСТИ ВРЕМЕНИ НЕТ.

6.6.

И чего, это реально работает?

Да. Все по правде. И у нас такие ребята есть.

А есть ли тут подводные камни? А как же! Взять того же Нассима Талеба, он постоянно твердит «*avoid rent-seeking*», рискуйте собственной шкурой, раскачивайте лодку, убейте в себе маленького Кийосаки, пока вы не превратились в Кристи Чен. Я склонен с ним не согласиться, к тому же он явно радикализировался на старости лет.

Как пережить обвал фондового рынка?

Правильный вопрос. Ну, хороший инженер как раз и предусматривает все возможные неполадки. Нужно, естественно, подкладывать соломку.

Во-первых, когда живешь с дивидендов, можно постараться обойтись вообще без продажи акций из основной части портфеля. История показывает, что компании продолжают платить дивы даже в сложные времена.

Во-вторых, если не заниматься сток-пикинг, а покупать индекс без плеча (в виде ETF), совсем уж в жопе оказаться трудно. У нормальных ETFов комиссии мизерные (0,1 % в год, например, и сейчас появляются даже бесплатные фонды). Все компании из портфеля сразу не обанкротятся. Авось кто-то и вытащит.

В-третьих, надо держать в портфеле изрядную долю (скажем, 20–40 %) облигаций, REITов и привилегированных акций с высокими дивами. Напомню, что мы говорим о возможности жить с инвестиций, а не о традиционной пенсии.

В-четвертых, от страшных потрясений и черных лебедей надо держать в отдельной заначке кэш на несколько лет спокойного житья.

Ну и, в-пятых, нужно иметь план Б в виде переселения в Таиланд или Вьетнам, где цена жизни ниже доходов с похудевшего портфеля. Ну или хотя бы в Краснодар. Еще в Приморье клево. Главное – опасайтесь Таганрога. И Ужгорода.

ЗАЧЕМ ВСЕ ЭТО? НАДО ПРИЗНАТЬ, ЧТО ЖИЗНЬ – НЕПРОСТАЯ ШТУКА, ПОЛНАЯ ПОДЛЫХ НЕОЖИДАННОСТЕЙ.

Смысл хеджирования не в том, чтобы не брать на себя риски. Что это за жизнь овощная получится? Эх, рискну сегодня посмотреть футбол под пиво! Главное – с дивана не ебнуться. Повсюду опасности: захлебнуться можно, кружку разбить, вены порезать. Идея в том, что на каждую неприятную ситуацию у вас есть ответ. Кто-то вообще верит в светлое будущее и не парится. В эпоху всеобщего роста и благоденствия он выиграет, заработав в 2–3 раза больше такого защитного портфеля. Но в год потрясений и пиздецов он потеряет,

скажем, 2/3 от своих сбережений – и ему придется возвращаться обратно в адское офисное рабство.

А как насчет инфляции? Акции в помощь! Тут главное – не доверять родному правительству, а больше полагаться на зарубежных идейных масонов с их развитыми рынками и триллионными компаниями.

Почему-то второй по популярности вопрос читателей (после «*Как купить иностранные акции в свой пенсионный портфель?*») – это «*Как записывать расходы, находясь в режиме жесткой экономии?*». У меня все просто. Существует херова туча платных и бесплатных программ и приложений, но лучше Экселя еще никто ничего не придумал. Но он платный. А вот Google Spreadsheets – таблицы бесплатные, да еще и в онлайне. Пользуйтесь на здоровье. Я прямо с телефона расходы вбиваю.

В конце концов, экономить 70 % от дохода – это не про софт. Это про скидки, распродажи, про штопку носков и поклейку обоев, про ремонт обуви и мытье посуды, товары по акции, про самостоятельную замену резины (и колодок), про пособия и льготы, бесплатное детское питание (не поверите – у нас выдают просто горы бесплатной еды), про бег по улице вместо спортклуба, и поменьше жрать, и не бухать (бля), и не ходить в кино, и много еще чего «не». Кто-то патологически скуп (у меня вот жена чайник на газу кипятит – электричество дороже). Кто-то немного жирует. Кто-то, как я, ищет «вэлью» – пресловутое соотношение цена / качество, хотя я бы лучше называл это «ценностью». Кто-то подрабатывает баристой в Старбаксе – говорят, там крутой соцпакет.

Давайте подумаем еще раз.

Пенсия, которая начинается задолго до того, как волосы поседеют? Которая продлится 40, или 50, или 60 лет? Да, пожалуй, это странновато. Чем заниматься-то в свободное время? А, блог можно завести!

А если сделать свою компанию? Это круто? Это же миллиарды? Деньги взять у добрых дяденек, идею украсть у Цукерберга? Должно же сработать?

Сейчас узнаем.

Глава 7

Цукербергово золото: фонды против стартаперов

Единственный реальный способ заработать действительно много денег на бирже – вывести свою компанию на IPO. И как предприниматель, и как финансовый консультант, и как преподаватель, и как трейдер с 15-летним стажем я на 100 % уверен, что сказочно разбогатеть, покупая и продавая какие-то акции, не получится. Так что имейте это в виду, когда

пойдете раскапывать золотые горы в стакане с заявками. Чтобы получить свое место в бильдербергском обществе рептилоидов, продать нужно целую компанию. *Свою* компанию.

Создать ее не так уж сложно. Трудно сделать ее привлекательной для тысяч биржевых спекулянтов. Но и задолго до этого придется сильно попотеть, чтобы попытаться пробиться на следующий уровень – привлечь инвестиции венчурного фонда. Конкуренция за чужие деньги высока: желающих заполучить пресловутый раунд хоть отбавляй. Многие фаундеры вообще забрасывают основной бизнес и занимаются исключительно поиском денег.

Денег в мире вроде бы тоже много, но вот сконцентрированы они в весьма узком кругу управляющих этими самыми фондами. И ищут они нечто особенное: не просто новую или интересную бизнес-модель. Не просто что-то быстрорастущее или прибыльное. Венчурные капиталисты ищут нечто такое, что может принести им миллиарды. Не сразу, конечно, а когда компания выйдет на биржу и осчастливит своим присутствием не только основателей, но и простых спекулянтов.

7.1. Реже, толще, жирнее

В 2017 году вложения венчурных фондов побили какую-то невероятную цифру в 142 миллиарда долларов^[84] – это больше, чем когда-либо в истории. Больше половины они вложили в США (81 млрд), но и остальные страны не отстают.

С 2007 по 2014 год количество 100-миллионных долларовых раундов венчурного финансирования колебалось от нуля до четырех в месяц. Сейчас настала эпоха, когда капитал льется живее, чем пивчанское. В июле 2018-го таких раундов было 55. Пятьдесят пять^[85], сука! Каждый больше ста миллионов баксов! За месяц!

К чему это ведет? А вот к чему: капиталисты стараются залезть в бизнес еще раньше. Выходцы из акселератора Y-Combinator стоят от 6 до 12 миллионов долларов, а ведь зачастую это компании без работающего продукта (или с продуктом, но без клиентов). Только что созданные фирмочки из пары человек поднимают десятки миллионов. И таких фирм *сотни*^[86].

А если заглянуть чуть глубже, за жадностью капиталистов мы заметим кое-что примечательное: стартапы – вместо того чтобы создавать работающие бизнес-модели – фокусируются на фандрайзинге, бесконечном найме и международной экспансии.

ВМЕСТО БОРЬБЫ ЗА ПРОФИТ ПРОИНВЕСТИРОВАННЫЕ КОМПАНИИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В ОГРОМНЫЕ МАШИНЫ ДЛЯ СЖИГАНИЯ ДЕНЕГ.

При этом все меньше и меньше стартапов получают деньги. Но успешные компании собирают какие-то колоссальные, циклопические инвестиции на самых ранних этапах. С 2012 года медианные вложения на посевной стадии выросли в четыре раза: с 500к баксов до 2 миллионов долларов^[87], а в 2017 году восемь компаний собрали *первые* инвестиции в 500+ баксов (ПИЦОТ!) миллионов. Общее количество денег, влитых капиталистами в *замечательные идеина* seed-раунде выросло с 5,7 до 12,7 миллиардов долларов, хотя число получателей немного уменьшилось: с 1192 до 1165.

Столько денег не текло в индустрию с пузыря двухтысячного года. Напомню, что с 1997 по 2001 годы интернет внезапно вырос из гадкого утенка в прекрасную черную какашку, утянув огромные деньги под абсолютно дебильные проекты типа всемирного магазина еды для животных. Короткие доменные имена продавались за миллионы, и, казалось, надо только придумать интересное сочетание из четырех-пяти символов с окончанием «ком», и деньги польются рекой.

НА САМОМ ПУЗАТОМ МОМЕНТЕ ПУЗЫРЯ КАПИТАЛИСТЫ ПЕРЕСТАЛИ СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ ВООБЩЕ.

На первое место вышел хайп, и, как говорится у нас в высших кругах власти, инновации. Бабло текло просто на удачный, прости господи, урл. Логично, что черная какашка лопнула, облив инвесторов теплым поносом, и некоторые (но не все) вдруг поняли, что круто 1) смотреть на кэшфлоу и считать деньги, 2) вливать в компанию не бесконечное количество бабла, а достаточное для взлета.

Я и сам успел тогда поработать во французском стартапе ProXchange, который возмечтал сделать панъевропейскую биржу подержанного оборудования. Это была моя первая работа – вебмастером. Платили мне то ли 6600, то ли 6800 франков в месяц – чуть больше минимальной зарплаты. Евро тогда только-только появилось, за тысячу давали 6560 франков. Малюсенькую 33-метровую двушку в центре Парижа мы снимали за 7000. Жировать особо не получалось, хотя жилось неплохо – бутылочку Бордо мы могли себе позволить, а гречневые блины на углу были вкусны и полезны. Хватало даже на пару раз сгонять на выходные в Альпы (в общагу, конечно, но это не беда – зато со скипассом и едой). В Диснейленд лазили через забор, а в метро часто ездили без билетов, как негры. Золотое было время!

Но я отвлекся от темы. Сайт стартапа был написан на полумертвом ныне ColdFusion, а я занимался его переводом на русский, что из-за романо-германских языковых шаблонов было нелегко, хотя и интересно. Так вот, основатели собрали сначала 3, а потом еще 30 миллионов евро на вершине интернет-хайпа. Мы сидели в новомодном тогда оупенспейсе, и все было очень многообещающе. Офисы конторы открылись то ли в 8, то ли в 12 странах (в том числе и в России), поиском оборудования

занимались топовые профессионалы из своих отраслей – за топовую зарплату, конечно.

Но самое крутое в той работе я запомнил на всю жизнь. Это была столовка, которую, конечно, язык не поворачивался назвать столовкой – это был крутейший ресторан с искусным поваром-негром, который каждый день готовил блюда разных кухонь мира. Поход на (бесплатный!) обед был лучшим моментом дня. Тогда я познал смысл французского десерта.

Контора прожгла 33 ляма за 3 года. По 11 миллионов евро в год. Я бы не отказался порулить такой темой – на чужие-то деньги! Они даже приобрели какой-то полудохлый британский аукционный дом, но это не помогло. Идея создать биржу чего-то нестандартного опасна тем, что надо одновременно привлекать и продавцов, и покупателей. Продавцы не будут тратить часы на вбивание спецификаций сложных вещей в портал, где нет покупателей. А покупатели не придут туда, где ничего не продается. Замкнутый круг.

Таких стартапов было очень много – в Америке куда больше, чем в Европе. Закончилось это, как вы помните, не очень красиво. А что творится сейчас? Фонды впрыскивают огромные деньги на все более ранних этапах развития компании. Это как если бы футбольные менеджеры скаутили пятиклашек и предлагали им взрослые контракты. В результате отрасль превратилась в казино: люди делают все более рискованные ставки в мягко говоря слабо проверенные бизнес-модели. Это и правда похоже на бешенство конца девяностых: взять хотя бы Uber с капой в десятки, если не сотни миллиардов долларов – это 10–20 годовых выручек (не прибылей!). Просто сумасшествие какое-то.

Заметьте и новые лозунги: в начале 2000-х стартаперы кричали, что они построят нам нового удобного посредника, а сейчас кричат, что посредника они как раз уберут, – взять тот же Uber, AirBnB и все такое. Хотя смысл, конечно, один и тот же: собрать денег с неуклонно растущей толпы юзеров.

7.2. Топот единорогов

Растут вливания – растут и капитализации. В 2015 году 80 стартапов достигли капы в 1 миллиард долларов. А в 2017 таких рогатых ребят стало ^[88] уже 258.

Почему? Капиталисты подняли планку. Еще несколько лет назад раунд в 10 миллионов долларов считался большим. Сейчас такие фонды, как SoftBank Vision, даже не будут вкладывать меньше сотни. Поэтому будущие единороги (а пока еще неказистые, но многообещающие безрогие жеребята) просто обязаны брать бабки и пытаться вырасти.

Рост любой ценой приводит, естественно, к постоянным – и даже постоянно растущим – убыткам.

Компания попадает в замкнутый круг роста на шальные деньги. Чтобы оставаться привлекательной, ей надо расти. Чтобы расти, ей нужно еще больше денег. Поэтому прибыль откладывается на потом, а вот поиск новых инвестиций становится главным приоритетом.

Двадцать лет назад Google поднял 36 миллионов долларов, через три года стал прибыльным, а через шесть вышел на биржу. Сегодня компании остаются частными многие годы, пытаюсь вырасти. Uber поднял *двадцать два миллиарда* (ШТОА!!) и за 9 лет прибыльным пока не стал.

Причин дикорастущего единорожия много: китайцы. Там сейчас просто колоссальное количество денег. Как говорится, с каждого по нитке – хрому каравай. Во-вторых, растут и плодятся фонды – сейчас каждый второй бизнес-ангел основал фонд имени Мильнера и собирает с прижимистых миллионеров денежки, обещая нереальные, по американским меркам, 25 % годовых. В итоге куда меньше компаний получают деньги инвесторов. Но суммы при этом растут!

ВСЕ ХОТЯТ ПОЛУЧИТЬ КУСОК ЕДИНОРОГА. ЕДИНОРОГ – ЭТО КОМПАНИЯ, ВНЕЗАПНО ОЦЕНЕННАЯ В МИЛЛИАРД ДОЛЛАРОВ. У МЕНЯ ЕСТЬ ПОДХОДЯЩИЙ ТЕРМИН ДЛЯ КОМПАНИИ, КОТОРУЮ ВНЕЗАПНО НЕ ОЦЕНИЛИ В МИЛЛИАРД ДОЛЛАРОВ: ЕДИНОЖОП.

7.3.

Инвестиции – это не только лишь хорошо

Один стартапер, назовем его Чук, после семи лет *«крови, пота и доширака»* (на самом деле это, как правило, пиздеж, но давайте для разнообразия поверим) построил-таки свой дом дружбы^[89]. Получил солидный раунд инвестиций от топового венчурного фонда, подрос еще. В 2011 году ребята были на финальной стадии переговоров о продаже бизнеса за 88 миллионов долларов. Сделка была на мази, и Чук собирался стать богатым человеком – а венчурный фонд, вложивший в него деньги, мог удвоиться.

Но в последний момент инвестор, у которого было право вето на подобные сделки, зарубил тему. *«Они сказали мне подождать предложения пожирнее»*, – пишет Чук в своем блоге. Конечно, вокруг ведь одни миллиардеры!

Предложение пожирнее не пришло. Ни через год, ни через два. Компания потеряла ускорение – ну естественно, это был уже не стартап. Ко-фаундеры заебались и ушли. Ну и когда он захотел получить за свои ночные дошираки хоть что-то, пришлось довольствоваться суммой в

десятки раз меньшей того красивого предложения. Эта история – одна из многих, о которых мы не слышали. Всегда помните о дельфинах^[90]!

Ребята, собравшие кучу денег, кажутся невероятно успешными. Любому предпринимателю это приятно, особенно когда в него «верят» солидные господа, управляющие миллиардными фондами. В теории, конечно, все красиво: капиталисты дают кэш, советы и связи, ну и, конечно, пиар и вдохновение.

Но с чужим баблом есть и некоторые проблемы.

Во-первых, фонды делают крупные ставки. И им нужны крупные выигрыши. Чук узнал это на горьком опыте: фонд, который в него проинвестировал, хотел получить не 10 и не 25 миллионов долларов. Фонду нужна была минимум соточка!

Во-вторых, большие венчурные капиталисты стали очень разборчивы и редко делают больше 2–3 инвестиций в год. Они ищут стартапы, которые показывают взрывной рост на широких рынках. Компания, которая продается за 50 миллионов долларов и принесет им 30 процентов прибыли, не сыграет большой роли. Хозяева и вкладчики фонда приходят туда не за этим.

Инвесторы предпочтут затоптать маленький хороший стартапик до смерти, пытаясь вытащить его в единороги, чем согласятся на небольшую положительную сделку. А фаундерам придется пропустить классное лично для них предложение лишь потому, что большому дяде оно кажется недостаточно грандиозным.

Венчурное финансирование ищет быстрорастущие компании, а не изобретателей чего-то нового и прекрасного. Они хотят сделать из вас стомиллионную контору задолго до того, как вы готовы вырасти до десяти миллионов. Капиталист будет любой ценой педалить за бешеный рост. Стань большим или стань ненужным: выбирай!

Фонду нужен рост от 10 до 30 раз, и нужен он в течение 6–8 лет. Редко какой фонд создается на более долгий срок. Поэтому компаниям приходится рвать жопу и решать проблемы, о которых они даже не думали.

РОСТУ ДОХОДОВ УДЕЛЯЕТСЯ ТАКОЕ ОГРОМНОЕ ЗНАЧЕНИЕ, ЧТО НИКТО НЕ СМОТРИТ, КАКОЙ ЦЕНОЙ ОНО ПРОИСХОДИТ.

Давайте наймем в два раза больше продавцов! Ну и что, что первая пачка долбоебов себя не окупает! Надо еще! Потратим миллион на рекламу, чтобы заработать 500 тысяч. Вот это я понимаю – бизнес!

Ну, и, конечно, фаундеру придется отдать жирный кусок своей компании. Во время посевного раунда, когда вы предлагаете долю семье и друзьям (и какому-нибудь бизнес-ангелу), компания обычно продает 10–20 % акций. Опционы первым ключевым сотрудникам – еще столько же. После первых же раундов венчурного финансирования хорошо если у

основателя останется 20 % от того, что он создал, ведь фонды будут требовать от 25 до 50 % за свои инвестиции. Вроде как это хорошо – цена компании растет, но это не всегда полезно.

Возьмем два кейса – Ариану Хаффингтон (из того самого сайта-газеты Хаффингтон Пост) и Майкла Аррингтона (основателя сайта TechCrunch). Ариана продала свою компанию за невероятные 315 миллионов долларов, но множество раундов финансирования размыли ее долю. На руки она получила 21 миллион. Майкл же продал ТехКранч за 40 миллионов баксов – в 8 раз дешевле Хаффингтона, – но так как проклятых капиталистов он не привлекал, ему удалось вытащить 25–30 миллионов – остальное досталось топ-менеджерам с опционами.

Надо понимать, что венчурные капиталисты – не какие-то супер-ученые с гениальными моделями оценки стартапов. Скорее наоборот: они тычут пальцем в небо в надежде попасть в анальное отверстие однорогому чуду. Слепая вера, интуиция, косячок и черт знает что еще. Будем честны – их советы часто приносят компании отрицательную пользу.

ТРИ ЧЕТВЕРТИ СТАРТАПОВ, ПОЛУЧИВШИХ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ОКАЗЫВАЮТСЯ В ЖОПЕ^[91]. А 95 % НЕ ПРИНОСЯТ ОЖИДАЕМОГО ДОХОДА.

Фонды, понятное дело, не любят рассказывать о своих мертвецах. Больше половины венчурных фондов выдают инвесторам^[92] всего несколько процентов дохода (меньше индекса S&P), а 20 % вообще оказываются в убытках.

ДА И КУЧА КЭША – ЕЩЕ НЕ ГАРАНТИЯ УСПЕХА.

Основателей заманивают огромными инвестициями, которых хватит на много лет работы компании. Но, похоже, что привлеченные суммы отрицательно скоррелированы с успехом.

7.4.

Зарплаты топовых айтишников

А кто жрет модные асаи боулы^[93] и ныряет в бассейны с шариками? Кто-то – программисты! Я писал про вестинг в третьей главе «Хулиномики», но еще раз поясню: это акции, которые «висят» на счету сотрудника, но выдаются лишь по истечении какого-либо срока работы в компании; обычно это год или два.

Так вот, за последний год-два появилась целая шобла особо ценных и продвинутых программистов, которые развалились в этих бассейнах, играют в настольный теннис по уютненьким комнатам отдыха, сидят по кафешкам и жрут дико полезные ягодки. Кстати, сейчас там, в Долине, принято вообще не жрать – наоборот, модно стало несколько дней в месяц голодать.

Люди, получающие зарплату в 250+ тысяч долларов в год (а то и 400+, что и по американским меркам уже очень до хера) сидят и ничего не делают, потому что ждут начисления своих вестингов. Поговаривают, что некоторым сотрудникам их руководители даже рекомендуют не показываться на работе, пока их акции потихоньку зреют в закромах.

Почему так происходит? Ответ неожиданный, но простой: чтобы их не наняли конкуренты. Преподавателям новейших дисциплин (например, квантовые вычисления) в Microsoft платят космические зарплаты лишь в качестве защиты от найма соперниками. То есть пусть он там преподает себе в Стэнфорде или где, но за сумкой с колбаскою приходит прямоком к Биллу, и тот ему каждый месяц отстегивает высокостимулирующее средство – баксы. Только бы тот не пошел работать на Гугл.

У Фейсбука такая же система золотых наручников, которая, естественно, нигде не афишируется. Все для того, чтобы топовые разработчики не сбежали с корабля.

Гугловский внутренний стартап платит людям по 250–600к долларов в год. Речь о гениальных людях, которые работают над долгосрочными экспериментальными проектами. Тут, конечно, есть свой подвох – если ты такой гений и не успел заработать свой миллион, а о работе своей рассказывать вообще ничего нельзя (хищные корпоративные юристы отберут последние трусы, да еще и посадят), то при форс-мажоре дальнейшее трудоустройство будет проблематичным.

Замолвлю, конечно, и словечко за непонятых гениев. Ситуация в конце 2017-го была такая. Во-первых, все подряд делали самоездящие тачки. И Тесла, и Форд, и Гугл, и Убер – вообще все. Людей не хватало.

Во-вторых, всем казалось, что у искусственного интеллекта неограниченная сфера применения. Тут и фейковые новости, и манипулирование сознанием через соцсети, и говорящие Алисы в телефонах, распознавание лиц, предотвращение преступлений – ну, короче, скайнет повсюду.

В-третьих, крайне мало людей понимали, как работает ИИ. Это сделало их очень дорогостоящими. По некоторым оценкам, на планете не более 10 тысяч человек, способных написать код для ИИ. Хотя понятно, что и курсов по ИИ становится больше, и количество шарящих людей растет.

Но пока ситуация такова, что громадные конторы бьются за небольшую горстку задротов, необязательно каких-то там докторов наук, но даже и просто ярких выпускников, – и предлагают им зарплату в 300 тысяч долларов в год (конечно, не в кэше, а через вышупомянутый вестинг). И это ведь совсем зеленым прогерам!

Нью-Йорк Таймс пишет, что «звездные» разрабы торгуются за свои контракты как топовые спортсмены, выставляя 10+ миллионов долларов за 4–5-летний контракт. Знаете, сколько Убер предложил топовому челу из Гугла? Сто двадцать (штоа?) миллионов долларов. Ну, правда, у него

и фамилия такая красивая – Левандовский. Почти что Лебовски. Порадуемся за мужика.

История с Лебовским-Левандовским на этом не закончилась, а даже наоборот. Гугл заявил, что товарищ Энтони спиздил все полимеры, и вместо семи лет каторжного гуглотруда его новая компания Otto повторила успех за какие-то несколько месяцев. Это самое «Отто Убер» купил аж за 680 миллионов долларов (из которых 120, как мы увидели, досталось лично Левандовскому). Но Гугл заявил, что это полное наебало, и компания эта – ширма для распизживания секретной тайны, и подал, разумеется, в суд.

Суд лишь подлил масла в огонь: в истории поиска (господи, стирайте же!) на ноуте пройдохи были найдены строки «как удалить файлы с мака без следов» и «можно ли восстановить данные после форматирования диска мак». При этом сам он показания давать отказался, прикрывшись 5-й поправкой (это аналог нашей 51-й, которую с нашими ментами надо использовать примерно всегда). При этом доказать они там ничего так и не смогли, несмотря на какие-то пять «уничтоженных» дисков и 14 тысяч файлов со схемами и планами. Судья сказал: покажите мне спизженные файлы или докажите, что технологии Uber копируют бывшие технологии Google. Впрочем, процесс еще не закончен, плюс основатель «Убера» Трэвис Каланик успел заметно подмочить свою репутацию наглыми приставаниями к женщинам, за что мы его, конечно, осуждаем, но меж тем тихонько радуемся, что хотя бы не к мужчинам.

Но и это еще не все. Так как Лебовски отказался сотрудничать со следствием, «Убер» его взяла и уволила! Комедия какая-то, ну реально. А хитроумный Энтони внезапно основал новую религию «Путь будущего», адепты которой будут поклоняться Искусственному интеллекту. Ребята, ну честно, признайтесь, даже если бы у вас было 120 миллионов долларов, вы бы до такого не додумались.

История закончилась не очень хорошо для Убера. Гугл таки вырвал у них очко: 0,34 % акций в качестве компенсации, а это почти 250 миллионов долларов. Вину они не признали, но при этом обязались не использовать наработки Waymo, который реально выпустил первые самоезды уже в декабре 2018-го. Uber важно заявил, что *«некоторые сотрудники действительно могли обладать некоторыми технологиями»*, но использовать их, конечно, не будут. Ну, Google требовал от Otto (технично вошедший в состав Uber) целых 1,8 миллиарда долларов, то есть сошлись они на сумме в 7 раз меньшей. Ну и то ладно. Милые ссорятся – только тешатся.

7.5.

Как заработать миллиард, но чтоб не заметил инвестор

Есть такой американский мюзикл-комедия 1962 года, называется «*The Music Man*» («Музыкант», по-нашему). Там плут по имени Гарольд Хилл приезжает в город Ривер и убеждает население в том, что молодежь городка идет верной дорогой к алкоголизму, наркомании и промискуитету, а единственный путь к ее спасению – создание марширующего оркестра, который и возглавит этот Гарольд. Надо только заплатить ему за инструменты и униформу. Прикол в том, что он вообще ни на чем играть не умеет, но мы сейчас не об этом. Хотя как сказать.

Есть такой охренительный инвестиционный блог Epsilon Theory, и там я наткнулся на статью^[94] о весьма подозрительном способе выплаты вознаграждения основателям и директорам компании Salesforce, сейчас перескажу мысли оттуда. История Гарольда Хилла – прекрасный пример происходящего.

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ АКЦИЯМИ – ЭТО ТАКАЯ ИГРА МЕНЕДЖМЕНТА И АКЦИОНЕРОВ.

Управленцы пытаются убедить владельцев, что им мало платят, а работают они хорошо. Акционеры считают, что все наоборот. Как не скатиться к воровству, кумовству и золотым парашютам? Нассим Талеб нашел решение: рискуй собственной шкурой! Дайте менеджменту акции, и тогда его интересы встанут вровень с интересами акционеров! Только сначала дайте, а потом уже интересы.

Марк Бениоф (Бинев?), основатель и председатель правления Salesforce (миллиардер, конечно, о других не пишем), – настоящий гений. Ни одна компания не придумывала таких хитроумных схем, как его детище, которое по интерфейсу недалеко ушло от продукции 1С. Когда компания вышла на IPO, ее доходы начали расти очень быстро. А вот EBITDA^[95] и то, что можно было выплатить акционерам, – не особо.

Куда же пошли доходы компании, если не в прибыль? Если смотреть биржевые отчеты, то каждый квартал компания бьет рекорды по продажам – и коэффициент P/S у акций отличный, да и EPS – 50 центов на акцию. И профит должен с каждым кварталом расти. Но нет! Оказывается, они в прибыли не учитывают акции, выданные как премии сотрудникам. Зарплаты – да, учитывают. Бонусные акции – нет. А если вычесть это вознаграждение, то прибыль на акцию будет не 50, а 2 (два!) цента на акцию.

С 2004 года, когда она вышла на биржу, Salesforce выплатила сотрудникам почти 5 миллиардов долларов в виде акций. Это намного больше зарплат. Сколько досталось акционерам? Триста шестьдесят миллионов. При продажах в 52 миллиарда.

И это не считая тех денег, который Бениоф получил за проданные акции собственной компании. Он так в нее верил, что шесть лет подряд продавал по 10–12 тысяч акций в день. Каждый день. Шесть лет. Чудеса

да и только! Вот где инвесторы заплатили и за форму для оркестра, и за инструменты – даже когда не было самого оркестра.

Можно продавать много, если хорошо платить своим продавцам. Инвесторам нравятся растущие прибыли. А на расходы Уолл-стриту положить. Даешь рост любой ценой!

7.6. Миллиарды взамен на убытки

Конечно, венчурный капитал не так плох, как кажется. Ну ладно, мне вообще не кажется, что он плох. Но надо проанализировать некоторую, знаете, оторванность создателей от империалистов. Круто делать компанию на коленке и растить ее из прибыли. Тогда можно прочувствовать реальную ценность своего «бизнеса». А уж если вы создали технологию и ищите финансирование, не надо заглядывать дальше года вперед. И уж точно не надо тратить его на фирменные кенгурушки с логотипом или новый офис с теннисным столом и квасом на кране.

Контрпримеры, конечно, есть. Осенью 2018-го компания MVMT (делают модные часы и солнечные очки) продана американскому гиганту Movado за 100 миллионов долларов, ни разу не обратившись к венчурному капиталу. При этом им обещали еще соточку, если они продолжат рост.

Два основателя (между прочим, парни 27 и 26 лет) за 5 лет умудрились создать компанию из 40 человек и развить международную сеть. Зародились на Indiegogo, в 2013-м продали товара на миллион баксов, а в 2017-м ребята показали уже 71 миллион долларов продаж. Но это как раз то исключение, которое подтверждает правило. Сейчас это стало диковинкой. Это, наверное, плохо.

Или хорошо. Может быть, у вас появится шанс.

В октябре 2018-го вышел отчет американского исследователя Джея Риттера в The Wall Street Journal^[96]. Он давно исследует IPO, и выясняется, что с начала года 83 % компаний, вышедших на биржу, были убыточными. Последний раз такая вакханалия происходила в пузыристом 2000 году, но тогда убыточных было даже меньше – 81 %. Это вообще самое большое количество за весь период наблюдений, а это последние 40 лет!

Публика хочет роста, а не прибыли. Взять два недавних технологических IPO – EventBrite и Survey-Monkey. Первая облегчает продажу билетов на мероприятия. Перед IPO они подняли коридор цен с 19–21 до 21–23 долларов за акцию, разместились по верхней планке^[97], а акции их выстрелили на 60 % в первый день торгов^[98]. Профита у них никогда не бывало.

Такая же история с SurveyMonkey – конторой, которая облегчает опросы и анкеты. Сначала они подняли рейндж^[99] с 9–11 до 12 баксов, продали дополнительные полтора миллиона акций (это уже плюс 18 бонусных лямов), да еще и в первый день выросли на 42 %. При этом за шесть последних кварталов ребята ушли в минус на 50 миллионов долларов. Или еще один пример – акции убыточной биотех-компании Solid Biosciences (которая, на минуточку, занимается только одной редкой болезнью) выросли с размещения в три раза, хотя одно из их клинических исследований остановлено^[100].

Похоже, что аппетит инвесторов к новым размещениям только растет. Поэтому такие гиганты, как Uber и AirBnB, долго остаются в частных руках – греют интерес.

Журнал Fortune еще в 2014 году писал, что инвесторы уже несколько лет оценивают не кэшфлоу и не профит, а две других метрики: размер рынка и темпы роста^[101]. Но самое необычное, что за первые три квартала 2018 года вложения в эти несущие убытки компании выросли в среднем на 36 %. А в прибыльные – на 32 %. И в кого же теперь накладывать денег, товарищи?

Хотя вышеупомянутый Риттер пишет^[102], что в долгосрочном периоде (за 3 года после IPO) акции прибыльной компания в среднем растут на 6 % сильнее убыточной. В 80-х и 90-х было так же, просто убыточные компании гораздо реже выходили на биржу. В первый день торгов они растут примерно одинаково, но вот дальше прибыльные обгоняют рынок на 8 процентов, а убыточные отстают на 10.

Но сегодня это почему-то никого не пугает. Вот если б показать эту картинку какому-нибудь молодому, амбициозному и неудачливому предпринимателю 80-х годов прошлого века! Он расчувствуется и со слезами на глазах спросит: «А что, так можно было?»

Выясняется, что да. Сейчас можно построить огромную корпорацию всего за несколько лет. Достаточно привлечь на свою сторону ящеров-капиталистов.

Глава 8

Власть корпораций: громадный дирижабль с деньгами

8.1.

Сначала сольюсь, а потом поглосю

2017 год оказался самым большим в истории слияний и пожираний. По всему миру было заключено больше 50 тысяч сделок общим объемом в 3,5 триллиона долларов. Больше четверти из этой суммы – в США.

Самые громкие поглощения: Amazon купил продуктовую сеть Whole Foods за 14 миллиардов долларов (тут же срезал цены, что доставляет) и Intel купил израильский стартап MobilEye за 15 миллиардов – те занимаются автономными автомобилями. Но самое большое (хотя у нас о нем не писали) – это внутриамериканское слияние телекомов CenturyLink и Level 3, тут аж на 34 ярда потянула сделка. Там же еще Verizon купил Yahoo, Google купил часть активов HTC, и всякие по мелочи – миллиардик туда, миллиардик сюда.

В чем цимес? Тут и количество, и объем – все важно. Частично, конечно, суммы растут из-за инфляции, но вообще-то такие сделки – знак того, что даже огромные компании подтверждают тенденцию сливаться и становиться еще больше. Консолидация корпоративной мощи в монополии увеличивает цены и снижает качество. Почему же с этим никто не борется? Куда смотрит ФАС? Где ихний Онищенко?

Насчет этого в 2017 году вышло расследование журнала The Atlantic^[103], о котором я вкратце расскажу. Есть много мнений, почему Хиллари Клинтон проиграла выборы, но большинство сходится на том, что Трампу помог Путин и его кокаин. Шучу, конечно, кто же в наше время так кокаином разбрасывается. Просто Трамп выбрал правильные экономические лозунги: плохие торговые соглашения и мигранты портят жизнь простым американцам. А Клинтон (хотя и демократка!) не смогла внятно рассказать избирателям про корпоративный лоббизм, концентрацию контроля над ценами и монополизацию рынка.

Где же традиционные ценности демократов^[104]? Мегаполисы растут, а благосостояние провинции стремительно сокращается.

Предпринимателей все меньше, зарплаты в реальном выражении падают. Годы слияний и поглощений сильно уменьшили желание корпораций привлекать и нанимать новых рабочих, ибо зачем? Все уже поделено и прекрасно работает. Фермеры не могут составить конкуренцию агропромышленным конгломератам; надежда только на коноплю, но ее пока не везде разрешили выращивать.

Facebook манипулирует новостями и на пару с Гуглом выдавливает традиционные медиа в астрал, – а это означает, что маленькие независимые СМИ обречены на нищету. Кто скажет людям правду?

Только «Жлобология». Тут вам повезло.

8.2.

Монополизация всей страны

Монополия – основной драйвер неравенства^[105]. Хорошо, что мне не нужно это доказывать – на этот счет есть уже достаточно серьезных исследований. Богатство концентрируется в руках горстки людей, и цены на важные вещи растут. Это ловко маскируется тем, что на неважные вещи цены, случается, даже падают – об этом, конечно, спешно

докладывает Счетная палата и Министерство экономического развития. В Америке же олигопольным положением совершенно открыто пользуются в фармакологии, кабельных телекомах, здравоохранении и авиаперевозках. Но самое обидное для амеров – это когда деньги влияют на их «демократическую» политику.

Проблема монополизации не только беспокоит средний класс, но и с каждым годом делается серьезнее. Напомню, что с каждым годом и количество, и объем слияний растут. Прибыли корпораций выше, чем когда-либо, и огромная их часть поступает в несколько гигантских, циклопических инвестиционных фондов типа Vanguard, BlackRock или Fidelity. Зарплаты у их управленцев просто невероятные: например, директор и основатель BlackStone – а это далеко не самая большая инвесткомпания – Стивен Шварцман (вижу, что не Иванов) получил за 2017 год компенсацию в восемьсот миллионов долларов^[106]. Забавно, что он выходец из мертвельного Lehman Brothers. Понятно, что это не зарплата – оклад у него всего 350к баксов в год – на яхту не хватит. Но бонусы какие-то космические.

ИНВЕСТБАНКИРЫ – САМЫЙ ОСТРЫЙ КЛЫК НОВОГО ОСКАЛА КАПИТАЛИЗМА.

Простой фермер, лавочник или владелец автомастерской на самом-то деле не особо хорошо защищены нынешней стандартной демократически-неолибералистической американской идеологией. Саморегулирующиеся рынки и конкуренция неизбежно и закономерно проигрывают битву с концентрированными деньгами и властью. Пусть для кого-то это и удивительно, но трушное либертарианство, похоже, не смогло. Хотя теоретические задатки были красивые.

Кто читал Айн Рэнд (а на самом деле Алису Розенбаум) с ее *«Атлантом, расправившим плечи»*, наверняка проникся идеями чистого предпринимательского духа, парящего над болотом сраного социализма и бюрократии. Но в нашей суровой реальности объективизм уткнулся в стену олигархической жадности монополистов, выдавливающих соки из нищих, обогащая горстку богатых. Даже терроризм, похоже, играет определенную роль в крушении светлых идей. Видимо, мир еще недостаточно хорош для свободолюбивого духа предпринимательства.

Понятно, что мало кому из думающего среднего класса это нравится. Вот Трамп своим примером и доказал, что экономический популизм прекрасно работает. Эра знаменитых американских свобод прошла: корпорации медленно, но верно захватывают власть.

Вот красноречивый пример. В ноябре 2018-го в США произошел вопиющий случай: после нескольких месяцев хайпа компания Amazon объявила об открытии двух новых гигантских сортировочных центров в Нью-Йорке и в Вирджинии. Это был гениальный и в то же время жесточайший по своему влиянию на власти пиар-ход Безоса. Он пообещал вложить 5 миллиардов долларов в строительство и создать 50

тысяч новых рабочих мест. А потом предложил городам *посоревноваться* за такое счастье.

Заявки пришли от (внимание!) 258 городов из США, Мексики и Канады. Мэры и губернаторы изгалялись в намеках, обещаниях и даже личных подарках Джеффу. Журналисты освещали^[107] каждый шаг компании.

Двадцать городов вышли в финал. Представляете, какой накал? Причем у Амазона уже было 13 офисных центров по Америке, и, по большому счету, компании было все равно, кому дарить билеты в процветающее будущее. Джефф просто смотрел, кто даст больше налоговых послаблений, субсидий и бесплатной инфраструктуры. В итоге вместо одного офиса он решил открыть два – что ему стоит? Его компании предоставили огромные скидки на аренду офисного пространства и налоговые льготы в *обоих* новых городах.

А осенью 2018-го Amazon стала самой большой корпорацией в мире.

8.3. Кумовство

Благодаря статье в Коммерсанте^[108] я наткнулся на отличное исследование кумовства среди американских топ-менеджеров, которое провел Банк Международных Расчетов^[109] (BIS). Джанпаоло Паризе, Фабрицио Леоне и Капор Соммавилло (не хватает только комиссара Катани) пытаются выяснить, хорошо ли, когда в компании работают родственники управленцев. Есть куча исследований насчет влияния семейственности владельцев на бизнес (об этом ниже), но про родственные связи среди *управленцев* пишут мало – это ведь гораздо сложнее отследить. У нас вообще вся подобная инфа закрыта или, по крайней мере, не афишируется – и уж точно не требует раскрытия официально. Речь, конечно, о детишках, которые занимают высокие посты вне зависимости от своих «талантов». Не буду перечислять этих героев – для этого отдельная книга потребуется.

Каково реальное влияние кумовства на экономику государства? Есть ли оно вообще? Выясняется, что есть. В странах, где родственные связи среди сотрудников считаются чем-то нормальным, качество наемных работников ниже, и работают они хуже. Что интересно, связь муж-жена не так страшна, как все остальные; видимо, люди достаточно умны, чтобы не пропихивать своих тупых мужей^[110] на топовые позиции – а просто выходят замуж за коллег.

НО ВОТ ДРУГИЕ РОДСТВЕННИКИ – ЭТО БИЧ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ.

Кумовство имеет значимый экономический эффект на инвестиции и исследования. Негатив происходит от того, что на жопе сидеть гораздо удобнее, чем искать варианты интересных для компании вложений. Причина сидения на жопе – тупость и отсутствие скиллов.

Отрицательный отбор в действии. Доказано, что те, кто оказался в своем кресле благодаря кумовству или покровительству, имеют свойство пропускать ценные инвестиционные возможности. Моральная угроза тут совершенно явная: у людей попросту меньше стимулов работать. Получил свою зарплату и ладно – чего трепыхаться?

Родственники топов работают примерно в 35 % американских компаний, и цифра эта тем выше, чем меньше регулирование в отрасли. В среднем у каждого двадцатого топа есть пристроенный в той же конторе сынулька, племяшка или дочурка. А уж сколько их трудятся среди фирм друзей и коллег – это, понятное дело, не сосчитать. Про нашу страну я вообще промолчу – вы сами все видели на прошлых выборах. Люди кивнули телевизору и пошли за пирожком с лезгинкой, лишь бы их лишний раз не пожурили.

Наиболее сильно протекция проявляется в низкомаржинальных и высокооборотистых отраслях – типа розницы, производства продуктов, издательского бизнеса (и СМИ).

**ШТАТ ТАМ ЧАСТО ОЧЕНЬ РАЗДУТ И ЛИШНЕГО ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА
ВРОДЕ КАК НИКТО И НЕ ЗАМЕТИТ.**

Обнаружилась еще и связь кумовства с капитализацией и закредитованностью компаний. Ну, вы поняли. Там, где процветает nepoтизм, стоимость компании меньше, а кредитов у нее – больше. Вряд ли тут дело в родственниках, скорее в общем качестве корпоративного управления. И Джанпаоло и Фабрицио показали, что борьба с nepoтизмом принесет рост капитализации и объем частных инвестиций в экономику. Но кто ж их станет слушать?

Еще раз отмечу, что речь не идет о семейных связях среди владельцев компании – тут все как раз нормально, и даже более того. Речь о менеджменте. А про семейные компании расскажу интересное прямо сейчас.

8.4. Компании-долгожители

В Кремниевой Долине компания, существующая больше 10 лет, считается дедом^[111]. На самом деле это современный тренд: длительное существование вообще чего бы то ни было – большая редкость.

Исторически транснациональная компания существует в среднем 40–50 лет – и, в отличие от продолжительности жизни человека, эта цифра постоянно уменьшается. Последнее исследование^[112] европейских фирм показало цифру всего в 12,5 лет. Более *трети* компаний из списка Fortune-500 1970 года в 1983 году уже не существовало!

Но есть и исключения. Сейчас в мире порядка тысячи фирм, основанных до 1700 года. Самое удивительное, что больше половины из них – из

Японии. Следующая по популярности страна – Германия, там 19 % самых старых компаний, и большинство из них, конечно, пивоварни.

В Японии работают 8 из 10 самых старых действующих компаний мира (основанных до 800 года нашей эры – то есть им больше 1000 лет!). Это самая старая гостиница, горячий источник, сакеварня, кондитерская и всякие походящие.

Япония – старая страна со старой экономикой. Наиболее долгоживущие компании находятся на торговых путях между Токио и Киото и, как правило, это очень узкий семейный бизнес, который торжественно и щепетильно передают от отца к сыну.

Но как быть, если родной сын недостаточно хорош для управленца? Горе сегуну! Харакири самураю! Что же делать? Наследника, оказывается, усыновляют! Эту практику в Японии применяют веками.

Усыновление взрослых людей получило развитие в XVII веке, когда купцы искали себе замену для работы в полях. Изначально это считалось не очень мужественным, но в XX веке, наоборот, стало признаком оппортунизма и престижа. Сейчас 98 % из 81 тысячи усыновленных японцев – это мужчины от 25 до 30 лет, многим из которых уготована честь стать директором корпорации. Таким образом, «семейный» бизнес не прекращается, исключая риск передать бразды правления сыну-гопнику или племяннику-дебилу. Зачастую усыновляется муж дочери – будто родной.

В особо тяжелых случаях от избранника могут и отказаться, отлучить от семьи и назначить нового наследника. Во «Фрикономике» был занятный пример про компанию Suzuki. Осаму Сузуки, 81-летний председатель совета директоров, – приемный сын клана, причем уже четвертый по счету. Когда пришло время, он выбрал директором не биологического сына, а своего зятя – Хиротаку Оно (да, это имя, бгг), мужа своей дочери. Сам Осаму тоже когда-то женился на дочери руководителя и вошел в семью Сузуки. Но в декабре 2007-го Оно умер от рака, и Осаме пришлось вернуться в компанию. В 2011 году компанией управлял совет из четырех директоров во главе с биологическим сыном Осамы – Тошихиро Сузуки. В 2015 году он стал первым биологическим наследником клана, хотя навсегда останется вторым выбором своего отца.

Похоже, что практика усыновления позволяет японским компаниям дольше держаться на плаву из-за более профессионального управления. Приемные детки руководят лучше биологических!

Понятно, что в долгожительстве японских компаний виноваты не только приемные менеджеры, но и изоляционизм и счастливый пацифизм XVII–XIX веков. Может быть, и долгоительство самих японцев играет некоторую роль – они таки на первом месте в мире; и детская смертность там одна из самых низких. Все это признаки стабильности.

В Древнем Риме, например, тоже была традиция усыновления императоров, причем случалось, что приемный сын был старше отца. Однако итальянских компаний-долгожителей осталось совсем немного: пара региональных банков, пара виноделен, какой-то производитель колоколов и известная всем Veretta, которой добрых 500 лет. То есть с японцами не сравнить – тех реально в сто раз больше.

8.5. Пережить основателя

Про долгоживущие компании есть целая книжка – The Living Company^[113] автора Арье Де Геуза, где он выделяет четыре довольно банальных, если не сказать дебильных, принципа:

1. Консервативное финансирование. Мало кредитов, свободный кэш, отсутствие необходимости привлекать сторонние инвестиции или продавать долю в компании. Это вроде норм, понятно.
2. Чуткость к окружению. Ну, это самый бредовый пункт, ибо трактуется абсолютно свободно. Компании адаптировались к меняющимся обстоятельствам. Ну ок. А те, что не адаптировались, умерли. Или не умерли. Или не адаптировались, а все равно в порядке.
3. Толерантность к новым идеям. Это вроде как понятно: компания, которая существует больше ста лет, вряд ли будет заниматься в точности тем же самым бизнесом, что и при основании. К тому же сейчас темпы изменения бизнес-среды гораздо больше. Надо быть готовым к изменениям. По-моему, это тот же п. 2, но пока поверим гуру на слово.
4. Осознание своей идентичности. Независимо от диверсифицированности бизнеса, сотрудники ощущают себя частью целого. Похоже, что большое значение имеет чувство принадлежности к организации и приобщения к ее достижениям. А главная цель управляющего – сделать организацию, по крайней мере, не хуже, чем она была в момент его заступления на службу. А вовсе не личное обогащение. Звучит логично.

Куда более интересны находки Де Геуза о стиле управления. То есть да, написать список банальных признаков – это мы умеем (взять того же Джима Коллинза с его абсолютно рандомным выбором компаний в дурацком бестселлере «Good to Great»). Но вот как этого достичь? Что делать-то, Склихасофский?

Компании-долгожители готовы продать свои фабрики и заводы. Предприятия – всего лишь средство заработка. Новые компании легко увольняют людей, чтобы сохранить заводы, в этом смысл их существования. Старые делают ровным счетом наоборот.

ЕСЛИ КОМПАНИЯ ХОЧЕТ МЕНЯТЬСЯ, ЗНАЧИТ, МЕНЕДЖЕРЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ГОТОВЫ ВЫСЛУШАТЬ ПОДЧИНЕННЫХ.

Людям нужно пространство для идей – и Google, и Apple всегда на это сильно напирали. Нормальным сотрудникам нужна свобода от контроля, управления и от наказания за ошибки. Иными словами, ради поиска новых идей менеджеры должны брать на себя риск подчиненных накосячить. И это хорошо.

Бывают времена, когда компания находится в гармонии с окружающим миром. Все ситуации знакомые, все процессы организованы, все сотрудники обучены и готовы к форс-мажорам. В это время и не нужно никаких новых идей – достаточно распределять ресурсы так, чтобы получить наибольшую выгоду от своего положения. Это задача интересна сама по себе.

Но внешние обстоятельства могут и измениться. Новые технологии, ситуация на рынке, количество денег в системе, вкусы потребителей – все это меняется. Компания тоже должна быть готова измениться. В этом смысл обучения; после изменения это уже другая компания – продукт эволюции.

Компания меняется не как отдельный человек. Нужно, чтобы скиллы были полноценно переданы от старых сотрудников новым. В любой организации из нескольких сотен человек найдется хотя бы парочка любопытных людей, которые станут искать новые идеи. Но и этого недостаточно. Организация должна провоцировать контакты между отделами. Так делал Стив Джобс, открывая один большой туалет и одно большое кафе для всех сотрудников, – чтобы обоссанные люди почаще пересекались между собой и обменивались идеями. Тимбилдинг – это про то, что люди учатся работать вместе. Не во время конкурсов, соревнований и тренингов, а как-то где-то между ними. И то, что в Макдональдсе менеджеры должны иногда, даже раз в год, работать на кассе (а многие оттуда и выросли) и общаться с рядовыми полотерами, – это крутейшая тема и признак великой компании.

Можно производить баблишко для внутреннего круга менеджеров и инвесторов (или вообще для себя лично), а можно производить ценность для компании. В этом и заключается выбор: хочется ли основателям, чтобы компания их пережила? Это неприятный вопрос. В организациях (и государствах!), где ценность достается узкому кругу лиц, все остальные – аутсайдеры, а не члены сообщества / элиты / номенклатуры. Они тупо продают свои умения за деньги. Опыт показывает, что в этом случае люди просто не выдают свой полный потенциал и не испытывают особой лояльности предприятию или его менеджерам.

Новые сотрудники «обычной» компании работают с идеей рано или поздно уйти. Долгожительство такой фирмы под вопросом. А члены компании-сообщества понимают, кто это – «мы», и что у «нас» за

ценности и цели. Что «мы» ценим и куда деваться тому, кто ценить это не хочет? Чувство принадлежности объединяет даже абсолютно разных людей. В сути имплицитного^[114] контракта лежит взаимное доверие.

Торг, вообще говоря, не совсем очевиден: в обмен на полное посвящение себя делу компании работник получает возможность... чего? Задумайтесь на минутку.

Максимально раскрыть свой талант, вот чего.

ДЕНЬГИ ТУТ НЕ ГЛАВНЫЙ МОТИВАТОР: ЗАРПЛАТА ВЫШЕ РЫНКА НЕ ЗАСТАВИТ ЛЮДЕЙ ОДАВАТЬ СВОЕЙ КОМПАНИИ БОЛЬШЕ СИЛ.

А если компания ценит каждую индивидуальность, работники заинтересуются общей судьбой. Этакая взаимная забота. Часть этой заботы – обеспечить полное понимание подобной культуры при найме новых людей и их увольнении. Люди нанимаются с целью развития их потенциала, а работа превращается в служение. И ваше наследие зависит от того, в каком состоянии вы передаете вашему последователю эстафетную палочку. Вспоминаете Японию?

Многие акционеры не заинтересованы в строительстве сообществ. Они заняты строительством машинки для зарабатывания денег. Это естественный и совершенно нормальный выбор, но у него тоже есть цена. Мир меняется, и у одной небольшой компании все меньше шансов на него повлиять. Конкуренция стала глобальной, и бизнес сейчас надо выводить в онлайн, в Азию и еще хер знает куда. Если не пойти туда – придут оттуда. Маск вон в космос нацелился, а там Безос! Звездная комедия какая-то. Уже всем понятно: барьеров для бизнеса все меньше. А это хорошо.

Считается, что у живых обучающихся компаний больше шансов эволюционировать в мире, который они не контролируют. Сейчас успех зависит от мобилизации знаний сотрудников. А свобода дает им пространство для обучения и изобретательства.

Сервисные конторы это худо-бедно понимают, потому что у них нет материальных активов. Речь о юристах, бухгалтерях, консультантах и финансовых советниках. Но вообще это должны понимать все, кто хочет построить фирму-долгожителя. Ведь смерть компании имеет свою цену: сотрудники, поставщики, подрядчики, сообщества. И, естественно, акционеры. Все они почувствуют горечь утраты, кто-то сильнее, кто-то нет.

Основная идея этого параграфа в том, что компании умирают, потому что их управляющие концентрируются на экономической деятельности – производстве товаров и услуг, забывая о том, что компания – это, прежде всего, сообщество людей. Похоже, что японцы это усвоили. И, конечно, усыновление гендиров – это не причина, а следствие крепкой корпоративной культуры, что мы, мол – прежде всего семья, а не

компания, и у нас есть честь. Говна мы не делаем, потому что нам это запаadlo.

Забавно, что некоторые особо упоротые капиталисты поступают ровным счетом наоборот. Хотя, опять же, они по-своему пекутся о существовании компании. Например, дети Ингвара Кампрада (основателя IKEA) не получают контроля над компанией. Он заблаговременно распределил доли между разными фондами, трастами и холдингами, и трое его сыновей останутся ни с чем^[115]. Хотя как сказать – миллиардиков десять они получают в виде недвижки и других полезных вещей. Но фишка в том, что ни один человек не сможет поколебать ценности, заложенные основателем. IKEA будет независимой, потому что основной ее владелец – хитроумный фонд Stichting INGKA^[116] – владеет сам собой. Он создан как бы в благотворительных целях, но почти все доходы тратит на инвестирование. Чего только не придумаешь, чтобы твоя компания жила долго и счастливо!

На самом деле Ингвар Кампрад создал эту структуру, чтобы Икеей не завладели члены его семьи или кто-то еще, то есть основная ее цель – защита компании от поглощения. Торговая марка IKEA принадлежит другому фонду, причем по уставу члены семьи Кампрад не могут получить там большинство. *«Я решил, что фондовый рынок – не вариант для Икеи. Я знал, что только долгосрочная перспектива соответствует нашим планам развития, и не хотел, чтобы Икеа была зависима от каких-либо финансовых организаций»*^[117], – говорил старина Ингвар; прожил, он, кстати, 91 год. Ездил на двадцатилетней Вольво, летал эконом-классом и никогда не занимал денег. Впрочем, поговаривают, что в Швейцарии он вполне себе рассекал на Порше и жил в шикарном поместье на берегу озера. Это в Швеции он шифровался.

Малькольм Глэдуэлл (автор *«Гениев и аутсайдеров»*, норм книга), писал, что два основных качества Кампрада – это сварливость и похуизм. В том плане, что ему было похуй, что вы о нем думаете. Прикольный чел. Но он все-таки уникум.

У предпринимателей средней руки все несколько иначе. Но им сейчас приходится нелегко. Капиталисты как бы всем хороши, но вот почему-то не любят плодить конкурентов. Тот же Гугл, именующий себя корпорацией добра, в реальности является компанией с крайне подвижными нравственными принципами. Как сказал бы фюрер, это фирма с пониженной социальной ответственностью. Если есть возможность не платить – они не заплатят. Кого могут – задушат. Кого не могут – купят. Такое как бы добро с кулаками.

Предпринимательство нынче – это подвиг. Даже десять лет назад возможностей было гораздо больше. Чего уж говорить о восьмидесятих и девяностых!

8.6.

Кто убивает предпринимательство?

У средних и мелких предпринимателей есть две серьезные проблемы, и обе ничего хорошего ^[118] моему любимому среднему классу не сулят.

1) Слишком малая часть нынешних предпринимателей создает рабочие места.

2) Слишком большая часть нынешних предпринимателей поощряет богатых управленцев за счет всех остальных.

Этот сдвиг происходил медленно и неуклонно, и сейчас уже все потеряно. Среднему классу просто неоткуда братья! Новые бизнесы появляются все реже. Тенденции этой уже больше 20 лет, а после 2000 года все стало только хуже, причем никто не понимает почему. По исследованиям Джона Холтивангера из Университета Мэрилэнда ^[119] с 1980-х до 2007-го года доля новых компаний в экономике упала на 12 %, а к 2011 году стала меньше на целую четверть. Все меньше американцев работает в стартапах, да и доля стартапов снизилась – даже в хайтеке. Для среднего класса это плохой знак.

Понятно, что только что созданные компании создают гораздо больше рабочих мест, чем старые ^[120]; это правило соблюдается, несмотря на то что куча стартапов проваливается в ад.

Больше рабочих мест – больше конкуренции среди работодателей. А это более высокие зарплаты, чтобы привлечь хороших специалистов. Вот тебе и развитие среднего класса.

Стартапы важны для экономики – но не в том смысле, чтобы обогатить их создателей. Новые компании, в некотором роде, смазывают мотор капитализма – ведь из-за них растет конкуренция. Слабые фирмыдохнут. Сильные или более инновационные растут. Этот механизм – залог того, что страна эксплуатирует людей, деньги и технологии наиболее эффективным способом. Производительность труда растет.

ЕСЛИ КТО-ТО ДЕЛАЕТ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ РЕШАЕТ КАКУЮ-ЛИБО ПРОБЛЕМУ ЛУЧШЕ, ДЕШЕВЛЕ, БЫСТРЕЕ, ТО ВСЯ ЭКОНОМИКА БУДЕТ РАБОТАТЬ ЧУТЬ ЛУЧШЕ.

Сегодняшняя экономика потеряла этот динамизм – а после Второй мировой он был очень, очень высок, тогда по всему миру царило всеобщее процветание. Сейчас появляется меньше новых компаний, и меньше старых динозавров скопычивается.

В 1992 году примерно 60 % работающих было занято в старых компаниях (это которым более 16 лет). В 2011 году таких контор стало в полтора раза больше, а доля трудящихся там американцев выросла до 75 %. Это обнажает неприятную проблему: большие старые фирмы заинтересованы в сохранении status quo и даже *прилагают усилия* для

того, чтобы сделать среду менее конкурентной. Они добиваются снижения налогов, бесцеремонно сражаются за госконтракты и лоббируют изменения в законодательстве, чтобы не допустить появления новых игроков или задавить их в зародыше.

С 1998 по 2010 год траты на лоббизм выросли в почти в два раза! Между прочим, существует доказанная связь между тратами на лоббистов и ростом прибыли. Самое занятное, что этот рост практически весь достается топ-менеджерам: между политической активностью и компенсацией топов есть сильная корреляция. Самые хитрые и пробивные люди делают, в общем-то, рациональные вещи: они добиваются повышения собственного благосостояния, а не бьются за рост всей экономики (или компании, где они работают).

САМАЯ ЖЕСТЬ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ИНВЕСТОРА, О КОТОРОЙ ОН ДАЖЕ НЕ ПОДОЗРЕВАЕТ: СТАТЬ АКЦИОНЕРОМ НОВОЙ КОМПАНИИ СТАНОВИТСЯ ВСЕ ТРУДНЕЕ. А ЗНАЧИТ, ШАНСОВ ВЫБИТЬСЯ В ЛЮДИ ВСЕ МЕНЬШЕ.

Но это, скажем прямо, проблемы белых людей. Нам же для начала надо понять, что американский фондовый рынок дает экономике львиную часть инвестиций. В России деньги поступают в экономику двумя путями: от ЦБ через госбанки и от олигархов через офшоры. Получается, что наши недорептилоиды (чиновники, госбанкиры, приватизаторы и их «удачливые» сынульки) держат потенциальный экономический рост у себя в руках. При этом на новое производство малому и среднему бизнесу кредит взять просто невозможно: после 2–3 месяцев сбора документов для «кредитного аналитика» у вас попросят то же самое, только с перламутровыми пуговицами. А потом пошлют на хуй. Я сам это проходил. К сожалению, два раза. Второй раз был уже шизофренией: все было ровным счетом как и в первый (только банк был другой), и я почему-то думал, что все выйдет иначе. Но нет. *«Вы не проходите по нормативам. Предлагаем вам оформить кредит вместо юрлица на физлицо под залог квартиры».* Совсем ебнулись эти банкиры.

Я еще в «Хулиномике» рассказывал, что снижение неравенства выгодно и богатым людям тоже. Окружающие становятся счастливее, а от этого зависит, например, здоровье детей. Да и взрослых тоже. К тому же очевидно, что, говоря по-селигерски, в «обществе равных возможностей» у трудолюбивого человека куда больше шансов выбиться в люди. Это вроде бы всем очевидно, но почему-то никто созданием этих равных возможностей не занимается. По крайней мере, у нас. А как было бы круто завести Министерство Равных Возможностей! Только, боюсь, тогда, как у Оруэлла, некоторые стали бы более равны, чем другие.

ХОРОШО ОРГАНИЗОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ СПОСОБСТВУЮТ БОЛЕЕ СПРАВЕДЛИВОМУ РАСПРЕДЕЛЕНИЮ БОГАТСТВ.

Как простому человеку получить кусок средства производства (опять Маркс, что ж такое)? Да просто купить акцию завода на бирже! Начать хоть какой-то доход получать со своего капитала, а не с зарплаты. А у нас весь рынок размером с половинку Эппла. На 145 миллионов населения брокерских счетов всего тысяч 200, и сколько из них активных, ни брокеры, ни биржа вам никогда не расскажет. Потому что их меньше половины.

8.7. Выдавить и не дать

Мало кто знает, что сейчас публичных компаний в два раза меньше, чем 20 лет назад^[121]. Несмотря на некоторые очень распиаренные большие IPO, большинство новых компаний рассчитывает на частный капитал, помогая создавать систему, в которой венчурные капиталисты зарабатывают на экономике стартапов. Что здесь плохого? Да то, что рядовому инвестору этот вариант вложений стал практически недоступен.

Первая причина отказа компаний от IPO: это дорого. Инвестбанки съедают порядка 4,2 миллиона баксов (плюс 5 % от фандрайзинга), и потом еще по 1,5 ляма баксов в год за «маркетмейкерство», аудит и все такое. Но еще более важно то, что частные фонды выросли с 1 триллиона долларов в 2000 году до более чем 5 триллионов в 2017-м.

Поэтому, когда вашему стартапу по аренде скутеров внезапно потребуется 300 миллионов долларов, проще зайти к какой-нибудь Секвойе и попросить, чем пытаться вывести компанию на биржу.

Подобная экономика хороша для венчурного капитала, но для небольшого инвестора – совсем нет. Раньше растущие компании планировали IPO как главный этап развития. Но сейчас у 90 % компаний план другой: продаться кому-то большому – Гуглу, Амазону, Фейсбуку или Майкрософту. Институциональные инвесторы вкладываются без огласки и получают огромные прибыли при продаже фирмы, но обычные ребята от таких рынков отгорожены высокой стеной бабла и непонимания.

В ноябре 2018-го компанию Qualtrics, которая специализируется на софте для опросов населения, купил ERP^[122] – гигант SAP за 8 миллиардов долларов^[123]. Само по себе это вроде бы ничего особенного. Изюма в ситуацию добавляет тот факт, что на следующей неделе Qualtrics собиралась провести IPO. Это вторая по величине покупка компании подобной бизнес-модели (SAAS^[124]), когда клиент платит разработчику софта за транзакцию или по подписке.

Qualtrics была основана семьей Смитов в 2002 году в штате Юта. За 16 лет с полного бутстрэпа^[125] компания обросла двумя тысячами сотрудников. Первые инвестиции они получили лишь спустя 10 лет после

основания, но за 6 лет собрали уже более 450 миллионов долларов от таких именитых фондов, как Accel, Insight Venture Partners и той самой Секвойи. На размещении они планировали продать 20,5 миллионов акций по цене 18–21 доллар за акцию.

Почему же за них дали *восемь ярдов не глядя*? Тут история по типу покупки Инстаграма Фейсбуком. SAP почуяла синергию со своим (сраным) ERP-софтом, потому что Qualtrics знает какое-то невероятное количество инфы о своих клиентах. Они же сами заполняют все анкеты, еще за это и деньги платят. В 2017 году Qualtrics продали своих услуг на 290 миллионов долларов, а профита заработали всего 2,6 миллионов долларов. Зацените прайс в 8 ярдов! И даже не акциями SAP, а чистым кэшем.

Когда проинвестированные стартапы все-таки выходят на IPO, все соки из них уже выжаты венчурными капиталистами. И хотя публичных компаний стало за 20 лет в два раза меньше, сами они стали гораздо крупнее. Но золотые-то дни быстрорастущего стартапа уже съедены фондами! Например, у AirBnB рост базы пользователей упал^[126] с 44 % в 2016 году до 13 % в 2018-м, и снизится еще примерно до 7 % в 2019 году, когда они выйдут на IPO.

Получается, основной рост компании уже получили рептилоиды. Почему? Да потому что могли. Что они могут еще – читайте в следующей главе. Если, конечно, не забойтесь.

Глава 9

Трава, вино и мраморные телки: как инвестируют развратные буржуи

Братцы! Отвлечитесь от чтения и передохните, уже пора, да и книжка заканчивается. В Калифорнии стала легальна рекреационная (наша, обычная) конопля!

Восьмого ноября 2016 года Калифорния проголосовала за продажу марихуаны не только в медицинских, но и в полезных целях. С начала 2018-го ее стало можно продавать любому прохожему без рецепта!

Я там прохаживался лет 7 назад, повсюду висели объявления от квалифицированных докторов: *«Бессонница? Стресс? Плохой аппетит? Головная боль? Чешется нога? Всего за 30 долларов наш врач вас осмотрит и пропишет натуральное лекарство»*. Вы уже поняли, что все мы этими недугами безудержно страдаем.

9.1.

Трава у дома

Надо сказать, что редакция наша придерживается того мнения, что вообще все должно быть разрешено и вменяемые люди вольны себя терзать и ублажать любыми способами, лишь бы жена не обижалась. Пришел в аптеку, показал справку, что ты наркоман, – получи укол героина или чего там тебе требуется. Все спокойны, все свободны. Преступности нет, наркоманы на учете, ФСКН не крышует банды, не подбрасывает порошки, а онкобольные, ветклиники и вообще кто угодно получают любые обезболивающие без каких-либо вопросов. Но это, как говорил один бывший кандидат в президенты, возможно только в Прекрасной России Будущего.

А у врага Калифорния уже пятый штат, где конопелька разрешена в качестве допинга. В Колорадо, Вашингтоне, Орегоне и Аляске уже можно было дуть токо в путь. Закон номер 64 утверждает, что взрослые люди (у них это с 21 года) могут легально владеть 1 унцией – это 28,5 граммов, примерно с полчашки, – конопли и выращивать до 6 растений дома. Но продавать ее могут только точки с лицензией – сейчас по штату их всего 90, как для медицинских, так и для рекреационных целей. Но, например, дарить траву у дома можно любому.

Интересно, что хотя владение травой законно, публичное употребление – нет. Курить вредно, ребята, и за раскур даже в собственной тачке можно получить штраф в 100 баксов. Плюс налоги на шишки довольно нефиговые – 9,25 долларов за унцию с производителей и 15 % налог с продаж. Но, по оценкам травяных экспертов, 2018 год принесет индустрии 3,7 миллиарда долларов и перевалит за пятерку в 2019 году – а это уже сравнимо с пивом. Пиво, конечно, куда вреднее – это к бабке не ходи.

Не просто так ведь Калифорнию называют зеленым штатом. Теперь есть за что.

9.2 Ветер перемен

В продолжение темы травы у дома летом 2018-го вышла на IPO невиданная доселе контора: конопляная ферма Tilray^[127]. Ребята выращивают и продают конопельку пациентам, британским ученым, аптекам и даже правительству. Разместились они по 17 долларов за акцию, но в первый же день бумаги улетели до 22 баксов (на 32 %). Втянули они целых 153 миллиона долларов, которые собираются потратить на удобрения, полив и семена в чудесном штате Онтарио.

Это настоящая победа для индустрии, которая цветет и пахнет. В 2014 году тема привлекла 120 миллионов долларов, в 16-м году – 300 лямов, и в 17-м почти 600 миллионов. Там не только выращивание, но и наука (конечно!), всякие комплаенс-сервисы, платежные системы, маркетинг-

данные, ну и, конечно, селекционеры с новыми замечательными сортами и способами выращивания ганджубаса. Гидропоника – это уже прошлый век! Сейчас в моде вертикальные фермы и другие достижения народного хозяйства.

Тилрэй – это лишь одно из вложений фонда Privateer Holdings (название зачот – корсары вперед!). Они еще владеют сайтом Leafly (куда без модного журнала), линейкой продуктов Marley Natural (брендированные понятно кем косячки, аксессуары и даже косметика).

Интересно, что Tilray все еще не может продавать ароматное растение по всей Америке: конопля запрещена федеральным законодательством, хотя уже 30 штатов ее в той или иной форме разрешили. *Просто покажите мне. Где сказано. На белом листке. Русским текстом. Что я не имею права сажать, даже белладонну, у себя на участке? Вы посчитали, сколько вы, курящие, дыма выкурили – пустого? Этого пасленыша?*

Но американский Онищенко (некто Джефф Сешенс), оказывается, ненавидит марихуану и считает, что «хорошие люди ее не курят». Похоже, он в меньшинстве, ведь ветер дует в сторону добра. Напомним, что хулиномическая редакция придерживается научно обоснованного мнения: *вы обязаны ее употреблять. Пускай через чай, пускай через пирожки, через муку, макароны, колбасу мясную, как угодно!*

Даже сама «Кока-Кола» подумывает^[128] о выпуске напитка с конопелькой. Говорят, что она ведет переговоры с канадским производителем травки Aurora Cannabis по поводу добавки свежего каннабидиола в колу. Редакция, конечно, поддерживает, но помнит о тех временах, когда в Кока-Колу добавляли коку. Это вам не тряпки жечь!

«Мы внимательно смотрим на рост потребления психонеактивного (бля!) каннабидиола как составляющего функциональных напитков по всему миру», – говорит представитель «Кока-Колы» Кент Ландерс в своем емейле Блумбергу. Акции Авроры (канадского гровера) взлетели на 23 % в момент этого заявления, ну и остальные производители ганджубаса (вышеупомянутый Тилрэй) приободрились процентов на пять-семь.

Причем «Кока-Кола», продажи которой падают с каждым годом, не первая с такой идеей. Производитель пива Corona – Constellation Brands – увеличивает свою долю в другом канадском райском саду Canopy Growth. Другой производитель недопива Coors заявил о сотрудничестве с Quebec Нехо (некогда известная под угарным названием «Гидропотекарь») – с целью добавления марихуаны в пиво. Что может быть лучше пива? Ну, вы поняли. Даже Гиннес и Хайнекен планируют такие важные и ответственные шаги! Слава канадскому правительству и человечеству.

А больше я ничего говорить не буду, пока вы не объясните, почему мое тело изможденное находится здесь. Начнем с вас.

9.3.

Красота на продажу

В начале 2018-го вышел глобальный отчет^[129] банка Credit Suisse о последней сотне лет в инвестициях. Из этого отчета умелые ребята почерпнули много интересного. Выяснилось, например, что литература – не лучший вариант инвестирования; как, впрочем, и многие другие «страстные» вложения. Взять хотя бы вашу жену – тоже не особо интересный инструмент в финансовом плане.

Лишний раз отмечу, что отчет предназначен богатым (HNWI^[130]) и даже дико богатым (UHNWI^[131]) перцам – тем, у которых бабла больше чем на 30 лямов баксов. Они могут себе позволить вкладывать во всякие странные, но прикольные вещи. В целом богатство ультра-хай-нетов распределяется примерно так: 25 % – это финансовые активы (акции, облиги, кэш), 24 % в коммерческой недвижимости, 23 % в бизнесе и 16 % в жилой недвижимости. Всего 6 % богатства вложено в предметы коллекционирования.

ЧТО ТАМ ИНТЕРЕСНОГО? ЭТО КРАСИВЫЕ РЕДКИЕ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ НЕ ПРОИЗВОДЯТ НИКАКОГО ФИНАНСОВОГО ПОТОКА.

Скорее наоборот: расходы на хранение и страховку картин выльются в 0,4 % и в 0,1 % в год соответственно. Но они дают владельцу награду эмоционального плана. То есть это некое сочетание финансовой диверсификации, защиты вложений и радости обладания. Топовые консультанты советуют их самым жирненьким буратинам.

Скрипки Гварнери и Страдивари часто покупаются инвестфондами, которые потом дают на них поиграть разным виртуозам – считается, что если не играть, скрипка портится. Но, кстати, слепые прослушивания отдадут предпочтение современным пластиковым «Ямахам», а не древним итальянским деревяшкам. Но – парадокс! – те от этого только дорожают.

ВАЖНО, ЧТО ВСЕ ЭТО, КАК ПРАВИЛО, ОЧЕНЬ ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ.

Из акций и бондов можно выскочить день в день, но картину или редкую книгу быстро не продашь. Кстати, за последние сто лет книги росли в цене медленнее всего из проанализированного списка. Но редкие книги держат ценность веками – у многих предметов искусства просто нет такой истории, как у книг. А старинные сборники гравюр сейчас распродают постранично – кстати, отличный вариант начать домашнюю коллекцию; какие-то сто баксов, рамка – и у вас на стене висит отпечаток XVII века. Я начал именно с них, хотя монеты и боны коллекционировал с детства.

В отличие от марок и монет, у музыкальных инструментов, картин и книг есть интересная особенность – покупаются тут отдельные предметы или

тома, и паевого фонда из них не сделаешь, да и сам ценовой индекс составить нелегко – спасибо ребятам из Credit Suisse. Если ты в букинистике полный лох, то и богатство папино ты только растратяжишь на Камасутру.

Еще одна особенность подобных активов – высокие транзакционные издержки (аукционы и транспортировка), поэтому горизонт владения должен быть очень дальним – ведь рост цены за 2–3 года может не покрыть этих расходов. Что же предлагают профессионалы для нищеводов с лямом баксов?

Эди Ху, специалист по инвестициям в искусство из гонконгского Citi, советует убедиться в том, что полотно за миллион долларов вам нравится. Арт-рынок переменчив, и может оказаться, что на картину придется пялиться довольно долго. Так пусть она хотя бы будет красивой! Сделайте домашнюю работу: проверьте, что продается из рук в руки каждые пару лет – и *не покупайте*. Например, китайское современное искусство было на пике несколько лет назад, а сейчас не так интересно инвесторам.

В конце 2018-го коллекционеры искали работы азиатских художников XX века. Японские экспрессионисты и авангардисты Кадзуо Ширага и Атсуко (я бы даже сказал, Отсука) Танака росли в цене в последние годы, да и корейские минималисты Ли Юфан, Парк Сео Бо и Чунг Санг Хва (это реальные люди) сейчас на подъеме.

Рисунки тушью сейчас недооценены – а они ведь отлично подходят к современным интерьерам. Лучшие работы 70-летнего шанхайца Ли Хуайи можно приобрести за 600–700 тысяч долларов, и изыски некоего Лиу Дана тоже можно найти дешевле миллиона.

А вот австралийское искусство не пользуется спросом за пределами страны. Но взгляните на работы Бретта Уайтли, который помер от передоза в 1992-м. Его холсты смахивают на Матисса и других звезд начала XX века. Самая дорогая его работа продана за 2,9 миллионов долларов, но небольшие масляные картины можно достать меньше чем за миллион.

9.4. Вино про запас

В январе 2018-го финансовый мир потрясла трагическая новость: бывший помощник руководителя банка Голдман Сакс (рептилоида, скрывающегося под не то что мифическим, а даже библейским именем «Давид Соломон») спиздил у своего босса вина ^[132] больше чем на миллион долларов. И свалил в Рим.

Я бы на его месте, конечно, вино сразу выпил, но удачливый ассистент продавал его за налик. Искали его в Бразилии, Марокко и бог знает где

еще – по снятиям наличных с карты, – но так и не поймали. Причем он признался боссу, что крал вино, и даже пообещал вернуть награбленное, но Соломон не гарантировал ему, что ФБР прекратит расследование, и вместо теплой встречи у дверей банка бывший помощник решил посвятить жизнь пицце и макаронам.

Потрясает воображение сумма похищенного. Он получал вино для своего босса – часто с аукционов – и должен был переправлять его в резиденцию на Лонг-Айленде. Вместо этого он толкал ящики прекрасного бургундского знакомому дилеру в Калифорнию. Обнаружили пропажу, можно сказать, случайно: квартиру с видом на Центральный парк выставили на продажу за 21 миллион долларов, а там был погреб на 1000 бутылок. Ну а внутри, вы уже догадались, мышь повесилась.

Если вспомнить о прародителях социализма, выяснится, что Фридрих Энгельс (соавтор Маркса по «*Манифесту Коммунистической партии*», а также советский юбилейный рубль) держал неплохую винную коллекцию^[133] в 924 бутылки кларета (это легкое Бордо), 588 бутылок портвейна (уважаю!) и, конечно, 156 бутылок шампанского. Куда коммунисту без него. Фабрики – рабочим, шампанское – философам. Кстати, запасы свои (142 ящика) он завещал Коммунистической партии – я не шучу. А его ответом на вопрос «что для вас значит счастье» в дневнике дочери Карла Маркса оказалась «бутылка Шато Марго 1848 года». Не зря он так прославился. Кое-что в жизни он, безусловно, понимал.

Причем Фридрих винище это не просто употреблял, но как уверяет один британский профессор Аластер Оуэнс, держал его в качестве инвестиций, ведь хранилось оно у него не дома, а в подвалах у видных ирландских дельцов. Кроме того, Энгельс больше угорал по пиву. Хотя семидесятилетие отпраздновал шестнадцатью (!) бутылками шампанского и горой устриц. Вот это я понимаю – социалист!

А Маркс утверждал, что не стоит доверять человеку, который не любит вино. У его папаши было два виноградника, где рос прекрасный Рислинг, ну и вообще Триер (где он родился) – моднейший винодельческий регион на берегу реки Мозель. Первый год в университете он провел в пьяном угаре^[134], да и диссертацию свою писал под звон бокалов. Главным развлечением было ужраться в говно со своим другом Бруно Бауэром и поехать кататься на ослах по близлежащим деревушкам. Есть за что уважать мужика, хотя его теория и не достигла хэппи энда.

В 1960-х и 70-х годах купить пару ящиков впрок считалось мудрой покупкой, ведь хорошее вино со временем, как правило, становится лучше. И через 10 лет будет прикольно глотнуть припасенного красненького. Но, начиная с 90-х годов, люди начали покупать вино без цели его пить. Мда... А интернет лишь помог прозрачному ценообразованию.

Один из первых известных случаев инвестиционной покупки вина произошел в 1997 году. Тогда 4,5-литровая бутылка (такой размер называется «иероваам») Шато Мутон Ротшильда 1945 года ушла за 115 тысяч долларов на лондонском аукционе Christie's, а всего через пять лет ее перепродали в два раза дороже. Пятнадцать процентов годовых в крепкой валюте!

Хороший виноторговец посоветует вам брать вино ящиками (конечно!) и не забирать его домой. Интересно, что в Великобритании огненные напитки считаются *расходным материалом* и на него не распространяется налог на рост капитала. В качестве примера можно привести ящик Мутон Ротшильда 2000 года. За 2015 год его цена выросла на 9,5 % – с 12 500 до 13 700 за 12 батлов. Налог на 1200 фунтов платить не надо! Ура! Бухаем!

Одна из причин роста цен на французское вино – мощный спрос в Китае (и в Гонконге), который, впрочем, с 2010 года немного поутих. Говорят, это потому, что там стали меньше давать взятки, а бутылка вина считалась идеальной подмазкой. Конечно, у брокеров и торгашей тут преимущество перед нами – обычными алкашами. Они же тоже хотят получать прибыль.

9.5. Мечты почтальона Печкина

Рост цен на вино за последнюю сотню лет заметно опережал скрипки, марки, монеты, картины и книги. Про ювелирку я вообще не говорю – по моему, совершенно дурацкое вложение капитала, но не мне судить. Круче вина только коллекционные тачки – они росли аж в 4 раза быстрее, в особенности в девяностых был дикий бум. Во время Второй мировой цены на картины резко упали и еще долго не могли восстановиться (а марки, что интересно, держались). Рискну предположить, что дело в трофеях, которые присвоили победители.

Но сегодня гонконгские аукционы на монеты и марки бьют новые рекорды. Шейхи из Бахрейна и Абу-Даби скупают исламские древности в свои музеи. В Китае коллекционирование марок было запрещено генсеком Мао, потому что считалось «буржуазным хобби». Но с тех пор как в восьмидесятых запрет отменили, китайские коллекционеры распечатали свои сундуки, и сейчас марка с самим Красным Мао считается одной из самых редких. На ней забыли покрасить Тайвань в красный цвет, и всю партию отозвали. Но что-то осталось и сейчас стоит больше 100 тысяч долларов.

В США рынок марок очень велик и превышает 10 миллиардов долларов в год. Но надо отличать коллекционеров от инвесторов. Те, кто собирается на этом заработать, покупают совершенно конкретные вещи: редкие, при этом проверенные экземпляры в идеальном состоянии. У

марок есть особенность: невысокая ликвидность просто не позволит вам панически распродать свою коллекцию. Их покупают солидные инвесторы с лишним кэшем на кармане.

Недавно миллиардер Билл Гросс, ко-фаундер глобальной инвестконторы Pimco, выставил на продажу^[135] свою коллекцию марок за 9 миллионов долларов. Там в основном старые (ну как старые, по американским меркам – то есть по 150 лет им) конверты и уникальные блоки пяти- и десятицентовых марок. Все они давно известны коллекционерам, и все как бы и так знают, что они редкие – никому ничего доказывать не надо. Это пример хорошей инвестиции.

Британская контора под названием Stanley Gibbons хранит инвестпортфели марок со средней стоимостью в 37 тысяч фунтов. Такая коллекция потребует 3–6 месяцев на реализацию. При этом в 98 % случаев марки останутся храниться в Стэнли Гиббонс – за небольшое вознаграждение, конечно. И за страховку придется заплатить. Так клиенту не придется искать заветный кляссер по своим пентхаусам и подвалам.

НЕУДИВИТЕЛЬНО, ЧТО ПЕРВАЯ В МИРЕ САМОКЛЕЮЩАЯСЯ МАРКА – КЛАССИЧЕСКИЙ ПРИМЕР ИНВЕСТИЦИИ.

Появилась она в 1840 году в качестве укрепления престижа Соединенного Королевства. Из 68 миллионов выпущенных марок несколько миллионов дожили и до наших дней. Стоить такая марка может от 400 фунтов за покоцанную до 12 500 за новую и блестящую (с оригинальным клеем!). В топовой кондиции она росла на 11–12 % в год с начала двухтысячных.

НУ, МОЖНО ЕЩЕ ОТМЕТИТЬ, ЧТО САМАЯ БОЛЬШАЯ В МИРЕ КОЛЛЕКЦИЯ ПРИНАДЛЕЖИТ АНГЛИЙСКОЙ КОРОЛЕВЕ. ВОТ, ОКАЗЫВАЕТСЯ, ГДЕ ЕЕ БОГАТСТВО!

В марках, как и везде, лучшие портфели – это диверсифицированные портфели. Начинающим инвесторам Стэнли Гиббонс рекомендует комбинацию из британских и китайских марок, нескольких монет и первопринта какой-нибудь книги.

Классическая инвестиционная монета – статер Александра Великого. Она из 340 года до нашей эры, золотая, размером с ноготь большого пальца. На сторонах – богини Афина и Ника. Саня Великий платил ею своим солдатам и, поскольку монеты были реально золотые, они неплохо сохранились. Но они не очень редкие – их все еще находят на азиатских полях сражений, – поэтому достать такую монету в свой портфель не очень сложно. Статер в отличном состоянии стоит сейчас порядка 8 тысяч долларов, там 7–8 граммов золота. Состояние похуже – в разы дешевле, можно найти и баксов за 400–500.

НО ДАМ ВАМ ВАЖНЫЙ СОВЕТ: ПОКУПАТЬ ДЕШЕВЫЕ ВАРИАНТЫ РАДИ ИНВЕСТИЦИЙ НЕ НАДО. ПОТОМ НЕ ПРОДАШЬ, ДА И В ЦЕНЕ ОНИ ПОЧТИ НЕ РАСТУТ.

9.6. Маляр с хутора близ Тосканы

С живописью все хитрее – это настолько сложная для инвестиций область, что даже прожженные миллиардеры могут попасть впросак. С другой стороны, картина – это, наверное, единственный предмет искусства, который можно тупо повесить на стенку, и радоваться ему, сколько бы он ни стоил. Если картина упала в цене, изображение на ней от этого хуже не делается.

Но даже если у вас очень много денег, это не значит, что вы всемогущи и вас не наебут. Скорее наоборот! Искусство – это такой рынок, где без этого никуда. Недавно вот нашего миллиардера Рыболовлева (это бывший владелец «Уралкалия») обвел вокруг пальца^[136] какой-то французский арт-дилер по фамилии Бувье. Рыболовлев обиделся еще и на аукционный дом Sotheby's, который вроде как помог мошеннику реализовать свои коварные планы (на минуточку, предъявил иск он аж на 380 миллионов долларов). Я, кстати, уверен, что так и было, аукционисты – они типа риэлторов, живут на проценты, молотком бьют и в ус не дуют.

Сумма иска не перестает быть удивительной, даже если учесть объем покупок уважаемого бизнесмена. За последние 10 лет Рыболовлев купил картин на 2 миллиарда долларов – Пикассо, Гогена, Моне, Ван Гога, Модильяни, Климта (ну, сделаем вид, что вы знаете, кто это). Из этих двух ярдов чуть ли не половину присвоил себе француз с поделеньниками из британской конторы. Мало того что он брал себе комиссию в 2 % с каждой картины, но и нещадно завышал цены. Впрочем, это и неудивительно – нашелся вдруг лоховатый нуб с огромными деньгами, как его не развести?

Потом Рыболовлев начал продавать картины, и выяснилось, что стоят они гораздо (иногда – в разы) дешевле уплаченного. Но было одно исключение – полотно Леонардо да Винчи «*Спаситель мира*». Картина, прямо скажем, так себе, но продали его какому-то арабскому шейху аж за 450 миллионов долларов, из которых полтос – комиссия аукционного дома. Это (пока) самый дорогой предмет искусства в истории.

Хулиномический интерес представляет, конечно, изменение цены картины сквозь века. Исследовал ее австрийский банкир и профессор Кристиан Шоппер^[137].

Началось все с того, что сам Лео продал свою картину Людовику «*Отцу народа*» Двенадцатому^[138], живому и веселому королю Франции, который прославился тем, что помер в попытках зачать наследника. Ну, угарный был чел, чего тут говорить: любил охотиться, пировать, снизил налоги, напал на Италию и все такое. В 1500 году король купил у да Винчи «*Спасителя*» за хер знает сколько денег. Увы, такими данными историки не располагает.

Мы знаем, что «*Мону Лизу*» продали в 1519 году за 4000 золотых дукатов, это по нынешним меркам порядка 600 тысяч баксов – немалые деньги. Но тогда Леонардо уже был звездой европейского, если не сказать мирового (Америки-то еще толком не заселили) масштаба. Поэтому наверняка за «*Спасителя*» заплатили в разы меньше. Но другой цифры у нас нет, поэтому будем отталкиваться от нее.

Сам да Винчи картину не подписал, но спустя 100 с лишним лет у наследницы Людовика, королевы Генриетты Марии Французской, нашлась гравюра с ее копией, которая была подписана таким образом, что будто бы она сделана с шедевра самого Леонардо.

В 1900 году картину купил британский баронет Кук, богатый любитель живописи миланской школы. Но в период борьбы католиков с протестантами Спасителю какие-то рьяные борцы подрисовали усы и бороду – без них он смотрится слишком женственно, что для Иисуса, сами понимаете, не вполне стильно.

Поэтому наследники Кука продали работу на Сотбис всего за 45 фунтов. Да-да, не миллионов, а просто фунтов. Просто в 1958 году считалось, что написал полотно не сам Лео, а один из его учеников, коих было предостаточно. В 2005 году какой-то американский арт-дилер с инвесторами купили картину уже за 10 тысяч долларов. Это, конечно, очень хороший рост – порядка 13 % годовых за 47 лет. Но дальше началось самое интересное.

Дилер вместе с какими-то правильными людьми картину отреставрировал, и вдруг стало ясно, что нарисовал ее действительно Леонардо. Хотя некоторые и сейчас считают, что подлинная в этой истории только рама (ну и жадность некоторых участников, конечно).

Через восемь лет «*Спасителя*» купил известный нам Ив Бувье – уже за 75–80 миллионов долларов. Предыдущие владельцы, выходит, получили просто астрономическую доходность: больше 200 % годовых на протяжении многих лет! Мы не знаем, сколько они потратили на реставрацию и доказательство подлинности, но, очевидно, эти траты окупились с лихвой.

Рыболовлеву Бувье впарил полотно за 127 миллионов долларов в том же самом 2013 году. То есть чел, не шибко напрягаясь, накинул 50 лямов и загнал ее нашему наивному олигарху. Олигарх, как мы помним, про это узнал и обиделся. Ну, посмотрим, кто кого. Этот Бувье, видать, сам прожженный аферист, и так легко его не возьмешь.

А в 2017 году случился аукцион Кристиз, во время которого цена картины прыгнула аж до 400 миллионов долларов. За 4 года дохода вышла в 35 % годовых – очень жирно, особенно для такой суммы.

Но если посчитать доходность от Луи XII до наших дней, получится, что пятивековая история «Спасителя мира» вполне органично вписывается в доходность картин за последние 100 лет: полтора-два процента в год.

Как вариант диверсификации большого (ну ок, очень большого) портфеля, искусство – тема интересная. Только не надо забывать о том, что кэшфлоу там отрицательный: хранение, перевозка, страховка, выставки (вы же хотите, чтобы картина росла в цене?). Продать картину трудно. Еще труднее угадать нового Бэнкси или Уорхола.

ТУТ СТОЛЬКО СЛУЧАЙНОСТЕЙ, ЧТО ОБЪЕКТИВНО СУДИТЬ О ЧЕМ-ТО НЕРЕАЛЬНО.

Короче говоря, покупайте те картины, которые вам нравятся. У меня вот знакомый татуировщик прикольные акварели рисует с видами Москвы, я прусь. Могу и вам загнать, арт-дилером поработаю. Говорят, это прибыльно.

9.7.

Что нам с этого празднества буржуев?

Исторически доход с предметов коллекционирования обратно (но несильно) скоррелирован с инфляцией. Хотя некоторые вещи в сильную инфляцию неплохо растут. Например, в 70-е дорожали марки и драгоценные камни, которые, похоже, хорошо переносят инфляционное давление. Их проще купить и намного проще хранить, в отличие от картин и вина.

ИНДУСТРИЯ ДОКАТИЛАСЬ УЖЕ ДО СОЗДАНИЯ ВИННЫХ ИНВЕСТФОНДОВ.

Минимальное вложение в The Wine Investment Fund^[139] – 10 тысяч фунтов. Покупают они в основном элитное Бордо, берут 5 % за подписку (это типа как за покупку, ведь в магазине дороже), 1,5 % в год за управление и 20 % с прибыли от верхней переоценки. Это немало, но вы попробуйте сами разобраться, что покупать и как хранить. Фонд дико круто рос в 2005–2007 гг. и плоховато в 2010-х. В целом за 14 лет вышло 6,8 % годовых, не фонтан, но и неплохо, надо смотреть корреляцию с S&P500, и, если она низкая, заносить. Либо пытаться что-то скопировать.

Готовые портфели из марок начинаются от 15 тысяч фунтов. Причем контора возьмет только 20 % с прибыли через пять лет, а за хранение, оценку и страховку денег не берет. Главное, чтоб эти марки потом внезапно не оказались виртуальными – когда захочется развесить их по стенам своей резиденции.

По итогам за последние 118 лет цена на среднюю инвестиционную коллекцию выросла в 30 раз (это уже учитывая инфляцию). Это равнозначно доходности в 2,9 % годовых. Из тех активов, у которых есть полная история за этот век, лучше всего проявило себя вино (3,7 % годовых), а хуже всего – предметы искусства (1,9 %). Но на них хотя бы приятно смотреть! Тоже польза, в самом деле.

Получается, долгосрочные доходности на рынке редкостей сравнимы с облигациями (2 % годовых). И совершенно ясно, что акции с 5,2 % годовых за 118 лет с огромным отрывом обгоняют все. А что касается коллекционных тачек – нельзя забывать, что экстраполяция доходности короткого периода в будущее смертельно опасна для вашего кошелька.

Понятно, что нам не скоро выпадет радость купить себе на даче мраморную телочку с обгрызенными ногтями. Но, как сказал Виталий Кличко, человек и боксер: *«Если мы начнем думать – дальше могут быть дальнейшие действия»*. Точно подмечено, друзья!

Да, вопросы наверняка остались, – вложиться можно много куда. Я, например, как разбогатею, вложусь в карточки *Magic: The Gathering: Black Lotus* уже больше 100 тыщ долларов стоит. О наиболее странных вариантах инвестиций читайте в приложениях. Там я с помощью коллег собрал и вправду необычные темы.

Глава 10

Превратиться в богача и не сдохнуть в процессе

Вот мы и приблизились к главному вопросу: как? Начнем с того, что стать богатым не так уж и сложно. Достаточно занять много денег – и вуаля, вы богач. Подумайте над этим, мысль на самом деле достаточно глубокая. Если сконцентрироваться на деньгах, то они появятся. Вопрос лишь в том, какой ценой. Может быть, оно вам и не надо?

Есть масса книг о миллионерах и миллиардерах, их правилах жизни, привычках, бережливости и богатстве. Типичный герой такой книги непременно встает в 5 утра, оголтело медитирует, визуализирует яхты и лужайку у своего поместья, потом у него пробежка, здоровый завтрак, потом секретарь ему назначает какие-то деловые встречи, потом он чинно укладывает детей спать, ну и в конце 18-часового рабочего дня ему выписывают опционы на 30 миллионов долларов.

Чтобы не тратить время на всю эту мутоту, я выписал «типичные» привычки «богатых» людей (кстати, с вас 5 тыщ рублей – одним абзацем я вам наэкономил томов десять популярной деловой литературы). Они, в целом, достаточно банальны. Но подумайте еще раз: хотите ли вы им

следовать? Несмотря на некоторую очевидность, это может быть нелегко. Просто представьте – вы ли это у штурвала?

Итак, поехали: регулярно читать, правильно питаться, заниматься физкультурой, устанавливать цели, перезванивать и всегда отвечать на письма, рано вставать, откладывать деньги, инвестировать сбережения, тратить меньше, чем зарабатываешь, пробовать новое, экономить, не связываться с теми, кто испускает негатив и отнимает время попусту, не откладывать важные дела на потом, общаться с успешными людьми, жертвовать на благотворительность, принять ответственность за свои решения, следовать за мечтой. Вот и все. Круто? Ну начинайте, ага.

Да, мне тоже смешно. На самом деле у этой книги нет задачи сделать вас богатеями. Тут не один сеанс у Тони Роббинса понадобится! У меня другая цель: понять, как так получается. Почему деньги у тех, а не у этих? Почему у кого-то они задерживаются и прибавляются, а у других утекают сквозь пальцы? Зачем оно так устроено? Пытаемся разобраться. А если очень хочется разбогатеть, перечитайте предыдущий абзац, и все получится. Я это гарантирую.

10.1.

Признаки наступающего богатства

После некоторых размышлений я все же решил немного раскрыть идеи предыдущих абзацев. А то у всех ведь возникает один и тот же вопрос: это что, все? Вот так просто? Да, устроено-то просто – я уже об этом неоднократно писал. Но никто этого не делает. Угадаете, почему?

Да потому что жить так – совсем не просто. День, два, неделю вы продержитесь. Потом надоест. А чтобы был эффект, так нужно жить не месяцами и даже не годами, а десятилетиями. Вы готовы? Кажется, нет.

Есть такой журналист Томас Корли. Он 4 года интервьюировал миллионеров (больше двухсот человек достал своими вопросами) и вывел три большие категории богачей по способу строительства состояния. Вкратце об этом эксперименте он написал в журнале *Business Insider*^[140]. Поэтому его книжки можно не читать, я опять для вас все уже подготовил.

Первая категория богачей – бережливые инвесторы. Их около 22 % (из тех, кому он задавал вопросы, – но я думаю, можно экстраполировать на весь мир с небольшой погрешностью). У них не было долгов, а пассивный доход превышал расходы. Признаки бережливых инвесторов: средняя зарплата; низкие стандарты жизни; доходы всегда превышают расходы; откладывается в заглазник не менее 1/5 части дохода; сбережения инвестируются. Богачом такого типа люди становятся в среднем за 32 года, а их состояние – около 3 миллионов долларов. Так себе развлечение. Однако наиболее реальное из трех.

Вторая категория – виртуозы. Примерно 27 % от богатей в исследовании – лучшие в своей карьере, профессии или отрасли. Тут два варианта: либо они работали в больших корпорациях, где значительную часть дохода составляли акции, либо они были предпринимателями / владельцами небольшого прибыльного бизнеса. В среднем им потребовалось 20 лет, чтобы скопить около 4 миллионов долларов.

Третья и самая богатая категория – мечтатели. Их оказалось примерно 51 % от опрошенных миллионеров. Они следовали за мечтой и превратили ее в реальность. В какой-то момент мечта принесла им хорошие деньги, и они скопили порядка 7,5 миллионов долларов за 12 лет.

Короче говоря, желтый, красный, голубой, выбирай себе любой. Даже если вы не любите рисковать и у вас нет мечты, или вы не виртуоз, все равно шанс есть, и он вполне реален. Выбирайте дорожку по вкусу – и вперед. Идти, как вы увидели, придется долго. Если бы это было легко, мы бы жили среди богатей.

10.2.

Выиграть у судьбы? Спасибо, нет!

Случайно деньги у людей появляются довольно редко, хотя бывает и такое. Наследство там от двоюродного дядюшки, лотерея, казино. Но, как правило, внезапные обогащения ничем хорошим не заканчиваются. Люди тратят так быстро, что у них остается даже меньше, чем было до выигрыша, теряют друзей, разводятся, кончают с жизнью, ну и всякое такое. В среднем, 70 % победителей теряют все случайно нажитое всего за несколько следующих лет. Журнал «Тайм» собрал несколько случаев^[141] о таких бедолагах, о них вам сейчас и расскажу.

Джек Уиттейкер уже был миллионером, когда выиграл 315 миллионов баксов в 2002 году. Мужик на шестом десятке, владелец строительной компании подал на банкротство спустя 4 года, потеряв дочку и внука от передоза. *«Моя внучка погибла из-за денег»,* – сообщил он телекомпании ABC. *«Знаете, жена говорит, что лучше бы мы порвали этот ебанный билет. И я тоже так думаю».* Он раздал около 50 миллионов всяким попрошайкам, церквям, друзьям и знакомым. Но его все равно ограбили на полмиллиона баксов в собственной машине, когда он приехал в стрип-клуб через некоторое время после выигрыша. *«Мне больше не нравится Джек Уиттейкер. Мне не нравится тот, кем я стал».* Психологи говорят, что это был наименее вероятный кандидат на слив денег – ведь он уже был довольно успешным по жизни, – но вот на тебе: не выдержал и обделался.

Абрахам Шейкспир был убит в 2009 году после выигрыша 30 миллионов долларов. 47-летний флоридец был застрелен двумя выстрелами в грудь и закопан под бетонную плиту на заднем дворе. Убийца был

найден через 3 года – это был какой-то из новоявленных «друзей» счастливец. Брат удачливого Абрахама заявил телевидению: *«Мой брат всегда говорил мне: лучше бы я остался нищим»*.

Сантра Хайес из Миссури выиграла 224 миллиона долларов вместе с несколькими коллегами по работе. Она даже написала книгу о том, как ей поплохело. Ей пришлось *«адаптироваться к новой жизни»*, которая в корне изменила ее семью и друзей. *«Мне было не просто выдержать жадность друзей и внезапные просьбы помочь. Любыми способами люди пытались выманить у меня деньги»*, – говорила она в 2012 году. *«Было просто невыносимо. Этих людей я глубоко в душе любила, а они превратились в вампиров, которые пытались высосать из меня жизненные соки. Настоящие бляди»*.

Донна Миккин выиграла 34,5 миллиона в нью-йоркской лотерее в 2007 году. Выигрыш развалил всю ее жизнь и привел к эмоциональному выгоранию. *«Многие думают, что выиграть в лотерею – это какое-то огромное достижение. Я поняла, что это не так»*, – написала она в своем блоге^[142]. *«Все почему-то думают, что выигрыш – это как волшебный горшочек с золотом, который ждет тебя на конце радуги»*.

До своей победы она была счастлива. *«После выигрыша я превратилась в маньячку. Я постоянно думала о том, как меня воспринимают, кто и как обо мне судит, не понимая, что это я сама вдруг стала иначе воспринимать людей. Моя жизнь стала заложницей этой лотереи»*.

10.3.

Могут ли деньги купить счастье?

Я нашел еще одно любопытное исследование^[143] на эту тему от сайта Visual Capitalist (надо сказать, довольно бездарно оформленное). Выясняется, что деньги все-таки прибавляют немного счастья, но только ограниченное его количество. Но уже неплохо.

Для начала проведем мысленный эксперимент (да, я знаю, их уже было много, и не все они работают, но других пока нет). Возьмем двух гипотетических людей. Одного зовут Петя Иванов, и он обычный гражданин с квартирой в Москве. Второго зовут, например, Улишер Асманов, и он миллиардер. Кто из них будет более счастлив, если их состояние внезапно удвоится?

Улишер, наверное, немного обрадуется, но вот его материальная жизнь никак не изменится. Вообще никак. А вот Петина жизнь явно заиграет новыми красками. Он отдаст кредит, купит тачку, а может быть, даже обзаведется новой красивой женой. Это по-йыхнему называется *«улучшит баланс семья-работа»*. То есть это внезапное дополнительное бабло явно увеличит его удовлетворенность жизнью.

Интересно представить, что будет через несколько лет после чудесного удвоения. Произойдет вот что: Петя останется таким же неудачником, как и прежде, а Улишер (если его, конечно, не посадят) купит себе новую компанию в какой-нибудь более солнечной стране.

Та же история и с целыми народами.

Посмотрим на доклад о мировом счастье^[144] от Уорлд Банка. По мере роста благосостояния счастье населения растет, но только в самом начале прибавки. Как только базовые потребности удовлетворены, наступает рассинхрон и предсказать что-то на модели становится труднее. В целом, если богатство страны растет с 10к до 20к на человека, счастье людей тоже растет. Дальше уже появляются исключения.

Очевидные нестыковки в Латинской Америке и на Ближнем Востоке. Коста Рика выделяется особенно сильно: ВВП на душу у них 15 400 долларов, а счастья там больше, чем в США, Бельгии или Германии – *намного* более богатых странах. Может быть, дело в длинной береговой линии, или в местной культуре радости и веселья. В то же время в Саудовской Аравии, Катаре, Иране, Ираке, Йемене, Турции люди совсем не так счастливы, как им следовало бы быть согласно экономике.

Внутри регионов тоже случаются странности, где континуум богатство-счастье разрывается совершенно. Есть, например, Катар, самая богатая страна в мире по покупательной способности ВВП на душу населения (125 тысяч долларов^[145]). Там со счастьем все совсем плохо, даже на фоне других арабских стран. Соседние Саудовская Аравия, ОАЭ и Оман беднее (на человека), но люди там счастливее. Оман вообще в три раза беднее, но людям там вполне себе норм.

А вот Таиланд, Узбекистан и Пакистан заметно счастливее соседей (и географических, и экономических). В Тае хорошо, это да. А у узбеков и пакистанцев, я думаю, есть одна большая дикорастущая причина, которая и добавляет теневого дохода и радует в трудные моменты жизни. В Гонконге, Ирландии, Сингапуре и Люксембурге все наоборот: денег много, а счастья – не очень. Впрочем, самые счастливые страны все-таки очень богаты: Норвегия, Дания и Швейцария.

Норвегия в топе, даже несмотря на снижение нефтяных цен. Похоже, что норвежцы счастливы не из-за нефтяного богатства, а вопреки ему. Они сделали осознанный выбор: качать нефть медленно, а доходы от ее продажи вкладывать в будущее – может быть, поэтому норвежский пенсионный фонд один из самых больших в мире. Для такого решения требуется высокое доверие к правительству, и у граждан страны появляется полезное для здоровья ощущение общности.

Я где-то читал, что у рядового гражданина миллион долларов и немного времени «вылечивают» даже страшные потрясения (смерть ребенка, смерть супруга, измена с разводом), хотя сейчас, наверное, надо делать поправку на инфляцию. Вопрос сложный и неприятный, но очевидно, что

лучше уж с миллионом, чем без него. Хотя если сойти с ума, то деньги явно не помогут.

Но гораздо больше на счастье влияет забота, свобода, честность, здоровье (и физическое, и умственное) и хорошее госуправление. То есть нам счастье еще долго не светит. Доход и продолжительность жизни тоже, конечно, имеют большое значение.

Доверие к окружающим – задача, которую должно решать государство. Когда в стране нет коррупции, люди больше доверяют соседям, и от этого делаются счастливее. Еще одна забота правительства – снижение безработицы. Наличие работы важно для счастья.

КАК СДЕЛАТЬСЯ СЧАСТЛИВЕЕ, ДАЖЕ ЕСЛИ У ВАС МАЛО ДЕНЕГ? ОЧЕНЬ ПРОСТО: СЛЕДИТЕ ЗА ЗДОРОВЬЕМ.

Будьте честны всегда и со всеми. Не давайте взятки. Не берите взятки. Доверяйте окружающим. Проводите больше времени с друзьями. Все это звучит так банально, что многие даже сомневаются в том, что это работает. Но это действительно работает.

Мощный способ добавить в жизнь счастья – регулярный секс (стоит убедиться, что второй участник согласен). Профессор Колорадского университета Тим Вадсворт изучил данные 15 тысяч людей, и выяснилось, что те, у кого секс раз в неделю или чаще, на 44 % счастливее тех, кто реже. Еще я видел анализ американского национального бюро исследований, что регулярный секс аналогичен прибавке в 100 тысяч долларов к годовому доходу. Неплохой бонус.

Со своей колокольни скажу, что деньги не главное, и уж точно не они сделали меня более-менее счастливым человеком. Более того, самые большие радости в жизни не то что стоили мне денег, а даже и наоборот – приносили, хотя и немного. Либо стоили пренебрежительно мало. Горящая путевка с любимой женщиной, настолка с друзьями, хороший концерт в новом городе. Новая книга.

Поэтому закидываться на деньгах не стоит. Но не стоит и забывать о них в погоне за счастьем. Скорее всего, они вам пригодятся.

Заключение

– Скажите, Шура, честно, сколько вам нужно денег для счастья? – спросил Остап. – Только подсчитайте все.

– Сто рублей, – ответил Балаганов, с сожалением отрываясь от хлеба с колбасой.

– Да нет, вы меня не поняли. Не на сегодняшний день, а вообще. Для счастья. Ясно? Чтобы вам было хорошо на свете.

Балаганов долго думал, несмело улыбаясь, и, наконец, объявил, что для полного счастья ему нужно шесть тысяч четыреста рублей и что с этой суммой ему будет на свете очень хорошо.

– Ладно, – сказал Остап, получите пятьдесят тысяч.

Ну, вот и конец. Теперь все ясно. Занавес сдернут, отлив прошел, а те, кто был без штанов, замечены и пересчитаны. Богатство от вас никуда не уйдет.

Сам я не богатый человек, но и не бедный. Хочу ли я стать богаче? Да, думаю, мне нужно порядка тридцати миллионов долларов – чтобы вложиться в интересные проекты и, не напрягаясь, финансировать полезные процессы. Но когда я ими овладею, мой образ жизни изменится несильно: например, я не буду менять жилье. Переезжать в другую страну насовсем тоже не планирую, но, может быть, поживу с семьей в разных местах какое-то время.

К счастью, я не похож на Шуру Балаганова, и уже не подсчитываю, сколько мне нужно денег на какие-то покупки. Когда я понял, что мои акции в ближайшие несколько лет сильно подорожают, я с предвкушением составил небольшой список того, что хочу купить, буквально пунктов десять. Первым номером были новые ролики. Я их так и не купил. Вторым была машина – Mercedes купе. Тоже не случилось: купил Рено Дастер в минимальной комплектации, а семейную «Тойоту» просто подремонтировал.

Чего-то из списка просто расхотелось, что-то стало неактуальным, что-то я отложил на светлое будущее (кто-то говорит «на черный день»). Со временем список стал казаться странным. Я его до сих пор храню: проверяю себя, не оторвался ли я от реальности? Не превратился ли в жлоба?

НАДЕЮСЬ, КНИГА ПОМОЖЕТ И ЕЩЕ ЧЬИМ-ТО МЕЧТАМ О ПОКУПКАХ СТАТЬ РЯДОВЫМИ ДЛЯ НЕГО ВЕЩАМИ. ПОТОМУ ЧТО САМЫЕ ЛУЧШИЕ В МИРЕ ВЕЩИ – ЭТО НЕ ВЕЩИ.

Приложения

Как инвестируют рептилоиды

Есть множество страннейших финансовых инструментов, о которых мы не знаем почти ничего. Некоторые из них показались мне особенно интересными; даже не как класс активов, а просто из-за занятной истории. Материал собирал не я, тем он и ценнее: правильней получать знания из первоисточника или от топового специалиста в области. Так что вам повезло, что мне удалось таковых найти и допросить.

Litigation Finance

Материал предоставлен телеграм-каналом @Nonblockchain^[146] – блог для интересующихся финансами не только по работе

Представьте, что вы – маленькая компания TINY COMPANY LLC с выручкой 50 миллионов долларов, внезапно осознавшая, что на вашу интеллектуальную собственность положила глаз (и наложила лапы) огромная транснациональная корпорация EVILCORP. Естественно, что первая ваша мысль – самая простая и логичная: проучить засранцев (а вторая – «они за это заплатятся, я подаю в суд!»). Однако, если присмотреться, она может быть не такой уж и привлекательной. Почему?

Дело, как всегда, в деньгах. У вас может хватить денег на найм хорошей юридической фирмы, однако EVILCORP с ее бездонными карманами может находиться в состоянии суда бесконечно долго – дольше, чем это может позволить себе TINY COMPANY LLC. Какой же напрашивается выход, снова спросите вы? Отозвать иск и позволить EVILCORP даром пользоваться плодами труда ваших гениальных сотрудников? Но все-таки как насчет того, чтобы все-таки проучить этих козлов?

Специально для тех, кто желает действовать в рамках закона, на свет появился инструмент под названием *litigation funding* (legal financing, third-party funding, lawsuit loans). Это специальный механизм финансирования судебных издержек, при котором инвестор предоставляет участникам процесса – истцам или юрфирмам – финансирование в обмен на долю в выигрыше, присуждаемом по итогам суда. Как правило, инвестор надеется получить минимум 15–20 % дохода на вложенный им капитал^[147] в зависимости от кейса. Процесс выбора объекта (то есть иска) для инвестирования разнится от компании к компании; однако в целом можно сказать, что инвесторы используют количественный анализ, чтобы определить вероятность исхода дела.

Практике litigation finance в ее текущем состоянии нет и двадцати лет. Сначала она стала популярна в Великобритании (конкретно – в Англии и Уэльсе, где в общем виде она разрешена с 1967 года, а в случае дел о банкротстве аж с конца XIX века) и Австралии. В США тема пришла в конце девяностых вместе с британскими и австралийскими фирмами, открывшими там свои офисы. Сейчас именно американская индустрия litigation finance – крупнейшая в мире, не в последнюю очередь из-за объема деловых споров, которые здесь принято решать в суде (а не на стрелках на заброшенном заводе).

Каков объем рынка в денежном выражении? Ответить на этот вопрос очень сложно из-за завесы секретности, присущей судебной системе в целом и поведению игроков в частности, однако можно взглянуть на публичные данные крупнейших представителей litigation finance.

В материале 2017 года Bloomberg упоминает юридическую фирму Pierce Sergeant, основанную выходцами из гигантской конторы Quinn Emanuel. Pierce Sergeant специализируется на так

называемых *contingency-fee* кейсах, гонорар по которым выплачивается юристам только в случае положительного исхода дела. Одновременно компания работает над 10+ кейсами, что было бы практически невозможно без внешнего финансирования. Ведь выплата *contingency fee* может растянуться на многие и многие месяцы – и даже годы. У Pierce Sergenian такое финансирование есть: деньги в обмен на долю в выигрыше им предоставляет компания Pravati Capital. По словам Pierce Sergenian, у них есть соглашение на финансирование текущих и будущих кейсов на восьмизначную сумму. Иными словами, разброс сделок может быть от 10 до 99 миллионов долларов, точные данные не раскрываются.

В том же материале упоминается Burford Capital – еще один участник рынка, но совершенно другого уровня. Burford Capital – один из первых игроков данного сегмента рынка, и однозначно самый большой. Активы компании составляют около 3 млрд долларов, из которых 1,3 миллиарда – собственный капитал, и 1,7 миллиарда – средства под управлением. В 2016 году инвестиции Burford в судебные иски составили 378 миллионов долларов (на 83 % больше, чем в 2015)^[148], а по состоянию на 2017 год общий объем инвестиций достиг 1 миллиарда долларов. У Burford имеются инвестиции в размере 100 миллионов долларов в международный портфель юридических фирм с фокусом на коммерческие иски, а также 50 миллионов долларов вложений в фирму, специализирующуюся на арбитражном производстве. Кроме того, Burford предоставила финансирование в 45 миллионов долларов British Telecommunications^[149] на ведение текущих судебных тяжб. Против кого, не уточняется, но ответчиков может быть 10 и больше.

Можно выделить две основных причины^[150], почему рынок litigation finance и его немногочисленные игроки – хорошая инвестиция, хотя бы с точки зрения диверсификации.

Во-первых, доходность вложений никак не коррелирует с фондовым рынком. Безусловно, причиной исков могут стать события, так или иначе связанные с рынком (например, инсайдерская торговля), однако на исход процесса не влияют ни торговые войны, ни рецессии, ни даже заявления звезд Snapchat (если вы понимаете, о чем я).

Во-вторых, litigation finance предлагает (пока) невероятную для других финансовых инструментов доходность^[151]: 36 %. Это прямое следствие высоких входных барьеров в отрасль, которые, помимо наличия значительного количества длинных денег, предполагают еще и большое количество связей среди юридических фирм, судей, лоббистов etc. Впрочем, как прогнозируется, в ближайшие несколько лет доходности все равно будут сильно выше среднерыночных.

Основные риски, с которыми могут столкнуться желающие вложить свои кровные^[152]: регуляторный риск и приход новых игроков.

Уровень регуляторного риска может разниться от страны к стране, поэтому необходимо тщательно изучить, насколько законодательство

той или иной географической зоны позволяет использовать этот инструмент.

Приход новых игроков на рынок может привести к снижению текущего уровня доходностей (которые, как отмечалось выше, космические).

Кроме того, всегда остается риск того, что иск, в который вложился инвестор, постигнет негативный исход. Этого можно избежать с помощью обычной диверсификации – по потенциальному объему выигрыша, географическому или иным признакам.

Первый и главный аргумент^[153] – это отличная возможность для истцов защитить свою честь и достоинство даже при отсутствии у них значительных денежных средств, необходимых для полноценного участия в судебном процессе. Litigation finance позволяет вам не отвлекать собственные средства, даже если они у вас есть, а привлечь вместо этого длинные инвесторские деньги. Тогда свои можно, например, прокутить. У этого аргумента есть и другая сторона: юридическим фирмам такое финансирование позволяет оставаться на плаву и покрывать операционные расходы, не дожидаясь поступления доходов от contingency-fee-кейсов, что в противном случае вынудило бы юрфирмы дисконтировать часовые ставки и ставить ограничения по максимальной стоимости услуг для клиента.

Многие противники litigation finance утверждают, что увеличивающийся объем капитала приводит к росту необязательных исков – то есть исков, которых можно было, при прочих равных, избежать. Одна из статей заканчивается эпичным «*There's a killer empirical Ph.D. thesis to be done on how many – and what kind of – additional lawsuits actually stem from litigation funding*»^[154]. Увеличивается и длительность судебных процессов, а объем компенсаций истцам, которые предпочли привлечь litigation finance и продолжать тяжбу, отказавшись от досудебного урегулирования, снижается.

Внешнее финансирование считается достаточно дорогим для истца инструментом, который способен съесть значительную часть компенсации, полученной в случае положительного решения суда. Кроме того, некоторые считают, что практика litigation finance оказывает давление на американскую судебную систему в целом.

ПОСЛЕ ВСЕГО ВЫШЕНАПИСАННОГО ВЫ ПОЧТИ НАВЕРНЯКА ДОСТАЛИ ИЗ-ПОД МАТРАСОВ СВОИ КРОВНЫЕ И ТЕПЕРЬ СМОТРИТЕ НА МЕНЯ С НЕМЫМ ВОПРОСОМ: «А КУДА, СОБСТВЕННО, ДЕНЬГИ НЕСТИ?»

Вариантов не так уж много. На профильном ресурсе Seeking Alpha^[155] выделяют следующие:

1. Burford Capital. Безоговорочный лидер рынка, торгующийся на AIM (Alternative Investments Market, субрынок London Stock Exchange). Лучший вариант для инвестиций в отрасль для неаккредитованных инвесторов.

2. Juridica. Представляет собой closed-end fund (закрытый ПИФ, если по-русски), также торгующийся на AIM. В силу своего характера – не самый ликвидный инструмент, подходящий далеко не всем.

3. Альтернативные методы инвестирования – TrialFunder^[156] и LexShares^[157]. Они представляют собой краудфандинговые платформы, на которых аккредитованные инвесторы могут вложиться в финансирование того или иного иска, а жаждущие – найти себе инвестиции для ведения судебных войн.

По России же выяснилось интересное. В декабре 2016 года был запущен стартап по финансированию судебных процессов Platforma^[158], а уже осенью 2017 года благодаря привлеченным на Platforma инвестициям был выигран первый суд: одна коммунальная компания-должник судилась с другой за предоставленное и неоплаченное теплоснабжение. Инвестор, вложив 500 тысяч рублей, получил 2,8 миллиона^[159]. Почти 500 % ROI (что составило 15 процентов от суммы выигранного иска).

Platforma представляет собой аналог описанных выше TrialFinder и LexShares. В принципе, любой желающий при наличии свободных средств может попытаться счастья. Компания удерживает 10 % комиссии от суммы привлеченных инвестиций, а также получает процент от объема выигранного иска. По состоянию на ноябрь 2018 года было профинансировано 15 исков на общую сумму в 1,5 млрд рублей, завершены 3 дела, в процессе рассмотрения – иски на 500 миллионов рублей. По словам представителей компании, инвестиции получают не более 2–3 % исков (на Западе 1–2 %). Инвестиции по проигранным искам инвестору, естественно, не возвращаются^[160].

Тогда же, в 2016 году, на свет появилась еще одна компания – NLF Group^[161], она куда больше похожа на классических игроков типа Burford. Цитата из интервью Максима Карпова, управляющего партнера NLF Group: «...*вместе с давними бизнес-партнерами мы создали National Legal Finance – группу компаний, которая фактически является инвестфондом (юридически нет), занимается судебным финансированием и другими правовыми инвестициями, в том числе приобретением и реализацией прав требования. Фонд был создан специально для развития рынка судебного инвестирования в нашей стране. Мы покрываем расходы на экспертизы и иные мероприятия для установления определенных фактов и обстоятельств, госпошлину, на услуги юристов и последующее исполнение судебных решений в обмен на долю в будущем взыскании*»^[162].

На своем сайте NLF утверждает, что является лидером рынка правового инвестирования в России. Проверить сложно, но это похоже на правду: до конца 2018 года компания планировала вложить в судебные разбирательства не менее миллиарда рублей (важно отметить, что они используют только собственный капитал), а объем профинансированных исков превышает 6 млрд рублей. Так же, как и Platforma, компания

финансирует около 2–3 % поступивших исков, а в 2019 году планирует выйти на 40–50 профинансированных исков в год.

ТО ЕСТЬ ВАРИАНТЫ ЕСТЬ И У НАС. БЫЛО БЫ ЖЕЛАНИЕ.

SPAC

Материал предоставлен телеграм-каналом @Hongkonger^[163] – гонконгским блогом русского профессионала прямых инвестиций

Как все игры с мячом когда-то придумали в Англии (кроме, будете смеяться, футбола), так и все финансовые инновации создаются в Америке. Что-то в том заокеанском воздухе или воде, очевидно, помогает изобретать все новые транзакционные схемы, конструкции и продукты, которые инвесторы разного уровня осознанности разбирают как горячие пирожки. Сегодня я расскажу вам о любопытном и актуальном детище финансовых инноваций авторства волшебников с Уолл-Стрит: SPAC.

Special Purpose Acquisition Vehicles нельзя назвать новостью: в своей нынешней форме они появились в 2003 году, а все, что произошло до кризиса, по праву может считаться таким же далеким от нас, как изобретение фиатных денег. Однако в Гонконге до недавних пор (не говоря о материковом Китае) спаки оставались делом неслыханным. Все изменилось совсем недавно – на NYSE в колокол ударил New Frontier – первый в истории SPAC из Гонконга, который меньше чем за месяц собрал свой 200-миллионный долларовый предпубличный offer, вызвав что-то похожее на ажиотаж у хедж-фондов и family-офисов всего города. Успех вдохновил многих, и есть основания полагать, что затихнувшая в кризис волна подобных IPO готовит мощный камбэк, особенно в Гонконге, где у продукта есть сексуальный флер новизны.

SPAC по-другому называют blank check или cash shell company, и, в отличие от обычной фирмы, выходящей на IPO, листинг для нее – лишь самое начало существования. Никакого бизнеса у фирмы на момент эмиссии не существует – и, купив акции, вы даже номинально не становитесь обладателем ничего, что можно потрогать руками. Собрав сумму от 100 долларов до 400 миллионов долларов, менеджмент спака – их называют командой спонсоров, – должен за два года найти и приобрести привлекательный бизнес-актив в заранее очерченной (иногда довольно широкими мазками) сфере, который можно купить за собранную сумму + левередж. Обычно стараются, чтобы долга в итоговой структуре капитала было не больше 70–80 %, поэтому если размер SPAC IPO был, к примеру, 150 миллионов долларов, то и таргет будут искать не дороже 700–750 миллионов. Идентифицировав привлекательную частную компанию в нужном ценовом диапазоне,

спонсоры, получив одобрение акционеров, совершают покупку, в результате чего совершается листинг «через черный ход» – купленная SPAC-оболочкой, вчерашняя частная фирма сегодня становится публичной компанией.

Подобная модель даже неискушенному человеку при первом знакомстве наверняка покажется слегка сероватой (многомиллионное IPO корпорации, у которой на момент публичного предложения зачастую нет ничего, кроме визиток), поэтому неудивительно, что каждый этап создания и функционирования спавов тщательно регулируется. На спонсоров, которые создают добавленную стоимость для инвесторов своим предполагаемым опытом и умением идентифицировать выгодные активы, наложена масса ограничений и обязательств – помимо уже упоминавшегося двухлетнего дедлайна на сделку, после достижения которого они должны вернуть деньги инвесторам, они также обязаны: поместить все собранные в ходе IPO средства на эскроу-счет (это значит, что они не могут ими воспользоваться, кроме как ради своей основной задачи – покупки бизнеса), поставить вопрос об одобрении будущей сделки на общем собрании акционеров, а также понести все операционные издержки, если через два года SPAC не сможет купить бизнес и будет распушен.

Какой в этом всем экономический смысл? Он зависит от роли в процессе. Если вы инвестор в спак, то, по сути, получаете продукт, по своим характеристикам практически идентичный вложению в фонд прямых инвестиций, разве что с большей ликвидностью (так как это публичная компания, вы можете продать свои акции сразу по истечении ограничительного периода, а не ждать пять-семь лет винтажа, как в фонде), гарантией возврата основного капитала (обеспечено эскроу-счетом, который еще и зарабатывает 1,5–2 % в год на AAA-облигациях), каким-никаким влиянием на процесс (акции голосующие, и вы можете поддержать покупку предложенного таргета или отвергнуть) и, самое главное, без типичных для PE-фондов 2 % и 20 % (комиссия за управление капиталом и carried interest). Один нюанс – для этого вы должны верить в способность команды найти такую сделку и обеспечить такие условия покупки, которые иначе вам самим были бы недоступны. По этой причине SPAC обычно собирают «звездные» финансисты: у New Frontier один из спонсоров – ни много ни мало сам Энтони Леунг – бывший финансовый секретарь (министр) территории Гонконг. Кроме того, инвесторам в SPAC IPO продают обычно не просто акции, а «юниты» – акцию и расписку (warrant), которая дает право купить еще одну акцию по той же цене – так же, как в супермаркетах по спецпредложению склеивают вместе две пачки плохо продающегося печенья. Эти «юниты» делимы – то есть инвестор может по своему выбору впоследствии продать акции, но оставить расписки. Или наоборот. Это открывает большую гибкость возможных стратегий.

Если вы – акционеры частной компании, которую купит SPAC, и планируете оставить себе немного акций после сделки, то смысл мероприятия для вас – чуть более быстрый и гораздо менее затратный способ оказаться на бирже, потому что не придется платить т. н. «промоут» инвестбанкам (плата за маркетинг вашего листинга среди инвесторов) – за вас это уже сделал спак, когда проходил IPO и ходил по гонконгским инвесторам год-полтора назад. Однако эта экономия довольно сомнительного характера: по условиям спаков, после покупки придет время обязательной 20 % дополнительной эмиссии, которая целиком отойдет спонсорам – ваша доля будет «размыта» и упадет в цене, поэтому если уж продавать, то целиком, и искать смысл разве что в хорошей цене за актив.

Вне всякого сомнения, наибольшую выгоду получает команда спонсоров – в случае успешной покупки, как уже упоминалось, SPAC производит дополнительную эмиссию в 20 % от акционерного капитала, которая полностью и безраздельно переходит во владение Энтони и друзей. Идеальный сценарий для спонсора выглядит таким образом: 1) создаешь спак. 2) собираешь деньги, 3) проводишь IPO, 4) находишь компанию-таргет, 5) получаешь одобрение покупки от акционеров, 6) проводишь сделку, 7) вуаля, ты – в правлении публичной компании с миллиардной капитализацией, 20 % которой принадлежит тебе. Скорее всего, ты и так был миллионером (иначе расходы на листинг и два года операций не потянуть), но теперь ты очень-очень миллионер, 8) наконец-то покупаешь себе самолет.

Однако и риски у спонсоров немалые – затраты на спак, – это от 10 миллионов долларов (по-простому) до 30 миллионов (чтобы красиво), которые, если не найдешь подходящую сделку, тебе никто не вернет. Кроме того, твоя репутация потерпит огромный урон, потому что делать спаки – это как метать ножи в яблоки на головах случайных прохожих – второй шанс в случае крупной ошибки is pretty fucking unlikely.

Что же имеет сказать история об успешности этого класса активов? Всего с 2003 листинг в разных частях света осуществили около 300 подобных компаний. Согласно Capital IQ, 27 % из них были распущены после двух лет, не сумев найти подходящего таргета. Еще 20 % в данный момент активны и находятся в процессе поиска / переговоров, и только 53 % смогли осуществить цель всего предприятия и успешно провести сделку. Но это далеко не самая важная цифра – в конце концов, купить компанию может каждый, а спаки формируются исходя из предпосылки о наличии у спонсоров превосходящих средние способности в идентификации привлекательных, недооцененных активов. Так вот, инвесторы 160-ти «успешных» спаков в среднем реализовали (1,6 %) чистого убытка на момент завершения транзакции.

В чем причина такого, прямо скажем, поразительного перформанса? Безусловно, в неизбежном конфликте интересов, встроенном в саму структуру предприятия – конфликте между растущим по мере

приближения к дедлайну желанием спонсора купить что угодно, лишь бы не терять потраченное на организацию всего события состояния, и целью инвестора воспользоваться опытом и связями спонсора, чтобы получить доступ к по-настоящему выгодному активу. Комиссия по ценным бумагам позаботилась о предотвращении самого очевидного способа команды спонсоров поддаться т. н. moral hazard – более 80 % собранных в ходе IPO средств они обязаны потратить на одну-единственную цель, поэтому им нельзя устроить безрассудный «шоппинг», надеясь, что что-нибудь выстрелит; однако, как мог успеть сообразить читатель, это создает другую проблему: теперь у SPACов появился стимул переплачивать за маленькие активы, лишь бы они пролезли под требования мандата. Типичная ситуация: планировали купить нефтегазовый актив за 500–600 миллионов долларов, ни с кем подходящим договориться не получилось, а сроки поджимают. И вот вы, запаренный жизнью спонсор SPACа, едете отдохнуть на Тасманию, там на частной рыбалке знакомитесь с владельцем небольшой дриллинговой компании, который собрался уходить на покой... Говорит, что надеется продать фирму миллионов за 90 долларов. Быстрые расчеты несутся в вашей спонсорской голове: в эскроу 150 миллионов баксов, минимум 80 % это 120 миллионов, черт, маловата компания... а впрочем...

Вы:

– Майкл, а что если мой SPAC купит ее у вас за 120 миллионов долларов (после полагающегося дью-дилидженса и бумажной работы, разумеется)?

Майкл:

– *ссыт кипятком*.

«Теперь нужно продать идею инвесторам и мы спасены», – кричите вы в трубку коллеге сквозь завывания ветра, пока жена карабкается по привязной лестнице, скинутой со спасательного вертолета на вашу терпящую крушение яхту.

При плачевных исторических результатах большинства спаков и очевидной проблеме с конфликтом интересов, описанной выше, почему этот продукт до сих пор существует и часто вызывает ажиотаж среди инвесторов? Причины две, и обе начинаются на букву «Х»: 1) хедж-фонды и 2) хюбрис^[164].

Хедж-фонды – это, по идее, самые умные парни на улице. Отдавая им в управление деньги, инвесторы, разумеется, не получают обещания заработать, однако могут с полным основанием ожидать, что с их капиталом сделают что-нибудь умное. На практике «хардо» из хедж-фондов – такие же люди, как и мы все, и не фонтанируют гениальными идеями постоянно, не говоря уже о том, что среди них, как и везде, встречаются случайные люди в профессии. Так или иначе, в фондах бывают креативные засухи, когда ничего лучше спекулятивных ставок без малейшего преимущества над обывателем в голову не приходит, а

деньги инвесторов висят, зарабатывая лишь минимальный процент. Спаки в такой ситуации – просто подарок небес. Это идеальная «парковка», куда можно разом засунуть десятки миллионов долларов, ПЛЮС не рисковать их потерять из-за того, что они в эскроу-счете и вложены в AAA-облигации, ПЛЮС иметь потенциальный апсайд.

ВИШЕНКА НА ТОРТЕ: ВОЗМОЖНОСТЬ СКАЗАТЬ ИНВЕСТОРАМ, ЧТО ВЫ ВКЛАДЫВАЕТЕ ИХ ДЕНЬГИ В СОВЕРШЕННО ИНОЙ КЛАСС АКТИВОВ, КОТОРЫЙ... СЛОЖНЫЙ. НОВЫЙ. НЕПОНЯТНЫЙ. ВЫГОДНЫЙ. АКТИВ. ЗА ЭТО ОНИ ВАМ И ПЛАТЯТ!

В то же время, делая эти умные вещи, хедж-фонды сохраняют всю возможную гибкость: пришла идея – продают все или часть своих акций в спаке на рынке или спонсорам напрямую, чтобы ее профинансировать.

Вторая причина продолжающегося существования спаков – вера в уникальные собственные возможности, или, попросту, самомнение. Известный задолго до Канемана, Тверски и Талеба поведенческий феномен, наблюдаемый у инвесторов, – склонность объяснять свои выигрыши талантом, а свои проигрыши – рынком, форс-мажором и космическими бурями. Девяносто девять процентов инвесторов, покупающих доли в спаке, находят полное успокоение в том факте, что они могут выйти из предприятия и вернуть деньги, отвергнув то предложение от спонсоров, которое покажется им невыгодным (например, ту переоцененную дриллинговую компанию из Австралии). Таким образом, единственный реальный способ потерять деньги на спаке – остаться акционером после плохой сделки – кажется многим абсолютно невероятным. *«Я же профессионал – пойму, если мне попытаются продать идею купить плохой актив, лишь бы не распускать спак, и сразу выйду со своими 1,5 % годовых».*

Правда в том, что есть только один 100 % способ понять, что спонсоры действительно предлагают сделку от отчаянья, – когда это предложение поступает в конце двухлетнего срока, отпущенного на ее поиск. Все остальное – дело питча, умелого маркетинга и нескольких центнеров самоуверенности.

Стоит ли тогда вообще инвестировать в спаки? (Здесь стоит заметить, что этот класс активов доступен только квалифицированным инвесторам). Короткий ответ – нет, но если очень хочется (например, к тебе в офис приходит питчить сам Энтони Леунг), то нужно иметь четкую пошаговую стратегию.

1. Инвестировать в качестве компонента активной, диверсифицированной стратегии;
2. Инвестировать только в SPACs с по-настоящему «звездным» составом спонсоров, которые доказали свою способность заключать хорошие сделки (убедительнее, чем Трамп);

3. Инвестировать, только убедившись, что у компании уже есть большая, сочная, заранее выбранная цель. Никаких документов до своего IPO они подписать по закону не могут, но вас должны убедить, что взаимопонимание есть;

4. Если через год поглощения не произошло / оригинальная сделка провалилась – выходить из дела. Продавайте свои акции на рынке / обратно спонсорам, забирайте минимальную доходность и поищите свои проценты в другом месте. Не стоит ждать нового предложения по цели – если ждать, пока вас убедят, то вас обязательно убедят. Никто не оракул.

5. Те самые расписки, которые раздают перед IPO и которые дают право приобретения акций, можно при этом и оставить – если 1 / 1000 вероятность сыграет и компания найдет суперцель – у вас, по сути, дешевый колл-опцион на акции. Разумеется, это уменьшит цену, которую вы можете выручить за «юнит» – ровно на цену воображаемого бессрочного колл-опциона на акции вашего спака со страйковой ценой в виде подписочной цены давешнего SPAC IPO, и потому, помимо апсайда, также оставляет вам и риск их обесценивания в случае разгона всего предприятия; однако именно эта фишка наделяет вас возможностью регулировать уровень риска, а инвестиции в спаки – привлекательным многообразием стратегий.

Азиатский взгляд

Благодаря коллеге из канала @NonBlockchain мне на глаза попала статья на Bloomberg.com^[165] о том, как вложили бы лишний миллион долларов представители азиатской знати. Это мнения видных инвестиционных гуру из Юго-Восточной Азии. Поверьте, там есть чему поучиться.

Даррин Ву, директор Ву Хон Фай Груп (звучит как «Хон Гиль Дон», но что с того; деньги-то у него, а не у вас), верит в физическое золото. На миллион долларов он взял бы золотых слитков и запихнул под матрас. За последние пять лет золото сильно проиграло индексу S&P – он принес 46 %, а презренный металл на пару процентов упал. Но следующие 10 лет будут совсем другими!

Даррину также нравится идея цифровых токенов на золото. Обосновывает он это тем, что миллениалам не нужны никакие акции – у них и брокерских счетов нет, а вот цифровую валюту они будут брать. Вместо диких скачков эфира и биткоина он предлагает новую цифровую валюту G-coin, намертво привязанную к золоту, – так, что металл можно отследить от шахты до хранилища.

Еще один шальной вариант – коллекционирование классических автомобилей. За последние годы они сильно выросли в цене; но не стоит набрасываться на все подряд. Как и с акциями, поначалу лучше всего

обратить внимание на голубые фишки: редкие (но не очень редкие!) авто в хорошем состоянии. Примерно за миллион можно взять Mercedes Benz 300SL Gullwing – таких было произведено всего 1400 штук в конце пятидесятых. Но такие машины дороговато содержать, так что с золотом как-то попроще.

Стефан Хофер, главный инвестиционный стратег LGT Bank из Гонконга, советует добрать американских акций, а с Китаем пока повременить. Состояние домохозяйств США превысило 100 триллионов долларов – скорее всего, это самое большое количество семейных денег в человеческой истории. Перед глобальным кризисом 2007 года домохозяйства могли похвастаться лишь 70 триллионами.

С дополнительными налоговыми стимулами господина (чуть не написал «товарища») Трампа следующая рецессия, похоже, отодвигается за 2020 год, и акции должны еще порости. Доходы американских фирм будут расти гораздо бодрее европейских, считает Стефан.

Конечно, даже после декабрьской просадки цена / прибыль еще высока. Есть рынки заметно дешевле (например, Россия, ха-ха!). Но стоит ли искать там прибыль? Китаю угрожает полномасштабная торговая война, и неизвестно, насколько адекватны будут действия властей. Да, китайский потребитель уже хорош и сам по себе, но это не означает, что мощно вкладываться в китайские акции. Стефан считает, что можно будет взять дешевле.

А вот на сугубо личном уровне он бы выбрал современное корейское искусство. Четыре года назад он купил себе картину Сангсу Кима и ждет, когда она подорожает. А пока она висит у него дома и радуется взгляду.

Хао Хонг, главный стратег в Bocom International, считает, что и американский, и китайский рынок подчинены циклам в 3–4 года. Каждый раз, когда эти краткосрочные циклы пересекаются, на рынках происходят потрясения, и сейчас мы, похоже, становимся этому свидетелями.

Заметное падение китайского рынка, который в сентябре 2018-го показал двухгодичный минимум, – только прелюдия. В такие волатильные времена не стоит заниматься ловлей падающих ножей, несмотря на привлекательные цены. Китай будет дешеветь и дальше, и причин к отскоку нет.

Американские акции не избегут судьбы окончания экономического цикла. Весь мир почувствует холод замедляющейся китайской экономики. Сейчас не время покупать, но и продавать тоже не время. Защищайте свои позиции опционами. Для входа будет момент получше.

Тем временем американский долг (и вообще доллар) может оказаться хорошим убежищем. Золото поможет вам захеджироваться против падения бакса, ведь если он ослабнет, золото вырастет.

А ВОТ ВЫСОКОДОХОДНЫХ ОБЛИГАЦИЙ СТОИТ ИЗБЕГАТЬ, ПОТОМУ ЧТО В КРИЗИС ОНИ ВАЛЯТСЯ ТОЧНО КАК АКЦИИ.

В роли совсем неожиданной инвестиции он бы вложил свои деньги в Квейчоу Мутай, огненный китайский алкоголь. Это единственный класс активов, который за последние два десятка лет опередил вложения в китайскую недвижимость. Как и у лучших французских вин, предложение тут строго ограничено, а ценность растет с годами. Бутылка китайской водки 1940 года ушла в июле 2018-го почти за 2 миллиона юаней (300 тысяч долларов).

Гудвин Го, президент Го Кэпитал Партнерс, советует вкладываться в недвижимость в городе Хо Ши Мин. Причем для него это очевидно, ведь Вьетнам – это как Китай 15 лет назад. Туда уже происходит миграция производств из южного Китая. Эти экспортно-ориентированные заводы будут зарабатывать твердую валюту. А мировой торговый конфликт лишь усилит эту тенденцию.

Хозяева фабрик захотят вложиться в элитное жилье. Плюс еще вьетнамцы, уехавшие на заработки, присылают много денег домой. Лучшие квартиры продаются по 3300 баксов за квадратный метр; цены в Гонконге в 10–15 раз выше. Причем иностранцам можно купить только права аренды, да еще и с ограничением в 30 %. Но квартиру всегда можно продать кому-то местному.

Тренированному взгляду можно задержаться на винтажной мебели. Молодое поколение ищет настоящей аутентичности и налета древности, который появляется только с годами. Гудвин Го – фанат датского послевоенного дизайна. В 2017 году пара кресел авторства Финна Джуля ушли за 120 тысяч долларов на аукционе в Гонконге. В 1954 году они стоили по 295 баксов (надо сказать, по тем ценам это весьма нехило).

Уильям Ма, инвестиционный директор Noah Holdings, советует вкладываться в рынки, которые не сильно зависят от глобальных потрясений – торговых войн, повышения ставок, инфляции и всякого такого. Он рекомендует Индию, которая станет третьей экономикой мира уже к 2030 году. Индийский экспорт (в процентах от ВВП) пока еще крайне низок, но внутренний спрос – прекрасный драйвер роста, к тому же практически не зависящий от американо-китайских терок. Все мы знаем про их ответ Голливуду (Болливуд), но у них уже ответов там скопилось нормально: от вискаря до мотоциклов и местных IT-гигантов. Протекционизм таким брендам только поможет. Поэтому Уильям предлагает вкладываться в местные фонды (а не в ETF). Да, есть риск девальвации рупии, но индусы хеджируются.

Также они держат много Вьетнама: 10–15 % от глобального портфеля, тогда как в индексе MSCI его доля около всего 1–2 %. Торговая война между США и Китаем принесет небывалую выгоду вьетнамцам, ведь многие фабрики могут переехать именно туда. Он повторяет мысль, что Вьетнам – это как Китай 15 лет назад. И там вполне можно обойтись ETFами.

Куча народу сейчас скупает трежеря, и спреды уменьшаются. Но дивидендная доходность азиатских рынков (3,2 %, если не брать Японию) гораздо интереснее американских 1,9 %. Китайцы платят вообще космос – 4,5 %! Поэтому сейчас не время инвестировать в облиги.

Меж тем, вполне можно было бы вложиться в редкий китайский чай Да Хун Пао («Большой Красный Халат»). Производство там очень зарегулировано, а чайные листья с 300-летних кустов продаются дороже миллиона долларов за килограмм. Это самый крутой подарок для китайца.

В качестве извращения обдумайте вариант вложений в винтажные игрушки. По мере взросления люди проникаются ностальгией по своему детству. В 2010 году кукла Барби ушла за 302 500 долларов, а поколение X отправило цены на фигурки из Star Wars в космос. Два джедая 1978 года производства ушли за 100 тысяч фунтов в апреле 2018-го. А настолки типа Монополии – вечная классика. Старинные издания – прекрасный вариант потратить годовой бонус.

Как вложиться в недвижимость на этапе строительства и не провафлить все деньги

Осенью 2017-го у меня завершился второй суд с компанией «Опин», которая до этого принадлежала Михаилу Прохорову, а теперь принадлежит «Инграду» Романа Авдеева. Четыре года назад (в 2013-м) я купил 2 однушки в Подмоскowie на этапе строительства. Более того, что-то ударило нас с женой в голову, и в 2015-м вторую однушку мы отдали как первый взнос по ипотеке за трешку (в которой собирались жить, так как она рядом с дачей). Я искренне надеялся, что вложение в строящуюся недвижимость принесет мне как минимум 20 годовых. Не тут-то было!

В конце 2015-го стройка внезапно прекратилась, а две очереди строительства превратились в (сюрприз!) восемь, так что будущие жители малоэтажного квартала внезапно были обречены жить на стройке еще лет семь, а то и все десять – вместо двух. Сдать квартиры обещали – устно, конечно, – в декабре 2015-го, по договору – в июне 2016-го. В сентябре 2016-го стало понятно, что в достроенных домах нет воды, газа (и, соответственно, отопления) и непонятно, когда будет. С помощью юриста (который, кстати, нашел меня благодаря «Хулиномике») мы составили претензию и иск на возврат одной из квартир.

И закон, и договор позволяют вернуть квартиру застройщику, если просрочка сдачи составляет более 2 месяцев. Этой нормой редко кто пользуется, потому что до этого квартиры по мере строительства все время дорожали. Тут оказалось наоборот: квартиры стали стоять на

20 % дешевле вложенного 2,5 года назад. Поводов очкануть хватает: вернув недвигу застройщику, можно остаться и без квартиры, и без денег. Поэтому мало кто готов на такой поворот событий.

В конце 2016-го «Опин» вернул мне деньги за однушку (с которых я сразу же погасил ипотеку, дабы иметь возможность вернуть взад треху), и мы с помощью адвоката отсудили компенсацию в виде процентов за пользование деньгами. *По закону* можно еще и получить 50 % от стоимости квартиры в виде штрафа. Суд, однако, так не считает. Он думает, что 2 года пользоваться моими деньгами – это ок, и сумму компенсации снизил в 3 раза, хотя все санкции были четко прописаны в договоре. Но за моральный ущерб 10 тыщ рублей таки присудил.

«Опин» в последний возможный день подал апелляцию с намеренной ошибкой, на исправление которой ему дали еще 30 дней (добро пожаловать в реальный мир вместо этих ваших «обращайтесь в суд»). Городской суд тоже назначается не сразу, так что компенсация отъехала чуть ли не на год. В итоге исполнительный лист на проценты+штраф я получил только через 10 месяцев после решения суда о выплате компенсации. Основную сумму они вернули за день до суда, надеясь таким образом задобрить судью и не платить компенсацию. Не вышло. Но, опять же, само это решение, с учетом хитрожопой апелляции, я получал полгода (вышестоящий суд их апелляции отказал).

Деньги по исполнительному листу я получал месяца три. Сначала принес его в Росбанк (основной банк Опина), куда отправлял деньги за квартиру. Там на счету был ноль, да еще и два исполнительных сверху. Потом забрал его оттуда (а это лишний день, потому что банк не отдает документы в день обращения), отнес в Росевробанк (откуда нам зачисляли компенсацию за другую квартиру). Там тоже оказался ноль. И только с третьей попытки, после совета на форуме обездоленных жильцов, я отнес исполнительный лист в Московский Кредитный Банк (товарища Авдеева), и на следующий же день мне прислали мои денежки.

В августе 2017-го состоялся суд по второй квартире, которую я по документам вернул им лишь в марте (ключи стали выдавать в апреле – то есть через 10 месяцев после обещанного срока). В итоге мы подписали мировое соглашение, по которому отказались от процентов, но сразу получили деньги за квартиру. Там ситуация уже была не такая однозначная, так как госкомиссии у малоэтажки нет, а разрешение на ввод в эксплуатацию они получили в декабре. Поэтому надо было еще доказать, что в квартире жить было нельзя. Плюс, по-видимому, у «Инграда» более квалифицированные юристы, чем у «Опина» и подготовились они лучше.

Самым странным в этой истории оказалась судебная практика. Две стороны заключили договор, там четко указаны штрафные санкции. Но суд не считает, что его надо соблюдать, а считает, что у кого-то (то есть

у меня) из-за них вдруг возникает «необоснованное обогащение». Очевидно, что необоснованное обогащение у меня возникло бы, если бы я вместо этих ебучих квартир купил биткоины или хотя бы доллары. В решении там формулировка такая, что штраф составил 35 % от стоимости квартиры, что дает мне «необоснованную» выгоду. Пишут, что суды намеренно занижают выплаты, иначе застройщиков бы разорили клиенты.

Да, дома сейчас построены и люди там живут, но итог строительства оставляет желать лучшего – особенно касательно недостроя вокруг. Это прекрасная иллюстрация того, что недвижимость на этапе строительства далеко не всегда является хорошим вложением. Я уже не говорю о тех многоэтажках, которые оказались брошены всякими Урбанами, Мортонами и СУ-155.

Как автор покупал квартиру

Ради использования материнского капитала я озабочился покупкой еще одной квартиры – в ипотеку. Стал скаутить сайты на предмет найти что-то ниже рынка. Поначалу думал купить трешку, так как (мне казалось) на трешку можно получить максимальный дисконт, ведь ее труднее продать. Плюс у трешек ниже цена за квадратный метр. Отсмотрел квартир 15, и с удивлением обнаружил, что все цены в рынке. Чудес не бывает. Пару раз находил хорошее соотношение цена / качество, задумывался на неделю, чтобы сделать предложение, – но квартиры уже уходили.

Тяготы выбора

Понятно, что точно оценить квартиру невозможно. Забегая вперед, профессиональный оценщик (несмотря на то, что сдает в банк 20-страничный «анализ») сравнивает только 5 квартир с того же ЦиАНа, да и то похожих весьма условно (хотя что вы хотели за 5000 рублей, включая фотки). А непрофессионалу в недвижке куда труднее вывести какую-то «интегральную» оценку – все квартиры разные, плюс у каждого есть какие-то предпочтения: кому-то непременно надо жить рядом с шоссе, кому-то наоборот. Раньше никто не смотрел на парковку, сейчас надо учитывать, что поздно вечером машину во дворе можно уже и не воткнуть. Я смотрел на перспективу отдать детей в детсад-школу по месту потенциальной прописки, а кому-то на это положить. Планы строительства новых станций метро тоже важны. Кто-то смотрит на мебель, кто-то нет. Кто ищет строго под себя и планирует ремонт в любом случае, может купить полностью убитую хату. Кто-то ищет под сдачу, тогда все наоборот.

Потом я отсмотрел штук 15 двушек, так как решил, что ради маткапитала и вычетов глупо отвлекать деньги на трешку (ипотека была с 50 %

взносом), а однушки невыгодны по цене за метр. Поэтому остановился на двушке. Всего за два месяца я посмотрел около 30 квартир (не буду рассказывать о тупости риэлторов, хозяев и их представителей, которые постоянно опаздывают, забывают про встречи, не приходят, не перезванивают и т. п. – если сравнить с наймом домработницы, тут все просто сказочно ответственные).

ЧТО ВЫЯСНИЛОСЬ ИНТЕРЕСНОГО: ДАЖЕ УЧИТЫВАЯ МОЮ НЕПЛОХУЮ СПОСОБНОСТЬ К МНОГОФАКТОРНОМУ АНАЛИЗУ, ЦЕН СИЛЬНО НИЖЕ РЫНКА ПРОСТО НЕТ!

То есть рынок квартир в Москве очень эффективен. Это меня крайне удивило. Думаю, тут немалая заслуга как раз сайтов и огромных открытых баз – все все сразу видят. То есть квартира, стоящая на 5 % ниже рынка, продается за неделю. Квартиру на 5 % выше рынка не будут даже смотреть. Сторговать можно максимум 2–3 %. Я смог скинуть цену всего на 1,5 %, но квартира уже стоила чуть ниже рынка (и хозяева даже немного заломались, когда увидели, что оценщик высчитал цену чуть выше оговоренной).

Напомню, что я посетил порядка 15 трешек (+одну четверешку смотрел) и 15 двушек в одном из районов Москвы по цене от 6 до 14,5 миллионов рублей (от 100 до 230 тысяч долларов). Не смотрел хрущевки и низкую панель.

Самое гнетущее впечатление от 90 % просмотренных квартир – это их состояние. Плитка в санузлах, которую не меняли 40 лет. Продравшийся до бетона линолеум, вываливающиеся из косяков двери, висящие на проводах розетки и выключатели. Рассохшиеся деревянные окна. Отслоившаяся пленка с дсп антресолей, которые никто не чистил с 1975 года (запах там эпохальный, будто сам Ленин пару лет пролежал). Шкафы в прихожих те же самые, что были при сдаче домов в эксплуатацию – только дверцы набухли и расслоились. А коричневые пластмассовые ручки остались. Про ободранные обои я уже не говорю – ну обои-то переклеить сейчас стоит 7 тыщ рублей на комнату! Как можно годами и десятилетиями жить в хлеву?

В нескольких квартирах вместо кроватей на полу лежали матрасы. Среди всего этого великолепия непременно бегали сопливые дети, огромные вонючие собаки и бог знает кто еще. Я бы многое хотел рассказать об обитателях, но боюсь испортить карму.

Самое уссачное – это, конечно, объявления о продаже. «Уютная, тихая, теплая», «зеленый двор», «элитный район» – это все признаки настоящей помойки.

И это столица, друзья. Может быть, я привык к какому-то приличию в квартирах знакомых и друзей, но достаточно заглянуть в пару квартир на продажу и станет понятно, как живет человек, который сидит за соседним столом в офисе или в институте.

Я смотрел квартиры и подороже, но получалось, что люди слишком дорого оценивают свой ремонт, так что выгоднее купить убитую и сделать все самому. Пару хороших квартир я упустил, и несколько квартир отпало из-за того, что гениальные дизайнеры присовокупили балконы к комнатам – а в ипотеку это чудо купить не получится. Раньше об этом никто не думал, а сейчас на вторичке чуть ли не 60 % сделок ипотечные. То есть 15 лет назад в порыве дебильной перепланировки люди ненароком отсекали большую часть сегодняшних покупателей.

Одна квартира была очень хороша по цене, но там люди догадались сделать на лоджии погреб (!) – достроили на улице под балконом 2-го этажа стенку и пробили в полу люк. Рассказывали, что картошки там хватает на всю зиму! Хорошо хоть не предлагали ее оставить.

Но убитость – не самое страшное. Дело в том, что хозяева 90 % квартир хотят переехать в меньшую площадь – короче говоря, получить доплату. То есть разменивают, похоже, единственный свой актив. Кто-то сулил оставить новую чугунную ванну или старую газовую плиту – мощный селлинг пойнт. Но почти все собирались ухудшить и без того плохое жилье (не считая как раз тех квартир, что были подороже).

Сделка

Выбор квартиры у меня завершился ровно за неделю до окончания срока в 90 дней, которые Сбер дает на поиск. Потом еще есть какое-то время (то ли 90, то ли 60 дней) на сбор документов по квартире – выписки, оценка и страховка.

Я купил двушку за 7,5 миллионов рублей в родном районе (СЗАО) с перспективой открытия метро через 2–3 года в пешеходной доступности. Состояние мне нужно было такое, чтобы по возможности можно было хоть что-то сэкономить на ремонте, в итоге я оставил только чугунную ванну, старые паркетные полы и фартук на кухне, остальное поменял. Главное, что я искал, – тихий зеленый квартал (чтоб не шумело шоссе) и (очень важно!) чистый подъезд.

Риэлтор меня сразу немного насторожила – она была без агентства, а сама по себе, и продавцы почему-то хотели именно альтернативную сделку. То есть они хотели продать и купить одновременно. С учетом того, что ипотека у меня уже была одобрена, смысла в такой операции я не видел: получаешь деньги и ищи с кэшем сколько хочешь, зачем тут городить еще что-то? Объяснять они не стали, но я потом понял почему: продавцы очень боялись проебать все деньги между сделками, и хотели этот период максимально сократить.

Опыт показывает, что с такими людьми как раз и происходит всякая хуйня; они напоминают легендарных сочинских фраеров, которые похлопывают себя по зашитым в подкладке деньгам, то и дело проверяя, не выкрал ли кто заветную заначку. Понятно, что щипачи таких лохов

пасут с самого вокзала. К счастью для продавцов, я человек честный. К несчастью, риелтор (и не только он) обосрался и мощно их подставил.

Вместо пакетов с баблом решено было использовать новый замечательный сервис Сбербанка – «Центр Недвижимости». За 2000 рублей он открывает эскроу-счет. В день сделки деньги покупателя уходят туда, а после получения документов из регпалаты псевдо-сберовская контора отправляет их продавцу. Очень удобно: не нужно два раза считать банкноты и возить пакеты с деньгами.

Сначала мы провели 2,5 часа у нотариуса, потому что банк только утром прислал добавку в договор про эту схему. Потом мы поехали в банк, там за час нам сделали страховку – оказалось немного выгодней застраховать жизнь и сократить ставку на 1 %, хотя я сначала не хотел. Мы показали нотариальные ДКП, мне на счет перечислили кредит и тут же отправили его на этот эскроу-аккаунт. После зачисления кредитных денег даже убежать не получится – сотрудник банка лично сопровождает ипотечника до оператора, который делает платежку.

После этого (!) жена продавца вдруг решила еще раз проверить ДКП, и – о чудо! – выяснилось, что там неправильно указан номер счета (с которого им должны были зачислить деньги после оформления) – не хватает одного нуля в середине. А деньги на него уже ушли! Все сотрудники Сбера уверяли продавцов, что это ничего не значит, и они в любом случае к ним попадут, но вы же понимаете. Опасность.

Поехали обратно к нотариусу. Там опять прождали тучу времени, пока переделали эти договоры на новых бланках. Выяснилось, что номер счета неправильный, потому что помощник нотариуса не пересчитал количество цифр (их должно быть 20, а было 19) и скопировал номер из емейла от сотрудника Сбера (тот тоже накосячил), а в емейле номер как раз был неверный. Вполне возможно, такая ошибка была не только у нас, но ее никто не замечал.

Ну это ладно, ерунда. Хотя все уже, конечно, напряглись, да и времени мы потратили куда больше запланированного. Поехали в МФЦ подавать документы, оплатили пошлины – по 1000 рублей на каждого покупателя. Примерно час у нас их принимали, ну и (усталые но довольные) мы отправились домой.

Через 4 или 5 дней я собирался забрать выписку (которую нужно подать в банк в течение 30 дней после сделки, иначе штраф), позвонил риэлтору узнать, не готова ли она. Она говорит, заедет в МФЦ вечером (почему вечером, а не сразу, если у них горит?). В полдевятого она звонит и полумертвым голосом говорит: «Алексей, у нас тут форс-мажорчик». Я немного напрягаюсь. Выясняется, что она забыла подать в МФЦ наши документы на ипотеку. Мы с женой вообще отключили мозги (с нами же риэлтор!) и тупо сидели пялились в телефоны всю дорогу пока сдавали документы. В итоге МФЦ косякнул, не проверил (в договоре же явно указана ипотека, но документов на нее нет, как так?).

Росреестр *тоже* (!) косякнул и подмахнул все не глядя. И право собственности зарегистрировали без ипотеки. Получилось интересно: квартира уже наша, но денежки с этого чудесного эскроу-счета никуда не уйдут, потому что залога на нее не оформили!

А у этих перцев на следующий день сделка с покупкой новой квартиры. А денег нет. Угар! Пришлось с огромным трудом менять все планы на следующий день и ехать в отделение Росреестра довозить документы. Там регистратор устроил риэлторше настоящую выволочку («*КТО ВЕЛ СДЕЛКУ? ЭТО БЕЗОБРАЗИЕ!*»), которую мы, конечно, были чрезвычайно рады послушать, потому что ребята, ну это пиздец. А если бы мы на следующий день улетали в отпуск? Чуваки бы еще недели две своих денег не получили бы. В итоге (усталые, но довольные) мы отправились восвояси, а они повезли уже исправленные доки в банк.

По деньгам получилось следующее: квартира 52 кв. м в СЗАО – 7,5 миллионов рублей, из них 50 % первый взнос и 3,75 миллионов кредит под 10 % на 27 лет; оценщик – 5 тыщ рублей; страховка жизни на 1 год – 20,22 тыщ рублей; страховка квартиры на 1 год – 7,5 тыщ рублей; нотариус – 25 тыщ рублей; эскроу от Сбербанка – 2 тыщ рублей; госпошлина за регистрацию – 2 тыщ рублей.

Риэлтору я ничего не платил, но, как видите, попутных расходов набежало на 62 тысячи. На получение материнского капитала пришлось потратить дня три (по несколько часов) на сбор и подачу документов, и ровно через 5 недель ПФР скостил с кредита всю сумму в 453 046 рублей.

Ремонт

Это отдельная история, расскажу вкратце. План был уложиться в 400 тысяч – не удалось. Старую мебель я выбросил, хотя диван и шкаф удалось продать на «Авито» за 2000 рублей с самовывозом. Санузлы переделали полностью вплоть до водопроводных труб. Кухню купил минимально приличную встраиваемую в Леруа Мерлене. Всего на ремонт ушло 495 тысяч рублей и 3 месяца, при этом куча работы была сделана своими руками: сборка кухни, шкафов, установка плинтусов, много мелочей.

По времени очень много отнимают, казалось бы, незаметные вещи: выбор и доставка материалов, уборка и вынос мусора, поиск нормальных подрядчиков. Местные охуевшие слесари, например, просили за замену трех батарей и срез полотенцесушителя 45 тыщ рублей – ровно в 2 раза дороже, чем нашел я. С обоями то же самое – цена за один и тот же (небольшой) объем может отличаться в 3 раза в зависимости от наглости оклейщиков. С плиткой похоже: кто-то включает

в цену грунтовку и затирку, кто-то нет. Укладка ламината может выйти дешевле укладки плитуса на ту же комнату.

МОЖНО БЫЛО ПОМУЧИТЬСЯ И ПОИСКАТЬ ПОДРЯДЧИКОВ ЕЩЕ ДЕШЕВЛЕ, НО СЭКОНОМИТЬ ПОЛУЧИЛОСЬ БЫ ОТ СИЛЫ ТЫСЯЧ 15.

В целом, наверное, проще было переплатить процентов 30 за работу и нанять 1 проверенного мастера на всю квартиру, вышло бы быстрее и, наверное, аккуратней. Или нет.

После нескольких ремонтов квартир и отделки большого дома я познал значение соотношения работа / материалы: ремонт будет нормальный, если затраты на материалы примерно равны затратам на работу. Если материалы сильно дешевле – то это совсем херовый ремонт. В очень дорогой отделке доля работы наоборот, заметно ниже цены материалов. В крутых домах внутренняя отделка запросто может быть дороже строительства всего дома.

По доходу с аренды – если выйдет 6–7 % годовых, буду доволен. Ну если совсем чистыми (учитывая ремонты, простои, коммуналку, налоги) – то, наверное, будет не больше пяти.

Как автор «Хулиномики» пытался заработать денег

Стартап

После ухода из банка я вместе с американским другом (одноклассником Мишкой) основал небольшую компанию офшорных программистов. За океаном их время стоило дороже, чем мы им платили. Третий ко-фаундер был владельцем американской фирмы, где и работал мой друг, – это был наш единственный (ну, мы считали что он первый) клиент. Мы брали выпускников и ребят с последнего курса, платили немного, зато круто их обучали и даже отправляли на длительные стажировки в моднейшие места планеты – в Чикаго, а потом и в Сидней. За год доросли до 12 человек, включая автора. Писали мы куски ERP-системы для транспортных компаний. У меня со школы был какой-то опыт программирования на Турбо Паскале, ну и я что-то в HTML умел немного, так что понимал, что к чему, и задачи ребятам ставить мог.

Бизнеса хватало на офис и мою зарплату, и даже немного оставалось, только в один прекрасный момент нашего американского заказчика начала поглощать большая австралийская корпорация и поставила ультиматум: либо мы все продаем, либо все покупаем, а доля в 33 %, которая им досталась бы после поглощения американской компании, в их структуре не нужна. Всю нашу конторку оценили тогда в 100 тысяч долларов, что, конечно, не так уж плохо для вложений в 10к на брата, но

перспектива через пару лет найти инвестиции с оценкой в миллион, которую мы себе радужно рисовали, сразу потухла. К тому же мы были молоды, трусливы и бедны, поэтому решили продать свои 66 %, а не купить 33 % у американца. Причем дали нам даже не деньги, а австралийские акции, и получить за них налик было не с кого. Как оказалось, к счастью.

После продажи наших долей я проработал уже в качестве наемного менеджера ровно год, во время которого выяснилось, что наши «коллеги» с очень похожей бизнес-моделью – киевский отдел родственной американской компании – процентов на сорок дешевле Москвы. Мы еще открыли маленький офис во Владимире – на 3 человека, – но управлять им было нереально, и там в итоге остался только один парень, который, кстати, до сих пор работает удаленно.

Киевляне же вообще сидели в квартире, ну и зарплаты там в половину ниже, либо за те же деньги можно было нанять не выпускника, а опытного разраба. В итоге нас (уже как отдел большой компании) решили закрыть, а пару лучших ребят забрали в дальние страны. Мы посчитали, что нас не то чтоб наебали, но по крайней мере спустили с небес на землю: перспектива получить хоть что-то за свои акции была о-о-чень туманной.

Хотя уже тогда шла речь о предстоящем через несколько лет IPO, во время которого можно будет обкэшиться, но оно постоянно переносилось на «*через два года точно*», так что особо надежд мы не питали. В целом опыт был крутой, но мы скорее были разочарованы. Первый год мы въебывали как проклятые, потом уже немного расслабились, когда ребята начали исправно выдавать код.

Жизнь молодых айтишников

Тогда я тусил в спортзале, на работу приходил к двенадцати, а вечером и ночью играл в покер. Это были сытые 2006–2007 годы, когда еще казалось, что страна идет по правильному пути, просто иногда спотыкается. У меня осталось несколько ярких впечатлений о том бизнесе. Самая жесть – это когда через два месяца после старта мы наняли троих людей, начали рассказывать об архитектуре проекта и обучать. Но один чувак проработал ровно 3 дня и вдруг срочно свалил «*помогать брату с бизнесом*», другой протусил 2 недели и примерно в то же время ушел в крупную компанию (видимо, он получил оффер сразу после того, как вышел к нам), и мы внезапно с трех сотрудников упали до одного. Было неприятно и американский шеф долго расспрашивал, что с нами не так. Еще через пару месяцев у нас появился «опытный» программист дядя Миша, который, как потом выяснилось, бухал, а мне говорил, что у него давление. Я ему верил на 100 %, потому что думал, что такое бывает только в кино. Но однажды после корпоративной пиццы с пивом он ушел в запой на три недели и на этом пришлось его уволить.

Приходил пожарный инспектор, который два раза выписывал мне штрафы, сначала за какую-то херню, типа что табличек не было (кто ответственный при пожаре и куда звонить 01), и что чайник мы включали в те же розетки, что и компы (штоа?), а потом за то, что я не устранил проблемы с пожарной сигнализацией, хотя, естественно, этим должен был заниматься собственник. Второй раз, кажется, штраф вырос до 10 тысяч рублей, а соседи откупились от него сноубордом.

Еще забавный был эпизод, когда приезжал наш американский ко-фаундер, а я машиной крысу раздавил, когда выезжал с парковки. Американец был в шоке, хотя он жизнь повидал ого-го и вообще очень крутой чел, настоящий предпринимательский дух. А у нас под офисом столовка была с моднейшим названием «*Закрома Родины*» и постоянно котлетами воняло. И крысы иногда бегали, это да. После работы мы брали в «Закромах» пива и играли в холдэм с блайндами \$1–\$2. А рядом был автосервис, откуда мне на лобовое какой-то гандон однажды налил машинного масла, так как я (оказалось) «занял» его парковочное место.

После закрытия представительства я еще два года занимался юридическими и бухгалтерскими формальностями, а в 2008 году австралийцы закрыли и киевский офис тоже, забрав оттуда часть ребят с семьями. Еще через пару лет один из главных программистов головной компании, австралиец, продавал часть своих акций, и я решил купить. Денег у меня не было (почему – узнаете позже), и я продал свой разрисованный глазастый «Мерседес» – он к тому времени уже постарел и вышел из моды.

Я ВЕРИЛ, ЧТО КОМПАНИЯ РАНО ИЛИ ПОЗДНО ВЫЙДЕТ НА IPO, И ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ВЛОЖЕНИЕ ДОЛЖНО ПОДОРОЖАТЬ В 2–3 РАЗА.

Ждать пришлось дольше, чем я рассчитывал, но тогдашняя мысль о том, что надо бы продать квартиру и купиться на все, до сих пор не дает мне покоя. Продажа машины увеличила мой пакет процентов на пять. И это был весьма виртуальный капитал, который можно было обналичить, только найдя покупателя из узкого круга акционеров. Урок тут покерный: если ты уверен, что твоя рука сильнее, надо двигать олл-ин и ничего не бояться. Ну, с другой стороны – кто-то точно так же верил в биткоин в 2014 году и тоже не купился на все. Видать, судьба.

Оптовый фейл

После программистов я занялся еще более реальным бизнесом: знакомый предложил вложиться в сноубордическое оборудование австрийской фирмы F2 (ныне, к счастью, покойной) и в модную молодежную зимнюю одежду Forum, Foursquare и Special Blend (тоже закрытые Бертоном бренды), на которые у приятеля были предзаказы, но не было денег закупиться. Он очень прикольно все описал: мол,

вложимся на 3–4 месяца, привезем сноуборды, продадим, заработаем процентов 30 прибыли. В случае плохих продаж всегда сможем слить их по ценам закупки и в любом случае отобьем деньги. Предзаказы у него были примерно на половину всей партии, то есть вроде как никакого риска. Просто глупо было упускать такую возможность!

Я снял все деньги с брокерского счета, который растил несколько лет – примерно 40 тысяч долларов, из которых половину заработал доверительным управлением, – и еще занял у родственников примерно в 4 раза больше. И проинвестировал. Заодно вложился еще в закупку модной сноубордической одежды, на которую тоже были «предзаказы».

Мероприятие оказалось мощнейшим фейлом.

По причине англоговорящести я стал ответственным за переговоры с поставщиком. Писал, звонил в эту Австрию чуть ли не каждый день. То об оплате договаривались (как-то раз долго не доходили деньги, машина нашей транспортной компании на их складе уже ждала, а факсовой свифтовке они не верили), то еще о чем-то. Но самое главное – нам надо было четко понять, что никто, кроме нас, не будет торговать досками этого бренда. Поэтому после многодневного юления и болтовни австрийков я спросил напрямик: вы больше никому не будете продавать эти доски? *«Нет!»* – ответили они. На том и порешили. В качестве доказательства у нас была переписка по емайлу. Дальше все развивалось как в кино (это был фильм ужасов).

Внезапно от предзаказа отказывается основной клиент – порядка 25 % всех досок. Мотивирует очень странно: дескать, он купит эти же доски через две недели в другом месте и дешевле. Мы не верим, звоним австрийцам, еще раз спрашиваем: *«Вы больше никому не будете продавать эти сноуборды?»* Опять меня заверяют, что нет, вы наш представитель в РФ, все в порядке. Опять к клиенту, уверяем его, что не сможет он больше эти доски нигде достать. Но заказ так и не выкупает.

Привезли мы тогда 315 сноубордов примерно на 80 тысяч евро (плюс еще гору одежды). Через три недели после доставки выяснилось, что такие же сноуборды продаются и оптом, и в розницу и дешевле, чем у нас. Австрияки оказались гнилыми уродами и порядка 100 штук (то есть чуть ли не треть от нашего заказа) они продали Канту и на следующий год дали им эксклюзив. Мы грозились судом, но кроме емайлов у нас ничего и не было, да и, наверное, если б было, вряд ли что-то сделали бы. А в F2 нам заявили, что они *«отправили образцы коллекции потенциальному дистрибьютору»*. Помню, мы еще им присылали какие-то «планы развития» в надежде получить статус дистрибьютора на следующий год. Как дети прямо.

В общем, попали мы очень крепко, я перезанимал раз пять. Свои деньги вынуть так и не удалось. Получилось так, что партнеры торгуют еще другими вещами (из прошлых своих закупок) и я предложил объединиться, чтобы не было конфликта интересов, так как мне было

важно, доски из какой партии они продают, а им – нет. Мы открыли сначала шоу-рум / мелкооптовый склад (через стенку от моих программистов), а потом два магазина в «Экстриме» – досок и одежды.

Розничный фейл

Открылись мы в непроходных местах, ассортимент закупили неправильный, да еще и в разгар кризиса 2008 года зимой не выпал снег. И еще кто-то из сотрудников незаметно спиздил товара тысяч на пятьсот. Мы подозревали кто, и даже нашли где протестить сотрудников на детекторе лжи, но в итоге человека просто уволили.

В итоге все нажитое непосильным трейдингом оказалось вложено в сноуборды, штаны и куртки (до сих пор остались, в гараже лежат). Магазины мы с партнером потом разделили – мне достался с одеждой, и я протащил его еще полтора года с несколькими друзьями, которые выкупили у меня по паре процентов. Назывался он Campus, ну, типа, стильно и молодежно. Летом кое-как продавал Converse и Polaroid, зимой охотился за складскими остатками сноубордической моднятины. Продавцам опять платил гроши, основной расход был на конскую аренду в ТЦ «Экстрим». За первый самостоятельный год я заработал порядка 100 тысяч рублей – это за весь год ебли без зарплаты. Потом я открыл второй магаз (уже обычной одежды) в Строгине, в абсолютно жопном ТЦ «Солнечный ветер», где за первый месяц работы у меня продалась одна пара джинсов и все. Бежали оттуда без оглядки, хотя какую-то пеню потом пришлось выплачивать собственнику. В итоге второй год ритейла был в сильный минус: кризис 2008-го отпускал очень медленно, место было херовое, ассортимент плохой – в основном неликвидные остатки от первых неумных закупок. Да даже если бы и влить туда еще миллиона три в товар, толку бы не было: просто потрепыхались бы немного дольше.

Потом «Экстрим» в очередной раз поднял цены в связи с «ростом курса» и магазин я закрыл. Там еще практиковался занос денег за «право аренды», 3–4 месячных платежа; сейчас звучит дико, но реально такое было. Логика у хозяев была просто победная: так как некоторые магазины съехали, оставшимся надо поднять аренду. В итоге «Экстрим», естественно, превратился в днище и забился абибасами. Из хорошего там осталась только столовка.

Из примечательного мои письма акционерам:

29/08/07: «Продажи за август на 65 % больше, чем в прошлом году. Магазин продолжает преображаться».

14/10/07: Переломный момент

«На улице пошел долгожданный снег, что знаменует собой начало зимнего сезона. Закончено переоформление магазина: переделали

фасад, повесили плакаты, выдали манекену сноуборд. Размещена реклама в «Экстриме»: две растяжки и 5 плакатов».

25/11/07: Наш пароходик отправляется в светлое будущее

«Вчера впервые с момента образования нашей компании (и уж точно с момента...) наши доходы превысили наши расходы. Продажи в ноябре соответствуют нашим оптимистичным прогнозам: уже побит рекорд прошлогоднего ноября, а до конца отчетного периода еще целая неделя».

17/12/07: Полет нормальный

«Боевой ноябрь перешел в вялотекущий декабрь. Продажи не сильно плохие, не сильно хорошие. Надеемся на предновогоднюю покупательскую лихорадку. Прибыль тем временем понемногу растет, т. к. за декабрь основные расходы мы уже понесли».

15/01/08: Полгода в строю

«Прибыль магазина за эти полгода составила... рублей. Я направлял ее на погашение кредитов. Рентабельность бизнеса – около 17 %. Это маловато, но для нашей ситуации неплохо. Хотя вторые полгода будут в экономическом плане хуже, т. к. основой пик продаж уже прошел».

07/02/08: Готовимся к новому сезону

«закупку нам нужно сделать на... миллионов рублей. В текущей ситуации это означает, что для предоплаты (это будет 20 %–30 %, обсуждаю это с поставщиком) мы будем привлекать кредиты. Как я уже говорил, наше финансовое положение стабильно и не вызывает опасений у возможных кредиторов».

10/03/08: Зима закончилась

«определились с летним ассортиментом. Уже приехали отличные и недорогие мужские джинсы Oakley... Привез я еще рубашки Abercrombie и American Eagle, летние вещи наших сноуборд-брендов (футболки, толстовки)... на выставке нашел компанию-поставщика знаменитой молодежной обуви Converse».

11/04/08: Весна пришла, весне дорогу

«Теперь о результатах марта: они очень хороши. Прошлогодний март мы превысили более чем в два раза».

05/05/08: Выходим на финишную прямую (наш фин. год заканчивался 30 июня)

«Апрель выдался гораздо удачней прошлогоднего (перевыполнили более чем в два раза), а за первые дни мая мы уже выполнили прошлогодний майский план продаж. Наши результаты лишний раз подтверждают, что и летом можно зарабатывать прибыль».

10/06/08: Последний рывок

«с февраля до сих пор мы работаем очень стабильно и перекрываем операционные расходы – на что мы даже и не рассчитывали. В конце мая – начале июня продажи, впрочем, заметно снизились, но опять же, по сравнению с прошлым годом все неплохо».

01/07/08: Нам стукнул годик

«У нас устойчивое финансовое положение, мы можем брать и отдавать кредиты, расширять ассортимент, вкладывать деньги в рекламу и развитие. Мы больше не боимся лета, а ставим задачу сделать его хотя бы безубыточным, а возможно, и прибыльным».

10/09/08: Вот и лето прошло

«Два месяца прошли очень удачно, продажи больше прошлогодних более, чем в два раза. Мы начали завозить новую коллекцию первыми в Москве, повесили небольшой лсд-телевизор... У нас также появились в продаже солнечные очки Polaroid... Я принял решение открыть новый магазин в Строгино».

09/11/08: Зимы как не бывало

«Этот отчет ничем вас не порадует: несмотря на хороший сентябрь, в октябре продажи в два раза хуже, чем в прошлом году. Вероятно, причиной тому и теплая погода, и финансовый кризис заодно».

03/01/09: Кризис стучит в окно

«Трудные времена настали. Продажи в нашем основном рабочем квартале побили все негативные рекорды. Мы не добрались не то что до прошлого, но даже и до позапрошлого года. Будем надеяться на долгую снежную зиму, сокращать будущий заказ».

09/03/09: Конец фильма

«Я принял решение закрыть магазин в конце марта. Продажи настолько малы, что капитал уменьшается с каждой нашей тратой,

и я не вижу вариантов повернуть это вспять».

Часть оставшихся курток я отдал на реализацию в «Ролл-Холл» какому-то мутному челу по имени Сережа Фокин, который «разорился» и деньги мне за них так и не вернул. Сам же я понемногу возвращал долги еще лет пять. Для продажи остатков одежды я снял малюсенькую комнату в жопе мира за 6000 рублей в месяц. Собрал там вешалки из труб, развесил остатки и возил туда покупателей от метро на своей машине. Рекламировался через ЖЖ и друзей друзей. Оказалось, это выгоднее, чем магазин. Ну, опять же, это работало только на возврат долгов.

Метания за деньгами

Потом я пару лет занимался местечковым бизнесом по проектированию интерьеров самолетов. По схеме то же офшорное программирование, только тут были инженеры и чертили они из Харькова, а я был администратором и наемным гендиром. Потом занялся мелкими интернет-проектами: делал сайты для Sape, Google AdWords, Яндекс. Директ – в начале было очень радужно, но в итоге не окупилось, – и случайной работой за зарплату.

Из запомнившегося – финансовым директором фабрики одежды для толстых женщин. Владелица была настолько неадекватна, что не давала мне собирать данные о продажах, чтобы я не узнал, сколько у нее денег. Через три месяца я уволился, причем за последний месяц мне не заплатили мои 100 тыщ рублей, а меньше чем через год тетка проебала больше миллиона долларов на попытке строительства своего здания из-за нескольких мелких тупостей сотрудниц. Я бы ей обошелся дешевле. Ну, в Рязани зато побывал на производстве, в Воронеж ездили отлавливать контрафакт у подрядчика, в каких-то выставках я помогал участвовать – вплоть до сборки стендов.

Короче говоря, за этот период я на горьком опыте изучил навыки регистрации фирм, ведения бухгалтерии в удивительно уродливой программе фирмы 1С, общения с налоговой – всякие кассы и прочая хуета, на которой сидят тысячи абсолютно бессмысленных подрядчиков, проходчиков и помощников, организации розницы (для себя решил, что если и буду когда-то продавать одежду, то только женские платья) и второго уже опыта найма и увольнения людей, хотя в магазине у меня работало всего 4 человека. Ну, правда, над сайтами трудилось человек 10 фрилансеров, но их я не считаю.

Решил, что надо бы иметь побольше свободных денег, квартиру сдал и переехал на дачу. Пару лет прожил в ремонте, но потом оказалось, что за городом мне гораздо комфортней, да и места больше. Плюс еще и

денежки идут, которые я особо и не тратил, – так собрал на первый взнос на однушку, про которую я уже написал.

Еще я искал работу в IT: отправлял резюме в Яндекс, Google, Авито, Kaspersky, Microsoft – никуда не позвали даже на собеседование. Потом пытался найти любую работу в венчурной сфере – просто для опыта, – но тоже без особых успехов. Более-менее приносили деньги сайты, да и то там ручеек постоянно усыхал, и сейчас едва отбивает выделенный сервер. Потом начал преподавать, ну об этом я уже писал. Параллельно вернулся к более-менее серьезным занятиям музыкой.

Хэппи энд

А потом австралийская компания наконец вышла на IPO и мои акции стали стоить нормальных денег. Ну, то есть они и так чего-то стоили, просто появилась возможность их продать. Я не буду называть сумму – это нехорошо для здоровья, – но вы можете прикинуть ее сами из моих намеков.

Продал я примерно 3/4 акций, часть перевложил в долгий пенсионный портфель из крупных компаний, часть в недвигу, значительную часть в «реальный» бизнес (опять розница, и там понятно, что опять фейл), остальное пока оставляю – они за 2 года в 3 раза выросли. Тут, конечно, снова фейл – надо было держать, – но кто ж знал. Нельзя жалеть о диверсификации.

Из этой «внезапной» истории заработка денег надо понять несколько вещей: во-первых, она длилась 12 лет, и в первые годы после продажи компании я никак не мог повлиять на свои акции: ни продать, ни докупить. И когда эта возможность появилась, я не продавал, а покупал – жалко мало. Во-вторых, основатель, директор и основной владелец австралийской компании мог запросто и свернуть не туда (или вообще помереть), и мои акции стали бы стоить как и все остальные мои начинания, то есть зиро. И в-третьих, стартап с программистами, который нас фактически вынудили продать, надо было сначала построить, что нам таки удалось. Таких попыток – вы уже увидели – было несколько, просто остальные провалились. Да и американский инвестор вряд ли бы в меня поверил, не защити я диссертацию по интернет-занятости годом ранее.

С аспирантурой вообще отдельная история – это было самое забюрократизированное (в плохом смысле) предприятие в моей жизни. С ним не сравнится какое-нибудь получение материнского капитала! Может быть, только подключение газа к дому равносильно по количеству гемора, на который нельзя повлиять, будь проклят Газпром и его дочки. Но в итоге диссер дал мне (помимо освобождения от армии) несколько крутых шансов. Хотя там ничего сногшибательного не было, просто одна из первых работ по теме.

Если бы я не поторговал 5 лет на бирже, я бы понятия не имел, что делать с полученными акциями, как с ними обращаться и зачем вообще они нужны.

Но я упустил главный вопрос: добавили ли мне деньги счастья?

Определенно нет. Хотя, когда я покупаю продукты в магазине, я больше не смотрю, сколько они стоят. Это приятное ощущение.