

Дэвид Роткопф

# SUPER КЛАСС

---

ТЕ, КТО

*правит*

МИРОМ



Дэвид Роткопф

# **SUPER КЛАСС**

**ТЕ, КТО** ПРАВИТ МИРОМ

**act**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО  
Астрель  
Полиграфиздат  
МОСКВА

УДК 32(100)(092)

ББК 66.3(0)8

P79

David Rothkopf  
THE SUPERCLASS:  
THE GLOBAL POWER ELITE AND  
THE WORLD THEY ARE MAKING

*Перевод с английского Е. Васильевой и М. Колопотина*

*Оформление А. Барковской*

Печатается с разрешения издательства Farrar, Straus and Giroux, LLC, New York и литературного агентства Synopsis.

*Книга подготовлена издательством «Мидгард»  
(Санкт-Петербург)*

Подписано в печать 19.10.10. Формат 84x108/32.  
Усл. печ. л. 25,2. Тираж 5 000 экз. Заказ № СК 1757.

**Роткопф, Д.**

**P79 Суперкласс. Те, кто правит миром : [пер. с англ.] / Дэвид Роткопф. – М.: АСТ: Астрель: Полиграфиздат, 2010. – 475, [5] с.**

ISBN 978-5-17-064782-8 (ООО «Издательство АСТ»)

ISBN 978-5-271-31850-4 (ООО «Издательство Астрель»)

ISBN 978-5-4215-1559-3 (ООО «Полиграфиздат»)

Эти люди собираются на всемирных экономических форумах в Давосе и встречах Бильдербергской группы.

Их уважают и боятся.

Их имена вдохновляют авторов «теорий заговоров».

Их — мало. Примерно шесть тысяч.

Первые лица крупнейших государств.

Руководители наиболее преуспевающих международных корпораций.

Общественные и религиозные лидеры.

Как удастся им вершить судьбы мира?

Как удерживаются на плаву, невзирая на любые перемены политических и экономических приоритетов?

И скоро ли произойдет кардинальное изменение состава мировой элиты?

Эта книга задает неудобные вопросы — и находит на них исчерпывающие ответы.

УДК 32(100)(092)

ББК 66.3(0)8

© David Rothkopf, 2008

© Перевод. Е. Васильева, 2010

© Перевод. М. Колопотин, 2010

© Издание на русском языке AST Publishers, 2010

*ПОСВЯЩАЕТСЯ МАТЕРИ И ОТЦУ,  
благодаря которым я знаю, что самое важное  
семейное достояние — это не богатство и власть,  
а любовь и здоровое чувство юмора.  
По крайней мере, им так до сих пор кажется.*

Почти каждый способен выстоять в трудных обстоятельствах; если вы хотите испытать характер человека, дайте ему власть.

*Авраам Линкольн*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Бог на стороне каждого... и в конечном счете он на стороне тех, у кого много денег и большая армия.

*Жан Ануй*

В этой книге рассказывается о власти. О том, какую огромную власть и влияние в масштабе всей планеты сосредоточила в своих руках очень небольшая группа людей. О том, кто эти люди, как они выглядят в сравнении с элитами прошлого и чем отличаются от нас, своих современников. Главным образом речь в книге пойдет о том огромном воздействии, которое эти немногие оказывают на жизнь остальных, и о том, какой отпечаток данное обстоятельство накладывает на наше время.

Как известно, власть — это материя, плохо поддающаяся количественному измерению. Часто источником власти служит богатство. Как правило, легко конвертируется во власть социальный статус. Еще одним, вероятно древнейшим, источником власти является возможность и угроза применения насилия. Иногда, впрочем, власть дают и не столь приземленные вещи, например идеи или исключительный доступ к чему-либо. Поскольку для власти не существует единственной или общепризнанной шкалы измерения, в ее оценке всегда присутствует элемент субъективности. Более того, глобальным влиянием того порядка, о котором пойдет речь в этой книге, пользуются очень немногие. Часто те, кого мы привыкли считать влиятельными людьми, на самом деле обладают очень скромными возможностями на международной арене. Несмотря на внушительный имидж, они остаются фигурами лишь регионального или даже локального значения.

За последние десятилетия в мире возникла особая глобальная элита — класс людей, неизмеримо более могущественных, чем

любая другая группа жителей планеты. Каждый из членов этого суперкласса имеет возможность систематически оказывать воздействие на жизнь миллионов людей во множестве стран мира. Каждый из них активно пользуется своей властью и нередко укрепляет ее за счет налаживания отношений с другими членами суперкласса. В целом эпоха наследственной пожизненной власти осталась в прошлом, и, следовательно, сегодня исключительное положение большинства сверхвлиятельных людей недолговечно: по-настоящему отнести человека к суперклассу можно тогда, когда он продержался наверху как минимум достаточно долго, чтобы оставить след — то есть занять место в среде других членов суперкласса или как-то повлиять на нее, — примерно от двух до пяти лет.

То, что такая группа существует, бесспорный факт. Руководители государств, исполнительные директора крупнейших мировых компаний, медиамагнаты, миллиардеры, активно распоряжающиеся своими капиталами, предприниматели — пионеры новых технологий, нефтяные бароны, управляющие хедж-фондов, частные инвесторы-акционеры, верхушка военной иерархии, немногие выдающиеся религиозные лидеры, горстка знаменитых писателей, ученых и художников, даже вожди террористических организаций и главы преступных синдикатов — все они отвечают обозначенным выше критериям членства.

Как только вы постулировали саму идею суперкласса, возникает несколько ключевых вопросов. Самый очевидный — вопрос о размере. Используя перечисленные мной параметры и систематически пропуская через их сито общедоступные источники информации, мы с моими ассистентами-исследователями отобрали всего лишь шесть с небольшим тысяч подходящих кандидатов. Как будет видно в дальнейшем, этот выбор ограничивается естественными барьерами и дает нам группу, которая одновременно достаточно немногочисленна, чтобы ее можно было подвергнуть какому-либо рациональному анализу, и достаточно велика — она включает в себя всех главных международных игроков в политической, экономической, военной и идейной сферах, — чтобы адекватно отражать взаимоотношение основных источников власти в сегодняшнем мире.

С тех пор как я начал работать над этой книгой, окружающие чаще всего интересовались тем, есть ли у меня конкретный список членов. Что ж, такой список действительно существует. Многие предлагали его опубликовать — отчасти по причине популярности списков вообще, но главным образом потому, что многие из людей, принадлежащих к суперклассу или стремящихся в него по-

пасть, хотели бы знать, кто на самом деле считается его членом, а кто нет. Между тем в публикации такого списка не слишком много смысла, потому что он потребовал бы обновления уже на следующий день. Как я сказал выше, власть эфемерна: многие из членов суперкласса принадлежат к нему в силу должности, которую занимают — и на которой их в любой момент может кто-то сменить; кто-то уходит в отставку, кто-то умирает; другие могут не пережить финансовой или профессиональной катастрофы; некоторых членов суперкласса каждый год насильственно смещают с их постов; других сажают за решетку. Поэтому, если я все-таки включил в книгу несколько частичных списков, то лишь для того, чтобы показать на примере, как вообще выглядит глобальная элита, — делая это, я полностью отдавал себе отчет в том, что результатом будет фиксированное изображение движущегося объекта.

Кое-кто — в основном американцы — намекали, что, используя слово «класс», я рискую оказаться на одном поле с интеллектуально дискредитировавшей себя марксистской идеологией классовой борьбы. Что ж, если признание факта, очевидного всякому мыслящему существу, — а именно того, что, несмотря на выросшую для некоторых групп человечества межклассовую мобильность, в мире по-прежнему существуют социальные и экономические классы, — так вот, если признание этого факта пользуется дурной интеллектуальной репутацией, я, пожалуй, готов взять на себя ответственность за последствия. На самом деле, я признаю этот факт без оговорок. Во многом моя книга — по самому своему замыслу — как раз и посвящена вопиюще неравному распределению власти и богатства в современном мире. По моему убеждению, игнорируя связанные с этим проблемы, мы сильно рискуем в практическом, политическом и, что, наверное, самое главное, в моральном отношении.

Реальное положение дел заключается в том, что совокупная стоимость капитала примерно тысячи самых богатых людей мира — миллиардеров — почти вдвое превышает обобщенный капитал беднейших 2,5 млрд человек. Какого бы огромного прогресса ни достигло человечество за минувшие столетия, такой раскол однозначно воспринимается как обвинительный вердикт нашей цивилизации. Помимо того, я убежден, что он представляет угрозу ее стабильному существованию.

Несмотря на сказанное, эта книга не относится к категории «распни богатого». Не буду скрывать, меня коробит от привычного образа жизни некоторых из богатейших людей планеты — тех, кто патологически приобретает, отдавая обществу в среднем порядка одного процента от приобретенного (в отличие, скажем, от



Эндрю Карнеги, при жизни пожертвовавшего на благотворительность почти девяносто процентов своего капитала). И, конечно же, нас не может не возмущать и даже ужасать поведение тех, кто злоупотребляет политической и военной властью, тем более что чаще всего от этого страдают самые незащищенные. Тем не менее среди полноправных членов суперкласса числится и немало заслуженно уважаемых людей, тех, на чьем счету много добрых дел. Любая сфера деятельности имеет своих лучших представителей — людей, которые оказались наверху благодаря подлинным достоинствам, и руководящая роль этих личностей часто имеет огромное позитивное значение. В любом случае, плохие или хорошие, но у каждой эпохи есть свои элитные группировки, как и сложные взаимоотношения, их связывающие.

Замечу еще, что любители заговоров также не найдут в моей книге ничего любопытного. Да, я с уверенностью утверждаю, что сеть взаимосвязей, существующая между самыми могущественными людьми в мире, позволяет небольшой прослойке не только менять глобальную систему, но и часто навязывать нам правила ее понимания и обсуждения. Однако на своем веку я повидал достаточно закулисных бесед и тайных встреч между сильными мира сего, чтобы знать, что заговоры в их среде — большая редкость. На самом деле у представителей элит достаточно собственных непримиримых противоречий, не говоря о том, что большинство их заговоров было бы обречено в силу элементарной практической неосуществимости. Мечты о мировом господстве попросту не стыкуются с реальностью.

Занимаясь этой книгой, я посвятил очень много времени и внимания популярным теориям, объясняющим, кто и почему правит миром, а также мифам и слухам, окружающим высочайшие собрания суперкласса — таким, как Давосский форум, Трехсторонняя комиссия, Бильдербергский и Богемский клубы. Признаюсь: если бы глобальные заговоры существовали и меня приняли бы в число посвященных, я бы не стал отказываться. Как однажды сказал Джон Леман, бывший военно-морской министр США: «Власть развращает. Абсолютная власть — довольно приятная штука». Эдуард Шеварднадзе, когда он только что ушел с поста министра иностранных дел Советского Союза, в минуту откровенности за обеденным столом высказал мне ту же самую мысль. СССР уже прекратил существование, и он, по-видимому, чувствовал облегчение по этому поводу. Раскрепощенный и словоохотливый, он получал искреннее удовольствие от еды, которую подавали в «Окнах мира» — ресторане, когда-то находившемся на верхнем этаже манхэттенского Всемирного торгового центра. За столом разгоре-

лась дискуссия о власти и злоупотреблении ею, и в какой-то момент Шеварднадзе, которому уже не надо было выбирать дипломатические выражения, сказал следующее: «Видите ли, я кое-что знаю про тоталитаризм. Я сам был тоталитарным правителем. И, по правде говоря, за все время у меня не было поводов жаловаться на условия труда». За столом раздался дружный смех, а скоро все мы узнали, что Шеварднадзе вновь сделался правителем — на этот раз в качестве демократически избранного президента республики Грузия, которую возглавлял еще много лет.

Меня как еврея всегда особенно занимала давняя идея о мировом еврейском заговоре. Я рассуждал в том духе, что евреев не так уж и много, и это значит, что если бы мы заправляли всем, мне наверняка нашлось бы какое-нибудь теплое место в аппарате мирового господства. (Один мой знакомый всерьез верил в то, что евреи в сговоре между собой — и что именно они диктуют мировые цены на цинк.) К сожалению, никакого заговора мне обнаружить не удалось, — если только я не стал жертвой непонятной внутренней дискриминации евреев из Нью-Джерси, или, может быть, евреев, которые не способны строго хранить доверенную им тайну. Меня по сей день не перестают удивлять люди, всерьез заявляющие, что евреи правят миром, — несмотря на все, что мы знаем о фактах последних нескольких тысячелетий еврейской истории: изгнании, инквизиции, Холокосте, основании крошечного государства на пустынной территории в окружении врагов, а также практически не прекращавшихся ненависти и преследованиях. Если бы мы контролировали все и вся, наверняка мы как-то лучше позаботились бы о собственной судьбе.

Вместо того чтобы отвлекаться на изошренные и с точки зрения фантазии, и с точки зрения коварства теории о кукловодах-заговорщиках, нам следует обратиться к реальности и осознать возникновение нового феномена — чудовищного глобального неравенства в распределении власти, приводящего к сосредоточению огромного влияния в руках группирующихся между собой неформальных элит. Зачастую эти элиты превосходят или подменяют собой властные институты прошлого: правительства, системы правосудия, не успевающие приспособиться к реалиям современного мира, и даже возникшие за последние полвека в результате важных, но недостаточно эффективных действий мирового сообщества международные организации. Центральное положение в этой новой реальности занимают члены суперкласса — люди, по решению которых гигантские суммы активов ежедневно перенаправляются с одних рынков на другие, по всему земному шару создаются, перемещаются и ликвидируются рабочие места, опреде-

ляется работоспособность правительственных программ и иногда самих правительств, — которые в целом играют критически важную роль в формировании системных параметров нашей глобальной эпохи, поскольку множество институтов, от которых это прежде зависело, будучи слишком слабыми, откровенно устаревшими или плохо приспособленными к такой задаче, либо фактически не выполняют ее, либо не в состоянии это делать изначально. Более того, собирательно эти влиятельные люди во многом задают и тон нашему времени — они определяют, какие взгляды считаются приемлемыми и отвергаются, они диктуют наши приоритеты. Влияние международного суперкласса, как правило, становится еще сильнее от того, что его члены действуют в связке друг с другом — они образуют группы, сплоченные деловыми контрактами, участием в одних и тех же советах директоров, инвестиционными потоками, университетскими знакомствами, общим членством в клубах, а также бесчисленными другими нитями, превращающими эти сообщества если и не в заговорщицкие комитеты, то как минимум в коллективы, доказавшие сверхэффективность в деле отстаивания своих переплетающихся личных интересов.

Во избежание излишней отвлеченности, свойственной политологическим теориям, как, впрочем, и упрощений и абсурдных предпосылок, связанных с конспирологическими фантазиями, я должен рассказать историю суперкласса как историю о живых людях. Мы не сможем понять, как и почему суперкласс пользуется таким влиянием, не получив представления о том, какие личности его образуют. Именно поэтому мне понадобилось встретиться и побеседовать с более чем сотней человек со всего мира, занимающих ведущее положение в государственном управлении, бизнесе, армии и институтах религии, а также провести масштабный сбор сведений, касающихся личной истории сотен остальных. Моей группой было предпринято статистическое исследование (по упомянутому ранее списку), целью которого было систематизировать характеристики примерно 6000 отобранных персоналий: их пол, этнические корни, место учебы, список знакомых и родственников, а также их личное богатство. На основе личных бесед и дополнительно собранных данных я смог нарисовать для себя определенную общую картину — отражающую не только характер группы в том виде, в каком она существует сегодня, но и представляющую ее вероятный коллективный портрет в будущем.

Разумеется, такого рода анализ никогда не может быть осуществлен в узких временных рамках, отведенных на написание книги. Будучи прямым результатом последних двух лет сосредоточенной исследовательской работы, моя книга в не меньшей мере яв-

ляется и плодом моего жизненного опыта в целом. На протяжении карьеры мне довелось встречаться и с людьми, состоящими в суперклассе, и с теми, кто только претендовал на место в нем. Так получилось, что двумя моими первыми профессиональными занятиями были ассистентские должности: сперва при выдающемся финансисте с Уолл-стрит, а затем при конгрессмене из Бруклина. Обоих можно было назвать претендентами на членство в суперклассе; однако поскольку финансист был озабочен лишь своим финансовым состоянием, а конгрессмен больше представлял собой тип эффективного чиновника, нежели собственно политика, ни тот ни другой не поднялись к вершинам глобального влияния — хотя и дали мне возможность познакомиться с людьми, которым это удалось. Впоследствии я какое-то время работал на телевидении, а затем в ряде специализированных периодических изданий: «Financial World», «Institutional Investor», «CEO Magazine» и «Emerging Markets» (все они публиковались компанией, одним из основателей которой я являлся: «International Media Partners», или IMP). Мы работали в эпицентре финансового бума, и в ту пору мне удалось свести знакомство со многими лидерами финансового сообщества — группы, находившейся в авангарде глобализации. С той стороны кулис становилось понятно, что влиянию этих людей подвержено все: от котировки валют по всему миру до отбора политических кандидатов, которым будет выделено достаточно средств на президентскую кампанию. Среди людей, которых я тогда узнал, были финансовые титаны, отмеченные печатью грядущего величия (например, будущий главный исполнительный директор «Blackstone group» Стив Шварцман или будущий мэр Нью-Йорка Майк Блумберг), несколько человек, в дальнейшем не поладившие с законом и сошедшие с дистанции (в частности, Майкл Милкен и Айвен Биски), крестные отцы глобализации (такие, как главный исполнительный директор «Citibank» Уолтер Ристон и глава «Chase Manhattan Bank» Дэвид Рокфеллер), а также бесчисленное множество их коллег в Лондоне, Токио, Франкфурте, Париже и других финансовых столицах мира.

Мы в IMP издавали газеты, в которых помимо прочего освещались крупные ежегодные форумы финансового сообщества, в частности совместное ежегодное совещание Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка, и совещания более мелких региональных банков развития. Присутствуя на таких мероприятиях, мы могли непосредственно наблюдать за совместной работой нескольких сотен банкиров и министров финансов над текущими финансовыми проблемами: за завтраком они принимали решения о выделении кризисных кредитов для целых стран, за кана-

пе формировали альянсы, за коктейлем договаривались о выделении фондов под крупные сделки. Разумеется, тогда нам еще время от времени напоминали о нашем месте в общей картине. Я хорошо помню, как в один холодный и дождливый вечер пересек 59-ю улицу и вошел в отель «Плаза», куда был приглашен на прием по случаю визита короля Марокко Хассана II. Фойе было освещено мягким золотым светом, выгодно сглаживавшим черты присутствовавших и приглушавшим помпезное убранство отеля. Входя в небольшой зал, где проходил прием, я увидел очередь из гостей, дожидавшихся представления королю. Сразу перед королем стоял ответственный за протокол, который наклонился ко мне и вполголоса попросил назваться. Я сказал: «Дэвид Роткопф». Неправильно меня расслышав, чиновник, просияв и заметно выпрямившись, с величайшим почтением переспросил: «Дэвид Рокфеллер?» Каждый из трех слогов фамилии он произнес как отдельное слово: «Рок-фел-лер?» Мне очень не хотелось его разочаровывать. (Черт побери, заведя такую реакцию на свою персону, я не хотел разочаровывать сам себя.) Тем не менее я ответил, что нет, не Рокфеллер, всего лишь Роткопф. Чиновник испустил долгий вздох, закончившийся почти в голос: «О-о-о», после чего повернулся к королю: «Ваше величество, разрешите представить, мистер Ротберг».

В IMP мы также организовали инициативу «Институт для исполнительных директоров», под эгидой которой для первых лиц крупных корпораций устраивались мероприятия, посвященные глобальным темам. Поведение кое-кого из этих капитанов экономики, по бесцеремонности не уступавшим базарным торговцам, могло иногда вызвать оторопь. Как-то на одном из ужинов мне довелось сидеть между главным исполнительным директором крупнейшей самолетостроительной компании и Пэт Шредер, в ту пору видной деятельницей демократической партии в Палате представителей, входившей в состав Комитета по делам обороны. Глава авиакорпорации наклонился через меня и обратился к Шредер: «Я предлагаю сделку, — сказал он. — Я хочу продать самолет Муаммару Каддафи, а он хочет его купить. Но из-за наших санкций вопрос не решается. США нужен мертвый Каддафи. И вот что я подумал. Если вы поможете мне получить добро на продажу, я скажу, чтобы на моем самолете крылья к фюзеляжу прикрутили взрывающимися болтами. В один прекрасный день парень взлетает над Средиземным морем, и мы нажимаем кнопку. Все, его больше нет. Деньги за самолет при мне. Все счастливы». Невозмутимость, с которой это было произнесено, была настолько ошеломительной, что даже выдавшая виды Шредер, казалось, не знала, что сказать.

Этот глава корпорации заработал состояние тем, что всегда ставил вопрос ребром. Другие его коллеги, с которыми я познакомился на наших мероприятиях, надо сказать, действовали тоньше. Однажды на приеме, устроенном в честь бывшего государственного секретаря Генри Киссинджера, я заметил, как жена одного из высокопоставленных дипломатов, не привлекая внимания, вышла из комнаты. Зайдя в гостиную, где был накрыт стол, я увидел, что она переставила именные карточки во главе стола, отсадив меня и двух других гостей (исполнительных директоров AIG Хэнка Гринберга и FedEx Фреда Смита) подальше от Киссинджера, чтобы у них с мужем появилась возможность самим побеседовать с главным гостем.

Естественно, я переставил карточки обратно — вернув свое место рядом с Киссинджером, которого я всегда считал исключительно интересным человеком. Когда ужин начался, он не обратил на меня ни малейшего внимания. За столом он разговаривал с теми немногими, с кем хотел поговорить: Гринбергом, Смитом и дипломатом, сидевшим между ними. Я чувствовал себя до крайности уязвленным. Весь ужив просидеть рядом с одним из величайших в мире рассказчиков и ни разу не иметь возможности заполучить собственный перл, которым можно было бы потом похвастаться! Наконец, собираясь встать из-за стола, чтобы обратиться к присутствующим с заготовленной речью, он повернулся ко мне и в своей неподражаемой манере, известной как «тевтонский рокот», сказал: «Мистер Роткопф?» «Да?» — с готовностью откликнулся я. Наконец мой момент настал.

«Позвольте мне дать вам один совет, — сказал Киссинджер. — В следующий раз, когда будете приглашать кого-нибудь выступить после ужина, лучше всего заранее распорядиться, чтобы салат не подавали». После этого он поднялся и произнес свою речь — по опыту прекрасно зная, что слишком длинный ужин утомил его слушателей и что его единственное замечание начисто сбило спесь с тридцатидвухлетнего хозяина стола.

Через пару лет я стал работать в администрации Клинтона на должности заместителя министра торговли в секторе международных операций. И вновь в силу должностных обязанностей мне пришлось регулярно вступать в контакт с бизнес-управляющими высшего звена, высокопоставленными чиновниками американского правительства и множеством других руководителей со всего мира. Работая над ликвидацией торговых барьеров и неукоснительным исполнением законов, регулирующих международную коммерцию, мы действовали как безоглядные энтузиасты возглавляемой частным бизнесом глобализации и помогали чем могли:

компания «Raytheon» — выиграть крупный технологический проект в Бразилии, «Exxon» — получить допуск к разработке нефтяных и газовых месторождений у берегов Индонезии, «Boeing» — заключить масштабный контракт на поставку самолетов в Саудовскую Аравию.

Сразу после работы в правительстве меня пригласили на должность управляющего директора «Kissinger Associates» — международной консалтинговой фирмы, основанной и возглавляемой самим Киссинджером. Фирма была крошечной: кроме меня и Киссинджера она состояла из бывшего инвестиционного банкира по имени Алан Бэткин и еще одного человека по имени Л. Пол Бремер — для друзей Джерри, — позже заработавшего громкую, пусть и не самую добрую славу в качестве главы американской оккупационной администрации в Ираке. Кабинет Киссинджера, да и вообще вся его жизнь, представляли собой нечто вроде вращающейся входной двери суперкласса. Человек исключительно образованный, блестящий и обаятельный, он был настоящим магнитом, в поле притяжения которого постоянно находились интересные люди и возникали актуальные дискуссии. Неважно, отдыхал ли он в загородном доме исполнительного директора «Asea Brown Boveri» или был распорядителем на частном ужине главы «Газпрома», Киссинджер всегда оставался хозяином положения (и всегда знал, сколько именно перемен блюд и в каких случаях следует подавать).

Прошло время, и я расстался с «Kissinger Associates», чтобы основать собственную компанию с Энтони Лейком, который, как и Киссинджер, в прошлом занимал пост советника по национальной безопасности. Наша фирма, которая называлась «Intellibridge», использовала интернет-технологии для помощи частным компаниям и государственным учреждениям в сборе данных из открытых источников. Несмотря на то что в моих с Энтони первоначальных планах было сотрудничество в основном с частным бизнесом, вскоре выяснилось, что нашу клиентскую базу составляют преимущественно оборонные и разведывательные ведомства США. В этом качестве мы семь лет регулярно встречались и сотрудничали с представителями высшего американского командования: трех- и четырехзвездными генералами и адмиралами, которые ничем — ни умом, ни творческим подходом к делу, ни характером — не уступали лучшим людям из других отраслей государственного управления. Благодаря своему положению мы сумели познакомиться с тем, что представляет собой истеблишмент американского и международного ВПК изнутри.

После того как «Intellibridge» был продан, я написал книгу «Руководители мира: неофициальная история Совета национальной

безопасности и архитекторов американского могущества». Благодаря знакомствам, сложившимся за время службы в Вашингтоне, мне удалось проинтервьюировать более полутора сотен человек, вершивших международную политику США со времен Эйзенхауэра до наших дней. Это поразительно закрытый мир. Все советники по национальной безопасности после Генри Киссинджера либо сотрудничали с ним, либо напрямую ему подчинялись, либо работали на кого-то или с кем-то, кто работал с Киссинджером: максимум две степени удаленности. Многие из них учились в одних и тех же университетах. У многих в той же сфере служил отец или брат. В основном немолодые белые мужчины, почти совсем нет женщин — иными словами, классическая элита.

Таким образом, к началу работы над этой книгой у меня имелся вполне солидный личный опыт, который позволил получить хорошее представление о том, что связывает глобальный суперкласс в единое целое, а также познакомиться с людьми, представлявшими все его сегменты и все регионы планеты.

Поскольку эта публика оказалась на самом верху пирамиды, совершенно не удивительно, что в большинстве она состоит из по-настоящему незаурядных личностей. Как правило, это люди блестящего ума, неукротимой энергии, творчески относящиеся к своему делу. Они вдобавок настоящие баловни судьбы, и большинство из них это прекрасно осознает. Многие вполне счастливы и довольны жизнью. Замечу, что деньги, в которых нет недостатка у представителей почти всех сегментов суперкласса, не приносят счастья. И в то же время, как однажды заметил Вуди Аллен, «деньги предпочтительней, чем их отсутствие, хотя бы по чисто финансовым соображениям». Трудно удержаться от желания встать на сторону лучших из этих людей, когда сравниваешь их напор и целеустремленность с узостью и явным оппортунизмом многих деятелей внутринационального масштаба, подчас нападающих на них с единственной целью заработать политический капитал. Однако многие члены суперкласса по-своему не менее зашорены — они тоже преследуют собственные интересы и очень далеки от мира, в котором обитает большинство населения планеты. Один руководитель корпорации, обладатель миллиардного состояния, во время разговора со мной отреагировал на идею о существовании суперкласса следующей шуткой, которая была шуткой лишь отчасти: «Так все и должно быть. Единственное, что я бы поменял, — сделал бы так, чтобы у нас... у меня... было побольше власти». В подтексте этого нарочито шутливого заявления читалась вполне серьезная позиция, согласно которой, несмотря на огромное глобальное неравенство в распределении богатства и власти, дела еще никогда не



обстояли так замечательно, как теперь. Он ни секунды не сомневался в нормальности положения вещей, при котором, преуспевая в бизнесе, он возвышался над другими людьми не просто в отношении материальных благ, но и в отношении авторитета и власти. По его ощущению, эта власть была заработана им не в меньшей степени, чем его деньги.

О том, как неравномерно распределено богатство на планете, написано уже немало, о неравномерности распределения власти — почти ничего. Нам известны книги, смакующие непристойные детали жизни верхушки общества, мы с извращенным интересом читаем рассказы о всесии немногих избранных, однако мало кто взялся за то, чтобы всерьез разобраться в реальных обстоятельствах текущего момента — времени быстрого формирования глобальной элиты. Верное представление об этой прослойке принципиально важно для понимания того, в чем заключается сущность эры глобализации и какое будущее мы оставляем нашим детям. В дальнейшем на основе анализа этой прослойки у нас, возможно, появится повод усомниться в истинности своих привычных представлений о том, как функционирует мир, — и даже о том, как он должен функционировать. При удачном раскладе, кто знает, может быть, и сами члены суперкласса прозреют достаточно, чтобы осознать, что существующее неравенство не только несправедливо, но и представляет собой фундаментальную и наиболее опасную угрозу их собственным долгосрочным интересам.

Помимо всего прочего, конечно, это действительно интересные люди. Их реальные истории зачастую более занимательны, чем вымыслы, которые сочиняют о них молва и желтая пресса. Наблюдая за ними вблизи, изучая этот микрокосм, начинаешь понимать многое о мире в целом. Поскольку их сравнительно мало, мы можем навести на них пристальный взгляд, ненадолго посмотреть им в глаза и хотя бы отчасти увидеть мир, как он представляется им. На короткое время мы можем окунуться в жизнь людей вроде бывшего премьер-министра одной латиноамериканской страны, который, устроившись в люкс-отсеке трансконтинентального авиалайнера и знакомясь с ближайшей соседкой, выяснил, что ее водили в тот же детский сад, что и одного из его лучших друзей. «Мир тесен», — заметил он. «Да, — ответила женщина, — наверху».

*Дэвид Роткопф*

*Бетесда, Мэриленд  
декабрь 2007*

## ВВЕДЕНИЕ

# ВЛАСТВУЮЩАЯ ЭЛИТА НА ПРОМЕНАДЕ

Любое государство, сколь угодно малое, на самом деле разделено надвое: одно — государство бедняков, другое — богачей, и они враждуют между собой.

*Платон. Государство*

«Гентиана» — название маленького ресторана, который, находишься он в любой другой деревне Европы, не обратил бы на себя особого внимания. С вполне традиционным убранством и кухней, он едва выделяется на фоне непритязательных магазинчиков и мини-отелей, расположенных по соседству, где в одной из витрин выставлен внушительный набор разнообразных швейцарских армейских ножей, в другой — коробки шоколадных конфет, в третьей — меховые шапки с альпинистским снаряжением. В самом ресторанчике уютная, свойская атмосфера. Рядом с дверью доска с написанными мелом названиями нескольких фирменных блюд, а внутри на первом этаже могут расположиться, пожалуй, до двадцати человек посетителей — если только у них достаточно скромные габариты и достаточно неприхотливости, чтобы сидеть локоть к локтю. Наверху есть несколько комнаток для частных вечеринок, самая большая из которых вмещает десять человек, рассаженных вплотную по обе стороны длинного узкого стола. Своим обаянием «Гентиана» обязана в первую очередь ощущению уюта, исходящего от окружающего повсюду темного дерева: панелей фасада, дощатого

пола, деревянных столов. Хотя, несмотря на все обаяние, это явно не место для страдающих клаустрофобией или тех, кто боится посадить занозу.

Причина, по которой нужно посетить «Гентиану», это фондю, в первую очередь сырное, которое здесь подают щедрыми порциями, заставляющими вспомнить о прекрасных докардиологических временах. У Адриан, моей жены, особая слабость к фондю, и поэтому каждый раз, когда мы приезжаем на Всемирный экономический форум в Давосе, на ее день рождения мы отправляемся в «Гентиану». Мы резервируем место задолго до того, — в течение недели в январе, когда на встречу в Давосе съезжаются больше 2000 бизнес-руководителей и государственных деятелей, заказать столик в «Гентиане» ненамного легче, чем во всемирно знаменитых заведениях вроде токийской «Арагавы», лондонского «Гордона Рамси» или нью-йоркского «Ле Бернардина». Может быть, еще необычайней тот факт, что во время нескольких дней форума состав посетителей скромного швейцарского бистро почти не отличается от постоянного списка клиентов этих элитных ресторанов.

Конечно, даже на протяжении пиковой недели парадругая столиков в «Гентиане» бывает занята местными жителями. Например, в числе ее завсегдатаев один особенно говорливый любитель выпивки, которому явно нравится панибратски общаться с корпоративными боссами, главами государств и рок-звездами, теснящимися здесь локоть к локтю и макающими кусочки хлеба, насаженные на длинные вилки, в горшки с булькающим грюйером. Этот абориген обращается к своей многоязычной аудитории исключительно на швейцарском немецком, и его мало кто понимает, хотя, судя по поведению оратора, случайный наблюдатель не смог бы определить, виновато в том его наречие или местное пиво, поклонником которого он является. Неважно. Он улыбается им, они — ему, и в целом все производит впечатление веселья и расслабленности.

Как-то вечером, в один из последних приездов, мы с женой топились в «Гентиану», пробираясь по тротуару пешком. В Давосе это бывает сопряжено с риском, поскольку местные жители не очищают пешеходные дорожки от снега и те практически везде покрыты наледью. По правде говоря, посетителям Давосского форума выпадает редкий шанс — регулярно наблюдать,

как управляющие центральных банков и высшие руководители ВМФ, а также другие заслуженные немолодые мужчины и женщины, закутанные в кашемир, опойковые пальто или неполиткорректные меха разнообразного происхождения, то и дело падают, чтобы снова обрести устойчивое положение уже благодаря своим наиболее широким и мягким частям. Поэтому мы ступали осторожно, но с нетерпением — помня, что через несколько минут нам предстоит встретиться с друзьями.

Погодные условия были вполне типичные: мороз и легкий снег. Сухой альпийский воздух освежал и бодрил. Мы разговаривали об уже состоявшихся встречах и о том, кого рассчитывали повидать, а по ходу машинально, как и большинство приезжих в этой горной деревушке, — присматривались к проходящим мимо и пытались распознать, кто это был. (В Давосе шансы, что прохожий окажется кем-то, довольно велики.) Такое ритуальное высматривание облегчается одним обстоятельством: все участники форума должны повсюду носить на шнурке специальную карточку. Этот предмет нужен для прохода через контрольные пункты, которых здесь множество — на каждого делегата, посещающего запланированные мероприятия, в Давосе приходится как минимум по два швейцарских солдата или полицейских, — для регистрации на заседаниях, а также для того, чтобы окружающие знали, кто вы такой. Кроме имени и названия вашей организации на карточке имеется ваша фотография. Бейдж обычно висит у всех на виду, чтобы не возиться с ним каждый раз на входе и выходе из зданий, а также на пропускных пунктах. Правило распространяется на всех, кроме всемирно известных персоналий — таких, как Билл Клинтон, Билл Гейтс, Тони Блэр, Боно или Анджелина Джоли. Движение, которым ты считаешь с карточки информацию, здесь повторяется так часто, что его было бы в пору назвать давосским поклоном: слегка согнуть колено, скользнуть глазами пониже лица, зафиксировать взгляд и продолжить путь как ни в чем не бывало.

По дороге из Конгресс-центра, проходящей по главной улице Давоса под названием Променад, нам успели встретиться Тьерри Демаре, шеф компании «Total», группка гарвардских профессоров, один из высших руководителей «Saudi Aramco», а также женщина, которая тянула санки со своими двумя маленькими детьми. (Женщина была из местных, и при взгляде

на санки становилось понятно, почему с давосских тротуаров не убирают снег.) Мы остановились на минуту перебраться парой слов с Томом Донахью, главой Торговой палаты США и вдобавок непосредственным начальником моей жены, а затем, не пройдя и нескольких шагов, с американским венчурным капиталистом индийского происхождения, с которым я когда-то познакомился по работе. Это была типичная для Давоса ситуация — за пять минут прогулки по январскому Променаду мимо вас прошла целая череда мерзнущих капитанов экономики с трех континентов.

За два квартала до «Гентианы» я, помнится, разворчался по поводу встречи, к которой стремился как мало к какой другой, но которая, к моему огорчению, уже несколько раз в последний момент срывалась. Речь шла о давно запланированном разговоре с бразильским писателем Пауло Коэльо, автором «Алхимика». Коэльо, чьи книги разошлись по свету более чем в сотне миллионов экземпляров<sup>1</sup>, — один из самых продаваемых в мире писателей, уступающий первое место только Дж. К. Роулинг, сочинительнице сказок о Гарри Поттере. Кроме того, он один из немногих завсегдатаев швейцарского форума, представляющих сферу культуры, — один из тех, кто способен предложить отличную от большинства делегатов точку зрения на смысл происходящего в Давосе. Мы впервые решили встретиться почти год назад, однако из-за целого ряда досадных нестыковок в наших расписаниях встречу раз за разом приходилось переносить. Несмотря на достигнутую в конечном счете договоренность повидаться в Давосе, к тому моменту я так с ним и не пересекся. Чего я ждал от человека, живущего в другой части света и постоянно пребывающего в движении, — бразильца, большую часть времени проводящего в Европе и продавшего значительную часть своих книг в России? С моей стороны было несколько самонадеянно полагать, что мы обязательно окажемся в одном и том же месте в одно и то же время. И вдруг: «Боже мой, — слышался незнакомый мне голос, — это вы!»

Невысокий человек с седеющей бородкой и в меховой шапке, оторвав взгляд от моей нагрудной карточки, бросился приветствовать меня как давно пропавшего родственника. Это был Коэльо, почти волшебным образом возникший посреди альпийского тумана, как будто дух, материализовавшийся силой слов.

Выйти из Конгресс-центра, где только что слышал торжественное обращение германского канцлера Ангелы Меркель и выступление индийского стального магната Лакшми Миттала, разминуться на улице с кавалькадой именитых пешеходов и под конец столкнуться нос к носу с иконой мировой литературной сцены — все это еще раз убеждало, что Давос поистине стал материализовавшейся глобальной деревней, о которой говорил Маршалл Маклюэн. Он напоминал целую планету, ужатую до масштабов городка, Бригадун глобализации: сообщество, соединенное со всеми географическими точками и так или иначе связанное с каждым человеком на Земле. И правда, достаточно было взглянуть на происходящее вокруг: торговые министры ведущих стран собирались вместе, безуспешно пытаясь спасти судьбу переговоров по глобальной торговле, общественные деятели из Африки совещались с главами корпораций и политиками высшего уровня о выделении средств на программы медицинской помощи, идея глобального потепления «пошла в мейнстрим» по мере того, как скептики, большей частью американцы, постепенно сдавали свои позиции под натиском экспертов, выступавших на многочисленных круглых столах, — здесь люди, отстаивающие свои проекты решения всевозможных проблем, от иммиграции до терроризма, напрямую представляли свою позицию людям, имевшим полномочия эти проекты реализовывать. Если, по выражению Хиллари Клинтон, чтобы вырастить ребенка, нужна целая деревня, то Давос казался той самой деревней, которая нужна, чтобы управлять миром.

Несмотря на то что мы с Коэльо никогда не встречались, благодаря чудесам информационного века нас уже объединяла достаточно солидная история электронной переписки, чтобы мы могли общаться в неформальной и даже весьма эмоциональной манере. Он предложил вместе пообедать, но мы махнули рукой в сторону «Гентианы», объяснив, что уже запланировали встретиться там с друзьями. Я с большой охотой договорился посидеть с ним позже вечером, в ресторане отеля «Конгресс».

За три с половиной десятилетия своей истории международный форум в швейцарских горах явно добился большего, чем просто превращение сонного горнолыжного курорта в космополитический центр. Давос стал не только местом сбора ведущих деятелей международного бизнеса, политики, СМИ и культуры,

но и символом сплочения мира, в буквальном и переносном смысле самой высокой встречей в верхах. «Человек Давоса»<sup>2</sup> — таким термином политолог Сэмюел Хантингтон обозначил фигуру гражданина мира, все меньше и меньше учитывающего в своей деятельности государственные границы, — стал лицом нового руководящего класса нашей эпохи.

Надо сказать, что организация, основанная в 1971 году Клаусом Швабом<sup>3</sup> и впоследствии названная Всемирным экономическим форумом, изначально имела более узкую миссию. Ее целью было собрать за одним столом лидеров европейского бизнеса для обсуждения экономического будущего континента, которое в ту пору казалось неясным.

Чтобы представлять себе, в какой обстановке это происходило, стоит вспомнить, что в 1971 году жизнь в Европе все еще определялась последствиями Второй мировой войны и здесь же проходила линия фронта новой войны — холодной. Кроме того, Европа, далеко еще не отказавшаяся от восприятия себя в роли носительницы цивилизации, мало напоминала сегодняшнюю, как мы знаем ее теперь, — более сдержанную в своих притязаниях и отвыкшую смотреть на окружающих свысока. В самом деле, оставалось еще три года до того, как первая из европейских колониальных держав, Португалия, предоставит независимость Гвинее-Бисау, Анголе и Мозамбику. Соединенное Королевство, Ирландия и Дания присоединятся к Европейскому союзу только в 1973 году. Хотя уже в 1957-м Римский договор запустил процесс создания европейского Общего рынка, только два с лишним десятилетия спустя, в результате Маастрихтских соглашений, идея действительно единого континентального рынка воплотится в жизнь. В момент рождения ВЭФ Европа явно находилась в переходном состоянии.

Я в это время доучивался в школе, а во второй половине 1970-х, когда детище Шваба начало все уверенней заявлять о себе, посещал колледж. Международные конференции, честно говоря, совершенно не волновали мое подростковое воображение. Впрочем, образование, которое я получал, конечно же, целиком отражало мировоззрение тогдашнего Запада. Традиция, лежавшая в его основе, подразумевала превосходство европейского идейного наследия; история и культурные достижения других частей мира рассматривались как нечто вторичное или

экзотическое. В Колумбийском университете от нас требовалось усвоить «базовую программу», выстроенную вокруг двух главных курсов. Один — «гуманитарный» — сводился к обзору важнейших произведений литературы. Другой, «современная цивилизация», предполагал ознакомление с выдающимися работами в области политической философии и смежных дисциплинах от греков до современной эпохи. Оглядываясь назад, теперь можно сказать, что эти два курса несомненно сыграли первостепенную роль в моем образовании и продолжали приносить мне пользу чуть ли не каждый день всей моей последующей жизни (тогда я, разумеется, не был способен это предвидеть). Чтение в рамках курса «современной цивилизации» — книги, которые мы проглатывали примерно по одной в неделю и которые иногда производили эффект откровения, а иногда, напротив, наводили смертную скуку, — включало всех традиционных (белых, мужского пола) авторов: от Платона до Декарта и от Декарта до Дарвина. Где-то в районе Макса Вебера и других критиков современности программа разнообразилась: разные профессора назначали разные тексты, поскольку теперь между ними было меньше согласия по поводу сравнительной важности тех или иных мыслителей. На этом этапе чаще многих других в списках обязательного чтения фигурировала «Властвующая элита» Чарльза Райта Миллса — книга 1956 года, посвященная анализу институтов власти в Соединенных Штатах.

По замыслу Миллса, в ту пору профессора социологии Колумбийского университета, его работа должна была показать, как на самом деле функционирует американское общество. Согласно его главному тезису<sup>4</sup>, высшие эшелоны бизнеса, государственной администрации и армии США формируются из очень малочисленного отряда «принимающих решения» и вдобавок во многом пересекаются между собой. Эта единая «властвующая элита»

состоит из людей, вознесенных своим положением над обычными условиями, в которых живет обычный человек; эти люди занимают посты, наделяющие их полномочиями принимать решения с масштабными последствиями... Под их началом находятся важнейшие иерархические структуры и организации современного общества. Они управляют крупными



корпорациями. Они руководят аппаратом государства и берут на себя его прерогативы. Они возглавляют административный аппарат вооруженных сил. Они занимают стратегические командные позиции в обществе, которые теперь замыкают на себя реальные механизмы достижения власти, богатства и славы и активно пользуются этими механизмами.

Поскольку, по утверждению Миллса, члены элит достигли привилегированного положения одними и теми же путями, многие в этой однородной среде лично знакомы между собой. Кроме того, они нередко перемещаются между секторами: от ведущих ролей в государственном аппарате к ведущим ролям в бизнесе, из кабинета в Белом доме в кабинет корпоративного директора, из армейского командования в политику, с одного ответственного поста на другой. Таким способом, говорил Миллс, ими было создано нечто вроде соединенного директората Соединенных Штатов Америки.

Книга Миллса в равной степени содержала и описание этой группы общества — верхушки американского истеблишмента середины столетия, — и ее критику. Автор в подробностях продемонстрировал, какая огромная власть сосредоточена в руках сравнительно немногих корпораций и конкретных людей, прослеживал множественные связи американских лидеров с ключевыми институтами и организациями. Затем он уклонялся в полемику, выражая недовольство по поводу несоразмерно большого влияния этой группы. Надо сказать, что один из людей, несомненно послуживших Миллсу примером, иллюстрирующим многие его выводы, — президент Эйзенхауэр — однажды сам прекрасно их сформулировал. Бывший главнокомандующий союзными войсками в Европе, а также бывший президент Колумбийского университета, Эйзенхауэр выразил в своем прощальном обращении к нации в 1961 году во многом близкую Миллсу мысль:

Сочетание огромных вооруженных сил и крупной оборонной индустрии — новое явление в американском опыте. Их тотальное влияние — экономическое, политическое, даже духовное — чувствуется в каждом городе, каждой ассамблее штата, каждом органе федерального правительства. Мы от-

даем себе отчет в насущной необходимости, породившей это явление. Однако мы обязаны понимать его серьезные последствия. Оно напрямую затрагивает наш труд, ресурсы и средства к существованию, оно воздействует на само устройство нашего общества.

В делах государственного управления мы должны противостоять необоснованному наращиванию влияния военно-промышленного комплекса, не важно, является оно целенаправленным или нет. Угроза пагубного усиления власти, не подкрепленной необходимостью, существует сегодня и будет существовать в будущем<sup>5</sup>.

Мы плохо помним, что в прощальной речи Эйзенхауэра сохранились не одно, а два принципиальных предостережения. Кроме первого, касающегося военно-промышленного комплекса и чаще всего цитируемого потомками, он высказал равную озабоченность возвышением прослойки, названной им «научно-технической элитой». Эти опасения, как и опасения Милдса, отражали настроения 1950-х. В ту пору затмевающим все событием в исторической памяти нации была Вторая мировая война, и требовалось подчинение всех политических, финансовых и промышленных сил США одной цели — победе в этой войне. Главным страхом десятилетия была перспектива бесконтрольного технологического развития, и его главной иллюстрацией служила возрастающая угроза глобальной термоядерной войны.

С тех пор как прозвучали слова Эйзенхауэра, технологические новации не только стали двигателем невиданного роста американской экономики, но и открыли многие новые возможности; не исключено, что они внесли свой вклад и в поражение противника США в холодной войне — поскольку победное шествие информационного века лишило конкурентоспособности любое закрытое общество. Как бы то ни было, несмотря на непотопляемую мощь американского военно-промышленного истеблишмента, оборонное финансирование и численность войск снизились по сравнению с максимальными значениями, которых они достигли во время Второй мировой и холодной войн. В своей речи Эйзенхауэр говорит о 3,5-миллионной армии, а сегодня войска США насчитывают только 1,5 млн человек<sup>6</sup> (плюс около 1 млн в резерве). Он также замечает, что на тот момент

военный бюджет США превосходил совокупный чистый доход всех американских компаний. Сегодня, несмотря на оборонный бюджет более чем в 425 млрд долларов<sup>7</sup>, заработки лишь пятидесяти самых прибыльных американских компаний превышают эту сумму<sup>8</sup>, да и если взять только две первые, «ExxonMobil» и «Wal-Mart», они тоже оставляют ВПК позади больше чем на 50%. Вне всякого сомнения, удельный вес корпораций в экономике за прошедшее время увеличился в разы.

Книгу Миллса читают до сих пор, сегодня в США она является общепризнанной классикой в области институционального анализа власти. Но не менее очевидно, что за пятьдесят лет после ее публикации мир претерпел важные изменения.

После затянувшихся посиделок в «Гентиане», оказавшихся настоящим праздником холестерина, пробираясь по заснеженному тротуару давосского Променада и держа в поле зрения выдающееся многообразие мировых лидеров, я думал о том, как разительно непохожа современность на времена Миллса. Власть и влияние приобрели отчетливо иную конфигурацию — меньше места в ней занимают теперь не только Соединенные Штаты и Европа, но и государства как таковые. Даже случайному свидетелю происходящего в Давосе стало бы очевидно, что если бы Миллс писал свою книгу сегодня, он должен был бы сосредоточить внимание не на национальной элите США, а на новом и более важном явлении — возвышении суперкласса, то есть наднациональной властвующей элиты, играющей ту же роль в иерархии эпохи глобализации, какую элита США играла с своей страной в первое десятилетие ее существования в качестве сверхдержавы.

Симптомы этой новой реальности было легко заметить в давосских отелях, кафе и на его обледенелых пешеходных дорожках. По счастью, Конгресс-центр был уже близко. Он находился прямо по соседству с местом, которое Коэльо предложил для нашей встречи, и, самое главное, здесь было тепло — погоду снаружи характеризовали температуры ниже  $-15^{\circ}$  по Цельсию и ощущения легкой паники от полного онемения конечностей. На входе два швейцарских солдата — оба в форменном черном, по автомату на плече — с дежурной улыбкой и приветствием проверили мою карточку — второй раз за последние пятьдесят яров, — после чего впустили меня внутрь.

Сразу за дверью был маленький тамбур, где обычно отряхивают снег с обуви, — предбанник глобальной элиты, — а дальше тянулся очень длинный вестибюль с десятками вешалок вдоль одной стены и обслуживающим персоналом, деловито распорядившимся шляпами и шарфами гостей. На полпути стояли рамки металлодетекторов, через которые охранники пропускали делегатов в основное фойе Конгресс-центра. Судя по карточкам, которые я успел заметить по дороге к фойе, здесь собрались представители по крайней мере двух десятков стран. Практически все говорили по-английски. Практически все были одеты в одно и то же: пальто темных тонов, хорошо сидящий костюм или блейзер со слаксами (не выделялись даже русские, еще три-четыре года назад привлекавшие всеобщее внимание своими костюмами из блестящей синтетики). Женщины присутствовали здесь в основном в роли супруг — среди делегатов их было по-прежнему чрезвычайно мало, хотя каждый год чуть больше, чем раньше.

Повсюду вокруг корпоративные боссы и высокопоставленные чиновники, именитые ученые и влиятельные деятели СМИ обнимались, тепло пожимали руки и вообще приветствовали друг друга с видом давно не видевшихся приятелей. За годы существования Давоса и его аналогов в других странах внутри этого элитного сообщества равных было налажено множество связей и завязалось множество хороших знакомств. В рассказах участников таких встреч, услышанных мной в самом Давосе и за его пределами, вновь и вновь звучала та же самая тема — крепнущей сплоченности глобальной элиты, все большего смыкания этого сообщества. Марк Мэллок Брайн, бывший заместитель генерального секретаря ООН, служащий теперь в британском МИДе, припомнил давосский прием, устроенный в Нью-Йорке вскоре после 11 сентября 2001 года: «Мы с женой шли по залу, здоровались со всеми знакомыми, кто попадался на пути, а потом посмотрели друг на друга и покачали головами: “Что такое с нами произошло? Почему в толпе на давосском мероприятии мы встречаем больше знакомых, чем гуляя в парке собственного городка?”»<sup>9</sup>.

Наблюдая в гардеробе членов суперкласса, вновь воссоединившихся после разлуки, я ловил себя на ощущении, что Давос — маленькая, удаленная от мира деревушка высоко в го-

рах — многим похож на этот круг людей, стекающихся сюда каждый год, такой же маленький и изолированный. Несмотря на разное географическое происхождение, давосские гости имеют больше общего друг с другом, чем со всеми остальными, не обитающими на столь неприступных высотах. Один бывший высокопоставленный американский чиновник подтвердил мое наблюдение: «Я думаю, в их самоидентификации происходит сдвиг. Они больше соотносят себя с Давосом и своей тамошней компанией, чем с людьми у себя на родине».

С теми, кто облечен властью, происходит мощная перемена. Национальные элиты, вроде американской «властвующей элиты», описанной у Миллса, существовали всегда. Всегда существовали и связи между элитами разных стран — однако, как правило, они не выходили за рамки «внешних сношений», то есть ограничивались общением между удаленными друг от друга центрами власти, отдельными союзами между суверенными властителями. В наше время, на протяжении уже нескольких десятилетий, складывается некое новое сообщество — параллельно тому, как экономики преодолевают государственные границы, растет число организаций с наднациональным статусом, и мир, как это стало принято говорить, делается все более плоским.

Одним из первых этот феномен описал прославленный бывший глава «Citibank» Уолтер Ристон, человек, визионерский дар которого позволил ему разглядеть единое будущее информационного века и глобализации. В своей провидческой книге «Сумерки суверенитета»<sup>10</sup>, вышедшей лишь на год позже рождения Всемирной паутины в 1991 году, Ристон предрекал, что «люди, полностью включившиеся в информационную экономику, выиграют от нее больше всего... Они будут чувствовать большую близость со своими глобальными собеседниками, чем с теми из соотечественников, кто еще не стал частью глобального общения».

Пару лет спустя в своем «Бунте элит» (*Lasch C. The Revolt of the Elites*) похожую мысль высказал Кристофер Лаш:

Рынок, на котором действуют новые элиты, теперь приобрел интернациональный масштаб. Источником их состояний являются предприятия, оперирующие поверх государственных границ. Такие элиты больше озабочены бесперебойной работой системы в целом, чем любой из ее частей. То, к чему

они сознают свою принадлежность — если в данном контексте это еще имеет какое-то значение, — носит не локальный, национальный или региональный, а наднациональный характер. У них больше общего с подобными им жителями Брюсселя или Гонконга, чем с массами американцев, еще не включившимися в глобальную коммуникационную систему<sup>11</sup>.

Вообще-то за последние несколько лет такое понимание ситуации сделалось почти общим местом. Но если Ристон формулировал идею будущего миропорядка с точки зрения протоглобалиста, то теперь сходные теории стали выдвигать и критики глобализации, усматривающие опасность в возникновении нового класса людей, не привязанных ни к какой стране. Они воспринимают эту наднациональную группу как угрозу разнообразным внутринациональным сообществам, от местных руководящих элит до бесправных малоимущих масс, благосостояние которых, по их мнению, ставится в зависимость от решений, принимаемых глобальными игроками. Приведу пример Джеффа Фо, американского критика свободной торговли, описывающего в своей книге «Глобальная классовая война» один показательный эпизод<sup>12</sup>. Пересказывая доводы некоего американского чиновника в поддержку ратификации Североамериканского соглашения о свободной торговле, которые сводились к тому, что тогдашний мексиканский президент, будучи выпускником Гарварда, является в сущности «одним из нас», Фо замечает: «Я осознал, что глобализация произвела на свет не только торговлю без границ, но и классовую систему без границ к ней в нагрузку». «Рынки внутри государств, — заключает он далее, — неизбежно формируют группы людей, у которых больше денег и власти, чем у остальных. Поэтому было бы странно, если бы глобальные рынки не создали международного господствующего класса, экономические интересы членов которого больше пересекались бы друг с другом, чем с интересами большинства граждан одной с ними страны».

Хотя наиболее радикальные возражения Фо против глобализации и свободной торговли мне и не близки, его тревога по поводу слома существующего порядка, вызванного глобализацией, совершенно правомерна — как и неизбежно его желание увязать это развитие событий с новым типом глобальных лиде-

ров (политических деятелей, отстаивающих позицию интернациональной элиты, он называет «партией Давоса»). Одна вещь точно объединяет Джеффа Фо и всех прочих, кто наблюдает процесс сращивания в верхах, — понимание новизны этого процесса. Вот что сказал мне принц Турки аль-Файсал<sup>13</sup>, выпускник американского университета и бывший саудовский посол в США: «Я считаю, что проблема элит — проблема историческая. Это не особенность нашего времени. Я думаю, безотносительно, верите вы в Дарвина или в Божественное Писание, вы согласитесь, что с самого сотворения человечества всегда существовали элиты — люди, которые управляли другими людьми, тем или иным способом. Правда, сегодня, — добавил он, на секунду задумавшись, — сегодня это совсем другой... другой тип отношений. Что-то очень важное, но еще не вполне осознанное».

Возникновение иной, наднациональной властвующей элиты ускользнуло от внимания Миллса пятьдесят лет назад. Он все еще негодовал по поводу разрушения уклада жизни провинциальной Америки и в первую очередь был озабочен тем фактом, что интересы мелких предприятий и семейных ферм отступили на задний план по сравнению с интересами крупных корпораций и влиятельных политических фигур в Вашингтоне. Если он беспокоился о том, что такая концентрация власти окажет нездоровое влияние на американскую демократию, можно только вообразить, как он отреагировал бы на возвышение наднациональной элиты — элиты, оккупирующей глобальную площадку, которая практически не регламентируется никаким правительством или законодательством.

Определенно, многие другие также озабочены возвышением этой группы. Популисты и националисты вроде Уго Чавеса и Эво Моралеса в Латинской Америке, Владимира Путина в России, Махмуда Ахмадинежада в Иране, Йорга Хайдера в Австрии, Жана-Мари Ле Пена во Франции или даже завсегдаев американского телеэкрана вроде Лу Доббса или Пэта Бьюкена — все они регулярно разоблачают угрозу глобального заговора богатых и влиятельных людей, потерявших связь с родиной и руководствующихся исключительно алчностью и своекорыстием. Поскольку эта глобальная клика оторвана от национальной почвы, в умах наиболее радикальных критиков она по умолчанию ассоциируется с отсутствием патриотизма. В ней видят уг-

розу и культуре, и традициям, и национальному суверенитету. Для таких людей Давос явно гораздо больше, чем просто бизнес-форум, — это вражеский лагерь, место, где главнокомандующие глобализации планируют свои будущие завоевания. Поскольку за минувшие тысячелетия в каждой отдельной культуре понятия страны и Бога до крайности переплелись между собой, людей, смотрящих поверх границ или ощущающих причастность к интересам, выходящим за пределы интересов их государства, запросто подозревают чуть ли не в святотатстве и союзе с силами тьмы. Для множества жителей планеты глобализация всегда была и остается синонимом вестернизации. Хуже того, она по сути дела воспринимается как американизация, и значит, где-то здесь же поблизости будет маячить сионизм и вековая угроза еврейского заговора. Поскольку глобализация подразумевает отмену границ и культурных барьеров, для некоторых, парадоксальным образом, она может означать еще и угрозу распространения ислама. Других, вроде Доббса и Бьюкенена, больше всего пугает перспектива латинизации Соединенных Штатов и утраты американской «англо-саксонской» идентичности. В глазах таких людей глобализация есть прямой удар по национальному самосознанию. Для еще одной группы, а именно населения развивающихся стран, решения ВМФ и ВТО кажутся целенаправленной стратегией по защите интересов имущего класса и вызывают в воображении призрак второго пришествия империализма — неоколониальной политики, проводимой руками новоявленных корпоративных вице-королей, при которой Интернет превращает молодежь планеты в безликую массу, а всех ее жителей — в бездушные винтики в машине глобального капитализма.

В эпоху Миллса, ознаменовавшуюся предельным обострением глобального противостояния между капитализмом и коммунизмом, когда социалистические взгляды были в моде среди образованных кругов США, поскольку представляли наиболее прямой вызов истеблишменту, изучение элит было не только первой обязанностью социальных наук и принципиальным условием понимания устройства и функционирования общества. Оно также должно было удостоверить состоятельность центральной идеи марксизма. В конце концов, ведь писал же Маркс в начале «Манифеста коммунистической партии»:



История всех до сих пор существовавших обществ была историей борьбы классов.

Свободный и раб, патриций и плебей, помещик и крепостной, мастер и подмастерье, короче, угнетающий и угнетаемый находились в вечном антагонизме друг к другу, вели непрерывную, то скрытую, то явную борьбу, всегда кончавшуюся революционным переустройством всего общественного здания или общей гибелью борющихся классов.

В предшествующие исторические эпохи мы находим почти повсюду полное расчленение общества на различные сословия, целую лестницу различных общественных положений. В Древнем Риме мы встречаем патрициев, всадников, плебеев, рабов; в средние века — феодальных господ, вассалов, цеховых мастеров, подмастерьев, крепостных, и к тому же почти в каждом из этих классов — еще особые градации<sup>14</sup>.

Миллс жил в обществе, которое отличало себя от противника по ту сторону фронта в холодной войне своим непризнанием классовой борьбы и особенно тем, что, как утверждалось, оно нашло решение проблемы: путь к бесклассовому социальному устройству через капитализм, рыночную экономику и, что принципиально важно, через идею равенства всех граждан перед законом. Оглядываясь вокруг, Миллс, разумеется, не видел ничего похожего на бесклассовое общество. Без ссылок на Маркса, его анализ американской элиты по сути воспроизводил классическую марксистскую критику: горстка семейств в стране контролировала богатство, горстка компаний контролировала средства производства, горстка политических и военных вождей контролировала рычаги власти, и все они были связаны между собой, иногда неформально, иногда довольно тесно, но почти неизменно в результате усиливая свою власть и упрочивая свой статус, а также, как следствие, неизбежно попутно углубляя социальное неравенство.

Обобщенно говоря, исследование элиты США, проведенное Миллсом в середине прошлого века, фактически являлось исследованием стержневой динамики самой важной мировой дилеммы того времени: выбора между коммунизмом и капитализмом — между системой, подчинявшей все и вся воле государства, которое провозглашалось распорядителем общественного

блага, и системой, признававшей волю индивида главной создающей силой внутри общества.

Сегодняшняя давосская элита, насколько можно судить, воплощает новое, или, точнее говоря, дополнительное противоречие. Складывается ощущение, что оформившийся через полвека после Миллса феномен глобальной элиты кристаллизует в себе напряжение, возникшее между почти четырехвековой идеей национального государства как эталонной структуры власти на планете и нарождающейся реальностью, в которой государства не только утрачивают свои полномочия, но и вынуждены мириться с существованием транснациональных проблем, решение которых превосходит их возможности, а также транснациональных центров власти и влияния, ставящих себе цели межгосударственного и надгосударственного масштаба.

Интернациональное против национального. Глобализм против регионализма. Это борьба не за перераспределение богатства, а за перераспределение суверенитета и полномочий. На самом деле уже в контексте реальности холодной войны Миллсу довелось стать свидетелем первых фаз этой динамики, о чем говорят следующие слова: «С каждой из сторон этого всемирного раскола, проходящего по центру Европы и азиатскому побережью Тихого океана, происходит все более углубленное взаимопроникновение экономической, военной и политической структур»<sup>15</sup>. Вполне возможно, этой ремаркой Миллс хотел обратить внимание на то, что вынужденные обстоятельства холодной войны лишь сильнее стимулировали действие факторов глобализации — межгосударственных союзов, торговли, инфраструктурных и институциональных связей — внутри каждой из сторон тогдашнего глобального конфликта.

Так или иначе, даже признавая отличие сегодняшних элит от элит, которые описывал Миллс, нельзя не видеть, что некоторые важные «проклятые» вопросы, поднятые Миллсом, по-прежнему стоят на повестке дня. Несмотря на все сказанное после окончания холодной войны, принципиальный спор о том, как нам обустроить наше общество, остается неразрешенным. Мы, вопреки мнению Фрэнсиса Фукуямы, не достигли «конца истории» — идеологического консенсуса по поводу того, что западная либеральная модель государственного управления и экономической жизни суть наилучший способ такого обустройства.

И если где-то это видно нагляднее всего, то именно в вопросе, разделившем традиционный капитализм и марксизм, — вопросе справедливого распределения богатства. Давосские дискуссии образца 2007 года разгорались по поводу таких проблем, как вознаграждение руководителей, — например того, насколько справедлива ситуация, при которой среднестатистический глава американской корпорации зарабатывает в 350–400 раз больше<sup>16</sup>, чем его среднестатистический подчиненный. Другие затрагивали тяжелейшее положение неимущего населения Земли — обсуждения, которые вызвали совершенно искренний интерес у участников, хотя, конечно, нельзя было без некоторой иронии наблюдать за коллективными размышлениями группы самых привилегированных людей планеты о судьбе трех миллиардов человек, живущих меньше чем на два доллара в день. Раскол увеличивается, и некоторые даже говорят о «двухскоростной» глобализации: одни пожинают благие плоды ускоряющегося развития, а другим предлагается потерпеть, пока она благотворно не скажется на жизни их детей или детей их детей.

Конечно, трения и конфликты между элитами мира и всеми остальными его жителями — не единственное, в чем эти группы могут представлять интерес. Понимать, какие люди занимают положение, венчающее общественное устройство, принципиально важно в том случае, если вы хотите понять природу власти, завоевать ее или ей сопротивляться. Жгучий интерес представляет и просто выяснение того, кто среди нас пользуется самым большим успехом и имеет больше всего влияния, как их жизнь отличается от нашей собственной. Не только отчаянием продиктованы у Шекспира слова опечаленного Ричарда II: «Давайте сядем наземь и припомним предания о смерти королей». Люди всегда питали особенное пристрастие к преданиям о королях. Сама история — это рассказ о тех, у кого чего-то больше, чем у остальных, кому больше всех есть что терять или к чему стремиться, больше всего власти и больше всего славы.

Элиты не только господствуют каждая в своей сфере, но и лучше всего их представляют. На их примере видно, что в данной сфере ценится, как здесь достигают успеха, как аккумулируется власть и как ей пользуются. Они также отражают, какие недостатки мы способны простить вышестоящим и с какими не будем мириться ни за что. В сущности, элиты приоткрывают

наше собственное видение общества, в котором мы живем, и недаром на протяжении всей истории мы создавали сложные мифологии, призванные оправдать и сохранить построенные и управляемые ими системы. Тысячелетиями происхождение власти связывалось с двумя вещами — велением небес и владением землей. Эта вера уступила место идеологии «заслуженной» власти — протестантской этике, как она описана у Вебера или, в более популярной версии, у Горацио Элджера. Что же говорят о нашем времени собравшиеся в Давосе делегаты? О том, как оно отличается от предшествующих эпох? Как выглядит их нынешняя мифология? И что она говорит о всех нас вообще?

Отогревшись и побеседовав по пути, я наконец отправился в место запланированной встречи с Коэлью. С точки зрения удобства отель «Конгресс», где мы договорились повидаться, представляет собой, пожалуй, одно из идеальных мест для делегатов ежегодных собраний Всемирного экономического форума. Его бросающаяся в глаза непритязательность вполне нормальна для Давоса, поскольку помимо «Бельведера» — традиционного гранд-отеля, где останавливается самый высший эшелон чиновников и бизнесменов мира, — практически все здешние гостиницы выглядят так, как и можно было бы ожидать от средней руки европейского горнолыжного курорта. Как следствие, в Давосе небожители планеты бывают вынуждены мириться с некоторым снижением привычных стандартов, которое в случае с худшими гостиницами граничит почти с унижением. Я помню жалобы одного влиятельного чиновника из Латинской Америки: его поселили высоко в горах на лыжной базе, откуда до Конгресс-центра приходилось сорок пять минут добираться на фуникулере и автобусе. Другой — очень известный американец, глава неправительственной организации — по воле принимающей стороны очутился в полуторазвездном отеле, находившемся почти в Клостерсе, то есть уже в другом городе. Те немногие, кого не устраивает такое положение дел, каждый день тратят три часа на дорогу из Цюриха или, как один шейх из Персидского залива, прилетают в Давос на вертолете из более гостеприимных курортов. Мы с женой, мирясь со своими далеко не роскошными условиями, старались вообразить, что на самом деле припадаем к лечебным истокам Давоса — в прошлом знаменитого легочного курорта, о котором Томас Манн написал «Волшебную гору».

Манн, разумеется, и представить не мог, какой волшебной станет эта гора в будущем. Проходя через металлодетектор и вливаясь в оживленную толпу в фойе отеля «Конгресс», я вновь отчетливо это понял. Мимо меня прошелестела стайка женщин в норковых мехах и немисливо изысканных драгоценностях, в повадке которых было что-то хищное и, признаться, пугающее. Сразу за ними проследовали их мужья, американские сенаторы во главе с Джоном Маккейном из Аризоны. В крошечном закутке холла группа бразильских официальных лиц обороняла место для последующей пресс-конференции ожидавшегося с минуты на минуту президента Луиса Инасьо «Лулы» да Силвы — который, можно почти не сомневаться, был в тот год единственным гостем Давоса, закончившим не больше четырех классов школы. Рядом со столиком, где я примостился в ожидании Коэльо, живо обсуждали масштабную благотворительную инициативу, целью которой был сбор денег для неправительственной организации, работающей в Африке. (Африканская тема вот уже несколько лет постоянно присутствовала на форуме благодаря усилиям активистов-знаменитостей вроде Боно, искренней приверженности делу «улучшения мира» со стороны Клауса Шваба и личному присутствию звезд вроде Анджелины Джоли — при этом самих представителей африканских правительств или бизнеса в Швейцарии собирается не так уж много.)

Я заказал диетическую кока-колу, прислушивался к речам соседей и ждал Коэльо. Два человека, делегаты от неправительственной организации, что-то внушали третьему, по-видимому, потенциальному спонсору, которого нужно было заставить раскошелиться. Один из них упомянул о пожертвовании, сделанном организацией этого донора на последнем съезде «Клинтоновской глобальной инициативы» (КГИ) — еще одного объединения влиятельных людей, организованного бывшим президентом в Нью-Йорке для поддержки важных международных проектов. КГИ явно сумела успешно оседлать модную в глазах растущего числа людей филантропическую тенденцию. На устроенном Клинтонном мероприятии было собрано порядка 7 млрд долларов<sup>17</sup>, в дальнейшем поделенных между конкретными проектами, в основном в сфере глобального здравоохранения, образования и борьбы с нищетой.

В самом деле, в эпоху рекордных сумм, отчисляемых на филантропию<sup>18</sup> (как, например, 31 млрд долларов, пожертвованный Уорреном Баффеттом Фонду Гейтсов), чувствуешь, что основная тема, которую хотят обсуждать глобальные элиты — или создать такое впечатление у общественности? — их собственная щедрость. Сам по себе благотворительный бум — безусловно благо. Но почему именно сегодня? Может быть, он как-то связан с бизнес-циклом: есть шанс, что наступление солидного возраста заставляет миллионеров и миллиардеров, заработавших состояния на интернете и финансовом хеджировании, становиться щедрее в надежде оставить по себе добрую память. Он также может быть связан и с циклическим возвышением и падением элит: элиты периода, охарактеризованного гигантским скачком неравенства, не исключено, стремятся обуздать ущерб, наносимый этим процессом, тем самым упреждая неминуемую ответную реакцию.

Торстейн Веблен, американский социолог, писавший в конце XIX века, наверняка распознал бы в этом процессе знакомые черты. Человек, объяснивший термином «демонстративное потребление», на что богатые тратят деньги — на то, чтобы поддерживать свой образ, — наверное, просто увидел бы в нынешней филантропии как минимум частичное повторение пройденного. Он, вероятно, заметил бы, что, несмотря на все совершенно конкретные добрые дела, сделанные с помощью КГИ и ВЭФа, дух времени или, по крайней мере, дух их мероприятий заставляет некоторых представителей мировой элиты носить свою совесть напоказ — подобно новому «роллексу».

Козльо появился вовремя и присоединился ко мне за столиком. В окружении начальников корпораций и сенаторов принять его за одного из их числа было невозможно — отдавая сознательную дань стилю артистической богемы, он оживлял обстановку оранжевым шарфом и небольшой прядкой чуть более длинных волос на затылке, выделявшейся на коротко стриженной седой голове и казавшейся чем-то вроде симметричного противовеса его бородке. Бывший хиппи, когда-то писавший тексты для самых известных бразильских композиторов, он во многих отношениях принадлежит другому времени и месту. Его раскрепощенность и вызывающая бесхитрость поначалу застави-

ли мое нью-йоркское нутро насторожиться, заподозрить в его открытости своего рода игру. Однако уже после нескольких минут беседы я ощущал, что Коэльо внутри почти не отличается от Коэльо снаружи. В этом смысле у него было нечто общее с окружавшими нас бизнесменами и политиками, которых успех практически избавил от необходимости кому-либо что-либо доказывать. То же самое распространялось и на него, одного из самых популярных авторов за всю историю. Когда у тебя за плечами стомиллионный тираж сочинений, когда правительства и крупные организации предлагают тебе ордена, почетные знаки и другие регалии в признание твоего профессионального статуса, тебе явно не нужно отстаивать свое достоинство перед миром, как это было когда-то в молодости.

Каким же теперь представляется внутреннее устройство Системы этому хиппи, регулярно приезжающему в Давос последние десять лет? Заставляют ли его успех и влияние ощущать себя заодно с другими делегатами? Или он чувствует себя аутсайдером, антропологом в деревне небожителей? Какой образ возникает в голове мастера аллегорий при виде этого племени, определяющего сегодняшнюю структуру властных отношений в мире?

Как и следовало ожидать любому, кто хотя бы частично знаком с творчеством Коэльо, описание Давоса он начал с мифологии.

Классический миф о Давосе, — сказал он, — это миф о людях, собравшихся здесь, чтобы поделить пирог и получить кусок, причитающийся каждому. Но я смотрю на это иначе.

Я думаю, Давос имеет два уровня, и сегодня это виднее, чем раньше, если исходить из моего десятилетнего опыта. Один уровень — это бизнес. Я не все в нем понимаю. Однако в их руках реальные деньги. В их руках власть. Это часть того, что их сюда притягивает. Но есть и второй уровень, отличающийся, и это уровень человеческий. И он занимает все большее и большее место на форуме. Он порождает что-то вроде конструктивного самосознания. Кто ты такой? Что ты собой представляешь? Ты — это твоя компания? Ты — это твоя страна? Ты — что-то другое? Ты — это только ты сам? И как у тебя получается одновременно оставаться самим со-

бой и соотноситься с тем, чем занимаешься? В какой-то момент мы способны перейти на этот уровень, перейти от обсуждений политики и дел к разговору о наших человеческих убеждениях и ценностях. На этом уровне нам удастся больше и больше узнавать друг друга с человеческой стороны. Так что, да, здесь собираются элиты. Но не для того, чтобы создавать правила для мира, а чтобы увидеть друг друга<sup>19</sup>.

Миллс, Веблен и другие социологи сказали бы на это, что именно человеческое общение сплачивает элитную группу, превращая ее из случайного собрания равных по статусу незнакомцев в нечто более серьезное. Взаимодействие на личном уровне создает пространство для слияния интересов, общность, которая благодаря обмену информацией и личным связям становится способна к самоуправлению и координированию усилий в достижении поставленных целей. Моя просьба прокомментировать это застаёт Коэльо в некоторой нерешительности. Возможно, он медлит, потому что, будучи сам членом нескольких аффилированных с форумом советов и комиссий, хочет рассеять подозрения антиглобалистов и любителей конспирологии. Как поистине свой человек в Давосе, он хочет сказать, что здесь нет никакой Системы, а только собрание людей, налаживающих связи.

По словам Коэльо, он, гуманист, видит за фасадами всевозможных систем клубок обычных человеческих отношений, похожий на все остальные. В качестве примера я слышу историю о его встрече с Биллом Клинтон, когда тот еще был президентом. Коэльо оказался в составе группы из двадцати человек, которых пригласили в Белый дом, и в назначенное время он стоял в приемной, с краю от других, на вид очень важных приглашенных — важных настолько, что Системе вообще не следовало сводить их вместе с каким-то писателем из Бразилии. Униженный их молчаливым высокомерием, он ощущал себя изгоем.

Но когда в дверях появился Клинтон, его первыми словами были: «Кто из вас Паоло Коэльо?» «Я сказал: “Это я, господин президент”, — продолжает сам Коэльо. — И все обернулись на меня, и стали смотреть, а я улыбнулся, и, понимаете, внезапно я стал для них всех другом. Клинтон подошел, поздоровался и сказал: “Я очень хотел с вами познакомиться, потому что прочитал



вашу книжку, точнее, дочка заставила прочитать...” Мы стали говорить о самых фантастических вещах, о джетлаге\* и обо всем таком, а люди вокруг ждали своей очереди, они хотели говорить о Системе, о том, как ею управлять: “Что дальше по плану, господин президент?” и так далее, и так далее. Но им пришлось стоять и слушать, как мы с Клинтонем разговариваем о джетлаге, и потом они уже обращались со мной совершенно по-другому. Я теперь был одним из них».

Своим рассказом Коэльо хочет показать незамкнутость Системы, и, несомненно, этот эпизод показателен в смысле отличия нынешней элиты от аристократических элит прошлого. Бывший хиппи, поэт-песенник из Бразилии, несостоявшийся священник встречается с выходцем из проблемной арканзасской семьи с менее чем средним достатком: две личности, сошедшиеся друг с другом на вершине мира благодаря своим достижениям, связанные взаимной симпатией, имеющие влияние друг на друга и на неисчислимые миллионы жителей планеты. Однако этот эпизод также демонстрирует эффект умножения, производимый взаимодействием элит, вызывая в памяти знаменитый исторический анекдот из XIX столетия<sup>20</sup>. Молодой человек приходит на нью-йоркскую биржу, чтобы повстречаться с Дж. П. Морганом и попросить о займе. Морган раздумывает над просьбой, а потом со словами: «Позвольте мне предложить вам равноценную замену» кладет руку ему на плечо и проводит по бирже, не переставая беседовать, — тем самым давая понять присутствующим, что у молодого человека хорошие связи. Смысл обеих историй в том, что сам факт существования социального статуса создает систему, по правилам которой обладающие статусом могут передать его приближенным и таким образом определить, кто поднимется по социальной лестнице, а кто останется внизу. Властью можно делиться.

Речи Коэльо были немного похожи на ветер на заливе, переменчивый в зависимости от проходящих облаков и времени суток. Он отпил немного кофе из чашки и выдал еще одну историю. Как выяснилось, он увлекается стрельбой из лука и часто

---

\* Джетлаг — явление несовпадения ритма человека с дневным ритмом, вызванное ночной работой или быстрой сменой часовых поясов. — *Здесь и далее примеч. перев.*

практикуется на холмах, лежащих неподалеку от его дома во французской провинции. Однажды во время тренировок к нему приблизился офицер, который проходил мимо по дороге с ближайшей военной базы. Узнав, кто Коэльо по профессии, солдат улыбнулся и поведал знаменитому вдохновителю читательских душ о своем недавнем выступлении перед учениками местной школы. «Я пришел поговорить с ними, — сказал он, — и решил спросить их, о чем они больше всего хотели бы знать. Они отдали мне свой список вопросов, и, честно сказать, я не знаю, как на них ответить. Поэтому я так рад, что мне повезло вас встретить здесь на холмах. Может быть, вы сможете мне помочь». Коэльо, заинтригованный, пообещал помочь и поинтересовался, что же это были за вопросы. Офицер стал перечислять: «Существует ли Бог? Что происходит после смерти? Есть ли жизнь где-то кроме Земли? Почему люди ненавидят друг друга? Все в таком духе. Философские вопросы, которые возникают в детстве и с наступлением солидного возраста никуда не исчезают».

Мораль истории, пояснил Коэльо, заключалась в следующем. Мы сами хотим верить в Систему. Мы хотим верить в высшие силы. Когда вокруг хаос и беспорядок, жизнь становится слишком тревожной и опасной, слишком непонятной, слишком похожей на бессмысленный поток событий. Поэтому мы, люди, и ищем порядок во вселенной. Слушая слова Коэльо, я замечал в них все больше параллелей с размышлениями Миллса<sup>21</sup> о том, почему люди по-разному смотрят на проблему существования элит.

Представление о том, что весь ход истории повинуетя лишь слепому дрейфу, является, как правило, фаталистической проекцией собственного ощущения бессилия и, возможно, если человек хоть раз сознательно занимался политикой, компенсацией чувства вины.

Представление о том, что весь ход истории диктуется заговором группы злодеев или героев, на которых легко указать, это тоже поспешная редукция трудной работы понимания — понимания того, какие возможности предоставляют изменения в социальной структуре разного рода элитам и как разного рода элиты используют или упускают эти возможности.

Принять любую из двух точек зрения — согласиться, что вся история есть заговор или вся история есть дрейф, — значит освободить себя от труда анализа обстоятельств власти и поведения власть имущих.

Для многих единомышленников Коэльо порядок проистекает из веры в Бога и в его божественный план. Другие, по причине своего скептического отношения к высшим силам и желания найти для них заместителя, получают своего рода утешение в знании, что кто-то вершит дела мира здесь на земле. В самом деле, мы соглашаемся с чужой властью, потому что вместе с властью приходит порядок, спасительное сознание того, что мы не просто случайные скопления субатомных частиц, хаотически сталкивающиеся друг с другом и исчезающие в небытии. В периоды великих перемен и неопределенности, в моменты колоссальных сдвигов, как тот, в котором мы живем на пороге глобальной эры, потребность в порядке становится только острее. Исторически эта фундаментальная потребность всегда была ценным ресурсом для амбициозных личностей, которые добивались признания своей власти в обмен на обещание порядка и руководства.

\* \* \*

Когда беседа с Коэльо уже подходила к концу, к нам приблизился президент Бразилии и тепло поприветствовал самого знаменитого писателя своей родины. Последующий короткий разговор между нами тремя в обстановке холла, да и Давоса в целом, почти не привлекал внимания — похожие разговоры происходили здесь повсюду.

Стоя в уголке очень скромного отеля, расположенного в этой в прочих отношениях очень заурядной швейцарской деревушки, было трудно не проникнуться сознанием того, что собравшееся здесь сообщество лидеров поистине является частью чего-то исключительно важного и беспрецедентного в мировой истории. Формирование этого сообщества ознаменовало конец одной эпохи распределения власти между людьми и между государствами и наступление следующей. Необходимость понять его природу вытекает из того обстоятельства, что от этой группы

людей напрямую зависит судьба каждого жителя планеты. Демонизируемые одними, пугающие других, едва ли понятные самим себе, передо мной стояли члены новой элиты, превосходящей по могуществу, ресурсам и, главное, глобальному влиянию всех своих предшественников — королей, императоров, индустриальных титанов прошлого.

Они и составляют суперкласс, властвующую глобальную элиту, которая сегодня изменяет облик планеты. Задача этой книги — лучше разобраться в них самих, в их влиянии, в тенденциях, которые влияют на них, в последствиях их существования для нас всех.

## ГЛАВА 1

# ПО ОДНОМУ ИЗ МИЛЛИОНА: ЗНАКОМСТВО С СУПЕРКЛАССОМ

Мы все насекомые, но про себя я знаю, что я — светлячок.

*Уинстон Черчилль*

Эти самолеты называют «зелеными». Не потому, что они меньше загрязняют окружающую среду, и не потому, что они только что собраны и еще не прошли испытаний. Они на самом деле зеленые — бледного оттенка цвета «лайм с лимоном», ожидающиеся покраски и доводки в соответствии с пожеланиями будущих хозяев. Каждый день четыре или пять таких самолетов, выстроенных в две колонны, можно увидеть в главном сборочном предприятии компании «Gulfstream Aerospace», расположенном рядом с ее штаб-квартирой в Саванне, штат Джорджия.

Я иду по гулкому ангару с Брайаном Моссом, в тот момент председателем совета директоров «Gulfstream», и не могу не заметить энтузиазм рабочих. В Джорджии в филиале «Gulfstream» работает около пяти тысяч человек, в основном на его главных предприятиях неподалеку от международного аэропорта Саванны. Когда мы проходим мимо, рабочие перестают клепать и прилаживать мили проводки, необходимой каждой гольф-стримовской машине. Они перекидываются с Моссом шутливыми замечаниями или просто улыбаются и машут рукой. Некоторые особенно горячо приветствуют нас, принимая меня за Рика Хендрика — владельца «Hendrick Motorsports», одной из наска-

розских автогоночных команд, — который должен приехать позже вечером.

«Gulfstream», американское подразделение оборонной корпорации «General Dynamics», специализируется в производстве частных реактивных самолетов. В его ассортимент входят модели от среднеразмерных «G150» и «G200» до золотого стандарта бизнес-джетов: «G500» и «G550». «G550» способен преодолевать до 7000 морских миль — расстояние от Нью-Йорка до Токио — и позволяет своим восьми пассажирам купаться в настоящей роскоши: здесь есть откидывающиеся кресла с обивкой из натуральной кожи, интерьер отделан лакированными деревянными панелями, также имеется кухня с баром, оборудованные и снабженные всем, чем нужно, связь и развлечения по последнему слову техники, а также одна или несколько откидных кроватей. Отдают за такое великолепие, как правило, не меньше 45 млн долларов.

Однако в намерение частных лиц и компаний, планирующих покупку гольфстримовского самолета — в этом году таких клиентов около восьмидесяти, — входит не только приобретение авиационного «роллс-ройса». (По иронии судьбы, один из «пятисотых», мимо которого я проходил во время визита, как раз предназначался руководящему составу «Rolls-Royce Company».) Клиенты «Gulfstream» все чаще хотят большего — большей безопасности, большей приватности, большей гибкости в графике поездок, а также большей экономической отдачи от вложенного в каждый перелет времени. Возможно, их привлекает новейшее техническое оснащение, благодаря которому в распоряжении пилотов «гольфстримов» имеется больше средств контроля, информации и технологических возможностей, чем у пилота самого передового коммерческого лайнера. Скажем, почти каждый «гольфстрим» оснащается гольфстримовской системой улучшенного видения<sup>1</sup>, которая позволяет пилотам видеть в условиях плохой видимости или ночью — наслаивая символы и инфракрасные изображения поверх оптически заметных объектов. Вскоре эти системы уступят место следующему поколению, способному производить «синтетический» визуальный эффект: компьютер будет подставлять на место того, что вам не видно, картинку объекта, о существовании которого он «знает», — например, горы, или радиовышки, или посадочной полосы.

Такого рода роскошь не совсем похожа на представления обычных людей о крупных шишках и знаменитостях, по первой прихоти несущихся из одной точки глобуса в другую, наслаждаясь свежевзбитыми сливками или свежеприготовленными суши на высоте в 41 000 миль. В мире стрессов, перебоев в расписании, массы проблем, связанных с безопасностью, в который превратилась современная коммерческая авиация, те, кто может позволить себе собственный самолет, все чаще и чаще видят в нем не потакание прихоти, а инструмент управления рисками — предмет первой необходимости в эпоху глобализации.

«Мы служим очень узкой прослойке населения планеты, — рассказывает Мосс, — очень узкой. У них очень специфические потребности, им важны определенные возможности и чтобы делать то, что они считают необходимым, попадать в места, куда необходимо попасть, встречаться с людьми, с которыми необходимо встретиться, принимать решения, определяющие направление инвестиций, там, где это им необходимо, — ради всего этого они все чаще и чаще думают в первую очередь об эффективности и глобальной мобильности, и именно такие задачи мы призваны решать»<sup>2</sup>.

Пока Мосс говорит, один из старших рабочих, высокий, солидного возраста мужчина в белой рубашке и защитных очках, появляется из хвостового отсека самолета, подходит к нам и пожимает начальнику руку. Они начинают обсуждать производственный график, и постепенно к их деловитому и вполне дружескому разговору присоединяется еще несколько человек. Совершенно очевидно, что «синие воротнички» в Саванне ничего не имеют против успеха «Gulfstream». Самолет, созданный их трудом, выкатывается из цеха и поднимается на буквально недосяжимую для них социальную высоту, однако они явно гордятся своей работой и, не исключено, ощущают себя в выигрыше от глобализации — они предлагают миру образец американского качества и в награду получают возможность жить жизнью среднего класса у себя дома, на американском Юге.

К Моссу подходит невысокая женщина, тоже работающая здесь, и с характерными джорджийскими интонациями делится своим счастьем — ей повезло выиграть два билета на наскарговскую гонку, которые компания разыгрывала среди сотрудников. По мере превращения кольцевых автогонок в главный зрелищ-

ный спорт в Америке, а также по мере увеличения числа акционеров «Gulfstream» среди знаменитых гонщиков и корпоративных спонсоров NASCAR авиастроительная компания посвящает все больше времени тому, чтобы стать частью этого мира — мира, который уже долгое время является частью жизни самих рабочих, собирающих для нее самолеты.

Женщина из цеха и Мосс с хохотом вспоминают какое-то происшествие на гонках, после чего она возвращается к своим обязанностям. Мы с Моссом направляемся к участку, где заканчивают сборку двух «G450» и двух «G550». В отличие от всего виденного до сих пор, эти уже имеют узнаваемый вид готовых самолетов: вытянутые плавные очертания фюзеляжа, большие овальные иллюминаторы, поднятые концевые крылышки.

Не существует такой вещи в современном мире, которая лучше бы символизировала глобальную элиту, чем гольфстримовские бизнес-джеты. В настоящий момент во всем мире их летает лишь около полутора тысяч. Владеть ими и пользоваться их возможностями способны только самые привилегированные. 80% продаж «Gulfstream» приходится на ведущие корпорации, которые в состоянии тратить на обслуживание самолетов, по оценке Мосса, от 1,25 до 1,5 млн долларов в год (это примерно 500 летных часов). Индивидуальные клиенты выкупают только 5%, а остальные разбираются руководителями государств и на спецмиссии вроде переброски войск или экстренной медицинской эвакуации. По внутренней статистике «Gulfstream», порогом для реальной перспективы продажи служат показатели годовой корпоративной прибыли, превышающие 1 млрд долларов, или же личное состояние в 25 млн. Однако большинство владельцев давно оставили этот порог позади.

Если «стандартного» частного реактивного самолета вам не достаточно<sup>3</sup>, на рынке есть ограниченное, но растущее предложение супер-джетов — больших пассажирских лайнеров вроде «Боинг 737» или «Эйрбас 320», конвертированных из коммерческого в частный транспорт. Появились и модели покрупнее, так, например, подержанный «Боинг 767», который владельцы «Google» Ларри Пейдж и Сергей Брин, мастера по части сбивания цены, купили всего за 15 млн долларов<sup>4</sup>. Сегодня «Boeing» принимает заказы на модифицированные версии<sup>5</sup> своей новой широкофюзеляжной 787-й модели («дримлайнер») и следую-



щей, 8-й, серии 747-й. «Airbus» также принял небольшое участие в поставках сверхдорогих частных самолетов, в частности специально подогнанных версий двухпалубного<sup>6</sup> «Эйрбас 380», который приобретается для «личного пользования» почти исключительно ближневосточными клиентами. Каждый из этих воздушных гигантов имеет базовую цену в 300 млн долларов, плюс еще сотню миллионов компания берет за доводку.

Впрочем, «мега-джеты» — аномалия в мире частной реактивной авиации, порождение какого-то функционального нарушения участка мозга, ответственного за соразмерность амбиций и воображения. Некоторые из них, как мы понимаем, предназначены для глав государств, которым необходим безопасный транспорт всегда, когда этого требуют дипломатические обязанности. Однако во многих вы найдете игровые комнаты, роскошные столовые и даже ванны с гидромассажем.

Конечно, там, где речь идет о самых абсурдно дорогих самолетах, мы имеем дело не с потребностью. Или, наверное, надо точнее выразиться: не с потребностью, обусловленной объективной необходимостью, а с потребностью невротика. Совершенно разумные люди, преуспевшие выше всяких ожиданий, приходят в необычайное оживление, обсуждая, почему их «пятисотый» нужно снаряжать не в Саванне (лучшее место с точки зрения чисто корпоративных миссий), а в калифорнийском Лонг-Биче (как говорят, идеальный вариант для состоятельных частных клиентов и их особых нужд): они со знанием дела расскажут, где заказать конкретную модель кофейной машины, развлекательную систему с расширенными возможностями или специальную обивку для деталей интерьера. Для некоторых людей подобные заботы — этапы будничной жизни. И пока большинство из нас отмеряют время жизни кофейными ложечками, как Дж. Альфред Пруфрок, измерения их мира задают высокотехнологичные летающие машины, способные за двенадцать часов домчать своих хозяев из Гонконга в Кейптаун.

Однако наиболее кричащие излишества частной авиации — редкое явление в опыте «Gulfstream», и в большинстве случаев заказ на доводку самолета похож на заказ костюма у классного портного. Дополнительные условия, которыми оговариваются почти все контракты, настолько несущественны, что даже цвета и узоры раскраски выпускаемых самолетов не слишком отлича-

ются друг от друга, напоминая разницу между костюмами в гардеробе банкира, скажем, серым в тонкую полоску и темно-синим. «Иногда, — поясняет Мосс, — заказчик приводит с собой дизайнера со стороны, наши люди работают с ним, и в результате в самолете появляется какая-то дизайнерская штука в интерьере, светильник или что-нибудь наподобие; и это, в общем, самая максимальная прихоть, которую мы себе позволяем». Начальники корпораций, имея в виду, что акционеры могут подумывать об их расходах, стараются обставлять свои самолеты поскромнее и относиться к ним как всего лишь необходимым элементам административного быта — что-то вроде огромных «блэкберри», которые еще умеют летать и подавать филе миньон. Кроме того, соображения целесообразности и безопасности заставляют большинство руководителей высшего звена и наиболее состоятельных людей избегать привлечения к себе излишнего внимания. Привыкший жить напоказ Дональд Трамп, американский строительный магнат, заказал самолет со своим именем на борту<sup>7</sup>, однако он — аномалия, причем, наверное, не такая уж и крайняя.

Мосс отмечает, что репутация «гольфстримов» как наиважнейшего из аксессуаров глобального лидера распространяется все шире. Если раньше за границу продавалось лишь около четверти продукции компании, теперь эта доля подобралась к 40% и продолжает быстро расти. В подтверждение Мосс рассказал, как на последней встрече в Давосе нечаянно «испортил» ужин, устроенный нигерийским президентом Олусегуном Обасанджо. После представления хозяину вечера и упоминания названия «Gulfstream» Обасанджо «схватил меня за руки вот так, — высокий Мосс сжимает мне руку, — и дальше мне приходится двадцать минут стоять не то чтобы на коленях, но сильно наклонившись, и выслушивать его признания в любви к нашему самолету. Ужин просто остановился. И с каким чувством он все это говорил!»

Давос относится к разряду ежегодных мероприятий, проводимых по всему миру, которые, говорит Мосс, он «никогда не пропустит» — просто из-за количества потенциальных и уже завербованных клиентов «Gulfstream», в них участвующих. Причем из всех таких съездов Давос собирает самую большую долю: в обычный год почти 10% всех купленных у Мосса бизнес-дже-

тов — 140–150 самолетов — прилетают в международный аэропорт Цюриха, высаживают своих важных пассажиров и ждут, пока лимузины отвезут их в горы на заседание и привезут обратно.

Гольфстримовские самолеты слетаются и на крупные международные спортивные соревнования. К примеру, в 2006 году на чемпионате мира по футболу на территории Германии их одновременно находилось 120 штук. Примерно то же число вы обнаружите в аэропорту Монако во время гран-при «Формулы 1». В число постоянных пунктов назначения в графике перелетов частной авиации входят и Женевский автосалон, и американский футбольный Суперкубок, и зимние Олимпийские игры, и чемпионат по гольфу на кубок Райдера. В том же перечне — маленький аэропорт Сан-Вэлли в штате Айдахо, где «Allen & Company» устраивают ежегодный неформальный съезд ведущих фигур медиабизнеса, и аэропорт китайского острова Хайнань, место проведения Боаоского форума.

Диспетчерские журналы аэропортов служат прекрасным индикатором сосредоточения власти имущих: СМИ редко используют спутниковые изображения гроздей «пятисотых» и «фальконов» на летном поле в качестве индикатора экономической активности, однако эти фотографии могут рассказать многое о состоянии рынков и перетекании власти из одних регионов в другие в быстро меняющемся мире — а также о воздушных караванных путях, образующих сеть глобальной торговли влиянием, которая питает эти рынки и является важнейшей опорой этой власти.

Для пассажиров бизнес-джетов глобализация — не абстрактное понятие, а обыденная реальность. Путешествие на другую сторону океана или континента, весь процесс подготовки к которому практически исчерпывается телефонным звонком, для них есть привычное, почти рутинное занятие, которое к тому же в большинстве случаев сопряжено не с хлопотами, а с удовольствием. Те немногие избранные, для кого лететь первым классом — понижение в ранге, прибывают в аэропорт не для того, чтобы томиться в очередях. Персонал компании и службы безопасности не досаждают им грубым обращением, их не задерживает бесконечный поток неподвластных им обстоятельств. Багаж забирают и тут же отвозят на борт. Встречу по прилету

организуют консьержи. В считанные мгновения, минуя проверку на пропускном пункте, встречая меньше затруднений, чем сегодня ждет вас при входе в типичное офисное здание, они уносятся в небо на транспортном средстве, маршрут которого определяется их решением и меню которого составлено в расчете на их потребности и пожелания. Если они плохо переносят тряску, пилот получает команду облететь зону турбулентности. Если им надо заниматься делами, в большинстве самолетов к их услугам скоростной интернет и спутниковая телефонная связь. Им не нужно покидать «офис» — или вообще привычное окружение, — чтобы облететь планету.

Я рассказываю об этом не просто как о крайней экзотике или даже пределе мечтаний для большинства из нас. Об этом важно иметь представление, потому что, превращаясь в часть образа жизни высших должностных лиц государств и корпораций, миллиардеров и финансистов, частные перелеты меняют их мировосприятие. «Расстояние — лишь вопрос твоего отношения», как это сформулировал один медианачальник со стажем. Барьеры сняты. Мир, обозреваемый с этой господствующей высоты, становится меньше: тебе легче поддерживать отношения с кем-либо, живущим на противоположном конце планеты, у твоего круга знакомств, личных и профессиональных, все более пестрая география.

В мире живет шесть миллиардов человек. Для половины — трех миллиардов, с ежедневным доходом два доллара в день, — путешествие на сколько-нибудь значительное расстояние от собственной деревни в течение всей жизни — почти невероятное дело. В то же время для крохотной доли жителей планеты — возможно, не больше десятка тысяч, — попасть в любое место в любое время — абсолютная реальность. Для таких людей плакатные лозунги глобализации стали истиной каждодневного существования. Их мир — мир исчезнувших границ, мир, действительно превратившийся в единое глобальное сообщество.

В рядах этого крохотного сообщества вы найдете множество членов международного суперкласса. Данная группа населения Земли, только начавшая складываться, влияет на процесс глобализации и одновременно подвержена его влиянию острее, чем любая другая. Именно в таком качестве она является идеальным тестовым материалом для исследователей нарождающе-

гося «мира без границ», а также для футурологов, старающихся спрогнозировать его вероятное развитие. Нам нужно присмотреться к членам этого сообщества, к их устремлениям и слабостям, а также к реакции на них извне — со стороны тех, кем движут иные побуждения. Пристальное внимание требуется потому, что мы наверняка увидим первые следы трещин и тектонических сдвигов, которые приведут к существенной перекройке мира еще при нашей жизни, не говоря уже о жизни наших детей и внуков.

### ГДЕ КАЖДЫЙ — ОДИН ИЗ МИЛЛИОНА

Сколь бы необыкновенны ни были эти люди — в буквальном смысле слова, — мы все знакомы с примерами незаурядности на личном опыте.

Почти в каждом занятии распределение таланта и достижений редко описываются ровной восходящей линией. К примеру, если взять спорт, в нем уровни мастерства больше похожи на состояния квантовой системы, разделенные скачкообразными переходами, то есть в данном случае — резкими, гиперболическими скачками способностей. Разрыв между средним и лучшим среди любителей, скажем, между игроком с воскресным абонементом и победителем университетских соревнований — огромен. Разрыв между лучшим из любителей и средним профессионалом, как правило, тоже очень велик. Разрыв между средним профессионалом и тем, кто способен играть на высшем уровне из года в год, представляет следующий скачок по экспоненте. И наконец, как ни поразительно, существует еще и пропасть, разделяющая десять-двадцать лучших игроков в любом спорте и лучших из лучших, которые по одному, максимум по двое нарождаются раз в поколение. Над миром миллионов одаренных и целеустремленных спортсменов немногие гении, вроде Майкла Джордана и Пеле, возвышаются горными пиками. Та же закономерность прослеживается не только в спорте, но и в других человеческих занятиях, от изобразительного искусства и литературы до политики и бизнеса. Толстой и Диккенс, Ротшильд и Рокфеллер, Мао и Мандела — это те единицы, которые задают тон в сфере своей профессиональной деятельности и определяют направление своей эпохи. Им подражают, на них ориентируются, и часто они выступают

катализаторами перемен. В каждую эпоху, в каждом занятии есть горстки людей, достигнувших предельной высоты, которые — одни в свете всеобщего внимания, другие невидимо — господствуют над окружающим ландшафтом.

Рыночное отражение этой дискретной структуры общества, дополнительно ее закрепляющее, мы видим в размере денежной компенсации. Например, из сотен миллионов человек в мире, занимающихся спортом, лишь несколько тысяч способны зарабатывать этим себе на жизнь. Проанализировав вознаграждение профессиональных бейсболистов, футболистов и баскетболистов в США, два профессора Чикагского университета, Стивен Каплан и Джошуа Раух<sup>8</sup>, обнаружили показательное расслоение. В 1995 году 1259 спортсменов зарабатывало больше 500 тыс. долларов в год и только 37 зарабатывало больше 5 млн (неожиданно малое число, если судить по количеству посвященных этим баснословным суммам новостных заголовков). Даже с учетом инфляции заработков, в последнее десятилетие затронувшей верхний уровень почти всех профессий, этот разрыв, сохраняющийся и сегодня, не может не впечатлять. К 2004 году цифра за полумиллионным порогом подросла до чуть больше 2000, а за пятиmillionным достигла лишь 369 — крошечная доля, если учесть, что отбор идет из сотен миллионов одаренных кандидатов. Каждый из этих профессионалов-небожителей — буквально один на миллион, и, может быть, даже на несколько. Конечно, есть в высшем эшелоне спортсмены, которым доплачивают за другие качества — популярность, к примеру, или рекламную внешность. Но трудно спорить с тем, что игроки разряда Роже Федерера или Тайгера Будса — исторические уникалы с поистине исключительными способностями — заслуживают иного уровня компенсации, учитывая, на сколько голов они выше всех своих коллег и насколько больше публичного внимания привлекают к своему виду спорта.

Подобное сверхсосредоточение признания и поощрения характерно и для других областей деятельности, и оно хорошо иллюстрируется показателями доходов. Разумеется, такое происходит не везде — более того, в той мере, в какой современное общество не создало аналогичной системы поощрения для лучших преподавателей, врачей и других носителей человеческого знания, оно демонстрирует свою глубокую ущербность.

Как бы то ни было, в областях, где компенсация более прямо привязана к статусу, принцип превосходства немногих над большинством, и даже превосходства совсем немногих над большинством лучших, воспроизводится повсюду. В 1981 году профессор Чикагского университета Шервин Розен опубликовал эпохальную статью на эту тему, под названием «Экономика суперзвезд»<sup>9</sup>, в которой указывал на то, что «некоторые виды экономической деятельности допускают крайнюю концентрацию личного вознаграждения, а также объема рынка среди небольшой группы участников». Тенденция с тех пор лишь усугубилась благодаря развитию технологий, которые увеличивают заметность суперзвезд и дают им новые, более мощные рычаги для эксплуатации своих преимуществ.

Бывший министр финансов США и бывший президент Гарвардского университета Лоуренс Саммерс предложил следующее объяснение: «Когда-то, скажем, семьдесят пять лет назад, если вы были самым лучшим концертирующим пианистом в мире и я тоже был хорошим концертирующим пианистом, мы могли зарабатывать примерно одну и ту же сумму, потому что нашим способом заработка были выступления в лучших залах. Существовала сеть концертных площадок, существовало пространство для всех нас, хороших пианистов, и постоянный спрос на наши выступления во всех городах. Но сегодня настоящие деньги поступают от продажи записей, и если я — компания звукозаписи, кого я захочу привлечь, в кого буду вкладываться, кого рекламировать? Первого в списке пианистов или пятнадцатого? А если вы потребитель, зачем вам покупать что-то, кроме лучшей записи лучшего исполнителя? Так что на самом верху технологии сделали суперзвезд еще успешней, чем раньше. То же относится к финансовым управляющим и всем прочим, чья репутация связана с уникальными профессиональными навыками или дарованиями»<sup>10</sup>. Один экономист приводит пример в подтверждение: «Citibank» предложил предшественнику Саммерса на посту министра финансов, Бобу Рубину, место в совете директоров примерно за 20 млн долларов в год — по той причине, что вложение запросто окупилось бы парой сделок, заключенных с его помощью, или небольшим скачком цены акций, вызванным энтузиазмом биржевых игроков по поводу его назначения.

Отвлекаясь пока от вопросов честности и растущего неравенства — я вернусь к ним позже, — можно с уверенностью сказать, что такой расклад повторяется от сферы к сфере: крохотный процент сверхуспешных людей резко выделяется на фоне остальных в аспекте финансовой компенсации.

Впрочем, в настоящей книге мое внимание сосредоточено на группе, которая иллюстрирует действие той же закономерности не в применении к богатству как таковому или достижениям в какой-то отдельной сфере, а в применении к международному влиянию. Роман Абрамович — российский олигарх, сибирский губернатор и владелец английского футбольного клуба «Челси» — принадлежит к этой элитной группе. Восьмидесятитрехлетняя Биргит Раусинг — владелица 11-миллиардного состояния, в основном в виде акций шведской упаковочной компании «Tetra Laval», принадлежавшей ее мужу, сама скромно живущая в Швейцарии, — вряд ли. Колумбийская рок-звезда Шакира входит в круг избранных. Все кинозвезды, кроме нескольких знаменитостей мирового уровня, — за его пределами. Мукеш Амбани — глава индийской «Reliance Industries» и один из богатейших людей планеты — определенно в их числе, как и его брат-миллиардер Анил. Маргарет Тэтчер, Михаил Горбачев, Карлос Менем и Махатхир Мохамад когда-то являлись членами группы, но теперь перестали. С другой стороны, такие бывшие высокопоставленные должностные лица, как Ли Куан Ю, Билл Клинтон или Генри Киссинджер, сохраняющие свое международное влияние, несомненно по-прежнему к ней принадлежат. Усама бен Ладен из их числа. Шери Блэр, выдающаяся жена своего мужа Тони, вероятно, соответствовала критериям членства в прошлом, но не теперь, после отставки Блэра с поста премьер-министра Великобритании. Сотни китайцев, сейчас находящиеся за порогом суперкласса, почти наверняка скоро его преодолеют. Что касается всех жителей субсахарской Африки, их в настоящее время в списке можно пересчитать по пальцам.

Каждый из них — один на миллион. Из шести миллиардов жителей планеты таких людей наберется примерно шесть тысяч. Они есть во всех областях человеческой деятельности. Некоторых назвать очень легко. Высшие лица государств, играющих активную международную роль, имеющих достаточно политических, экономических или ресурсных рычагов, чтобы ока-



зывать влияние на остальные. Армейские начальники нескольких десятков государств, обладающих достаточным потенциалом, чтобы при желании применить силу за пределами своей территории. Главные руководители и активные держатели акций двух тысяч ведущих корпораций мира. Большинство из примерно тысячи проживающих на планете миллиардеров. Гении интернет-бизнеса. Герои китайского «ковбойского» капитализма. Арабские шейхи. Гиганты Уолл-стрит, Лондона и других финансовых столиц. Самые влиятельные художники, ученые, университетские администраторы и писатели. Вожди мировых религий.

Квалифицирующей характеристикой в данном случае являются власть и влияние, систематически затрагивающие жизнь миллионов и миллиардов людей не в одной только стране, но как минимум в нескольких. Фигуры, ею обладающие, это те, кто дает работу, передислоцирует рынки, начинает военные вторжения, возбуждает эмоции и меняет глубоко укоренившиеся представления. Вы всегда их узнаете, и не благодаря очередному списку «ста самых», составленному тем или иным журналом, а потому что, как правило, они являются публичным лицом своей профессии.

Не многие, сосредоточившие в своих руках огромное влияние, обязаны им своему таланту, труду, удаче или сочетанию, в разных пропорциях, всех трех факторов. Иногда их власть обусловлена личными финансовыми ресурсами. Иногда она обусловлена наличием политической или религиозной группы последователей, которых они сумели привлечь в течение жизни. Больше чем в половине случаев она обусловлена их институциональной ролью, должностным положением: главного исполнительного директора, главного директора по инвестициям, начальника штаба вооруженных сил. Часто они обязаны своей властью тому, что оказались в нужное время в нужном месте. Иногда власть приходит к ним благодаря не сильным чертам характера, а изъянам: безжалостности, маниакальной приверженности одной идее, алчности.

Вполне очевидно, что президент Соединенных Штатов, имеющий возможность начать войну без одобрения Конгресса, обладает достаточной властью, чтобы изменить жизнь миллионов или миллиардов людей в разных частях света. То же относится и

к главам государств, чьи решения могут напрямую затрагивать положение других стран в аспекте торговых отношений, военных союзов или конфликтов, а также, косвенно, провоцируя миграцию беженцев или вызывая серьезные экологические потрясения. Главные члены правительственных кабинетов, в частности министры иностранных дел и обороны, имея возможность влиять на дипломатию или проводить войсковые операции в международном масштабе, тоже обладают такого рода властью. Некоторое время назад важными источниками влияния являлись управляющие центральных банков, однако с сокращением числа твердых валют в мире сократилось и их представительство в глобальной элите. Главы неправительственных организаций, способных влиять на ход политических дебатов в десятках стран, — еще одна несомненная категория носителей власти. Папа римский является духовным вождем миллиарда католиков — его членство в списке также очевидно.

Наряду с наиболее заметными своими членами глобальная элита включает тех, кого вычислить сложнее. Некоторые из них сознательно прячутся в тень. Некоторые медленно выходят из тени. Это, например, лидеры террористических организаций и главы кланов организованной преступности, от гонконгских триад до русской мафии. Невидимые хозяева нелегальной торговли наркотиками, сружием, контрафактной продукцией и людьми — тоже члены теневой элиты.

#### КОРПОРАТИВНАЯ СТОРОНА СУПЕРКЛАССА

Безусловно, из всех разнородных сегментов, образующих глобальный суперкласс, самую многочисленную группу представляют руководители деловых и финансовых структур.

На это существует несколько причин. Для начала, их власть не очерчена государственными границами и чем дальше, тем очевидней ими пренебрегает. Транснациональные корпорации и финансовые институты, возвышение которых запустило маховик глобализации, встречают сегодняшний день в ранге наиболее крупных и влиятельных международных игроков. Даже по осторожным оценкам, на текущий момент существует больше полутора тысяч таких организаций с ежегодным объемом продаж или активами, превышающими 5 млрд долларов<sup>11</sup>. Широта

полномочий тех, в чьих руках находятся рычаги управления этими гигантами, поистине не знает границ — в географическом смысле слова. Власть политической верхушки государств, напротив, распространяется в первую очередь на сами эти государства, и зачислить в глобальный суперкласс можно лишь лидеров стран, серьезно вовлеченных в экономическое взаимодействие с остальным миром, либо тех, чьи ресурсы позволяют угрожать силой другим странам или влиять на их внутривластный консенсус.

В самом деле, одной из самых важных черт глобальной эры является тот факт, что корпорации берут на себя экономическую и социальную роль, которая по значению иногда не уступает роли государств и даже превосходит ее — и при этом не сопряжена ни с чьими государственными интересами.

Как можно сравнить могущество компаний с могуществом стран? К примеру, в 2007 году мировой ВВП оценивался в 47 трлн долларов<sup>12</sup>. В том же году совокупный объем продаж 250 ведущих мировых компаний превысил 14,87 трлн долларов<sup>13</sup>, то есть оказался почти равен трети объема мирового ВВП и оставил позади ВВП Соединенных Штатов и Европы (13,20 и 13,74 трлн долларов, соответственно). Совокупный объем продаж только первой сотни компаний мира превысил 9,72 трлн долларов, а объем продаж первой пятерки («Wal-Mart», «ExxonMobil», «Royal Dutch Shell», «British Petroleum» и «General Motors») почти достиг полутора триллионов — большего объема ВВП нет ни у одной страны, кроме семи самых богатых. При всем своем несовершенстве метод прямого сопоставления объема продаж корпораций и ВВП государств рисует поразительную картину глобальной экономической иерархии: «ExxonMobil» оказывается крупнее Саудовской Аравии (двадцать шестой по счету экономики мира), «Wal-Mart» занимает место между Индонезией и Польшей, «General Motors» обгоняет Таиланд.

Вообще-то, учитывая масштаб влияния этих компаний — их потенциальное воздействие на другие компании и целые отрасли, их глобальную армию служащих и акционеров, — можно смело утверждать, что они даже превосходят страны сопоставимого с ними объема экономики. Ведь компании напрямую определяют величину зарплаты и график работы, условия труда, местонахождение предприятий, размер дополнительных выплат.

Эти решения обязаны соответствовать местному законодательству, но сегодня у бизнеса есть возможность перенести свои мощности и тем самым перенаправить инвестиции и хозяйственную активность туда, где требования закона менее обременительны. Более того, большие компании представляют большие коллективы, где каждый из членов имеет политические права и одновременно заинтересован в сохранении своего положения внутри компании. Компании также вкладывают средства в лоббирование, поддержку нужных политиков, кампании в СМИ, пропагандирующие их точку зрения, они способны влиять на ход публичных дискуссий на национальном и интернациональном уровне. Наконец, там, где интересы разных корпораций пересекаются, они часто действуют сообща, чем дополнительно укрепляют свое влияние и расширяют его сферу.

Просто для наглядности рассмотрим все существующие хозяйствующие субъекты, у которых объем продаж или ВВП превышает 50 млрд долларов. Вряд ли кто-то станет спорить, что эти субъекты являются сильнейшими экономическими игроками в современном мире. Показательно, что из всего числа — 166 на момент написания<sup>14</sup> — только 60 являются странами, а остальные 106, то есть неоспоримое большинство, — компаниями. Разумеется, такое сравнение хромает. Устройство, как, впрочем, и назначение, у корпоративного и государственного управления совершенно разные. К тому же ВВП является мерой добавленной стоимости — в отличие от продаж. Да и национальный бюджет, то есть средства, которые может расходовать государство, составляет всего лишь малую долю ВВП. Наконец, одни руководствуются национальными интересами, другие — интересами крупных акционеров и членов советов директоров, на них работающих. И все же одно сомнений не вызывает: в руках людей, управляющих корпорациями, сосредоточены огромная власть и ресурсы. А значит, вопросы о том, кто они, откуда вышли и что для них имеет значение, становятся вопросами неспроста. К примеру, немаловажно, что из 106 упомянутых мегакомпаний 91 базируется по ту или другую сторону Атлантики — 53 в Европе и 38 в США (еще 8 — в Японии). Определенно, этот расклад оказывает влияние на иерархию приоритетов крупного бизнеса, как, впрочем, и политических структур, пользующихся его поддержкой. Взгляните на ве-

личину взносов в избирательные фонды кандидатов на главные политические должности в США, и вы увидите, насколько самые успешные кандидаты зависят от способности интрасекторных и индустриальных сообществ собирать необходимые им огромные суммы. В Токио, Брюсселе, Нью-Йорке и во всех остальных местах бизнес не только берет на себя основной груз ответственности за финансирование деятельности лоббистов, но и создает среду, обеспечивающую трудоустройство государственных чиновников до и после их пребывания в должности; именно он остается единственной дорогой к богатству, еще одному источнику влияния. Нам также следует отметить, что существующая географическая конфигурация частного бизнеса наверняка изменится в будущем, вслед за подъемом Китая, Индии и других ускоренно развивающихся держав, а также поразмыслить о том, к каким последствиям приведет ситуация, когда все больше влиятельных компаний будут иметь не атлантическую, а тихоокеанскую прописку.

Хотя ни один отдельный параметр не даст полного представления о масштабе корпоративного влияния, оно огромно, как его ни оценивай. Сейчас, когда я это пишу, совокупный объем продаж двух тысяч самых крупных корпораций в мире равен 27 трлн долларов<sup>15</sup>, а их активы — 103 трлн долларов. (Для сравнения, совокупная рыночная стоимость активов, торгуемых на мировом рынке капитала, по оценкам Маккинси, составляет 140 трлн долларов<sup>16</sup>.) Что касается людской силы, то сегодня армия их работников насчитывает более 70 млн человек по всему миру. Если исходить из того, что на каждого работника приходится хотя бы четыре иждивенца, мы получим, что от этих компаний напрямую зависит благосостояние 350 млн жителей планеты. Фактически же от них зависит население в несколько раз большее, если принять во внимание рабочие места, которые создаются благодаря их торговле с бесчисленными более мелкими партнерами. Стало быть, решения нескольких тысяч ответственных лиц — членов советов директоров, высшего управленческого звена крупнейших компаний — оказывают прямое воздействие на жизнь миллиарда с чем-то человек. Их действия определяют увеличение и сокращение рабочих мест, условия труда, условия жизни, поддержку одних местных политиков

и отсисывание остальных. Более того, на планете, где от трех до четырех миллиардов человек едва сводят концы с концами, контингент населения, зависящий от решений этой руководящей прослойки, составляет, возможно, половину (на деле, почти наверняка больше половины) от всего числа нормально трудоустроенных.

Завоевание частными компаниями такого влиятельного положения — и, как следствие, рост влияния их руководства — явление сравнительно новое. Крупные компании играли важную роль со времен Ост-Индской компании и Компании Гудзонава залива, обеспечивших коммерческую гегемонию имперской Британии, но их прошлое присутствие в глобальной экономике не сравнить с тем, что мы видим сегодня. Даже четверть века назад их удельный вес был значительно меньше: в 1983 году первые 500 компаний мира имели доход, равный 15% глобального ВВП<sup>17</sup>, сегодня он вырос более чем вдвое — до 40%. Можно взять и другой параметр расширения их влияния — увеличение числа зарубежных дочерних предприятий. Если в 1962 году сотня крупнейших корпораций мира<sup>18</sup> имела в общей сложности 1288 иностранных «дочек», то к 1998 году эта цифра перевалила за 10 000 позиций. «Siemens», немецкий электротехнический конгломерат, занимающий двадцать второе место в мире по объему продаж<sup>19</sup>, имеет филиалы более чем в 190 странах; «Hewlett-Packard», двадцать четвертый в списке, присутствует в 170-ти.

Чрезвычайная концентрация власти и влияния характерна и для глобальных финансов. Мало того, что американский<sup>20</sup> (50 трлн долларов в активах) и европейский (около 30 трлн долларов) сегменты занимают господствующее положение на мировом рынке капитала, совокупный объем которого равен 140 трлн долларов, сами эти два рынка также существуют в условиях доминирования нескольких игроков. Согласно журналу «Forbes», в 2007 году был зафиксирован двадцать один финансовый институт<sup>21</sup>, оперирующий активами на сумму от триллиона долларов и выше. Пятьдесят ведущих банков и других финансовых структур совокупно распоряжаются активами на 48,5 трлн долларов — это более трети от всего объема мировых активов. На первую сотню приходится больше, чем две пятых этого объема: 60,4 трлн.

Чтобы получить представление о похожей концентрации в других системах координат, возьмите индивидуальных инвесторов: в 2001 году наиболее состоятельные 10% американцев владели почти 85% всего акционерного капитала, а богатейший 1% владел одной третью всего богатства страны<sup>22</sup>. Нет необходимости говорить, что люди, сосредоточившие в своих руках такие средства, и те, чье состояние имеет форму акционерного капитала, тем самым приобретают огромное влияние на корпорации, чье собственное огромное влияние мы уже рассмотрели. Голоса акционеров определяют судьбу членов советов директоров и непосредственных управляющих, решения которых, в свою очередь — если мы говорим о крупнейших компаниях, — затрагивают жизнь миллионов работников, членов их семей, потребителей и поставщиков по всему миру.

Нигде концентрация капитала не достигла такого невероятного масштаба, как в сфере хедж-фондов. Всего за несколько лет экономическое значение хедж-фондов выросло почти экспоненциально<sup>23</sup> — от 221 млрд долларов в их распоряжении в 1999 году до более 2 трлн долларов в середине 2007-го. Еще важнее то, что частью стратегии хедж-фондов является активная трейдерская деятельность, вплоть до игры на мельчайших суточных колебаниях котировок ценных бумаг, и сегодня их присутствие на крупнейших рынках акций и облигаций составляет, по некоторым оценкам<sup>24</sup>, от 30% до 50%. Это означает, что люди, контролирующие спекулятивную тактику примерно десяти тысяч хедж-фондов, вместе с небольшой группой других крупных институциональных и профессиональных инвесторов, играют принципиальную роль в определении цены акций крупнейших мировых компаний. Поскольку именно повышение цены акций является главной задачей корпоративных управляющих, положительное или отрицательное мнение, которое выносит этот узкий круг инвесторов об успехах главы любой из описанных выше глобальных компаний, почти всегда предопределяет его судьбу. Некоторые руководители хедж-фондов участвуют в судьбе компаний, чьи доли они контролируют, не просто голосуя деньгами, но и напрямую трансформируя свои инвесторские привилегии в исполнительный контроль. К примеру, одним из пионеров «активистского» подхода к управлению инвестициями

стал хедж-фондовый миллиардер Эдди Ламперт, который купил «Kmart», произвел его слияние с «Sears», уволил управленцев «Sears» и, засучив рукава, принялся собственноручно решать маркетинговые вопросы новой торговой сети. В результате были произведены сокращения, а акции «Sears» подорожали на какое-то время почти в десять раз.

Но и это не все. Контроль за 85% всех хедж-фондовых активов принадлежит лишь 300 крупнейшим хедж-фондам, контроль за 60% — первой сотне. Иными словами, лишь мизерная доля, буквально пара десятков инвесторов обуславливает инвестиционные настроения на рынке, которые в свою очередь служат во-тумом доверия или недоверия группе высших корпоративных руководителей, тоже весьма немногочисленных и, как мы знаем, имеющих огромное влияние на сегодняшний мир.

Таким образом, исходя из вырисовывающейся картины, мы можем говорить не просто о концентрации власти на планете, а о концентрации в квадрате. Есть те, кто оккупирует вершину мира, и все остальные, но среди тех, кто пребывает наверху, есть совсем немногие, пребывающие на самом верху, — и они пользуются непропорционально большим влиянием.

#### НЕУСТАРЕВАЮЩЕЕ ОТКРЫТИЕ ВИЛЬФРЕДО ПАРЕТО: СУПЕРКЛАСС И ПРАВИЛО «80 К 20»

Можно взглянуть на распределение власти и ресурсов в мире еще под одним углом — исследовать расслоение глобального сообщества в согласии с принципом Парето (также известным как правило «80 к 20»). Сформулированный на основе наблюдений за неравным распределением доходов домохозяйств в Италии, сделанных французско-итальянским экономистом и социологом Вильфредо Парето, принцип, позже названный его именем, сводится к констатации того, что в большинстве явлений 20% причин ответственны за 80% следствий. Частное применение принципа к распределению доходов будет выглядеть так: 20% всего населения имеет 80% всех доходов. В ситуации распределения мирового богатства правило Парето несколько недооценивает реальность, однако незначительно. Проведенное в 2006 году Университетом Организации Объединенных На-



дней (УСОН) исследование показало, что самые богатые 10% взрослого населения Земли владеют 85% мирового богатства, тогда как беднейшая половина владеет лишь 1%.

Впрочем, внутри 10% наиболее состоятельных жителей планеты<sup>55</sup>, то есть группы людей, чьи активы должны стоить больше 61 000 долларов, наблюдается столь же радикальное расслоение. Если совокупное богатство данного уровня «элиты» составляет 85% от мирового, то верхние 2% в этой группе владеют половиной всего богатства человечества, а верхний 1% — около 40% (нижний порог стоимости активов для каждого в этом 1% — 500 000 долларов).

Этот 1% взрослых жителей планеты, этот клуб миллионеров и полумиллионеров состоит из примерно 40 млн человек. Среди них, судя по совместному отчету «Merrill Lynch» и «Cargemini»<sup>27</sup> за 2007 год, есть 9,5 млн человек, чье финансовое состояние превышает 1 миллион долларов. Данный класс — «лица с высоким показателем чистого капитала», в терминологии «Merrill Lynch» — контролирует активы более чем на 37 трлн долларов, что вдвое превышает тот же самый показатель десятилетней давности. (Любопытно, что самый стремительный рост внутри этой группы демонстрировали Латинская Америка, Восточная Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион, Африка и Ближний Восток — это отчасти объясняется быстрым признанием инвесторами ценности новых рынков.) Но если из этой группы исключительно успешных людей можно еще раз выделить 1% наиболее успешных — это примерно 95 000 «лиц со сверхвысоким показателем чистого капитала», — мы увидим, что каждый из них владеет активами больше чем на 30 млн долларов, а в сумме их богатство равно 13 трлн долларов. И мы знаем, что внутри этой последней группы тоже есть элита, составляющая порядка 1% от нее, — та самая плюс-минус тысяча миллиардеров нашей планеты.

Несмотря на проблемы интерпретации, с которыми сопряжено сведение воедино многочисленных аналитических исследований, возникающая закономерность очевидна. Внутри практически любых элит складываются собственные элиты, внутри практически любого сосредоточения власти и богатства обнаруживается сссредоточение еще большей власти и богатства.

Иными словами, чтобы понять элиты, нужно всегда искать элиты внутри элит. Каждое новое воплощение правила «80 к 20» почти наверняка таит в себе следующее, на более глубоком уровне. И чаще всего оказывается, что пропорция 80 к 20 оценивает концентрацию слишком оптимистично. Реальность неравенства в распределении власти такова, что расклад 80 к 20 нередко не дает нам увидеть более точную пропорцию: 90 к 10, а подчас и 99 к 1. Естественно, копая глубже, мы в конечном счете упрямся в одного или нескольких человек, однако это не отменяет того факта, что отмеченная закономерность выполняется практически в любом рассматриваемом нами сообществе.

Отвлечемся на мгновение от бизнеса и посмотрим на распределение сил в другой сфере — военной. Из примерно двухсот армий мира только тридцать-сорок обладают оружием массового поражения<sup>28</sup>. Из них меньше двадцати имеют хотя бы какие-то ракетные мощности<sup>29</sup>, только девять — ядерное оружие<sup>30</sup>, только шесть армий — численность более пятисот тысяч человек<sup>31</sup>, только три или четыре — боевой воздушный флот в тысячу машин и только, возможно, одна — благодаря самой передовой технологии, присутствию в космосе и финансовым и материальным ресурсам — способна сегодня вести настоящую глобальную войну. Вооруженные силы США, несмотря на недавние тактические провалы в Ираке, по-прежнему опережают остальные армии на целый квантовый уровень.

Или возьмем религию. По некоторым оценкам, в мире сегодня существует сорок три религии<sup>32</sup>. И вновь меньше двадцати из них имеют более миллиона приверженцев каждая, меньше восьми — свыше ста миллионов и только две — свыше миллиарда (не считая за религию статистическую категорию «нерелигиозных, агностиков и атеистов», которых на планете наберется больше миллиарда). Таким образом, только у двух конфессионально четких групп — христианства в целом и ислама в целом — есть более чем по миллиарду сторонников. Само собой, вожди этих групп имеют непропорционально большое влияние. Поскольку власть внутри них децентрализована из-за наличия самостоятельных подгрупп (католики, протестанты, сунниты, шииты), она меньше, чем могла бы быть, и тем не менее остается существенной.

## МОМЕНТАЛЬНЫЙ СНИМОК СУПЕРКЛАССА

Исходя из приведенных мной примеров и закономерностей концентрации власти, в том числе внутри той прослойки богатых и влиятельных, чья власть сколько-нибудь значительно выходит за национальные рамки, мы наконец можем нарисовать схематичный портрет глобального суперкласса. Возьмите высших должностных лиц примерно 120 правительств, обладающих или явно претендующих на способность оказывать значимое воздействие — целенаправленными усилиями или необдуман-ными поступками — на большие массы населения за границами своих стран. (По таким критериям государство на 157-м месте по объему ВВП, Эритрея, которая за последние годы периодически воевала с соседней Эфиопией, попадает в список, а Мальта, 129-я с экономической точки зрения, почти при любом раскладе не попадает.) Добавьте командующих наиболее могущественных вооруженных сил мира; начальников двух тысяч крупнейших корпораций, тысячи богатейших финансовых институтов и порядка пяти сотен крупнейших инвестиционных фирм; руководителей крупнейших НПО и ведущих международных организаций; наконец, духовных лидеров религиозных групп, которые превосходят другие либо размерами, либо способностью заставляя с собой считаться. Не забудьте включить наиболее влиятельных членов теневых элит — лидеров террористических организаций и криминальных авторитетов, горстку самых популярных авторов блогосферы. Приплюсуйте ведущих мыслителей, ученых, деятелей образования и других людей творческих профессий, авторитет которых также перешагнул национальные границы. Сложите их вместе, и вы получите примерный список членов суперкласса, насчитывающий шесть тысяч человек плюс, может быть, еще две-три сотни. Можно ли выделить группу исключительно влиятельных персон, членов которой было бы вдвое или втрое больше? Можно. Существуют ли еще более узкие круги — ультра-элиты — в самом суперклассе? Определенно. Важны ли нижние этажи элит — к примеру, девяносто пять тысяч «лиц со сверхвысоким показателем чистого капитала» или высокопоставленные бизнес-менеджеры, не добравшие очков, чтобы войти в суперкласс? Разумеется. Од-

нако наша примерно шеститысячная группа довольно неплохо определяет наиболее влиятельных международных игроков, чтобы, ориентируясь на нее, можно было изучить зарождающиеся структуры власти и влияния, в которых они участвуют, и воздействие этих структур на жизнь каждого из нас. Это достаточно емкая выборка, чтобы представлять все необходимые фракции суперкласса, которые при иных критериях могли бы разрастись в несколько раз, и достаточно ограниченная, чтобы ее анализ оставался посильной задачей. Также необходимо помнить, что мы описываем не просто граждан так называемого Ричистана\*.<sup>33</sup>; мы делаем следующий шаг и сужаем предмет исследования до тех, кто систематически использует свое богатство, положение и потенциал в качестве инструмента влияния, имеющего международный характер и затрагивающего жизни миллионов людей. Таким образом, эта группа представляет лишь малую долю от множества персон, попадающих в списки самых богатых, самых влиятельных корпоративных руководителей, самых знаменитых и остальных «самых-самых».

#### КАК ВЫГЛЯДИТ НЕПРОПОРЦИОНАЛЬНО ОГРОМНАЯ ВЛАСТЬ?

Когда занимаешься вычленением элит внутри элит, сталкиваешься со многими случаями аномальной концентрации власти и влияния в глобальном масштабе, отрицать или оспаривать которые просто невозможно, — материальными воплощениями идеи непомерной власти, невольно заставляющими тебя поражаться, если не ужаснуться. Чтобы дать вам почувствовать, что представляет собой такая концентрация власти, приведу несколько примеров.

Карлос Слим Элу<sup>34</sup>, один из богатейших людей мира с состоянием больше 67 млрд долларов, через посредство принадлежащих ему компаний контролирует 94% наземных телефонных линий Мексики и 70% местного рынка широкополосного Интернета. С 2006 по 2007 год его состояние выросло на 19 млрд долларов — увеличиваясь, таким образом, по 2,2 млн в час — и в 2007 году равнялось почти 8% мексиканского ВВП. Используя практически монопольное положение своих компаний и ог-

---

\* От английского слова «rich» — «богатый».

рожное политическое влияние, он добился скачка внутренних цен, благодаря чему среднемесячная оплата телефонных услуг мексиканскими фирмами на 120% превысила счета таких же фирм в Соединенных Штатах. Согласно «New York Times», Слим «употребил свое влияние на правительство, чтобы отбить попытки конкурентов — в том числе MCI и AT&T — завоевать долю мексиканского рынка»<sup>35</sup>. Сегодня он расширяет свое влияние на региональном и глобальном уровне, организуя от своего имени ежегодную встречу богатейших семейных групп обеих Америк («Форум отцов и детей») и приобретая компании по всему миру, в том числе «ComrUSA» — сеть магазинов электронной техники, базирующуюся в Техасе.

Рулерт Мердок контролирует СМИ, которые имеют многомиллионную международную аудиторию<sup>36</sup>. В 2007 году во владении его «News Corporation» находились телекомпания «Fox Broadcasting Company», кинопроизводитель «20th Century Fox», издательство «HarperCollins», периодические издания «New York Post», «The Weekly Standard» и «The Wall Street Journal», интернет-компания «MySpace», поставщик спутникового телевидения «DigeTV», пять британских газет, 110 австралийских и еще несколько спутниковых каналов в Европе и Азии. Поскольку в число владений «News Corporation»<sup>37</sup> входят популярные сайты и сервисы Всемирной паутины, она способна обращаться напрямую к подавляющему большинству владельцев компьютеров на планете. К примеру, совокупная аудитория AOL, «Yahoo!», «MSN» и «MySpace» составляет примерно 96% всех пользователей Интернета в США.

Президент Соединенных Штатов является верховным главнокомандующим и контролирует американские вооруженные силы<sup>38</sup> — самую технически оснащенную и мощную силу в мире. Армия США имеет в своем распоряжении более 10 000 боеголовок, насчитывает более 2,5 млн человек под ружьем и в резерве и активно присутствует более чем в 130 странах. Соединенные Штаты в 2007 году расходовали на оборонные нужды свыше 630 млрд долларов<sup>39</sup> — это больше, чем оборонный бюджет всех остальных государств вместе взятых.

Эдвард К. «Нед» Джонсон в тот момент, когда я это пишу, является главным исполнительным директором «Fidelity Investments»<sup>40</sup>, крупнейшего в мире фонда взаимных инвести-

ций, на который приходится 24% глобального рынка пенсионного страхования и больше 12% глобального рынка акций. Фонд распоряжается финансовыми активами стоимостью более чем в 3 трлн долларов. Если говорить о влиянии «Fidelity», нужно упомянуть, что в руках фонда сосредоточено как минимум 10% акций сотни с небольшим крупнейших американских корпораций.

К папе римскому прислушиваются миллиард с лишним его единоверцев<sup>41</sup>, то есть около одной шестой населения Земли. В их каждодневном существовании его эдикты имеют силу закона — касается ли то Десяти заповедей для водителей, распространенных Ватиканом в 2007 году от имени Бенедикта XVI, или заявления последнего, что Католическая церковь по-прежнему есть «единственная истинная Христова Церковь» и что другие христианские деноминации лишены «средств спасения»<sup>42</sup>.

Ву Сяолинь управляет валютными резервами<sup>43</sup> Народного банка Китая, составляющими свыше 1,4 трлн долларов. Банк контролирует финансовые активы на сумму, большую, чем когда-либо в истории находилось в распоряжении одного финансового института, — ожидается, что к 2010 году она преодолеет порог в 2 трлн долларов. Он уже распространил свое влияние на заокеанские территории, инвестировав 3 млрд в пакет акций нью-йоркской «Blackstone group»<sup>44</sup>. Если верить «Forbes», Ву занимает восемнадцатое место в списке самых влиятельных женщин за 2007 год — оценка, скорее всего принижающая ее реальное значение.

В управлении Рекса Тиллерсона находятся добывающие мощности «ЕххонМобил»<sup>45</sup>, расположенные на шести континентах и выдающие ежедневно вдвое больше нефти и газа, чем весь Кувейт. В 2007 году его компания заработала почти 40 млрд долларов чистой прибыли — больше, чем совокупный ВВП Йемена и Бахрейна, и больше, чем любая другая компания в истории.

Х. Ли Скотт<sup>46</sup>, главный исполнительный директор «Wal-Mart», возглавляет корпоративный гигант, годовой доход которого в 2007 году превысил 350 млрд долларов — сумма, уступающая объему ВВП только двадцати двух стран. По годовому объему продаж компания в пять раз превосходит «Microsoft» и обгоняет «Ford» и «General Motors» вместе взятые. Она в три раза крупнее всей американской отрасли внутренних авиаперевозок.

Сталелитейная компания Лакшми Миттала «Arcelor Mittal»<sup>47</sup> с большим отрывом лидирует в своей отрасли — на нее работает больше 330 000 человек в шестидесяти странах на пяти континентах. Она выпускает более одной десятой глобальной сталепродукции, втрое с лишним обгоняя по этому показателю ближайшего конкурента. В 2007 году Миттал владел капиталом на сумму свыше 32 млрд долларов, что делало его пятым в списке самых богатых людей мира.

#### ЧТО ПО-НАСТОЯЩЕМУ НУЖНО ЛЮДЯМ, У КОТОРЫХ ВСЕ ЕСТЬ?

Для членов суперкласса есть нечто более драгоценное, чем золото, серебро, бриллианты или нефть. Это привилегированный доступ. Его принципиальное значение продиктовано тем обстоятельством, что ни деньги, ни власть не могут купить такую вещь, как время. В условиях дефицита этого предмета потребления для человека с широким влиянием или широкими интересами любое решение о том, чему посвятить время, приобретает дополнительный вес. От сотен бизнесменов, чиновников, военачальников высшего ранга за все эти годы чаще всего я слышал сетования на то, что в сутках только 24 часа.

Совершенно естественно, что, находясь в постоянном цейтноте, они составляют свой график с величайшей тщательностью и уделяют время только тем, кто способен вернуть это вложение с максимальной отдачей. Иногда отдача принимает форму деловых или финансовых сделок, иногда — инсайдерской политической информации. В иных случаях выбор определяется соображениями статуса и престижа. Так или иначе, чаще всего такое планирование подразумевает, что предпочтение отдается общению с людьми, равными по рангу — облеченными властью, полномочными принимать окончательные решения, способными мобилизовать серьезные ресурсы, а также теми, чей статус говорит сам за себя, является самодостаточной гарантией, что встреча стоит потраченного времени. Согласно расхожему взгляду на вещи, встречи между равными внутри элитного круга более полезны еще и потому, что не многие способны оценить положение, в котором находятся лидеры. Помощники Билла Клинтона рассказывали, что со временем он очень сблизился с некоторыми главами государств, в частности британским премьером Тони Блэром и

российским президентом Борисом Ельциным, так как они были единственными людьми, по-настоящему понимавшими масштаб стоящих перед ним проблем. В отличие от подчиненных и советников, чье положение во многом зависело от его одобрения, эти немногие люди сделались для Клинтона важными собеседниками, а Блэр — даже близким доверенным лицом.

Доступ и исключительность идут рука об руку, и многие стороны жизнедеятельности суперкласса несут печать того и другого. Скажем, перелет на частном самолете экономит драгоценное время и позволяет устраивать встречи в ограниченном, частном кругу. Собственный самолет отсекает доступ посторонним и гарантирует присутствующим сознание своей исключительности. Взгляните на жизнь суперкласса в других обстоятельствах, и вы увидите, что двусторонний инструмент доступности и закрытости применяется здесь систематически. Посетите кабинет главного исполнительного директора «Pepsi» Индры Нуйи, расположенный в необъятной штаб-квартире компании в Перчейзе, штат Нью-Йорк. Хотя архитекторы сделали офисный комплекс открытым и полным света, населили скульптурными композициями многие акры ее ухоженной территории, кабинет Нуйи, убранный деревянными панелями, расположен на директорском этаже, на максимальном удалении от входа в здание, и попасть туда можно только через секретарскую. Все вежливы и гостеприимны, однако порядок вещей ясен посетителю с первого взгляда. Кабинет Нуйи, из огромных окон которого открывается вид на окружающий парк, обретает ореол внутреннего святилища.

Некоторые офисы призваны внушить еще большее благоговение и еще надежней отгородить от мира своих элитных обитателей. Часто на пути к ним приходится преодолевать длинные коридоры и многочисленные контрольные пункты — секретарей, охранников или тех и других, — как это было в случае с председателем совета директоров «Daewoo Industries» в Сеуле (прежде чем он бежал из страны от уголовного преследования). Председательский пентхаус, куда можно было проникнуть только на частном лифте, располагался на вершине принадлежащего главе корпорации отеля и состоял из десятков комнат, уставленных образцами древнего искусства Азии. Политические лидеры нередко устраивают свое рабочее место с еще бóльшими формальностями, создавая обстановку, которая должна под-



черкнуть не только исключительность, но и власть. Это относится и к просторным помещениям для официальных встреч в Доме народных собраний на площади Тяньаньмынь в Пекине, и к дворцу президентской администрации в столице Бразилии, где охранники в форме стоят с каждой стороны вестибюля, занимающего весь открытый первый этаж здания.

Стремление участвовать во встречах высокого уровня, ужинать в лучших ресторанах, останавливаться в баснословно дорогих отелях и ездить на такие же курорты — не просто роскошь или атрибут снобизма. Это одновременно попытка максимально повысить шансы соприкосновения с людьми, которым вы хотите сделать себя доступным, и исключить соприкосновение с теми, кому вы открываться не расположены. То же самое относится и к выбору места проживания или постоянного отдыха. Эксклюзивные конклавы, притягивающие таких же, как вы, носителей власти и богатства, не только повышают вероятность завязывания отношений с выгодными соседями, но и скорее будут способны удовлетворять специальные потребности вашего круга и иметь достаточно состоятельную клиентскую базу для организации важных услуг (например, охраны), которые могут быть недоступны где-то еще. И так далее и так далее.

Поэтому нет ничего особенного и удивительного в том, что какая-нибудь одна улица в Лондоне<sup>48</sup> — Кенсингтон-Палас-Гарденс — превращается в символический адрес глобального суперкласса. Здесь вы найдете Лакшми Миттала в особняке, купленном в 2004 году за 57 млн фунтов стерлингов (когда-то он принадлежал барону де Рейтеру, представителю суперкласса одной из прежних эпох). По соседству вы обнаружите не только посольства десяти стран, но и жилища членов саудовской королевской семьи, султана Брунея, британского короля недвижимости Джонатана Ханта и еще одной знаковой фигуры глобального суперкласса, Лена Блаватника, который заработал свои миллиарды на российских нефти и алюминии. Не многие города в мире так же притягивают членов глобального суперкласса, как Лондон — с его космополитической атмосферой, связями, тянущимися во все уголки планеты, налоговым законодательством, сосредоточением людей того же статуса и потребностей и с инфраструктурой для удовлетворения этих потребностей. На роль его азиатского двойника по праву претендует Гонконг<sup>49</sup> — такой же анклав для сверхбогатых, где роскошные

особняки (в том числе три из четырех самых дорогих на континенте) сосредоточены на склонах горы Виктория-Пик. Париж, Дубай, Шанхай, Москва, Мумбаи, Токио — во всех этих городах имеются свои поселения сверхбогатых. Другую часть контингента можно найти на фешенебельных курортах вроде Лазурного берега во Франции, Хэмптонса на Лонг-Айленде или Уэст-Палм-Бич во Флориде.

Нью-Йорк, как и Лондон, — это город уникальный в своей категории, только в еще более выраженной степени. Нет более престижных мест на планете, чем его «лучшие» адреса: от «Дакоты» в Верхнем Уэст-сайте (где жил Джон Леннон) до дома под номером 740 по Парк-авеню, в подробностях описанного Майклом Гроссом в книге «Парк-авеню, 740: История самого богатого доходного дома в мире» (*Gross M. 740 Park: The Story of the World's Richest Apartment Building*).

Некогда адрес Рокфеллеров и семьи Жаклин Кеннеди<sup>50</sup>, дом номер 740 по Парк-авеню сегодня служит резиденцией нескольких самых известных нью-йоркских миллиардеров. Первопроходец стратегии выкупа компаний за счет кредита Генри Крэвис, воротила рынка частных инвестиций Стивен Шварцман, владелец «Revlon» Рон Перелман — все они имеют апартаменты по знаменитому адресу. Хотя вестибюль оформлен неброско и служба безопасности старается держаться в тени, это не означает, что повсюду в остальном здании царит та же сдержанность. Однажды я ужинал у Крэвисов, жилище которых занимает здесь три этажа. Несмотря на то что вечер проходил в на редкость приятной и душевной атмосфере, меня никак не покидало ощущение присутствия в альтернативной вселенной. Когда горничная поприветствовала меня и мою спутницу и провела нас от лифта через пышный, уставленный антиквариатом холл в гостиную, я не мог не прийти в благоговейный трепет при виде всех этих позолоченных стальных панелей, французской мебели XVIII века и ослепительных творений величайших европейских художников. На самом ужине, настроение которого было уже более раскованным, среди прочих присутствовали литературный агент Морт Джэнклоу, бывший заместитель министра финансов Роджер Олтман и, сразу слева от меня, канадский издатель-магнат (а в будущем — осужденный) Конрад Блэк. Пока Блэк, несмотря на сидящую рядом жену, энергично флиртовал с моей спутницей, остальные обсуждали сравнительный потенци-

ал развивающихся рынков мира — все это время пользуясь посудой из фарфорового сервиза, стоимости любого предмета которого на кое-каких из этих рынков без преувеличения хватило бы, чтобы прокормить одну семью в течение года. Все это производило сюрреалистическое впечатление, и по меньшей мере для одного из гостей оно на сто процентов вписывалось в сложившийся у остального мира образ здания.

Встреча со Стивеном Шварцманом, с которым мы обедали в гриль-зале ресторана «Четыре времени года» на той же Парк-авеню, еще раз сфокусировала мое внимание на том, как тщательно обособляет себя мир элиты. Мы по-дружески, непринужденно беседовали за салатом из свежей зелени и диетической кока-колой, сидя с одной стороны столика лицом к залу, и наблюдали за местной публикой, состоявшей из Дэвида Рокфеллера, вашингтонского серого кардинала Вернона Джордана и других завсегдатаев того же ранга: видных деятелей финансового мира, СМИ, индустрии моды. Чувствовалось, что мы зашли перекусить в корпоративную столовую суперкласса. Люди, в рабочее время повелевающие судьбами гигантских организаций, приходили сюда, чтобы неформально пообщаться друг с другом: подсаживаясь то за один столик, то за другой, обходя зал, договариваясь о будущих официальных встречах, пробуя новые идеи, разнося слухи.

Шварцман, главный исполнительный директор «Blackstone group», которого признают одним из самых могущественных лиц финансового мира, имеет важное место в иерархии Уолл-стрит вот уже два десятилетия. Сегодня он занимает такое же положение во многих ключевых институтах американского общества. Он председатель совета директоров Центра исполнительных искусств имени Кеннеди, член правлений Нью-йоркской публичной библиотеки, Нью-йоркского городского балета, Кинообщества при Линкольновском центре, а также сообщества бизнесменов под названием «Нью-йоркское городское партнерство». Подобно «хорошему» адресу или «удобному» столику в «Четырех временах года», эти позиции помогают ему расширять круг связей и отстаивать свои интересы — они порождают множественные новые точки соприкосновения с теми коллегами по классу, с которыми он хочет общаться, сотрудничать в бизнесе или на которых хочет повлиять.

«Мир не такой уж большой, — сказал мне Шварцман за обедом. — В сферах, где вращаюсь я лично или замешаны деловые интересы “Blackstone”, почти везде видишь, что решающей силой в отрасли или секторе на мировом уровне оказываются двадцать, тридцать, максимум полсотни человек»<sup>51</sup>. Он заметил, что его официальные деловые партнерства ощутимо выигрывают от знакомств, которые он заводит в правлениях культурных организаций. Попечительская деятельность дает широкие возможности встречаться с одинаково мыслящими членами элиты и завязывать новые отношения, потому что, как и в бизнесе, верхушка творческого сообщества представляет единую сеть знакомств.

«Люди театра, — обратил внимание Шварцман, — особый сложившийся мир, руководство известных трупп хорошо друга друга знает. Репертуар, постановки, которыми они хотят привлечь публику, теперь планируют не каждый у себя на родине, а больше с прицелом на глобальную аудиторию. У нас в Линкольн-центре постоянно гостят разные труппы: из России, Англии, Дании, Китая, Японии. Так что исполнительская профессия слилась в глобальное целое — очень похоже на то, что видишь среди банкиров, политиков или в бизнесе. И американцам в нем так же легко общаться с кем-то из Англии или Санкт-Петербурга... в сущности, наверное, даже легче, чем с таким же американцем, работающим в соседнем штате, но занимающимся совершенно другими делами. Мир стал очень пористым, проницаемым».

Шварцман принадлежит к особой породе внутри суперкласса, к фигурам, находящимся на пересечении элит, которые имеют такой же вес в искусстве, как в финансах и бизнесе. По его словам, «Blackstone» сегодня контролирует компании со штатом более чем в 350 000 человек. «Будь мы производящей корпорацией, “Fortune” включил бы нас в свою двадцатку», — добавляет он. И, кстати говоря, это высокое положение оборачивается солидным влиянием для главных инвесторов «Blackstone», в том числе Китая, чей трехмиллиардный пакет акций следует рассматривать как инструмент обоюдного воздействия: китайский народ становится все больше зависимым от способности капиталистической системы сохранить и приумножить его национальное богатство, а «Blackstone» приобретает доступ на внутренний рынок КНР.

Шварцман не одинок в своей роли посредника, соединяющего несколько сфер власти и влияния. Модель пересекающихся директоратов, в которых состоят члены властвующей элиты, распространяется не только на управляющие органы компаний, но и на общество в целом. Каналы ассоциации лидерских сообществ переплетают все важные иерархии: бизнес и финансы, политику, военно-промышленный комплекс, искусство и мир идей. Фактически, подобная вездесущность — столь же отличительная характеристика членов суперкласса, как богатство или личное положение. Идите по следу множества знакомств любого из них, и вы сможете составить цепочки, связывающие между собой поразительно широкий спектр человеческих групп. Подобные связи резко сокращают степень удаленности индивидуальных игроков, позволяя им выходить на необходимых людей напрямую, когда им это нужно, функционировать с максимальной эффективностью и тем самым поддерживать свой статус — потому что доступ к такому уровню взаимодействия ревниво охраняется теми, кто им обладает.

Достаточно поверхностного взгляда на послужной список нескольких членов суперкласса, представленных в моем итоговом перечне, чтобы увидеть богатый арсенал возможностей, имеющихся у них для такого взаимодействия (как, впрочем, и общий корень их подхода к власти, к ее удержанию и употреблению), являющегося отличительным свойством суперкласса в целом.

Шварцман, кстати, прекрасно сгодится в качестве иллюстрации первого звена в цепочке взаимосвязанных членов суперкласса. Принадлежность к любой из организаций, упоминаемых в его резюме, подразумевает доступ к сети важных контактов и связей. Одна из таких позиций — это, конечно же, председательство в «Blackstone group». Посмотрите, какой ассортимент активов перечисляется на официальном сайте компании:

«Blackstone» инвестирует более чем в 100 компаний, представляющих широкий спектр отраслей, регионов и рынков. Текущие владения «Blackstone» включают такие разнообразные компании, как «Celanese», «CineWorld», «Extended Stay America», FGIC, «Freedom Communications», «Graham Packaging», «HealthMarkets», «Houghton Mifflin», «Jalco», «Orangina», «Southern Cross/NHP», «SunGard» «Travel-

port», «TRW Automotive», TDC, «Universal Orlando», «Vanguard Health Systems» и VNU. Совокупная стоимость всех приобретенных «Blackstone» долей предприятий на 31 декабря 2006 года превышает 191 млрд долларов.

Во многих своих инвестициях «Blackstone» выступает в партнерстве с ведущими корпорациями по всему миру, включая «Time Warner» (приобретение «Six Flag»), AT&T (приобретение «Bresnan»), «Northrop Grumman», «Sony», «Union Carbide», «Union Pacific» (приобретение CNW), USX и «Vivendi»<sup>52</sup>.

Шварцман — выпускник элитного Йельского университета, где он, как и оба президента Буша, состояли в закрытом обществе «Череп и кости». Как и у младшего Буша, у него степень магистра делового администрирования от Гарвардской школы бизнеса. Он работал на «Lehman Brothers», прежде чем в союзе с бывшим министром торговли Питом Питерсоном основал «Blackstone». Сегодня помимо уже упомянутого членства в правлениях культурных организаций и присутствия в руководящих органах компаний, непосредственно аффилированных с «Blackstone», он также входит в Совет по бизнесу, Международный консультативный комитет Британско-Американского совета по бизнесу, Национальный консультативный комитет «JP Morgan», Совет по международным отношениям и Комитет поддержки корпоративной филантропической деятельности.

Эти советы и правления напрямую сводят Шварцмана с множеством других лидеров — каждый такой орган представляет собой настоящий клубок нитей, скрепляющих суперкласс. Например, в коллектив авторитетных консультантов «JP Morgan» вместе со Шварцманом приглашены бывший председатель и президент «Mitsubishi Corporation» Минору Макихара из Японии, один из богатейших людей Индии, глава «Tata Industries» Ратан Тата и бывший мексиканский президент Эренсто Седильо. Макихара тоже учился в Гарварде, хотя и на полтора десятилетия раньше Шварцмана. Седильо получил в Йеле магистерскую и докторскую степени. Тата также входит в Международный консультативный комитет Британско-Американского совета по бизнесу, в котором вместе с ним и Шварцманом представлены нынешний председатель «BP» и бывший генеральный директор

Всемирной торговой организации Питер Сазерленд, недавно ушедший в отставку главный исполнительный директор «British Petroleum» лорд Браун Мэдингги и Джеффри Иммелт, председатель и главный исполнительный директор «General Electric». Иммелт учился в Дартмутском колледже и степень магистра получил в Гарвардской школе бизнеса. «General Electric» — партнер «Tata group» и имеет несколько контрактов с «Blackstone». Сазерленд, Седильо и Макихара — члены Трехсторонней комиссии, неправительственного объединения, занимающегося вопросами политической стратегии, где вместе с ними заседают Индра Нуйи из «Pepsi», а также исполнительный председатель «Banesto» и одна из самых влиятельных женщин-руководителей в Европе Ана Ботин. Нуйи получила магистерскую степень в Йельской школе менеджмента и вместе со Шварцманом состоит в совете управляющих Линкольн-центра. Ботин — бывший вице-президент «JP Morgan». Нуйи — член правления общества «Азия», другой его член правления — Ратан Тата, как, впрочем, и главный соперник Таты за лидерство в индийском бизнесе Мукеш Амбани. Амбани, Шварцман, Сазерленд, Седильо и бывший партнер Амбани Ахил Гупта входят в совет управляющих Всемирного экономического форума. Ботин и Амбани были сопредседателями одной из давосских дискуссий в 2006 году. На последней давосской встрече присутствовали и Шварцман, и Сазерленд, и Седильо, и брат Амбани Анил. Степень по деловому администрированию Амбани получил в Стэнфорде, как и Браун. Амбани, Браун и Иммелт вместе входили в коллектив управляющих «Catalyst», организации, занимающейся консультированием корпораций. Макихара и Седильо состоят в Международном консультационном комитете «Coca-Cola», Браун, Иммелт и Шварцман — члены Совета по бизнесу, ассоциации глав крупных мировых компаний. Как бы, возможно, ни сбивало с толку это нагромождение имен и названий, оно хорошо иллюстрирует комплексную природу связей между членами суперкласса. Перечень по необходимости ограничен крошечным срезом, однако и его достаточно, чтобы показать, насколько плотная и спутанная сеть отношений соединяет этих людей. Эти узлы, переплетения и замысловатые конфигурации демонстрируют со всей возможной наглядностью, откуда у Шварцмана и остальных членов верхушки берется ощущение «маленького мира» — их

особенного мира, обитатели которого отделены друг от друга максимум одним-двумя посредниками.

Итак, примерно шесть тысяч членов суперкласса соединены между собой бесчисленными нитями связей. Бизнес-партнерства. Инвестиции. Участие в коллективных органах управления. Старые университетские знакомства. Элитные кварталы. ВИП-залы аэропортов. Встречи. Рестораны. Отели.

Однако при всей их разбросанности по миру, при всей их редкости и исключительности на фоне несколькомиллиардного населения планеты суперкласс нетрудно представить как единую общину и нарисовать, по крайней мере в воображении, местность, в которой она обитает, — географию, простирающуюся от Южного Кенсингтона до манхэттенского Верхнего Ист-сайда, от Сен-Тропе до Дубая, от питомников подрастающего поколения в Гарвардском, Йельском, Кембриджском и Токийском университетах до общинных сходов в президиумах разнообразных учреждений культуры, банковских советах директоров и политических органах. Объединенные общими интересами, общей культурой, частной авиацией, эти острова превращаются в мерцающий высоковольтным светом архипелаг на фоне океана надеющихся и отчаявшихся — тех, кто работает на них, испытывает на себе последствия их рыночных решений, пытается остаться на плаву в потоке событий, спровоцированных их политическими ходами, осмысливает происходящее под сильнейшим влиянием их взглядов.

Эту географию не увидишь на карте, однако она более важна для живущих в эпоху глобализации, чем исчезающая география границ и расстояний, отраженная на привычном глобусе. В следующих нескольких главах я попытаюсь описать эту географию в контексте — через призму основных проблем нарождающегося суперкласса, его истории и его более подробного личного портрета.

## ШЕСТЬ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С СУПЕРКЛАССОМ

Изучая этот необычный ландшафт, исследователь регулярно имеет дело с несколькими центральными темами: власть и влияние, глобальное неравенство, административное управление,



напряжение между глобальным и национальным, возможные альтернативы, будущее. Каждая тема включает в себя определенный набор важных вопросов:

В чем природа власти суперкласса? Каково ее происхождение, где ее пределы, какое будущее ей уготовано?

Не использует ли суперкласс свое могущество в первую очередь к личной выгоде, тем самым способствуя обострению глобального неравенства? Существует ли связь между растущим на планете материальным неравенством и неравенством в распределении власти? В чем корни неравенства?

Не заставляет ли распределение власти, свойственное эпохе глобализации, пересмотреть назначение и уместность существования наших глобальных правовых и административных институтов? Сохраняя приверженность национальному суверенитету в эпоху, когда растет потребность в наднациональном управлении, не обрекаем ли мы себя тем самым на бессилие перед лицом множасьихся глобальных проблем?

Станет ли раскол интересов глобального суперкласса и национальных элит одним из центральных конфликтов нашей эпохи, потенциально равновеликим и в чем-то воспроизводящим на новом этапе принципиальный раскол прошедшего века — конфликт между капиталистическим и социалистическим строем?

Является ли существующий суперкласс тем суперклассом, который мы бы для себя выбрали, если бы пришлось его выбирать? Почему состав суперкласса не отражает состав общества в целом и каковы последствия недопредставленности в нем некоторых обширных категорий населения планеты?

Как с любым географическим предметом такой сложности, в нашем случае картографы и демографы способны нарисовать только часть общей картины. Некоторые ее фрагменты виднее всего на высоте сорок одной тысячи футов, где в парадоксальном сочетании нам открывается не только мир, очерченный дальним горизонтом, но и суперкласс в максимальном приближении — мчащийся сквозь разреженный воздух, в котором эти небожители чувствуют себя почти как дома.

## ГЛАВА 2

### **ПРИ ПРОЧИХ НЕРАВНЫХ: НЕРАВЕНСТВО, ОБРАТНАЯ РЕАКЦИЯ И НОВЫЙ ПОРЯДОК**

Неравенство между богатыми и бедными — древнейший и пагубнейший порок всех республик.

*Плутарх*

Дождливой ночью квартал чилийской столицы Сантьяго, который носит имя Эль-Гольф, можно принять за любой другой престижный столичный квартал в мире. Отроги Анд, окружающие город, окутаны туманом и, несмотря на внушительный размер, горы просто растворяются во тьме. Все следы присутствия мапуче и других коренных народов, тысячелетиями обитавших на этой земле, стерты начисто: спрятаны, замощены, застроены, вытеснены неоновыми вывесками цивилизации.

Знакомая, когда-то жившая в Чили, однажды рассказала мне о разговоре, случившемся у нее с компанией умных, образованных, либерально настроенных чилийцев. Один из них, дипломат по профессии, заявил, что в стране так мало коренного населения, что «просто не о чем говорить». Разумеется, он был прав. В глазах его и его приятелей мапуче и другие аборигены — 5% от всего населения Чили — просто не являлись интересным предметом для разговора. В ответ на настороженное недоумение они поспешили уверить мою знакомую, что всего лишь имели в виду относительную незаметность присутствия коренных

народов в отличие от соседних стран, например Боливии или Перу. (В двух последних коренные народы не только заметны, но в последние годы — после полутысячелетнего отсутствия — вновь заняли ведущее положение в государственной политике.) Однако слова, услышанные моею знакомой от ее собеседников, на самом деле доносили нечто более важное: их желание выделиться на фоне масс, предъявить себя в качестве особого племени — не знаю, обитателей фрагмента Европы, чудесным образом переместившегося в Западное полушарие, или, может быть, космополитов, носителей культуры, не привязанной ни к какой конкретной стране.

Экономически Чили не имеет равных на своем континенте. Это действительно страна-уникум — образец развития и напоминание о том, чего бы могли достичь другие страны, если бы как следует взялись за дело. В своей стратегии Чили, можно сказать, списало рецепт из маркетингового руководства для американского безалкогольного напитка «7UP». В той мере, в какой «7UP» позиционировал себя как «не-колу», Чили подавало себя инвесторам как не-латиноамериканский рынок. Например, когда нынешний министр иностранных дел Алехандро Фоксли<sup>1</sup> решил составить список «стран-единомышленников» Чили, в нем оказались Ирландия, Новая Зеландия и Норвегия — и ни одного государства Южной Америки.

В Эль-Гольфе можно найти все традиционные атрибуты глобального капитализма: небоскребы и «Старбакс», торговые галереи и «мерседесы», рестораны «Ти-джи-ай фрайдей» и «БМВ» — все элементы, которые удостоверяют статус Эль-Гольфа как самой привилегированной, самой глобализованной части города. Впрочем, это, наверное, вообще самый идеально вписывающийся в такой образ квартал в Латинской Америке. (Обитатели Реколеты в Буэнос-Айресе или района Жардин в Сан-Паулу могут не согласиться, однако Эль-Гольф, без сомнения, способен потягаться и с тем и с другим.) Некоторые из богатейших чилийцев живут неподалеку, на окраинах Сантьяго, занятых охраняемыми поселками. Другие представители высшего класса обосновались вместе со своими виноградниками и особняками на побережье, в Сапалларе и Винья-дель-Маре. Однако Эль-Гольф, излучающий стерильный блеск корпоративной, глобализованной, населенной вездесущими мировыми бренда-

ми ухоженности, все-таки остается самым выразительным символом чилийского чуда: Чили — это первая страна Латинской Америки, сумевшая вырваться из порочного цикла бумов и крахов, отказавшаяся от дешевого популизма, пришедшая к устойчивому росту и стабильности.

Как это произошло? Природные условия, географическое местоположение, размер страны сформировали в ней привычку думать саму за себя, воспринимать себя практически в изоляции от соседей, естественным образом заставили ее больше ориентироваться на внешний мир. Чили буквально прижато спиной к стене Латинской Америки — вздыбившийся хребет Анд составляет большую часть ее шеститысячекилометровой границы с континентом, почти на всем протяжении разделяющей ее с Аргентиной. Исторические отношения двух стран ярче всего иллюстрирует следующий факт: несмотря на существование между ними тринадцати крупных горных перевалов, даже сегодня только через один из них пролегает асфальтированная дорога. Перспективы более близких отношений с Боливией и Перу, двумя другими соседями Чили, безнадежно испортились после Второй тихоокеанской войны 1879 года. В тот далекий год Чили захватило стратегически важную часть пустыни Атакама с расположенным на ней единственным боливийским портом Антафагастой и отвоевала у Перу провинции Такна и Арика. Эти гноящиеся раны истории не зажили до сих пор.

Таким образом, Чили просто не оставалось другого выбора, кроме как искать счастья в море и за морем. Природные ресурсы страны (медь, лес, продукция сельского и рыболовецкого хозяйства) давали то, что было нужно миру, и, несмотря на расположенность в дальнем уголке земного шара — настолько дальнем, что именно отсюда чаще всего стартуют антарктические экспедиции, — Чили с самого начала имело все задатки привлекательного торгового партнера. Его успехам способствовало и другое обстоятельство: на сравнительно раннем этапе страна стала неукоснительно следовать стратегическим рецептам «чикагских мальчиков» — высокопоставленных экономистов-рыночников, учившихся у профессоров Университета Чикаго и проникшихся идеями нобелевского лауреата Милтона Фридмана. Проводимая ими экономическая политика, предписывавшая бюджетную дисциплину и открытость торговле и инвестициям,

спровоцировала экономический подъем Чили, не прекращающийся вот уже скоро два десятилетия.

Сделав свой выбор, Чили, в сущности, оказалось первопродцом наступающей эпохи преобразования международных рынков — сегодня у страны сложилась репутация своеобразного рекламного стенда глобализации. Имея соглашения о торговле с 47 странами<sup>2</sup> и налаживая контакты еще с несколькими, Чили является одним из самых открытых для торговли государств мира. Сменяющие друг друга правительства, даже социалистические, все это время сохраняли верность принципам, заявленным в начале 1980-х, главные из которых — активное экономическое взаимодействие с другими странами и расчет на способность рынков вершить свои созидательные чудеса без слишком назойливого контроля государства. В качестве иллюстрации расскажу историю из собственного прошлого. Вместе с тогдашним министром торговли США Роном Брауном мы прибыли в Чили в качестве представителей интересов американского бизнеса, и как раз в этот момент крупная американская компания присматривалась к особенно крупному подряду в Чили, который был выставлен на торги. На встрече с чилийским министром Браун принялся рекламировать преимущества нашей стороны, однако на середине речи хозяин перебил его следующими словами: «Вы говорите очень убедительно, господин министр, но у нас в Чили не принято вовлекать правительство в такие вопросы. Мы верим, что, если оставим это на усмотрение рынка, победа будет обеспечена лучшей компании и реализован будет самый эффективный проект». Браун не удержался от смешка — стоило преодолевать такое расстояние для пропаганды рыночной доктрины, чтобы получить урок по этой дисциплине от принимающей стороны!

Уроки чикагских мальчиков были выучены чилийцами настолько усердно, что практически приобрели статус религии. В этой стране преобладающего католицизма еще одним предметом национального культа можно смело назвать «Вашингтонский консенсус» — стандартный комплекс рыночных реформ, в 1990-е превратившийся в главный интеллектуальный товар МВФ, Всемирного банка и других ведущих международных финансовых институтов. Термин «Вашингтонский консенсус» впервые появился в 1989 году в статье Джона Уильямсона<sup>3</sup>, со-

трудника вашингтонского Института международной экономики. Уильямсон описывал тогдашнюю ситуацию, при которой прежние, в целом дискредитированные историей представления об экономическом развитии, спровоцировавшие, среди прочего, региональные долговые кризисы 80-х, уступили место набору «из десяти стратегических мер, принятие которых, я полагаю, по более или менее единодушному мнению всех в Вашингтоне, было необходимо более или менее во всех странах Латинской Америки». По собственному признанию Уильямсона, сами идеи — приватизация, бюджетная дисциплина, широкая экономическая либерализация и т. д. — несколько потерялись в шуме, поднятом по поводу эпитета «вашингтонский». Воспринимавшийся как признание политического давления США, он в реальности лишь обозначал комплекс рекомендаций, представлявший собой международный консенсус по поводу соотношения роли рынка и государства, сложившийся в период после холодной войны. В любом случае, несмотря на всю остроту дебатов, Чили достигло такого успеха в применении «вашингтонской» формулы (в 1990-е чилийский среднегодовой рост держался на уровне 8%), что его немедленно подняли на щит как пример эффективного развития в эпоху глобализации, причем не только в Латинской Америке, но и во всем мире. Спросите у русских — когда коммунизм стал рушиться, эксперты посоветовали им обратить внимание именно на «чилийскую модель»<sup>4</sup>.

#### ПРИЛИВ, КОТОРЫЙ ПОДНИМАЕТ НЕ ВСЕ ЛОДКИ

Квартал, через который мы проезжали, представляет собой настоящий памятник чилийской истории успеха. Этот уголок старинного и прекрасного города обнаруживает больше сходства с Нью-Йорком или Сингапуром по идеологии, темпу жизни и даже культуре, чем с бедными кварталами, начинающимися через несколько улиц. Офисные небоскребы и охраняемые жилые комплексы возвышаются как столбики на гистограмме, регистрирующие очевидный, неопровержимый рост.

Но в это же время где-то в неосвещенном месте за пределами графика невидимые, как горы ночью, остаются неразрешимые проблемы, над которыми по сей день бьется руководство страны. Сегодня по экономическим показателям беднейшие слои

Чили отстают от богатейших больше, чем когда-либо за всю его современную историю. Тогда как верхние 20% населения<sup>5</sup> зарабатывают почти 67% совокупного национального дохода, на нижние 20% приходится чуть больше 3%. Пропасть между богатыми и бедными в Чили не только выросла по сравнению с временами правления далеко не сентиментального Пиночета, она шире, чем в большей части остального мира<sup>6</sup>, и это характерно для всего латиноамериканского континента, печально знаменитого своими экстремальными показателями неравенства.

Таксист мчал нас по мокрым улочкам — с уверенностью, ничем не оправданной, учитывая, что он явно не имел понятия, куда направляется, — а я не мог не думать о том, почему вместе с приливом из расхожей метафоры, в отличие от реального прилива, поднимаются далеко не все лодки. Некоторые из моих знакомых, специалисты по экономике развития, сказали бы, что во многих регионах планеты нижний уровень на самом деле потихоньку становится выше, и это безусловно свидетельствует об общей позитивной тенденции. Однако можно ли мириться, даже если говорить только о перспективах устойчивого развития, с тем, что существующее неравенство настолько вопиюще; с тем, что экономическая политика нашей эпохи в значительно и несравнимо большей степени способствует обогащению богатых? Споры нет, меры, которые мотивируют лидеров делового и финансового мира работать еще энергичней и раскручивать маховик экономического роста, приносят пользу всем. Однако являются ли эти стимулы истинно рыночными стимулами, предполагающими полное высвобождение потенциала экономического взаимодействия, или система специально отрегулирована таким образом, чтобы приносить максимальную выгоду тем, кто управляет организациями, принимает инвестиционные решения и заседает в советах директоров? Правительства, действительно, не сумели оправдать возлагавшихся на них надежд в плане обеспечения благосостояния граждан, и часто рынкам удавалось преуспеть в этом гораздо больше. Однако стоит ли ставить свою страну перед ложным выбором между административными и рыночными механизмами, как это делали слишком многие политики? Насколько такая стратегия продуктивна и даже реалистична, если ни правительство, ни рынок не способны в одиночку построить процветающее или справедливое общество?

Может быть, для того чтобы меньше изводить нервы, глядя на сумасшедшие маневры таксиста, который, как его коллеги во всем мире, был больше озабочен переговорами по мобильному телефону, чем благополучием пассажиров, я снова стал прокручивать в памяти разговор с Лоуренсом Саммерсом, состоявшийся в Массачусетсе, в кембриджском отеле «Чарльз». Саммерс в тот раз поведал мне, почему, на его взгляд, самые успешные в экономическом отношении члены общества добиваются намного большего, чем остальные, — потому что мир на самом деле становится устроенным более эффективно. Система вознаграждает более профессиональных участников рынка более высокой в пропорциональном отношении долей дохода — те, кто имеет доступ к технологиям, получает более щедрую компенсацию за повышение производительности, а те, кто возглавляет укрупняющиеся предприятия, получают больше прибыли на единицу роста капитализации их компаний. Свободный от сдержек и вмешательства, рынок делает свою работу. Не в том ли дело, предположил Саммерс, что сверхуспешные наконец получили возможность зарабатывать долю прибыли, причитающуюся им исходя из того, насколько они более талантливы, более производительны и насколько более ценен их вклад в результат работы экономики?

#### НЕ СТРАНА, А ЗАГОРОДНЫЙ КЛУБ

Соображения, высказанные Саммерсом, не выходили у меня из головы все время, пока мы неслись по улицам Сантьяго, чтобы успеть на ужин с одним из его бывших гарвардских коллег — чилийским министром финансов Андресом Веласко. Находясь в Чили, невозможно не поражаться тому, как чудовищно расслоено местное общество. Здесь есть неимущие, есть рабочие и есть сравнительно зажиточные образованные слои, которые и заставляют работать чилийское «чудо». Но еще здесь есть крохотная прослойка на самой вершине делового мира, которая пожирает невероятно огромную долю плодов этого чуда. На самом деле, несмотря на весь прогресс, в одном отношении Чили гораздо сильнее напоминает другие страны развивающегося мира: в устройстве общества господствующее положение занимает узкий круг семей и отдельных личностей. Этот шаблон работает и



для российских олигархов, и для тех, кто возглавляет южнокорейские чеболи, и для патриархов крупнейших семейных предприятий Филиппин и Юго-Восточной Азии вообще — и здесь, в преуспевающем Чили. Близкий чилийский знакомый, выходец из привилегированного сословия этого небольшого общества, однажды сказал мне, что его страна — «это не столько страна, сколько загородный клуб». В клубе состоят носители важных фамилий: Анджелини, Матте, Пиньера, Луксич, Сайе, Кларо, Эдвардс и еще нескольких. По словам моего друга, «они образуют замкнутый кружок, и ты не сделаешь ничего серьезного, не заполучив кого-нибудь из них себе в союзники».

Кончено, это слишком примитивная характеристика, но в ней очень много справедливого. Каждая из этих семей контролирует несколько ключевых направлений — лесную промышленность, банковские услуги, морские перевозки, СМИ, что-то еще — и соответствующие бизнес-группы, которые производят широкий ассортимент товаров и услуг. В некоторых имеются свои миллиардеры, например Анаклето Анджелини, Элиодоро Матте и Себастьян Пиньера. Практически все обладают солидным политическим весом. Скажем, Пиньера, владелец крупнейшей чилийской авиакомпании «LAN Chile», на последних президентских выборах был выдвинут кандидатом от правых сил. Это красивый, ясно излагающий свои мысли мужчина, беспредельно уверенный в себе, да к тому же великолепный и страстный оратор с единственным недостатком — умением слышать только собственный голос. Он хорошо показал себя на выборах и сегодня, в качестве одного из богатейших людей страны и одного из самых слышных голосов, оппозиционных социалистическому правительству, представляет важную силу в политической, экономической и общественной жизни Чили. Слушая Пиньеру, трудно усомниться в том, что его желание сделать все для дальнейшего экономического роста Чили абсолютно искреннее, как и его вера в необходимость предлагаемых им мер.

Следует добавить, что этот узкий кружок идеологически становится все более космополитичным. Пообщайтесь с любым его членом, и вы увидите перед собой искушенного, хорошо образованного, часто довольно широко смотрящего на вещи бизнес-лидера глобальной эпохи. В начале 2007 года, сидя в кабинете Андроико Луксича в здании «Ванко де Чили» — ведущего частно-

го банка страны, — я разговаривал с его хозяином о вторжении на азиатские рынки. «Banko de Chile» только что открыл представительства во Вьетнаме и сделал крупные инвестиции в пакистанскую экономику, а лично Луксич купил себе квартиру в Пекине — «чтобы присмотреться к людям и к стране». Он выразил свою позицию предельно четко: «Из многих быстро растущих рынков мира этот растет быстрее всех. И я хочу получить его часть. И еще я думаю, Чили не станет конкурентоспособной страной, пока не наладит активные отношения и торговлю с Китаем и остальной Азией. За этим регионом будущее»<sup>7</sup>. Луксич понимает не хуже остальных чилийцев, что требуется для дальнейшего экономического роста страны. Он нацелен на будущее, не испытывает недостатка в идеях и регулярно обсуждает с президентом Мишель Башеле и ее правительством приоритетные вопросы макроэкономической политики, часто предлагая меры, которые, по его личному мнению и мнению его единомышленников в бизнес-сообществе, должны способствовать росту конкурентоспособности Чили на мировом рынке: от усовершенствования системы образования до устранения бюрократических препон инвестициям. Он принимает участие в международных конференциях, например в латиноамериканском бизнес-саммите при Всемирном экономическом форуме, где в 2007 году он был одним из сопредседателей. Он и люди его круга чувствуют себя не менее комфортно на Уолл-стрит и на глобальных рынках, чем любой другой бизнес-лидер мира. На них не осталось даже налета провинциальности, замкнутости, которую еще двадцать-тридцать лет назад вы могли наблюдать у большинства представителей крупного латиноамериканского бизнеса.

Вскоре после визита к Луксичу я провел вечер в обществе Альваро Сайе, лидера чилийского делового сообщества, основные интересы которого также связаны с банковской сферой. Мы встретились в его резиденции, которую он построил в предгорьях Анд, возвышающихся над Сантьяго. Когда после долгого подъема по петляющей дороге я наконец въехал в ворота усадьбы, то увидел здание, воплощавшее триумф современного дизайна: по форме оно напоминало древнеримский особняк с внутренним двориком, однако его облик был сформирован четкими линиями, исключительное изящество которых доставляло эстетическое удовольствие. Сайе оказался бизнес-лидером уже зна-

комой мне разновидности: вдумчивым, глубоко озабоченным будущим Чили, особенно серьезно относящимся к проблеме образования. Он поделился своим желанием: помочь стране с финансированием и строительством университета, в котором воспитывались бы новые поколения лидеров, способные обеспечить конкурентоспособность страны на мировой арене. «Мы не можем останавливаться на достигнутом, — сказал он. — Чтобы продолжать расти и удерживать лидерство, чтобы решать наши проблемы, мы должны толкать себя вперед»<sup>8</sup>. Обитающий в роскошном жилище, вдалеке от грязных городских кварталов, Сайе не закрывает глаза на проблемы страны и хотел бы употребить свое богатство для их решения. Он, как и Луксич, участвует в работе различных международных ассоциаций бизнес-лидеров — для него это возможность быть в курсе актуальных в мире умонастроений, а также способ расширения круга своих связей. Так, он является активным членом «Группы пятидесяти» — организации, объединяющей некоторых из самых влиятельных бизнес-лидеров западного полушария, которые, как правило, встречаются раз в год в Вашингтоне (хотя в последнее время эти встречи переносились в такие далекие от Вашингтона страны, как Китай и Чили).

Чилийская элита действительно нацелена на поддержку экономического и не только экономического развития своей страны, а в некоторых случаях даже выступает за принятие конкретных мер, призванных решить застарелую проблему неравенства. Однако когда беседеешь с представителями этой элиты, часто фоном проступают настроения, свидетельствующие о том, что реальность сложнее такой однозначной характеристики. Разговаривая с главой одного из флагманов чилийской лесопромышленности, я явственно ощущал нечто вроде нездорового удовлетворения с его стороны, согласия со сложившейся ситуацией. Этот человек, компания которого занимает господствующее положение на внутреннем рынке, не сразу ответил на мой вопрос о том, нужны ли Чили дополнительные стимулы для иностранных инвестиций. Помедлив, он согласился, что инвестиции — это благо, однако его слова и паузы, понадобившиеся, чтобы подыскать обтекаемую формулировку, указывали на обратное. Очевидно, что такие, как он, смотрят на конкуренцию со стороны транснациональных корпораций с большой насторо-

женностью. До сих пор в каждом из главных секторов чилийской экономики доминирует одна-две компании — либо местные, либо тесно связанные с местным крупным бизнесом. Предпринимательская активность явно ограничена, и историй успеха выходцев из малого или среднего бизнеса здесь почти не встретишь. Экономический подъем и модернизация Чили примечательным образом почти не затронули структуру общества, и нельзя сказать, чтобы это сильно тревожило членов элиты вроде моего собеседника-лесопромышленника. Не только в Чили, но в Латинской Америке вообще существующее распределение богатства и власти часто уходит корнями еще в колониальное прошлое. Закрепление социального, расового, материального неравенства, сложившегося в истории, было обеспечено тем обстоятельством, что доступ к ключевым ресурсам, обычно способствующим выравниванию общества, находился главным образом в руках элит — в частности, это касается образования, которое, когда оно является прерогативой немногих избранных, в реальности лишь обостряет разрыв между верхними и нижними слоями.

Тем не менее, когда в ходе дискуссии среди нескольких ведущих чилийских бизнесменов возник вопрос о том, что делать с подобной исторически укорененной несправедливостью, большинство из них предпочло ответить на него, используя язык чикагских мальчиков. Рикардо Кларо, глава крупнейшей компании морских грузоперевозок CSAV и владелец одной из знаменитейших чилийских виноделен «Santa Rita», в пиночетовские годы выступал сторонником проведения жестких экономических реформ. Обладая исключительно высоким и пытливым интеллектом, он также принимает активное участие в международной светской жизни и хорошо известен за пределами Чили. И все же, в словах, которые я слышал от него и других представителей чилийского делового истеблишмента, читается, более или менее прямо, одно и то же послание — настоящая квинтэссенция заветов экономистов 1980-х годов: «Оставьте это рынку. Наберитесь терпения. Не обременяйте налогами тех, кто создает рабочие места». Двадцать пять лет спустя после того, как была сформулирована «теория просачивания», они остаются приверженцами ее аксиом, несмотря на накопившуюся массу доказательств того, что она, по словам экономиста из Корнелл-

ского университета Роберта Х. Фрэнка<sup>9</sup>, «не подтверждается ни экономической теорией, ни эмпирическими данными».

### НЕ ТОЛЬКО ЧИЛИЙСКИЙ ПАРАДОКС

Наше такси наконец добралось до пункта назначения — современного, облицованного белым камнем многоквартирного здания. За привратницей мы проследовали через безупречно пустое мраморное фойе к маленькому лифту, доставившему нас в апартаменты председателя «Chilectra» (одной из двух главных электроэнергетических компаний Чили). Кажущийся парадокс чилийского прогресса не отпускал меня и здесь. Как может настолько передовая страна, имеющая таких образованных и глобально мыслящих лидеров, пребывать в столь плачевном состоянии в том, что касается социального и материального неравенства?

Первым, кого я увидел, войдя в квартиру, был сам Андреас Веласко (на всякий случай сообщу, что вверенное ему Министерство финансов одно время числилось среди клиентов моей консалтинговой фирмы). Он сидел в одном из тех скандинавских кресел для гостиной, в которых практически невозможно устроиться с комфортом — однако Веласко, судя по всему, чувствовал себя абсолютно комфортно, даже умиротворенно. Рядом с ним сидел хозяин квартиры, Хорхе Розенблют — человек, занимавший высокий пост в предыдущей администрации и ставший одним из главных сборщиков средств для избирательной кампании нынешнего президента, Мишель Бачелет. Вскоре к нам присоединились остальные: министр по делам президента Рикардо Логос Вебер, заместитель министра финансов Мария Оливия Рекарт, глава международного департамента Министерства финансов Рауль Саэс. Формат встречи предполагал дружеский обмен мнениями, исключая обсуждение деловых вопросов, в сопровождении большого количества хорошего чилийского вина.

Почему Чили удалось достичь так много, понять было сравнительно нетрудно. Веласко, с его блестящей академической карьерой, увенчавшейся профессурой на экономическом факультете Гарварда, воплощающий собой тип финансового министра «экстра-класса», — лишь один из длинной череды его столь же

блестящих предшественников, в числе которых нынешний министр иностранных дел Алехандро Фоксли и бывший заместитель управляющего директора МВФ Эдуардо Анинат. Не так давно он убедил страну не расходовать 20 млрд долларов дополнительной прибыли, вырученной в результате повышения цены на медь, — шаг, немедленно сказавшийся на глобальном кредитном рейтинге Чили. Вопрос о неравенстве всплыл в нашей беседе довольно скоро, и Веласко дал понять, что относится к нему со всей серьезностью<sup>10</sup>. «Ясно, что для нас это центральная проблема, жизненно важная с точки зрения нашего будущего, — сказал он. — Но прежде, чем ее решить, нам предстоит ее досконально изучить. В чем причины? Какие у нас реальные возможности? Есть ли в нашем распоряжении лекарства, которые не усугубят саму болезнь? Придется всерьез взяться за проблемы нашей системы образования, инфраструктуры, мы должны расширить рынок труда, сделать экономику по-настоящему открытой».

Впрочем, когда прозвучало мнение, что серьезные перемены потребуют широкой политической поддержки, Лагос Вебер и остальные закачали головами, пряча скептические улыбки. Перемены имеют своих противников в истеблишменте, причем как справа, так и слева. Для них расходы на социальные нужды — мера, чреватая скачком инфляции. Реформа образования представляется им неосуществимо сложной затеей. И самое главное, как заметил Розенблют по поводу ключевых фигур чилийского делового сообщества, «те из них, у кого в руках основные рычаги влияния, чувствуют себя слишком комфортно в наступившем столетии, а те, кто недоволен, мелкие и средние компании, не имеют достаточного политического веса»<sup>11</sup>. Многие члены-учредители «загородного клуба» не видят никакой необходимости менять «правила вступления».

Собравшиеся за ужином не то из вежливости, не то из политических соображений уклонялись от того, чтобы назвать вещи своими именами. В реальности, несмотря на «прогрессистскую» риторику, многие представители властвующей элиты в Чили расходуют свою энергию и политический капитал на проведение тех изменений, которые в первую очередь выгодны им самим. Открыто или подспудно, чилийская элита всегда сопротивлялась переменам, способным создать лучшие условия для кон-

курении, предпринимательства, доступа к капиталу для бедного и среднего класса. Но это вообще не проблема в рамках теории чикагских мальчиков — теории, в сущности сводящейся к лозунгам «поднимающегося прилива» и «просачивания сверху вниз», наследия рейгановской эпохи, которому, в отличие от чилийских красных и белых вин на нашем столе, время на пользу не пошло. Согласно господствующей все это время установке, от правительства требовалось только одно — терпение. В один прекрасный момент поощрение конкуренции и открытость для инвестиций должны были привести к тому, что у каждого появится реальный шанс, а пользоваться ресурсами капитала смогут намного более широкие слои населения.

Идеологию, лежащую в основании такой политики, можно назвать рейган-тэтчеризмом. Или, отдавая должное интеллектуальным вождям, проводившим ее в жизнь, волкер-гринспенизмом — в честь двух «верховных жрецов» американской банковской системы. От одного человека, пытавшегося выразить ее либертарианскую и глобализационную сущность, я слышал и другое название — фридман-фридманизм — в честь Милтона, наставника чикагских мальчиков, и Томаса, автора «Плоского мира». Но, наверное, точнее всего назвать этот комплекс идей маркет-маркетизмом. Все они опираются на убеждение, что централизованное планирование и государственное хозяйствование обернулось катастрофой, и поэтому лучший способ решить любую социальную проблему — оставить ее на усмотрение рынка.

Тем не менее сегодня, поколение с лишним спустя после того, как это учение было взято на вооружение самыми влиятельными людьми планеты — нарождающейся глобальной элитой, — становится ясно, что многие вопросы оно оставляет без ответа. Рынок — чудесное изобретение во многих отношениях, а экономический рост, ставший результатом политики рыночников, обернулся выгодой для миллиардов. Однако у рынков нет совести, и они запросто выкинут на обочину больных, необразованных и пожилых. Рынки стремятся к рентабельности, что чаще всего подразумевает консолидацию ресурсов и власти, укрупнение масштаба ради экономического эффекта и существенные человеческие издержки. Маркет-маркетизм не обращает особенного внимания на неэффективность, слабость, а часто и

непригодность рынка в качестве средства для построения справедливого общества — цели, как минимум не менее важной, чем повышение материального благосостояния. В своем роде этот подход до гениальности прост — он обещает, что если мы будем продолжать следовать определенным нехитрым предписаниям, в конечном счете хорошо станет всем. На мой взгляд, это слишком уж напоминает обещания загробного блаженства, с помощью которых церковная элита на протяжении истории помогала политической элите поддерживать стабильность социального порядка несмотря на лишения и страдания обездоленных масс. Должно существовать лучшее решение. Должен существовать такой способ управления, при котором мы сможем пользоваться всеми преимуществами рынка, отдавать себе отчет в ограниченных возможностях государственного вмешательства и в то же время не сидеть сложа руки, наблюдая растущее, вопиющее, несправедливое, разлагающее мир неравенство.

Веласко производил впечатление человека, осознающего нужду в переменах и новых подходах. Несмотря на нескрываемое недоверие, которое он питает к интервенционистским, супер-административным методам, он знает, что «оставить все на волю рынка» — не выход. «Возможно, — признался он, — мы сейчас находимся в начале нового периода мышления. Возможно, нам необходимо найти новый баланс». Веласко осознает, что за последнюю четверть века мышление, в котором были воспитаны он сам и большинство представителей экономической профессии, ставящее во главу угла ограничение роли государства, фискальную дисциплину, борьбу с инфляцией и дерегулирование, опирающееся на динамизм свободного рынка как на главный двигатель роста, привело не совсем к тем результатам, какие ожидалось. Многие сильно выиграли, но многие остались далеко позади, и это положение дел, по его словам, «определенно требует какого-то осмысления и, не исключено, каких-то новых подходов». Тем не менее он, и далеко не только он, сомневается, что такая ситуация послужит или должна послужить прологом к новой эпохе «государственного активизма». Да, правительства должны взять на себя главное бремя в деле обеспечения образовательных и инфраструктурных ресурсов конкурентоспособности. Да, они должны играть свою роль в стимулировании отраслей, которые скорее всего станут мотором экономического рос-



та в будущем. «Здесь я вижу возможность для деятельности государства, — сказал Веласко, — однако как сбалансировать ее с основными законами экономики, с нашим историческим знанием о том, что работоспособно и что неработоспособно, — вот что трудно, вот в чем наша задача».

#### ДАЛЬШЕ — СЛОЖНЕЕ

На следующий день я встретился с бывшим министром экономики Чили Хорхе Маршаллом в его просторном, но скудно освещенном офисе. Маршалл, теперь занимавший вторую по значению должность в чилийском центральном банке, смотрел на проблему несколько иначе<sup>12</sup>. «Мы в Чили проделали долгий путь, — поведал он. — Мы стабилизировали экономику, обуздали инфляцию. Затем мы открылись миру. Взяли курс на приватизацию и либерализацию торговли. Как нам это удалось? Секрет в том, что все эти шаги были сравнительно легкими с политической точки зрения. Решить более укоренившиеся проблемы нашего общества: проблему неравенства или нахождения дополнительных ресурсов для будущего роста — уже гораздо сложнее». Иначе говоря, необходимые реформы могут оказаться не то что непопулярными, а попросту политически неосуществимыми.

По уровню экономической стабильности и темпам роста Чили намного превосходит большинство стран, в которых неравенство также остается огромной проблемой. Однако, как и в Чили, реформы, которые за последние два десятилетия проводили везде в Латинской Америке и других частях развивающегося мира, были реформами, устраивавшими тех, кто занимал властные позиции изначально, а именно группки семейств, контролировавших крупнейшие бизнес-предприятия, и группки политических и военных лидеров, с которыми первые находились в тесном контакте. Эти элиты правили долгие годы и получали прибыль вне зависимости от условий, в которых пребывала экономика их стран. После долгового кризиса 1980-х банки, кредитовавшие эти государства, согласились на реструктуризацию обязательств, однако стали настаивать на проведении реформ как гарантии возврата отложенных долгов в будущем. Догово-

ренности, к которым в тот момент были принуждены национальные элиты, едва ли отягощали их самих — руководства стран заключали эти сделки с банкирами, для которых в каждой стране представители элиты являлись единственными реальными клиентами. Парадоксальным образом, несмотря на недовольство «плохими» долгами, ставшими результатом безответственной экономической политики таких клиентов, банкам в конечном счете было нужно, чтобы те остались на плаву и продолжали заимствовать средства в будущем. Подобная ситуация давала солидный рычаг давления правительствам, местным бизнес-лидерам и банкирам, всячески затягивавшим переговоры и уходившим от прямой ответственности. Элиты согласились на приватизацию, поскольку обладали активами для получения кредитов, инвестирования и скупки вновь приватизированных предприятий. Они приняли дерегуляцию, поскольку она позволяла основательно развернуться верхушке частного бизнеса и ограничивала возможности правительства. Они приветствовали большую открытость рынка, поскольку, будучи владельцами крупных предприятий, оказывались первыми кандидатами на иностранные инвестиции и были готовы первыми выйти на международную арену.

Однако когда дело дошло до реформы законодательства об управлении компаниями, устранения перекоса — доходящего до абсурда — в пользу мажоритарных акционеров, принятия мер для расширения конкуренции, ответственные за это политики потеряли желание что-либо делать. Кроме того, в условиях либерализации торговли, увеличивавшей их зависимость от внешнего мира, они начали осознавать, что максимальное снижение издержек у себя на родине очень помогает привлечению иностранных инвестиций. Фактически их интересы стали все больше и больше расходиться с интересами рабочих и все больше подлаживаться под интересы инвестиционных банков и других участников глобального рынка, способных перевести на счет их компаний солидные суммы или гарантировать ускоренный рост (под ростом имеется в виду исключительно рост капитализации).

Все это смогло произойти в основном потому, что термин «свободный рынок» — пропагандоёмкое, компактное выраже-

ние, призванное обозначать комплекс сложных идей, являющихся экономической частью уильмсоновского «Вашингтонского консенсуса», — значит не то, что он значит буквально. Всегда существуют правила. Некоторые устанавливает правительство — например, налоговые ограничения и стимулы, зачастую сориентированные на поощрение направлений развития, заинтересованность в которых выражают определенные сегменты делового сообщества. Другие правила — это внутренние законы рынка, согласно которым, в частности, с точки зрения эффективности затрат, выгоднее всего создавать масштабные предприятия, а с точки зрения существующей системы компенсации для банкиров им выгоднее заключать меньше сделок с крупными компаниями (у которых к тому же, как правило, более привлекательные кредитные истории), нежели больше сделок с мелкими компаниями или частными лицами. Даже сегодня, когда для бедных частных клиентов существует микрокредит и другие специальные программы, преобладающее большинство инвестиционного капитала оказывается в руках крупнейших фирм. В Чили высокопоставленные лица, говоря о недоразвитости местного среднего и мелкого бизнеса, в первую очередь связывали ее с этой проблемой.

Помимо всего перечисленного существуют и другие факторы, которые экономисты либо традиционно обходили стороной, либо освещали недостаточно подробно, и эти факторы все громче заявляют о себе, требуя внимания со стороны действующих политиков. В числе таких факторов — проблемы культуры, сохраняющей многие элементы классового членения общества, несмотря на проведенные реформы. Это довольно щекотливый предмет, поскольку культура тесно увязана с вопросами национальной самоидентификации, религии и даже расовой принадлежности, и в кругах теоретиков и практиков экономики развития редко кто отваживается на обсуждение такой взрывоопасной проблематики. Что не отменяет самого существования культурных факторов.

В настоящее время, болезненно осознавая тот факт, что учреждение демократических институтов без развития подлинной культуры демократии и свободы производит на свет политический строй, который Фарид Закария<sup>13</sup>, редактор «Newsweek»,

окрестил «нелиберальной демократией» — прекрасными примерами здесь служат Венесуэла и Россия, — мы также должны увидеть, что то же самое касается институтов и культуры рынка. Учреждение рыночных структур и методов хозяйствования без выращивания культуры предпринимательства, культуры, обеспечивающей подлинное равенство возможностей и прав, производит на свет «нелиберальный рынок» — систему, внешне похожую на свободный рынок, но на деле пронизанную неэффективностью и несправедливостью. В такой системе практически неизбежно будут набирать силу разнообразные дестабилизирующие факторы, политические и не только, и в любом случае она не будет способствовать полной реализации потенциала той или иной страны, скорее наоборот. Нормальный рынок требует эффективного законодательства, которое подкрепляется активным и справедливым правоприменением — в настоящий момент много где отсутствующим. На международной арене, в транснациональном и наднациональном правовом пространстве, часто попросту нечего применять. Как писал гарвардский экономист Дани Родрик: «Ахиллесова пята глобализации — дисбаланс между национальным масштабом правительств и глобальной природой рынков. Здоровая экономическая система требует осторожного компромисса между этими двумя сторонами. Зайдите слишком далеко в одном направлении, и вы получите протекционизм и автаркию. Зайдите слишком далеко в другом, и у вас будет нестабильная мировая экономика, почти не обеспечивающая социальные и политические нужды тех, кому она, по идее, должна помогать»<sup>14</sup>.

Некоторые комментаторы, в числе которых нобелевский лауреат по экономике и профессор Колумбийского университета Джозеф Стиглиц<sup>15</sup>, утверждают, что элиты в Чили и других странах мира остановились на реформах, которые устраивали их, не доведя дело до реформ, которые принесли бы пользу обществу в целом. Один из бывших коллег Стиглица, глава администрации при Билле Клинтоне Мэк Макларти, высказал мнение<sup>16</sup>, что сопротивление переменам имеет наследственную составляющую. «Богатство поколений — я, понятно, обобщаю... Но многие крупные семьи, которые долгое время доминировали в экономике своих стран, успели изолировать себя от соци-

альных проблем и задач, — поведал мне Макларти. — Они, практически, надвигают на глаза шоры и продолжают заправлять своими частными империями как ни в чем не бывало. Особенно это касается случаев, когда даже сегодняшние патриархи представляют третье или четвертое поколение при нажитом состоянии, они прожили в отгороженном мире всю свою жизнь и просто не могут или не хотят загружать голову посторонними проблемами». Когда-то побывавший в форчуновском «списке 500» ведущих глав корпораций, Макларти знаком с множеством представителей имущего класса и видел своими глазами, насколько укоренены привычки, затрудняющие проведение реформ.

Мойзес Наим, бывший министр торговли и промышленности Венесуэлы и нынешний главный редактор журнала «Foreign Policy», убежден, что проблема совсем не ограничивается пассивным неприятием<sup>17</sup>. «Во многих отношениях элиты ответственны за проблемы в своих регионах, — заметил он мне в недавней беседе. — Как саудовская элита может не отвечать за то, что происходит в Саудовской Аравии? Как венесуэльская элита может снять с себя ответственность за доведение страны до состояния, когда к власти смогли прийти люди типа Чавеса?» Наим тщательно оговаривает свое употребление слова «элита», поскольку не хочет переводить разговор в плоскость классовой борьбы. Он не собирается переоценивать роль элит, однако соглашается с тем, что, по крайней мере в развивающихся странах, они сами по себе уже долгое время являются существенной частью проблемы.

Беседы с руководителями Чили и экспертами вроде Макларти и Наима вызвали у меня лишь новый поток вопросов. Если национальные элиты в чем-то ответственны за эволюцию неравенства у себя на родине, можно ли говорить о похожей ответственности международной элиты в глобальном масштабе? Если пересекающиеся интересы глобальных элит влияют на особенности политической, административной, рыночной истории начального этапа эпохи глобализации, то как это влияние связано с неравенством? Когда оно положительно, когда отрицательно? Какова действительная, а не та, что рисуется в воображении публики, роль членов глобальной элиты, держащих в руках главные рычаги влияния?

ПРИ ПРОЧИХ НЕРАВНЫХ:  
НЕРАВЕНСТВО ВЛАСТИ, НЕРАВЕНСТВО БОГАТСТВА

Если вбросить слово «неравенство» в комнату, где собрались теоретики международной экономики или политические эксперты, оно может иметь тот же эффект, что гремучая змея, брошенная в комнату с обычными людьми: начнется хаос. По поводу тонких научных разногласий закипят яростные споры. Стороны станут упрекать друг друга в неадекватности приводимых статистических данных, бросать обвинения в скрытых мотивах. Противники начнут использовать высокие принципы, чтобы возвыситься друг над другом, стараясь побольнее задеть друг друга обидными намеками и эпитетами.

И все же вопрос неравенства — центральный вопрос для любого исследователя суперкласса. Не только потому, что его представители находятся на самой вершине пирамиды неравенства, но и потому, что именно им приписывается авторство правил игры, причем авторство заинтересованное. Следовательно, нам нужно еще глубже копнуть эту тему прежде, чем приступить к изучению других измерений суперкласса: его истории, составляющих, влияния, будущего.

Насколько я могу доверять собственному кругозору, существует несколько школ равно выдающихся и отмеченных всяческими наградами экономистов, которые в своих всегда чрезвычайно доказательных академических статьях утверждают, что глобальное неравенство (1) увеличивается, (2) сокращается, (3) стабилизируется после роста на протяжении последних двух столетий, является (4) неизбежным результатом правильной работы рынка, распределяющего награды соответственно заслугам, и/или (5) угрозой обществу, которая покончит со стабильностью и сделает бессмысленными все наши заявления о прогрессе цивилизации.

В недавнее время появилась целая серия статей и книг, авторы которых обратились к теме неравенства. Таким образом, она оказалась выведена за пределы академических дебатов и сделалась предметом общественной полемики. Многие из этих авторов по умолчанию исходят из того, что неравенство продолжает расти, и винят в этом обладателей сверхсостояний, а также их

союзников — обладателей сверхвлияния. Часто такие обвинения более конкретно направлены на защитников элиты и тех, кто в первую очередь выигрывает от глобализации, — в этих людях видят силу, которая, возможно, дополнительно обостряет проблему неравенства. С другой стороны, некоторые комментаторы и авторы колонок деловых журналов выступают на стороне элит как двигателя глобализации, поскольку считают, что глобализация в конечном счете поможет создать систему более равных возможностей.

Другими словами, для некоторых члены суперкласса суть герои глобализации — процесса, который когда-то в будущем выведет бедных из их бедности. Для других они суть новые «бароны-разбойники», оседлавшие нынешнюю эпоху, которую многие наблюдатели внутри Большой пятерки — от Мартина Вулфа из «Financial Times» до Пола Кругмана из «The New York Times» — прозвали новым «позолоченным веком»<sup>18</sup>. Их рисуют либо первопроходцами, честно заработавшими свое богатство, либо эксплуататорами, которым следует опасаться массовых возмущений или даже глобальной революции.

Что касается меня, я не способен потратить годы на изощренные академические дебаты, пока люди умирают от голода. Коэффициентом Джини (экономическим показателем неравенства) никого не накормишь. С другой стороны, я знаю несколько вещей, с которыми не поспоришь. Во-первых, экономическое неравенство существует. Во-вторых, кое-где оно усугубляется год от года. В-третьих, люди, обладающие наибольшей властью, несомненно, имеют больше всего возможностей как-то исправить эту ситуацию — а также зачастую являются теми самыми людьми, кто занимает самую крайнюю «имущую» часть спектра человеческого благосостояния. Следовательно, хотя бы в основных фрагментах нам просто необходимо получить представление о картине глобального экономического неравенства.

Нэнси Бердсолл, президент-основатель Центра глобального развития, наглядно демонстрирует связь между неравенством богатства и неравенством власти. В лекции под названием «Неплоский мир: неравенство и несправедливость в глобальной экономике нашего времени»<sup>19</sup>, которая была прочитана в Университете ООН, Бердсолл заявила, что в ходе глобализации «складывается тенденция, в которой существующие правила приносят

наибольшую выгоду странам и личностям, уже обладающим экономическим могуществом; естественно, что более богатым и влиятельным легче воздействовать на разработку и применение глобальных правил — даже правил, призванных быть противовесом их влиянию, — и редактировать их к своей выгоде».

Согласны вы с этим наблюдением или нет (я еще вернусь к нему), но если мы признаем, что одни люди могущественней и влиятельней других, мы должны закрепить за ними существенно большую ответственность за то, как устроено общество, на которое они способны влиять. Согласно данным ООН<sup>20</sup>, несмотря на экономический рост во многих регионах, мир стал гораздо менее однородным, чем был даже десятилетие назад. Разрыв увеличился и внутри стран, и между ними. Например, богатейшие страны мира<sup>21</sup> (США, члены Евросоюза, Япония) сегодня в среднем более чем в сто раз богаче, чем беднейшие (Эфиопия, Гаити, Непал). Сто лет назад этот коэффициент был ближе к 10. Более того, соотношение между ВВП сегодняшней богатейшей (в расчете на душу населения) страны мира<sup>22</sup> — Люксембург и беднейшей — Гвинеи-Бисау выглядит как 267/1, тогда как тридцать лет назад разница между тогдашними лидером и аутсайдером, США и Бангладеш, равнялась 88/1. Миллиардеры планеты, примерно тысяча человек<sup>23</sup>, о которых мы уже упоминали, консолидировали в своих руках богатство большее, чем беднейшие 2,5 миллиарда. В некоторых уголках земного шара концентрация бедности<sup>24</sup> выглядит почти как зеркальное отражение концентрации богатства, наблюдаемой нами в США, Европе и Японии. Почти половина населения субсахарской Африки живет меньше чем на доллар в сутки, тогда как среди европейцев такое ужасное, беспросветное состояние затрагивает лишь 3,5%. Даже в Китае, показавшем за прошедшие двадцать лет столь поразительные экономические успехи, неравенство растет: за период 1984–2004 годов<sup>25</sup> китайский коэффициент Джини почти удвоился — с 29 до 47.

Смысл этих цифр является предметом непрекращающихся споров. Их участники часто настаивают на необходимости различать индексы неравенства внутри одной страны и неравенства между странами. По утверждению Бранко Милановича из Всемирного банка<sup>26</sup>, показатель межгосударственной разницы доходов является полезным инструментом в анализе результа-



тивности тех или иных правительственных мер. Согласно такому критерию, рост неравенства продолжается вот уже семь десятилетий, причем на отрезке между 1982 и 1994 годами он описывается как «неуклонный и резкий». Некоторые из низкодоходных стран, например государства субсахарской Африки, существуют в условиях отрицательного роста ВВП на душу населения уже четверть столетия, тогда как богатство развитых стран, членов Организации экономического сотрудничества и развития, за тот же период приумножилось. Впрочем, отмечает Миланович, если вы возьмете тот же показатель во «взвешенном» виде, то есть в соотношении с численностью населения, окажется, что глобальное неравенство отстывает. Такой поворот главным образом обязан успехам двух самых многонаселенных государств, Китая и Индии, подушный доход в которых за последнее время вырос. На самом деле, если исключить Китай и Индию из списка, получится, что «взвешенное» неравенство стабильно увеличивается с середины 80-х, так же как и «невзвешенное».

Как бы то ни было, если посмотреть на данные по неравенству не только между странами, а между людьми вообще, ситуация становится несколько сложнее. Миланович в своем замечательном исследовании под названием «Разделенные миры» утверждает, что глобальное сопоставление доходов домохозяйств демонстрирует высокий уровень существующего «истинного неравенства» (неравенства среди людей), а коэффициент Джини для всего взрослого населения Земли будет примерно равен 65<sup>27</sup>. Миланович также отмечает, что «вымывание» среднего класса в Восточной Европе, Латинской Америке и похожих регионах вызвало рост глобального неравенства с 1988 по 1993 год, однако в результате подъема доходов в аграрных районах Индии и Китая на отрезке 1993–1998 годов этот тренд был обращен вспять.

Профессор Джеймс Гэлбрейт<sup>28</sup> из Университета Техаса высказывает аналогичные соображения по поводу межгосударственного неравенства. Когда экономисты Всемирного банка Дэвид Доллар и Аарт Краай заявили, что с 1975 года глобальное неравенство неуклонно снижалось и что страны, более вовлеченные в процесс глобализации, показывали лучшие результаты, чем не вовлеченные, Гэлбрейт не замедлил с возражением.

«В списке успехов, приведенном Долларом и Крааем, отсутствуют истинные энтузиасты глобализации последнего времени, — писал он, — в том числе Аргентина, каких-то несколько месяцев назад еще считавшаяся главным экспонатом выставки достижений неолиберализма, или Россия, сегодня пытающаяся прийти в себя после коллапса, увенчавшего период шоковой глобализации. То же касается и бывших “азиатских тигров”, переживших либерализацию в начале 1990-х и кризис в конце того же десятилетия. Причем все это отнюдь не отдельные, изолированные примеры. При международном финансовом режиме, функционировавшем с 1945 по 1971 год в рамках регламента Бреттона Вудса, темпы экономического роста в мире оставались систематически более высокими, чем позже, в начавшуюся с 1980 года эпоху дерегуляции». Гэлбрейт утверждает, что использованные им данные (собранные не Всемирным банком, а ООН) более точны и что, согласно этой статистике, «рост неравенства оказывается общим правилом с незначительными отклонениями, касающимися главным образом Скандинавии и Юго-Восточной Азии до 1997 года. Наблюдаемые закономерности отчетливо показывают, что факторы глобализации, в том числе высокие мировые ставки рефинансирования, долговые кризисы и шоковые либерализации увязаны с растущим неравенством в структуре оплаты труда. Учитывая, что зарплата — главный компонент индивидуальных доходов, можно всегда с уверенностью ожидать, что увеличению неравенства заработков будет сопутствовать увеличение материального и социального неравенства вообще».

Исследование неравенства внутри стран выявляет более смешанную картину. За последние два десятилетия неравенство доходов выросло не только во многих странах Латинской Америки, но также в Китае, Индии, в большинстве стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза<sup>29</sup>. В случае Китая и Индии исключительно быстрый рост практически ограничивался урбанизированными территориями, что увеличивало разрыв в уровне доходов с аграрными регионами. Однако во многих странах неравенство оставалось практически на том же уровне, а в некоторых, причем как индустриальных, так и развивающихся, даже уменьшилось — среди примеров можно назвать Италию, Японию, Бангладеш, Гану и Филиппины. Кроме того, недавние ис-

следования на основе данных налоговой статистики обнаружили, что за последнюю четверть столетия доходы наиболее богатой части общества существенно увеличились во многих англоговорящих странах и остались неизменными в Японии и большинстве стран континентальной Европы.

По утверждению Эммануэль Саес из Калифорнийского университета в Беркли и Томаса Пикетти из Парижской школы экономики, «рост удельного веса наиболее высоких доходов обязан не возвращению эпохи высоких доходов от капитала, а беспрецедентному увеличению размера наиболее высокой оплаты труда — в первую очередь, компенсаций высшего исполнительного персонала — начиная с 1970-х и пережившему дополнительное ускорение в 1990-х»<sup>30</sup>. Другими словами, люди, управляющие крупными компаниями, стали зарабатывать намного больше денег. Это явление объясняют по-разному. Некоторые указывают на скачок масштаба самих компаний. Некоторые — на широкое внедрение «компенсационных пакетов», предусматривавших множество дополнительных льгот и предложений. Другие говорят о рыночных выгодах принятия на работу управляющих с именами-«брендами» и сопутствующего увеличения уровня запросов «звездного» корпоративного менеджмента. Наконец, есть мнение, что такое развитие событий является компонентом цикла самообслуживания, в котором участвуют представители узкой прослойки бизнес-генералитета — возглавляя одни компании, они, как правило, также заседают в советах директоров других компаний, определяющих размер вознаграждения исполнительному руководству. Каковы бы ни были реальные причины, раскачивающийся маховик рекордных компенсаций положил начало новой, еще более оторванной от земли полемике.

#### ВОЙНА БОГАТЫХ И СВЕРХБОГАТЫХ?

Интерес к новому «противостоянию» связан с тем обстоятельством, что проблемы глобального неравенства доходов и положения беднейших слоев населения Земли, будучи предметом оживленных дебатов среди экономистов, неправительственных организаций и филантропических структур, по-настоящему страдают от отсутствия внимания публики. Люди, которых эти проблемы непосредственно касаются, живут где-то вдалеке и не

обладают никакой покупательной способностью, — это не вполне та аудитория, на которую рассчитывают рекламодатели в богатых странах. Особенно такое положение дел характерно для Соединенных Штатов, в медиапространстве которых историям о глобальной нищете выделен небольшой загон в виде телемарафонов MTV, благотворительных акций «Американского идола» и интервью с Анджелиной Джоли и Брэдом Питтом в журнале «People».

Однако стоит поместить в фокус неравенство в самих Соединенных Штатах, и сюжет тут же начнет притягивать зрителей и читателей. Лучше всего подать его как историю о растущем разрыве между богатыми и сверхбогатыми — в такой упаковке найдется место и пафосу праведного негодования, и манящим подробностям из жизни знаменитостей. Наконец, у вас появляется тема, которая интересна всем. За последнее время вышло немало таких материалов — достаточно привести несколько заголовков: «Бунт обеспеченных: современная нижняя прослойка высшего класса недовольна ультрабогатыми» («Fortune»), «Новый разрыв между богатыми и богатыми» («Newsweek»), «Новая классовая война: имущие против многоимущих», «В мире интернета богатые завидуют сверхбогатым», «Богатейшие оставляют далеко позади даже богатых» (три последние — «The New York Times»). Мы познакомились и с длинной чередой книг на ту же тему, включая уже косвенно упоминавшуюся книгу Роберта Фрэнка «Ричистан: экскурсия по американскому буму богатства и жизни новых богатых».

Все эти репортажи должны растрогать нас рассказами о невзгодах верхнего процента зарабатывающих американцев (больше 350 000 долларов в год), в отчаянии наблюдающих за тем, как верхние десять процентов из их числа (в среднем по 2,3 млн в год) и верхний процент (в среднем по 14 млн в год) прибирают к рукам большую часть дохода. Прочитав данные, которые приводит «The New York Times» в серии статей под названием «Классовая война»<sup>31</sup>: «Тогда как для нижних 90% американских домохозяйств реальный доход между 1990 и 2004 годами в среднем вырос на 2%, для верхнего процента этот показатель составил 57%, для верхней десятой части процента достиг рекордных 85%, а для верхней сотой части процента — 112%. Это означает, что богатейшие богатеют почти вдвое быстрее, чем бога-

тые». Это также означает, как отмечает автор (впрочем, отмечает вскользь), что если богатые богатеют, то все остальные по сути дела топчутся на одном месте.

Данная тенденция распространяется отнюдь не только на США. Похожее развитие событий характерно и для Великобритании<sup>32</sup>, где, при росте розничных цен за последние семнадцать лет на 60%, богатство сверхбогатых увеличилось примерно на 500–600%. Сегодня верхней десятой части процента зарабатывающих британцев достается бóльшая доля общего пирога, чем в любой другой момент современной истории. Как бы то ни было, по данным опросов, британцы, в отличие от американской прессы, не терзаются завистью богатых к сверхбогатым и выказывают меньше недовольства по поводу неравенства. Если в 1995 году 90% граждан Соединенного Королевства считали существующую в стране разницу в доходах слишком большой, то к 2004 году эта цифра упала до 73%. Журнал «Economist» объясняет, что меритократический ореол нынешнего поколения нуворишей сыграл позитивную роль в его восприятии публикой:

Эти состояния все чаще оказываются заработанными, даже по сравнению с временам десятилетней давности. Филип Бересфорд, профессионально занимающийся составлением списков самых богатых (включая ежегодный список «Sunday Times»), говорит, что в самом начале его карьеры, в 1989 году, около трех четвертей состояний, о которых ему удавалось добыть информацию, доставались владельцам по наследству. Поскольку в последующие годы его список расширился с 200 самых богатых людей до 1000, сейчас трудно делать прямые сопоставления. Однако, по его оценке, заработки как источник состояний обогнали наследство примерно в середине 1990-х. Его самый последний список демонстрирует, что из 1000 крупнейших состояний свыше 70% были заработаны их владельцами<sup>33</sup>.

В Соединенных Штатах подобного общественного великодушия не наблюдается. В одной из наиболее основательных статей из всего множества материалов на тему «богатые против богатых» Мэтт Миллер писал в журнале «Fortune»:

Моя неправдоподобная теория такова: недовольство, поселившееся в нижней доле верхнего процента на шкале распределения американских доходов, — еще одна необъяснимая флуктуация общественной жизни. В массе трудящееся население не станет восставать против ультрабогатых, поскольку истина о богатых, которые становятся богаче, давно воспринимается как естественный факт.

В то же время, если взять сегодняшний образованный класс, его надежды и стремления покоятся на представлении о рыночном капитализме как о меритократии. Недостижимые успехи сверхбогатых разбивают эти надежды<sup>34</sup>.

Сейчас, когда миллионеры эпохи доткомов желчно переваривают известия о 1,6 млрд долларов, заработанных парнями, создавшими и продавшими «YouTube», нет недостатка в гипотезах, пытающихся объяснить этот новый феномен. Некоторые взваливают ответственность на снижение налогов при Буше-младшем, облегчившем бремя самых богатых. Другие сетуют на новые формы компенсации вроде подарочных опционов. Третьи ссылаются на «экономику суперзвезд» и другие рыночные факторы. Как бы то ни было, Миллер ближе других подбирается к одной очень важной истине — когда говорит о том, что нынешнее неравенство на самом верху подрывает идеал меритократии. В частности, он прослеживает судьбу двух гарвардских студентов<sup>35</sup> — одинаково умных трудооголиков, имеющих похожие преимущества и багаж навыков, — один из которых в конце концов оказывается членом клуба миллиардеров, а другой — адвокатом с ежегодным заработком, «едва дотягивающим» до одного миллиона долларов. Капитализм, который нелегко проглотить, традиционно подавал себя в карамельной оболочке романов Горацио Элджера: работай на совесть — и ничто для тебя не предел. Подоплекой такого идеологического настроения могло служить только одно — предположение о «ровном игровом поле». Именно это имеется в виду под оговоркой о «прочих равных», которой экономисты неизменно снабжают свои выкладки. Однако, разумеется, «прочие» условия никогда не бывают равными. Иногда в активе у трудолюбивого выпускника Гарварда оказывается кое-что еще: удачное стечение обстоятельств, сосед по комнате с хо-

рошими связями или интерес к малоизвестной области, которая неожиданно становится интересна всем.

#### НЕРАВНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕЗЕНИЯ

Не будучи экономистом, я могу позволить себе называть такой фактор «везением». И одна из главных вещей, которые бросаются в глаза, когда изучаешь сегодняшнее неравное распределение богатства или власти, это неискоренимость и в том и в другом случае еще одного неравного распределения — удачи.

На первый взгляд, удача как фактор кажется чем-то малосущественным, чем-то несерьезным и даже забавным. Однако только на первый взгляд. Трудно по-настоящему сопереживать миллионеру, чей недалекий, но более удачливый одноклассник становится миллиардером — или президентом Соединенных Штатов. Однако везение не обязательно принимает безобидные формы. Если вам довелось родиться в «неудачном» месте, например в субсахарской Африке, это тоже везение, вернее его отсутствие. Уступая мало кому на планете умом и трудолюбием, на жизненном пути вы почти наверняка столкнетесь с большими трудностями, добьетесь меньших результатов и умрете раньше. Или вы можете родиться, не имея доступа к хорошему образованию. Или без особенных умственных способностей. А ведь в самом сердце идеологии Горация Эджера сидит глубоко антиэгалитаристская мысль о том, что люди быстро соображающие имеют больше права на лучшую жизнь, чем соображающие медленно.

У каких родителей вы родитесь, тоже вопрос везения — и одновременно ключевой фактор, определяющий ваш «зарплатный» потенциал. Если отталкиваться от ожиданий, встроенных в американскую мечту (или мечту любой другой нации), наилучшим мерилем работоспособности системы является социальная мобильность. Однако, как обнаружил Том Херц из Американского университета, в Соединенных Штатах «у человека, родившегося в семье с доходом в пределах нижних 60% всех доходов домохозяйств страны, вероятность когда-либо оказаться в верхних 5% составляет меньше 2%. В то же время у американцев, рожденных в семьях с доходом в пределах нижних 20%, шансы остаться на том же самом дне составляют 40%»<sup>36</sup>. Из девяти

стран с высокими показателями дохода, исследованными Херцем, более низкий уровень мобильности демонстрирует лишь Великобритания. Трудно поддерживать благообразный образ меритократического общества перед лицом таких цифр.

Конечно, не будем забывать и о факторах-противовесах, например общем благе. Мы определенно нуждаемся в системе, которая стимулирует лучших и умнейших работать изо всех сил, поскольку это принесет благо большему количеству людей. Однако те же самые люди, достигнув власти и влияния, сумеют настроить систему под себя, чтобы гарантировать свое положение и получать еще больше. Нэнси Бердсолл определяет разницу между этими двумя подходами как разницу между «конструктивным неравенством» (тем, что необходимо для роста и общественного блага) и «деструктивным неравенством» (выходя за разумные рамки, неравенство становится экономически неэффективным, тем самым тормозя рост и, как источник общественного недовольства, угрожая стабильности)<sup>37</sup>.

Вопрос в том, когда именно общество пересекает границу и почему оно вообще это делает. Но, вероятно, еще более важно понять, как превратить деструктивную систему в конструктивную.

Возьмем для примера Нью-Йорк. Из всех городов мира здесь самое высокое сосредоточение миллиардеров — целых 5% форбсовского списка. По идее, это хорошо и свидетельствует о том, что город процветает. Однако из всех более чем трех тысяч округов Соединенных Штатов округ Нью-Йорк имеет самый высокий показатель неравенства доходов. В конце 1970-х на Манхэттене отношение между состоянием богатейшей пятой части и беднейшей пятой части населения составляло двадцать к одному<sup>38</sup>, сегодня — пятьдесят два к одному. Это неравенство конструктивное или деструктивное? Поощряет ли оно жителей города трудиться из всех сил, способствует ли росту? Или оно предвещает будущие протесты и беспорядки?

#### ПРЕМИАЛЬНЫЕ ДЛЯ РУКОВОДЯЩЕГО СОСТАВА

Нигде неравенство и справедливость не обсуждаются с такой риторической изощренностью и с такой корыстной подоплекой, как в дебатах о компенсации исполнительного руководства. В последнее время этот вопрос, как, возможно, никакой другой,



стал прожектором, в чьих лучах феномен суперкласса и система, которую он создает, стали видны особенно отчетливо. Но, несмотря на дружный хор критиков системы, никаких перемен не последовало — свидетельство, что люди, задающие правила игры, не прислушиваются к критикам и к тому же далеко не безучастны к положению критикуемых.

За последние годы заработок высшего бизнес-руководства в Соединенных Штатах подскочил до заоблачных высот. Компенсация для руководящего состава с 1993 года выросла более чем вчетверо, и среднестатистический исполнительный директор крупной компании<sup>39</sup> сегодня уносит домой в 364 раза больше, чем его среднестатистический подчиненный (с тех пор, как я сам начал работать в конце 1970-х, пропорция увеличилась в десять раз). Цифры шокируют. В 2006 году средний чистый заработок начальника компании из форбсовского «списка 500» равнялся 15,2 млн долларов<sup>40</sup>, но некоторые получали еще более громадные суммы. Учитывая реализованные фондовые опционы, в 2006 году Терри Семел, тогдашний шеф «Yahoo!», положил в карман 174 млн долларов. В том же году Барри Диллер, глава «IAC/Interactiv», получил 295 млн, а Рэй Ирани из «Occidental Petroleum» — больше 321 млн. Чемпионская зарплата главы «Apple» Стива Джобса составила астрономические 646 млн.

Но и когда начальник уходит в отставку, это не означает, что ему перекрывают денежный кран — все больше и больше компаний усваивают привычку выдавать своим бывшим руководителям так называемые «золотые парашюты»: например, Роберт Нарделли, по неофициальной информации, получил 210 млн долларов отступного после шести лет на посту исполнительного директора «Home Depot» (при том, что в его правление стоимость компании упала на 7,9%)<sup>41</sup>. Уходящий босс «Pfizer» Хэнк Маккиннел получил на прощанье чуть меньше — 200 млн. Совет директоров «Еххон» (от лица акционеров) вручил ушедшему в отставку главе Ли Реймонду подарок в 357 млн. АТ&Т попрощалась со своим главой Эдом Уитакером<sup>42</sup> добровольным пожертвованием в 158 млн — в дополнение к контракту на консалтинговые услуги ценой в миллион долларов в год, 24 000 ежегодных «автомобильных льгот», более 6000 ежегодно на охрану его частного дома, 25 000 на членские взносы в загородный клуб

и бесплатное пользование корпоративными самолетами. Расставание еще никогда не было настолько беспечальным.

Увесистые компенсационные пакеты приживаются по всему миру — редкий пример культурного влияния США, по поводу которого вы не услышите громких сетований, по крайней мере от мировой бизнес-элиты. Среднее значение заработка исполнительных директоров сотни британских компаний, входящих в список биржевого индекса FTSE (Financial Times Stock Exchange), в 2005 году равнялось 4,3 млн долларов, почти вчетверо больше, чем десятью годами ранее<sup>43</sup>. (Среднее значение для руководителей 350 лидирующих американских компаний составляло 6,8 млн долларов.) В том же году глава голландского производителя детского питания «Royal Numico» получил 13 млн долларов, председатель «British Petroleum» Джон Браун — 18,5 млн, а Антуан Захариас, начальник французской строительной компании, в честь ухода со своего поста получил «золотой парашют» в 22 млн<sup>44</sup>.

Астрономические зарплаты бизнес-руководства чаще всего воспринимаются критиками как свидетельство общей дисфункции системы корпоративного управления и корпоративного законодательства. На практическом уровне в этой сфере определяющими оказались несколько факторов. Один из них — бум фондовых опционов как компенсационного инструмента<sup>45</sup>. Их стоимость с 11 млрд долларов в 1992 году выросла до 119 млрд в пиковом 2000 году. Более явной мишенью для тех, кто указывает на крепнувший союз экономики и власти, является роль советов директоров, члены которых часто назначаются главой корпорации и во многих важных отношениях зависят от него (хотя предполагается как раз обратное). Согласно проведенному в 2006 году исследованию Амира Барнеа и Илана Гуэджа<sup>46</sup>, преподавателей финансов из Университета Техаса, фирмы, чьи советы директоров оказывались «более связанными» — то есть где члены совета директоров заседали в советах множества других фирм, — одновременно назначали более крупные оклады своим руководителям. Отсюда следует, что наиболее популярные члены советов — чаще остальных достаивавшиеся одобрения глав корпораций — также являлись самыми «щедрыми» (прекрасный эвфемизм для обозначения качества, в просторечии называ-

емого «знать, с какой стороны хлеб намазан»). Если ранжировать компании, котирующиеся в индексе S&P 1500, по показателю «связанности», окажется, что зарплата исполнительного директора средней компании в верхней пятой части превышает зарплату директора в нижней пятой части на 10%, а размер компенсационного пакета в целом — на 13%.

Еще один важный аспект проблемы компенсации для бизнес-руководства — растущая роль консультантов, специально занимающихся приглашением и условиями трудоустройства высших должностных лиц. Поскольку прибыль этих посредников высчитывается как процент от величины контракта, у них есть прямой стимул склонять компании к повышению потолка директорской зарплаты. Барри Диллер, несмотря на невероятную выгоду, которую ему принесла заложенная в систему игра на повышение, в 2006 году заявил, что « всю консалтинговую группу можно смыть в Ист-Ривер, и никто не заметит потери »<sup>47</sup>. Уоррен Баффетт однажды презрительно назвал членов советов, послушно выполняющих рекомендации консультантов по компенсациям, « щенятами, виляющими хвостами »<sup>48</sup>. Почему-то спорить с этими рекомендациями, добавил он, « считается неприличным, как рыгать за столом ».

Немало причин, объясняющих ширящуюся пропасть между жалованьем начальников и их подчиненных, предлагают и экономисты. Стив Каплан и Джошуа Раух в качестве движущей силы этой тенденции называют три фактора<sup>49</sup>. Развитие технологии привело к значительному разрыву между производительностью квалифицированного и неквалифицированного труда во всем мире. Рост масштаба предприятий создал ситуацию, при которой, чем крупнее компания, тем выше становятся ставки и поэтому тем важнее находить правильных людей у руля и вознаграждать их адекватно риску. Наконец, глобализация полностью подтвердила тезис Шервина Розена<sup>50</sup> об экономике суперзвезд — она действительно приносит максимальные дивиденды суперзвездам или уникально одаренным.

Конечно же, возник и другой отряд комментаторов, утверждающих, что главы корпораций попросту заслуживают вознаграждения, которое намного превышает зарплату среднего сотрудника, и что их оклады являются результатом законов рыночного спроса. « Сегодня существует невероятная нехватка

квалифицированных людей, способных возглавлять и управлять крупными компаниями», — сказал в 2006 году в интервью «The Wall Street Journal» Кеннет Лэнгбун, бывший директор Нью-Йоркской фондовой биржи и сооснователь «Home Depot»<sup>51</sup>. Вот что пишет журнал «Economist»: «Львиная доля сверхдоходов бизнес-руководства была заслуженной — в том смысле, что за отданные деньги акционеры получали прирост стоимости. В общем и целом траты были оправданны — эти суммы предназначались для приобретения и мотивации одаренных управленческих кадров, приведших бизнес к золотому веку роста производительности и прибылей. И если многие менеджеры за последние несколько лет значительно увеличили свое благосостояние, то то же самое можно сказать и об акционерах»<sup>52</sup>.

На самом деле, как показывают и современные исследования, и множество историй на слуху у публики, связь между размером компенсации для руководителей и их экономическими успехами если и подтверждается, то очень незначительно. В июне 2006 года «Cogrogate Library» (американская консалтинговая фирма, специализирующаяся в вопросах корпоративного управления) опубликовала данные по одиннадцати крупнейшим компаниям США, в которых говорилось, что для всех этих компаний «было характерно сочетание высокого уровня компенсации для исполнительного руководства с неудовлетворительными результатами работы руководства за последние пять лет»<sup>53</sup>. Еще одно исследование продемонстрировало, что относительная результативность работы известных глав корпораций (чья высокая компенсация, по идее, оправдывается их влиянием на рынке) и малоизвестных глав корпораций примерно одинакова и даже что во многих случаях «незаслуженные» руководители имели лучшие результаты. Один из самых выдающихся примеров «переплаченных» руководителей — Брюс Роде, бывший исполнительный директор и председатель «Coca-Cola»<sup>54</sup>, ведущей компании на рынке фасованных пищевых продуктов. За восемь лет в компании Роде заработал больше 45 млн долларов и при отставке в 2005 году получил 20 млн на прощанье. При его руководстве цена за акцию «Coca-Cola» упала на 28%, были сокращены 9000 рабочих мест и закрыто 31 предприятие. Компания также регулярно срывала планы по доходности и проигрывала по показателям своим конкурентам. Как однажды написал выдающийся гарвард-

ский экономист Джон Кеннет Гэлбрейт: «Жалование главы крупной корпорации — это не рыночное вознаграждение за успехи. Чаще это, по сути дела, жест доброй воли — из тех, которые люди иногда делают по отношению к самим себе»<sup>55</sup>.

#### СНОВА О НЕРАВЕНСТВЕ

Выдающийся журналист Билл Мойерс освещает проблему вознаграждения бизнес-руководителей по-своему<sup>56</sup>, и его постановка вопроса резонирует с нашей общей темой неравенства: «Аристотель полагал, что несправедливость проистекает из “плеонаксии” — буквально “обладания избытком”, а наличие класса людей, имеющих больше, чем причитающаяся им доля общего благосостояния, расценивалось как характерный признак несправедливого общества. Платон полагал, что общее благо требует, чтобы соотношение между богатейшими и беднейшими гражданами не превышало 5 к 1. Даже Дж. П. Морган полагал, что начальники должны получать максимум в 20 раз больше, чем их подчиненные». «Как старомодно!» — печально резюмирует Мойерс, обращая внимание, что сегодня в Соединенных Штатах это соотношение превысило 350 к 1 и что главы корпораций ежегодно кладут в карман многие миллионы долларов (а кое-кто на Уолл-стрит и миллиарды). На фоне многих миллионов жителей планеты, едва сводящих концы с концами на доллар-два в день, вряд ли у кого-то повернется язык назвать современное глобальное общество справедливым.

Что касается причин этого вопиющего неравенства, относящихся к сфере общественного развития, экономисты и многие другие чаще всего указывают на недостаток образования, отсутствие или ограниченность доступа к капиталу и социальные барьеры, препятствующие мобильности. Дэвид Доллар, Аарт Край и их единомышленники часто пытаются предъявить доказательства того, что глобализация помогает сократить разрыв — по крайней мере немного, по крайней мере в каких-то регионах. Однако для большинства стран — и для таких, как Чили, и для таких, как США и Великобритания, и еще для множества остальных, способных дать своему населению и того меньше, — проблемы неравенства продолжают стоять со всей серьезностью и никуда не денутся в обозримом будущем. Неравенство

порождает социальную напряженность, подрывает любые благие усилия правительств и ясно демонстрирует, как неприемлемо много остается еще несправедливости в мире, оправдывающей себя выдающимся прогрессом цивилизации. На ком лежит ответственность за эти проблемы? Кто создает правила для этой системы? Очевидно, что влияние меньшинства, находящегося наверху, намного превышает влияние масс, находящихся внизу, и трудно закрыть глаза на то, что миропорядок, складывающийся усилиями первых, в первую очередь приносит выгоду им самим. Чтобы понять, кто входит в это меньшинство и как мы оказались в сегодняшнем положении, мы не только должны обратить внимание на контраст, существующий во всем мире между глобализованной элитой — завсегдатаями Давоса, обитателями шикарных кварталов Сантьяго и т. д. — и беднейшими слоями, живущими совсем неподалеку от них; мы также должны заглянуть глубже, покопаться в обстоятельствах истории. Здесь мы обнаружим множество закономерностей и отдельных событий, которые покажутся до удивления знакомыми; однако вместе с тем нам станут ясны важные отличия, которые отделяют элиту нашей эпохи от ее предшественниц.

## ГЛАВА 3

### УРОКИ ИСТОРИИ: ВОЗВЫШЕНИЕ И ПАДЕНИЕ ЭЛИТ

История не повторяется. В лучшем случае — рифмуется.

*Марк Твен*

Помимо суперкласса, его примерно шести тысяч членов, существует множество элит пониже, члены которых окружают суперкласс, работают с ним, работают на него, влияют на его поступки и решения. Более того, многие из них сами имеют немалый вес и влияние: это руководители бизнеса, политические лидеры, деятели науки, отставные чиновники, те, кто тем или иным образом оказывает воздействие на общественное мнение. Тем не менее они не относятся к интересующей нас категории властвующих в глобальном масштабе. У них отсутствуют возможности тех, кто восседает на вершине властной пирамиды, — тех «единиц на миллион», которые держат в руках главные рычаги власти и влияния.

Следовательно, нам важно понять, что именно я имею в виду, когда в данном контексте употребляю слово «власть». Откуда приходит особое могущество суперкласса и что оно собой представляет? Немногочисленные люди, которые считаются самыми влиятельными в мире, обитают в разных сферах: финансов и бизнеса, политики и государственной администрации, армии и негосударственных вооруженных формирований, прессы

и искусства, науки и религии. В рамках этих групп они завоевывают, удерживают и, соответственно, часто реализуют свою власть несколькими отчетливыми и системными путями.

## ВЛАСТЬ ИСТОРИИ

На протяжении истории, почти во все ее эпохи, наилучшим способом стать членом господствующей элиты было родиться в семье членов ее предшествующего поколения. Объяснение этого факта главным образом связано с двумя качествами, которые являются союзниками элиты в любую эпоху: амбициозностью (или, как ее называют в некоторых сферах, корыстью) и инерцией. Как правило, сила, влекущая людей взобраться выше остальных, действует в тандеме с желанием удержать приобретенные статус, власть и собственность и передать выбранным преемникам — опять же, как правило, членам семьи. Учитывая все это, элиты чаще всего пытались аккумулировать инструменты удержания власти, которые, по их мнению, были наиболее ценными. Это могло быть войско, титул, а также разнообразные законы, закрепляющие их позицию и ограждающие ее от посягательств извне, начиная с правил наследования и понятий вроде майората (передачи достояния родителя старшему сыну, считавшемуся наилучшим будущим защитником этого достояния) до правил, ограничивающих права миноритарных акционеров.

Детям, вырастающим в окружении власти, доступно такое обучение способам ее употребления, которое в случае с детьми, от власти удаленными, просто невозможно. Они еще в раннем возрасте усваивают жесты и словесные формулы, предназначенные для поддержания доброй воли общества и его желания сотрудничать (вспоминается, например, «nobless oblige»\*), они наследуют систему связей, а иногда и вспомогательную структуру в виде штата подчиненных и/или группы коллег, которые оказывают поддержку следующему поколению элиты и, будучи одной из частей истеблишмента, разделяют ее желание оставить статус-кво в неприкосновенности. Такова естественная система, которая способствует непрерывному воспроизведению классовых структур — основы социальной иерархии с незапа-

---

\* Положение обязывает (*фр.*).



мятных времен. Сегодня, несмотря на отмирание некоторых элементов этих структур (к примеру, пиетета перед родовой аристократией), реальное положение в политике, промышленности, финансах, армии и во всех остальных сферах свидетельствует, что люди, происходящие из круга власти, имеют важные стартовые преимущества в ее приобретении и удержании. Исключительный доступ, прилегающий к статусу члена семьи, обеспечивает фору во многих отношениях — будь то непосредственно внутри организации, управляемой семьей, или через посредство выстроенной семьей сети связей, охватывающей другие элиты. Такая фора может выражаться в «наследственном приеме» в лучшие учебные заведения, в наличии финансовых ресурсов, позволяющих новому поколению преследовать собственные честолюбивые устремления, или хотя бы в ношении фамилии, которая «открывает двери». В любой области, в любом уголке мира есть фамилии, которые сохраняют видное положение из поколения в поколение — Мердоки и Буши, Ли и Тата, Коппола и Валленберги.

Очевидно, исторические факторы играли гораздо более важную роль в прошлые эпохи, когда элиты дольше сохраняли свое положение, а движение между классами было более затруднено. Хотя классовым различиям явно не грозит полное отмирание (вне зависимости от нашего желания с этим считаться), одним из поразительных аспектов нынешней эпохи является возросшая и относительно массовая социальная мобильность. Отсюда не следует, что мы остались совсем без элит или даже что в некоторых из них не пустили корни целые династии. Нет, отсюда лишь следует, что членский список суперкласса стал ощутимо более подвижен по сравнению с другими сопоставимыми с ним группами на разных этапах истории.

Как мы еще убедимся, структура глобального суперкласса фактически гораздо менее стабильна, гораздо менее формальна и гораздо менее формализована, чем структура национальных или любых других элит с более глубокими историческими корнями. Это объясняется не только возросшей мобильностью и процессами демократизации, но также тем обстоятельством, что у новой элиты еще почти не было времени, чтобы отладить механизмы гарантированной передачи статуса. Отчасти появление этой группы и слияние ее элементов в наднациональном —

а значит, чаще всего надзаконодательном — вакууме, поверх структур традиционного управления, является результатом предсказуемого стремления лидеров найти «открытое пространство» для деятельности и самоутверждения в относительно неограниченном режиме. Утверждение о большей сменяемости на самом верху совсем не означает, что «самого верха» больше не существует. Целый ряд набирающих силу тенденций свидетельствует как раз об обратном — в том числе невиданное сосредоточение экономической прибыли последних лет в руках, в общем-то, крошечного сегмента общества и движение в сторону создания законодательной и коммуникативной платформы, которая способствовала бы стабилизации нынешней структуры.

Одним из последствий того, что доли верхнего процента населения пожирают все большую часть плодов деятельности всего населения, является соответствующий рост благосостояния их родных и близких. Чем большую концентрацию благ получит нынешнее поколение, тем более выгодную отправную точку будут иметь те, кто ее унаследует. Некоторые организации даже специально поощряют развитие таких межпоколенческих связей. Например, это происходит на ежегодных частных собраниях, организуемых одним из самых богатых людей в мире, Карлосом Слимом Элу, под вывеской «Форума отцов и детей», целью которого является налаживание систематических контактов между крупнейшими семейными бизнесами обеих Америк. Нужно также добавить, что оказание услуг потомкам влиятельных персон есть классический способ заслужить благоволение и тех и других — выстраивая отношения с сегодняшней элитой, помогать создавать завтрашнюю.

## ВЛАСТЬ ИНСТИТУТОВ

Одним из механизмов, с помощью которых люди пытались сделать присвоение власти и собственности перманентным процессом, было создание институтов — чего-то превосходящего долговечностью смертного человека. Маловероятно, что люди, из чьего замысла родились первые корпорации, могли представить, что когда-то их детища сумеют освободиться от географической привязки к определенным государствам и их законам. Еще каких-то два-три десятилетия назад подавляющее большин-

ство компаний делали бизнес, не пересекая границ одной страны, — настолько затратным и сложным было налаживание и поддержание связей на больших расстояниях. Транспортная и коммуникационная революции, лежащие в основании глобализации, покончили с таким порядком вещей, и уже сегодня в мире подавляющее большинство крупнейших компаний имеют международный характер.

Транснациональный статус корпораций хотя и не освобождает их от действия правил и законов стран, в которых они присутствуют, часто дает им в руки серьезные рычаги давления на правительства, которые эти правила устанавливают. К примеру, солидная доля доходов «Halliburton» поступает от правительства США, в том числе от предприятий на американской территории. Однако когда компания непоправимо испортила свой имидж в глазах общества, она перевела свою штаб-квартиру на берега Персидского залива. Поскольку компании систематически заняты поиском государственных заказов, на худой конец гарантий под особые проекты, поведение «Halliburton» — обыденная реальность: если одно правительство больше не нуждается в твоих услугах, можно уйти под крыло другого. Если американские законы, регламентирующие ведение бизнеса (например, требования к отчетности, установленные актом Сарбейнса-Оксли), кажутся слишком жесткими или дорогостоящими в исполнении, компании, решающие, на какой бирже они будут регистрироваться, выбирают Лондон — недаром непропорционально большое число новых размещений акций происходит именно здесь. Если Экспортно-импортный банк США или правительственная Корпорация зарубежных частных инвестиций отказываются финансировать проект, фирмы, еще недавно усердно размахивавшие американским флагом в надежде заручиться поддержкой Вашингтона, откладывают звездно-полосатое полотнище в сторону и поднимают знамена других стран — если филиалы в этих странах дают им право на поддержку местных правительств. Работая в госадминистрации, я становился свидетелем подобных ситуаций не раз. Стоит ли говорить, что с каждой такой сменой покровителя из одной страны в другую переезжают и рабочие места, налоги, инвестиции и все остальные выгоды, связанные с местом прописки бизнеса. По всему миру государства предлагают бизнесу особые экономические зоны, налоговые льготы и другие поблажки, рассчитывая заманить международных инвес-

торов, которые сегодня ищут размещения своих капиталов, как обычные люди подыскивают на рынке машину — выторговывая себе наиболее выгодные условия, играя на понижение между разными странами-«продавцами».

Согласно расхожей истине, любой институт есть лишь удлинённая тень одного человека. Это, несомненно, справедливо в случае новых организаций, ставших результатом усилий их основателей, или в случаях, когда структура управления предполагает, что за руководителем закрепляется существенная доля полномочий по принятию всех решений. Однако одной из наиболее сильных сторон современных организаций является как раз то, что чаще всего они представляют целую сеть — её сфера влияния простирается далеко за правовые пределы формальной структуры самой организации и охватывает другие организации и отдельных людей, с которыми та всевозможными способами взаимодействует: заключает союзы и сделки, продает, покупает и т. д.

Исходя из этого, многие стали склоняться к мнению, что огромная власть организаций носит обезличенный характер, что конкретные люди, управляющие этими структурами, никакой особой личной властью не обладают. В этом утверждении есть доля истины. Бесспорно, одна из выдающихся черт современности, которую отмечают все исследователи истории элит, это то, что сегодня больше, чем когда-либо в прошлом, вес человека определяется его связями с мощными организациями (а не, допустим, его семейными связями или даже личными достижениями). Тем не менее в большинстве организаций только один или два — максимум несколько — руководителей имеют верховные полномочия по принятию критически важных решений. Можно сказать, что самые важные из этих полномочий относятся, во-первых, к размещению ресурсов (это центральная ответственность любого лидера), а во-вторых, к определению актуальных задач, формированию в широком смысле повестки дня — хотя эта часть обычно недооценивается, именно она, как мы увидим, скорее всего и является уникальной объединяющей характеристикой членов суперкласса.

## ВЛАСТЬ ДЕНЕГ

Исторически определение богатого человека сводилось к следующему: обладать достаточными средствами, чтобы быть избав-

ленным от необходимости работать самому. Несомненно, с обыденно-практической точки зрения это определение по-прежнему содержит какой-то смысл. Однако есть богатые и есть богатые, у которых на счету больше денег, чем у некоторых стран. Если кажется, что я преувеличиваю ради драматического эффекта, это не так. Согласно списку, опубликованному журналом «Alpha» (дочерней публикацией журнала «Institutional Investor»)<sup>1</sup>, в 2006 году три управляющих хедж-фондами заработали больше 1 млрд долларов каждый: бывший профессор математики Джеймс Саймонс, глава фонда «Medallion» стоимостью в 6 млрд, Кеннет Гриффин, глава чикагской «Citadel Investment group», и уже упоминавшийся Эдди Ламперт, чьим крупнейшим вложением является 11-миллиардный пакет акций «Sears». Отсюда следует, что каждый из этих троих — чьи компании не произвели на свет ничего, что можно пощупать руками, — за один год сумел разбогатеть на сумму, превышающую ВВП любой из больше чем тридцати разных стран на планете. Учитывая, что никому из них не приходится заниматься реальным управлением государством, ресурсы, которыми они свободно располагают, предположительно могут быть потрачены на другие механизмы влияния, например на поддержку политических кандидатов, на популярную благотворительность или на новые инвестиции, которые еще больше расширят их бизнес-владения.

Когда начинают оправдывать гигантские заработки богатых ссылками на выгоду для всего общества, первым делом приводят аргумент, что богатые лучше других способны реинвестировать капитал, то есть создавать рабочие места и стимулировать дальнейший рост. Отвлекаясь от того, насколько аргумент соответствует реальности, можно заметить, что распоряжение серьезными денежными ресурсами как минимум дает их обладателю уже упоминавшуюся власть распределения: он решает, какие проекты будут профинансированы, какие идеи получают поддержку, кому выпадет шанс собрать тучный урожай будущих прибылей. Скажем, на сегодня многие из бизнесменов, пробившихся в первые ряды на волне бума информационных технологий, — сооснователь «Sun Microsystems» Винод Хосла, основатели «Google» Сергей Брин и Ларри Пейдж, основатель AOL Стив Кейс, основатель «eBay» Пьер Омидиар, основатели «Microsoft» Билл Гейтс и Пол Аллен и множество других, менее изве-

стных их коллег — все тем или иным образом вложили свои капиталы в компании, занимающиеся «альтернативной» энергетикой, то есть в следующую волну «революционных» технологий. Крупные корпорации и национальные правительства тоже обладают этой властью: «British Petroleum» перевела уже сотни миллионов долларов на счета американских университетов<sup>2</sup> в поддержку проектов создания биотоплива следующего поколения, а власти Китая выделили на разработки в области «чистой энергии» больше 180 млрд долларов<sup>3</sup>. То же касается знаменитого фонда, управляемого четой Гейтсов и Уорреном Баффеттом, — используя его для финансирования НПО и академических учреждений, они, по словам бывшего декана Блумберговской школы общественного здравоохранения при Университете Джонса Хопкинса доктора Эла Соммера<sup>4</sup>, «оказывают фундаментальное воздействие на направление развития медицинских исследовательских программ во всем мире».

Однако, разумеется, деньги трансформируются во власть не только через распределение инвестиций. Возьмем, к примеру, политику в Соединенных Штатах. Чтобы баллотироваться на пост президента страны в 2008 году<sup>5</sup> и сделать серьезную заявку в предвыборной гонке, любому потенциальному кандидату понадобится сколотить фонд размером не меньше 100 млн долларов. Это означает, что в 2007 году, до всяких первичных выборов среди голосующих сторонников партий, состоялись «денежные праймериз», на которых решалось, какие кандидаты вообще будут представлены электорату. Хотя предельный размер пожертвований в пользу любого кандидата установлен законодательством о предвыборном финансировании (2300 долларов от одного жертвователя одному кандидату в первичный период и еще 2300 долларов на этапе общих выборов), возможности быстро собрать много денег еще существуют. Влиятельные люди могут устраивать для вас громкие мероприятия по сбору средств, скажем, по примеру голливудского музыкального продюсера-миллиардера, владельца звукозаписывающей компании «Geffen Records» Дэвида Геффена<sup>6</sup>, который именно таким образом поддержал сенатора Барака Обаму. Или вы можете получить щедрую финансовую поддержку от людей, которые, обходя законодательство о финансировании кампаний, жертвуют солидные суммы обеим партиям (а не конкретным кандидатам) — как по-

ступил медиамиллиардер израильского происхождения Хаим Сабан<sup>7</sup>, только за последние пять лет лично отчисливший на различные партийные инициативы и кампании 13 миллионов. Третий вариант — иметь в союзниках начальство ведущих финансовых (и не только финансовых) фирм, которое станет всячески поощрять своих подчиненных жертвовать на вашу кампанию из личных средств. Становясь, таким образом, крупнейшим резервом избирательных фондов, эти фирмы увеличивают влияние своего руководства на кандидатов — то есть на будущих должностных лиц. К примеру, в первом квартале 2007 года<sup>8</sup> донором номер один, с пожертвованиями в 500 000 долларов, стала компания «Goldman Sachs». Следующие девять мест в списке занимали «Citigroup», «UBS Americas», «Credit Suisse», «Merrill Lynch», «Morgan Stanley», «Lehman Brothers», «Bear Stearns» и два хедж-фонда: «Fortress Investment Group» и «SAC Capital».

Та же черта американской политики иллюстрируется избытком персон, бросивших личные состояния на то, чтобы пробить дорогу к политическим должностям: от редких миллиардеров вроде нью-йоркского мэра Майкла Блумберга до целого сонма миллионеров с известными именами, сохраняющими заметное присутствие на американской политической сцене: Кеннеди, Корзайн, Керри, Коль, Шварценеггер и т. д. Взгляните хотя бы на список законодателей США: 40 миллионеров из 100 членов Сената<sup>9</sup> и 123 — из 435 членов Палаты представителей — невольно начинаешь задаваться вопросом о реальном смысле американской «представительной демократии».

Естественно, данное явление отнюдь не ограничивается Соединенными Штатами. Из граждан других стран, также способных похвастаться исключительным личным богатством и в последнее время употребивших его для завоевания высших государственных постов, можно составить длинный перечень. Вот только небольшая выборка: израильский премьер Эхуд Ольмерт, тайландский премьер Таксин Шинаватра, индийский актер и теперь член парламента Амиаб Баччан, покойный Мошуд Абиола, недолгое время остававшийся избранным президентом Нигерии, в разные периоды занимавшая пост главы украинского правительства Юлия Тимошенко, лидер ксенофобского крыла французских правых Жан-Мари Ле Пен, бразильский соевый магнат и губернатор Блаиру Магги. Яркий представитель той

же категории — Сильвио Берлусконе: опираясь на свою медиаимперию, он доминирует в итальянской политике вот уже долгие годы, из которых пять прослужил на премьерском посту. Бывший премьер Ливана, покойный Рафик Харири, до того как встал во главе правительства, заработал миллиарды на гражданском строительстве, помогая восстанавливать страну после войн начала 1980-х.

Деньги превращаются в политическую власть и иными способами, например, попадая в статью расходов на лоббирование. Согласно данным Центра за публичную открытость<sup>10</sup>, за полтора года между январем 2005 и июнем 2006 только двадцать крупнейших фармацевтических компаний США суммарно потратили на лоббирование свыше 600 млн долларов. Согласно данным Центра за ответственную политику, в 1998–2005 годах только пять крупнейших нефтяных компаний потратили на те же цели почти 200 миллионов. Как организации, так и конкретные люди могут напрямую передавать деньги в конвертах, а могут использовать их для оплаты деятельности СМИ, призванной склонить общественное мнение по ключевым вопросам в нужную сторону. Идя по этому пути, отдельные фирмы и целые отраслевые коалиции организуют широковещательные пропагандистские кампании в пользу принятия мер, отвечающих их узким интересам — таким, например, как желание фармацевтической индустрии иметь жесткие законы в области интеллектуальной собственности для охраны своих патентов.

Коммерческие и финансовые интересы регулярно оказывались подоплекой военных и дипломатических действий: в этой категории и неизменно теплые отношения между «большой нефтянкой» и сменявшими друг друга президентскими администрациями США, которые выливались в войсковые операции по защите источников поставок на Ближнем Востоке, и давление торговых кругов на правительство в колониальный период, и нежелание американского крупного бизнеса прекращать сотрудничать с нацистскими властями перед началом Второй мировой. В наши дни транснациональные корпорации всеми силами склоняют чиновников к тому, чтобы политические и торговые трения между Соединенными Штатами и Китаем были снижены до минимума. Само собой, во многих случаях между интересами бизнеса и государства существует прямая связь, однако этих



случаев не преобладающее большинство, и мы не можем называть исторически закрепившуюся власть денег — как способность покупать нечто большее, чем жизнь в роскоши для своих обладателей — феноменом, имеющим достаточно ограниченное значение. В самом деле, одним из вернейших признаков могущества толстых кошельков в политике является то, что, несмотря на все негодование и недовольство их влиянием, они все-таки сумели преградить путь реальным реформам. Если прибегнуть к обобщению, в политической кровеносной системе Соединенных Штатов деньги часто играют роль одновременно и эритроцитов, транспортирующих идеи в сердце и мозг системы, и лейкоцитов, убивающих идеи, которые денежная партия почему-либо воспринимает как угрозу.

Деньги предоставляют возможности оказывать влияние и за пределами политики, что демонстрирует тот же недавний бум «первополосной» филантропии. Если НПО, занимающиеся проблемами доступной медицины, щедрее и оперативней спонсируются фондом Гейтсов, нежели Всемирной организацией здравоохранения или Всемирным банком, у кого в таком случае больше влияния? Когда Гейтсу и Эли Броду<sup>11</sup> — миллиардеру, основавшему «SunAmerica» и «KB Home», — пришло в голову посодействовать улучшению условий учебы в общественных школах, они суммарно перечислили на эти нужды 2 млрд долларов (на настоящий момент). С точки зрения американского общества это, безусловно, благотворный шаг. Однако в результате того же шага у двух конкретных людей появляется серьезный рычаг влияния на тех, кто претендует на их благотворительность и позже от нее зависит. И та же потенциальная проблема существует для всего спектра институтов глобального сообщества, играющих жизненно важную роль, но полагающихся на внешнее финансирование: НПО, культурных групп, религиозных групп, политических групп и любых других групп, решающих конкретные социальные задачи.

Естественно, те же самые силы действуют повсюду в мире. Деньги могут диктовать свои приоритеты дозволенными путями — к примеру, формируя общественное восприятие определенных проблем через лоббистов или рекламные кампании. Еще один вариант — предвыборные и не только предвыборные пожертвования политикам, в том числе в рамках скоординирован-

ных усилий целых отраслевых групп по отстаиванию конкретных интересов — в эту категорию попадают действия производителей сигарет, по некоторым оценкам ежегодно расходующих десятки миллиардов долларов по всему миру на нейтрализацию мер против курения и увеличение продаж собственной продукции. Помимо этого, деньги заставляют считаться с собой и множеством закулисных способов. Кое в чем власть денег служит добрым целям, как, например, в случае финансирования, выделяемого международной коалицией компаний специально на борьбу со СПИДом, или средств, идущих от других аналогичных коалиций на борьбу с бедностью. В данном случае влиятельные игроки стремятся подтолкнуть государства к принятию правильных административных мер, изменению укоренившейся пагубной практики — посредством прямого выделения средств, гражданской активности, найма неправительственных организаций для управления этими процессами. Но иногда власть денег работает вдалеке от глаз публики, «под ковром» — как в случае с коррупцией. Например, когда я служил в Министерстве торговли, мы запустили программу отслеживания коррупционного давления со стороны крупнейших международных корпораций (подкупа чиновников, способных повлиять на исход решений о заключении госконтрактов). Даже не имея в своем распоряжении значительных ресурсов, за пять лет мы смогли идентифицировать коррупционные эпизоды в случае почти трех сотен сделок общей стоимостью больше чем в 140 млрд долларов<sup>12</sup>.

## ВЛАСТЬ ПОЛИТИКИ

Очевидно, богатейших людей не тянуло бы в политику, если бы политика не давала им дополнительную власть, нечто большее, чем они обеспечили себе успехами на финансовом или других профессиональных поприщах. Завоевание (или захват) политического поста, или способность прямо воздействовать на политические решения, или наличие базы, то есть группы политических сторонников — все это дает человеку власть в самом непосредственном смысле слова. Источников такой власти немало. Это возможности структур или организаций, которые ты возглавляешь. Это возможность распределять ресурсы или определять повестку дня для этих структур. Это возможность вли-

ять на создание новых законов и правил, что, в свою очередь, задаст перспективу для институционализации важнейших инициатив. Это возможности, связанные с историческими и национальными корнями институтов. Это возможности, связанные с наличием поддержки известного процента населения страны или региона. Государственную службу рассматривают как источник легитимности, как службу на благо общества, и высокий государственный пост традиционно считается венцом карьеры (хотя часто он дает исключительный доступ к определенным людям и кругам, которые в дальнейшем, после отставки, предоставляют новые возможности для обогащения). Все это напрямую ведет к ситуации, при которой многие деловые руководители высшего ранга идут на существенное понижение регулярного дохода ради работы в правительственных органах.

Характерное для эпохи суперкласса осложнение этой ситуации заключается в том, что существующие политические институты преимущественно связаны с отдельными государствами. Те, кто стремится завоевать или заставить работать на себя политическую власть в наднациональном пространстве, вынуждены выбирать между сотрудничеством с относительно слабыми международными институтами и состязанием с огромным количеством нескоординированных, зачастую соперничающих и даже конфликтующих национальных политических систем. Одной из по-настоящему сильных сторон суперкласса является его способность аккумулировать политический вес, не считаясь с государственными границами, — вес, который имеет значение как в глазах нижних слоев уже «интернационализовавшихся» элит, работающих в структуре глобальной экономики, так и в глазах национальных элит, играющих важную роль внутри той или иной страны. В отсутствие глобальных политических институтов, самым эффективным способом влияния на мировой порядок является выстраивание сетевых структур, охватывающих людей и организации, которые имеют влияние в ключевых странах. Учитывая ресурсы, доступные суперклассу, его оторванность от локальных корней и глобальную ориентацию, именно в таком образе действий и заключается его особая сила, и отчасти именно потому встречи представителей элит разных стран так важны — они становятся узловыми точками, в которых какой-либо замысел только и может обрести международный масштаб.

Иными словами, не имея возможности лоббировать глобальное правительство или служить в нем, суперкласс по сути дела использует единственную политически осуществимую глобальную стратегию — влияя на тех, кто имеет влияние.

## ВЛАСТЬ СИЛЫ

Власть, которая происходит из своего самого первичного источника — силы, — переживает, пожалуй, не лучшие времена. В какой-то мере она стала заложницей собственной пирровой победы. Союз, заключенный в XX веке между наукой и военным искусством, принес миру разрушения беспрецедентного масштаба. К чему это привело, можно понять хотя бы на примере парадоксальных последствий холодной войны. Соединенные Штаты вышли из нее как единственная держава с бесспорной способностью ведения глобальной термоядерной войны и «выигрыша» в ней. Однако развязывание такой войны немыслимо, и насколько оправданы гигантские затраты на обретение такой способности, не очень понятно: США сегодня оказались в трудном положении державы, обладающей подавляющей военной мощью, но неспособной победить в асимметричном конфликте, то есть в столкновении с противником или противниками из разряда тех, с которыми мы имеем дело в Ираке или Афганистане.

Из этого можно сделать вывод, что способность применить силу, оставаясь несомненным подспорьем, совсем не то же самое, что воля к применению силы. Воля — величайший множитель силы, как это нам регулярно доказывают террористы. В сегодняшнем мире угроза применения силы остается весомым источником власти, однако только в случае, если угроза внушает доверие. Учитывая редкость подобного обострения между наиболее могущественными государствами планеты — для которых экономические бедствия, причиняемые войной, слишком велики, а человеческая цена применения современного оружия слишком высока (это урок последней мировой войны, состоявшейся множество технологических поколений назад, но уже тогда стоившей более сотни миллионов жизней), — учитывая все это, в наши дни больше всего шансов дожидаться применения силы от тех, кому меньше всего терять. (Американское вторжение в Ирак представляет на этом фоне трагическую аномалию,

однако даже здесь стоит вспомнить, что в предвоенной пропаганде этой операции все, от центральных постулатов доктрины «шока и трепета» до самого состава оккупационных войск, внушало мысль о «скоростном режиме» боевых действий, о новой, «современной» войне, в которой передовые технологии позволят стране избежать уже упомянутых мной непомерных издержек. Разумеется, получилось так, что нам пришлось усвоить новые уроки, которые все только подтверждали старые истины. Соединенные Штаты уяснили недостижимость идеала «войны с минимумом издержек», а также невероятную трудность задачи подавления врага, который не считает, что ему есть что терять, но который вооружен волей потерять все.) Парадоксальным образом в сегодняшнем мире чаще других к силе прибегают слабейшие (что, правда, вовсе не отменяет возможности возврата к конфронтации великих держав когда-либо в будущем).

#### ВЛАСТЬ СВЯЗЕЙ

В конце 1990-х, на гребне волны доткомов, я с партнером руководил фирмой под названием «Intellibridge», которая занималась сбором данных из открытых источников, а также предоставляла доступ к глобальной сети аналитиков, специализирующихся в вопросах национальной безопасности. «Intellibridge» не был компанией-гигантом, скорее наоборот, однако он сумел существовать полдюжины лет и за это время обслужить небольшую, но впечатляющую по составу клиентуру: войсковые командования, частные предприятия, другие организации нашего профиля. Находясь в «Intellibridge», я бесчисленное множество раз убеждался в могуществе связей. Наш коллектив, члены которого частично имели административное прошлое, частично — военное, буквально построил бизнес на своих личных знакомствах. Фактически нашей «продукцией» в значительной мере являлась возможность услышать авторитетное мнение бывших и действующих государственных, армейских и деловых руководителей высшего звена, рассредоточенных по всему миру, — возможность с помощью новых интернет-коммуникаций свести за одним столом лучшие практические умы с разработчиками стратегий и планов. Мы создавали и продавали сеть контактов.

За годы работы в компании мне довелось воочию наблюдать множество ярких примеров власти связей, однако один случай особенно запал мне в память. Я узнал о нем не в служебном порядке, а на дне рождения моего бизнес-партнера, бывшего советника по национальной безопасности Тони Лейка. Друзья именинника решили устроить празднование на теплоходе, плавающем вверх и вниз по Потомаку. То были уходящие годы клинтоновской администрации, в которой мы с Тони успели поработать, и среди двух-трех десятков гостей, собравшихся за ужином на воде, можно было встретить многих действующих и бывших официальных лиц, включая даже директора ЦРУ Джорджа Тенета. В какой-то момент вечера мы уединились у поручня ограждения с Леоном Фертом, который в ту пору исполнял обязанности заместителя советника по национальной безопасности.

Ферт, в то время глубоко вовлеченный в дела, связанные с военной операцией в бывшей Югославии (как, впрочем, и немало других участников вечеринки), стал рассказывать мне о неудачах войны с воздуха, которую США на протяжении вот уже семидесяти с лишним дней вели против Милошевича. После этого он сообщил, что вместе с коллегами решил порекомендовать сменить тактику. Насколько я мог понять, бомбардировка «стратегических объектов» — мостов, дорог, военных баз — так и не вынудила режим Милошевича пойти на требуемые уступки (по изначальному замыслу, нужно было бомбежками добиться выполнения требований, чтобы избежать затратной наземной операции). Существовало немало скептиков, говоривших, что исключительно «авиационный» подход вообще неэффективен. Однако Ферт и кое-кто еще понимали, что Милошевич не принадлежит к категории лидеров, обеспокоенных бедствиями своего народа. Этот человек правил страной, опираясь на небольшой круг ближайших соратников — собственную сеть, благосостояние которой интересовало его в первую очередь. Поэтому вместо того, чтобы бомбить стандартные цели, Ферт и остальная группа сторонников новой тактики посоветовали перейти к разрушению заводов и недвижимости, принадлежащих ближайшему окружению сербского лидера, тем самым вынудив его членов донести свое недовольство до бесчеловечного властителя, которого пытались сместить Соединенные Штаты.

Вскоре после того, как авиации были даны новые указания, тактика Ферта начала приносить плоды. В короткие сроки кампания была свернута, а Милошевич вывел войска. Как и все мы, сербский руководитель, может быть, и принадлежал своей стране, но прежде всего он принадлежал своему кругу.

Связи с людьми, которые готовы помогать вам отстаивать общие интересы, распространять ваше влияние на другие группы или даже по всему миру, играют жизненно важную роль, и так было всегда. Но благодаря новым технологиям, позволяющим выстраивать и поддерживать функциональность сетевых отношений поверх международных барьеров, сегодня их значимость вырастает еще сильнее.

Эти отношения когда-то ограничивались внутренней иерархией институтов, в которых человек участвовал материально, — таких как семьи, локальные сообщества, организации. Однако одним из великих преобразований, наступивших вследствие двойной — транспортно-коммуникационной — революции, стало наступление эпохи относительной легкости, с которой люди могут основывать, перестраивать, расширять и использовать сети связей, для которых география либо не играет роли в принципе, либо играет совсем незначительную. Эта легкость также обеспечивается постепенным формированием у глобальных элит единой культуры: все более широкого распространения английского, глобальной популярности определенных источников информации, стандартизации деловых практик, норм и показателей успешности и т. д. Соответственно, сколь бы ни было велико значение сетевых структур в прошлом, сегодня они сделались еще более важными, во многих случаях превосходя отношения статического институализированного типа.

Связующим субстратом таких сетевых структур могут служить самые разные вещи. Что до сплоченности суперкласса, то она обеспечивается механизмами исключительного доступа, в том числе семейными узами, университетскими знакомствами, членством в закрытых организациях, участием в одних и тех же советах директоров, отношениями, сложившимися на службе или в ходе деловых контактов. По сути дела, вы вряд ли найдете члена суперкласса, у которого бы не имелось достаточно обширного круга знакомств. Когда сеть состоит из людей, наделенных властью, власть каждого ее узла, его способность влиять на мир

по определению умножается. Можно только предположить, насколько более обширные сети будут в распоряжении подрастающего поколения опытных сетевых пользователей — участников «MySpace» и «Facebook», которые, если они все похожи на моих дочерей-подростков, обзаводятся несколькими сотнями знакомых еще до поступления в колледж.

#### · ОТ ВАНАКТОВ ДО «БАРОНОВ-РАЗБОЙНИКОВ»: ВОЗВЫШЕНИЕ И ПАДЕНИЕ ЭЛИТ

У каждой эпохи свои элиты, и в истории их возвышения и падения, помимо неуклонного сосредоточения все большей политической, военной и экономической власти в руках относительно незначительного меньшинства, можно проследить по крайней мере три темы.

Крупные исторические пертурбации, в том числе войны, технологические и социальные революции подстегивают смену устройства управления обществом, а также смену его ценностных установок. Война, по словам Геродота, есть мать всех вещей. И действительно, в роли катализатора смены элит с войной не сравнится ни одно другое историческое явление, хотя крупные технологические и социальные перевороты, сами по себе часто сопровождаемые войнами, имеют похожие последствия. Такая закономерность связана не только с тем, что войны ведутся ради изменения существующего порядка правления. Чаще всего перемены, наступающие в результате краха устоявшегося положения вещей, оказываются совершенно неожиданными и незапланированными. К примеру, в Древней Греции новшества военной технологии неожиданно наделили политической силой класс бывших воинов (гоплитов), которые поначалу потребовали от народа увеличения привилегий, а затем, когда их призывы остались не услышанными, поставили у власти тиранов, тем самым опрокинув старый порядок. В Китае неспособность императоров Мин защитить подданных от крестьянских бунтов и набегов с севера привела к закату династии и утверждению новой элиты под началом маньчжурской династии Цин. Аналогично, Гражданская война в Соединенных Штатах, сама являясь результатом внутренней борьбы между сельскохозяйственным прошлым и индустриальным будущим, изменила политический и соци-



альный ландшафт в двух аспектах: во-первых, было отменено рабство, а во-вторых, в условиях начавшегося расцвета промышленности произошло обогащение класса предпринимателей, способных воспользоваться преимуществами новой, континентальной экономики, пришедшей на смену раздробленным экономикам штатов.

Слабость или недостаточность институциональных сдержек провоцирует так называемое «созидательное разрушение», как в политической, так и в экономической сфере. Одна из неприятных черт истории заключается в том, что условия, поощряющие творчество, изобретательство, предприимчивость, столь же питательны для злоупотреблений властью, неравенства, бесправия и, в перспективе, социального беспорядка. Верно и обратное: если общество во имя поддержания порядка устанавливает чрезмерно жесткие правила, это часто оказывается губительным для его созидательного потенциала. К примеру, в Спарте, самом могущественном из греческих городов-государств, последовательная милитаризация породила абсолютную нетерпимость, причем не только по отношению к политическим несогласным, но и к проявлению инициативы вообще. Меры, раз за разом предпринимаемые Спартой для удержания под контролем порабощенного населения — илотов, — превратили ее в государство, фактически неспособное адаптироваться к политическим и экономическим переменам, которые разворачивались в восточном Средиземноморье накануне объединения Греции под властью Филиппа Македонского. Китай, к началу XV века обогнавший остальной мир в сфере географических исследований и технологического развития, тоже сам проложил себе дорогу к упадку — когда, под влиянием веры в свою исключительность и самодостаточность, решил свернуть морские экспедиции и внешнюю торговлю. В то же время державы — соперники Китая, не сдерживаемые подобным высокомерием, накапливали силы и в какой-то момент смогли предпринять успешное наступление на минский режим. В период после Гражданской войны американское правительство почти ничего не делало для регламентации бурно развивающихся промышленных отраслей, даже в части взаимного упорядочения законодательств разных штатов, часто друг другу противоречивших. Однако некоторые предприниматели, в том числе Вандербильты и Карнеги, усмотрели в этом не

препятствие, а возможность и жадно ухватились за нее — обнаружив те же свойства, которые восхищали Генри Киссинджера<sup>13</sup> у некоторых государственных деятелей, «имеющих силы невозмутимо созерцать хаос и находить в нем материал для нового творчества».

Поведению элит свойственна чрезмерность, которая закономерно вызывает негативную реакцию остальных сегментов общества — как правило, других элит, выступающих «от лица народа». Сосредоточивая в своих руках все больше власти, господствующая элита часто заходит слишком далеко, тем самым провоцируя соперничающие элиты, которые могут осмелиться бросить ей вызов напрямую, а могут с той же целью подогревать недовольство населения. В результате правящим кругам приходится либо идти на какие-то уступки ради восстановления своей легитимности и необходимого для дальнейшего процветания баланса сил, либо жить в условиях возможности внезапных и необратимых перемен. Когда в Древней Греции непрекращающиеся склоки олигархов выливались в клановые конфликты, это вызывало активное неприятие со стороны простых граждан. Как следствие, большинство населения полисов часто вставало на сторону тиранов, покупаясь на обещания гарантировать мир в обмен на чрезвычайные полномочия. В ином случае, как это было в Афинах, вожди кланов, опасаясь воцарения диктаторов, проводили политические реформы и учреждали институты демократии, призванные предотвращать социальные конфликты. Становясь все более самоуверенными и невнимательными к нуждам народа, правители династии Мин сами открыли ворота — буквально, как мы увидим — новой династии Цин, которая, несмотря на чужеземное происхождение, имела репутацию более чуткой к голосу подданных. В Соединенных Штатах в конце XIX века повторилась та же история: начав все громче заявлять о себе, выказывая неумеренной роскошью пренебрежение к положению трудящегося большинства, сверхбогатые «бароны-разбойники» довели общественное возмущение до такой степени, что популисты-реформаторы смогли без труда провести ряд законов об антимонопольной политике и торговле между штатами, которые положили предел росту влияния промышленников. В каждом из этих случаев главными двигателями реформ, как правило, выступали сами члены элит. Солон, Клисфен и Перикл

в античной Греции, император Канси в цинском Китае, Тедди Рузвельт в Соединенных Штатах начала XX века — все они были представителями привилегированного меньшинства, получившими поддержку благодаря тому, что сделали шаг навстречу пожеланиям народа, который, по-видимому, вполне довольствовался ролью ведомого и требовал смены руководства только тогда, когда оно оказывалось некомпетентным, неэффективным или забывало о своих обязанностях перед обществом в целом.

Каждая из этих тем актуальна до сих пор. Наша эпоха не знает недостатка ни в войнах, ни в технологических революциях. Как бы вы ни смотрели на нынешние конфликты: как на столкновение цивилизаций, противостояние имущих и неимущих, один из аспектов формирования нового миропорядка после холодной войны или первые шаги наступающей глобальной эпохи, — одно остается очевидным: мы заселяем новый ландшафт, изо всех сил держась за отжившие структуры власти. В нашу сетевую эпоху большинство базовых институтов все еще сохраняет иерархический характер. Но на фоне упадка могущества государств главные транснациональные игроки, от корпораций до террористических организаций, все активней оперируют в транснациональном пространстве или в инфосфере. Хотя власть истории, денег, местных сообществ, силы по-прежнему играет большую роль, глобальные элиты обживают мир, в котором кодифицированное право, обычаи, исторически сложившиеся формы власти чувствуют себя очень неуютно. Подобно американским «баронам-разбойникам», которые разглядели возможность извлечь гигантские прибыли из отсутствия правил торговли между штатами и воспользовались ею прежде, чем законодатели и чиновники вообще смогли понять, что происходит, и предпринять ответные меры, агенты глобализации, разбросанные по миру, но объединенные разнообразными сетевыми отношениями, определяют черты грядущей эпохи, работая по краям старого мира. И подобно американским «баронам-разбойникам» они снимают самые жирные сливки — и вызывают у многих объяснимую антипатию. Рождается закономерный вопрос: если наша эпоха в некоторых важных отношениях похожа на предыдущие, что нас ждет завтра? И если сегодня происходит что-то новое, нужно иметь базу для понимания того, чем именно наши элиты отличаются от своих предшественниц. Может быть, мы

сумеет найти какие-то подсказки, если более подробно познакомимся с тремя уже перечисленными мной историческими примерами — античной Грецией, Китаем в XVII столетии и Америкой «позолоченного века».

#### ПЕРВОЕ ПРОБУЖДЕНИЕ ДЕМОКРАТИИ: ГРЕЦИЯ С 2000 ПО 323 ГОД ДО Н. Э.

Хотя Греция известна как колыбель демократии<sup>14</sup>, в доисторический период порядка в ней было не больше, чем где-либо еще, и правление, как во всем остальном мире, опиралось на силу. Скажем, в микенский период каждое сообщество было организовано вокруг «ванакта», или властителя. Эти властители оказывали помощь земледельцам, если тем не повезло с урожаем, и таким образом одновременно заслуживали их преданность и снижали вероятность бунтов в неблагоприятные годы. Ванакт управлял с помощью элиты второго уровня, «пасиреу», представители которой были не только глазами и ушами властителя, но и проводниками его воли. Еще ниже уровнем находились свободные граждане, которые работали в полях или занимались ремеслами и которые по требованию собирались в ополчение. Как и во многих других обществах, ванакт обладал властью еще и потому, что в его ведении находились здания и служители культа; он же возглавлял религиозные церемонии как представитель своих подданных перед богами. Ванактам принадлежала земля, они контролировали хозяйственную жизнь общества, устанавливали налоги, перераспределяли богатство. На локальном уровне они являлись высшей инстанцией власти. Однако примерно в 1200 году до н. э.<sup>15</sup> этот мир разрушился под одновременным влиянием нескольких факторов, в том числе чужеземных вторжений, повлекших массовую миграцию, непогоды и непростых отношений между разными сельскими общинами, — образовавшийся вакуум власти был заполнен отрядами наемников-завоевателей. Когда дорийцы с северо-запада вторглись в южную Грецию, старому микенскому порядку пришел конец. Письменность, искусство, великолепная архитектура, высокоразвитые ремесла практически исчезли на несколько столетий. Сократилось и население — на 60–90% в зависимости от района<sup>16</sup>.

Однако, как часто случается, подобный упадок уже содержал в себе семена будущего возрождения. Пасиреу, которых теперь называли «басилевсами», превратились в многочисленных вождей, менее могущественных, чем ванакты, но более предприимчивых и активных. Каждому из них нужно было доказать собственные притязания. Они утратили особый статус в религиозных делах, и, хотя по-прежнему отправляли жертвоприношения, их больше не воспринимали как представителей народа перед богами. Где-то к концу IX — началу VIII века до н. э. басилевсы стали собираться вместе для того, чтобы договориться об общих правилах под номинальным покровительством верховного басилевса, полномочия которого были весьма ограничены. Целью такого совета являлось достижение консенсуса, необходимого потому, что в ту пору вождям еще приходилось убеждать свой народ. Сокращение населения означало, что для выживших оставалось больше земли, и постепенно процесс вошел в прежнюю колею: несколько кланов стали прибирать к рукам все больше и больше наделов, и в результате эта новая элита обрела статус чего-то наподобие аристократии.

По мнению историка А. М. Мартина<sup>17</sup>, отличительный статус вновь сложившейся аристократии опирался не только на ее земельные владения, но и, по мере все возрастающей ценности образования, на особый, создаваемый ею свод этических правил. Эти правила требовали от аристократии обладать «исключительным превосходством характера («клеос»), которое выделяло бы их из множества обыкновенных людей». Обрести клеос можно было не только на бое, но и в атлетическом состязании (например, на появившихся примерно в это время Олимпийских играх) и в общении друг с другом на досуге. Характерно, что у большинства людей просто отсутствовали свободные средства или свободное время, чтобы иметь возможность принимать участие в играх, обрядах и пирах, на которых члены элиты доказывали друг другу свое превосходство. Классовые различия все больше закреплялись и даже культивировались. Элиты теперь могли оправдывать свою руководящую роль, ссылаясь на этическое превосходство, невзирая на явную предвзятость самих правил.

Сложившееся расслоение греческие элиты дополнительно закрепляли практикой внутрисословных браков и выработ-

кой — языковыми и другими средствами — удобной им системы культурных категорий. Например, собирательное название «ой агафой» («благородные», буквально «хорошие») стало применяться только к людям, происходящим из семей элиты, тогда как бедных пренебрежительно именовали «ой поллой» (буквально «многие»). Все больше семей с малым доходом попадали в зависимость к аристократам, становясь издольщиками на их полях или «тэтами» — работниками за еду и крышу над головой. Считается, что среди греческих семей от 12% до 20% обладали достаточным количеством земли, чтобы причислять себя к элите, от 20% до 30% были неспособны себя прокормить, а 50% занимали положение где-то посередине<sup>18</sup>. Элиты изменяли политическую структуру в угоду собственным интересам, наделяя максимальными полномочиями не отдельных лидеров, а совет племени (в котором они доминировали) и оттесняя неблагородных от политических должностей. Таким образом родился олигархический строй.

Как бы то ни было, вскоре средний класс вновь почувствовал недовольство своим положением, о чем свидетельствуют слова поэта Гесиода: «Трудиться не постыдно, праздность постыдна». Одновременно, вследствие того что каждая семья из круга элиты стремилась прибрать к рукам побольше собственности и власти, обыденным явлением стали межклановые конфликты. В ответ на этот беспорядок, по выражению Дж. Б. Бэри и Рассела Мейггса, «представители недовольной знати выступили как вожди недовольных масс»<sup>19</sup>. Некоторые из этих «тиранов» правили во благо подданных, как в случае Кипсела из Коринфа<sup>20</sup>, заслужившего характеристику «храброго, благоразумного и полезного людям, в отличие от олигархов у власти, которые были надменными и жестокими». Однако, как писал Аристотель, «события ясно показывают, что большинство тиранов вышли, собственно говоря, из демагогов, которые приобрели доверие народа тем, что чернили знатных».

К VII веку до н. э. руководящие должности в Афинах были разделены между девятью архонтами (вождями), которые избирались на год собранием всех свободнорожденных граждан мужского пола, называвшемся «экклесия». На эти позиции попадали главным образом члены узкого круга богатых семей, которых называли «эвпатридами» («людьми, у которых хорошие

отцы»). После того, как эвпатрид по имени Килон безуспешно попытался установить тиранию, в 621 году до н. э. власть привела к власти другого человека из своего круга — Дракона, — чтобы восстановить порядок и правосудие. Таким образом Дракону была предоставлена возможность оставить свое имя в памяти потомков — в эпитете «драконовский». Когда его спросили, почему он требует смерти за большинство преступлений, даже не насильственных, Дракон ответил: «Мелкие преступления этого заслуживают, а для больших преступлений у меня нет большего наказания».

Реакция полиса на такое развитие событий<sup>21</sup> в конечном счете привела к возвышению в 590 году до н. э. еще одного лидера — аристократа по имени Солон. Его попросили создать законы, которые облегчили бы бремя бедняков, но не слишком притеснили элиту. Солон прекратил долговое рабство, освободил заключенных должников и отменил долги издольщиков. Он также внедрил новую политическую систему, в которой влияние распределялось в зависимости от богатства: чем больше состояние человека, тем более высокую должность он мог занимать. Например, богатейшие могли претендовать на пост хранителя государственной казны, находившиеся ступенью ниже — на пост архонтов и т. д. Солон также создал Совет четырехсот как противовес аристократическому Совету старейшин (это был прототип двухпалатного парламента, принятого сегодня в большинстве демократических стран). Солон не был сторонником всеобщего равенства, однако, добившись большего равновесия сил в обществе и сделав его более подвижным, он снискал всеобщую популярность.

Попытка восстановить тиранию, предпринятая через какое-то время аристократом по имени Писистрат, не разрушила детище Солона, и когда сын Писистрата восстановил против себя афинский народ, в возникшем вакууме власти положение спасителя занял еще один аристократ, Клисфен. Клисфен провел ряд демократических реформ, влияние которых ощущается во многих частях мира и по сей день. Он создал конституцию, по которой правление организовывалось вокруг деревень или городских районов («дем»), каждый из которых привязывался к одному из тридцати более крупных образований, а из тех, в свою очередь, составлялись «племена» («филы»). Этот принцип уменьшил влияние аристократических кланов, которое традиционно опиралось на

контроль за отдельными обширными территориями. Клисфен также расширил Совет четырехсот до Совета пятисот и сделал представительство в нем пропорциональным количеству представленных. Система Клисфена доказала свою работоспособность, однако главным с его точки зрения было то, что она сохранила основание власти его собственного и других знатных родов. Другими словами, этот творец многих основных элементов демократии действовал, ориентируясь на собственные интересы. Сплоченность и стабильность общества не только легитимировали, но и укрепили его собственную власть.

Правление Клисфена и учреждение нового государственного строя ознаменовали начало классической эпохи в афинской истории. В этот период, вплоть до начала Пелопоннесской войны (431–404 года до н. э.), Афины, ставшие инициатором Делосского союза греческих полисов и местом бурного расцвета культуры и искусства, достигли зенита своей славы и могущества. Тем не менее, вступив в двадцатисемилетнее военное противостояние со Спартой, они положили начало собственному упадку. Когда Афинское государство наконец было покорено, в нем воцарились переметнувшиеся на сторону Спарты аристократы, которые из-за жестокости своего правления вошли в историю под именем Тридцати тиранов. Через какое-то время тираны были свергнуты, и в Афинах вновь установился демократический строй, хотя на этот раз в существенно разбавленной форме. В условиях ослабления и Афин, и Спарты, а также поколебленного единства греческих государств, опустевшую позицию господствующей силы в Греции — после сражения при Херонее в 338 году до н. э. — занял македонский царь Филипп.

С победой Филиппа пришел конец эпохи греческих городов-государств и их опытов с демократией. Уроки этого периода стали достоянием всей последующей истории — в том числе знание о том, к чему ведут чрезмерные притязания знати и как трудно выстроить систему, в которой соблюдается баланс между властными полномочиями элит и правами и ожиданиями масс.

#### ЗАПРЕТНЫЙ ГОРОД, ОТКРЫВШИЙСЯ ИЗНУТРИ: КИТАЙ В XVII СТОЛЕТИИ

В начале XVII века Европа пребывала на вершине Возрождения: Шекспир писал пьесы для лондонского театра «Глобус»,



вот-вот должен был родиться Рембрандт, Галилей и Кеплер вступали в пору зрелости. Однако, несмотря на все это великолепие, ни одно государство Европы или других частей света не могло сравниться с Китаем<sup>22</sup> — страной со 130-миллионным населением, крупнейшей экономикой мира, а также, по выражению историка Джонатана Спенса, «самым искушенным из всех объединенных земных царств».

В сердце сбалансированной и старательно культивируемой китайской бюрократии, за стенами Запретного города, восседал император<sup>23</sup>. Его политическая власть веками опиралась на экономическое могущество верхушки землевладельческого класса, многие отпрыски которого состояли на императорской службе. Если это и напоминает типичную для Европы аристократическую иерархию, у Китая имелись важные отличия — здесь практически отсутствовали потомственные титулы и обостренное чувство классовой принадлежности, характерное для западных государств. В системе, где владение землей не было гарантировано, одни слои населения по необходимости работали на другие, однако отношения между ними в идеале рассматривались как свободные от эксплуатации и, следовательно, не способные спровоцировать конфликт.

Тем не менее ближе к середине столетия просуществовавшая несколько веков династия Мин обнаружила, что сидит на пороховой бочке всеобщей смуты. Когда-то, двумя столетиями ранее, еще до того, как для европейцев начался их «век открытий», минские правители посылали в разные стороны света отряды кораблей, которые достигали Индии, Индонезии, Аравии, Африки и даже, по некоторым предположениям, Америки. Руководил этими экспедициями великий флотоводец Чжэн Хэ. У Европы не было ничего похожего на величественные корабли Чжэна<sup>24</sup> — достигавшие 440 футов в длину и способные перевозить до пятисот человек, — и ничего похожего на самого Чжэна, евнуха-мусульманина. Как бы то ни было, вскоре после его смерти в 1433 году император издал указ о прекращении строительства океанских судов. В то же время Китаю досаждали нашествия монгольских племен с севера, а собственная военная кампания на юге, во Вьетнаме, продвигалась не слишком успешно. В какой-то момент непоколебимая вера в превосходство Китая над остальным миром привела верховную власть к идее наложить полный запрет на торговлю и контакты с чужеземцами.

Консерватизм и общая самоуспокоенность китайской элиты оказали сковывающее действие на страну. Вследствие того, что окостеневший, сверхцентрализованный государственный строй<sup>25</sup> не поощрял активности или самостоятельного мышления, империя теряла былую силу. Ко времени правления минского императора Чжу Ицзюнь (1572–1620) политика в Китае преимущественно сводилась к дрязгам дворцовых партий, а из-за экономических проблем властям было все трудней помогать аграрным провинциям, когда те страдали от неурожая, что вызывало крестьянские волнения. Пора упадка настала и для самого Чжу Ицзюнь. Старавшийся поначалу добросовестно выполнять свои обязанности, к 1580-м годам он устал спорить с чиновниками о том, кого из сыновей назначить наследником или где и когда ему дозволено путешествовать, и пресытился дворцовыми дебатами по идеологическим вопросам. Чжу Ицзюнь отстранился от дел. Он мог годами не принимать посетителей и не интересоваться вопросами государственной важности. «Учитывая, что в механизме государства император по замыслу играл роль центрального элемента, — пишет историк Джон Кинг Фэйрбэнк<sup>26</sup>, — этот единоличный бунт против бюрократии являлся не только свидетельством несостоятельности, но и предательством».

В результате апатии Чжу Ицзюнь у власти фактически оказалась свита евнухов-советников и чиновников, которые имели к нему прямой доступ. (Это распространенное явление. Когда руководитель ретируется, болеет или даже просто шепчет, на первый план выходит его окружение. Подробнее об этом следует почитать в книге Рышарда Капушинского «Император», где, например, рассказывается, как во время дворцовых аудиенций эфиопский император Хайле Селассие выслушивал обращения посетителей, а затем нашептывал указания помощнику, который их записывал. Этого человека, известного как «министр пера», считали чрезвычайно могущественным, поскольку он единственный слышал императора и пользовался его полным доверием.) Воспользовавшись сложившейся ситуацией, евнухи начали взимать поборы за передачу посланий для Чжу Ицзюнь, присвоили себе полномочия по сбору налогов и даже использовали военную стражу в обеспечение выполнения своих решений<sup>27</sup>. Естественно, это не могло не сказаться на престиже и авторитете императора.

Монголы, нападавшие на империю с севера, и японские пираты, совершавшие вылазки на ее берега, не преминули вос-

пользоваться ослаблением Пекина. Ресурсы государства приходилось теперь расходовать и на то, чтобы откупаться от набегов северян. Голод в провинциях стал частым явлением. В это время объединитель чжурчжэньских племен в Маньчжурии по имени Нурхацзи<sup>28</sup> почувствовал, что способен извлечь выгоду из такого положения дел. Он не только создал эффективную «знаменную» систему организации, которая разделила его войско по нескольким «знаменам», но одновременно укреплял экономическую мощь своего союза и все тщательней присматривался к поведению минского двора. Высокий уровень организации, достигнутый маньчжурами при Нурхацзи, позволял ему как предпринимать сложные военные операции, так и поддерживать благосостояние народа в перерывах между завоеваниями. В 1616 году для закрепления своего высокого статуса он объявил об основании собственной династии — «Цин» («чистой»). Примерно тогда же он объявил и «семь великих обид» на минских правителей, тем самым формализовав свой конфликт с властями Запретного города. За следующие десять лет, вплоть до смерти в 1626 году, он покорил больше семидесяти городов в северном Китае, а его наследники вели успешные завоевания в Корее и Монголии, привлекая минских военачальников под свои знамена, благодаря чему увеличивали могущество маньчжурской династии за счет Пекина.

В ответ на все это минский двор предпринял несколько неповоротливых шагов. Пытаясь найти средства для уплаты жалования войскам, центральная власть урезала административный аппарат на северо-западе — в регионе, который, казалось, не представлял угрозы. Но в результате она не смогла собрать налогов, и это только усугубило кризис казны. Отставленные чиновники тоже были обозлены, и кое-где даже возникли повстанческие движения — как, например, то, что в 1630 году объединило тысячи молодых людей под предводительством Ли Цзычэна, отправившегося в завоевательный поход по центральным и северным провинциям Китая. В то же самое время по всей стране эпидемии косили сельское население.

Оказавшись на престоле, Чжу Юцзянь, внук Чжу Ицзюнь, попытался развернуть неблагоприятное течение событий и вновь взять под контроль чиновный аппарат, однако годы фракционной борьбы при дворе и недостачи в казне обрекли эту попытку

на неудачу. Когда в 1644 году Ли Цзычэн организовал массированное наступление на Пекин, он достиг поразительного успеха — в основном благодаря народному недовольству минским режимом. Более того, достигнув Пекина, он вступил в него через ворота, открытые изнутри. Чжу Юцзянь, покинутый своими советниками и прислугой, повесился на дереве в императорском саду, тем самым оборвав династию, правившую в Китае с 1368 года.

Вскоре после самоубийства Чжу Юцзяня маньчжуры во главе с Нурхаци захватили Пекин, и все следующее поколение новая династия занималась тем, что укрепляла свой контроль над страной. После этого цинские императоры управляли Китаем еще на протяжении почти трех веков, главным образом благодаря своей способности апеллировать и к недовольным массам, и к столь же отчужденным элитам в разросшемся, но по-прежнему уважаемом бюрократическом аппарате. В своей книге «В поисках современного Китая» Джонатан Спенс пишет<sup>29</sup>, что еще Нурхаци «принял на себя ассоциируемую с идеальным правителем обязанность заботиться о подданных, которой столь очевидно пренебрегал в свои последние годы Чжу Ицзюнь, — он заявлял, что не позволит богатым “скапливать зерно у себя в хранилищах и оставлять его гнить” и что “утолит голод неимущих”». Также Нурхаци назначил на некоторые важные посты членов прежней элиты, в признание того факта, что институт императорской власти зависит от налаженной системы отношений императора со своими администраторами. Его сын Хуантайци и внук Шуньчжи пошли по стопам отца, продолжив процесс консолидации империи под властью цинских монархов.

Шестидесятилетнее правление императора Канси, правнука Нурхаци, стало временем возвращения стабильности в почти полностью воссоединенный Китай. По словам историка Иммануила Су<sup>30</sup>, Канси «был близок к идеалу. Он был умен, участлив, воздержан, постоянен, добросовестен и не пренебрегал делами государства... Именно при Канси ненадежное еще маньчжурское правление превратилось в стержень стабильного и процветающего государства». Похожие мнения можно услышать и от других историков.

Во многих отношениях за время, прошедшее после морских походов Чжэн Хэ, Канси оказался первым императором, восстановившим активное взаимодействие с внешним миром. Он воз-

главил завоевание трех южных регионов, находившихся под властью отпавших от Китая правителей, захватил Тайвань, а также, перед угрозой конфликта на севере, заключил первый для Китая договор с иностранной державой — Нерчинский договор, установивший границы с Россией примерно в том же месте, в котором они расположены по сей день. Он много путешествовал по своей стране, снижал налоги и покровительствовал как высокому искусству, так и образованию. Чтобы обеспечить поддержку маньчжурских соплеменников, он почитал маньчжурские религиозные обряды и приблизил к себе их вождей, заменив ими евнухов. Чтобы завоевать преданность ханьского населения, он сделал принципом своей личной и государственной власти конфуцианские ценности. Проявив характерную дальновидность, он создал новую систему экзаменов, наградив пятьдесят лучших соискателей особой степенью и поставив им задачу написать историю минской эпохи — давая понять таким образом, с каким уважением относится к династии, покоренной его предками. Одним словом, Канси завершил работу, начатую столетием раньше Нурхацы, благодаря чему, по словам Спенса, добился «власти столь прочной и всеохватной, что лишь немногие правители прошлых эпох китайского величия могли выдержать с ним сравнение»<sup>31</sup>.

И снова уроки истории резонируют с настоящим. Самоуспокоенность элит смертельна для них же самих. Пренебрежение властью не менее пагубно, чем злоупотребление. Разрыв отношений с внешним миром обходится слишком дорого даже в XVI веке. И в которой раз народное недовольство одной элитой дало возможность другой элите сменить ее у власти. Ничто так не продлевает век власти, как порядок в управлении.

#### «БАРОНЫ-РАЗБОЙНИКИ» ИЛИ ИЗОБРЕТАТЕЛИ СОВРЕМЕННОСТИ: АМЕРИКА ПОСЛЕ ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЫ

«Будь они финикийскими купцами, приплывшими на галере из древнего Гибралтара в родной Тир, вряд ли берег мира, куда они прибыли, показался бы им более чужим, настолько все в нем изменилось за прошедшие десять лет», — писал Генри Адамс<sup>32</sup> о возвращении своей семьи в 1868 году в Соединенные Штаты после десятилетия, проведенного в Европе. Адамс уви-

дел воочию, что после Гражданской войны Америка стала другой страной. Экономика росла как на дрожжах: с 72 млрд долларов объема реального ВВП в 1860 году до 170 млрд двадцать лет спустя<sup>33</sup>. Еще через два десятилетия американский ВВП почти достиг показателя в 400 млрд долларов. (Похожие темпы роста мир смог увидеть только через столетие, вместе со стремительным подъемом Китая и «азиатских тигров».)

Обеспечение нужд воюющего Севера, ставшее золотым дном для промышленников, повлекло за собой серьезные перемены в составе богатейших людей страны. Термин «миллионер», хотя и использовался еще с конца XVIII века, получил широкое хождение в Соединенных Штатах в 1840-е годы<sup>34</sup>, когда размер состояния богатейших американцев приблизился к диапазону 10–20 млн долларов. К 1880-м верхушка имущего класса уже могла похвастаться состояниями, исчислявшимися сотнями миллионов, а в 1892 году число миллионеров в Соединенных Штатах перевалило за четыре тысячи. Хотя средние 60% населения переживали эпоху беспрецедентной социальной мобильности, беднейшие 20% оставались примерно на одном и том же уровне, а богатейшие 20% богатели просто баснословными темпами. Описывая щедрые возможности военной экономики, железнодорожный и банковский магнат Дэниел Дрю произнес следующую фразу: «Хорошо лсвить рыбу в мутной воде»<sup>35</sup>.

То была пора великих переломов: первой тотальной войны, переиначивших мир изобретений промышленной революции, консолидации национального хозяйства США. Вдобавок магнаты «позолоченного века» оперировали в атмосфере хаоса, приносившего немногим счастливым фантастические барыши, — государственные институты, призванные ограничивать этот прибыльный хаос определенными рамками, на тот момент отсутствовали. Формирование класса обладателей чрезмерного богатства спровоцировало ответную политическую реакцию, произведшую на свет реформистские объединения типа фермерской ассоциации «Gangers», Партии гринбекеров и Партии популистов. В резонансе с наиболее радикальной из «грандиозных идей» XIX века этот же процесс породил и идеологию социального дарвинизма, гласившую, что рост неравенства закономерен — имелось в виду, что успешные предприниматели неким образом эволюционировали до более высокой ступени, нежели

менее успешные. Хотя сегодня эта теория считается отжившей и довольно неприглядной с моральной точки зрения, многие историки полагают, что бизнес-титаны той эпохи на самом деле являлись если и не более продвинувшимися на лестнице эволюции, то в любом случае более сложными личностями, чем можно было бы заключить на основе их карикатурных портретов, сохранившихся в общественном сознании, или уничижительного прозвища «баронов-разбойников». Некоторые, в первую очередь исследователи экономической истории, видят в этих людях новаторов и преобразователей, провозвестников эпохи стремительного роста, приводимого в движение творчеством практиков. Приведу слова историка бизнеса Мори Клайна: «Хотя в период после 1850 года ни одна другая группа населения не внесла большего вклада во всеобъемлющую трансформацию жизни Америки, никто другой не остается настолько же плохо понятным, как великие предприниматели, и ничей исторический образ не оказался настолько же искаженным стереотипами»<sup>36</sup>.

Если поставить задачу осветить противоречия той эпохи, а также сегодняшнюю актуальность многих из них, краткие очерки о двух представителях тогдашней плеяды выдающихся бизнес-лидеров почти наверняка справятся с этим лучше, чем стандартный общий обзор. Эндрю Карнеги и Джон Д. Рокфеллер являются подлинными предтечами суперкласса, и они связаны с ним значительно более прямой и наглядной генеалогией, нежели, скажем, Перикл или Канси (хотя я постараюсь доказать, что эти двое тоже присутствуют в родовых чертах нынешней глобальной элиты).

#### ЭНДРЮ КАРНЕГИ: КОРОЛЬ СТАЛИ И ЕГО ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ

Патриарх сталелитейной промышленности Эндрю Карнеги потратил много сил для того, чтобы оставить по себе хорошую память. Он стал образцом совестливого промышленника, который еще при жизни раздарил значительную часть своего состояния и как-то изрек, что «человек, умирающий настолько богатым, умирает в бесчестье»<sup>37</sup>. Однако Карнеги настоящий не совсем соответствовал своему публичному образу. Поборник справедливого общества и неограниченной индивидуальной

инициативы, видный филантроп, он в то же время исповедовал социал-дарвинистское мировоззрение, которое оправдывало, с одной стороны, его богатство, а с другой — тяжкую участь тех, кто на него работал. Он воображал себя кумиром рабочего человека, и при этом негласно одобрил одну из самых жестоких акций по подавлению забастовок в американской истории — в ходе ее было ранено больше ста человек и тринадцать убито. Он роздал сотни миллионов на благотворительность и при этом урезал зарплату рабочим, оставляя некоторым лишь самый жалкий прожиточный минимум. В кварталах Питтсбурга, которые он построил, редко можно было найти водопровод и совсем отсутствовали мощные дороги. По словам одного из биографов, в годы Карнеги «пятая часть всех питтсбургских мужчин, большинство в расцвете сил, умирало от несчастных случаев — главным образом на чугунном и сталелитейном производстве, в железнодорожной и строительной отраслях, — и эта доля, возможно, была даже больше, поскольку о многих несчастных случаях не сообщалось»<sup>38</sup>. Тысячи умерли от брюшного тифа, которым заразились через питьевую воду из загрязненных рек. Городок Хомстед, где располагалось его самое передовое чугунное производство, получил прозвище «ада с задвинутой заслонкой»<sup>39</sup>.

Прибыв в Америку из Шотландии в четырнадцатилетнем возрасте, Карнеги начинал телеграфистом — рядовым участником коммуникационной революции того времени. Вскоре он был взят на должность личного телеграфиста Томаса Скотта, главного управляющего частной Пенсильванской железной дороги, который разглядел в Карнеги недюжинный ум и трудолюбие и, узнав нового помощника в деле, через небольшое время предложил ему стать партнером по инвестициям в компанию «Woodruff», занимавшуюся производством спальных вагонов. Правда, компания «Woodruff» поставляла вагоны Пенсильванской дороге, и в данном случае имел место очевидный конфликт интересов, однако такая смычка гарантировала успешность предприятия, и именно на этом Карнеги заработал свое первоначальное состояние. «Блажен человек, который изобрел сон», — позже как-то заметил он<sup>40</sup>.

Когда Скотта произвели в вице-президенты Пенсильванской дороги, молодой, всего лишь двадцатичетырехлетний Карнеги занял должность управляющего ее западного отделения. Здесь



Карнеги вложил прибыль, заработанную на спальнях вагонов, в новое производство, организовавшееся вокруг открытия тогда еще бывшего в новинку ископаемого — нефти — в западной Пенсильвании. Его дела шли так успешно, что вскоре он ушел с железной дороги и сфокусировался на собственных предприятиях, для чего, среди прочего, ему понадобилось заплатить 500 долларов человеку, который должен был вместо него служить в армии во время Гражданской войны — обычная практика того времени среди состоятельных людей. В дальнейшем он финансировал проекты в целом ряде отраслей, включая строительство железнодорожных мостов, производство чугуна и прокладку телеграфных линий, пока окончательно не сосредоточился на сталелитейном бизнесе. В своей автобиографии<sup>41</sup> он позже писал, что решил «положить все яйца в одну корзину и наблюдать, что произойдет», добавляя: «Истинный путь к выдающемуся успеху в любой области, я полагаю, заключается в том, чтобы сделаться мастером в этой области... Преуспевшие люди это те, кто выбрали одну сферу деятельности и не променяли ее на другие».

На своих предприятиях Карнеги внедрил самые современные сталелитейные технологии, делая упор на применение научных открытий и подготовку имеющихся мощностей к массовому производству, способному удовлетворить спрос быстро растущей американской экономики. Он начал вертикальную интеграцию своей компании по всей цепочке поставок, скупая производителей кокса, угля и руды, железнодорожные ветки, морских перевозчиков и многочисленные заводы. Благодаря подобной стратегии он мог значительно активнее сокращать издержки и пользоваться преимуществами, которых не было у других, менее интегрированных конкурентов. Вообще, конкурентов он стремился подавлять и оттеснять. Он предъявлял жесткие требования рабочим и поощрял их почти всегда лишь с целью заставить трудиться еще больше. К 1899 году «Carnegie Steel» являлась крупнейшей сталелитейной компанией в мире с объемом продукции, составлявшим четверть всей стали, производимой в США, и равнявшимся половине британской.

Осознавая ценность личных знакомств в высоких политических кругах, Карнеги занялся поддержкой политиков. Одним из них был Джеймс Блейн, безуспешно выдвигавший свою кандидатуру на президентский пост и позже ставший государствен-

ным секретарем, другим — Бенджамин Гаррисон, в 1889 году избранный президентом и отблагодаривший Карнеги тем, что сделал его личного юриста членом Верховного суда. Этот юрист, Джордж Ширас, прошел процедуру утверждения в Конгрессе за неделю — несмотря на то что был единственным в истории Верховного суда кандидатом, не имевшим до назначения ни государственного, ни судебного опыта. Естественно, отсутствие квалификации не помешало Ширасу стать другом промышленности. В деле «Соединенные Штаты против Э. К. Найта» он проголосовал за решение, согласно которому Американская сахароперерабатывающая компания не считалась нарушившей анти-трестовский акт Шермана — несмотря на то что контролировала 90% своей отрасли. Позже своим голосом он склонил решение суда в пользу объявления неконституционности подоходного налога, а вскоре поддержал выгодное правительству постановление о незаконности забастовки на заводах Пульмана. Карнеги сделался близким доверенным лицом Гаррисона, и неясно, насколько случайным был тот факт, что в годы администрации этого президента, подписавшего акт Шермана, из антимонопольных дел до суда дошло только одно.

В марте 1901 года Карнеги отошел от дел, продав свое предприятие Дж. П. Моргану за 480 млн долларов. Заполучив этот актив и несколько других<sup>42</sup>, Морган создал «US Steel» — первую компанию с капитализацией больше миллиарда долларов. Ее капитал — равнявшийся 7% тогдашнего американского ВВП — вдвое превосходил объем акционерного капитала всех банков США. «US Steel», учитывая все ее филиалы, имела больше сотрудников, чем тогдашнее население штата Мэриленд, и контролировала две трети стального рынка. Что касается Карнеги, то его интересы обратились на филантропию — где он сделал себе имя, показав пример щедрости, которая сумела перевесить его безжалостную прижимистость в бизнесе. Еще при жизни он успел пожертвовать 350 млн долларов<sup>43</sup>, и большинство его главных фондов функционируют по сей день: Фонд Карнеги в помощь шотландским университетам, Фонд Карнеги в Данфермлайне, Институт Карнеги, Фонд за международный мир имени Карнеги (где я числюсь приглашенным исследователем и где я готовил эту книгу), Комиссия фонда героев имени Карнеги, Вашингтонский институт имени Карнеги, наконец, Корпора-

ция Карнеги. Также на его деньги было построено больше двух с половиной тысяч библиотек по всему англоязычному миру.

Благотворительная щедрость Карнеги исключительна, особенно на фоне его нежелания делиться какой бы то ни было долей прибыли со своими работниками. Хотя он писал вдохновенные слова о праве создавать профсоюзы, до нас дошел документ, где он лично отказывает рабочим одного своего завода в этом праве. В то время когда семье в Питтсбурге нужно было зарабатывать 600 долларов в год<sup>44</sup>, чтобы не залезать в долги, многие работники предприятий Карнеги получали лишь 400. Самые неквалифицированные вообще получали только 300 — примерно в десять тысяч раз меньше, чем сам Карнеги. «Критиковать неизбежный [разрыв между классами] — попусту тратить время», — писал он в 1889 году в статье под названием «Богатство»<sup>45</sup>. С его социал-дарвинистской точки зрения сосредоточение материальных благ в руках меньшинства являлось лишь следствием неравномерного распределения одаренности. В той же статье он утверждал, что «богатство, проходя через руки немногих, способно сделаться гораздо более мощной силой в деле совершенствования человечества, нежели если оно будет раздаваться мелкими суммами самим людям (в виде жалованья)». По его мнению, более высокие заработки «были бы растрчены на потакание низшим желанием, кое-где сверх разумной меры, и сомнительно, что даже часть этих денег, нашедшая наилучшее употребление, а именно потраченная на обустройство домашнего очага, принесет полезные плоды человечеству в целом». В автобиографии, написанной после отставки<sup>46</sup>, его позиция внезапно меняется на противоположную: «Если бы завтра мне пришлось вернуться к делам, я бы не стал опасаться сложностей в общении с рабочими, но наоборот, чуткость к бедным, иногда заблуждающимся, но всегда исполненным лучших побуждений людям труда наполнила бы мое сердце и смягчила его». Есть ли противоречие в том, что безжалостные победители — такие, как Карнеги или Билл Гейтс, которые давили конкурентов, как насекомых, — оказываются впоследствии столь целеустремленными и конструктивными филантропами? Или их уход в благотворительность есть лишь еще один способ властвования и сбережения своего наследия, к которому прибегают «для очистки совести»?

Филантропическая слава Карнеги определенно предоохранила его от репутации, которую он мог бы заработать у потомков своими жесткими деловыми методами. В его подходе к благотворительности обнаруживалась редкая систематичность: он установил иерархию направлений, достойных финансирования, которые расположил на убывающей шкале приоритетов: университеты, библиотеки, больницы и лаборатории, парки, концертные залы, общественные бани и, наконец, церкви. Эта последовательность и целеустремленность производила впечатление не только на других, но, кажется, и на него самого. На открытии библиотеки своего имени в пенсильванском городке Аллегени, где присутствовал его товарищ Бенджамин Гаррисон, Карнеги произнес трогательное посвящение — самому себе: «Беднейший мужчина и беднейшая женщина, любой беднейший гражданин, трудящийся в поте лица с утра до ночи, чтобы заработать хлеб насущный (как, слава богу, в юные годы пришлось потрудиться и мне), — я хочу, чтобы он, проходя по этому залу, читая книги из его хранилищ, слушая звуки органа и наслаждаясь произведениями искусства в этой галерее наравне с миллионерами и выдающимися слугами общества, воскликнул в своем сердце: “Подумать только, все это мое!”»<sup>47</sup>.

Все это, правда, производило впечатление далеко не на каждого. «Нам бы лучше не урезали зарплату и позволили тратить деньги, как мы считаем нужным, — говорили сталелитейные рабочие в интервью питтсбургской газете. — И вообще, какой прок от библиотеки человеку, если он работает по двенадцать часов в день?»

#### ДЖОН Д. РОКФЕЛЛЕР:

#### «ИСТИННОЕ ВОГЛОЩЕНИЕ СВОЕГО ВЕКА»

Худой, бесстрастный, набожный, Джон Д. Рокфеллер выглядел как пародия на фигуру хладнокровного дельца. Однако во многих отношениях именно этот человек являлся единоличным творцом современной эпохи. Никакой другой американец не сколотил такого огромного состояния — в реальном долларовом исчислении Рокфеллер остается рекордсменом по сей день. Делом его жизни была нефть. В книге «Добыча: всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть» Дэниел Ергин<sup>48</sup> пишет,

что компания Рокфеллера «Standard Oil» «демонстрировала в своих действиях те же безжалостные методы и необузданную жажду наживы, которые были свойственны капитализму конца XIX века, однако именно она стала провозвестницей новой эпохи, поскольку в ходе своего развития превратилась в одну из первых и крупнейших в мире многонациональных корпораций». Рокфеллер, коротко говоря, был «фигурой, сыгравшей без преувеличения самую важную роль в формировании нефтяной отрасли». Рон Черноу, автор великолепной биографии нашего героя, пишет: «Создав новые формы промышленности, Рокфеллер наложил свой видимый отпечаток на эпоху, которая возвеличивала новаторов, а не администраторов»<sup>49</sup>. Его многонациональная корпорация стала моделью, которой предстояло буквально преобразить мир.

В Америке «позолоченного века» с ее огромным не охваченным коммерцией пространством Рокфеллер, видевший эту пустоту, стал ведущим участником становления нового экономического порядка. Там, где правительство было неспособно эффективно регулировать промышленные отрасли, он возвышался настолько, что начинал регулировать их сам. До принятия федеральных законов о корпорациях «Standard Oil», изначально действовавшая как компания национального масштаба, должна была иметь дело с неупорядоченным множеством законодательств штатов, которые препятствовали нормальному ведению бизнеса и создавали прекрасные возможности для коррупции. Однако Рокфеллер неустанно искал способ вырваться из этого порочного круга, и в результате его усилий на свет появился новый тип бизнес-предприятия. Когда его компания разрослась до таких размеров, что Верховный суд решением от 1911 года потребовал разбить ее на части, Рокфеллер не понес поражения. Составные части империи «Standard Oil» продолжали наращивать капитализацию самостоятельно и довели сумму состояния Рокфеллера до 900 млн долларов. По словам Черноу: «Рокфеллер больше, чем кто-либо другой, воплощал собой капиталистическую революцию, которая началась после Гражданской войны и трансформировала жизнь страны. Он олицетворял все ее добродетели: бережливость, опору на собственные силы, трудолюбие, непоколебимую предприимчивость. В то же время, будучи человеком, который не считался с правительством и безжалост-

но подавлял конкурентов, он в неменьшей степени олицетворял некоторые ее наиболее неприглядные пороки. Вследствие этого его карьера стала фокусом дебатов о роли государства в экономике, которые продолжаются и по сей день»<sup>50</sup>.

Рокфеллер вместе с группой партнеров основал нефтеперерагонное предприятие, когда ему было только двадцать четыре года. С самого начала он хотел взять курс на расширение компании, однако его партнеры были более осторожны, и поэтому, чтобы добиться желаемого, Рокфеллеру пришлось выкупить все их доли. В ту пору, на заре своей истории, нефтяной бизнес представлял собой поле, изобилующее мелкими амбициозными предприятиями, с минимальными стартовыми затратами для желающих вступить в игру. Рокфеллер, наблюдая этот формирующийся рынок, увидел возможность для быстрого роста и вошел на него с целью быстро занять доминирующее положение. Через четыре года он и его единомышленник Генри Флаглер приступили к строительству компании, которая должна была подавить любую конкуренцию, для чего в 1870 году основали акционерное общество «Standard Oil» — такая форма предприятия позволяла партнерам аккумулировать капитал, необходимый для расширения, повышения рентабельности и, в конечном счете, увеличения прибылей. Имя, которое получила компания, символизировало провозглашенное Рокфеллером обязательство соблюдать стандарт качества продукции. В период, когда нестандартизированное производство керосина приводило к пяти-шести тысячам несчастных случаев в год, это обязательство являлось важным шагом вперед<sup>51</sup>.

Пользуясь постоянным укрупнением «Standard Oil» как козырем в переговорах с железнодорожниками, Флаглер добился для компании льготных тарифов на перевозки. Эти льготы принадлежали как раз к той категории не совсем законных преимуществ<sup>52</sup>, которыми большие фирмы пользовались вплоть до запрещения подобных практик законом «О торговле между штатами» и актом Элкинса 1903 года. Через год после своего рождения «Standard Oil» организовала Южную перерабатывающую компанию (SIC) — картель крупнейших нефтеочистительных заводов в регионе. Мало того что эта группа пользовалась существенными скидками на перевозки, «Standard Oil» выторговала у железнодорожников право взимать с них определенную ренту

каждый раз, когда те перевозили сырую нефть предприятий, не входивших в SIC. Теперь чем больше производили конкуренты компании Рокфеллера, тем больше она зарабатывала сама. Эту «откатную» схему историк Джон Т. Флинн назвал «орудием состязательной бесчестности, не имеющей параллелей в истории»<sup>53</sup>. Тем не менее, учитывая конкуренцию между железными дорогами, тактика Рокфеллера имела позитивную сторону: она обеспечивала транспорт для всех. Он лично пообещал стать «официальным арбитром» отрасли, что должно было решить серьезные проблемы не только нефтяников, но и железнодорожных компаний. Когда сделка стала достоянием гласности, она вызвала такой шквал протестов, что от нее пришлось отказаться — но пока она действовала, благодаря ей хорошо зарабатывали и «Standard Oil», и железные дороги.

После поражения в деле SIC Рокфеллер пустился в приобретения. С 1872 по 1879-год он систематически скупал чужие нефтеперерабатывающие мощности<sup>54</sup>, используя одну и ту же тактику: делал разумное предложение за намеченное предприятие и, если предложение не принималось, средствами конкуренции заставлял неуступчивого производителя сбивать цены, пока тот не оказывался вынужден либо выйти из бизнеса, либо одуматься и пойти на поклон к «Standard Oil». Внимание Рокфеллера к мелочам и любой возможности экономии позволило ему умело переигрывать своих конкурентов. Например, когда выяснилось, что, чтобы запечатать канистру керосина, требуется сорок капель припоя, он предложил обходиться тридцатью восемью. Узнав, что небольшая доля из запечатанных по-новому канистр протекает, он дал указание попробовать использовать тридцать девять капель. Предложение сработало и сделалось новым, мизерно более дешевым отраслевым стандартом. Подобный подход — одновременный акцент на массовом масштабе и на мельчайших деталях — оказался чрезвычайно плодотворным. К 1879 году, через девять лет после основания, «Standard Oil» контролировала 90% американских нефтеперерабатывающих мощностей<sup>55</sup>.

Проявляя мудрость, достойную цинских императоров, Рокфеллер приглашал лучших менеджеров приобретаемых им компаний присоединиться к своей команде, занимавшей штаб-квартиру на Манхэттене в доме № 26 по Бродвею. В отличие от Карнеги, Рокфеллер считался великолепным руководителем. Он не

боялся передоверять полномочия и всегда стремился достигнуть единодушия среди своих управляющих. Его единственным пунктиком была секретность — благодаря ей мир вскоре будет строить самые дикие предположения о том, что на самом деле происходит за простым каменным фасадом офисного здания на Манхэттене.

Компании Рокфеллера повезло избежать серьезных осложнений в отношениях с рабочими, которые так досаждали Карнеги. Поскольку «Standard Oil» фактически превратилась в монополию и это произошло очень быстро, ей не пришлось иметь дело с конкурентным давлением, которое почти неизбежно заставило бы компанию снижать цены и могло отрицательно сказаться на ее способности выплачивать рабочим достойное вознаграждение. Рокфеллер был против профсоюзов, однако его оклады превышали среднерыночные, и, кроме того, именно он выступил с идеей участия сотрудников во владении предприятием<sup>56</sup>, сделав как-то следующее заявление: «Я бы хотел, чтобы каждый стал капиталистом, каждый мужчина, женщина и ребенок. Я бы хотел, чтобы каждый сберегал заработанное, а не растрачивал его — владел предприятиями, владел железными дорогами, владел телефонными линиями».

Несмотря на такие взгляды, безраздельное господство «Standard Oil» и ее деловые методы в глазах некоторых были нарушением границ дозволенного. В 1879 году компания и сам Рокфеллер стали предметом расследований, и против них даже были выдвинуты обвинения в преступном сговоре<sup>57</sup>. Как бы то ни было, это не помешало Рокфеллеру продолжать искать возможности повышения рентабельности своего бизнеса. Когда закон запретил «Standard Oil» владеть компаниями за пределами штата Огайо, Рокфеллер сделал их самостоятельными и назначил трех своих сотрудников управляющими на правах доверительной собственности. Это обеспечило соблюдение приличий, хотя в то же самое время дивиденды компаний, находящихся в формальном владении трех назначенцев, исправно поступали тридцати семи акционерам «Standard Oil» (из которых Рокфеллер был крупнейшим). Однако неудобство такой схемы вскоре навело Рокфеллера на мысль о создании компании-держателя, или треста: он должен был состоять из девяти доверительных собственников, которые бы владели долями в каждой из дочерних



компаний в отдельных штатах. Трест, словами Ергина<sup>58</sup>, «позволял учредить центральный офис для координации и рационализации деятельности нескольких рыночных игроков — задача тем более насущная, что бизнес Рокфеллера продолжал расти. Кроме того, благодаря тресту у Рокфеллера и его партнеров появлялись одновременно законное прикрытие и гибкий административный аппарат, необходимые для эффективного управления их разросшимися уже практически до глобальных масштабов владениями». Это изобретение быстро переняли компании во множестве других отраслей, в первую очередь в сельском хозяйстве.

Как следствие, среди общественности и в политических элитах стало набирать силу движение, выступавшее за обуздание непомерного, по их мнению, роста и влияния крупного бизнеса. Более того, для многих американцев, как считает историк Ричард Хофстедтер<sup>59</sup>, разгром трестов стал «образом жизни и символом веры». Первой серьезной попыткой законодательного ограничения деятельности трестов был закон «О торговле между штатами» 1887 года, принятый конкретно ради прекращения дискриминационной тарифной политики железных дорог. Тем не менее текст закона изобилует лазейками, которыми железнодорожная отрасль не преминула воспользоваться. Тремя годами позже был принят антимонопольный акт Шермана, который запрещал «тресты и объединения, ставящие препоны торговле», и грозил серьезными наказаниями провинившимся. Однако сам этот закон, со всеми его неоднозначными формулировками, воплощал больше торжество намерения, нежели практического применения — компании типа «Standard Oil» едва обратили на него внимание. Рокфеллер даже выступил в поддержку сенатора Джона Шермана, когда в 1891 году тот решил переизбраться на свой пост.

Общественное недовольство тем временем нашло другой выход. После того как «Standard Oil» переуступила контроль над отделившимися частями компании доверенным собственникам за пределами Огайо, штат подал на нее в суд за нарушение конституции штата и выиграл дело. Хотя это привело к расформированию треста в 1892 году, Рокфеллер воспользовался возможностями законодательства Нью-Джерси, теперь уже позволявшими компаниям владеть долями других предприятий, и в каче-

стве преемника «Standard Oil Trust» создал «Standard Oil of New Jersey». Капитал детища Рокфеллера вырос на 1000%. Он спешно скупил доли еще сорока одной компании, которые в свою очередь контролировали множество других. Таким образом «Standard Oil» сменила юридическую одежду, однако внутри осталась тем же самым гигантом: Джон Д. Рокфеллер по-прежнему прочно держал в руках все рычаги власти и по-прежнему купался в прибылях. Между 1893 и 1901 годами «Standard Oil» принесла своему основателю дивиденды на сумму примерно в 65 млн долларов<sup>60</sup>.

Хотя к 1897 году Рокфеллер передал некоторые управленческие полномочия своим директорам, он остался лицом компании и, следовательно, мишенью многочисленных громких расследований и разоблачительных статей. Несмотря на все старания его критиков, происходившие перемены не угрожали благополучию «Standard Oil» — до тех пор пока убийство недавно избранного президента Уильяма Маккинли не положило начало эпохе правления Теодора Рузвельта.

Подобно Периклу, главный реформатор свой эпохи происходил из аристократии — вряд ли можно было ожидать, что этот отпрыск богатой семьи из штата Нью-Йорк станет проклятием имущего класса. Рузвельт, служивший до президентства полицейским комиссаром, а затем губернатором родного штата и прославившийся своей активностью, был далеко не однозначной личностью. «Он презирал богатых, но боялся бедных, — пишет о нем Хофстедтер<sup>61</sup>. — Если гигантский масштаб бизнеса пугал типичного представителя среднего класса по экономическим причинам, то Рузвельт видел в нем угрозу политического толка». Конкретно, Рузвельт боялся, что растущее влияние трестов и других крупных корпораций сможет перерасти власть избранного правительства. Он не собирался расправляться с большими компаниями, которые считал неизбежным побочным продуктом роста страны. Он просто чувствовал, что государству следует играть более активную роль регулятора. Вот слова из его первого инаугурационного обращения: «Великие корпорации существуют только потому, что они создаются и охраняются институтами нашего государства; потому-то нашим правом — и нашей обязанностью — является следить за тем, чтобы корпорации работали в гармонии с этими институтами». И хотя

за весь срок правления его речи были более впечатляющими, чем действия, однако ему удалось не только стимулировать прогрессивные настроения среди американцев, но и сделать ряд важных шагов по разрешению проблемной ситуации. Он учредил Министерство торговли, Министерство труда и Бюро по делам корпораций, которое имело полномочия заниматься расследованиями подозрительных деловых практик. Также при нем были приняты закон «О чистоте пищевых продуктов и лекарств» и акт Хепбэрна, усиливавший антидискриминационные требования к железнодорожным компаниям. Еще одной из его мер, вполне актуальных и сегодня, была попытка запретить корпорациям финансирование политических кандидатов. Из инициатив, предложенных Рузвельтом, многие воплотились в жизнь лишь при администрации его преемника Вудро Вильсона, однако без фундамента, который он заложил, это вряд ли было бы возможно.

Что касается Рокфеллера, то в ноябре 1906 года правительство подало в федеральный суд иск против «Standard Oil» за нарушение антимонопольного закона Шермана<sup>62</sup>. Это было лишь одно из сорока пяти антимонопольных дел, доведенных до суда рузвельтовской администрацией. Решение по иску к «Standard Oil» было вынесено в 1911 году, и вот что гласило мнение большинства: «Мы полагаем, что любое беспристрастное лицо, обзревая данный период [после образования «Standard Oil» в 1870 году], не сможет не прийти к неизбежному выводу, что самый гений коммерческого развития и организации... в скором времени породил намерение и цель исключить остальных участников». Правительство дало компании шесть месяцев на расформирование. Ее самостоятельными частями стали «Еххон», «Mobil», «Chevron», «Sohio» (позже — американский филиал «British Petroleum»), «Амосо», «Сопосо», «Агсо» и «Sun». В 2006 году совокупный объем продаж этих организаций-преемников составил 963 млрд долларов<sup>63</sup>. Если бы они являлись единой корпорацией, она была бы втрое больше следующей по списку, а ее годовые продажи оставили бы позади ВВП России.

Рокфеллер дожил до девяноста семи. Его состояние в 900 млн долларов<sup>64</sup> превышало федеральный бюджет США на 185 млн и в лучшие годы равнялось 2% американского ВВП (втрое больше, чем сегодняшняя доля Билла Гейтса). Однако, как и Карнеги, большую часть своего богатства он отдал стране и миру, уч-

редив целый ряд организаций, из которых достаточно Университет Чикаго, Рокфеллеровский институт медицински исследований и Фонд Рокфеллера. Один его внук, Дэвид, ста председателем «Chase Manhattan Bank». Еще один, Нельсон, — вице-президентом Соединенных Штатов. Третий, Уинтроп, — губернатором Арканзаса. Правнук Джей в тот момент, когда я это пишу, служит сенатором от Западной Виргинии.

Как бы то ни было, самыми влиятельными наследниками Рокфеллера стали компании, пережившие ту, что основал он сам. Хотя, пожалуй, еще более глубоким оказалось влияние идей, на которых эти компании были основаны. Благодаря ни с чем не сравнимому успеху Рокфеллера его руководящие принципы и деловые методы не только вошли в плоть и кровь каждой существующей сегодня в мире транснациональной корпорации, но и привели к фундаментальному сдвигу в мировой структуре власти. В области организации производства это наследие особенно многообразно: от коллективного стиля менеджмента до сочетания централизованной структуры собственности с децентрализованной структурой принятия решений, от его акцента на консолидации, которую он называл «кооперацией», и его идей о вертикальной интеграции предприятий до его политических стратегий и взглядов на благотворительность. Действия компаний — преемниц «Standard Oil», повлиявшие на экономику большей части планеты (они положили начало разработке нефтяных месторождений на Ближнем Востоке, в Латинской Америке, бывшем Советском Союзе и, в наше время, в Африке), преобразовали международный порядок, подарив когда-то небольшим и малозначущим государствам огромный вес, при том что огромный вес имеют и сами эти компании, как внутри этих государств, так и от их имени в остальном мире. Сегодня энергетика является крупнейшей и влиятельнейшей отраслью глобальной экономики, и отпечаток, который наложил на нее Джон Д. Рокфеллер, по-прежнему ясно различим. Максимально обобщая, можно сказать, что транснациональные корпорации доросли до размера, соизмеримого с экономическим и политическим весом отдельных государств, но при этом превосходят их в способности оперировать по разные стороны границ — точно так же, как «Standard Oil» в свое время могла оперировать по разные стороны границ американских штатов. В каком-то смысле эти корпорации идут по сто-

пам Рокфеллера и в том, что всеми путями ищут возможности оставаться на шаг впереди регулирующего законодательства, одновременно не оставляя попыток менять это законодательство в свою пользу. Раздробление «Standard Oil» фактически произвело на свет новое поколение международных предприятий, которые продолжали разрастаться поверх границ и доминировать на занимаемых рынках, пусть даже ни на одном им не удалось отхватить такую долю — 90%, — какую в свои лучшие годы имела «Standard Oil» на нефтяном рынке США. Следует добавить, что Рокфеллер, как и Карнеги, остается архетипом титана-предпринимателя, являющегося одновременно великим новатором и живым символом великих противоречий своей эпохи. Подобно современным ведущим инвесторам и руководителям корпораций, наследующим ему и в том и в другом, он служил одновременно громоотводом и примером для подражания.

В той же мере, в какой мы до сих пор ощущаем воздействие демократических нововведений Клисфена и Перикла, в какой мы понимаем последствия правления Нурхаца и Канси и их основополагающую роль в успехах сегодняшнего Китая, мы по-прежнему имеем дело с результатами перемен, у истоков которых стояли исполины «позолоченного века», и спрашиваем себя, не ошибался ли Теодор Рузвельт, когда обличал систему отношений, сложившуюся между ними, их компаниями и государством. Однако пафос Рузвельта приобретает совсем иное звучание и гораздо большую актуальность, когда речь заходит о многонациональных компаниях, оперирующих в пространстве, где влияние государств ограничено всевозможными факторами — от отсутствия законодательной базы до мобильности бизнес-игроков. Разрастаясь в глобальных масштабах, компании одновременно наращивают свои ресурсы и потенциальное влияние. Вот почему настроения антитрестовской эпохи отзываются сегодня еще более тревожным эхом.

Как мы убедились, каждый период в истории элит характеризовался их неспособностью удержаться в разумных рамках и последующей ответной реакцией. Вопрос, которым многие начинают задаваться сегодня, заключается в том, не увидим ли мы то же самое на своем веку — можно ли считать, что ответная реакция не выйдет за пределы нынешних попыток обуздать рост зарплат руководства корпораций и подкорректировать налого-

вые льготы для фирм с частным капиталом или, учитывая планетарный размах деятельности современных элит, эта реакция примет иные формы и выразится, например, в дальнейшей институционализации антиглобалистских инициатив или в чем-то новом, неожиданном, более масштабном и грозящем еще более разрушительными последствиями.

Чтобы приблизиться к ответу на этот вопрос, нам необходимо исследовать наш собственный суперкласс более систематическим образом. Модель Миллса послужит в этом удобным подспорьем, и поэтому в дальнейших главах я по его примеру рассмотрю нынешние элиты группами: деловую и финансовую, политическую, военную и, наконец, ту, чье влияние основывается на власти идей (то есть верхушку религиозной, медийной и культурной сферы). Такой подход не только поможет выявить различия между этими группами, но и позволит увидеть, чем именно глобальный характер суперкласса выделяет его на фоне прошлых элит. Он также приоткроет нам, какую эволюцию претерпевает каждая группа, и даст возможность разобраться в перспективах этой эволюции.

Нигде изменения не происходят с такой скоростью, как в бизнесе и финансах, и никакая другая элита не адаптирована лучше к глобальному характеру нашей эпохи. Во многих отношениях эта группа стала доминирующим и определяющим элементом суперкласса, влияющим на сущность его достижений и проблем, и в этом она наследует своим предшественникам, Рокфеллеру и Карнеги, которые тоже были доминирующей и определяющей силой своего позолоченного, внутренне расколотого века. Поэтому, начиная изучение групп, которые составляют современную элиту, я сперва отправлюсь по следу денег

## ГЛАВА 4

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ: КОГДА ФИНАНСЫ И БИЗНЕС СТАНОВЯТСЯ ЦЕНТРОМ ВСЕГО

Превращение 100 долларов в 110 — это труд.  
Превращение 100 миллионов в 110 милли-  
онов — неизбежность.

*Эдгар Бронфман*

Когда я познакомился с Михаилом Ходорковским, он не был олигархом, современным российским эквивалентом американского «барона-разбойника» из XIX века — он не был и заключенным. На самом деле в ту пору российских олигархов еще не существовало. Советская эпоха только что закончилась, и Москва был охвачена мощным и заразительным порывом надежды, захлестнута приливом преобразований, который поднимал устремления людей так высоко, как было невозможно вообразить еще два года назад. Тем не менее многие из россиян, с которыми я встречался, чувствовали себя неуютно от сознания новонайденной свободы. Было трудно до конца расплести клубок их подозрительности, их убежденности в существовании невидимых заговоров и их неизбывной веры в ценность правильных связей. В этом смысле то был совершенно русский момент — глубокий и светлый романтизм переплетался в нем с чем-то более темным. Гоголь, Достоевский, Толстой или Пастернак — каждый из них, в зависимости от вашего вкуса, мог бы прекрасно пере-

дать это настроение — в сущности, каждый из них сделал это по-своему в свое ни на что не похожее время.

Мы встретились за ужином в небольшом, по-деревенски обставленном грузинском ресторане в центре Москвы. Хозяином вечера был российский журналист Артем Боровик, сделавший себе имя в бытность полевым репортером на Афганской войне, где он испытывал на прочность границы гласности. На тот момент Боровик являлся основателем и главой растущей издательской компании под названием «Совершенно секретно». (Через несколько лет он погибнет в потерпевшем аварию частном самолете. При жизни он успел настроить против себя многих влиятельных людей, а Россия в ту пору сильно напоминала Дикий Запад, где законы выполнялись и применялись избирательно. Когда журналисты-расследователи погибали в авиакатастрофах, версия о злом умысле не только первой приходила на ум — никому даже в голову не приходило считать, что такое предположение пахнет паранойей.)

Боровик с восторгом представил меня этому тихому молодому человеку. Ходорковский, который считался восходящей звездой, заработал состояние, став во главе нового постсоветского предприятия — частного банка под названием «Менатеп». Мне намекали, что банк был построен на деньгах из советских источников — возможно, источников КГБ, — однако, каково бы ни было их происхождение, предприятие Ходорковского делало выдающиеся успехи.

Задним числом я отчасти предполагаю, что Боровик устроил эту встречу не только потому, что хотел помочь мне наладить связи в новой России, но потому, что Ходорковский, как и я, был евреем. Боровик, казалось, никак не мог забыть про мое еврейство и с готовностью разоблачал примеры антисемитизма, где только мог их отыскать. Учитывая не самую лучшую историческую репутацию России в этом вопросе и заметное присутствие националистических фигур вроде напыщенного Владимира Жириновского, которого все еще прочили в российские президенты, или менее громкого, но, по словам Боровика, хранящего неприимимость генерала Александра Лебеда, еще одного бывшего кандидата на высший пост, за примерами далеко ходить было не нужно. Такого рода непрошенное акцентирование было несколько неудобно, однако, я думаю, все это делалось с благими



намерениями. Кроме того, мне не раз приходилось сталкиваться с подобным обхождением во время зарубежных поездок. Именно так меня иногда встречали в Японии, где деловые партнеры, чтобы наладить со мной теплые отношения, считали нужным потакать моим воображаемым «еврейским интересам».

Когда мы с Боровиком прибыли в ресторан, Ходорковский уже нас ждал. Он вел себя сдержанно, очень молодо выглядел и первые десять-пятнадцать минут встречи едва произнес несколько слов. В конце концов, однако, подначиваемый нашим говорливым хозяином, он начал открываться, делясь своими мнениями о российских преобразованиях и открывающихся перспективах для бизнеса. Но по-настоящему его интересовало одно — насколько этот заезжий американец способен помочь ему в расширении компании, установить контакты с американскими банкирами и руководителями корпораций. Он был уверен, что новому российскому бизнесу необходимо интегрироваться в глобальную систему, что отсутствие такой возможности в прежней России стало одним из факторов, обрушивших ее экономику.

У Ходорковского был взгляд, который я уже встречал в глазах носителей неумных амбиций — взгляд, который выделял их задолго до того, как они достигали видного статуса на волне своих величайших триумфов. Это взгляд открывал особую сконцентрированную энергию, дисциплину и навязчивое внимание к деталям, свойственные маниакальной сосредоточенности человека на одной цели, без которой часто невозможно достичь незаурядных успехов. Однако было в Ходорковском кое-что еще — что-то немного жутковатое, болезненно таинственное. Он почти ничем не показал, что у него присутствует чувство юмора. Он был очень скрытен в отношении происхождения своего бизнеса. Я ощущал, что открытость его пугала, окружающий мир казался враждебным, а любые разговоры о деле, по его мнению, должны были вестись шепотом. В этом, как вы понимаете, он был ребенком коммунистического прошлого (и, может быть, немного провидцем). Однако, несмотря ни на что, в Ходорковском и других российских бизнес-лидерах, появившихся на горизонте после падения коммунизма, можно было разглядеть черты, знакомые нам из нашего краткого экскурса в историю элит — особенно деловой элиты в лице Рокфеллера и Карнеги. В момент, когда

новые правила даже не начали вырисовываться, Ходорковский стал извлекать прибыль из хаоса. Он учился в Московском химико-технологическом институте имени Менделеева, где занимал пост заместителя секретаря комсомольской организации. Еще тогда ему представилась редкая возможность экспериментировать с созданием малых предприятий — «самоокупаемых», на жаргоне бюрократов, пугавшихся языка капитализма. Его первой попыткой было кафе, и тут ему не повезло. Его следующим проектом стал Фонд молодежной инициативы.

Первоначально Фонд молодежной инициативы замышлялся Ходорковским как вывеска, под которой студенты могли предлагать свои услуги госучреждениям, в частности научно-исследовательским институтам. Однако внутри этой возможности Ходорковский разглядел еще одну. Постсоветские учреждения имели дело с двумя видами денег: наличными и безналичными, под которыми имелось в виду что-то вроде внутренней валюты, используемой только при операциях между госпредприятиями. Несмотря на единую номинальную стоимость, безналичные, из-за своей ограниченной применимости, в реальности стоили примерно десятую часть тех денег, которыми можно было расплатиться за пределами государственных каналов. Ходорковский увидел, что в данном случае имеется диспаритет, и его можно обратить себе на пользу. В обмен на предоставление услуг госпредприятиям государство переводило безналичные на его счет, которые он имел право перевести в наличные для оплаты своих молодых консультантов. Разумеется, он имел возможность оставлять солидную долю наличности себе. Это был гениальный план по изготовлению денег, нечто вроде посткоммунистической алхимии, с помощью которой малоценный предмет превращался в золото.

Разумеется, хотя Ходорковскому пришла в голову блестящая идея — бизнес-инновация, совершенно отвечавшая духу того революционного для России момента, — он не смог бы реализовать ее в одиночку. Важной частью его таланта, по крайней мере в то время, оказалось умение обзавестись друзьями на высоких местах. В своей великолепной книге «Олигархи» Дэвид Хоффман<sup>1</sup> приводит следующее пояснение социолога Ольги Крыштановской, занимающейся российскими элитами: «Директора промышленных предприятий, с которыми сотрудничал Хо-

Ходорковский, знали, что “они работают с властями, что это не проходимцы”. В этом случае операция становилась пустяковым делом — простым переводом денег со счета на счет, что было бы трудноосуществимо или невозможно, если бы не хорошие связи Ходорковского».

Опираясь на свои связи и легкий доступ к наличным деньгам, Ходорковский за каких-то пару-тройку лет проделал стремительную эволюцию из капиталистической пешки в настоящие короли. После создания банка «Менатеп» он прослужил короткое время правительственным советником и затем, имея за плечами «Менатеп» и поддержку друзей в правительстве, организовал покупку вертикально интегрированного гиганта под названием «Юкос» — второй по величине российской нефтяной компании.

«Юкос» принес Ходорковскому и триумф, и поражение. Ходили слухи, что он сумел купить «Юкос» только благодаря покровительству свыше, и, глядя на российскую приватизацию в 1995 году, трудно отрицать присутствие нечистой игры (к примеру, банки, уполномоченные наблюдать за соблюдением правил на аукционах госактивов, как правило, становились собственниками этих активов.) Более того, одной из приписывавшихся ему финансовых инноваций в случае «Юкоса» было то, что он сумел заплатить за приобретение компании, взяв заем под ее будущие прибыли. Однако как человек, который, с одной стороны, стремился обрести легитимность, а с другой — знал о центральной роли власти в создании российского богатства, он не мог устоять перед искушением политикой. Как бы то ни было, хотя «Юкос» и сделал Ходорковского одним из богатейших людей России, многократным миллиардером, стоило ему задуматься о своем будущем в российской политической жизни, он поскользнулся. Вернее, его сбили с ног. Он превратился в угрозу в глазах государственного руководства, на которое когда-то опирался как на главную гарантию своего успеха. Ходорковский переступил черту, и вопросы по поводу его финансовых операций стали предлогом для российского президента Владимира Путина, чтобы бросить его за решетку, где он по сей день и находится.

Этот цикл — инновации, за которыми следует невиданная экспансия и приращение власти, за которыми следуют пробле-

мы с государством, — был столь же характерным для российских олигархов, как и для американских «баронов-разбойников». Олигарх за олигархом ступали по этому пути, и каждый из них пользовался возможностью, предоставляемой великим моментом исторической трансформации. Затем наступило время другой элиты, которая пришла к власти от имени масс и которая либо подмяла олигархов под себя, либо лишила их свободы, либо угрозами заставила отправиться в изгнание или умерить аппетиты.

Некоторые из российских олигархов научились избегать ловушек, в которые угодили их предшественники. Роман Абрамович, бывший младшим партнером Бориса Березовского<sup>2</sup>, одного из вынужденных изгнанников, принял бразды правления большей частью империи Березовского и продолжил ее расширение. Без шума скупив крупные куски российских промышленных предприятий, он в результате стал контролировать 80% российской нефтяной компании «Сибнефть», 50% российской алюминиевой монополии «Русал» и 26% российской национальной авиакомпании «Аэрофлот». В отличие от Березовского, Абрамович заботился о том, чтобы как можно дольше держаться в тени, а потом, когда это стало невыполнимо, нанял пресс-агентов мирового класса для управления своей публичной репутацией — чтобы избежать судьбы прежнего наставника. Он поддерживал тесные отношения с Путиным и даже занял пост губернатора сибирской провинции Чукотка. Одновременно, скорее всего памятуя об уроках недавней российской истории, Абрамович решил добавить к своим активам заграничные приобретения: лондонский футбольный клуб «Челси», огромные особняки и роскошные яхты в Европе. Он также предпринял некоторые шаги, чтобы иметь возможность максимально быстро перебазироваться за пределы страны в случае, если в переменчивой путинской России ему вдруг станет небезопасно.

Подобно Рокфеллеру, российские олигархи ухватились за возможность момента, извлекли из нее кто сколько смог, а затем ретировались, когда государство решило обуздать их экспансию. Хотя главенству Путина сегодня, кажется, ничто не угрожает, только время покажет, восторжествует в конечном счете его фирменный авторитаризм или задушит российское предпринимательство и распугает глобальных инвесторов, от

которых зависит развитие экономики. Ясно лишь то, что в противостоянии государства и бизнеса ничто не постоянно. Как бы Путина ни тянуло вернуться к прошлому, будущее России зависит от ее связей с глобальной экономикой и от способности элит — растущее число представителей которых становится членами суперкласса — удержать свое место в качестве влиятельной силы в собственной стране.

Российская история ковбойского капитализма, возвышение олигархов и контрнаступление государства обнаруживают не только сходство с историей прошлых элит. Кое в чем она вполне вписывается в контекст настоящего — контекст схватки между деловой и административной элитами во всем мире. Центр тяжести сдвинулся. Руководители бизнеса извлекают немалые выгоды из богатых возможностей глобализации: легкого доступа к капиталу, к новым рынкам, к влиянию, которое дает их многонациональное присутствие и соответствующий административный ресурс. Руководители государств связаны географией и более ограничены, из-за чего иногда пытаются сдвинуть баланс в свою пользу с помощью драконовских мер: ренационализации, ужесточения законодательства, избирательного применения или вольного толкования права. В наступившей глобальной эпохе все заняты поиском новых моделей, новых конфигураций в отношениях между бизнесом и государством.

#### КОРПОРАТИВНАЯ ГРУППА СУПЕРКЛАССА

В 1956 году, когда Чарльз Райт Миллс опубликовал книгу о властвующей элите, он выделил в ней несколько разных групп. Одни определялись по социальному статусу или источнику богатства. Соответственно, главы в книге могли называться «Знаменитости» или «Очень богатые». Другие главы подразделялись, исходя из различий в природе власти: «Исполнительные директора», «Корпоративные богачи», «Боевые командиры», «Возвышение военных», «Политический директорат». Миллс обращал внимание на пересечение между этими группами и на перемены, с ними происходящие, — перемены по сравнению с исторической нормой, характерной для Соединенных Штатов и, чуть раньше, Европы.

В главе о «корпоративных богачах»<sup>3</sup> Миллс отмечает одно новшество, а именно: «На сегодня корпоративные посты, которые занимают богатые, сосредоточили в себе всю власть и привилегии, связанные с институтами частной собственности». Иными словами, он констатировал, что Америка середины столетия превратилась в систему, вращающуюся вокруг бизнеса не только в аспекте богатства, но и в аспекте классового деления. Последствия промышленной революции становились очевидны. На глазах озадаченного Миллса существенная часть власти, которая когда-то принадлежала собственникам компаний, переходила распорядителям и директорам. «Не получается ли так, — спрашивал он, вполне очевидно обнажая свои марксистские корни, — что старых экспроприаторов сегодня экспроприровали управленцы, получающие от них жалованье?» Как и большинство американцев той послевоенной эпохи, Миллс с изумлением наблюдал становление нового порядка — порядка, при котором корпорации приобретали еще больший вес, чем в прошлом, когда реальный центр тяжести страны составлял средний бизнес и средний класс, не говоря уже о временах, когда его составляли мелкие и средние землевладельцы.

Анализ каждой из элитных групп Миллс завершил рассуждением о балансе власти внутри общества и указанием на то, что прежние теории, объясняющие этот баланс, требуют пересмотра:

Американцы держатся за представление о государстве как о чем-то вроде автоматического механизма, работа которого регулируется равновесием соперничающих интересов. Такой образ политики есть попросту перенос на другую почву официального представления об экономике: и в той и в другой модели равновесие достигается посредством тяги и давления множества интересов, каждый из которых ограничен лишь юридическими и аморальными толкованиями пределов выносимости механизма в целом.

Идеал автоматического баланса получил самое убедительное выражение в экономических терминах XVIII века: рынок превыше всего, а волшебство экономики мелких предпринимателей заключается в том, что в ней отсутствует вла-

стный центр. То же и в политической сфере: поскольку разделение и равновесие властей торжествует, вероятность деспотизма исключена. «Нация, которая не примет баланса властей, — писал Джон Адамс, — неизбежно примет деспотизм. Никакой другой возможности не существует».

Миллс, совершенно очевидно, считал, что баланса давно нет и что на смену мелким игрокам пришли крупные игроки, которые часто действуют сообща и которые объединенными усилиями добились уничтожения баланса как такового. К примеру, он с горечью писал о том, что важные решения принимаются без публичного обсуждения — после того, как Америка решила начать войну в Ираке без официального объявления войны Конгрессом и без реальных всеобщих дебатов, мы хорошо понимаем его чувства. И его слова о том, что средний класс, «стержень и стабилизатор» страны, становится все слабее и слабее, тоже отзываются тревожным эхом в наши дни — эпоху, когда средний класс вот уже четверть столетия сокращается повсюду в мире за исключением Китая и Индии.

Подобные переключки с современностью — одна из причин, по которым книга Миллса сохраняет сегодня свою актуальность, однако по-настоящему поразительным в его наблюдениях является то, что, несмотря на поднятые им важные вопросы о природе функционирования общества, эти наблюдения анахроничны. Он писал не только о какой-то одной стране, но вообще о результатах тектонического сдвига, вызванного одним событием — Второй мировой войной, — а также всеми экономическими, социальными, технологическими и политическими тенденциями, к ней приведшими. По сути дела, он давал оценку перевороту, стоящему в одном ряду с другими историческими переворотами, которые, как мы видели, приводят к фундаментальной перестройке структуры элит.

Сегодня, полвека спустя, разворачивается еще одна историческая трансформация, которая связана с наступлением глобальной эпохи. Международные потоки капитала и информации сейчас передвигаются с мгновенной скоростью; время и стоимость перевозок тоже существенно сократились. Получившаяся система делает возможным существование глобальных предприятий, однако она же доносит их послание до самых разных

аудиторий и связывает их между собой. На фоне международной известности, которую создали себе такие компании, как «Coca-Cola», «Microsoft», IBM, GE, «Nokia», «Toyota» и «Intel» — ее добавочная стоимость, по примерным подсчетам, составляет около 30 млрд долларов, — глобальные бренды очевидно становятся важным элементом формирования глобальной культуры<sup>4</sup>. Более того, самые масштабные рынки сбыта крупные компании сегодня преимущественно находят за границей: компании развитых государств — в Китае или Индии, набирающие обороты компании Китая и Индии — в Соединенных Штатах и Европе. При такой конъюнктуре у крупных корпораций возникает потребность во взаимосогласованных законодательствах и стандартах, которые позволят им избежать огромных издержек, связанных с подгонкой продукции под требования каждой отдельной страны. Стало быть, глобализация бизнес-организаций влечет за собой реформы на административном фронте, а их мобильность, способность быстро и эффективно оказывать влияние в любом уголке планеты, их растущие ресурсы придают этим организациям вес еще более значительный, чем мог себе представить Миллс, когда писал о больших компаниях своей эпохи, многие из которых были привязаны к своей стране и вынуждены играть по одному набору правил. И дело не только в том, что с властвующей элиты богатейшей и самой могущественной страны мира главный фокус сегодня перенесся на элиту, обитающую в неперегороженном пространстве глобальной экономики. Нам важно понять, какие именно властные группы сегодня стали важнее других и как взаимоотношения между ними изменились со времен Миллса.

С одним из аспектов этой трансформации мне недавно довелось соприкоснуться в довольно неожиданной обстановке, а именно на одном из многочисленных вашингтонских торжественных вечеров, куда требуется приходить во фраке и где, как правило, не на что рассчитывать, кроме слухов и резиновых куриных крылышек. Это был ежегодный ужин Атлантического совета — аналитического центра, занимающегося трансатлантическими связями, то есть главным направлением внешней политики США с незапамятных времен. На вечере, где присутствовало полтысячи высоких гостей из деловых, правительственных и военных кругов, чествовали трех членов суперкласса, нынеш-



них или бывших. Стив Шварцман, который благодаря популярности частных капиталовложений сделался любимцем Уолл-стрит, получал награду за лидерство в бизнесе. Генерал Джим Джонс, бывший верховный командующий объединенными войсками НАТО в Европе и бывший начальник американских морских пехотинцев, получал награду за военные заслуги. В области госслужбы награда досталась человеку, занимавшему место в непосредственной близости от вершины пирамиды, представителю суперкласса внутри суперкласса — Алану Гринспену, непроницаемому Йоде глобального финансового рынка, почти два десятилетия проведенному на посту председателя Федеральной резервной системы. Даже после отставки этот человек не раз доказывал, что способен привести рынок в движение одной элегантной фразой.

Каждого из них представил бывший госсекретарь Колин Пауэлл, которого аудитория во фраках встретила восхищенными аплодисментами, после чего награжденные заняли кресло на сцене, чтобы поучаствовать в серии вопросов и ответов с генералом Brentом Скоуфортом, дважды бывшим секретарем национальной безопасности, который тоже когда-то удостоился награды Атлантического совета. Скоуфорт, обычно беседовавший с лауреатами умудренно-ироничным тоном, сначала обратился к Гринспену. Вопрос касался влияния Атлантического совета на работу Гринспена в казначействе, однако отвечавший копнул глубже и заговорил о конце холодной войны как о поворотном моменте не только геополитики, но и глобальной экономики. Когда с падением Берлинской стены все увидели экономическую катастрофу, к которой привело централизованное планирование, сказал Гринспен, когда всем стала ясна его полная несостоятельность, от спячки очнулись не только те, кто непосредственно участвовал в холодной войне. Крах СССР и коммунизма виделся Гринспену не только открытием перспективы в самих посткоммунистических странах, — перспективы, в которой, к примеру, стал возможен подъем олигархов, — но сигналом для всего мира, что теперь осталась только одна дорога: принять результаты семидесятипятилетнего эксперимента в сравнительной политико-экономической философии и присоединиться к мировому рынку. Гигантский потенциал этого момента заключался в появлении в глобальной экономике миллиарда новых ра-

ботников и потребителей, которые теперь разделяли наши взгляды. Говоря об этом знаменательном событии, Гринспен был предельно серьезен — как бы убеждая, что даже в нашем сложном мире по-прежнему способна торжествовать «сила идей».

Куда более приземленные и практические наблюдения Шварцмана резко выделялись на фоне гринспеновских откровений. Глава «Blackstone» говорил о том, что Америка теряет конкурентоспособность, и причиной этого являются законы вроде Акта Сарбейнса-Оксли, который предусматривает более полное открытие информации и более строгий надзор за корпоративными финансами. Он заметил, что некоторые советы директоров теперь расходуют треть своего времени на обсуждение вопросов соответствия регулирующим законам и, как следствие, лидеры американского бизнеса не могут сосредоточиться на главных вопросах, а именно на том, как увеличить стоимость капитала своих акционеров. Шварцман также сказал, что подобное законодательство виновато в 90-процентном падении числа первичных размещений акций в США, потому что компании, желающие аккумулировать акционерный капитал, теперь регистрируются на зарубежных, менее требовательных рынках. Он посоветовал должностным лицам в аудитории поменьше вмешиваться в работу рынка, поскольку в противном случае рынок уйдет куда-нибудь еще. Под конец он добавил, что популярность частных капиталовложений есть не что иное, как «капиталистический ответ» на проблемы, которые создает Вашингтон, не осознающий, какой вред он наносит своими законами конкурентоспособности американских компаний.

Реплики Шварцмана, чуждые всемирно-историческим обобщениям Гринспена, проиллюстрировали еще одно последствие эпохального поворота, который происходит на наших глазах и который сопоставим со Второй мировой времен Миллса, Гражданской войной времен «баронов-разбойников» или разрывом отношений с внешним миром при Минской династии. В нынешней глобальной экономике корпорации, утратив привязку к единственной стране, приобрели особую власть над национальными правительствами, которые по своей природе ограничены географически. Компании создали новое рыночное пространство, где государства соревнуются друг с другом за инвес-

тиции, и такое положение в сущности подрывает некоторые из наиболее привычных и до недавних пор наиболее прочных оснований государственного суверенитета. Томас Фридман, журналист, ведущий колонку в «The New York Times», передал мне разговор на ту же тему<sup>5</sup>, который состоялся у него с исполнительным директором «Intel» Крейгом Барретом: «Когда я это услышал, я был в шоке. Вот его слова: “Сегодня «Intel» может процветать, не наняв больше на работу ни одного американца. Мы этого не хотим, мы не собираемся этого делать, но мы на это способны”. Это означает, что теперь глобальные компании парят в пространстве над государствами. Они оторвались от почвы, на которой стояли раньше. “Intel” парит над Южной Калифорнией, над США, над любым местом, где бы он ни работал. Ему больше не нужна штаб-квартира».

Возьмите десять крупнейших корпораций мира<sup>6</sup>: «Wal-Mart», «ExxonMobil», «Shell», «British Petroleum», «General Motors», «Chevron», «DaimlerChrysler», «Toyota», «Ford», «ConocoPhillips». Помимо того факта, что четыре из них являются наследницами «семи сестер», на которые больше ста лет назад разделилась «Standard Oil», в 2006 году примерно шесть из каждых десяти долларов дохода они получили за пределами страны своего происхождения, и примерно равная доля их персонала (59%) тоже работала за ее пределами<sup>7</sup>. Интернационализация отразилась и на их советах директоров — примерно каждый пятый член совета представляет другую страну, нежели страна прописки. 2007 год оказался переломным для зарплаток пятисот крупнейших акционерных компаний, зарегистрированных на американских биржах (числящихся в индексе S&P 500)<sup>8</sup>: они впервые заработали больше половины своей выручки не на «домашнем» рынке, а за рубежом. Это существенный скачок, если учесть, что в 2002 году, то есть всего лишь пять лет назад, показатель составлял 35%. Тенденция стала настолько очевидной, что сегодня инвестиционные банки предлагают американцам, желающим сделать «надежные» международные инвестиции, портфели акций американских же компаний, собирающих большую часть выручки за пределами Америки. По оценкам биржевиков, прибыльность этой категории вложений за первую половину 2007 года вдвое обогнала прибыльность всего рынка.

Если говорить о размерах компаний, мы очевидно проделали огромный путь со времен Миллса, когда примерно тридцать компаний, чья выручка превышала миллиард долларов, считались настоящими титанами. В 2007 году самая маленькая компания из глобального «списка 500» журнала «Fortune»<sup>9</sup> — канадская аэрокосмическая фирма «Bombardier» — зарабатывала в год 14,9 млрд долларов и имела активов больше чем на 18 млрд. Форбсовский «список 2000»<sup>10</sup> включает компании из пятидесяти семи стран, и та, что замыкает список, зарабатывает в год 40 млн. (Совокупные активы этих компаний оцениваются в 100 трлн долларов.) По подсчетам моей собственной фирмы, число компаний, которые базируются на мировых развивающихся рынках и имеют объем продаж больше миллиарда долларов — мы называем их развивающимися многонациональными, — перевалило далеко за тысячу. Один из наших порогов отсека для членства в суперклассе — принадлежность к одной из двух тысяч крупнейших компаний в мире — означает, что за этим порогом остаются буквально тысячи компаний с более чем миллиардной прибылью. Еще один индикатор того, как мало значит сегодня миллиард долларов ежегодного дохода, — то обстоятельство, что из всех людей-миллиардеров верхние шестьдесят два — это вдвое больше, чем при Миллсе существовало миллиардеров-компаний, — зарабатывали бы миллиард долларов в год, если бы получали всего лишь 10-процентную прибыль со своих активов (большинство зарабатывает куда больше). Может быть, сказывается инфляция? Нет. Инфляция превратила бы миллиард долларов 1956 года в 7 миллиардов сегодняшних. Однако в 2007 году 7-миллиардный доход ставит компанию только на 333-е место в форчуновском «списке 500». Очевидно, что главным двигателем роста богатства является рост экономики и консолидация корпораций.

На самом деле, познакомься Миллс с цифрами, которые сегодня описывают богатство властвующей элиты, его мозг не справился бы с этой информацией. В 1956 году даже ВВП Соединенных Штатов составлял 438 млрд долларов<sup>11</sup> — не намного больше, чем текущие показатели доходности «Wal-Mart» и «ExxonMobil». Федеральное правительство тех лет расходовало в год около 70 млн — такую сумму сегодня один-два богатейших

человека в мире могли бы запросто выложить частным порядком. Подлинное могущество в наши дни измеряется триллионами. Более 100 трлн долларов совокупных активов 2000 крупнейших корпораций мира<sup>12</sup>; 10 трлн долларов в резерве всего лишь 10 тысяч американских фондов взаимных инвестиций (это означает, что в среднем у них в резерве по миллиарду); 2 трлн долларов в резерве 10 тысяч крупнейших хедж-фондов мира<sup>13</sup>. Еще 2 трлн долларов, которыми измеряется покупательная способность — она складывается из 400 миллиардов в активах и доступного кредитного «плеча» — нескольких сотен существующих в мире фирм с частным капиталом<sup>14</sup>. Более 1 трлн долларов в резерве китайского валютного ведомства<sup>15</sup>. Каждый из этих резервов капитала в категории «триллион-плюс», все из которых контролируются сравнительно небольшой группой людей, представляет беспрецедентную концентрацию власти. Таким образом, из членов корпоративной элиты можно выделить несколько тысяч людей, под контролем которых собирательно находятся примерно 100 трлн долларов — две три стоимости всех мировых активов вообще.

#### ПЕРЕПЛЕТЕННАЯ КОРПОРАТИВНАЯ ЭЛИТА

Еще Миллс отметил, что сеть личных знакомств и «пересекающиеся директораты» увеличивают влияние отдельных людей. Однако в эпоху глобализации и Интернета подобные сети множатся постоянно, а возможности для контактов и сотрудничества выросли неимоверно. Компании-гиганты, такие как «Procter & Gamble» или «Boeing», старательно координируют и культивируют отношения между десятками тысяч поставщиков, дистрибьюторов и партнеров, с которыми им приходится работать. Давос, Боаский форум в Азии, встречи под эгидой «Allen & Company» в Сан-Вэлли, ежегодные совместные совещания МВФ и Всемирного банка, а также тысячи и тысячи подобных мероприятий (в 2006 году только в Соединенных Штатах их было проведено свыше миллиона) — все они способствуют дальнейшему сплочению элит. Отраслевые ассоциации работают на тот же результат, причем многие из них приобрели огромные размеры и представляют внушительную силу. К примеру, Торговая палата

США имеет годовой бюджет в 150 млн долларов<sup>16</sup>, больше 3 млн членов и мощный авторитет, особенно в лице крупнейших участников бизнес-сообщества. В 2004 году эта ассоциация направила свыше двухсот представителей более чем в тридцать штатов для того, чтобы предрешить исход выборов в пользу кандидатов, выступающих от имени интересов бизнеса. По свидетельству «Washington Post», палата и пять других организаций, вместе известные под названием «Шестерки», являлись важнейшим источником поддержки, на который опиралась администрация Буша в проведении своих инициатив. Пять остальных составляли: Круглый стол в поддержку бизнеса, Национальная ассоциация производителей, Национальная ресторанный ассоциация, Национальная федерация независимого бизнеса и Национальная ассоциация оптово-сбытовых компаний. Подобные объединения, которых сегодня тысячи, часто обладают и довольно широким международным влиянием, поскольку включают весьма влиятельные глобальные корпорации.

Что касается сосредоточения власти в руках отдельных людей, наверное, лучше всего проиллюстрировать этот процесс, продемонстрировав взаимопереплетенность советов директоров и руководящих составов крупнейших компаний, которая как раз и превращает суперкласс в единую человеческую сеть. Если, например, взять только трех высших должностных лиц<sup>17</sup> (в большинстве случаев это председатель совета директоров, исполнительный директор и управляющий директор) пяти крупнейших компаний, а также членов их советов директоров (это примерно семьдесят человек), вы обнаружите, что их расходящиеся веером связи затрагивают больше 145 других крупных компаний — через участие в их директоратах, консультативную работу, прежнюю работу в руководстве. Тридцать шесть из этих 145-ти входят в сотню крупнейших в мире, а пятьдесят две — в 250 крупнейших. Шестнадцать из этих 145-ти имеют в своих советах директоров больше одного представителя пяти крупнейших компаний. Вот эти шестнадцать: «Akzo Nobel», ABB, «Astra-Zeneca», «British Airways», «Deutsche Bank», «Ernst & Young», «Ford», GE, «Goldman Sachs», «Lehman Brothers», «Lloyds TSB», «Pfizer», «Royal Bank of Scotland», «Sara Lee», «Unilever» и «Vodafone». Каждая из них является чрезвычайно влиятельным игроком сама по себе. Кто из них

имеет больше всего пересечений с пятью крупнейшими компаниями? «Goldman Sachs», у которой таких связей четыре.

Выдающееся положение внутри корпоративного сегмента суперкласса подразумевает влияние и в других его сегментах, особенно учитывая несметные богатства, сосредоточенные в руках корпоративной элиты. Однажды я столкнулся с этим фактом нос к носу, когда подъезжал к своему месту работы в здании Фонда Карнеги за международный мир. Фонд расположен на том отрезке вашингтонской Массачусетс-авеню, который славится своими «мозговыми центрами» — стоящим друг за другом рядом учреждений, где рождаются административные и стратегические идеи, впоследствии играющие направляющую роль в действиях правительства США.

«Мозговые центры» и история их происхождения прекрасно иллюстрируют способность бизнес-элиты влиять на процесс формирования политической повестки дня. К примеру; будучи только одним из многочисленных филантропических начинаний Карнеги, именно Фонд за международный мир давал своему спонсору особый доступ к законодателям общественного мнения — как в стране, так и за рубежом. В непосредственном соседстве с ним находится гораздо более крупный Институт Брукинкса. Его сегодня возглавляет бывший заместитель государственного секретаря и бывший репортер журнала «Time» Струоб Тэлботт, и под его началом работают многие бывшие высокопоставленные лица правительства США. Роберт Сомерс Брукинкс, на пожертвования которого был заложен институт, сколотил состояние в конце XIX века с помощью компании «Cupples and Marston»<sup>18</sup>, выпускавшей товары для дома, а после отставки посвятил себя филантропии, став спонсором не только, наверное, самого долговечного и влиятельного «мозгового центра» в вашингтонской истории, но также Вашингтонского университета в родном Сент-Луисе. Следующий фрагмент истории нас, наверное, не очень удивит: в 1916 году Брукинкс финансирует создание в столице учреждения под названием Институт правительственных исследований, а годом позже президент Вильсон уже вводит его в состав Совета по военной промышленности, где он становится председателем комитета по ценам. Примерно через десять лет, после слияния Института правительственных исследований с двумя другими спонсируемыми Брукинксом учрежде-

ниями, на свет появился тот «мозговой центр», который сегодня соседствует с Фондом Карнеги.

Тем утром на другой стороне улицы я заметил новую вывеску на фасаде влиятельного Института международной экономики — конторы, основанной бывшим сотрудником Министерства финансов Фредом Бергстеном, в недрах которой, собственно, и родился термин «вашингтонский консенсус». Вывеска гласила: «Институт международной экономики имени Питера Дж. Питерсона». Питерсон, основавший вместе с Шварцманом «Blackstone group» и служивший когда-то министром торговли, являлся первоначальным спонсором бергстеновского детища, и теперь институт носил его имя. Еще его имя носит пост в Совете по международным отношениям, зарезервированный за редактором журнала «Foreign Affairs» — в том же Совете Питерсон уже долгое время сам занимает пост председателя правления. Кроме того, он учредил кафедру корпоративной этики своего имени в Келлогской школе менеджмента, являющейся частью Северо-Западного университета.

Похожее можно было наблюдать, проехавшись в любой конец авеню: следы корпоративных спонсоров-покровителей, выделявших деньги на постройку кузниц больших идей<sup>19</sup> и, что не удивительно, оказывавших некоторое влияние на содержание этих идей. Особенно в этом смысле следует упомянуть политически ориентированные «мозговые центры» — вроде правого толка Американского института предпринимательства, который был основан почти исключительно на средства нескольких семейных фондов, прежде всего Фонда свободы имени Говарда Пью. Когда более центристские позиции председателя-основателя института Уильяма Баруди пришли в столкновение с мнением двух других крупных жертвователей, Фонда Смита Ричардсона и Фонда Олина, ему пришлось уйти в отставку. Точно так же, на левом фланге, Центр за американский прогресс был щедро профинансирован Джорджем Соросом<sup>20</sup>, недовольным политикой администрации младшего Буша, а также группой состоятельных демократов под названием «Демократический альянс». Самые состоятельные члены альянса, Сорос и миллиардер Питер Льюис, представляли в нем, соответственно, два самых влиятельных голоса. (Для полной ясности скажу, что в первые годы его существования я успел поработать на «Демократический



альянс» в качестве советника его основателя, Роба Стайна, практикующего юриста и бывшего главного администратора при Министерстве торговли.)

С помощью благотворительности можно купить себе глобальное влияние — для членов суперкласса это уже стало вполне стандартной процедурой. Пожертвования любого рода, будь то на общественное здание или на академическую позицию, увеличивают известность и престиж человека и расширяют круг его знакомств. Они также помогают влиять на общественное мнение, например мотивировать «мозговые центры» или другие некоммерческие организации, выступить с «независимой» оценкой тех или иных проектов, важных для жертвователя, его бизнеса или его политических интересов. Приведу несколько примеров таких пожертвований (этих примеров больше, чем членов суперкласса, как бы вы его ни определяли, и в случае данных конкретных персоналий их пожертвования далеко не исчерпываются моим списком).

**Мукеш Амбани (семейство Амбани)**

Председатель и управляющий директор «Reliance Industries Ltd»

Международная школа имени Дхирубхая Амбани, Мумбаи

Институт информационных и коммуникационных технологий имени Дхирубхая Амбани, Гуджарат

Город Знания имени Дхирубхая Амбани, Нави Мумбаи

**Майкл Блумберг**

Мэр Нью-Йорка, основатель «Bloomberg LP»

Башня Блумберга, Нью-Йорк

Блумбергская школа общественного здравоохранения, Университет Джонса Хопкинса

Зал имени Блумберга, Школа естественных наук, Институт углубленного изучения, Принстонский университет

Зал имени Эммы Б. Блумберг, Принстонский университет

Кафедра журналистики имени Блумберга, Колумбийский университет

Кафедра истории искусств имени Шарлотты Блумберг, Университет Джонса Хопкинса

Профессорская должность имени Уильяма Генри Блумберга, Гарвардский университет

### **Морис Р. «Хэнк» Гринберг**

Председатель и исполнительный директор «С. V. Stagg & Co», бывший исполнительный директор AIG

Центр геоэкономических исследований имени Мориса Р. Гринберга, Совет по международным отношениям

Международный конференц-центр имени Мориса Р. Гринберга, Йельский университет

Центр имени Уайла-Гринберга, Медицинский колледж Уайла-Корнелла, Нью-Йорк

Центр иудаистских исследований имени Мориса Гринберга, Хартфордский университет

Здание имени Мориса Р. и Коринны П. Гринбергов, Азиатское общество, Нью-Йорк

Павильон имени Мориса Р. и Коринны П. Гринбергов, Нью-йоркская Пресвитерианская больница

### **Ратан Тата (семейство Тата)**

Председатель «Tata group»

Институт фундаментальных исследований имени Тата, Мумбаи

Институт имени Тата, Бангалор

Институт общественных наук имени Тата, Мумбаи

Центр обучения менеджмента имени Тата, Пуна

Центр менеджмента катастроф имени Джамсетджи Тата, Мумбаи

Мемориальная больница имени Тата, Мумбаи

Центр экотехнологий имени Дж. Р. Д. Тата, Ченнай

Академия Тата-Дхан, Мадурай

Тата-центр, Калькутта

Профессорская должность имени сэра Ратана Тата, Индийский институт менеджмента, Бангалор

Пожертвования представляют собой форму влияния не только потому, что поддерживают какие-то конкретные программы, они также подчеркивают вашу позицию в обществе. Например, ежегодный благотворительный вечер фонда «Робин Гуд»<sup>21</sup> собирает финансовых воротил для свершения подвигов щедрости — с существенным элементом «совести напоказ», о которой я уже говорил. Вот что пишет об одном из вечеров «The New York Times»: «На мероприятии, собравшем 71 млн долларов, что на

32% больше прошлогодней суммы, царила типичная для «позолоченного века» атмосфера демонстративного изобилия». Ларри Роббинс, управляющий хедж-фонда, открыл вечер 10-миллионным пожертвованием в пользу организации, занимающейся сбором денег на подготовку учителей и другие программы помощи бедным детям. За ним последовали двадцать два человека, каждый из которых пожертвовал миллион. Ужин на десять персон с угощением знаменитого шеф-повара Марио Батали ушел за 1,3 млн. Поездка на Олимпийские игры и возможность провести время с человеком из телевизора принесли почти вдвое больше. Двое гостей заплатили по 400 000 за шанс спеть с рок-ветеранами «Аэросмит». Все мероприятие, на котором присутствовали звезды разряда Гвинет Пэлтроу, Бена Аффлека, Марты Стюарт и Майкла Дугласа — а также вездесущий Стив Шварцман, — стало кульминацией работы программы, которая за свою историю собрала на разнообразные благие цели почти миллиард долларов.

Таким образом, налаживание связей в среде корпоративной элиты может принимать разнообразные формы. Совместная работа, совместные проекты, совместное участие в советах и управлениях, даже совместное посещение гала-мероприятий — все это укрепляет систему связей, которая наделяет суперкласс его властью и определяет его как таковой. Взгляните хотя бы на выпуск Гарвардской бизнес-школы 1979 года<sup>22</sup>. Среди прочих лиц вы найдете исполнительного директора «eBay» Мег Уитман, бывшего президента «Enron» Джеффри Скиллинга, бывшего президента «Goldman Sachs» и нынешнего главу Нью-йоркской фондовой биржи Джона Тейна, исполнительного директора «Staples» Рона Сарджента, исполнительного директора «Palladium group» Джорджа Макмиллана, министра труда (и по совместительству жену республиканского сенатора от Кентукки Митча Макконнела) Элейн Чао, одного из двух соразработчиков первых электронных таблиц Дэна Бриклина. И поскольку университеты вроде Оксфордского, Кембриджского, Токийского, французской Эколь политекник, индийских технологических институтов все выполняют похожую функцию, молодые кадры руководителей, выходящие во внешний мир, имеют важные знакомства еще до того, как начнут обрести новыми связями на рабочих местах.

## НА ЧТО СПОСОБНА ГЛОБАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

Как бы то ни было, сами по себе связи не так важны, как глобализация влияния людей, которых они связывают. По рассказам Шварцмана<sup>23</sup>, он и Пит Питерсон на протяжении нескольких лет целенаправленно добивались смещения фокуса операций «Blackstone» с Америки на остальной мир. «По целому ряду причин мы совсем не сразу сумели стать той глобальной фирмой, которой сейчас являемся, — поведал он мне. — Во-первых, наша родина, Соединенные Штаты, отвечает примерно за 30% мирового ВВП и почти всегда имеет самую коммерчески благоприятную законодательную среду. Кроме того, на родной почве мы имеем возможность вести дело с единомышленниками — людьми, как и мы, сориентированными на решение задач. Так что финансовые инновации, которые появляются в мире, исторически чаще всего появлялись именно в Соединенных Штатах».

«Когда работаешь на рынке, который с точки зрения инноваций обгоняет остальные, — продолжил он, — первоначально у тебя нет стимулов уходить куда-то еще, поскольку там всегда будет труднее». Но когда примерно к 2000 году видеоконференции эволюционировали в практически пригодный инструмент связи, это привело к заметному расширению поля деятельности. «Теперь мы могли позволить себе открыть европейские филиалы, которые оказались чрезвычайно успешными. Тогда мы обратили внимание на Азию». С энтузиазмом описывая, какая удача улыбнулась им в Индии, Шварцман рассказал: «Мы начинали с частных инвестиций, но потом взялись и за управление деньгами. В Индии в нашем распоряжении второй по величине фонд взаимных инвестиций, и скоро мы собираемся заняться недвижимостью. Конечно, мы разворачиваемся в Индии главным образом потому, что предпочитаем действовать последовательно: начать с одной страны, а затем дойдет дело и до других... Но в Индии особенно приятно, что люди говорят по-английски, на нашем языке. Когда имеешь возможность общаться напрямую — это огромное конкурентное преимущество. Потом, у них есть и законы, и суды, и все-таки демократия, хотя она иногда и работает со скрипом. В общем, мы обжились. Теперь мы делаем вылазку в Китай и Японию — для нас это потенциально очень важ-

ные рынки». Шварцман на собственном опыте соприкоснулся с тенденциями, которые открыли путь к глобальной экспансии для фирм, таких как его «Blackstone» и благодаря которым сегодня крупные финансовые игроки приобрели огромное влияние на правительства мира.

В одном моем материале для «The New York Times», который назывался «Уолл-стрит — остановка по требованию»<sup>24</sup>, я говорил о все чаще встречающемся явлении: каждый раз, когда кандидаты на высокие политические посты и нынешние держатели этих постов оказываются в Нью-Йорке и других финансовых столицах, они предусматривают время для встречи с высокопоставленными финансистами. Причина проста. Политические лидеры осознают, что теперь они отвечают перед двумя базами поддержки — теми, кто их выбирает, и финансовыми рынками, ежедневно устраивающими референдум по вопросу доверия к их курсу. Это рыночный механизм в действии. Система функционирует как ограничитель действий политической власти. В результате она обеспечивает крупные вливания необходимого капитала, а также способствует прозрачности, стимулирует создание рабочих мест и соблюдение правил, доказавших свое благотворное влияние на экономический рост.

Например, ход ежедневных торгов на рынке государственных облигаций зависит от того, приведут ли, по мнению игроков, программы правительств к экономическому росту и стабильности, а также от других факторов, которые, как им кажется, повлияют на способность правительств заплатить по долгам. Точно так же мнения инвесторов о политическом руководстве отражаются на сумме, в которую они оценивают валюты, акции и ключевые товары, чья судьба зависит от решений этого руководства. К примеру, в один прекрасный вечер в конце июля 2007 года обменный курс аргентинского песо обвалился до самого низкого уровня за четыре года: инвесторы, озабоченные грядущими аргентинскими выборами и антирыночными настроениями вероятного победителя, Кристины Фернандес Киршнер, проявили норв и стали сбивать позиции песо или ставить на его падение. Приблизительно тогда же произошло и падение рынка российских гособязательств: инвесторы посчитали, что попытки администрации Путина заставить банки стимулировать экономический рост расширением ипотечного кредито-

ния обернутся слишком большим риском для этих банков, если вдруг экономическое положение ухудшится.

Хотя эти решения принимались не одним человеком, группа игроков на рынке российских облигаций или аргентинских песо невелика: они все знают друг друга, они знают, как они будут реагировать, и, чтобы повлиять на конъюнктуру, достаточно горстки людей. Иногда, поделился со мной один опытный трейдер, «цену диктует буквально дюжина человек. А если все вдруг начинают оглядываться на крупного инвестора, например Джорджа Сороса, бывает, что все зависит от оценки одного человека... или от чужих оценок его оценки». Таким образом крупные рыночные игроки держат политических лидеров и других администраторов на коротком поводке: если в один прекрасный день министр, или президент, или глава центрального банка сделает заявление, которое рынкам придется не по вкусу, на следующий день его стране может оказаться нелегко найти кредит. Это, в свою очередь, замедлит экономический рост, что будет означать меньше рабочих мест и меньше денег в карманах потребителей. Возвышение рынков как противовеса политическим лидерам (происходящее по мере увеличения числа стран, подключающихся к глобальным рынкам) в основном является здоровой тенденцией. Однако если система предпочитает краткосрочные прибыли, крупномасштабные операции и партнеров, которые имеют влияние на рынки, та же самая тенденция начинает игнорировать потребности долгосрочного роста, вредит небольшим странам и экономикам и обостряет неравное распределение богатства и власти в этих странах.

Джо Стиглиц говорил мне примерно об этом<sup>25</sup>, только в более прямолинейных выражениях, во время нашей беседы в его потнувшем в бумагах кабинете в Колумбийском университете: «Либерализация рынков капитала — свободное, беспрепятственное движение капитала сквозь границы — в каком-то смысле способна подорвать демократию. Некоторые развивающиеся страны ощутили это на себе в полной мере. Когда партия, идейно близкая Уолл-стрит, проигрывает выборы, рынкам это не нравится, и капитал начинает утекать из страны. И поскольку избирателям это известно, они смотрят на действия Уолл-стрит с беспокойством. Получается, Уолл-стрит голосует наравне с избирателями. Любопытно, что некоторым странам, например

Южной Корсе, не нужны деньги Уолл-стрит, потому что у их граждан достаточно своих сбережений. Их рынок присоединился к глобальной системе для того, чтобы их люди, у которых есть деньги, могли направить их на Уолл-стрит, а люди с Уолл-стрит могли свободно перемещать деньги в их страну и обратно. При либерализованных рынках капитала, то есть когда Уолл-стрит становится легче перекачивать деньги в страну и обратно, Уолл-стрит превращается в очень влиятельного избирателя».

Шварцману последствия были очевидны: «Мы стали более важным элементом каждой экономики, в которой оперируем. Мы понимаем, что должны быть ответственными игроками... Мы не ждем от людей негативной реакции, потому что то, чем мы занимаемся, это развитие и улучшение компаний, и почти всегда у нас есть возможность сделать такую же покупку где угодно в мире». Далее он рассказал о еще одном канале влияния, который доступен компаниям, подобным «Blackstone»: «По правде говоря, бывают моменты, когда что-то не срастается и тебе нужна помощь людей, которых лично не знаешь. И вот одна из прекрасных вещей в финансовом бизнесе: можно добраться до любого человека в мире одним звонком.

Мы стараемся этого не делать, — сказал он, — но иногда необходимость диктует. Частные инвестиции, конечно, маршируют по планете, но иногда мы натываемся на препятствие. Например, мы наткнулись на препятствие в Германии, с этими “дебатами о саранче”. Для всех наших коллег, даже тех, кто занимается частными акциями, это был шок. На тот момент в других странах, где мы покупали компании, казалось, никто особенно не выступал против наших операций. В Германии ни с того ни с сего мы попали под огонь критики. Мы присмотрелись, нашли, что было несколько исследований в Европе и Германии по поводу соотношения числа рабочих мест и инвестиций по внебиржевой схеме, и мне захотелось, чтобы об этом узнали. Я попросил одного личного знакомого устроить мне встречу с германским канцлером госпожой Меркель. Мы провели вместе час, я рассказал про исследования и к чему мы стремимся. Госпожа Меркель по образованию физик, поэтому она сразу смотрит на цифры и мыслит логически. Он выслушала меня и сказала: “Если ваши компании станут лучше и будут активно нанимать людей, нам в Германии нужно заниматься этим больше, а не меньше,

потому что в конце концов мы только выиграем. У наших компаний повысится конкурентоспособность, потому что сейчас им угрожают с востока. Так что я поддерживаю ваши действия, все это очень разумно». И где-то через восемь недель мы купили у правительства большую долю «Deutsche Telekom» и теперь помогаем улучшить эту компанию, то есть у нас теперь есть реальный шанс изменить отношение немцев к частным инвестициям, хотя некоторые до сих пор реагируют негативно».

Для Шварцмана такая работа глобальных связей «всего лишь функция финансов. Каждая страна имеет свои центральные финансовые организации, принципиальные для развития этих стран, и любой человек в финансовом мире знаком с кем-нибудь, кто знаком с руководителем одной из этих компаний. Этот человек знаком с каким-нибудь высокопоставленным лицом в правительстве, которое может оказаться полезным в случае чего. Это не означает, что с твоей точкой зрения согласятся, но тебе нужен шанс, чтобы люди услышали, что ты думаешь. Если они решают никак не реагировать, то ничего не поделаешь. Однако принципиальная вещь — иметь связи. В конце концов, мир не такой уж большой. В сферах, где я вращаюсь, почти везде видишь, что решающей силой в отрасли или секторе на мировом уровне оказываются двадцать, тридцать, максимум полсотни человек. Когда мне было меньше лет, степеней удаления было две или три. Когда стареешь и занимаешь положение выше, степени потихоньку убывают. Это еще одна вещь, из-за которой деловая жизнь — такая интересная и увлекательная штука. Ты, по сути дела, можешь перенестись со своим алфавитом на чужую почву и понимать огромную часть того, что происходит, потому что там пользуются тем же самым языком».

Поговори с парой-тройкой начальников фирм с частным капиталом, и становится понятно, что этот бизнес принципиальным образом зависит от того, имеешь ли ты во главе предприятия правильного человека. Многие крупные фирмы такого профиля черпают свои руководящие кадры из того же реестра, что самые влиятельные корпорации и правительственные ведомства. Хотя большинством из этих фирм управляют прожженные ветераны Уолл-стрит, посредством таких каналов они облагораживают свои начальственные кабинеты, покупают право доступа, а заодно и управленческие таланты. Например, кроме Пите-



ра Питерсона, который служил министром торговли, «Blackstone» держит в качестве старшего консультанта Пола О'Нила, бывшего министра финансов и исполнительного директора компании «Alcoa». Председатель правления «Cerberus» — бывший министр финансов и исполнительный директор «CSX Corporation» Джон Сноу, председатель правления ее международного звена — бывший вице-президент Дэн Куэйл, причем, как утверждает журнал «Fortune», какие бы сложности ни испытывал Куэйл в прошлой жизни с правописанием, сложить два и два для него не было проблемой никогда. Куэйл также входил в правление японского банка «Nippon Credit» и очень пригодился компании «Cerberus», когда она решила выкупить это финансовое учреждение. Председателем фирмы «Carlisle group», знаменитой своими разветвленными связями с отставными чиновниками высшего эшелона, включая Джорджа Буша-старшего, сегодня является бывший исполнительный директор «IBM» и «American Express» Лу Герстнер. Разговаривая со мной из двухэтажного представительства «Carlisle» в одной из нью-йоркских башен<sup>26</sup>, Герстнер объяснил, что «не может утверждать, что глобальной элиты как класса не существует, если вы рулите многонациональной корпорацией, или если вы ученый, или серьезный врач-клиницист при исследовательском учреждении, или журналист, вы не держите в голове абстрактные идеи, или перспективы, связанные с торговой пошлиной, или с зарубежными операциями. Что я хочу сказать: контакты внутри элит не имеют отношения с снобизмом. Они просто есть, они складываются. Почему же тогда ими не пользоваться? Почему в них не участвовать? Сегодня, если твоя цель — иметь самую качественную информацию, продавать больше продукции, расширять клиентскую базу, ты не успеваешь оглянуться, как оказываешься частью всемирного сообщества».

Бил Макдоноу, вице-президент «Merrill Lynch» и бывший президент Федерального резервного банка Нью-Йорка, согласился<sup>27</sup>, что реально в мире финансов заправляют две-три сотни человек: «Каждый из них делает все возможное ради успеха своей фирмы, однако они прекрасно осознают, что нужно беречь стабильность системы и не вести себя слишком агрессивно, когда рынок лихорадит. По своему опыту в казначействе и на всяких позициях в частном секторе могу сказать, что лидеры фи-

нансового сообщества отдадут себе полный отчет, какая власть у них в руках и где и как ею можно пользоваться».

Фирмы с частным капиталом, точно так же, как большинство других финансовых организаций и крупных корпораций, могут себе позволить покупать услуги людей с авторитетом и связями, которые нужны, чтобы расширять сети контактов и сферы влияния. Есть у них, разумеется, и другое преимущество: возможность скупать лучших и умнейших еще в юном возрасте. Вот слова одного руководителя крупного хедж-фонда: «Лучших из лучших в год выпускается совсем немного — если взять лучшие университеты США, то несколько сотен, по миру, может быть, несколько тысяч. С чего они начинают? Когда-то в прошлом это была дипслужба, или адвокатура, или что-нибудь еще. Но сегодня у нас такой гигантский козырь в плане компенсаций, что право снимать сливки мы забираем себе. Конечно, со временем рыночный цикл делает свои перестановки. Пару лет назад мы, хедж-фонды, были наверху, потому что давали начинающим со степенью магистра делового администрирования базовый оклад в пару сотен тысяч и примерно на столько же дополнительных выплат. Сейчас фирмы с частным капиталом дают оклады в 300, 400 тысяч или полный годовой пакет порядка 1,2 миллиона. Это примерно за гарвардскую степень магистра, двадцатипятилетним. Чтобы вы стали делать на их месте? Куда бы пошли устроиться?»

Ответом на этот вопрос, несмотря на все внутренние колебания финансового мира, последние несколько десятилетий было одно: «В “Goldman Sachs”». С момента своего основания в 1889 году «Goldman Sachs» превратился в самое респектабельное имя на Уолл-стрит. Годовая выручка компании сегодня подбирается к 70 млрд долларов<sup>28</sup>, главным образом благодаря ее необычайно успешной трейдинговой активности и лидерству в сфере инвестиционно-банковских услуг. В 2006 году фирма заработала почти 10 миллиардов. В ее офисном небоскребе на Брод-стрит в Нью-Йорке и разбросанных по всему миру представительствах работает в высшей степени привилегированный коллектив, насчитывающий примерно тридцать тысяч человек. Насколько привилегированный? Средний сотрудник зарабатывает 622 000 долларов в год. (Следующая фирма на Уолл-стрит по компенсации — «Lehman Brothers» — платит в среднем 334 000 в

год.) Высшие двадцать пять руководителей «Goldman Sachs» в 2006 году получили<sup>29</sup>, по некоторым оценкам, по 25 млн долларов каждый, а исполнительный директор Ллойд Бланкфейн, зарплатный чемпион Уолл-стрит, — 54 миллиона.

Кабинет Бланкфейна расположен на верхнем этаже башни «Goldman Sachs». Посетителей, входящих через просторное фойе, препровождают в выгнутый дугой кабинет председателя. Светлые стенные панели, стекло, подобранные со вкусом произведения искусства и множество ассистентов, находящихся в постоянном движении, во многом создают атмосферу этого места, однако больше всего производит впечатление тот факт, что ты находишься не где-нибудь, а в центре бизнес-вселенной. В бытность председателем «Goldman Sachs» — до того, как он стал министром финансов США, — Генри Полсон очень подходил этому месту. Высокий, внушительный, он производил грозное впечатление даже в обстановке, которую обрамляли фотографии с видами дикой природы и книги, свидетельствующие о его глубокой и давней страсти к птицам.

Ллойд Бланкфейн производит другое впечатление. Этот уроженец Бронкса обладает небольшим ростом, лысиной и умением шутить со скромной, извиняющейся улыбкой — несмотря на то, что принадлежит к тому самому гарвардскому выпуску лучших и умнейших (1981 года). Он начинал как брокер по сделкам с золотом в товарном секторе «Goldman Sachs», поскольку казался недостаточно импозантным, чтобы привлекать инвесторов. Тринадцать лет спустя он возглавил товарное подразделение, а еще через четыре года был одним из начальников операций с бумагами фиксированной доходности, валютой и товарами. В 2003-м он стал президентом, обойдя чересчур консервативного, стремившегося держаться середины инвестиционного банкира Джона Тейна. Осмотрительность и высокий коэффициент интеллекта Бланкфейна не означают, что он не пользуется плодами своего успеха. На неделе, когда он работает практически круглые сутки, он живет в 27-миллионных апартаментах, расположенных в Верхнем Вест-Сайде. А для выходных он почти было приобрел поместье площадью в 10,6 акров в Саутгемптонне<sup>30</sup>, на восточной оконечности Лонг-Айленда. Эта роскошь под названием «Старые деревья» стоит 41 млн долларов, включает теннисный корт, бассейн с видом на океан (связанный с домом

подогреваемой дорожкой) и гостевой коттедж с собственным бассейном. Однако когда новости о предполагаемой покупке просочились наружу, Бланкфейн, как говорят, рассвирепел и отменил сделку, поскольку ни при каких обстоятельствах не собирался начинать жить напоказ. До сих пор, согласно знающим людям на восточном Лонг-Айленде, держащийся в тени глава «Goldman Sachs» способен проскользнуть незамеченным, входя и выходя из местных магазинов, — хотя в этой тесной общине волна слухов поднимается даже после заезда кинозвезд второй категории.

Влияние «Goldman Sachs» не исчерпывается способностью его аналитиков и трейдеров повышать и понижать котировки акций и ценных бумаг — что они делают ежедневно, публикуя отчеты и принимая решения о покупке и продаже. Эта фирма формирует новое восприятие мира — например, именно она в 2003 году предложила рассматривать Бразилию, Россию, Индию и Китай как особый класс развивающихся рынков (совокупно обозначаемых как БРИК), которые приобретут очень важное значение в грядущие десятилетия. Она создает новые финансовые инструменты, преобразующие глобальное рыночное пространство, она способна вознести и низвергнуть бизнес-лидеров и государственных министров, которые регулярно появляются на ее пороге в поиске капитала и информации о наилучших направлениях инвестиций, она служит центром, где сходятся нити интернациональных сделок.

У смычки «Goldman Sachs» с государственным сектором долгая история. Из четырех предшественников Бланкфейна на посту исполнительного директора двое были министрами финансов (Хэнк Полсон и Боб Рубин), двое — главами Национального экономического совета (Рубин и Стив Фридман), а один сегодня служит губернатором Нью-Джерси и когда-то был сенатором (Джон Корзайн). Глава администрации Белого дома Джош Болтен — выходец из «Goldman Sachs»; бывший заместитель министра финансов Роберт Зеллик проработал какое-то время в «Goldman Sachs», а затем вернулся к общественным обязанностям в качестве главы Всемирного банка; наконец, прежний министерский пост Зеллика сейчас занимает бывший исполнительный директор «Goldman Sachs» Джон Уайтхед. В клиентские годы к Рубину на посту министра финансов присоеди-

нился его бывший коллега по «Goldman Sachs» Кент Броди, который встал у руля Экспортно-импортного банка. В этот перечень можно включить еще десятки чиновников высокого и среднего уровня последних нескольких администраций, которые работали в «Goldman Sachs» до и после госслужбы. Именно такая ситуация и заставила комментатора Кайла Поупа<sup>31</sup> заметить на страницах «Los Angeles Times», что после «Standard Oil» ни одна фирма не обладала таким экономическим влиянием.

Почему богатые люди берутся за хуже оплачиваемую работу в органах власти, которая к тому же сопровождается пристальным вниманием прессы и досадной необходимостью иметь дело с бюрократией? Практически потому же, почему потянуло во власть Ходорковского: с этой работой связаны легитимность и престиж, а также возможность перейти от косвенного влияния на политический курс к ручному управлению. Через день после того, как Полсон занял пост министра финансов, мне довелось оказаться в кабинете одного серого кардинала с Уолл-стрит, и вот что я услышал от его хозяина: «Много разговоров о том, зачем он это сделал, и из всего, что я слышал, только одно объяснение кажется правильным: он и те, кто ему близок, беспокоятся, что есть шанс серьезного переполоха на рынке, который обернется большой проблемой, если на месте не будет нужного человека, который будет держать руку на кассе. Мне кажется, он ощущает, что может принести настоящую пользу и что в его присутствии есть реальная потребность». (Ипотечный кризис, случившийся позднее, показал, что в этом объяснении, возможно, присутствовала доля истины.)

Поразительно, но до сих пор было слышно слишком мало возмущенных голосов по поводу этого непрекращающегося перетока кадров из здания на Брод-стрит в столичные кабинеты. Вице-председатель интернационального подразделения «Goldman Sachs» Боб Хорматс<sup>32</sup>, сам когда-то служивший в правительстве на ответственном посту, прокомментировал ситуацию так: «Это довольно необычно... Я думаю, дело в том, что все смогли убедиться: когда людей из “Goldman Sachs” назначают на эти должности, они не дают “Goldman Sachs” никаких преференций. Не существует ни малейшего доказательства, что они хоть как-то использовали свое влияние, чтобы помочь “Goldman Sachs”. Если бы обнаружили след, самый малейший,

то, учитывая весь оборот “Goldman Sachs” в частном секторе, ему был бы конец. Поднялся бы такой крик и стон — трудно даже представить».

Предположение Хорматса вполне созвучно словам Макдоноу о том, что высшие финансовые руководители слишком хорошо понимают ситуацию, чтобы не играть друг с другом в жесткие игры. Благополучие всех зависит от успешного функционирования системы в целом. Находясь внутри системы, нет необходимости нарушать правила — хотя такое часто и случается, — чтобы процветать и пользоваться огромным влиянием. Одним из основных достижений лидеров мирового финансового сообщества за последние несколько десятилетий стало то, что оно научилось продвигать глобализацию рынков, одновременно убеждая всех в преимуществах идеи полной саморегуляции, в лучшем случае — в сопровождении необременительного государственного надзора. Присутствие высокопоставленных представителей этого сообщества в органах власти гарантирует, что перемен на этом фронте не случится и что, если контролирующие инициативы все-таки лягут на стол правительства, финансисты-чиновники будут занимать за ним важное место. Учитывая, что эти люди обычно рано или поздно возвращаются в финансовый сектор после работы на государство, тот факт, что их усилиями система осталась в целостности и сохранности, часто приносит им удовлетворение не только идеологического свойства.

#### ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ЭЛИТА: УНИКАЛЬНОЕ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ СООБЩЕСТВО

Размытость границ между влиянием бизнеса и влиянием государства — исключительно распространенное явление, вне зависимости от отрасли. Того же рода взаимообмен мы наблюдаем и в оборонной индустрии, и в СМИ, и особенно в энергетическом секторе. Последнее частично объясняется тем фактом, что большинство крупнейших энергетических компаний мира находятся в собственности государства — согласно оценкам экспертной фирмы «PFC Energy», более трех четвертей мировой нефти и газа добывается в странах<sup>33</sup>, где добыча контролируется властями. Можно указать и на то, что энергетические потоки принципиальны для функционирования государств, и поэтому регио-

ны, богатые нефтью и газом, несут в себе потенциал нестабильности; соответственно, военная сила, преимущественно в лице государства, есть ключевое условие функционирования отрасли.

Соперничество государственного и частного сектора характерно для многих национальных элит, и особенно, как мы видели, оно присуще крупным нефтедобывающим странам типа России. Фактически, частные компании, возглавляющие мировое энергетическое сообщество, сформировали одну из наиболее важных глобальных элитных сетей — в этой отрасли влияние в огромной мере сконцентрировано в руках нескольких ключевых игроков, и, кроме того, наряду с финансовой отраслью она минимизировала процесс глобализации намного раньше остальных. (Этот процесс в основном осуществлялся усилиями «семи сестер» — наследниц империи «Standard Oil».) Нужно добавить и то, что она переживает сегодня бурные времена. Одна причина этого — геополитические пертурбации. Вторая — осознание ненадежности сложившейся глобальной энергетической парадигмы на фоне глобального потепления, инноваций в области альтернативной энергии и насущных проблем национальной безопасности, которые нынешняя система создает — в первую очередь своими ценовыми механизмами и непредсказуемым поведением режимов, пользующихся нефтью как рычагом политического давления.

Одна из подгрупп этой гибридной глобальной элиты — высшие руководители крупнейших мировых энергетических компаний, находящихся в собственности государства (государственных нефтяных компаний, ГНК), а также правительственные чиновники, которым они подчиняются. На другой стороне — независимые нефтяные компании (ННК), которые сотрудничают с первыми, чаще всего обладают более передовыми технологиями и ключевыми ресурсами. Две половины существуют в сложном симбиозе — их связывают отношения взаимозависимости, взаимовлияния и взаимодействия.

В сфере ГНК Абдалла Джума, президент и исполнительный директор государственной «Saudi Aramco», является, вероятно, самым влиятельным руководящим лицом<sup>34</sup>. Он занял свой пост в 1995 году, вслед за назначением тогдашнего главы компании Али аль-Наими министром нефтяных и минеральных запасов. Фактически, под командой Джумы — настоящий монстр топ-

ливной индустрии. «Агамсо» возвышается над всеми остальными ННК и ГНК, контролируя четверть всех мировых запасов нефти — в дополнение к четвертым по величине в мире запасам газа. Сам Джума поставил себе цель добиться, во-первых, стабилизации цен на нефть, а во-вторых, проникновения корпорации на новые рынки. Он выполняет эту миссию с легкостью глобального дипломата, часто посещает Давос и другие крупные энергетические съезды и, хотя всегда остается уважительным и внимательным к собеседникам, доминирует в любом окружении — вполне под стать его положению.

«Агамсо» приложила особые усилия, чтобы образовать под руководством Джумы партнерство со странами — нечленами ОПЕК. Уже долгие годы «Агамсо» играет роль главной опоры тесных саудовско-американских отношений и остается крупным поставщиком нефти в Европу. Джума также постарался разнообразить сеть своих дистрибьюторов, обратив специальное внимание на развивающиеся экономики Азии. Недавно он назвал связку между Китаем и Саудовской Аравией «одним из самых важных энергетических партнерств на планете»<sup>35</sup> и добавил, что планирует оставаться в этом партнерстве все следующее столетие. Компания не пожалела сил и на то, чтобы проникнуть на индийский рынок — несмотря на неудачную попытку купить «Hindustan Petroleum». В 2005 году «Агамсо» экспортировала 450 000 баррелей<sup>36</sup> сырой нефти в день в Индию и еще 500 000 баррелей в день в Китай. Поскольку экономики Индии и Китая продолжают расти и развиваться, эти цифры в грядущие десятилетия, скорее всего, станут еще больше. «Агамсо» предприняла вторжение и на южнокорейский энергетический рынок и сегодня владеет 35-процентной долей «S-Oil», третьей по величине нефтеперерабатывающей компании страны.

Из-за того, какое важное положение занимает «Агамсо» в Саудовской Аравии и в остальном мире, она неизбежно сделалась мишенью острой критики. Некоторые консерваторы религиозного толка называли ее слишком «западной», оторвавшейся от своей родины. В самом деле, мало того, что на компанию работает две тысячи американцев только в самой Саудовской Аравии, ее официальным языком является английский. В противовес критике компания начала процесс обратной «саудизации»<sup>37</sup> и в 2006 году поставила себе в заслугу, что 85% ее персонала



составляли граждане Саудовской Аравии. Руководящая политика Джумы не всегда идет навстречу тенденции к глобальной интеграции — он направляет (или иногда сдерживает) силы глобализации, ориентируясь на то, чтобы максимизировать прибыль и минимизировать нестабильность.

Предшественника Джумы, Али аль-Наими, порой называли «нефтяным Гринспеном»<sup>38</sup> — в честь руководителя Федерального резервного банка США Алана Гринспена. Будучи нефтяным министром Саудовской Аравии, он остается одним из самых долговечных и влиятельных игроков отрасли, и когда Дэн Ергин, автор удостоившейся Пулитцеровской премии книги «Добыча» (*Yergin D. The Prize*) и председатель и исполнительный директор фирмы «Cambridge Energy Research Associates», отвечал на мой вопрос, кто из персоналий олицетворяет энергетическую группу суперкласса, имя Наими прозвучало одним из первых. Положение владыки саудовского океана нефти делает его в глазах знающих людей фактическим руководителем картеля ОПЕК, что, в свою очередь, дает ему достаточно власти, чтобы вызвать перемены во всей международной энергетической отрасли.

Путь Наими к вершине «Saudi Aramco» и позже назначение на пост нефтяного министра позволяет нам отнести его к технократическому элементу суперкласса. Получивший образование в Пенсильвании в Университете Лихай, позже изучавший геологию в Стэнфорде Наими представляет переплетение миров ГНК и ННК — он пытается создать канал поставок, который принесет пользу и Саудовскому королевству, и глобальной экономике. Эта общемировая перспектива помогла ему справиться с многочисленными проблемами, от упавших цен на нефть во второй половине 1990-х до потенциальных нефтяных кризисов в моменты международной нестабильности. Именно он научил ОПЕК, что надуть пузырь нефтяных цен менее прибыльно, чем держаться стабильного курса. Наими стал такой важной фигурой, что в определенном смысле превратился в отраслевой барометр. На утренних пробежках его обычно сопровождают журналисты — в надежде на случайное откровение о будущем нефтяной индустрии.

Ергин поделился еще кое-какой информацией об этом сообществе и его эволюции<sup>39</sup>. Он обратил внимание на иранцев и на

интересный феномен в энергетическом мире, а именно на то, что здесь позитивный результат дают стратегии, которые в других областях сочли бы губительными. «Что меня поразило, — сказал Ергин, — это как много раз за последние пару лет иранцы делали какие-нибудь заявления о своей ядерной программе или о региональной политике, и после этого могли поднимать цену своей нефти... да и не только своей. Они о чем-то обмолвились там и здесь, а цена барреля выросла на 5 долларов, и вот так, шутя, они за неделю положили в карман 85 миллионов».

По признанию высших руководителей компаний, разрабатывающих месторождения на Ближнем Востоке, а также отраслевых экспертов вроде Ергина, еще один из важных игроков на энергетическом поле — Фу Чэньу, председатель и исполнительный директор Китайской государственной корпорации шельфовой нефтедобычи (CNOOC). Фу был мало известен за пределами Китая, пока в 2005 году у его компании не сорвалась покупка американской нефтегазовой фирмы «Unocal» стоимостью в 18,5 млрд долларов. Таков был еще один пример распространяющегося влияния китайской экономики, которая в наступающие десятилетия будет все чаще заставлять считаться с собой. Фу прокомментировал предложение о покупке «Unocal» словами о «меняющемся характере корпоративного Китая»<sup>40</sup>. Вообще, китайское гражданство Фу — один из немногих параметров, которые выделяют его на фоне традиционной энергетической элиты суперкласса. В остальном он вполне вписывается в шаблон: он получил прекрасное образование, сначала в китайском Северо-Восточном институте нефти<sup>41</sup>, затем в Университете Южной Калифорнии. В качестве главы множества совместных предприятий в начале своей карьеры он сумел наладить широкую сеть контактов с предприятиями — ветеранами отрасли, включая «British Petroleum», «Amoco», «Texaco», «Chevron» и «Phillips». Он работал в CNOOC с самого ее основания в 1982 году китайским правительством и прошел всю карьерную лестницу до назначения президентом компании в 2000 году и исполнительным директором и председателем правления в 2002-м. Подобно Наими в Саудовской Аравии, Фу не опирался на политические связи в коммунистической партии<sup>42</sup> и преуспел благодаря тому, что был «некурящим, непьющим трудоголиком с международным подходом». На своем посту руководителя CNOOC он завоевал дове-

ние партии и, скорее всего, продолжит занимать его до тех пор, пока партия будет довольна.

Международный опыт Фу явствует из его стиля управления и его заявленных целей. Заявку на покупку «Upocal» он не воспринимал как что-то уникальное в работе своей компании — это была просто выгодная сделка. Он понимает важность рынка акций и считает, что «прозрачность делает тебя любимцем акционеров». Присутствие в правлении четырех уважаемых во всем мире фигур, включая бывшего исполнительного директора «Shell» Эверта Хенкеса, создает вокруг CNOOC дополнительную ауру экономической самостоятельности. Как бы то ни было, компания контролируется государством<sup>43</sup>, которое основало CNOOC для освоения китайских шельфовых запасов нефти и газа и которое владеет ее большей долей. И это обоюдоострая ситуация. С одной стороны, у Фу есть солидная поддержка в экономике, где по-прежнему доминирует государственный сектор (хотя он уже не производит большую часть ВВП страны). С другой — именно связь CNOOC с государством заставила американских законодателей настороженно отнестись к перспективе покупки «Upocal». С тех пор Фу постарался расширить международный портфель CNOOC<sup>44</sup> инвестициями в Нигерию и Малайзию, а также в другие страны. Эти сделки обеспечили Китай новыми каналами поставок нефти и сжиженного газа — необходимым подспорьем для экономики, которая собирается продолжать свой уверенный рост в будущем.

#### ОТ «КОРОЛЯ-СОЛНЦА» ДО «БОЖЬЕГО МОДУЛЯ»

Рассматривая непосредственно частную сторону энергетической отрасли (если вообще можно сказать, что такая вещь существует, учитывая зависимость лидеров-производителей от государственных концессий, законодательства и гарантий безопасности), мы видим следы тех же взаимопереплетающихся связей, примеры которых я приводил много раз — связей, превращающих верхушку делового и правительственного миров в единое сообщество.

Мало какая история проиллюстрирует это лучше, чем блестящая, хотя и безвременно прервавшаяся карьера Джона Брауна на посту исполнительного директора «British Petroleum». Для

начала обязательно напомню, что американские активы «British Petroleum» когда-то были частью единой рокфеллеровской империи «Standard Oil». Также адресую вас к цепочкам, описанным в первой главе, из которых следует, что сам Браун — это один из узловых людей суперкласса, успевший поучаствовать в некоторых ключевых объединениях и входивший в несколько корпоративных правлений. Интересно, что он был членом международного консультативного совета при «Goldman Sachs»<sup>45</sup> в то самое время, когда председатель «British Petroleum» Питер Сазерленд — впоследствии победивший Брауна в ожесточенной внутрикорпоративной борьбе — был председателем британского филиала «Goldman Sachs».

Сын бывшего рядового управляющего «British Petroleum»<sup>46</sup>, Браун получил образование в Кембридже и в Стэнфордской бизнес-школе. Он начал работать на «British Petroleum» в 1966 году в качестве инженера и к 1995 году проделал путь до исполнительного директора. Все последующие годы, вплоть до отставки в 2007 году, «король-солнце» оставался самым популярным человеком в энергетическом секторе суперкласса<sup>47</sup> благодаря своему деловому здравому смыслу и умению расчетливо рисковать, которые превратили «British Petroleum» во вторую после «ExxonMobil» НК в мире. Многомиллиардные приобретения Брауна — «Amoco», «Arco», «Castrol» — положили начало эпохе слияний и возникновению энергетических корпораций-«супермейджоров». Зачем это было нужно? «Это касается экономического эффекта масштаба, — сказал он в интервью «The Guardian» в 2005 году<sup>48</sup>. — Это связано с тем, что компания, такая как “British Petroleum”, может получить возможность делать вещи, которые может делать только крупная компания уровня “British Petroleum”, например идти на риск, на большой риск, идти туда, где мы можем найти великие углеводородные провинции». Разросшаяся до нынешних масштабов «British Petroleum» способна проникать на новые мировые рынки и заключать партнерства в странах, которые раньше были недоступны для западных НК. Один из этих рынков — Китай, где «British Petroleum» старается расширить свои операции, обслуживающие стремительно растущую и нуждающуюся в топливных поставках экономику. За последние годы компания бросила на это направление миллиард долларов<sup>49</sup>. «Китай, как одна из быстро

набирающих объем экономик, открывает для [«British Petroleum»] внушительные перспективы, — говорил Браун в 2004 году, — особенно в плане работы с массовым потребителем... [Мы] намерены развиваться в этом направлении и в будущем открыть новые проекты».

Одним из уникальных достижений Брауна стал разворот «British Petroleum» в сторону более экологически ответственной, «зеленой» политики. Эта инициатива родилась из его растущей озабоченности эффектом<sup>50</sup>, который оказывает сжигание ископаемого топлива на окружающую среду и, как следствие, на мировую экономику. Начав с формулировки новой миссии компании — «Не только нефть» («Beyond Petroleum»), — Браун предпринял специальные шаги<sup>51</sup>, в результате которых «British Petroleum» сократила вредные выбросы «на 10% ниже уровня 1990 года, не потерпев никаких издержек. Наоборот, компания получила добавочной стоимости на 650 млн долларов, потому что основной объем сокращения вредных выбросов был достигнут за счет устранения утечек и потерь». Как бы то ни было, некоторым критикам казалось, что он делает недостаточно, а одна язвительная экологическая организация даже присвоила ему иронический титул «Лучшая пародия на борца за охрану окружающей среды»<sup>53</sup>. И все-таки — может быть, больше своим пафосом и речами, чем действиями компании, — Браун показал, что понимает, каким опасным экологическим потенциалом обладает глобализованная экономика, и подал пример поведения бизнесмена, который оказывает давление на руководителей мира и вынуждает их признать угрозу глобального потепления.

Помимо положения во главе «British Petroleum», Браун заседал в советах директоров «Intel» и «Goldman Sachs», где регулярно контактировал с нынешним министром финансов Генри Полсоном и основателем «Intel» Энди Гроувом. Как он сам однажды сформулировал, «я состою в этих правлениях, потому что верю, что могу принести пользу, но также потому, что я могу учиться у великих людей». В число других его постов<sup>54</sup> входили почетное председательство в консультативном совете при Стэнфордской аспирантской школе бизнеса и председательство в Международном консультативном совете при Школе экономики и управления Университета Цинхуа в Пекине. Журнал «Time» в 2004 году включил его в список самых влиятельных

людей планеты. Браун также регулярно посещал ежегодные конференции Бильдербергского клуба. Благодаря своему новаторскому стилю управления и многочисленным связям Браун достиг верхнего эшелона энергетического суперкласса, попутно успев необратимо изменить глобальный энергетический рынок. И хотя в конечном счете ему пришлось раньше времени подать в отставку — по следам нескольких управленческих ошибок и в свете возможного частного скандала с судебными последствиями, — его модернизаторское воздействие ощущается до сих пор. «British Petroleum» продолжила пропагандистскую и административную политику под лозунгом «Не только нефть» (хотя одновременно ужесточила управленческий контроль во избежание проблем, приведших к его отставке) и по-прежнему стремится найти себе место в трансформирующейся системе глобальной энергетики. Еще одним признаком его влияния служит тот факт, что, несмотря на репутационные проблемы Брауна перед отставкой, его преемником сделали Тони Хейуорда — человека, известного всей компании как его близкого сотрудника и протеже.

В последние дни Брауна на посту руководителя «British Petroleum» его особенно обвиняли в том, что он больше занимался управлением имиджем компании, в первую очередь в глазах правительств и лидеров общественного мнения, нежели собственно управлением производственной сферой — перерабатывающими заводами и трубопроводами, где произошло несколько трагических аварий, омрачивших репутацию «British Petroleum». Однако культивирование высоких связей — совсем не уникальная черта британских нефтяников. В Соединенных Штатах тесное взаимопроникновение энергетического суперкласса и государственной администрации является предметом бесчисленных книг, фильмов, спецрепортажей и публичных дебатов. О праздном и непраздном интересе, который приковывают к себе отношения между «большой нефтью» и американским политическим руководством, можно судить хотя бы по документальному фильму Майкла Мура «Фаренгейт 9/11» или исследованию Крейга Ангера «Дом Буша, дом Сауда» (*Unger C. House of Bush, House of Saud*). Факты свидетельствуют, что сеть связей действительно раскинулась широко: семья Бушей, вице-президент Дик Чейни и Джеймс Бейкер, госсекретарь при Буше-

старшем, к примеру, участвовали раньше или до сих пор непосредственно участвуют в управлении нефтяным бизнесом США. Бывший министр торговли Буша-младшего управлял энергетической компанией. Кондолиза Райс десять лет состояла в правлении «Chevron». Дональд Рамсфелд и бывший чиновник Управления по охране окружающей среды Кристин Тодд Уитман владели солидными долями в компаниях энергетического рынка. В 2004 и 2006 годах крупные энергетические компании<sup>55</sup> потратили от 20 до 25 млн долларов (в каждом из избирательных циклов) на кандидатов, поддерживавших их интересы, — в среднем на 80% республиканцев и на 20% демократов. Ключевыми пунктами повестки дня у этих лоббистов числятся внутренняя политика, направленная на сворачивание или недопущение принятия дорого им обходящегося экологического законодательства, а также печально известные внешнеполитические меры: ближневосточная интервенция, интенсивное давление на Венесуэлу, Боливию, Эквадор и любые другие страны, которые грозятся национализировать расположенные на их территории активы американских нефтяников. Если их действия напрямую и не являются зловещим заговором того типа, который изображен в фильме «Сириана», то в любом случае невозможно отрицать, что Соединенные Штаты за свою историю вновь и вновь предпринимали шаги, отвечавшие интересам отрасли, — будь то военные операции или снижение налогов, отказ от законодательного экологического регулирования или закрытие глаз на преступления поставщиков нефти (загляните в девятую главу и прочтите историю Теодоро Обианга, верховного клептократа Экваториальной Гвинеи)<sup>56</sup>.

Связи энергетической отрасли с правительством США спровоцировали особенно громкие дебаты в начале первого срока администрации Буша, накануне 11 сентября. В ту пору вице-президенту Чейни поручили произвести пересмотр энергетической политики США<sup>57</sup>, в ходе которого было проведено больше трехсот совещаний между Чейни и его оперативной группой по вопросам энергетики — почти в каждом из которых, согласно «Washington Post», принимали участие представители высшего эшелона энергетического бизнеса. Хотя большинство встреч проходили в обстановке секретности, источники подтверждали, что среди присутствовавших были лица из «ExxonMobil», «Duke

Energy», «Constellation Energy», «British Petroleum» и еще порядка сорока ведущих групп отрасли, а также крупный спонсор избирательной кампании Буша, председатель «Enron» Кен Лэй.

Я помню настроения того времени. Моя компания помогала организации конференции на тему будущего американской энергетики, и «Enron» числился среди ее покровителей. Съезд состоялся в отеле «Риц-Карлтон», что в вашингтонском районе Пентагон-сити, через несколько дней после атак 11 сентября. «Enron» еще был на коне, на седьмой позиции в форчуновском «списке 500», и один за другим конгрессмены, сенаторы, чиновники подходили, чтобы поприветствовать Лэя, обращаясь с ним с таким почтением, какое обычно оказывают заезжим главам государств. Всем было очевидно, что, учитывая высокое положение его компании, его личное место среди главных спонсоров кампании Буша и его особую близость с Чейни, этот житель Хьюстона превратился в одного из крупнейших игроков на столичном рынке влияния. Он не жалел времени на то, чтобы донести до внимательных слушателей свое пожелание: иметь поменьше законодательных ограничений и побольше рыночных возможностей для своих брокеров — тех самых брокеров, которые, как выяснится через пару месяцев, злоупотребили возможностями, которые у них были, а также многими, которых им никто не давал. Один администратор, председатель Федеральной комиссии по энергетическому регулированию Патрик Вуд, особенно удивил наблюдателей: он не вернулся к рабочим обязанностям, сделав доклад, как остальные высокие должностные лица, а посвятил конференции все свое время, большую часть которого провел в общении с Лэем.

После падения Лэя и его команды самой внушительной фигурой в американском энергетическом суперклассе, без сомнения, остается Рекс У. Тиллерсон — еще одна живая иллюстрация тесных отношений между большой нефтью и политическими элитами, как, впрочем, и растущего международного влияния энергетического суперкласса. Тиллерсон принял бразды правления «ExxonMobil», крупнейшей в мире акционерной компании, 1 января 2006 года. Как красноречиво пишет о нем «The Wall Street Journal», «обладающий техасским гнусавым выговором и грубыми чертами лица, отлично управляющийся с лошадьми м-р Тиллерсон представляет идеальное воплощение гол-



ливудского образа лихого американского нефтепромышленника»<sup>58</sup>. Он один из немногих исполнительных директоров в отрасли, кто не имеет степени магистра делового администрирования или любой другой магистерской степени, что, правда, не мешало ему достичь незаурядной власти и влияния.

Любой обитатель эксоновского директорского кабинета, удачно прозванного «божьем модулем», по определению занимает центральное положение в энергетическом секторе суперкласса. «ExxonMobil» обеспечивает населению планеты 83 700 рабочих мест в 95 странах<sup>59</sup>. В 2006 году компания добыла нефти и газа вдвое больше, чем весь Кувейт, и собрала 370 млрд долларов выручки, с рекордными 39,5 млрд чистой прибыли. В Соединенных Штатах влиятельная должность Тиллерсона гарантирует ему доступ<sup>60</sup> к Белому дому и некоторым высокопоставленным республиканцам, включая бывшего спикера нижней палаты, конгрессмена от Иллинойса Денниса Хастерта. Когда дело доходит до влияния на политическую повестку дня, этот доступ, по-видимому, приносит результаты. К примеру, в 2006 году, сразу после «частного совещания» с Тиллерсоном, Хастерт выступил в своей палате и призвал Конгресс разрешить добычу нефти в Арктическом национальном заповеднике дикой природы — каковое желание никогда прежде не высказывал. Фактическое влияние Тиллерсона на политическую элиту также определяется величиной расходов его компании на лоббирование. «ExxonMobil» выложил на эти цели больше 7,5 млн долларов в 2004 году и почти столько же в 2005-м (для сравнения, его ближайшие нефтяные соседи, «British Petroleum» и «Shell», потратили лишь 2,8 и 1,4 миллиона, соответственно). Политические связи Тиллерсона простираются и за рубеж, особенно в Россию, где, по свидетельству CNN, он «хорошо знаком с высшим чиновничьим аппаратом, вплоть до самого президента Путина»<sup>61</sup>.

«Мы живем в глобальном сообществе, — заявил Тиллерсон в 2006 году, — наши экономики зависят друг от друга, и поскольку энергетика — один из самых принципиальных элементов экономического роста, совершенно логично, что в какой-то части система энергетического спроса и предложения будет сохранять взаимозависимость»<sup>62</sup>. Соответственно, только в 2007 году он запланировал потратить 20 млн долларов на нефтеразведку. Дополнительно к существующим у компании перерабатыва-

ющим мощностям в 26 странах и нефте- и газодобывающим предприятиям в 37-ми, Тиллерсон запустил несколько проектов<sup>63</sup> в непроходимой сибирской тундре, чьи газовые месторождения уже принесли рекордные прибыли. Здесь компания контролирует американскую часть проекта «Сахалин» — консорциума американской, российской, японской и индийской нефтяных компаний стоимостью более 12 млрд долларов.

Перед Тиллерсоном стоит и другая задача — что-то сделать с общественным мнением. Предыдущий глава компании, Ли Реймонд, под чьим прямым началом Тиллерсон проработал 13 лет, хорошо запомнился всему миру своим образом крутого, иногда подчеркнута высокомерного бизнесмена. Особенно зловещую репутацию Реймонд заработал у экологического движения<sup>64</sup> — он не переставал делиться с прессой сомнениями в том, что сжигание ископаемого топлива действительно вызывает глобальное потепление. Тиллерсон дал понять<sup>65</sup>, что разделяет скепсис своего предшественника. В 2007 году журнал «Fortune»<sup>66</sup>, воспользовавшись для сравнения фирменным экологическим лозунгом «British Petroleum», написал о его компании следующее: «Не только нефть? Для “Еххон” всё — только нефть и ничего кроме».

Несмотря на вызывающую позу, Тиллерсон попытался сгладить острые углы в общественном восприятии своей компании. Он как-то высказал суждение, что «вопреки недостатку научных доказательств, риск, который представляет для общества эмиссия парниковых газов, может оказаться [достаточно] существенным... [чтобы] начинать действовать уже сейчас». Бесомость воззрений одного человека на эту проблему, учитывая его положение во главе крупнейшей мировой компании, еще раз подчеркивает принципиальный характер роли суперкласса как законодателя мнений. Но не менее важно помнить, что высший эшелон энергетической отрасли затрагивает жизнь миллионов людей и множеством других способов — например, через цену на бензин на ближайшей заправочной станции. Хотя защитники интересов отрасли утверждают, что подобные цены суть не что иное, как результат рыночного баланса спроса и предложения, это только часть правды. Компании принимают решения о желаемой рентабельности своих продаж, и эти решения облегчают кошельки рядовых потребителей точно так же, как скачки цен, вызванные рыночным дефицитом. И, разумеется, это не все ре-

шения, которые принимают нефтепроизводители, — от того, захотят ли они инвестировать в новое производство или даже увеличить выпуск продукции, зависят также и объем поставок, и цены. Иными словами, люди, находящиеся на вершине энергетической пирамиды — в чьей власти предопределить ключевые составляющие цены на один из жизненно важных товаров, — влияют на жизнь миллиардов других людей самым, насколько это возможно, прямым образом.

## ГЛОБАЛЬНЫЙ БИЗНЕС, ГЛОБАЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО

Сегодня бизнес-организации доминируют в суперклассе, а американцы доминируют среди лидеров этих организаций. Из двадцати пяти ведущих компаний мира половину возглавляют американцы — такова концентрация власти в руках представителей страны, где живет только 5% населения планеты. Существующие тенденции ясно указывают на то, что по мере увеличения числа крупнейших компаний, не имеющих трансатлантической прописки, коллектив ведущих исполнительных директоров и банкиров планеты будет все активней пополняться выходцами из других стран.

В конце XVII века Ротшильды выстроили одну из величайших международных бизнес-сетей старомодным способом: нарожали детей. Патриарх династии, Майер Амшель Ротшильд, имел девятнадцать человек потомства, из которого десять дожили до зрелых лет и открыли свои конторы по всей Европе: в Германии, Англии, Австрии, Италии. Разумеется, благодаря слияниям и поглощениям, а также новым технологиям, в наши дни строительство сетей существенно упростилось. Для бизнес-лидеров развивающегося мира это открывает новые пути доступа к капиталу и новые возможности для экспансии — посмотрите на Миттала, Абрамовича и им подобных или хотя бы на Чжан Инь, главу компании «Nine Dragons Paper», одну из богатейших женщин Китая.

Является ли эта тенденция демократической силой истории, которая наделит властью тех, кто прежде был ее лишен? Или продолжающаяся консолидация глобального бизнеса попросту увенчается сменой группы элит одной эпохи на группу элит следующей? Одни наблюдатели полагают, что все более строгие

требования к корпоративному управлению ослабляют власть директоров и намечают тенденцию к демократизации. Другие в то же время указывают, что власть все больше сосредоточивается в руках немногих ключевых членов правлений, фирм с частным капиталом и инвесторов хедж-фондов, и видят в этом свидетельство возвращения власти от директоров к собственникам. Как бы то ни было, на глобальном уровне мы наблюдаем смешанную картину. После краха коммунизма в России лидеры нового режима вырвали экономический и политический контроль из рук небольшой группы — верхушки коммунистической партии и членов политбюро — и попытались делегировать его группе более широкой. Однако теперь экономическую власть, которую в конечном счете присвоили немногочисленные олигархи и их союзники, государство в значительной мере возвращает себе.

Миллс не питал особенных надежд на достижение идеального баланса сил между элитой и массами. Само собой, регулирование этого баланса — дело системы правосудия и органов государственной власти. Соответственно, настало время обратить внимание на правящие элиты, национальные и международные, — сегодня им приходится оперировать в период глубокой исторической трансформации, ставящей под вопрос многие из наших фундаментальных представлений о сущности и роли института национального государства.

## ГЛАВА 5

# ГЛОБАЛИСТЫ ПРОТИВ НАЦИОНАЛИСТОВ: ЛИНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО РАЗЛОМА В НОВОМ СТОЛЕТИИ

При отсутствии справедливости что такое государство, как не большие разбойничьи шайки?

*Блаженный Августин*

Как зафиксируют исторические документы, в начале XXI века самым могущественным человеком на земле на протяжении восьми лет был Джордж Буш-младший. В гонке за лидерство в масштабах всего человечества иногда бывает трудно точно определить, кто же находится на вершине пирамиды власти. В сфере религии главным католиком, без сомнения, является папа римский, однако многие имамы и раввины тоже обладают серьезным влиянием. Глава «ExxonMobil» Рекс Тиллерсон может управлять крупнейшей в мире частной энергетической компанией, однако, как мы видим, он может иметь меньше власти, чем министр нефтяной промышленности Саудовской Аравии Али аль-Наими. Возможно, Билл Гейтс по-прежнему во многих отношениях находится во главе мира информационных технологий, но сегодня злые языки утверждают, что в области инноваций компания «Google» опережает «Microsoft», и эта отрасль настолько волатильна, что в любое время новый технологический прорыв способен покончить с владычеством магната программного обеспечения из Сиэтла. Иначе говоря, хотя можно назвать князей

экономики знания, но выбрать одного-единственного короля гораздо сложнее.

Однако у сил, безоговорочно считающихся сильнейшими в военном отношении, есть только один командующий, который также является и главой исполнительной ветви власти самой богатой в мире нации (нации, чей ВВП в три раза превышает ВВП Японии<sup>1</sup>, занимающей второе место). Президент США обладает экстраординарными полномочиями управлять делами государства так, как считает нужным, невзирая на тщательно выстроенную систему сдержек и противовесов, которую обеспечивает Конституция, разделяющая роли между состоящей из двух палат законодательной властью и Верховным судом. Члены президентского кабинета зависят от расположенности к ним президента, поскольку в США президенты имеют право изменять структуру кабинета, увольнять и назначать его членов, а также выбирать тех, кто получит должности в таких влиятельных комитетах, как Совет национальной безопасности, Совет внутренней безопасности или в Национальном экономическом совете. В настоящее время количество подобного рода президентских «назначенцев» превышает три тысячи человек<sup>2</sup>, значительно увеличившись по сравнению с уровнем тридцатилетней давности из приблизительно шестисот выдвиженцев. В этом смысле наиболее сильно власть президента может проявляться в его способности распространять влияние на свое окружение, надевая полномочиями и отказывая в них. Как сказал мне бывший государственный секретарь Колин Пауэлл, «в нашей системе трудно преувеличить центральную роль президента<sup>3</sup>. Другие люди что-то советуют. Конгресс может блокировать решения. Но именно президент иницирует и принимает ключевые решения. Я видел президентов, которые до конца не понимали этого, даже вступив в должность. И зачастую, когда я читаю комментарии о происходящем в нашем правительстве, там недооценивают ответственность, которую президент несет за свои действия или за свои решения о невмешательстве».

Буш доказал экстраординарную силу собственной позиции, решив начать глобальную войну с терроризмом и осуществить вторжение в две страны без формального объявления войны Конгрессом. Когда президент США объединяется с Конгрессом, контролируемым его же партией, как это было на протяжении

шести лет президентского срока Джорджа Буша-младшего, то его и без того огромная власть еще более возрастает и в некоторых случаях становится буквально абсолютной. В подобных обстоятельствах ни международное неодобрение, ни даже неприятие большинством американцев президентских действий не способны остановить занимающего эту должность. Нет более правдивого мерила для реальной власти, чем способность навязать свою волю сопротивляющимся избирателям или — как в случае Буша — противящемуся миру. «Это администрация Джорджа Буша-младшего, — заметил один из ведущих обозревателей-республиканцев в Вашингтоне. — Конечно, роль вице-президента Чейни и Дональда Рамсфелда была значительной. Но все, что они делали, какие роли играли и как далеко им позволялось заходить, — в итоге было решением президента... И он, в конечном счете, несет ответственность за результаты».

Власть современного президента, особенно в части международных отношений, определенно далека от представлений основавших Америку людей. Джон Адамс, второй президент США, говорил: «Опасность кроется в каждом человеке. Единственной максимой для свободного правительства должно быть — не доверять ни одному человеку власть, угрожающую общественной свободе»<sup>4</sup>. Адамс выразил точку зрения многих из тех, кто в XVIII веке сформировал новые институты и законы США. Действительно, первоначальные умонастроения и намерения лидеров новой республики были отражены в Статьях Конфедерации\*, где прописывалась крайне слабая роль главы исполнительной власти, а основная власть предоставлялась однопалатному законодательному органу, что тогда было расценено как оскорбление британской монархии. Конгресс США получил право объявлять войну, одобрять назначения на исполнительные посты и право решающего голоса при выборе президента в том случае, если ни один из кандидатов не получает большинства голосов коллегии выборщиков.

Со временем президенты обеспечили собственное главенство различными способами: от постепенного расширения исполнительной ветви власти и бюджетных полномочий (и, следо-

---

\* Первый конституционный документ США, принят в 1777 году; действовал в 1781–1789 годах.

вательно, ассоциируемого с ними влияния) до модификации концепций вроде «привилегий исполнительной власти»<sup>5</sup>. Такого рода шаги по консолидации власти, которые официальные представители администрации Буша любят называть «унитарной исполнительной властью»<sup>6</sup>, фактически устремлены к тому, что предавали анафеме отцы-основатели: поместить президента и его кабинет над законом, выведя их из-под власти Конгресса и его права проводить расследования. Со своей стороны, разумеется, американские конгрессмены периодически проявляют себя настолько вздорными, плохо информированными, предвзятыми, корыстными и нередко нарушающими закон, что президенты часто опираются на существенную общественную поддержку, добиваясь расширения полномочий и прерогатив главы государства. Ничто не делает президентов более сильными, чем слабая законодательная власть.

#### ВАКУУМ ВЛАСТИ

Распределение ролей, когда президент необоснованно притязает на власть, а Конгресс отказывается от ответственности, не только повторяется с течением времени, но и откликается в тех структурах общественного устройства, которые приводят к концентрации политической власти в США в руках немногих избранных, особенно в вопросах формирования глобальной роли Америки.

Например, высшая позиция в политической структуре США на самом деле принадлежит не президенту, а избирателю. Однако избиратели уступают власть, если они не в состоянии нести свою гражданскую ответственность, не способны понять и сделать хорошо продуманный выбор. Примерно 40% американцев, имеющих право голоса<sup>7</sup>, не сочли нужным воспользоваться им на президентских выборах 2004 года; почти 60% два года спустя не приняли участия в промежуточных выборах в Конгресс. В 2007 году Исследовательский центр Пью провел опрос<sup>8</sup> на тему осведомленности американцев о текущих политических событиях, выявив, что многие люди не принимают свои гражданские обязанности всерьез. Только две трети американцев смогли назвать имя вице-президента; певицу Бейонс Ноулз знало в четыре раза больше людей, чем лидера Демократической



партии в Сенате США Гарри Рейда; полузащитника Пейтона Мэннинга из команды «Индианаполис Колтс» вспомнило в три раза больше опрошенных, чем министра обороны Роберта Гейтса. Только половина знала, что шедшая в тот момент война в Ираке была связана и с внутренним религиозным противостоянием; менее трети американцев вспомнили про противостояние суннитов и шиитов в стране, чье название не сходило с полос американских СМИ на протяжении пяти предшествовавших выборам лет. Менее трети граждан назвали имя президента России. И только треть американцев, согласно данным исследования канадского правительства<sup>9</sup>, на которые ссылается «Economist», говорили о недостаточной подготовленности к тому, чтобы «надзирать» за величайшей властью в новую глобальную эру. С учетом подобной базы знаний или, скорее, невежества, избиратели позволяют легко манипулировать собой либо же просто самоустраиваются от участия в системе управления, убирая главную помеху силе президента.

Тот факт, что большинство международных вопросов не встречает резонанса у избирателей, создал у принимающих решения лиц из Вашингтона ощущение, будто они могут осуществлять собственную международную политику в рамках маленького сообщества специалистов. Так в пользу президента действует фактор отказа от ответственности. У одной трети американских конгрессменов и почти у двух третей их команды отсутствовали международные паспорта, то есть эти люди не ездили за границу и не планировали таких поездок. Даже профессионалы политического сообщества, кажется, отказываются от полноценного участия в вопросах международной роли США либо работают с ложной установкой, что они способны делать конструктивные суждения относительно роли Америки в мире без адекватного представления об этом самом мире. Четыре из пяти президентов, избранных в период между 1976 и 2006 годом<sup>10</sup>, не имели практически никакого серьезного опыта международной политики. Удивительно ли, что дебаты по поводу последствий серьезных международных действий оказываются настолько некомпетентными и что в результате сами действия, кажется, не принимают во внимание историю и особенности региональных отношений? Как сказал мне один очень известный политический консультант, «американцы предрасположены действовать

на основе своих убеждений, а не своих знаний, и им импонируют лидеры со сходными склонностями».

Лакуну, созданную безучастием Конгресса, заполняют те, кто в состоянии влиять на международные вопросы: группа, в гораздо большей степени концентрирующая в себе людей с глобальными интересами и способная — благодаря различным инструментам власти и влияния — придавать себе непропорционально огромный вес.

Одна из подобных групп — вашингтонское сообщество, занимающееся вопросами международной политики, рассмотренное в моей последней книге «Управляя миром»<sup>11</sup>. Это крайне небольшая группа влиятельных лиц, тесно связанных между собой: многие из них знали друг друга и работали вместе на протяжении почти всей своей карьеры. Они находятся (или — наиболее вероятно, что находятся) у вершины иностранной политики и позиций в сфере национальной безопасности; количество же тех, кто обладает максимальным влиянием внутри этой группы, не превышает нескольких сотен человек. Большинство членов группы учились или преподавали в горстке элитных университетов (назовем лишь некоторые примеры: бывший военный секретарь Дональд Рамсфелд и Фрэнк Карлуччи были соседями по комнате в Принстоне; Генри Киссинджер и советник Джимми Картера по вопросам национальной безопасности Збигнев Бжезинский соперничали друг с другом в Гарварде; отец Мадлен Олбрайт преподавал международные отношения Кондолизе Райс). Члены группы обычно входят в Совет по международным отношениям и в другие группы, которые еще теснее связывают их между собой, а также часто вместе работают в сменяющихся друг друга администрациях. Кроме того, как следствие доминирования на высших политических постах в США, некоторые из них имеют прочные связи с зарубежной политической элитой по всему миру, и это обстоятельство, в свою очередь, придает им особенную ценность в глазах Вашингтона.

Чтобы баллотироваться в президенты, кандидатам необходима команда лучших советников; они нужны не только для консультаций, но и в качестве символов, призванных подтвердить, к примеру, компетентность кандидата в вопросах международных отношений. Логично, что оптимальными советниками будут те, кто в прошлом сам занимал высокие посты. Соответ-

ственно, люди, которые когда-то уже добились успеха, снова подтвердят его. В книге «Управляя миром» уже отмечалось, что это такой тип сообщества, где наилучшим критерием для включения, своеобразной верительной грамотой является уже действительное членство. В результате существует группа тесно связанных между собой принимающих решения лиц, и значительная концентрация власти достигается в рамках довольно ограниченного круга участников.

Эта власть простирается за пределы исполнительных органов. Мы наблюдаем влияние фирм разряда «Goldman Sachs» внутри верхних эшелонов американского правительства. Но стоит еще раз обратить внимание на ту вращающуюся дверь, которая позволяет делающим политику покидать ведущие фирмы для прихода в правительство, а затем опять возвращаться в свои фирмы. Таков один из способов финансового сообщества поддерживать собственное влияние. Возможно, неудивительно, что все последние министры финансов после отставки занимали высокие позиции в финансовом мире: бывший министр финансов Джон Сноу был связан с компанией «Cerberus», бывший министр финансов Пол О'Нейл был советником «Blackstone», бывший министр финансов Лоуренс Саммерс — в «D. E. Shaw», бывший министр финансов Роберт Рубин работал в «Citigroup», бывший министр финансов Николас Брэди — владелец фирмы «Darby Overseas Investments». Реальность заключается в том, что высокий пост в правительстве — один из самых прямых путей к выгодным позициям на Уолл-стрит, в оборонном секторе или еще где-нибудь в корпоративном сообществе. Хотя это может подпадать в раздел «новостей ни о чем» (предполагается, что все эти люди должны где-то работать после того, как уходят из правительства), но сей факт не уменьшает значения того, что крупные фирмы с Уолл-стрит и корпорации с длинными послужными списками своих людей на различных бывших постах в правительствах оказывают диспропорциональное влияние на принятие политических решений.

Назовем только некоторые примеры, чтобы показать глубину связи между элитами в различных кластерах власти. На момент написания книги в совет директоров «Goldman Sachs» входили Стивен Фридман (бывший председатель совета директоров этой фирмы и действительный председатель президентского Совета

по внешней разведке (Foreign Intelligence Advisory Board)) и Джеймс Джонсон (бывший глава «Fannie Mae» и верховный советник кандидатов в президенты от Демократической партии). В «Goldman Sachs» мы видим множество бывших высших правительственных официальных лиц, включая бывшего помощника государственного секретаря Боба Хорматса, бывшего помощника министра финансов Джона Ф. Роджерса и бывшего главу Федерального резервного банка Нью-Йорка Джеральда Корригана.

Если обратить взгляд на другие ведущие фирмы, то и там будет аналогичная картина. В правлении «Morgan Stanley» присутствуют бывший заведующий персоналом Белого дома Эрскин Боулс, бывшая глава Национального экономического совета Лаура Тайсон и бывший главный бухгалтер Комиссии по ценным бумагам Дональд Николайсен. В правлении «Citibank» представлены бывший глава ЦРУ Джон Дойч и бывший министр финансов Роберт Рубин; в правлении «Lehman Brothers» — бывший председатель Экспортно-импортного банка Джон Макомбер и отставной контр-адмирал Марша Джонсон Эванс. И, возможно, самый впечатляющий список мы находим в правлении «American International Group» (AIG): бывший министр обороны Уильям С. Коэн; бывший глава президентского Совета экономических консультантов Мартин Фельдштейн; бывший торговый представитель США Карла Хиллс; бывший посол в ООН Ричард Холбрук; бывший главный бухгалтер Комиссии по ценным бумагам Майкл Саттон и бывший «энергетический царь» Фрэнк Зарб.

Разумеется, этот перечень не кончается у американских границ, можно назвать и много международных лидеров, связанных с крупными финансовыми институтами. Бывший премьер-министр Великобритании Джон Мейджор по окончании своей службы в правительстве присоединился к «Carlyle Group», а бывший перуанский премьер-министр Педро Пабло Кучински — к команде «Credit Suisse Boston». Когда в 2006 году я возглавлял одну из секций форума в Давосе, то премьер-министр Пакистана Шаукат Азиз рассказывал, насколько полезным было для него время, проведенное в «Citigroup», с точки зрения подготовки его к политической карьере.

Невзирая на самые тщательные усилия избегать конфликта интересов между правительством и корпорациями у этих и дру-

гих входящих во властные коридоры лиц, можно заметить, как интересы начинают сливаться. С учетом небольшого размера группы, стоящей во главе политического аппарата США, и высокой вероятности того, что многие члены этой группы до, и/или после своей службы в правительстве будут работать с самыми крупными международными и высокоприбыльными организациями, становится понятно, почему вопросы, стоящие на повестке дня у глобальных корпораций, находят отклик в самых высоких правительственных кругах Америки. Таким образом, мы видим действие сил, заполняющих собой ту пустоту, которую создает невежество американской общественности и части ее выборных представителей. А прямым результатом процесса, в частности, является то, что законодательная власть становится крайне благосклонна к финансовым институтам. Одним из примеров подобного рода была вызвавшая противоречивую реакцию попытка фирм, управляющих активами, провести через Конгресс закон<sup>12</sup>, позволяющий им рассматривать так называемую фиксированную долю вознаграждения\* как доходы с капитала, а не как обычный доход (от прироста капитала); и тем самым значительно снизить налог с этих доходов (до 15% вместо доходящих вплоть до 45% вычетов). Многие, в том числе и финансовые гуру, такие как Уоррен Баффет, рассматривали такое действие как однозначно несправедливое и противились ему.

Из-за богатства и мощи Америки «вращающаяся дверь» в финансовое сообщество оказывается феноменом с глобальными последствиями. Не случайно эта группа благоволит таким политическим инициативам, как открытие границ, ослабление регулирования и снижение налогов. Она также приветствует реструктуризацию долгов и государственную помощь в работе с просроченными долгами, что, например, показали принятый во время кризиса в Латинской Америке в 1980-е годы «план Брэди»\*\* и вмешательство США в конце 1994 года и в 1995 году в мекси-

---

\* Вознаграждение управляющей компании в виде фиксированной доли прибыли после возврата инвесторам сумм первоначальных инвестиций и выплаты оговоренного процента на вложенный капитал.

\*\* Назван по имени главы Казначейства США в 1989. Предполагал прощение и списание части долга странам-должникам и перевод остальных долгов в бумаги с более длительным сроком погашения и с меньшей доходностью.

канскую экономику для прекращения катастрофы, вызванной так называемым «текила-кризисом»\*. Зачастую это делается не из-за того, что некая группа оказывает давление на другую, поскольку на деле есть только одна группа, члены которой перемещаются на разные должности. Учитывая искушенность ее членов в международных делах, их прекрасное образование, ум и успешность, нередко то, что они защищают, является разумным и нужным. Но где же в системе тогда находится противовес? Как контролировать тех, кто принимает решения, влияющие на обычных налогоплательщиков, в итоге вынужденных оплачивать из своего кармана государственную помощь предприятиям или страдать от уменьшения налоговых поступлений из-за льгот для богатых инвесторов, вкладывающихся в частные фонды управления активами? Трудно представить, что может контролировать Конгресс, если в большинстве случаев там не понимают ни финансовых вопросов, ни глобальной составляющей, и притом, очевидно, функция надзора не может быть возложена и на исполнительную власть, поскольку последняя также связана с этим закрытым сообществом и полагается на него при принятии ключевых решений.

Как однажды сказал мне Томас Фридман, сидя в своем офисе по соседству с Белым домом: «В настоящее время асимметрия в понимании того, как работает глобальная экономика, между законниками, бизнесменами и технологами необозрима, как Атлантический океан. Как ты думаешь, сколько из встреченных тобой законодателей имеют хотя бы приблизительное представление о том, что знаешь о мире ты или среднестатистический генеральный директор мультинациональной корпорации? Поэтому у национальных правительств есть проблема: как можно регулировать нечто, что ты не понимаешь? А ведь что устроено сложнее, чем внутренняя работа глобальной экономики?! И, если

---

\* Возник в результате ряда системных проблем мексиканской экономики (утечка валютных резервов, большой краткосрочный внешний долг, платежный дефицит, фиксированный курс песо и др.) и последовавшего массового оттока капитала из страны, что поставило Мексику на грань дефолта и породило панику на рынках и внутри страны. С подачи США Мексике были выделены огромные средства международной помощи (более 50 млрд долларов) и осуществлен ряд реформ.

правительство не в состоянии делать это... естественным образом бизнес-сообщество занимает его место. А что там первоначально задумывалось или в чем заключаются первейшие интересы каждого — это вопрос, открытый для обсуждения».

#### ГАНГСТЕРЫ ЗА КАПИТАЛИЗМ?

Как показывает Кевин Филлипс в своей книге «Богатство и демократия: политическая история американского благосостояния»<sup>13</sup>, деньги — источник жизненной силы американской политики. Денежные интересы всегда играли весомую роль в политической жизни США и оказывали влияние на поведение президентов и их окружения. Филлипс описывает, каким образом в американской истории богатые люди воздействовали на политику страны, начиная с гигантских прибылей, которые американские корпорации получали в результате поддержки различных войн (стоимость акций некоторых поставщиков военного ведомства за годы Первой мировой войны выросла в десять-двадцать раз), и до личного обогащения высших должностных лиц, например десяти членов кабинета Уоррена Хардинга, чье суммарное благосостояние оценивалось свыше 600 миллионов долларов. Он цитирует слова Франклина Рузвельта из его письма к одному из верховных советников Вудро Вильсона: «Подлинная правда... заключается, как вы и я знаем, в том, что финансовый элемент в более крупных центрах владел правительством еще со времен Эндрю Джексона, и я не могу считать, что администрация Вудро Вильсона — исключение».

Аналогичную обеспокоенность по поводу связей между деньгами и властью практически одновременно с Рузвельтом высказал и генерал-майор Смедли Барлингтон Батлер, двукратный кавалер высшей военной награды США — Медали Почета, а также один из самых откровенных бунтарей и нонконформистов в военной истории США. Популярные в пацифистских и антифашистских группах своего времени, комментарии Батлера могли бы сгинуть в истории, если бы они не перекликались с той критикой, какую можно услышать сегодня.

Я провел тридцать три года и четыре месяца на действительной службе в самой активной военной части страны — в

морской пехоте. Я прошел весь путь от младшего лейтенанта до генерал-майора. И на протяжении этого периода подавляющую часть моего времени я был парнем с огромными мускулами для большого бизнеса, для Уолл-стрит и для банкиров. Я был рэкетиrom, гангстером, выступавшим на стороне капитализма...

Тем самым в 1914 году я помогал сделать Мексику, и в особенности Тампико, безопасным местом для американских нефтяных интересов. Я помогал превратить Гаити и Кубу в славное местечко для мальчиков из «National City Bank», чтобы они могли собирать там доходы. Я помогал в силовых захватах примерно полудюжины республик Центральной Америки ради выгоды Уолл-стрит. Список объектов рэкета длинный. В 1909–1912 годах я помогал очистить Никарагуа в интересах банкирского дома «Brown Brothers & Co». В 1916 году я принес свет в Доминиканскую Республику в интересах сахарной отрасли. Я помог сделать Гондурас «подходящим» для американских фруктовых компаний в 1903 году. В Китае, в 1923 году, я помогал присматривать за тем, чтобы «Standard Oil» находилась в безопасности<sup>14</sup>.

Такого рода связи существуют и по сей день. Свидетельству Батлера вторят описания текущей ситуации: обе из недавних войн в Персидском заливе велись ради выгоды нефтяных компаний, чтобы гарантировать последним непрерывность их производств и безопасность. Эти вмешательства создают новых выгодоприобретателей, получающих большое влияние, как, например, подрядчики-получатели федеральных контрактов, такие как фирма бывшего вице-президента Чейни «Halliburton». Точно так же во времена президентства Клинтона и Буша-старшего многие указывали на то, что государственная помощь финансовым организациям, ассоциирующаяся с падением развивающихся рынков в 1997–1998 годах, с «текила-кризисом» и со сберегательным и кредитным кризисом конца 1980-х — начала 1990-х годов\*, существенно обогатила коллег с Уолл-стрит и друзей Ро-

---

\* Кризис был связан с проблемами соответствующих ассоциаций США, принимавших сберегательные вклады и выдававших ссуды на жилье. Ущерб от него оценивался в 160,1 млрд долларов, из которых



берта Рубина и Николаса Брэди, оказавшихся в составе ключевых групп, к которым обращались за консультациями при принятии решений. Конечно же, данные вмешательства принесли и значительную макроэкономическую пользу, и если бы они были проведены неудачно, то это имело бы серьезные последствия. Однако в таких случаях политические и экономические элиты настолько тесно переплетены, что сложно не узреть здесь элементы раздачи элитной группой благ самой себе.

Составная часть феномена — тот факт, что в США политические кампании финансируются (в намного большей степени по сравнению с другими странами, где финансирование идет публично или от имени правительства) таким образом, что это может напоминать только процесс коррупции, поскольку американские политики зависят прежде всего от своих «спонсоров», а затем уже от избирателей. Это, в свою очередь, дает особого рода преимущество тем, кто управляет крупными институциями и может использовать свои позиции, ресурсы и сетевые связи для того, чтобы занять первые роли среди сборщиков средств на кампанию. Никогда это не было столь очевидным, как в наши дни, когда кандидаты — лидеры президентской гонки 2008 года собрали свыше 100 млн долларов каждый<sup>15</sup>. Финансовые барьеры на пути к высшей должности в США такие высокие, что нельзя представить, будто кто-то сможет преодолеть их без помощи богатых и могущественных сторонников из частного и государственного секторов.

Обладание списками, механизмами и сетевыми связями со спонсорами облегчало сенатору Хиллари Клинтон сбор средств там, где это не удавалось команде Билла Клинтона. Кроме того, полезно иметь доступ к таким спонсорам, как Винод Гупта<sup>16</sup>. Гупта, глава фирмы «InfoUSA», сделал так, что его фирма оплатила 900 000 долларов в счет турне по Европе, Карибам и Мексике и для президента, и для сенатора Клинтон. Эта фирма также выделила 3,3 млн долларов на консультации в пользу Билла Клинтона и осуществила крупное пожертвование шестизначной суммы в пользу его президентской библиотеки. (Все приведен-

---

около 124,6 млрд в итоге заплатило правительство США (т. е. по сути — налогоплательщики). Привел к крупному бюджетному дефициту в начале 1990-х годов.

ные данные стали известны общественности в ходе судебного процесса, затеянного раздраженными акционерами «InfoUSA», которые посчитали, что подобная щедрость не отвечает финансовым интересам компании.) Вдобавок Гупта провел вечеринку по поводу наступления нового тысячелетия на Вашингтон-Мол ценой в один миллион долларов, подписал чек на 250 000 долларов в пользу Фонда Клинтон и выплатил Демократической партии свыше 200 000 долларов во время последней выборной кампании Хиллари Клинтон в Сенат. Когда общественность стала задаваться вопросом о том, что получила каждая из сторон в обмен<sup>17</sup>, кроме теплых отношений между Гупта и четой Клинтонов, официальный представитель фирмы сказал: «Ценность иметь бывшего президента в своей команде и возможность советоваться с ним по собственному желанию очевидна».

Опыт Клинтонов не уникален. Самым крупным спонсором во время предвыборной кампании и в начале президентского срока Джорджа Буша-младшего была корпорация «Епгоп»<sup>18</sup>, имеющая дурную репутацию энергетическая компания, обанкротившаяся в конце 2001 года. Ее дочерняя юридическая фирма «Vinson & Elkins» была спонсором номер два, и их суммарные пожертвования исчислялись семизначной цифрой. Бухгалтерская фирма «Andersen Worldwide», бывшая частью «Епгоп», значилась под номером четыре. В 2004 году десятка главных спонсоров кампании Буша-младшего<sup>19</sup>, в сумме выделивших на нее свыше 300 млн долларов (в рамках своих Комитетов политических действий, как частные лица и от имени своих семей), выглядела следующим образом: «Morgan Stanley», «Merill Lynch», «Pricewaterhouse Coopers», «UBS-Americas», «Goldman Sachs», «MBNA Corporation», «Credit Suisse Group», «Lehman Brothers», «Citigroup» и «Bear Stearns».

Что же спонсоры обретают взамен? Доступ к высшим должностным лицам; места в президентских советах; хорошие назначения для своих приятелей со сходными взглядами; места в торговых миссиях; помощь правительства в вопросах, касающихся глобального регулирования и тарифов, в интересах отдельных отраслей — через ВТО, двусторонние соглашения или иные каналы; возможности дополнительной защиты интеллектуальной собственности и, периодически, способность гасить конфликты, потенциально угрожающие корпоративным интересам. (Так, на-

пример, часто случается с Китаем, где проявления политического напряжения приводят к тому, что имеющие серьезные интересы в данной стране компании, такие как «Boeing», «Motorola» и «Citibank», бросают свои силы на предотвращение кризиса или торговых санкций, которые нанесут им еще бóльшие потери.)

Кевин Филлипс при определении коррозионного эффекта денег на американскую политику и идеалы приводит цитату бывшего сенатора Билла Брэдли, который во время президентской кампании 2000 года утверждал, что одной из причин чрезмерного переплетения финансов с политикой является «непонимание того, что демократия и капитализм — разные части американской мечты, и сохранение этой мечты зависит от недопущения разлагающего влияния второй ее части на первую»<sup>20</sup>. Одно из наиболее серьезных следствий этого феномена — объединение понятий «свободные рынки» и «демократия» в американских директивах миру. Обе идеи часто представляются как единая и одинаковая. Тем не менее есть бесчисленные современные примеры стран, где рынки становятся свободнее, но по-прежнему страдает демократия: на ум приходят Китай, Россия и бóльшая часть Ближнего Востока. В каждом из названных мест интересы бизнеса благополучно игнорируют местное политическое положение — при условии получения прибыли. Продвижение свободных рынков помогает развитию позитивных изменений внутри общества и, несомненно, ассоциируется с эффективным воздействием демократии. Но неумение адекватно обращаться с этими процессами выливается, как мы видим, в концентрацию богатства и власти в руках узкого круга людей, которые, в свою очередь, действуют в собственных интересах (как и ожидают от них рынки), не встречая противовесов в виде надлежащего порядка в государстве.

#### ПРАВИЛА МЕНЯЮТСЯ, НО СУТЬ ИГРЫ ОСТАЕТСЯ ПРЕЖНЕЙ: МИРОВЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЭЛИТЫ

Связь между денежными и политическими элитами существует на протяжении столетий. Филлипс пишет, что из пятидесяти людей, названных «The Wall Street Journal» самыми богатыми в прошлом тысячелетии, тридцать было правителями либо высшими должностными лицами, еще девять было банкирами

или доверенными лицами правительства<sup>21</sup>. Вероятно, еще дальше идет книга Калена Мерфи «Разве мы Рим? Падение империи и судьба Америки»<sup>22</sup>, подробно излагающая эволюцию латинского понятия *suffragium* («избирательное право», «голосование», «право голоса», «мнение») в течение пяти столетий власти и упадка Рима. Согласно анализу оксфордского историка Джеффри де Сте Круа, это слово первоначально имело значение «голосовательная табличка» либо «шар для голосования», но со временем — по мере увядания традиций республики и превращения системы в сеть взаимодействий признанной элиты — оно стало пониматься как «давление, которое может быть оказано от имени могущественного человека». В конечном итоге, когда деньги превратились в дополнительные рычаги воздействия, этот термин начал толковаться как «подарок, платеж или взятка».

Когда в 1994 году Сильвио Берлускони в первый раз ушел с поста премьер-министра Италии<sup>23</sup>, в стране разразился скандал. Эксперты называли его «Tangentopoli», что по-итальянски значит «город взяток», «взятоград». Тем не менее этого оказалось недостаточно для того, чтобы положить конец политической карьере Берлускони, самого богатого человека в Италии и «номера четырнадцать» в списке миллиардеров журнала «Forbes», и не помешало ему вернуться в премьерское кресло в 2001 году. Он был повторно избран благодаря собственной энергии, незаурядным личным качествам и — не в последнюю очередь — благодаря способности использовать влияние некоторых своих холдингов, среди которых медиа-империя с тремя телевизионными сетями, кинокомпания и самая большая в Италии издательская группа. Многие из бывших или нынешних сотрудников этих компаний фактически занимались политикой, вступив в партию Берлускони. Еще сильнее были задействованы подконтрольные СМИ, освещавшие кампанию намеревавшегося вернуться отставного политика. По независимым подсчетам<sup>24</sup>, за время предвыборной кампании телевидение Берлускони выделило на своего шефа примерно в одиннадцать раз больше эфира, чем было у его соперника. Один из его каналов, Italia One, почти постоянно муссировал тему борьбы с криминальными структурами и иммиграцией, которые находились в центре лозунгов кампании Берлускони. Когда 5-й канал, наименее тенденциозный из всего холдинга, неверно процитировал Берлускони, последний лично

позвонил Энрико Ментане, редактору новостей, и пожаловался на возникшую ситуацию<sup>25</sup>. Кампанию поддерживали и принадлежавший политике журнал «Рапогам», и семейная газета «Il Giornale», которой управляет брат Берлускони. Накануне выборов «The Guardian» назвала подобный контроль над медиа-активами «величайшим конфликтом интересов в западной демократии»<sup>26</sup>. Благодаря собственным холдингам и государственной собственности в трех других главных телевизионных сетях Берлускони мог эффективно контролировать практически все значительные вещательные активы шестой по величине экономики мира.

Берлускони картинно отнекивался от вопросов по поводу своего богатства<sup>27</sup>, заявляя, что его предпринимательские способности нужны стране и вообще его решение быть премьер-министром на самом деле является самопожертвованием. «Нет, извините, но я работаю всю свою жизнь. Я оказываю стране любовь. Мне не нужен кабинет ради власти. У меня есть дома по всему миру, изумительные яхты, включая яхту “Мердок”, которую я купил только что. У меня есть прекрасные самолеты, прекрасная жена, прекрасная семья».

Пять лет спустя, без сомнения, он еще сильнее ощутил, что принес жертву, став премьер-министром: скандалы и обвинения в ненадлежащем использовании власти преследовали его, в том числе обвинения в том, что он таким образом прячется от судебных расследований. Медиаимперия и связи Берлускони (и главный операционный директор корпорации, выходец из «Morgan Stanley») не смогли помочь ему сохранить пост, показав тем самым пределы его власти. По-видимому, даже деловая проницательность не помогла ему в управлении страной, что доказывает различия между способностями, требующимися от элиты в бизнесе и в политике. Он сам причинил себе слишком много вреда, отдалившись от бизнес-сообщества, которое могло бы быть ему естественным союзником. Развитие итальянской экономики под его руководством замедлилось, а взрывной темперамент и «особый талант» давать шокирующие других европейских лидеров комментарии (так, однажды он сравнил немецкого члена Европарламента с начальником концентрационного лагеря) сделали в конечном счете низложение Берлускони легкой задачей для его противников. Отставке также способствовали разного рода

слухи и скандалы с раздачей благ внутри узкого круга лиц, не раскрытые и по сей день.

Берлускони был одним из первых, совместивших идеи национализма и интернационализма. Он стоял на проамериканских позициях — например, поддерживал действия Буша на Ближнем Востоке — и ратовал за глобализацию, но при этом выступал против иммиграции и агрессивно вел себя со своими европейскими коллегами. Другим политикам приходилось соревноваться с его взглядами, чтобы быть в состоянии справиться с растущим политическим разделением Европы и всего мира: с усилением напряжения между группировками националистов и интернационалистов. В большинстве случаев бизнес выступает за интернационализм — за свободное перемещение капиталов и доступ к дешевой рабочей силе. Наемные сотрудники же обычно более склонны к национализму, поскольку опасаются, что могут лишиться работы из-за иммигрантов и торговых сделок. Позиция Берлускони находилась ровно посередине, в центре этого нового континуума. Другим политиком, взявшим на вооружение аналогичный подход, является французский президент Николя Саркози, занимающий жесткую позицию по вопросам безопасности и иммиграции и последовательно высказывающийся против принятия Турции в ЕС; но одновременно остающийся намного более проамериканским и произраильским политиком, чем какой-либо французский лидер недавнего прошлого.

Связи Саркози с лидерами бизнес- и медиасообщества зародились в далеком прошлом<sup>28</sup>, во времена, когда Саркози был мэром престижного пригорода Парижа, Нейи-сюр-Сен; и по мере своего восхождения на вершину французской политики он не переставал укреплять их. Саркози особенно сблизился с рядом медиамагнатов, что оказало ему существенную помощь в победе на президентских выборах над кандидаткой от социалистов Сеголен Руаяль. Некоторые из этих связей носят семейный характер: Мартин Буиг, генеральный директор глобального конгломерата<sup>29</sup>, владеющего главной французской телесетью, является крестным отцом младшего сына Саркози; Арно Лагардер<sup>30</sup> — глава фирмы, работающей с военными контрактами, а также медиакомпания, которой принадлежат газеты и радиостанции, называет Саркози своим братом. Бернар Арно, миллиардер, председатель и генеральный директор «Moët Hennessy Louis Vuit-

top», а также владелец ежедневного делового журнала «La Tribune», был одним из гостей на свадьбе Саркози. В 2007 году, почти сразу после победы на выборах президента Франции, Саркози поехал на несколько дней отдохнуть на роскошную яхту своего друга и сторонника, миллиардера Винсента Боллоре. Бизнес Боллоре, товарооборот которого сегодня превышает 8 млрд долларов, включает в себя рекламу, транспортировку, энергию и ряд медийных активов. Как-то репортер из «Le Monde» вспоминал, что после одного из своих предвыборных выступлений Саркози обратился к группе журналистов со словами: «Забавно, я знаю всех ваших боссов»<sup>31</sup>.

Саркози сломал традиционный облик французских лидеров сразу в нескольких важных направлениях. Он не только первый президент Франции, чей отец не является французом (отец Саркози — венгр), но и первый из президентов, кто родился после окончания Второй мировой войны. Кроме того, он удивительно рано сделал академическую карьеру, хотя не имел возможности поступить во французскую школу для будущих политических лидеров<sup>32</sup>, Национальную школу управления (ENA). Прodelать его путь, обойдя такое препятствие, было немыслимо. Как сказал мне один француз — генеральный директор: «У нас есть традиция прославления *égalité\**, но во Франции все равны только до высшей школы. После того, как вы поступаете в высшую школу, вас начинают направлять в разные стороны программы, приводящие вас в специализированные университеты, которые — как в случае с ENA — обычно являются единственным путем к вершине. Однако Саркози пошел вторым из двух возможных путей. Он проложил себе дорогу к сердцу элиты, представители которой ходили в те самые школы, будучи лояльным, последовательным и тяжело работая. Он проделал огромный труд с людьми, помощи которых жаждал».

Саркози умело делал то, что должны делать политики в партийной системе: завоевывать благосклонность бизнеса и политической элиты, плотно работать над этими взаимоотношениями и импровизировать там, где необходимо. Такую модель поведения можно увидеть практически у всех членов политиче-

---

\* Равенство (фр.).

ского суперкласса, которые старались возвыситься в контексте уже установившихся институциональных иерархий — в партиях, компаниях, религиозных организациях или преступных группировках. Ключевым фактором также выступает и то, как именно действовать. Строя карьеру от мэра к члену парламента, получив покровительство лидера правого крыла Жака Ширака, становясь министром по бюджету и избираясь в председатели партии, гибкий и сильный Саркози делал все, чтобы быть впереди. Он действительно перепробовал почти все средства, включая ухаживания за дочерью Ширака. Когда его продвижение пошло слишком медленно, он попробовал другой способ — соперничество с Шираком, но просчитался, и эта ошибка побудила его пересмотреть себя как политика и придать новый вид современному французскому правому политическому крылу.

Восстанавливая свое положение и отношения с Шираком, Саркози в 2002 году стал министром внутренних дел в правительстве последнего и тем самым помог последователям Шарля де Голля предложить консервативную альтернативу крайне правому политику Жану-Мари Ле Пену. Он занял самую активную позицию среди всех министров, когда в 2005 году среди иммигрантов, ощущавших свою исключенность из французской экономики, вспыхнули сопровождавшиеся актами агрессии волнения. Используя свои связи со СМИ, способности и необыкновенную для французской политики дерзость, он пообещал положить проблеме конец, смыв «пену» из гетто при помощи «промышленного насоса»<sup>33</sup>. Саркози играл на национальном чувстве и опасениях французов перед наводнившим страну потоком иммигрантов, преимущественно из Северной Африки. Он позаимствовал риторику у Ле Пена, кооптировал его и в итоге обеспечил себе победу над Руаяль.

После избрания Саркози отошел на более умеренные позиции центристов, назначив на половину постов в кабинете женщин и выбрав в качестве министра иностранных дел Бернара Кушнера, любимца левых и одного из основателей организации «Врачи без границ». Таким образом он продемонстрировал понимание значения роли имиджа и СМИ в современной политике, проявил свой режиссерский талант и озабоченность растущей политической силой нетрадиционных неправительствен-



ных организаций. Все эти шаги были новаторскими настолько, насколько не была таковой его жесткая установка в отношении иммигрантов.

В то время когда экспансия ЕС и глобализация фокусируют внимание на проблеме европейской идентичности — особенно в связи с вопросом о принятии в ЕС Турции, — можно усмотреть некоторую иронию судьбы в том, что один из самых известных лидеров Европы имеет венгерские корни. В конце концов, именно соперничество с Австро-Венгерской империей за контроль над Венгрией лежало в центре последних турецких вторжений в сердце Европы, завершившихся в 1683 году сражением под Веной. Подобные конфликты подчеркивают, что политики и политика могут изменяться, но соседство и география — нет, и это для Европы означает «столкновение цивилизаций»<sup>34</sup>, поскольку исламский мир здесь всегда будет давить сильнее, чем в США. Это объясняет существующую в Европе серьезную нетерпимость (в качестве показательного примера можно назвать скандал вокруг карикатурных изображений ислама в датских СМИ) и то, почему новый европейский национализм Саркози имеет такие глубокие и опасные корни. Это завораживающий парадокс. Панъевропейство выглядит крайне современным и антinationалистическим, но для многих в Европе это одновременно антиглобалистский регионализм, желание сохранить то, что кажется европейским, и утвердить роль Европы в окружении мира, который намного затрудняет возможность самостоятельных действий для отдельных государств.

Напряжение между интернационализмом и национализмом — определяющий вопрос для глобального политического суперкласса на протяжении нескольких последних десятилетий его существования. Развивающиеся международные структуры, в частности официальные механизмы мультилатерализма (ООН, международные финансовые институты, альянсы и «рабочие группы» вроде НАТО, «Большой восьмерки» (G8) и «Большой индустриальной двадцатки» (G20)) и неофициальные механизмы (банкирские группы, практикующие саморегулирование или партнерство между государственными и неправительственными организациями в борьбе со СПИДом и т. п.), а также национальные институты с долгой историей — все они борются за оп-

ределение собственной роли в эру глобализма. Есть понимание того, что национальные политические институты, традиции и культуры плохо приспособлены к новой реальности. В то же самое время стандартный путь в политические элиты требует работы с национальной системой, начала карьеры в правильном месте, завоевания благосклонности местных властей, обретение наставника и занятие под его руководством ключевых постов.

Интересно, что политический суперкласс в большинстве своем — за исключением мятежников и интриганов-заговорщиков — действует как гораздо более закрытая система по сравнению с деловым и финансовым суперклассом во многом из-за того, что каждая национальная система обычно имеет только два успешно функционирующих партийных аппарата. Все стимулы к завоеванию политической власти находятся во внутренней системе, но, придя к власти, лидеры открывают для себя тревожную реальность. Многие из самых жизненно важных для них вопросов — вроде тех, что стояли или стоят перед Саркози, Берлускони, Бушем или лидерами развивающихся стран, — имеют международное происхождение и требуют межгосударственных решений. Чтобы добиться результатов внутри страны, необходимо будет работать за ее пределами. Те, кто осознает значение международного сотрудничества, становятся глобалистами. Те, кто сопротивляется этому — нередко ради поддержания имиджа защитника местных интересов, — превращаются в националистов. Националисты считают компромиссы, необходимые ради сотрудничества, ослаблением суверенитета; а интернационалисты расценивают компромиссы как компонент, необходимый в глобальную эру для сохранения национального благосостояния. Националисты стремятся сохранить власть закрытой внутренней политической системы в том мире, где все сильнее открываются системы экономические. Эта напряженность и расхождения становятся все более определяющими элементами глобального политического ландшафта.

Многие современные политические лидеры, решая эту задачу на своем пути к вершине, балансируют между названными позициями: сохраняют лояльность национальным политическим системам и одновременно не упускают выгоды международной

поддержки, иногда в ущерб национальным прерогативам. Возможно, сложнее всего в этом отношении приходится председателю КНР Ху Цзиньтао. Родившись в 1942 году (еще один лидер, чье детство пришлось на послевоенное время), он рос в семье торговца чаем в уезде Тайчжоу. По словам членов семьи<sup>35</sup>, Ху Цзиньтао был послушным ребенком и хорошо учился в школе, что помогло ему поступить в университет Цинхуа, откуда он вышел с дипломом инженера. (Как однажды заметил Билл Гейтс<sup>36</sup>, многие китайские лидеры обучались инженерным, приоритетным при коммунистическом режиме, специальностям, поэтому людям вроде Гейтса легко общаться с ними на научные темы и понимать друг друга в прочих вопросах, в отличие от общения с лидерами вашингтонского образца, по-прежнему представленных, в основном, юристами.) Ко времени окончания института Ху Цзиньтао стал членом Коммунистической партии Китая и на ранних этапах своей карьеры работал под патронажем члена Политбюро Сун Пина, который был ответственным за отбор элитных кадров нового поколения.

К началу 1980-х годов Ху Цзиньтао был избран председателем Всекитайской федерации молодежи<sup>37</sup>, где хорошо проявил себя и заслужил одобрение и поддержку генерального секретаря компартии Ху Яобана. Яобан ускорил карьеру Ху Цзиньтао, посодействовав назначению последнего (в возрасте тридцати девяти лет) на работу в ЦК, а затем (в возрасте сорока двух лет) и на пост секретаря партии в провинции Гуйчжоу: никогда еще в Китае столь молодой политик не добивался подобного успеха. На посту секретаря комитета провинции Ху Цзиньтао обнаружил талант сродни «сострадательному консерватизму» Буша-младшего или «национал-интернационализму» Саркози и Берлускони, — он смог создать образ, который различные люди воспринимали по-разному. Как партийный секретарь в Гуйчжоу, он одобрял атмосферу интеллектуальной многогранности, казался гибким и открытым идеям реформ. Когда его направили в Тибет, куда он приехал в момент протестов в Лхасе против притеснения далай-ламы, то он продемонстрировал готовность применить силу для уничтожения угрозы правлению Пекина<sup>38</sup>. Его работа в Тибете с 1989 по 1992 год снискала ему высокую оценку со стороны внутренней элиты Коммунистической

партии, единственной значимой политической силы в электоральной системе Китая, и в 1992 году Ху Цзиньтао был избран членом постоянного комитета Политбюро ЦК КПК и Секретариата ЦК КПК. Всего лишь шесть лет спустя, в 1998 году, Цзян Цзэминь назначил его своим заместителем и, таким образом, позиционировал в качестве своего наиболее вероятного преемника.

Старшие товарищи по партии считали Ху Цзиньтао прогрессивным и решительным, среди представителей своего собственного поколения он пользовался мощной поддержкой как человек новой формации, за которой будущее. Сочетание этих двух сторон его личности, которое привело его в 2002 году на пост генерального секретаря ЦК КПК, очевидно, благоприятно и для множества других, более серьезных, компромиссов — балансирования между неукротимой потребностью Китая в росте и сопутствующим ей желанием стабильности; между стремительным развитием городов и прибрежных районов и бедностью сельской местности; между зависимостью от внешнего капитала и международной торговли и намерением страны сохранить контроль над собственной судьбой; между стремлением быть глобальной державой и жадой сохранить китайскую национальную идентичность; между необузданным капитализмом и желанием поддерживать элементы коммунистической системы. Ху Цзиньтао обобщает свой подход к подобным вызовам в выражении «гармоничное общество»<sup>39</sup> — общество, которое использует традиционные китайские добродетели для разработки плана по устранению дисбалансов, остающихся самой серьезной угрозой внутренней сплоченности страны. Он не против умеренного уровня демократических нововведений на нижних ступенях китайского общества и в то же время ясно дает понять, что страна не откажется от однопартийного правления и центральной роли Коммунистической партии. В таком подходе каждый может найти поводы и для одобрения, и для критики. Это хорошая позиция, а как она будет работать — будет зависеть во многом от направления действий Ху Цзиньтао, которое пока трудно предсказать: насколько он останется лидером партийной элиты старшего поколения, которая сама выбирает среди молодой смены себе преемников.

ЗА КУЛИСАМИ:  
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ НЕОФИЦИАЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Среди глобального политического суперкласса менее заметными, чем премьер-министры, президенты, главные представители законодательной власти и министры иностранных дел, являются те люди, кто делает власть вышеперечисленных возможной — дает им советы, оттачивает их риторику, выступает экспертами по связям с общественностью. В прошлом, вероятно, было мало профессий, которые были бы столь ограничены тем, насколько, по выражению бывшего спикера Конгресса Типа О'Нейла, «вся политика делается на местах». Однако сегодня ставшие предметом шуток закулисные комнаты становятся глобальными вместе с горсткой политических топ-консультантов, дающих советы лидерам и претендентам на власть по всему свету. Они приносят с собой предвыборные технологии, стратегии телевизионного маркетинга, подходы для изучения оппозиции и множество других инструментов — все то, что начинает делать выборы в любой стране похожими друг на друга. Действуя таким образом, консультанты от политики также выстраивают тесные связи между политическими партиями разных стран, между их лидерами и между их идеологиями; и эти связи постепенно создают нечто вроде глобальных политических коалиций.

Хотя в середине XX века коммунистические партии в этом отношении могли быть новаторами, им мешали запущенное производство и в целом неудачные стратегии. (Когда вы вынуждены завоевывать сердца и умы с пистолетом в руках, предполагается, что вашему посланию потребуется больше усилий, чтобы дойти до адресатов.) Вместо них настоящий прорыв в 1990-е годы совершили консультанты и партии из США и Великобритании, чьи методики быстро распространились за пределы традиционной англоязычной оси, «оперили» кандидатов из бывшего советского блока и оказали воздействие на Европу, Латинскую Америку, Азию и Африку. В результате появилась группа, в которой влияние дополняется деньгами: она предлагает идеологию и технологии, находящие отклик у избирателей во всем мире; переносит уроки одной страны на другую; а также несет коллективную ответственность за упрощение до абсурда гло-

бального политического дискурса и/или усовершенствования глобальных политических кампаний.

Еще в начале 1930-х годов американский политтехнолог Джордж Гэллап отправился в Великобританию для продвижения собственных методов, и на всем протяжении XX века британские политики посещали США, чтобы наблюдать за политическими кампаниями и обсуждать стратегию со своими коллегами. Контакты между Тэтчер и Рейганом расширились до дискуссии по поводу управления политической ситуацией в их странах, и сменивший Тэтчер премьер Джон Мейджор впервые в Великобритании предстал перед общественностью в дебатах в стиле американских президентских выборов. По всей вероятности, к несчастью Мейджора, его оппонентом на выборах 1997 года, когда и были введены дебаты, был Тони Блэр, который посвятил себя поиску новых голосов для партии лейбористов и новым «технологиям» предвыборной борьбы. «Новые лейбористы» обратились к опыту группы, придумавшей в США «новых демократов»: Билла Клинтона и небольшого штата близких к нему политических консультантов. Некоторые уже имели устоявшиеся сетевые связи, как, например, Филип Гулд, который работал с ведущим политтехнологом демократов Стэнли Гринбергом и с его коллегой и другом Джеймсом Карвиллом — ярким, острым на язык выходцем из Луизианы, прославившимся как политический гуру Билла Клинтона в 1992 году.

Гулд писал:

Я был не единственным<sup>40</sup>, кто ратовал за Клинтона среди лейбористов. Маргарет Макдоноу, Джон Брэггинс и Алан Барнард, которые занимали высшие позиции во время предвыборной кампании 1997 года, — все они так или иначе работали на Клинтона. Джонатан Пауэлл, тогда работавший на британское посольство в Вашингтоне, а сейчас — начальник службы персонала у Тони Блэра, лично наблюдал за кампанией Клинтона и выстраивал связи, которые позднее стали бесценными. Кроме того, так появились штаб-квартира лейбористов в Миллбанк-Тауэр и предвыборные штабы на местах, стремительные опровержения обвинений противников и компьютер «Excalibur» (использовавшийся для мониторинга коммуникаций оппозиции), страсть к посланиям, а также по-

стоянное и неослабное внимание к тяжело работающим людям и их проблемам... В то время послание из Литл-Рока\* не было услышано, но его нельзя было замолчать. Опыт Клинтона оказался конструктивным для партии лейбористов. В течение пяти лет почти все, что было написано в моих бумагах, было внедрено. Модернизация партии лейбористов не зависела от Клинтона, она бы произошла в любом случае, однако его избрание указало ей направление пути.

Теперь Гулд вращается в политических кругах по обе стороны Атлантики в ранге одного из самых результативных профессионалов по части создания «новых лейбористов». «Он — легенда»<sup>41</sup>, — заявляет Анита Данн из «Squier Knapp Dunn», ведущий в США политический консультант. Данн входит в число наиболее серьезных и высокооплачиваемых представителей этой профессиональной элиты. Она отмечает, что, хотя глобализация политического консалтинга является могущественным феноменом, но начали ее и руководят ею американцы, включая республиканцев, таких как Фрэнк Ланц, Джон Маклафлин и Ричард Виртлин, а также демократов Гринберга, Карвилла и Марка Пена, главы «Burson-Marsteller» и главного стратега президентской кампании Хиллари Клинтон. Гулд занимает отдельную позицию среди не американских профессионалов-практиков. «Я полагаю, — говорит Данн, — он единственный политический консультант-неамериканец, который смог добиться успеха в США, на родине этого рода практики, и его успех здесь огромен».

Сама Данн вспоминает о разговоре с представителями европейской социал-демократической партии, которые беспокоились о том, как их кандидат проведет дебаты на грядущих президентских выборах. Они хотели нанять профессионалов для помощи ему в «подготовке к дебатам» (debate prep) — еще одно распространившееся по всему миру выражение из терминологии американских кампаний, наряду с выражениями «предвыборный штаб» (war room), «мгновенный ответ» (rapid response), «мгновенное опровержение высказываний оппонента» (rapid rebuttal) и «исследование оппозиции» (opposition research).

---

\* Именно в этом городе родился Билл Клинтон.

Стэнли Гринберг, чья фирма «Greenberg Quinlan Rosner» работала на дюжину международных кампаний, называет<sup>42</sup> среди своих самых знаменитых клиентов Билла Клинтона, Нельсона Манделу, Табо Мбеки, Тони Блэра, Эхуда Барака и Герхарда Шредера. В связях между некоторыми из этих людей можно заметить тренд, способный набирать силу по мере того, как политические консультанты создают сеть, распространяющуюся в мировом масштабе. Клинтон, Блэр и Шредер — все они были «новыми» голосами своих левоцентристских партий, и они приложили усилия, чтобы сохранить контакты друг с другом и сформировать своеобразный глобальный альянс «третьего пути». Временами к ним присоединялись и другие лица, например голландский премьер-министр Вим Кок или итальянский премьер-министр Массимо Д'Алема, который вошел в группу на съезде, созванном весной 1999 года в Вашингтоне Советом демократического руководства, центристской политической организацией, имеющей тесные связи с Клинтоном. Сама идея проведения съезда появилась на свет в результате диалога между Тони Блэром и первой леди Хиллари Клинтон, состоявшимся за пару лет до того. Все вместе лидеры обсуждали общие моменты своих посланий и степень, в которой их взгляды разделяют «от Латинской Америки до Австралии». Также они пытались скоординировать усилия своих весьма различных партий. Хотя поражение Альберта Гора на выборах 2000 года подорвало эти инициативы, лишив группу одного из самых знаменитых ее членов, связи между ее участниками сохраняются, особенно на линии Вашингтон—Лондон, и британский премьер-министр Гордон Браун поддерживает тесные отношения со многими симпатизирующими его идеологии лицами из США.

Другой аспект деятельности глобальных политических сетей связан с тем, что политические консультанты не работают эксклюзивно на политические партии. Так, Гринберг получает значительную часть доходов собственной фирмы от организаций частного сектора: «Boeing», «British Petroleum», «British Airways», «Sun Microsystems», «Monsanto», «United Healthcare», «Деловой круглый стол» и «Организации международного инвестирования». Марк Пенн занимается PR-отношениями<sup>43</sup> для таких клиентов, как «Ford», «Merck», «Verizon», «British Petroleum», «McDonalds» и «Microsoft»; согласно веб-сайту его фирмы,



Пенн «помог избанию свыше двадцати пяти лидеров в США, Азии, Латинской Америке и Европе». Среди самых известных его кампаний — успешная работа на Тони Блэра, избранного на третий срок в качестве премьер-министра Великобритании. Фактически, помимо реноме предвыборного советника Клинтон-ов, он также заслужил себе славу в бизнес-сообществе как «блестящий» и «необыкновенно креативный» специалист — благодаря проведенным корпоративным кампаниям, в том числе для «Microsoft», которой помог избавиться от имиджа скандальной корпорации. Критики, например политтехнолог-конкурент Марк Блюменталь<sup>44</sup>, говорят, что Пенн и его фирма «демонстративно хвастают своей корпоративной работой, часто в ущерб повестке дня своих политических клиентов, что создает определенную установку среди политтехнологов, работающих на демократов». Среди демократов Пенн считается чрезвычайно влиятельным сторонником бизнес-мира, однако в работе каждого политического консультанта присутствуют конфликтные моменты. Один высокопоставленный человек из Демократической партии отозвался об этих обвинениях следующим образом: «Возможно, отчасти они правомерны, но на большую их часть наплевать, потому что в настоящее время Марк — царь этой горы».

Несмотря на свои высокие связи, эти консультанты обычно больше походят на взъерошенных академиков. У получившего степень доктора философии в Гарварде и женатого на женщине-конгрессмене Розе Делауро Гринберга очень живое, подвижное лицо, отменное чувство юмора и поразительное умение свободно рассматривать ключевые вопросы в политическом контексте. Он много пишет, а также является сотрудником огромного числа неправительственных и некоммерческих организаций, в числе которых и организация по борьбе за запрещение противопехотных мин. Пенн, тоже учившийся в Гарварде, часто появляется в джинсах, когда устраивает званые вечера для вашингтонской публики в своем доме в Джорджтауне. Он женат на влиятельной Нэнси Якобсон, одной из главных спонсоров Демократической партии. Пенн тоже писатель и широко известный комментатор, а во время политических кампаний он прославился как человек, чьи мозги работают настолько быстро, что его окружению остается только сидеть, открыв рот. Он чрезвы-

чайню плотно работал с Клинтонами, которые высоко оценили то, что один близкий к ним человек назвал «особенным гением». Действительно, Пенн был исключен из советников вице-президента Альберта Гора в 2000 году<sup>45</sup> во время президентской кампании последнего после того, как на вопрос Гора, не наблюдается ли каких-либо признаков «усталости от Клинтона», насмешливо ответил: «Я не устал от него. А вы?» Прочие советники Гора, обеспокоенные близостью Пенна с четой Клинтонов, стали давить на Гора и добились удаления язвительного консультанта. Гор продолжил свою кампанию, дистанцировался от Клинтона и — как задним числом поговаривают внутри Демократической партии — потерял поддержку, которая могла бы в итоге помочь ему добиться победы и опередить Джорджа Буша-младшего.

#### СЛОЖНЫЕ СЕТИ И РАСШАТАННЫЕ ИНСТИТУТЫ

Выполнение международных и внутренних обязательств — еще одна нелегкая задача, сбалансированное решение которой должны найти члены политического суперкласса. Этот вызов осложняется тем фактом, что формальные механизмы, с которыми приходится работать на международном уровне, являются слишком слабыми: иногда плохая информированность или неравномерность влияния приводят к тому, что приходится искать новые механизмы или же задействовать неофициальные каналы. Едва ли это новое затруднение; международное взаимодействие всегда было важной частью государственных дел. Но отличие сегодняшней ситуации — та степень, в которой глобальные рынки создают взаимозависимые отношения между правительствами и инвесторами, и степень, до которой размывается государственный контроль над ключевыми активами государства — валютой, границами и культурой. Кроме того, растет осознание значимости транснациональных вопросов, например борьбы с глобальным потеплением или терроризмом, нераспространения оружия массового поражения, предотвращения торговли людьми и наркотрафика, борьбы с отмыванием денег, пандемиями или другими глобальными рисками.

Удобно, если лидеры способны использовать такие глобальные институты, как Давосский форум, чтобы эффективно справ-

латься с проблемами. Но зачастую подобные институты представляют собой ветхое наследие прошлого со взглядами шестидесятилетней давности, продукт того, как планета выглядела после окончания Второй мировой войны, или той динамики, которая существовала в период холодной войны. Большинство институтов оказалось не в состоянии приспособиться к изменяющимся обстоятельствам. Сегодня Всемирный банк и МВФ погрязли в дебатах по поводу собственного будущего — относительно структуры голосования, дающей диспропорциональную власть США и Европе, и даже о жизнеспособности собственных моделей бизнеса. Банки регионального развития (Межамериканский банк развития, Азиатский банк развития, Африканский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития) тоже пытаются адаптироваться к миру, где большая часть денежных потоков исходит от частного сектора, а правительства все меньше склонны брать в долг или следовать предписаниям международных советников, рецепты которых — в лучшем случае — приводят к смешанным результатам. ООН пошатнули скандалы, Генеральная Ассамблея теперь считается слишком неповоротливой и малопродуктивной, Совет безопасности (хотя иногда он и работает эффективно) отдает приоритет мнению пяти стран — потому что они когда-то давно выиграли войну, и многие из агентств при ООН, по-видимому, не могут решать те задачи, ради которых их создавали.

Высшие чиновники из МВФ в последние годы поглощены внутренними и внешними дебатами о будущей роли и значении фонда. В 2007 году группу известных людей попросили дать рекомендации на будущее, и они ясно высказались о вопросах вроде структуры голосования в МВФ — которая отдает США почти 20% голосов, хотя Штаты больше не являются чистой нацией-донором, а Китаю — стране с самыми большими резервами в мире — менее 4%. Эксперты не обсуждали, что по традиции лидера МВФ выбирают европейские страны (в 2007 году фондом, в основном, руководил Родриго Рато, бывший министр финансов Испании), а президента Всемирного банка — эксперты. Такие вещи раздражают остальной мир, в особенности те страны, которые, как правило, выступают крупнейшими заемщиками МВФ и кто должен следовать политически непопулярным предписаниям фонда, чтобы получить в свое распоряжение его средства.

По мнению Рато и его коллег, на кону стоят еще более серьезные вопросы. МВФ на протяжении долгого времени стабильно одалживал деньги правительствам, а затем получал их назад вместе с процентными платежами. В 2002 году ссудный портфель фонда превышал 100 млрд долларов<sup>46</sup>. К середине 2007 года, после демарша против МВФ стран во главе с Аргентиной<sup>47</sup>, попросту решившей больше не иметь с ним дел, портфель уменьшился до 13 млрд долларов. Вскоре он стал еще меньше, поскольку Турция выплатила 8 млрд долларов своего долга<sup>48</sup>. Поэтому «серые кардиналы» МВФ стали думать, как обеспечить достаточный приток капитала. В качестве одной из возможностей рассматривалась ликвидация части золотых резервов МВФ, вторых по величине золотых резервов в мире. Реинвестированные, данные средства могли бы обеспечить фонду устойчивость как институту. Для чего? Чтобы продолжать раздавать советы странам, помогать регулировать глобальные финансовые потоки капитала, прогнозировать и решать мировые проблемы.

«Это по-прежнему жизненно необходимая роль, — говорил Рато<sup>49</sup>, — и мы единственные, кто может взять ее на себя».

На повестке дня и более широкий вопрос — будут ли страны и дальше запрашивать финансирование. Расстояние между офисами МВФ в Вашингтоне и Капитолийским холмом — весьма длинная дорога. В поисках примеров работы фонда, которая бы нашла отклик у членов Конгресса, Рато заявил, что работа фонда в Ираке увенчалась большим успехом, и в финансовом отношении эта страна чувствует себя так хорошо, как никогда ранее. Хотя дело и могло обстоять именно так, но его слова продемонстрировали удивительное непонимание интересов или предпочтений нового демократического состава Конгресса. На Капитолийском холме на МВФ смотрят со скептицизмом — как на сточную денежную трубу, финансирующую страны, которые в итоге ненавидят США, независимо от того, в какой степени последние помогают им. Это выглядит как угроза суверенитету, как инструмент пугающего многих «мирового правительства» и как безнадежно неэффективное дело.

В мире на Всемирный банк и МВФ смотрят с враждебностью из-за их программ, которые воспринимаются как жесткие, драконовские или защищающие интересы США, Европы, Уолл-стрит и большого бизнеса. Во время кризиса развивающихся

рынков в 1997–1998 годах протесты в их адрес раздавались от Сан-Паулу до Сеула. На одном из характерных плакатов в Бразилии было написано: «IMF: International Mother Fuckers»\*.

Лидеры МВФ, очевидно, были разочарованы. (Сам Рато досрочно покинул свой пост, сославшись на «семейные обстоятельства».) Эта организация выполняла важную функцию — как единственный механизм, способный координировать политику разных правительств, что действительно жизненно необходимо во время глобального финансового кризиса. Но требовалось изменение. Сегодня, с учетом смещения потоков капитала и того факта, что море частного капитала быстро догоняет по значимости периодически выделяемые правительством средства, которые когда-то могли заставить двинуться рынки в направлении целей МВФ, фонду — чтобы выполнять свою работу — необходимо сотрудничать с неформальной сетью частных финансовых институтов. «Теперь работается совершенно иначе, — отмечал Роберт Рубин<sup>50</sup>. — Во время финансовых кризисов фонд играет ключевую роль, но мы также должны систематически работать по телефону с банками, чтобы побудить людей успокоиться или добиться иных наших целей. Для каждой ситуации, с которой мы сталкиваемся, мы должны создавать *ad hoc*\*\* структуру, построенную из МВФ, минфина и финансового сообщества. Вот что мы делаем». Коротко говоря, неформальный кластер политических лидеров и лидеров частного сектора, объединяющий национальных и международных акторов, создается для удовлетворения специфических потребностей специфических вызовов. Хотя этот подход предполагает гибкость и легкое управление благодаря включению в него участников «только по пригласительным билетам», он не является репрезентативным в отношении более широкого круга глобальных интересов и страдает от искажения проблем, как то свойственно любому *ad hoc* подходу.

Луис Альберто Морено, президент Межамериканского банка развития (МБР), столкнулся с аналогичными вызовами своей организации, которая работает вот уже почти пятьдесят лет. Страны региона стали меньше заимствовать, старая модель биз-

---

\* Это можно было бы перевести так: «МВФ: Международный ва-шу-мать фонд» (*англ.*).

\*\* Специальный, устроенный для данной цели (*лат.*).

неса неэффективна, а притоком капитала в регион и установлением правил теперь занимаются финансовые рынки. Американцы наблюдают стремительный рост размера денежных переводов, наличных, отсылаемых работающими и живущими на пособия из США своим родственникам в Мексику, Центральную Америку и в другие части американского полушария. В настоящее время подобные потоки превышают 50 млрд долларов в год<sup>51</sup>, и они много сильнее влияют на региональный рост и развитие, чем примерно 6 млрд долларов, которые ежегодно ссужает МБР. Скоро банки могут столкнуться с конкуренцией со стороны будущего Банка Юга<sup>52</sup>, который Уго Чавес хочет создать в качестве альтернативного источника кредитования для южноамериканцев. Правила и цели этого банка, скорее всего, будут причинять новую головную боль МБР. «Все мультилатеральные банки развития стоят перед сходными вызовами, — говорит Морено<sup>53</sup>. — Важно, чтобы мы понимали — наша система международных финансовых институтов действительно на пороге поворотного момента. Может быть, это и не главный вопрос для многих стран, но если мы ничего с ним не сделаем, то миллионы, миллиарды людей пострадают».

Джеймс Вулфенсон, бывшая суперзвезда Уолл-стрит и последний президент Всемирного банка, сказал мне: «Я не списываю со счетов институты вроде Всемирного банка, МВФ или семейство международных финансовых институтов, но не может быть сомнений в том, что теперь они “весят” намного меньше, чем когда-то, и что мир изменился куда сильнее, чем они»<sup>54</sup>. Как и другим экспертам, Вулфенсону видится сложным вопрос собственности и структур менеджмента в подобных институтах: «Безусловно, это проблема. Это так и для ООН, и для Всемирного банка. У нас всего два директора, отвечающие за сорок восемь стран в субсахарской Африке (помимо еще двадцати четырех директоров), и при этом они ответственны за значительный процент банковских операций».

Полагаю, институты не изменяются вместе с миром. Помню, как лет семь-восемь назад я был на саммите “Большой семерки”. Тогда они первый раз пригласили Цзян Цзэминя как президента Китая. Там было шесть или семь крупных развивающихся стран, и я видел, как бразильский президент встал и сказал, как гордится он своим присутствием среди всех этих известных людей,

а затем предложил по возможности провести следующий саммит в Рио — потому, что там живет очень много жителей развивающегося мира, и что через сорок лет они будут отвечать за сорок процентов мирового ВВП, и поэтому было бы здорово расширить общение. И в тот момент я подумал: это одновременно и смешно, и вместе с тем чрезвычайно правомерный довод — глобальные институты не приспособились к переменам вокруг, в особенности — США и Европа. И они по-прежнему считают ключевой группой “Большую семерку” (или “Большую восьмерку”, если русским повезет быть приглашенными), и что Китай или Индия все еще кажутся им слишком экзотичными, чтобы принимать их во внимание, а ведь две эти страны составляют треть человеческой популяции и являются двумя самыми быстро растущими мировыми экономиками».

В настоящее время Вулфенсон снова вернулся в частный сектор, его рабочий кабинет находится в офисе в средней части Манхэттена. Он проводит свое время, занимаясь небольшой группой клиентов — представляя их интересы в сфере искусства (превосходный виолончелист, долгие годы он руководил работой «Карнеги-Холла») и консультируя по международным вопросам, как и во время своей службы в качестве посредника от лица «Четверки»\* в переговорах между Израилем и Палестиной. Вулфенсон является своего рода отражением суперкласса, поскольку принадлежит ему в силу собственных достижений как в предпринимательской деятельности, так и на государственной службе и в искусстве. Но едва речь заходит о глобальных институтах, как сразу же становятся очевидны его напряженность и неудовлетворенность.

Это верно практически для всех, с кем мне довелось говорить по поводу глобальных институтов. Они признают жизненную необходимость решать проблемы бедности и неравенства, менеджмента глобального финансового рынка и формирования политик. Однако изменения случаются редко и медленно; людей беспокоит, что эти глобальные организации становятся все менее адекватными именно тогда, когда они больше всего нужны; и мало кто желает заниматься трудной работой по их реформированию. Добиться большей эффективности деятельности гло-

---

\* США, ЕС, РФ и ООН.

бальных институтов можно, лишь разбираясь с ключевыми вопросами собственности, сложившегося международного иерархического порядка среди наций, а также с проблемой суверенитета — когда выгодно уступить с позиций суверенитета в пользу механизмов мирового управления, коль скоро суверенитет останется третьим столпом национальной политики во всем мире.

Кишор Махбубани, бывший посол Сингапура в ООН, а теперь декан факультета публичной политики Государственного университета Сингапура — одного из самых влиятельных политических учреждений в Азии, убежден в необходимости перестройки институтов: «С точки зрения глобального управления на шахматной доске грядут большие перестановки. Я имею в виду, что у вас не может быть Совета Безопасности ООН, который бы представлял победителей войны 1945 года. В результате я бы сказал одно — к 2045 году их не будет на этих ролях, потому что между настоящим временем и 2045 годом мир значительно изменится... Он уже значительно изменился... И это просто: если изменения не произойдут, Совет Безопасности в нынешнем составе утратит свою легитимность. Ключевой вопрос состоит в том, от лица кого он говорит... К 2050 году три из четырех крупнейших экономик в мире будут азиатскими: 1) Китай; 2) США; 3) Индия; 4) Япония. Как вы можете исключать их из соответствующего участия в собственности или лидерстве в МВФ или Всемирном банке? Как вы можете не допускать ряд самых больших стран в мире до весомых ролей в Совете Безопасности ООН или в координирующих механизмах вроде “Большой семерки”?»<sup>55</sup>

Бывший заместитель Генерального секретаря ООН лорд Маллок-Браун тоже убежден, что система нуждается в пересмотре. Тем не менее он замечает, что мы не должны слишком быстро забывать о прошлой работе. «Вы должны действительно крайне практично подойти к тому, какие конкурентные преимущества система ООН дает в каком-либо вопросе, — обратился он ко мне. — Мы не должны упустить способность этих организаций дать чистую воду двум миллиардам людей, восполнить нехватку инвестиций в страну или убедить Северную Корею прекратить запуск ракет. Все это надо учитывать... Мы — правительственные организации, но теперь этого недостаточно... Мы застряли, возникнув как межправительственная гражданская



организация англо-саксонской традиции и обретя новую роль глобального адвоката и предпринимателя».

#### НЕОФИЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ:

#### СУВЕРЕНИТЕТ ПРОТИВ ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО ОБМЕНА

Подспудно в этом анализе подразумевается, что указанные институты не смогут действовать в одиночку, им необходимо сотрудничать с частным сектором и формировать новые виды партнерств. С позиций суперкласса это означает ряд изменений. Во-первых, официальные межправительственные институты испытывают проблемы, и, следовательно, их лидерское влияние в качестве членов суперкласса ослабевает. Во-вторых, международные вопросы, с которыми они должны бы работать и которые становятся все более важными, начинают активнее решаться через неформальные механизмы. Данные механизмы создаются для заполнения организационных лакун, но они смещают власть в направлении, которое превращает даже неуклюжие и несправедливые правительственные структуры существующих международных механизмов в кажущиеся более эгалитарными или, по меньшей мере, более ориентированными на интересы народа, а не бизнеса или богатых. Взамен институтов с доминированием в них стран-победителей Второй мировой войны и лидеров индустриального Запада вы получаете отдельные правительства, или их кластеры, или слабые многосторонние партнерства с лидерами частного сектора, или же партнерства всех вышеперечисленных видов с немногочисленными щедро финансируемыми неправительственными организациями, решающие проблемы, распределяющие ресурсы и устанавливающие правила. Правительства могут выделять ограниченные средства, но они зависимы от других проблем. Кроме того, они могут заполнить малую часть пробелов глобального управления, но без четко определенного мандата от тех, на кого они влияют или с кем работают. Так возникает значительный дисбаланс, который усиливает позиции частного сектора либо подмножества стран в противовес власти мультилатеральных государственных институтов. И в центре групп, восполняющих этот пробел, находятся члены суперкласса: элиты, управляющие крупными финансовыми институтами, крупные инвесторы, ключевые корпоративные

лидеры, миллиардеры, филантропы и даже горстка артистов-суперзвезд, способных руководить негосударственными организациями или создавать их.

Многие из данных видов деятельности имеют высокую ценность, и их значение значительно шире и лучше по сути, чем тот вакуум, что они наполняют. Такова, например, деятельность в сфере медицины: глобальные партнерства государства и частного сектора отвечают примерно за половину работы Всемирной организации здравоохранения; фонд Билла Гейтса примерно на 75% финансирует Глобальный альянс по вакцинам и иммунизации (GAVI). Другим примером может быть недавняя инициатива Института Аспена, Трансокеанской корпорации частных инвестиций (ОРИС, американское правительственное агентство) и Палестинского инвестиционного фонда по созданию Ближневосточной инвестиционной инициативы — «международного сотрудничества лидеров палестинского, американского и европейского частного и государственного секторов» для помощи в финансировании создания рабочих мест для палестинцев. Программа выросла из дискуссий Аспенской Ближневосточной стратегической группы во главе с Генри Киссинджером и Мадлен Олбрайт. Еще одной иллюстрацией последних усилий может быть решение ЕС разрабатывать экологичную авиацию; проект получил название «Чистое небо» и оценен в 1,6 млрд евро, половину его стоимости оплатят правительства. Все программы подобного рода, очевидно, предлагают желательные цели, но — поскольку подавляющая часть их финансируется из частного, а не государственного сектора — в то же время явно подчеркивают значение неправительственных организаций, будь то фонд Гейтса, правление GAVI или частные акционеры проекта «Чистое небо»: именно от воли последних будет зависеть, какие проекты будут развиваться, как быстро они будут это делать и какое направление будет основным.

Джозеф Стиглиц, бывший главный экономист Всемирного банка, сказал мне следующее: «У нас проблема с суверенитетом. Некоторым правительствам не нравится участвовать в международных организациях, потому что они не могут их контролировать. Но в условиях демократии никто не может контролировать все. Единственный, кто может быть более-менее уверен, что в правительстве все сделают так, как он того хочет, —

диктатор. Как ни тяжело делиться суверенитетом для наделения должными полномочиями этих институтов, важно понимать, что наше управление международной экономической политикой зачастую является в некотором смысле не демократическим. Например, мы делегируем написание правил в сфере интеллектуальной собственности небольшой группе министров торговли, которые нередко мало разбираются и в интеллектуальной собственности, и в науке. Министры часто учитывают интересы тех, с кем они работают теснее всего. Ну, и насколько это подходящие люди для установления таких правил? Или возьмем другой случай: дозволение МВФ руководить реструктуризацией государственных долгов равноценно разрешению частным кредиторам управлять системой банкротства. Стали ли бы мы в Америке даже рассматривать подобное институциональное устройство?»

Здесь Стиглиц замолчал на пару секунд, а после добавил: «Слишком много людей — не тех, что связаны с особыми группами интересов, — просто изолированы от вопросов международной экономической политики. Поэтому реальность такова, что из-за слабости институтов и их недостаточной демократичности или же из-за недостаточного участия в процессе людей мы отдаем принятие ключевых решений особым группам, представляющим соответствующие специфические интересы, и тем, кто их возглавляет». Что касается банков, занимающихся реструктуризацией долгов, финансовые институты имеют обязательства перед собственными акционерами по максимизации выплат, а это может прямо противоречить интересам граждан страны-должника, которые, например, предпочли бы, чтобы их страна инвестировала свой ограниченный капитал в социальные программы или программы по созданию рабочих мест. Кроме того, в интересах развитых стран было бы самим наблюдать за поддержкой таких программ из-за направленности последних на укрепление стабильности, тогда как банки фокусируются на выполнении должниками обязательств, что на деле может приводить к вспышкам недовольства и беспорядкам. Именно подобное напряжение в 2001 году в Аргентине вызвало прекращение работы банков, в которых МВФ единолично занимался реструктуризацией долга, не озаботившись заручиться одобрением лидеров международной финансовой системы. В результате стра-

на пережила тяжелейшее время, но потом поднялась и начала восстановление на собственных условиях, а тогдашнее решение президента Нестора Киршнера прилететь в самое сердце финансового сообщества для участия в частно-государственном альянсе впоследствии было чрезвычайно популярно у его народа.

Элиты финансового сообщества отрицают, что регулирование осуществляется неким новым наднациональным образованием или органами, аналогичными тем, какие можно обнаружить на внутренних рынках. Они защищают саморегулирующиеся и либерализованные рынки тех национальных лидеров, чьи кампании финансируют и кто зависит в повседневной рыночной ситуации от их коллективной оценки. До сих пор, более или менее, все было именно так.

Суть подобных подходов можно уловить в ранних комментариях Роберта Рубина и из бесед людей вроде Тимоти Гейтнера, бывшего протеже Рубина и нынешнего президента Федерального резервного банка Нью-Йорка. Облик Гейтнера совершенно не вяжется с интерьером его офиса неподалеку от Нью-йоркской фондовой биржи. Офисные помещения подавляют внушительностью, а само здание банка спроектировано в виде монолитного храма финансов прежних времен, но президент выглядит крайне молодо, дружелюбно и небрежно. Он и вправду относительно молод: в 2003 году, когда он занял свой пост, ему было сорок два года. Гейтнер служил в Министерстве финансов при Клинтоне, где играл ключевую роль в управлении международным экономическим кризисом в конце 1990-х годов и оставался невозмутимым и эффективным даже в самых сложных обстоятельствах. Благодаря роли Федерального резервного банка Нью-Йорка в управлении отношениями с другими центральными банками и финансовым сообществом, этот банк стал критическим звеном глобальной финансовой системы.

Гейтнер допускает, что весомая доля работы, проделываемой сегодня для управления рынками, от рынка валют до рынка производных финансовых инструментов, должна выполняться в сотрудничестве с лидерами мирового финансового сообщества. «У нас есть власть созывать собрания, — сказал он мне, — которая отличается от формальных полномочий нашего учреждения и которая может быть очень могущественным инструментом. Здесь идут дебаты среди экономистов о том, насколько она

сильна по сравнению с традиционными инструментами, скажем, монетарной политики, однако, я полагаю, в истории много примеров использования подобной власти эффективным образом... Работа с финансовыми институтами во время долгового кризиса в Латинской Америке в 1980-е годы, работа по управлению потенциальными последствиями от коллапса LTCM [Long Term Credit Management]\*, работа после Азиатского кризиса, в которой я принимал участие, будучи в Министерстве финансов США»<sup>56</sup>.

Он подчеркивает, что роль центральных банков по-прежнему важна, и восхищенно отзывается о работе швейцарского Банка международных расчетов (BIS) в Базеле, устраивающего каждые два месяца встречи ведущих представителей мировых центральных банков для обмена идеями и мнениями. Гейтнер замечает, что «в главных круглых столах теперь здесь принимают участие двадцать шесть стран. Всегда присутствует Китай». Хотя он приводит этот пример как доказательство активного сотрудничества между правительствами, стоит также указать, что в собраниях участвуют не все мировые державы, и Банк международных расчетов не является организацией, выбранной на свою роль избирателями какой-либо страны. Скорее, эти собрания сами по себе выступают частью мировой полуофициальной структуры, которая возникает из соглашений между наиболее могущественными странами по поводу того, каким им хотелось бы видеть менеджмент финансовых дел планеты. В том же духе Гейтнер отмечает возрастающую взаимосвязанность участников сообщества и то, что он в реальности чаще говорит с ними, чем с остальными ключевыми лицами ФРС США, за исключением одного-двух человек. «Я провожу значительное время с банкирами центробанков; они обладают образованием мирового класса и опытом. У них сходные навыки, они имеют сходные взгляды на будущее, и мы говорим на одном языке».

Гейтнер полагает, что в рамках данного сообщества сотрудничество с крупными корпоративными игроками является узловым моментом. Вспоминая ситуацию, когда ему пришлось столкнуться с кризисом на рынке производных финансовых инстру-

---

\* Хедж-фонд, показывавший блестящие успехи в 1994–1997 годах и потерпевший крах после дефолта в России в 1998 году.

ментов, он говорит: «Что мы сделали — собрали тут вместе четырнадцать главных фирм, их основных контролеров, группу крупнейших глобальных институтов и их управляющих из пяти стран. И мы сказали им: “Парни, вам придется работать с этой проблемой. Расскажите нам, как вы собираетесь это делать, и мы будем вместе создавать некий базисный режим, чтобы быть уверенными, что вам не будут мешать действия уклоняющихся от правил, и вы будете знать, что все вы движетесь по одному пути”. И притом ничего не зафиксировано, нет никакого руководства, нет регулирования, нет формально расписанного процесса. Мы сделали это без официального запроса к нам. Мы говорили всем о том, что собираемся сделать, но нас не просили делать это».

«Эти четырнадцать фирм, — продолжил Гейтнер, — были ответственны примерно за 95% всей активности названного рынка. Среди них Федеральная резервная система США, Комиссия по рынку ценных бумаг США, Управление по финансовому регулированию и надзору Великобритании, швейцарцы и немцы. Присутствовали их главные лица, от каждой фирмы по три человека; они образовали исполнительный комитет из четырех фирм, который проводил — сперва почти еженедельно — телефонную конференцию с остальными фирмами. Наилучшим моментом во всем процессе была его эффективность; ничего не писалось, кроме писем от фирм по поводу их обязательств. У нас не было официального механизма для принуждения кого бы то ни было, нам пришлось изобретать его. Думаю, исходным условием для продвижения вперед для вас должно быть отсутствие границ, совместный процесс. Это не обязательно универсальное решение для любой юрисдикции или любого института. Это просто требует критической массы правильных игроков. Мир сконцентрирован намного сильнее. Если вы сфокусируетесь на ограниченном числе в десять-двадцать крупных институтов, имеющих глобальный масштаб, вы можете много сделать. Это действительно интересно. Четырнадцать больших фирм... Председатель и генеральный директор “Goldman Sachs” Ллойд Блэнкфейн в шутку прозвал их “четырнадцать семейств”, как в “Крестном отце”... Любопытно, что среди них не было японцев. Вообще говоря, были швейцарцы, немцы, британцы, американцы; большинство составляли американцы и европейцы. Азиатских фирм не было».

Предшественник Гейтнера и нынешний вице-президент «Merill Lynch» Билл Макдоноу вторит этим словам. «Банкиры из центральных банков хорошо работают вместе потому, что проводят вместе много времени; как это бывает на частых собраниях главных центральных банкиров в Банке международных расчетов и на ежегодных встречах МВФ и Всемирного банка. Они знают, почему другие центральные банки следуют той или иной политике. Они становятся друзьями. Это особенно полезно для кризисного менеджмента, которым мне пришлось плотно заниматься, будучи президентом Федерального резервного банка Нью-Йорка. Например, я провел добрую часть перед встречей “Long Term Capital Management” с частным сектором, общаясь с центральными банкирами из Европы и объясняя, что происходит и почему. Возможность обращаться к ним только по имени, как к друзьям, существенно облегчила эти переговоры».

Ричард Дарман<sup>57</sup>, старший советник «Carlyle Group» и председатель «AES Power», замечает с высоты своего положения происходящие в системе изменения; раньше всего они начались в государственном секторе, во времена администрации Рейгана. «Начиная с 1970-х годов и, возможно, с начала 1980-х особенно могущественными были двое из членов клуба G5 центральных банкиров — США и Германия. Иногда их называли G2, “Большая двойка”. Вместе они могли оказывать крайне мощное влияние на валютные отношения и глобальные финансовые рынки.

Однако в начале 1985 года, ко времени, когда я стал заместителем министра финансов, увеличение потоков частного капитала уже достигло достаточного уровня, чтобы очевидным образом указать на то, что позиция “Большой двойки” и центральных банкиров в целом будет терять свое значение. Влиятельный глава ФРС Пол Волкнер понял, что, несмотря на все его усилия, его мир изменяется. Даже расширенный клуб центральных банкиров не мог больше контролировать валютные отношения; центральным банкирам приходилось взаимодействовать с казначействами и министерствами финансов своих стран, чтобы повлиять на государственную политику, которая, в свою очередь, влияет на потоки частного капитала и рынки.

В то время я был частью команды, которая вела переговоры по поводу двух ключевых финансовых пактов эпохи — Плазовского и Луврского соглашений. Эти соглашения представляли

собой существенное отклонение от мира старого клуба центральных банков — не только из-за того, что они были продуктом группы, куда входили министерства финансов, но и потому, что они обращались к целому кругу политических переменных, которые лежали далеко за пределами традиционной сферы действия центральных банкиров. Они отражали факт расширения клуба бюрократически, географически, в сущности, для выполнения им прежней работы в более сложном мире.

К 1990-м годам потоки частного капитала стали доминировать настолько, что банкиры центральных банков находились на грани постановки вопроса о своей ненужности — с точки зрения того, чего они могут добиваться благодаря интервенциям. Их власть как регуляторов давала им некий контроль, но были способы обойти его. Поэтому “клуб” расширялся дальше, включив в себя группу финансовых игроков, о которых вы говорили ранее. А эти финансовые игроки сами все сильнее глобализировались в целях адаптации к изменяющимся масштабам и сложности реального экономического мира. Так что же сегодня в действительности означает быть членом подобного расширенного клуба?» Дарману кажется, что круг участников расширяется и становится менее привязанным к традиционным классовым различиям вроде унаследованных позиций, но он признает, что они по-прежнему остаются маленькой группой с крайне серьезным влиянием в мировом масштабе.

Тем не менее финансовый суперкласс не является единственной группой, которая заполняет вакуум, создаваемый слабостью глобальных институтов. Как заметил мне Томас Фридман: «Теперь у нас целый набор вопросов, возникших по мере интенсификации глобализации и требующих глобального управления, однако глобального правительства нет. Так формируется фундаментальное ядро проблемы. Не только нет глобального правительства, необходимого для решения всех этих вопросов, но и не планируется создание глобального правительства. Стремление к сохранению суверенитета всегда будет препятствовать этому. Следовательно, вопрос в том, чем заполняется лакуна. До некоторой степени ее заполняют неправительственные организации, работающие с отдельными вопросами на транснациональном уровне. Иногда этот пробел заполняют глобальные коалиции; например, может быть работа американской



Ассоциации справедливого труда с правительствами вынудит текстильные компании вместе с неправительственными организациями принять глобальный стандарт относительно так называемых потогонных производств. Новым явлением, возникшим для заполнения пробела, стали каналы поставок, все отношения между “Wal-Mart”, “Nike”, “McDonald’s” и сообществом неправительственных организаций. Так, экологическая организация “Conversation International” на протяжении нескольких лет сотрудничала с “McDonald’s” для разработки стандартов их поставок — а кто покупает больше мяса, хлебных изделий, маринада и томатов, чем “McDonald’s”? Поэтому то, как их поставщики обрабатывают свои земли, делают ли они это безопасным образом для окружающей среды, является важным вопросом. Я имею в виду, что это и есть глобальное правительство, как оно действует в мире на сегодняшний день».

По текущим оценкам, ежегодно суммарный оборот неправительственных организаций по всему миру превышает 1 млрд долларов, делая их силой, с которой следует считаться. Джон Элкингтон, соавтор исследования неправительственных организаций (входящих в индекс «Sustain Ability»), утверждает<sup>58</sup>, что эту сумму дополняют благотворительные/публичные трасты, размеры которых превышают трасты правительственные и бизнес-трасты; соответственно, неправительственные организации могут эволюционировать и войти в «самые влиятельные институты XXI века». Значение этой группы как части континуума политических деятелей и обладающих властью лиц в области окружающей среды описывается Дэниелом Эсти и Эндрю Уинстоном в их книге «От экологической чистоты к богатству: как передовые компании используют стратегию защиты окружающей среды для внедрения инноваций, создания ценностей и формирования конкурентных преимуществ»<sup>59</sup>:

Сегодня роль правительств изменяется... и как устанавливающих правила, и как «сторожевых псов», расширяясь по вертикали и по горизонтали. Под «вертикалью» мы имеем в виду различные уровни правительства... Спускаясь по вертикальной шкале вниз, мы видим государственные и местные власти, которые являются более агрессивными лоббистами экологических законов, чем федеральное прави-

тельство... На более высоком уровне мы наблюдаем глобальные соглашения, такие как Киотский протокол... «Горизонтальное» измерение относится к возникновению новых действующих лиц, отслеживающих выполнение природоохранного законодательства, как это делают неправительственные организации... и блоггеры, веб-сайты которых читают миллионы людей.

К крупнейшим и наиболее влиятельным членам данной «горизонтальной» матрицы управления относятся Всемирный фонд дикой природы (WWF) — базирующаяся в Швейцарии и оперирующая в 90 странах неправительственная организация с ежегодным бюджетом свыше 120 млн долларов. С одной стороны, лидеры фонда, включая его президента нигерийца Эмека Аньяоку и международного генерального директора американца Джеймса Липа, кажутся чрезвычайно влиятельными: они представляют голоса более пяти миллионов членов своей организации по всему миру и на протяжении примерно сорока лет содействуют делу сохранения биоразнообразия Земли и защиты окружающей среды. Всемирный фонд дикой природы инвестировал более 1 млрд долларов в примерно 12 000 проектов; он играет центральную роль в деле содействия выживанию редких видов, таких как уссурийский тигр и антилопа личи, и лоббирует многие вопросы от сохранения чистой воды и до расширения политики сохранения экологической устойчивости. Но, имея мандат на тесное сотрудничество с правительствами и корпорациями, Всемирный фонд дикой природы раздражает критиков<sup>60</sup> из других природоохранных организаций, упрекающих фонд именно за прочные связи его лидеров с крупным бизнесом. Так, например, всплеск протестов случился в 2003 году, когда Кэтрин Фуллер, президент американского отделения Всемирного фонда дикой природы и одновременно член правления американского алюминиевого гиганта «Alcoa», отказалась присоединиться к остальным членам фонда при голосовании против крупного проекта «Alcoa» по строительству дамбы для гидроэлектростанции в Исландии. Критики также указывали, что «Alcoa» вложила во Всемирный фонд дикой природы около 1 млн долларов, и это выглядело как еще один повод для подозрений в необъективности фонда. Сходным нападкам подвергаются отношения между

организацией и другими ее корпоративными спонсорами<sup>61</sup>, среди которых горнодобывающая компания «France's Lafarge» и международный банк HSBC, выделивший Всемирному фонду дикой природы в свое время свыше 35 млн фунтов стерлингов, рекордное на тот момент пожертвование, воспринятое критиками как попытка прикрыть инвестиции банка в работы по вырубке лесов и строительство колоссальной плотины «Три Ущелья» в Китае.

Защитники Всемирного фонда дикой природы справедливо отмечают, что весьма немного организаций сделало больше для привлечения внимания к проблемам биоразнообразия и охраны экологии и что одна из причин успешности этой работы — способность сотрудничать с правительствами и бизнесом. А критики указывают на компромиссный характер подобной позиции и несоответствие взглядам, лежащим в основе проблем существования неправительственных организаций, — их ответственность ограничена, они зависят от чековых книжек спонсоров и, следовательно, открыты для влияния обладающих значительными ресурсами членов суперкласса.

Такого рода частно-государственное сотрудничество становится центральным для глобального управления во всех сферах, от управления торговлей поддельными и контрабандными товарами и до нарушений поставок на энергорынке; от оказания медицинской помощи жертвам таких болезней, как СПИД, и до ограничения путешествий в случае пандемий; от препятствия финансированию терроризма и до ограничения распространения оружия массового поражения. Действительно, число соответствующих организаций растет по мере того, как все больше и больше видов деятельности становится трансграничными и потому, по определению, выходит из-под юрисдикции отдельных национальных государств.

Итак, с одной стороны, мы имеем слабые международные институты, а с другой — возрастающую потребность в глобальном управлении. Развиваются неформальные институты. Некоторые из них носят частно-государственный характер, как описываемые Гейтнером и Фридманом. Другие же полностью частные — как сети представителей правительства, которые координируют политику в различных сферах, от торговли до вопросов безопасности.

Например, высшие представители разных наций связаны между собой в кластеры на базе альянсов, сформированных в ходе истории в силу обстоятельств или дополняющих друг друга миссий, а также обладания необходимыми ресурсами. И в своих офисах, и вне их стен они развивают личные связи, что полностью совпадает с восприятием и определением нашего концепта суперкласса. И бывший комиссар ЕС по торговле лорд Бриттан, и бывший торговый представитель США Шарлен Баршефски говорили мне о тесных отношениях, которые у них сложились с коллегами из торгового сообщества и которые они продолжают поддерживать. И как мы увидим в следующей главе, в том же русле высокопоставленные военные высказываются об отношениях, выработанных внутри НАТО или в рамках совместных военных инициатив. Бывший советник президента США по вопросам национальной безопасности Сэнди Бергер рассказал похожую историю<sup>62</sup>: «У советников по национальной безопасности есть своего рода клуб... Я имею в виду клуб не в официальном смысле слова, но в неформальном аспекте. Я находился на связи с коллегами из Франции, Англии и России. Мы решали таким образом многие дела. Это сокращает бюрократию, бюрократию министерств иностранных дел... Во время Косовского конфликта многие решения были приняты благодаря моему непосредственному взаимодействию с коллегами из офисов Ширака и Блэра».

Эти политические кластеры (или «клубы», как зачастую их называют) формируются вокруг специфических задач, хотя в их определении ключевую роль играют центральные альянсы и исторические взаимоотношения. Во многом, подобно объединению «Большой пятерки» лидеров корпоративного мира (и некоторой части государственного сектора), группы наций создают неофициальные механизмы, которые оказывают важное влияние на результаты глобальной политики и на вопросы, стоящие на повестке дня у ее участников. Мы уже знаем, насколько важна «Большая двойка» была для центральных банкиров до того, как ее поглотили «Большая пятерка», «Большая семерка» и «Большая десятка». Министр торговли США и комиссар по торговле ЕС представляли собой аналогичную «Большую двойку» и, работая вместе, избавили остальной мир от ряда существенных проблем. Во многих случаях ключевым для решения вопро-

сов обстоятельством было совместное участие Канады и Японии как «Большой двойки».

Институционализации концентрированной власти периодически бросается вызов. В 2003 году министры торговли собрались в мексиканском Канкуне, чтобы продолжить переговоры по поводу ВТО в рамках Доха-раунда. Исходя из подходов прошлого времени, торговый представитель США Роберт Зелик и комиссар ЕС Паскаль Лами попытались взять на себя руководство встречей, намереваясь достичь компромисса в вопросе о субсидиях на сельскохозяйственную реформу в том виде, какой представлялся им желательным. Однако группа, названная G20-plus («Большая двадцатка плюс»), во главе с Бразилией, Индией, Китаем и Индонезией отказалась уступать давлению и вместо этого стала призывать США и ЕС сократить субсидирование собственных фермеров. (Заметим, что подобные субсидии составляют весомую долю денежных потоков американских и европейских фермеров, опасаящихся того, что их может вытеснить с рынка более дешевая импортная продукция. Для развивающегося же мира эти субсидии оказываются непреодолимым барьером, поскольку они позволяют местным европейским фермерам продавать свой товар по ценам ниже рыночных и делают невозможной конкуренцию с ними для иностранцев.) Один из лидеров G20-plus, бразильский министр иностранных дел Селсу Аморим, покинул встречу с ощущением наступившего переломного момента, заметив: «Мы вышли из этого процесса более сильными, чем входили в него»<sup>63</sup>.

К наиболее известным группам аналогичного формата относится G7, «Большая семерка», созданная в 1976 году США, Канадой, Францией, Германией, Италией, Великобританией и Японией. Министры финансов G7 встречаются четыре раза в год, три из четырех собраний посещают управляющие центральных банков. В 1997 году приглашение присоединиться к G7 получила Россия, таким образом возникла G8, хотя Россия и не участвовала в экономических и политических собраниях из-за относительно малого размера ее ВВП. Тем не менее она присутствовала на регулярных встречах министров G8 по вопросам энергетики, образования, окружающей среды, развития, труда и политики в области здравоохранения. Внутри G7 и G8 также проводятся систематические встречи глав государств. Факты-

чески с точки зрения глобальной политической перспективы эта группа стала одним из самых влиятельных механизмов неофициального сотрудничества на планете.

Например, тогда как большинство мировых лидеров видятся с американским президентом эпизодически и редко кто из них видит его чаще одного раза в год, главы стран — участниц G8 встречаются с ним намного регулярнее. В 2006 году президент Буш в частном порядке встретился с каждым из лидеров G8 в среднем по три раза — помимо дискуссий, имевших место в том же году на саммите в Санкт-Петербурге. Подобные двусторонние встречи не всегда носят исключительно деловой характер. Так, в 2006 году одним из самых запомнившихся для администрации Буша стал государственный визит японского премьер-министра Дзюньитиро Коидзуми<sup>64</sup>, во время которого он совершил турне в честь своего музыкального кумира — Элвиса Пресли. После двух дней переговоров, общения с военными и государственного обеда в Вашингтоне Коидзуми и Буш отправились в Мемфис, в принадлежавшее Пресли поместье Грейсленд. По дороге они слушали «Don't Be Cruel» из авиационных динамиков и смотрели DVD про Элвиса, в то время как бортпроводники разносили «классическую закуску Элвиса», арахисовое масло и банановые сэндвичи. В поместье их встретили дочь Пресли Лиза Мария и Присцилла, его бывшая жена, которые устроили специальную ознакомительную экскурсию, а потом на время оставили высокопоставленных гостей в Саду медитаций, где покоится прах короля рок-н-ролла и его родителей. Позднее японский премьер-министр встал перед известной Комнатой джунглей, нацепил очки в стиле Элвиса и, покачиваясь в его характерной манере, исполнил перед репортерами несколько строчек из «Love Me Tender». Буш смеялся, хотя и не присоединился к лению. На прощание он подарил Коидзуми музыкальный автомат с хитами Пресли.

Кроме G7/8, есть и другие группы, образующие сходные кластеры лидеров и ведущих представителей стран-участников. Среди этих групп можно назвать G20, созданную в 1999 году вдогонку к более могущественной G7/8. Члены G20 встречаются только раз в год, однако на представляемые ими страны приходится 90% глобального ВВП, 80% глобальной торговли и 60% мировой популяции. В 1971 году была создана G24 — груп-

па, собирающаяся дважды в год для обсуждения вопросов развития и включающая в себя довольно много развивающихся стран. С 1964 года работает группа G77, насчитывающая, однако, сто тридцать членов; она занимается примерно тем же кругом вопросов. Кроме того, есть G22 (она же — «Willard Group»), которую потом заменила G33, в свою очередь смененная G20. Есть даже так называемая «Non-G6» (иначе — «Oslo Group»), куда входят Канада, Чили, Индонезия, Кения, Новая Зеландия и Норвегия.

Прочие альянсы (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии — ASEAN; Меркосур; Африканский Союз; Движение неприсоединения и пр.) также заполняют вакуум власти, объединяя усилия разных стран в новых направлениях и работая внутри существующих международных институтов либо независимо. Их собрания, например форум в Давосе или деловые встречи, обеспечивают социальную сплоченность членов политического суперкласса и помогают сглаживать различия в миссии или в уровне власти.

Подобная сплоченность является жизненно необходимой. Как заметил при мне бывший посол Сингапура в ООН Кишор Махбубани: «Представители стран ASEAN встречаются регулярно. Традиционные игры в гольф, которые они проводят, относятся именно к тому аспекту, о котором вы говорили. Да-да. Фактически, я бы сказал, что причиной, по которой страны Юго-Восточной Азии не собираются воевать, служит короткое шотландское слово “гольф”».

Объединения могущественных государств и наделенных властью лидеров — как неформальные, так и институционализованные — создают у многих впечатление, будто глобализацию направляют несколько наций, часто в сотрудничестве с лидерами финансового и бизнес-сообществ из частного сектора. В действительности, исходя из того, что мы видим, легко понять, почему возникает подобное ощущение. Это подозрение оказывает коррозионный эффект и создает линию водораздела между теми, кто верит, что глобализация отвечает их интересам, и теми, кто так не считает.

#### ГЛОБАЛЬНАЯ СЕТЬ АНТИГЛОБАЛИСТОВ

Билл Макдоноу задумчиво сидел в своем офисе «Merill Lynch», откуда с высоты открывается вид на ту рану в нижней

части Манхэттена, где когда-то находились башни Всемирного торгового центра. Он обратился ко мне со словами: «Это иллюстрация роста современной экономики, которая добивается большего успеха за счет менее удачливых. В США нижняя половина перераспределения доходов находится не на должном уровне.

Я убежден, что в любом обществе, особенно с демократическим устройством, где электорат может сменить правительство на следующих выборах, больше внимания следует уделять тому, чтобы сделать для всех людей очевидным — они тоже могут выиграть или, по крайней мере, образовательная система дает их детям эту возможность. Такова американская мечта. Но даже и в менее демократических обществах правительства сохраняют власть дольше при согласии тех, кем они управляют. Если это не так, происходят революции.

Осуществляя процесс глобализации, правительственные лидеры, центральные банкиры и лидеры бизнес-сообщества просто обязаны трудиться лучше, чтобы убедить всех людей в том, что их система выгодна каждому».

Бывший посол США в ООН Ричард Холбрук<sup>65</sup>, один из самых известных и уважаемых экспертов среди представителей Демократической партии в области внешней политики, заметил, что последствия действий глобальной элиты породили то, что можно охарактеризовать как антиглобалистскую элиту. Эти антиглобалисты не только не связаны с миром лондонского Сити и Уолл-стрит и сети международных организаций, действующих в отсутствие глобального правительства от имени стран и экономических субъектов, но и активно противостоят им. По мнению Холбрука, антиглобалисты не желают иметь «ничего общего с тем, что вы называете “суперклассом”». Одним из пунктов выступления иранского президента Махмуда Ахмадинежада в Нью-Йорке, со слов видевших его людей, были нападки на ООН как на детище Запада. Кто-то из Совета по международным отношениям, на котором и выступал Ахмадинежад, начал было говорить: “Вы знаете, все эти страны из ООН против вас”. И тогда иранский президент ответил: “Подождите-ка минутку. Я только что прилетел из Гаваны [место последней встречи недавно оживившегося Движения неприсоединения], где был среди 125 национальных лидеров, которые все выступают против



вас". Я упомянул об этом, потому что здесь речь идет о разных элитах. Эта, другая, группа противостоит собирающимся в Давосе. Они — антиглобалисты... И потому, да, я согласен с вами, что есть эти ваши элиты и есть эти сети, но они также способствовали созданию антиэлит и антисетей».

В центре «антисетей» находится маленькая группа лидеров, которые имеют между собой много общего и в характере, и во взглядах, хотя и родом они из самых разных частей света. Их можно было бы назвать «националистами», или оппонентами США, или критиками глобализации на западный лад. В их число входят Махмуд Ахмадинежад, Уго Чавес и Владимир Путин. Каждый из них сражался или учился защищать свою страну: Ахмадинежад был солдатом во время ирано-иракской войны; Чавес прошел военное обучение; Путин служил в КГБ. С их точки зрения глобализация — это старый западный империализм, переодетый в новые одежды, и они реагируют на него так, как их готовили отвечать на подобное нападение. С учетом притока западной продукции и идей в их регионы в результате глобализации и того роста международного влияния, который при этом получили часто ассоциируемые с западными правительствами мультинациональные корпорации, легко объяснимо, почему это воспринимается как агрессия (хотя мы можем усмотреть иронию также и в том, что западные правительства обеспокоены исчезновением исторических корней из-за мультинационализма). Оставаясь последовательными в своих взглядах, традиционных в контексте их национального наследия — скептицизма по поводу влияния Запада, лидеры антиглобалистов действуют как консерваторы. Каждый из них обладает огромной харизмой, проявляющейся перед их сторонниками и перед СМИ, и каждый способен на жестокость и хитрость.

Более важно, возможно, что каждая из этих антиэлит происходит из страны, видящей в качестве национальной идеи себя великим государством, региональным или международным лидером. Иран — колыбель персидской цивилизации, некогда вывезшей Павлиний трон из самого сердца Индии. Во многих отношениях это величайшая современная цивилизация Ближнего Востока, и к тому же она по-прежнему входит в число ведущих мировых производителей нефти. Венесуэла тоже имеет богатую историю великих стремлений. Родина «Освободителя» Симона

Боливара, человека, который как никто другой способствовал окончанию эры колониализма в Латинской Америке, Венесуэла гордится своей особой позицией и влиянием, обеспеченным ее колоссальными запасами нефти. И Россия, конечно же, супердержавка, развал которой стал одним из поворотных моментов XX века; страна, где буквально каждый взрослый житель был вынужден в начале 1990-х годов заново переосмыслить значительную часть того, что знал о себе и мире. Сегодня Россия тоже восстанавливает силу благодаря огромным запасам нефти, природного газа, минералов, древесины и других ценных ресурсов.

Хотя каждая из названных стран выигрывает от глобальных рынков, многие люди там полагают, что именно развитие глобальной системы не позволяет им занять подобающее место в мире. Поэтому лидеры оппозиции и их сторонники в этих странах не преминули воспользоваться реакционными силами, которые разбудила эра глобализма в их соотечественниках.

Интересно заметить, что всего лишь при небольшой корректировке, паре поворотов в ином направлении эти страны бы могли оказаться среди лидеров новой эры. Ни одна страна на Ближнем Востоке, исключая, пожалуй, Израиль, не является настолько космополитичной, как Иран. На протяжении длительного времени эксперты утверждают, что иранская форма демократического устройства могла бы стать колыбелью политической реформы в регионе. Иран обладает живой художественной традицией, способностью принимать несовпадающие академические взгляды, а также отводит своим женщинам более активную роль по сравнению с остальным Ближним Востоком. Россия породила ковбоев от капитализма, затем ставших олигархами, но одновременно продемонстрировала исключительную жизнеспособность и деловое чутье собственных элит. Она постоянно мечется между европейской и азиатской идентичностями, но в глобальную эру это может поставить ее в замечательную позицию, позволив сомкнуть одиннадцать часовых поясов и сочетать динамизм своего китайского соседа с динамизмом объединенной Европы на западных границах страны. Венесуэльскую нефть качают компании «Standard Oil», элиты Венесуэлы учились в США, и в середине и в конце XX века в регионе не было страны, более близкой с США.

Этот феномен можно сравнить с теми богатыми, которые презируют излишества и неумеренность сверхбогатых людей в США. Выступления против глобализации под эгидой США происходят из стран, которые имеют или имели весомые основания полагать, что сами могли бы быть во главе процесса. Их неспособность достичь того, что имеют другие, проистекает от ряда неверных шагов, в том числе — чрезмерного упования на богатые природные ресурсы, недостаточного внимания к сфере образования, внутренней коррупции и сохранения привилегий для местных элит. И, чувствуя свое отставание, они злятся все сильнее.

В настоящее время Путин, Чавес и Ахмадинежад имеют несовпадающие «повестки дня», но каждый из них пытается консолидировать власть и поднять значимость собственной страны для мира. Невзирая на различия лидеров и дистанцию между ними, они видят, что совместная работа отвечает их потребностям. Все более центральным элементом их подхода становится политически популярный выбор в пользу конфронтации с США и обвинений американцев в болезнях мировой системы, которая оставляет недовольными многих граждан. Почти одна треть россиян живет за чертой бедности по стандартам Всемирного банка<sup>66</sup>, и практически две трети считают себя несчастливymi. Колоссальное неравенство между олигархами и народом питает раздражение последнего. Для Путина выбор заключается в том, брать ли ответственность на себя или же найти козлов отпущения за пределами России; и чаще всего ими оказываются чеченские боевики или США. Его антиамериканская риторика<sup>67</sup> иногда достигает тревожных уровней позднего периода холодной войны, например, как-то он сравнил США с Третьим рейхом. А две недели спустя после своего противоречивого выступления провел испытания новых ракет, специально разработанных для противостояния европейской и американской системам ПВО.

Ахмадинежад обрушивается с критикой на США и Израиль<sup>68</sup>, поддерживают тех, кто отрицает Холокост, и призывает «стереть с карты» Израиль. Он противостоит международной системе, утверждая право Ирана развивать собственную ядерную программу и регулярно позволяя себе выпады в адрес США. Иранский лидер формулирует внешнюю политику страны специфическим образом, как ответ на «глобальное высококом-

рие» — так он условно называет внешнюю политику США. Лидер Ирана не просто сотрясает воздух угрозами и не играет роль Давида в противостоянии с Голиафом; он понимает, что, воюя с США, — не будем обсуждать, насколько возмутителен подобный подход, — он говорит от имени многих других стран, которые считают негодной для себя международную систему. Например, его усилия по развитию собственной ядерной программы совершенно не раздражают десятки стран, чувствующих свою «второсортность» из-за исключения их из ядерного клуба — крайне сильного подразделения властной элиты.

Чавес и Ахмадинежад обменялись дружественными визитами. В венесуэльском городе Маракей теперь производятся автомобили с иранским брендом. Чавес проявляет солидарность со своим иранским «братом», также поддерживая ХАМАС, сирийцев и иные антиизраильские силы. Листовки в поддержку Палестины разлетаются за тысячи миль от Ближнего Востока и расклеиваются на фонарях в Каракасе. По словам эксперта Альберто Гарридо<sup>69</sup>, «на протяжении десятилетий Венесуэла рассматривала альянс с мусульманскими странами в качестве одного из способов создать новую цивилизацию путем опрокидывания американских ценностей». Разумеется, Чавес регулярно позволяет себе нападки на Джорджа Буша-младшего, называя его «Мистер Опасность» и «осел». (Он даже называл генерального секретаря Организации американских государств, которого считает сторонником США, «полнейшей задницей»<sup>70</sup>.)

Чавес строит альянс с теми лидерами, страны которых в прошлом сражались: с бывшим президентом Аргентины Нестором Киршнером, с боливийским Эво Моралесом, с эквадорским Рафаэлем Корреа, с президентом Никарагуа Даниэлем Ортега и, конечно же, со своим главным образцом для подражания и покровителем — с Фиделем Кастро. Он возродил в регионе нечто вроде холодной войны за умы, финансируя антиамериканских кандидатов и выделяя миллиарды на помощь левоориентированным государствам по всей Латинской Америке. Он помог Аргентине выплатить долг МВФ<sup>71</sup>, помог оплатить Боливии юридические расходы, предоставил кредит в 1 млрд долларов для помощи Эквадору и вместе с Ахмадинежадом объявил о создании регионального инвестиционного фонда размером 2 млрд долларов. Эта помощь уже превосходит 1,7 млрд долларов, предо-

ставленные США за аналогичный период времени (подавляющая часть американских средств ушла на «борьбу с наркотиками»). А работая с Путиным<sup>72</sup>, Чавес скопировал еще одну традицию эпохи холодной войны: «око за око» при заключении военных сделок. В середине 2006 года, месяц спустя после сделки размером 3,8 млрд долларов по отправке американских F-16 в Польшу, Путин и Чавес договорились о поставке в Венесуэлу российского вооружения на сумму свыше одного миллиарда долларов. Пока цена нефти остается высокой, эти страны обладают значительными независимыми ресурсами для того, чтобы обеспечить поддержку своих международных инициатив — даже если названные ресурсы и было бы лучше потратить для решения насущных внутренних проблем.

Преследуя собственные цели в соперничестве с тем, что она считает нечестной системой, эта ключевая группа подражает модели «Большой воьмерки» (членом которой, разумеется, является Россия): ее лидеры встречаются с возрастающей частотой. Действительно, один из самых парадоксальных моментов нашего времени заключается в том, что часть наиболее ярких оппонентов глобализации в настоящий момент создает глобальный альянс из антиглобалистов. Только в 2006 году ключевые лидеры блока Венесуэла—Боливия—Куба—Иран—Россия—Сирия встретились свыше двадцати раз, не считая собраний в Генеральной Ассамблее ООН или сентябрьского форума блока неприсоединившихся стран. Чавес посетил Китай, Россию, Белоруссию, Иран, Индонезию, Вьетнам, Малайзию, Португалию, Катар, Сирию, Мали, Бенин, Анголу, Аргентину, Бразилию и Ямайку и не только приобрел тесные связи с политическими элитами, но и завоевал популярность.

Однако если говорить с этими лидерами, они, скорее всего, скажут, что их альянс не носит антиглобалистского характера, а является коалицией против доминирования в процессе глобализации США. И это едва ли игра слов. Из-за слабости глобальных институтов и факта их вытеснения глобальными структурами, обычно находящимися под влиянием западных правительств или институтов частного сектора, лидеры «антиглобалистов» реагируют на реальный дефект глобального управления и на действительную форму глобальных элит.

Часто этих лидеров легко обвинять как головорезов, расистов и плутов. Но отрицать полноценность их позиции — без понимания причин их популярности у себя на родине и за рубежом, не осознавая стоящей за ними поддержки, не задумываясь об озвучиваемых ими проблемах, — большая ошибка. Ее ежедневно совершает значительная часть членов мирового политического суперкласса. Вы можете услышать в односторонних и неконструктивных декларациях, что члены группы антиглобалистов — часть «оси зла» или еще какие-нибудь устаревшие формулировки в духе холодной войны в ответ на проблемы XXI века. Разделение, созданное данной системой взглядов, начинает серьезно определять политические дебаты внутри стран и между ними. Назовете ли вы это борьбой националистов с интернационалистами, популистов с глобалистами или антинеоимпериалистов со сторонниками проамериканской глобализации — но именно такое разделение формирует дискуссии по поводу торговых отношений, применения силы, глобального регулирования и иммиграции в мире.

Глобальные политические элиты сталкиваются и с другими вызовами — с необходимостью отчитываться и перед глобальными избирателями, а не только перед внутренним, национальным электоратом. Я уже упоминал о мировых лидерах, приходящих на Уолл-стрит для завоевания благосклонности рынков, от которых эти лидеры зависят, поскольку рынки задают тон их политике и обеспечивают им необходимый для достижения поставленных целей инвестиционный капитал. Но подобные вызовы принимают множество форм.

Не так давно я посетил Боготу, Колумбия, чтобы поговорить с президентом Альваро Урибе о борьбе его страны за разрешение свободной торговли с США. В тот момент Колумбия подвергалась критике со стороны профсоюзов и групп защитников прав человека из-за гибели множества профсоюзных лидеров во время гражданского конфликта в стране и из-за нежелания и неспособности правительства найти и наказать убийц. Профсоюзы США — с лидерами вроде Джона Суини, одного из наиболее националистически настроенных членов глобального политического суперкласса, — обычно выступают против свободной торговли, поскольку она угрожает интересам местных работни-

ков. Что касается Колумбии, здесь профсоюзы получили поддержку от членов вашингтонского нового демократического большинства и до последнего времени прилагали все свои усилия для блокирования сделки.

Мы встретились в Президентском дворце в Боготе, в прекрасном городе у подножия Анд. Дворец был окружен подтянутыми солдатами, некоторые из них носили заостренные шлемы наподобие головных уборов солдат кайзера Вильгельма в Первую мировую войну. Урибе, учившийся в Гарварде и Оксфорде и довольно хорошо говорящий по-английски, жестко боролся с наркоторговлей и криминалом, был чрезвычайно популярен и среди колумбийского народа, и среди администрации Буш-младшего, где его видели одним из немногих союзников в противодействии наркоторговцам и, что еще более важно, угрозе, исходящей от его восточного соседа Уго Чавеса. И правда, после вступления в силу в 1999 году плана «Колумбия», совместной инициативы США и Колумбии по борьбе с наркотиками и усилий по стабилизации положения в стране, Колумбия не только вышла на третье место по размерам получаемой от США помощи, но и добилась статуса «особых отношений» с США, что ранее удавалось лишь Венесуэле и Аргентине.

Урибе сделал то, что обещал. Тридцать тысяч человек разоружились. Почти шестьсот человек было экстрадировано в США. Крупнейшие наркокартели были разгромлены, хотя множество более мелких живы до сих пор. Убийства профсоюзных лидеров пошли на спад, причем некоторые из убитых почти наверняка поддерживали связи с повстанческими группами «Революционные вооруженные силы Колумбии» и «Армия Народного Освобождения», находившихся в состоянии войны с колумбийским правительством порядка пятидесяти лет. С профсоюзами велись конструктивные переговоры. Все это объясняет высокий рейтинг Урибе у себя дома. Но он не мог понять, отчего у него возникают проблемы из-за пробуксовки торговли с США.

Урибе имеет довольно сложный характер, и посередине встречи — когда он слушал комментарии, почему Демократическая партия (партия его друга Клинтона) после всех его усилий обвиняет его в нарушении прав человека и вообще всячески осложняет ему жизнь, — он вскочил на ноги. Он чувствовал, что делал все верно. Он нанял именитых вашингтонских кон-

сультантов, включая Марка Пенна и Джо Локхарта, бывшего пресс-секретаря Билла Клинтона<sup>73</sup>. Разве не так делаются дела? Разве положение не стало лучше? Он стал ходить взад-вперед по комнате, разозленный и разочарованный.

Хотя и искушенный в глобальных делах, Урибе был по-прежнему слабо подготовлен к реальному бытию политического лидера новой эры, в которой он «избирается» сразу несколькими странами, чьи взгляды и потребности часто трудно примирить. Колумбийцы в большинстве своем знают, что он ожесточенно сражался с врагами — и сражался единственно возможным способом. Но американцы, далекие от мира гражданского насилия, придерживаются иной точки зрения. Их меньше интересуют успехи Урибе в целом, а больше — факты физического преследования лидеров профсоюзов, значимые для американской политики. Новое демократическое большинство хотело бы отдать победу профсоюзам, которые были значимы для демократического электората и которые чувствовали, что их слишком долго игнорировали и унижали.

Урибе был в гневе. «Надеюсь, люди в США знают, что они ставят меня в крайне трудное положение. Разве они не понимают, что это может означать в регионе для США... Для всего, что мы достигли?»<sup>74</sup>

Реальность, как я обсуждал это с некоторыми бизнес-коллегами на обратном пути со встречи G5, заключалась в том, что «они» не понимали. «Они» и не обязаны, потому что чаще всего политики по-прежнему получают власть в пределах своих национальных границ. Но все в большей мере на самом верху политический класс также зависит от удаленных центров власти. Они разрываются между национальным и глобальным, как и многие их страны. И они разделены, как во многом разделен сегодня мир.



## ГЛАВА 6

# ЭПОХА АСИММЕТРИИ: ПАДЕНИЕ ТИТАНОВ И ВОСХОЖДЕНИЕ ВОИНОВ ТЕНИ

Каждое произведенное ружье, каждое военное судно, каждая запущенная ракета, в конечном итоге, это кража у тех, кто голодает и не накормлен, у тех, кто замерзает от холода и не имеет одежды.

*Дуайт Эйзенхауэр*

На ранних этапах холодной войны в сознании американцев и американского правительства поселилась новая идея: перманентная война. Ее предложили сразу несколько людей одновременно, но в особенности повлиял на ее формирование человек, которого можно считать одним из отцов-основателей современного военно-промышленного истеблишмента. Чарльз Уилсон<sup>1</sup>, бывший во время начала Второй мировой войны президентом «General Motors», руководил обширной военной деятельностью компании и, будучи главой Управления военного производства, способствовал выработке приоритетов американской экономики в период военного конфликта. Выступая в этой роли, когда в 1944 году победа союзных сил уже виделась неизбежной, он настаивал, что во избежание послевоенной рецессии в стране потребуется создать «экономику периода перманентной войны». Менее чем через десять лет Уилсон уже был министром обороны и помог выработке «нового взгляда» на реформы в Пентаго-

не, ознаменовавшие старт трансформации. Вместе с президентом Эйзенхауэром Уилсон занялся модернизацией американских оборонных ведомств, рационализацией затрат и повышением эффективности.

Он был первым представителем промышленных руководителей, который возглавил Министерство обороны. В 1957 году его сменил Нейл Макэлрой, бывший президент производственного гиганта «Procter & Gamble». Макэлрой вступил в должность всего лишь несколько дней спустя после запуска русскими первого искусственного спутника, что было воспринято как зачин нового этапа в холодной войне; свой срок на посту министра он провел под знаменем дальнейшей реализации идеи «перманентной войны» Уилсона. Макэлрой управлял серьезной и дорогостоящей реорганизацией<sup>2</sup> в рамках принятого в 1958 году Закона о реорганизации оборонной промышленности. На протяжении каждого из трех лет срока службы Макэлроя министром ежегодный бюджет военно-оборонного комплекса превосходил 40 млрд долларов, что достигало 10% от ВВП и более половины от 70 млрд долларов федерального бюджета. (Хотя сегодня США тратят на военные расходы в десять раз бóльшую сумму, уровень оборонных затрат официально составляет «всего лишь» 4% от ВВП, что на полтора процента меньше исторического среднего показателя за предыдущие сорок пять лет.)

Тесное сотрудничество министров обороны США и делового сообщества началось еще при Роберте Эберкромби Ловетте, предшественнике Уилсона. До назначения министром Ловетт работал инвестиционным банкиром в «Worn Brothers Harriman» (той самой фирме, где трудился Прескотт Буш — американский сенатор, а также отец и дед двух американских президентов). Вслед за корпоративными титанами в лице Уилсона и Макэлроя в министры пришел Томас Соверейн Гейтс, работавший в инвестиционно-банковской фирме «Drexel & Company», а позднее ставший генеральным директором «J. P. Morgan Bank». В свою очередь, преемником Гейтса стала еще одна восходящая звезда корпоративного мира, Роберт Макнамара, до того бывший президентом «Ford Motor Company». Подобные связи тянулись годами, как продолжала жить и идея перманентной войны. На деле «вращающаяся дверь» между позициями высокопоставленных военных в правительстве и позициями в сообществе во-

енных поставщиков стала неизменным элементом вашингтонской жизни, таким же неотъемлемым, как мемориалы на Вашингтон-Молл.

Угроза конфликта с СССР, «полицейские акции» в Корее, выпады со стороны Ирана и его союзников и так далее обеспечивали благодатную почву идее войны. Это, соответственно, дало США рациональное обоснование для того, чтобы на полвека погрузиться в расходы на военно-оборонный комплекс, не задаваясь вопросом о самой большой статье инвестиций государственного сектора.

Когда холодная война окончилась и миновала краткосрочная эйфория от будущего «нового мирового порядка», «рациональные основания» перманентной войны быстро вернулись. Одиннадцатого сентября 2001 года США, в состоянии национального шока, объявили «войну с терроризмом», первую военную кампанию, в которую попали как бы против желания. Эта новая война была инициирована посттравматической волной эмоций без особых дискуссий. (Действительно, в то время сама постановка вопроса о дебатах посчиталась бы неразумным и, для многих граждан, непатриотичным поступком.) Расходы на оборону резко подскочили, и сотни миллиардов долларов потекли прямо в руки военных поставщиков и подрядчиков.

В результате в новую эпоху министров обороны, принадлежащих миру корпораций, стали возникать неудобные вопросы. Деловые связи буквально каждого министра обороны — от бывшего генерального директора «Halliburton» Дика Чейни и до главы «G. D. Searle and General Instrument Corporation» Дональда Рамсфелда — дали повод для опасений<sup>3</sup> относительно мотивов, отношений, «вращающейся двери» и связи между всеми названными факторами и военной политикой Америки. Из неумелого проведения операций США в Ираке очевидно, что дирижеры этих войн едва ли были сверхкомпетентными интриганам, как утверждают некоторые критики. Нельзя не согласиться, однако, что стремительная и спонтанная реакция на события 11 сентября 2001 года породила возобновление роста военных затрат и новый подъем американской военной элиты; подобное оживление казалось маловероятным еще в 1990-е годы, когда бюджеты сокращались, а сколь-либо сильных противников было не видно. Поскольку эти элиты столь скверно проявили себя в управле-

нии собственными военными действиями, удивительно, как те же самые лидеры ухитрились убедить страну открыть очередную дорогостоящую главу в эпохе перманентной войны.

Есть три возможных объяснения. Согласно первому, угроза от террористов была настолько огромной, что и в самом деле оправдывала подобные траты. Во-вторых, могло быть так, что заинтересованные стороны скоординированным образом провели эффективную кампанию для достижения собственных целей. Наконец, третье объяснение заключается в том, что осознанной координации действий не было, но множества бессознательных коммуникативных выборов, выборов повестки дня и следования корыстным интересам (излюбленных инструментов власти членов суперкласса во всем мире) оказалось достаточно, чтобы подать эту войну как нечто, отвечающее воле и желанию большинства американцев.

#### ТЕРРОРИСТИЧЕСКАЯ УГРОЗА В ПЕРСПЕКТИВЕ

На замечание о том, что террористическую угрозу можно рассматривать с учетом анализа причин для объявления войны в прошлом, сложно возразить. Факты опровергают аргументацию, приводившуюся администрацией Буша и другими алармистами, начиная от экспертов по вопросам терроризма, чья значимость зависит от степени актуальности этой проблемы, и заканчивая чокнутыми расистами и исламофобами, доминирующими в правых СМИ. Сама риторика, используемая для описания угрозы, часто выходила за грань разумного. Как заметил Збигнев Бжезинский, «террор — это тактика, а не враг»<sup>4</sup>.

Если смотреть в перспективе, цифры показывают, что террористическая угроза в реальности меньше, чем подается. Согласно данным Государственного департамента США, в 2006 году в мире было совершено приблизительно четырнадцать тысяч террористических актов, тогда как в 2005 году их было около одиннадцати тысяч<sup>5</sup>. Число смертей в результате терактов выросло до 20 000 гражданских лиц по сравнению с 14 600 погибших годом ранее. Хотя эти цифры и ошеломляют, они бледнеют в сравнении с массой иных, которые могли бы — с точки зрения их масштабов — считаться куда более насущными угрозами. Каждые двенадцать часов от потенциально предотвратимых причин

во всем мире умирает столько же детей<sup>6</sup>, сколько людей погибает от террористических актов за целый год. По данным ООН<sup>7</sup>, количество ежегодных смертей от рук террористов равно количеству умирающих за три дня от СПИДа.

Показатели терроризма по-прежнему меньше, чем может показаться. Из 20 000 человек, убитых террористами в 2006 году, по данным Государственного департамента<sup>8</sup>, две трети погибло в Ираке. Иными словами, почти 14 000 тысяч гражданских лиц погибло от действий террористов как следствие ситуации, спровоцированной США и их слабо оправданным вторжением в Ирак в 2003 году. Этих смертей, по всей вероятности, не случилось бы, не будь вторжения, и количество не связанных с иракскими террористами жертв составило по всему миру около 6000 человек.

Более того, практически все убитые и пострадавшие при террористических актах не были американцами. В 2005 году от терроризма погибло пятьдесят шесть гражданских американских лиц<sup>9</sup>; в 2006 году эта цифра снизилась наполовину — до двадцати восьми. Опять же — большинство из них погибло в Ираке. Таким образом, в общей сложности в 2006 году за пределами Ирака от рук террористов погибла примерно дюжина граждан США.

Если эти цифры и подтверждают серьезность проблемы терроризма, то все же они едва ли предполагают разумность столь масштабной реконструкции национальной системы безопасности США, какая велась на протяжении последних шести лет. Вряд ли этого достаточно для оправдания потраченных в Ираке сотен миллиардов долларов. И это не служит подходящим основанием для решения Конгресса<sup>10</sup>, запросившего на военные расходы в 2008 году 481 млрд долларов, то есть на 66% выше, чем шестью годами ранее, и в более крупной сумме в базовом долларовом исчислении, достигшего начиная с 1985 года максимального уровня трат эпохи холодной войны при Рейгане.

Пропорциональный ли это ответ? И если нет, то почему?

Даже в 2001-м, в худшем для США году, ужасающий удар террористов унес жизни 2 974 человек — почти в пятнадцать раз больше американцев погибают в автомобильных авариях<sup>11</sup>, в шесть раз больше гибнет от руки убийцы, почти в пять раз больше — от смерти в результате пожара или утопления. Однако же

ни одна из перечисленных выше опасностей для жизни американцев не вызывает ни малейшей попытки объявить мобилизацию против такого террора. Невзирая на противоположные утверждения, нет абсолютно никаких шансов на то, что терроризм мог бы угрожать фундаментальному существованию США или — что столь же невозможно представить, как и скоординированные ядерные удары, — будто он мог оказать материальное экономическое воздействие на всю колоссальную американскую экономику. Даже в самом кошмарном сценарии, при котором в крупном американском городе сдетонировало бы ядерное оружие, нация бы выжила, несмотря на возможные ужасные потери. Более того, нет причины верить, что даже разозленные нашими интервенциями на Ближнем Востоке террористы представляют собой такую же значительную угрозу, как — с исторической перспективы — имевшая когда-то место борьба не на жизнь, а на смерть с коммунизмом, нацизмом или японскими империалистическими амбициями.

На что же в действительности походит эта угроза? «Аль-Кайеда», террористическая организация, ответственная за атаки 11 сентября, состоит из неопределенного числа членов и, по самым максимальным оценкам, насчитывает несколько тысяч человек. Ее бюджет, как утверждают данные отчета Комиссии 11 сентября<sup>12</sup>, достигает порядка 30 млн долларов в год; это примерно сопоставимо со стоимостью одного военного вертолета «чинуки»<sup>13</sup>. Или вот пример: в последнее время затраты Ирака на вооружения<sup>14</sup> эквивалентны сумме, которую США тратят там за четыре часа пребывания своих войск. Это не значит, что иракцы не смогли бы расходовать свои средства более эффективно, чем делают американцы в их стране (вряд ли бы получилось), но предполагает некую ограниченность их возможностей. Кроме того, хотя много говорится о «власти» сетевой структуры, отсутствие сплоченной, постоянно действующей организации затрудняет оценки подлинной силы «Аль-Кайеды» в любой конкретный момент времени и, следовательно, чрезвычайно упрощает ее завышенную оценку.

«Аль-Кайеда» зависит от гиперболизации ее угрозы СМИ и чрезмерно деятельными правительствами вроде администрации Буша-младшего, стремившейся к достижению своих великих целей; целей, которые крайне редко являлись последствием их не-

посредственных действий. Например, атаки 11 сентября 2001 года нанесли ущерб собственникам в нижней части Манхэттена на сумму 16 млрд долларов<sup>15</sup>, но реакция США на атаки, как оценивают некоторые эксперты<sup>16</sup>, обошлась свыше 1 трлн долларов, а также унесла жизни более четырех тысяч американских солдат и десятки тысяч жизней иракцев<sup>17</sup>, не говоря уже об издержках, связанных с эрозией внутренних гражданских свобод и с неподдающимся оценке ущербом репутации Америки в международном сообществе.

Коротко говоря, мы делаем террористов страшнее, чем они есть на самом деле. Возникает вопрос — почему? Может ли это быть планом коварных деловых, политических и военных лидеров, курящих сигары в комнатах для закулисных переговоров? Очевидно, ответ отрицательный: не только из-за отсутствия выдающегося ума у людей, которые сделали возможной войну с террором, но и потому, что попросту не было необходимости собираться на такие тайные встречи.

Прежде всего, учитывая, что на момент атаки политическая система США находилась в руках правительства, наделенного идеологическими взглядами на Ближний Восток администрации Буша, специфической историей взаимоотношений с ключевыми режимами региона и тесно связанного с нефтяной отраслью и ключевыми поставщиками военного ведомства, никого не должен был шокировать результат: все векторы силы от соответствующих властных игроков указывали в направлении такой милитаризованной и односторонней авантюры, которая в итоге материализовалась. Отчасти это было последствием системы, где структура политического поощрения подталкивает политиков извлекать выгоды из войны и где структура стимулов для военно-промышленного комплекса делает военные поставки весьма прибыльным занятием. Кроме того, это проистекало из политического настроения пораженной страны, делавшего США открытыми к подобному подходу, нерасположенными к продолжительным дебатам и рвущимися показать силу и решительные действия. Наконец, насколько плохо команда Буша справлялась с войной в Ираке и управлением международными альянсами, настолько же на высоте она оказалась в искусстве управления рычагами американского общественного мнения.

(Я бы хотел подчеркнуть, что приводимый выше анализ ни в коем случае не является отрицанием террористической угрозы. Это — критика рационального обоснования ведения «войны с терроризмом», а также иллюстрация тех опасных склонностей, которые в определенной степени возникли из-за того, что военная экономика и политическое сообщество были выстроены вокруг идеи перманентной войны. Все-таки опасность от этих аморфных сетей врагов, особенно в области распространения оружия массового поражения и стабильности немногих уязвимых государств (Пакистана, Ливана, Египта и ряда других), чрезвычайно велика. Несомненно, для ее устранения срочно требуется найти подходящий многосторонний подход, сочетающий в себе военные, политические, полицейские, разведывательные и экономические инициативы.)

Признание относительной важности террористических групп и негосударственных акторов — еще один критический момент для американских и западных военных стратегов. Действительно, самым значительным изменением в структуре глобального военно-промышленного суперкласса за последние десятилетия является смещение его фокуса с конфликтов симметрии (биполярного мира холодной войны) на конфликты асимметрии (при которых силы США и Запада имеют огромное превосходство над иными нациями и негосударственными акторами). Хотя через какое-то количество лет ситуация может поменяться, — если Китай продолжит массивное наращивание вооружений, или Россия станет более агрессивной, или США смогут помешать существованию нового альянса врагов, — можно ожидать, что в следующие несколько десятилетий мы станем свидетелями ряда конфронтаций, в ходе которых США или их союзники обнаружат себя, как в 1964 году во время Вьетнамского конфликта писал аналитик Давид Галула<sup>16</sup>, подобными льву, воюющему с мухой: в конфликте, где «муха не может нанести решающий удар, а лев не может поймать муху».

Это производит некие существенные сдвиги в структуре глобального военно-промышленного суперкласса: фортуна отворачивается от некоторых традиционных игроков, свое восхождение начинают другие, требуется набор иных способностей и — как мы видим и в других кластерах — растет внимание к гло-



бальному сотрудничеству. Глобальный военно-промышленный суперкласс по-прежнему существует, однако он стремительно изменяется, и будущие перемены, по всей вероятности, поднимут вопросы о пересмотре ряда доктрин и структур, которые сегодня кажутся незыблемыми.

## КОРНИ ГЛОБАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Когда командующий вооруженными силами США в зоне Тихого океана (РАСОМ) находится у себя в кабинете в Кэмп-Смит на Гавайях, его четырехзвездный флагшток развевается высоко над зданием. Этот флагшток можно воспринимать как указание на эпицентр чего-то большего, чем просто место пребывания главного мирового военного командования. Здесь располагается узел отношений — политических, экономических и по вопросам безопасности, — связывающих лидеров американского тихоокеанского командования с их коллегами по всему протяжению зоны их ответственности. Тут есть нечто общее с крупными американскими военными операциями: чрезвычайно национальное предприятие с широкими глобальными связями. Один из бывших командующих РАСОМ сказал мне, что подобные связи были «все более значимой частью работы. Мы имеем более тесные прямые контакты с людьми и лидерами региона, чем большинство других подразделений американского правительства. Во многих случаях мы превращались в дипломатов. Мы связаны с кооперацией в сфере обороны, и здесь есть компонент большого бизнеса. Мы могли наращивать мощь различными путями, но мы также знали: безопасность — все больше партнерская сделка... Сила возникает благодаря улучшению кооперации. И в сердце всего этого лежат исторические и тщательно развиваемые сети связей между мной, моими лучшими парнями и военными лидерами региона». Похожий комментарий я слышал от американских и иностранных военных лидеров во всех частях света. Военные осознают, что они тоже все сильнее входят в глобальные сети.

В среде военной элиты много значит традиция, не в последнюю очередь потому, что военные проходят сходное обучение, а история является важным элементом тех институтов и культур, которые уполномочивают их. Так, каждый командующий РАСОМ

был морским офицером; когда президент Буш объявил о своем намерении<sup>19</sup> назначить на этот пост офицера военно-воздушных сил, поднялся такой шум, что он был вынужден пересмотреть собственное решение. Из пяти последних командующих РАСОМ четыре были выпускниками Военно-морской академии США в Аннаполисе, которая играет историческую роль ключевой площадки по обучению морских офицеров США. Например, недавний (1999–2002 годы) командующий РАСОМ адмирал Деннис «Дэнни» Блэр — выпускник Аннаполиса 1968 года. Из его курса также вышли нынешний глава объединенного комитета начальников штабов ВС США Майкл Муллен, бывший глава флота Джеймс Вэбб, действующий командующий силами морской пехоты генерал Майкл Хаги, а также скандально известный подполковник и бывший сотрудник Совета национальной безопасности США Оливер Норт\*. Из выпуска годом ранее можно назвать предшественника Майкла Муллена, морского генерала Питера Пейса, а из выпуска 1970 года — его заместителя Эдмунда Джамбастиани.

Высшее военное училище сухопутных войск в Уэст-Пойнте и Военно-воздушная академия США могут похвастать аналогичными списками выпускников, прошедших в верхние эшелоны правительства и корпоративного мира. Многие выпускники также знали тех, чья звезда возшла благодаря активному участию в специальных программах высших учебных заведений и профессиональных программах учреждений вроде Национального военного колледжа и Университета национальной обороны (Вашингтон), Высшего военного колледжа сухопутных войск (Карлайл, Пенсильвания) и Высшего военно-морского колледжа (Ньюпорт, Род-Айленд). Подобные программы есть в каждой стране, они призваны объединять лидерские кадры. Например, Дэнни Блэр был стипендиатом Родса в Оксфорде одновременно с будущим президентом Биллом Клинтонем, человеком, одобрившим его назначение на должность, которую впоследствии

---

\* Был отстранен от должности в 1986 году после того, как стало известно, что деньги от продажи американского оружия Ирану предназначались никарагуанским «контрас». В этом скандале оказалось замешано сразу несколько высокопоставленных лиц из команды президента Рейгана.

назвали CINCPAC — командующий Тихоокеанским флотом. Блэр, морской офицер в шестом поколении, также был близок Белому дому и принимал участие в программе, разработанной для выявления будущих лидеров с интересами в области государственной службы. В его группе студентов, отобранных Белым домом в 1975–1976 году, был выпускник Уэст-Пойнта, бывший стипендиат Родса и будущий командующий Объединенными силами НАТО в Европе Уэсли Кларк.

Подобные программы обучения отвечают за отбор будущей элиты американской армии уже на протяжении двухсот лет. Относительно недавно на них стало поступать все большее число будущих молодых офицеров из других стран. К примеру, в Военно-морской академии США в настоящее время обучаются студенты из Гайаны, Гондураса, Ирландии, Малайзии, Мальдивских островов, Маврикия, Филиппин, Сингапура, Тайваня и Таиланда. В Уэст-Пойнте существует аналогичная традиция, из этого же заведения вышли три бывших главы иностранных государств: бывший президент Никарагуа Анастасио Сомоса; бывший президент Филиппин Фидель Рамос и бывший президент Коста-Рики (и один из бывших президентов Всемирного экономического форума) Хосе Мария Фигейрос. Эти усилия по глобализации сетей американских военных элит в течение нескольких десятилетий остаются важной частью внешней политики США. Одна из таких программ, Программа международного военного образования и тренингов<sup>20</sup>, значительно расширилась с началом 1990-х годов и теперь предлагает военное обучение представителям свыше 130 стран. Программы не только распространяют американские военные методики и идеологию, но и приносят США другую пользу — от создания благосклонного отношения к продажам американского вооружения до формирования связей, которые могут использовать американские военные.

Одна из самых спорных программ подобного толка — существующая с 1946 года программа обучения для военных лидеров Латинской Америки. Известная ранее как Школа Америк, в 2000 году она была переименована<sup>21</sup> из-за ассоциаций с актами насилия над правами граждан, совершенными некоторыми из ее выпускников, зачастую в контексте холодной войны Америки с коммунистической угрозой. Теперь она называется Институт

Западного полушария по сотрудничеству в сфере безопасности; и среди ее выпускников немало печально знаменитых деятелей: экс-президент Аргентины генерал Леопольдо Гальтери, известный проигрышем в Фолклендской войне и обвинениями его в причастности к исчезновению левых оппозиционеров; Роберто Эдуардо Виола — аргентинский президент-диктатор, приговоренный почти к двум десяткам лет тюремного заключения за нарушения прав человека во время грязной войны этой страны; диктатор Эквадора генерал Гильермо Родригес; лидер «эскадронов смерти» Сальвадора майор Роберто д'Абюссон; гватемальский генерал и де-факто президент Хосе Эфраин Риос Монтт, чей режим несет ответственность за длинную череду задокументированных зверств во время случившейся в стране гражданской войны; панамский диктатор Мануэль Норьега, который позднее рассорился со своими спонсорами из США; Владимиром Монтесинос — дискредитировавший себя и коррумпированный бывший шеф спецслужб Перу. Исходя из подобного списка выпускников и той поддержки, которую они получали из США в своей карьере, легко увидеть, почему программу могли воспринимать как источник неприятностей. Но тем не менее это также иллюстрирует, насколько могущественным и эффективным инструментом могут быть такие программы обучения, к тому же создававшие для США сеть из влиятельных друзей, разделявших в течение холодной войны американские взгляды (или развивающие их дальше) на коммунистическую угрозу в регионе. Современные программы служат сходной цели, хотя, будем надеяться, и с менее токсичными побочными продуктами.

Во многом подобно роли Гарвардского и Йельского университетов для мировых бизнес-лидеров эти военные программы несут великую миссию по поддержанию международного престижа. Генерал Джон Дампер<sup>22</sup>, глава ВВС США при администрации Джорджа Буша-младшего, сказал мне: «Если вы попадете в любую из этих стран, то обнаружите, что их командиры экипированы в снаряжение одной из школ США. И в разговоре они сразу же вспомнят, как они ходили в тот или иной военный колледж. Для них и для их стран это действительно значит больше, чем для нас».

В дополнение к завязывающимся в ходе обучения связям, военные лидеры регулярно указывают на необходимость проведе-

ния совместных учений, встреч в рамках покровительствующих альянсов и иных усилий по кооперации. Адмирал Дэннис Блэр заметил мне<sup>23</sup>: «Коммуникации по военным каналам часто лучше, чем по каналам политическим или дипломатическим. Я помню, что, когда начался кризис в Тиморе, пока переговоры велись через другие каналы, они пробуксовывали, но я мог снять трубку и позвонить своим австралийским коллегам и найти решение, сдвинуть проблему с места. У нас были устоявшиеся взаимоотношения. В наших обменах не было ложного формализма. Мы могли говорить по существу».

Флотский генерал Энтони Зинни<sup>24</sup>, резковатый в высказываниях и много повидавший на своем веку, бывший главком ВМС США, рассказывал похожие истории. Так, одним из важных его дел было налаживание связи с набиравшим силу пакистанским военным офицером Первезом Мушаррафом во время многочисленных визитов в эту страну. Когда позднее Мушарраф возглавил в Пакистане военный переворот и вошел в число наиболее значимых для США мировых лидеров, Зинни было приказано задействовать свои контакты с ним для помощи в разрешении наболевших вопросов.

Бывший глава Объединенного комитета начальников штабов сказал мне: «В этом дипломатическом процессе есть глубокие, темные секреты, которые я никогда не понимал. Мы затрудняем его сами больше, чем нужно. Например, со стороны военных, у нас есть ассоциация глав ВВС Южной Африки; она собирается дважды в год. Большинство из ее участников всего лишь хотят, чтобы вы научили их обращаться с "С-130" выпуска 1965 года. Всего лишь при скудных — по сравнению с теми деньгами, которые мы тратим по всему миру, — поставках им запасных деталей мы бы сотворили чудеса для этих народов. Однако этого трудно добиться. Мелочность и глупая жадность — так бы я это назвал».

Лидеры находят связи между военными полезными, даже если в сети существуют разночтения. Джампер замечает, что посреди разногласий по поводу Ирака, во время переговоров с французами, он имел беседу с французским командующим воздушными силами, который высказал ему простую мысль: «Рано или поздно мы решим это. Возникает элемент стабильности, что, когда придет время примириться, я полагаю, и облегчит

процесс. И сохранит людям нервы. У нас так много общего. Ради всех наших ценностей французы и появляются почти всякий раз. Они здесь не безоговорочно, и им нужно позвонить домой, прежде чем они смогут нечто предпринять. Это не всегда хорошо, но это работает лучше, чем могут предположить люди, судя по газетным заголовкам».

Генерал Джим Джонс, отставной главнокомандующий силами НАТО в Европе, задает еще одну перспективу нынешней роли военных лидеров США среди членов глобального супер-класса. Наш разговор с ним проходил за чашкой кофе в Конгресс-центре Давоса. Когда я спросил его о релевантности тесных взаимоотношений между трансатлантическими военными элитами для управления огромным и сложным военным альянсом в лице НАТО, он ответил: «Если кто-то рассматривает текущие политические отношения между ЕС и НАТО, то ясно, что на политическом уровне есть существенное затруднение в поддержании сколько-либо значимого политического дискурса. Напротив, на уровне отношений между военными подобной сложности не существует. Мы знаем, как заставить ситуацию работать; мы знаем, как работать вместе; и мы знаем, как фокусироваться на важных военных проблемах, влияющих на возможность взаимодействия. Личные и профессиональные отношения такого рода формировались с момента основания НАТО, а сегодня они распространяются и приносят выгоду и в ЕС. Те, кто избирает военную карьеру, тяготеют к созданию этих отношений, отношений, которые становятся крайне продолжительными»<sup>25</sup>.

Джонс, высокий мужчина, которому было не слишком удобно сидеть в кресле современного европейского дизайна, продолжал говорить: «Я бы добавил личное наблюдение: отношения в мире международной политики не обязательно должны обладать тем же самым связующим людей свойством, какое появляется внутри международного военного сообщества. Мне также представляется, что личностная ротация на высших уровнях происходит с большей частотой в политическо-дипломатических кругах, чем среди военных. Возможно, нереалистично думать, что сплоченность этих двух групп в действительности может когда-либо быть одинаковой».

Он ссылается на специфические случаи из своего недавнего прошлого: «Так, на последнем саммите в Риге Турция в послед-

нюю минуту выступила с предложением о столь необходимом силовом подкреплении в Афганистане. Я отдаю должное турецкому министру обороны за способность убедить свое правительство в том, что это не только нужное, но и правильное действие. Решение Турции, принятое лишь после беспрецедентного давления военных, показало, что единение международного военного сообщества может быть эффективным, особенно в критической ситуации.

Еще одной характеристикой работы в рамках сообщества высших военных лидеров является то, что в Европе о главах военных ведомств не часто услышишь в СМИ. Иначе говоря, их способ действий находится преимущественно вне поля зрения. В моих прощальных словах к министрам обороны НАТО я обратил внимание, что это не было идеальной ситуацией, и они — и лично, и как группа — могли бы быть намного более эффективными, если бы смогли играть более публичную роль с точки зрения их национальных политик и политики альянса. Боюсь, существует крайне серьезное расхождение между нашей стороной Атлантики и ее европейской стороной в отношении того, что позволено публично обсуждать военному командованию. И за это я чрезвычайно признателен собственной стране. Европейским министрам обороны удобно — именно так, по моему мнению, — оставлять своим политикам эту “работу”. В большинстве стран это вопрос либо закона, либо традиционно принятой политики, нежели инертности части министров обороны».

Европейские военные лидеры, с которыми мне доводилось общаться, были, по справедливому замечанию Джонса, более закрытыми по сравнению с их американскими коллегами. Один высокопоставленный британский офицер, однако, сказал мне: «Для всех нас совместная работа может быть очень насущным вопросом, в худшем случае — вопросом выживания. А международная система в политическом отношении не слишком хорошо функционирует. Так кто же заполнит пробел, если не мы?» Ему вторит комментарий Колина Пауэлла: «С годами у меня возникло множество добрых отношений, настоящей дружбы с высшими должностными лицами, политическими лидерами, дипломатами и военными. Возможно, из-за того, что на протяжении большей части своей карьеры я служил в армии, а возможно — потому что узы между солдатами крепки, но наши вза-

имоотношения носят особый характер, и я часто обращаюсь к ним, когда другие каналы не работают. Думаю, иногда те проблемы, что мы имеем в международной системе, слабости данной системы устраняются и решаются через неофициальные каналы, те невидимые связи, которые доказали свою жизненную необходимость»<sup>26</sup>.

## ЗЕЛЕНЫЙ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ЦВЕТ ВОЕННОЙ УНИФОРМЫ

После окончания своей службы в НАТО генерал Джим Джонс нередко публично критиковал ряд американских планов в Ираке, отказывался от предложений стать заместителем государственного секретаря и перейти на другую военную должность. Вместо того он пошел в частный сектор, где возглавил крупную политическую инициативу в области энергетики от Торговой палаты США. Он также попал в члены правления «Invascare Corporation», занимающейся продажами медицинской продукции. В этом отношении он одновременно и похож, и отличается от многих своих коллег. Большинство из них переходят на высокие корпоративные посты. В реальности, многие проходят через «вращающуюся дверь» на военные должности из оборонно-промышленного сектора, несмотря на частые уверения, будто теперь эта дверь уже имеет меньше значения благодаря законодательным актам, принятым для предотвращения потенциальных конфликтов интересов в результате таких переходов.

С позиций корпораций — почему бы и не заручиться знаниями людей, которые лучше всех знают поле деятельности и обладают наибольшим практическим опытом? Как выразился один главный директор «Science Application International Corporation» (тринадцатой по объему поставок министерству обороны): «Кто лучше расскажет нам о потребностях войск на основании опыта, чем человек вроде Тони Зинни?» С другой стороны, тот же директор замечает: «Много говорят о теневом правительстве, и я скажу вам — оно реально. Связи между нашей компанией и правительством на удивление глубоки на любом уровне».

Этот баланс весьма хрупок. Ведущим военным надо зарабатывать на жизнь после ухода из вооруженных сил, и не следует им пенять за выбор места службы собственной стране, да и страна не должна лишаться их практического опыта и ноу-хау,



на которые она уже потратила деньги. Путь от использования старых ученических связей к самообогащению внутри военно-промышленного комплекса оказывается быстрым; он всегда и повсюду приводил к превышению государственных расходов, к проволочкам, незамечаемым изъятиям и открытой коррупции. И на международном уровне эти связи также заметно сказываются в вопросах внешней политики и поставок вооружений, они приводят к заключению сделок о поставках вооружения, которые могут не всегда быть оптимальными для участвующих в них стран, но которые выгодны военному истеблишменту. (Как это было в 2007 году в случае планировавшейся сделки на 20 млрд долларов<sup>27</sup> в счет десятилетних поставок оружия из США в Саудовскую Аравию для создания противовеса иранскому влиянию в Персидском заливе. На момент написания данной книги программу еще предстояло рассмотреть в Конгрессе, но уже возникли разногласия относительно перечня включаемых в поставки вооружений — ряд наименований, который хотела бы видеть Саудовская Аравия и поддерживающие ее американские производители оружия, вызывал опасения у других игроков, в том числе у Израиля.)

Ключевой при определении баланса между военными, промышленностью и правительством является система, которая, как было замечено ранее, долгое время размывала границы государственного и частного сегментов оборонной отрасли. Возьмем для примера пятерых последних командующих Вооруженными силами в зоне Тихого океана. Предшественником нынешнего был адмирал-подводник Томас Фарго<sup>28</sup> (он послужил прототипом героя для Скотта Гленна, когда тот готовился к роли капитана Барта Манкусо в кинофильме «Охота за “Красным Октябрем”»). Когда Фарго покинул флот, он стал президентом «Трех Enterprises» и председателем «Loea Corporation» и «Sago Systems» — высокотехнологичных фирм, занимающихся оборонными разработками. Кроме того, он присоединился к правлению «Hawaiian Holdings» и «Hawaiian Electric Industries» — эти компании находятся на тех же островах, где базируется тихоокеанское командование.

Предшественник Фарго Дэннис Блэр не только стал президентом влиятельного Института оборонного анализа, но и членом правления «EDO Corporation» и «Tyco International». К не-

счастью для Блэра, когда стало известно<sup>29</sup>, что институт готовил для правительства отчет о будущем истребителя «F22 Raptor» и что «EDO» является поставщиком компонентов для этого истребителя, поднялась шумиха по поводу конфликта интересов. Не многие люди имеют столь безукоризненную репутацию, как Блэр, и ряд обозревателей воспринимал это как не такую уж значительную проблему, но скорее как ситуацию, которая иллюстрирует все множество направлений существующих связей и сложности, вызываемые этим.

Предшественником Блэра был адмирал Джозеф Пруэр, в настоящее время входящий в правления «Merill Lynch», «Fluor Corporation», «Emerson Electric», «Wornick Company», «New York Life» и поставщика военного ведомства «DynCorp International». Еще один недавний командующий Вооруженными силами в зоне Тихого океана, адмирал Чак Ларсон, является членом правления «Northrop Corporation», третьего в мире по величине военного подрядчика. Это обычный и хороший бизнес. По сути, в занятии им нет ничего предосудительного, но тем самым поддерживается власть тех, кто уже находится на верху, будь то в военной, правительственной или корпоративной сфере.

Не удивительно, что сходная модель связей присутствует в правлениях ведущих военных поставщиков. Вот, например, «большая тройка» фирм: «Lockheed Martin», «Boeing» и «Northrop Grumman». «Lockheed Martin» — крупнейший мировой военный поставщик<sup>30</sup>, гигантская корпорация, чья выручка в военном секторе в 2006 году превысила 36 млрд долларов. В ее правлении можно увидеть бывшего заместителя министра обороны Эдварда Пита Олдриджа; бывшего командующего стратегическими силами США адмирала Джеймса Эллса; бывшего заместителя министра по вопросам внутренней безопасности и командира американской береговой охраны адмирала Джеймса Лоя; бывшего главкома объединенными силами НАТО в Европе и вице-председателя объединенного комитета начальника штабов генерала Джозефа Ральстона. Вторым в списке военных поставщиков идет компания «Boeing» — ее выручка от продаж военным составляет порядка 30 млрд долларов, причем почти такая же сумма приходит за счет продаж коммерческим структурам. Соответственно, в ее правлении широко представлены не только бывшие военные и официальные лица оборонного ведомства,

хотя среди последних можно назвать генерала Джонса (а также бывшего главу службы персонала Белого дома, бывшего министра торговли и бывшего помощника государственного секретаря). Поставщик номер три — «Northrop Grumman», в состав правления входят адмирал Ларсон и генерал Ричард Майерс (бывший председатель Объединенного комитета начальников штабов), а также бывший конгрессмен Вик Фазио (некогда член Комитета по делам вооруженных сил при Палате представителей) и Филип Один — бывший член Совета национальной безопасности США и бывший председатель Национального совета обороны.

«Вращающейся двери» по самой ее сути свойственен этот круговорот. Часто люди из корпоративного мира проводят время среди федеральных политиков. Когда Дональда Рамсфелда сменил на посту Роберт Гейтс, недовольные обратили внимание, что последний являлся членом правления «SAIC», «TRW» (поставщик Минобороны и часть «Northrop Grumman») и «Charles Stark Draper Laboratory». Примеры можно продолж.ть: Питер Титс, ранее — президент и директор разведки, работал в «Lockheed», а теперь служит заместителем министра ВВС США; Гордон Ингланд, ранее — вице-президент «General Dynamics» и командующий ВМС США, а сейчас — заместитель министра обороны; Майкл Винн, ранее — топ-менеджер «Lockheed» и вице-президент «General Dynamics», в настоящее время — секретарь ВВС США; Джеймс Роч, ранее — вице-президент «Northrop Grumman», в 2001–2005 годах занимал пост министра ВВС США; Филип Дж. Пэрри, ранее — главный лоббист интересов «Lockheed Martin», в настоящее время — главный юрисконсульт министерства внутренней безопасности (его жена является дочерью Дика Чейни); Руди де Леон, ранее — заместитель министра обороны и старший вице-президент «Boeing».

Связи между политическими и промышленными кругами обширны и не ограничиваются позициями в верхах. Как писала «The New York Times»<sup>31</sup>: «Бывшие первые лица “Lockheed” служили в Консультационном комитете по оборонной политике, Совете по науке Минобороны США и в Совете по вопросам национальной безопасности, помогавшим проводить военную и разведывательную политику и готовить оружие для будущих

сражений». Эти связи не всегда носят лишь официальный характер: так, генеральный директор «Boeing» Джеймс Макнирни поддерживает приятельские отношения с Джорджем Бушем-младшим еще с тех дней, когда они оба входили в бейсбольную команду Йеля, а в 2005 году в качестве представителя Белого дома он устроил официальный обед для индийского премьер-министра Манмохана Сингха. Генеральный директор «Lockheed» Роберт Стивенс присутствовал среди 134 гостей на этом обеде, который был примечательным для администрации, не слишком расположенной к публичным мероприятиям. На следующий год Стивенс участвовал в проведении круглого стола в Канкуне и сидел со стороны Буша, рядом с президентом Мексики Винсенте Фоксом и канадским премьер-министром Стивенем Харпером.

Значительное смешение военных и оборонно-промышленных кадров происходит на разных уровнях. Власть концентрируется в руках немногих людей, имеющих сходную историю и сходные взгляды на ключевые темы вроде размера военных бюджетов; перечня программ, подлежащих поддержке или сокращению; основным источникам будущих угроз и т. д. Это сходство порождает специфические отношения, основанные на общих интересах, которые, в свою очередь, предрасполагают к определенному поведению, например к поиску особых выгод для бизнеса. Иногда это может принимать умеренные формы, например «случайных» намеков на то, когда какая-либо программа будет внедрена, или какие характеристики будут особенно цениться при рассмотрении предложения, или подсказок о том, что на уме у принимающих решение ключевых персон. Может осуществляться и наем на работу приятелей или размещение рекламы в поддержку конкретных политических вопросов.

Бернард Шварц<sup>32</sup>, уже порядка двух десятилетий находящийся среди первых лиц американской оборонной промышленности, так определил «вращающуюся дверь»: «Если человек в военной форме покидает службу и у него много друзей, то через два года, когда он будет в бизнесе, он сможет позвонить им. Так что же тут нового? Полагаю, таков бизнес и есть. Таковы люди. Я не вижу ничего криминального в подобном поведении. Это же естественно, если кто-то может сказать: "Я играю в теннис с одним приятелем и не только играю, потому что он командующий,

и, возможно, раз или два за время нашей дружбы я смогу обратить его внимание на что-то, предложить ему купить что-то стоящее и потому что у нас есть интерес к этому". Думаю, такова человеческая природа; ее трудно регламентировать законодательными актами. Мне кажется, мы кое-что потеряли бы, если бы как-то смогли помешать людям инвестировать тех, кому они доверяют и с кем работают».

#### КОНСОЛИДАЦИЯ И КОНЦЕНТРАЦИЯ ВОЕННОЙ ВЛАСТИ

На сегодняшний день одним из самых значительных аспектов оборонной отрасли в США является степень ее консолидации за последние десять лет. Начиная с середины 1990-х годов секвестирование военных бюджетов и избыточных промышленных мощностей, оставшихся от холодной войны, вынудили военных поставщиков и фирм-подрядчиков провести беспрецедентное количество слияний. Консолидация приветствовалась и поощрялась правительством, которое предлагало компенсации транзакционных издержек, и встречала положительную реакцию на Уолл-стрит. Менее чем за десять лет, после консолидации, из примерно пятидесяти крупных оборонных поставщиков осталось пять-шесть доминирующих фирм. Топ-менеджеры «Lockheed Martin» сами признавали<sup>33</sup>, что концентрация власти среди военных поставщиков намного более сильна, чем в любом другом секторе бизнеса, за исключением банковской деятельности. После 11 сентября 2001 года и войн в Ираке и Афганистане бизнес быстро расширялся. Пять ведущих американских поставщиков<sup>34</sup> — «Lockheed», «Boeing», «Northrop», «General Dynamics» и «Raytheon» — увеличивали выручку на десять процентов ежегодно. (Бюджет Пентагона<sup>35</sup> за аналогичный период рос практически на ту же величину — в среднем на 11%.) В 2005 году прибыли пятерки лидеров выросли на 25% по сравнению с предыдущим годом и достигли 12,94 млрд долларов<sup>36</sup>.

Хотя США и доминируют на глобальном рынке вооружений, отдельные страны пытаются с ними конкурировать, в частности Великобритания. Майк Тернер вошел в список военно-промышленной элиты, когда стал генеральным директором «British Aerospace» (BAE), крупнейшего британского производителя

оружия и третьей в мире фирмы по прибыльности в этой области<sup>37</sup>. ВАЕ — транснациональный гигант, на которого работает почти сотня тысяч человек в пяти странах, и он занимает 26% рынка Великобритании, что аномально для рынка, где доминируют американские фирмы. ВАЕ также седьмой по величине военный подрядчик в США, и он — единственный иностранный поставщик Пентагона, который входит в первую десятку. Кроме того, как утверждает «The New York Times»<sup>38</sup>, компания имеет право особого доступа к некоторым из наиболее секретных программ Министерства обороны. (Разумеется, такого рода привилегированная позиция может измениться после обнаружения того факта, что ВАЕ якобы договорился с саудовским принцем Бандаром бин Султаном о сделке по поставке оружия на сумму 54 млрд долларов<sup>39</sup>.)

Британская оборонная отрасль — пример глобализации и либерализации торговли<sup>40</sup>: это самый открытый оборонный рынок в мире. Три четверти закупок вооружений на нем осуществляется на конкурсной основе, и британские фирмы вынуждены, таким образом, конкурировать с американскими и европейскими компаниями. Тернер последовательно протестовал против такой системы<sup>41</sup>, заявляя, что она подрывает местную отрасль, и открыто сопротивлялся возможности слияния с американской фирмой. «Если вы посмотрите на расходы на оборону в Европе и в США, то ясно увидите, где наше будущее», — заметил он в 2003 году.

Тенденция отрасли к консолидации, особенно в последнюю четверть века, укрепила позиции руководства в его ядре, наделив немногочисленных людей колоссальным влиянием. В 2006 году за подавляющую часть международных доходов от продаж вооружений отвечала примерно дюжина компаний во всем мире<sup>42</sup>. До окончания холодной войны власть внутри отрасли была намного более рассеянной, диффузной. Но по мере консолидации отрасли на международном уровне лидеры крупнейших фирм стали превращаться в клику могущественных частных лиц, каждый из которых имеет свои собственные тесные связи с ключевыми фигурами в правительстве.

Одним из результатов такой концентрированной сети является то, что в дополнение к беспрецедентному уровню консоли-

дании оборонные фирмы во всем мире становятся все более и более глобально ориентированными<sup>43</sup>. Кооперация наций при производстве отдельных видов вооружений — процесс не новый, но за последние двадцать лет международное сотрудничество значительно увеличилось и по темпам, и в масштабах. Национальные компании не только продают иностранным правительствам информацию и вооружения на ином уровне, но и принимают участие в стратегических альянсах, совместных предприятиях и даже слияниях с иностранными контрагентами. Транснациональная кооперация в отрасли особенно заметна в Западной Европе, и она расширяется в направлении включения в процесс множества стран развивающегося мира, обеспечивая доступ к информации и технологии для развития национальных оборонно-промышленных баз.

Хотя оборонные фирмы стали более интегрированными в глобальную сеть, они также стали и более автономными, взяв на себя инициативу в реструктуризации базы национальной оборонной отрасли: роль, которую раньше играло государство. Конечно, они отстаивают выгодные для себя проекты — с точки зрения наилучшего позиционирования производства, максимальной маржи или оптимальных контактов с заинтересованными в их товаре военными. В свою очередь, это приводит к консервации процесса, когда производимое сейчас с высокой долей вероятности будет производиться и дальше. Стратегия постепенного движения к цели одерживает победу, поскольку она более прибыльна и строится на прошлых усилиях по продаже идеи или же военной доктрины, лежащей в ее основании. Следовательно, мы снова видим тот же образец: немногочисленные лидеры из крупных компаний доминируют на рынке и принимают на себя ответственность, которую некогда несли государственные институты, за решения, влияющие на крайне широкие слои общества в целом, в том числе — решения, сказывающиеся на формировании национальной военной доктрины. Эти лица, в частности, чрезвычайно активны в продвижении крупных и дорогостоящих систем вооружений, таких как ударные авианосные группы, огромных самолетов, высокотехнологичного космического оружия — их поставки одновременно приносят прибыль и максимальный престиж. Реальным же изменениям и переоценке оказывается сопротивление. Переворот в военно-промыш-

ленном комплексе немного походит на захват большого боевого корабля в век, когда небольшие быстрые суда с маленькими беспилотными самолетами оказываются значительно более маневренными.

#### СЕТИ ОБОРОННЫХ ФИРМ

Переpletения между компаниями оборонной отрасли существуют преимущественно на национальном уровне, в сложном балансе между кооперацией и конкуренцией. Так, компании «Lockheed Martin» и «Boeing» в 1998 году сразились в судебном процессе<sup>44</sup>, когда «Lockheed» обвинила «Boeing» в краже данных с целью выиграть контракт, но они же продолжили слияние и сотрудничество по рентабельным контрактам, например на запуск в 2005 году спутника. Сходным образом ВAE часто вступает в ожесточенную конкуренцию с британским поставщиком номер два, с European Aeronautic Defence and Space Company (EADS), но участвует с ним в партнерстве в совместных предприятиях вроде крупного контракта 2001 года на производство ракет. Чаще всего фирмы кооперируются перед угрозой иностранной конкуренции, которая весьма обычна при глобализации отрасли.

Однако в то же самое время отрасль все более выходит за национальные границы и создает альянсы для удовлетворения глобального рынка. Когда Рональд Шугар пришел в «Lockheed»<sup>45</sup>, он акцентировал внимание на «построении международных партнерств с иностранными фирмами». Как в 2004 году он сказал «The Washington Post», «мы смотрим на мир как на сплетение финансовых и торговых интересов и интересов в сфере безопасности». Подобные партнерства могут быть сложными, особенно при нежелании Конгресса делиться технологиями и рабочими местами внутри страны. Протекционистские настроения, по словам Тернера<sup>46</sup> из ВAE, продолжают тормозить отрасль. «Идеи “мы против них” в глобальной экономике имеют ограниченную применимость, — заявил он в мае 2006 года на приеме в Вашингтоне. — Открытые рынки помогают всем нам». (Эти слова полностью противоречат его ранее цитировавшимся высказываниям по поводу обеспокоенности защитой внутренних производственных мощностей Великобритании. Но, несмотря на ви-



димое несоответствие между двумя позициями, они связаны в одном фундаментальном аспекте: они совершенно совпадают в том, что поддерживают интересы акционеров и лидеров ВАЕ.)

#### ОНИ ВСЕ НАХОДЯТСЯ В ТЕСНОЙ КОМНАТЕ

Высший эшелон глобального военного истеблишмента — министры обороны, командующие — часто проводит встречи в закрытом режиме. Иногда в них участвует и промышленный сектор, и ведутся переговоры о сделках с оружием. Для собраний военно-промышленного суперкласса (военных профессионалов, гражданских политиков, производителей оружия и поставщиков) существуют специальные места.

Начиная с 1962 года одним из подобных мест является Мюнхенская конференция по вопросам безопасности — форум высших должностных лиц, где американцы и европейцы собираются для обсуждения вопросов общей безопасности и обороны. В 1999 году формат конференции существенно расширился, там появились представители Восточной Европы и Азии, а также журналисты и военные промышленники. Один высокопоставленный член Совета по международным отношениям назвал это «полезным барометром трансатлантических отношений». В 2006 году в список участников вошли новые лица, в том числе Дональд Рамсфелд, министр обороны Франции Мишель Элиот-Мари, генеральный директор EADS Том Эндерс, американский сенатор Джон Маккейн, главный редактор газеты «Die Zeit» Джозеф Йоффе, генеральный секретарь НАТО Джаап де Хуп Шеффер и вице-президент консалтинговой фирмы «Booz Allen Hamilton» и бывший директор ЦРУ Джеймс Вулси. Сравнивая это мероприятие с другими высокими собраниями, такими как Давос, Бильдерберг или встречи Трехсторонней комиссии, Ричард Холбрук сказал мне: «Для моих личных интересов Мюнхенская конференция по безопасности безоговорочно на первом месте, поскольку она максимально сфокусирована. Это подлинное международное собрание национальных элит в области безопасности. Первоначально здесь участвовали только США и Европа, но теперь тут присутствуют Индия, Израиль, приезжает Китай; и они собирают две сотни людей в комнате меньше этой, так что вы сидите вплотную с Доном Рамсфелдом, Ангелой Мер-

кель, Джоном Маккейном, Хиллари Клинтон, министрами обороны, королем Абдаллой и президентом Грузии Саакашвили; все они сидят в тесной комнатке... Дискуссия идет серьезная, сфокусированная и продолжительная. Это — моя любимая конференция». Круг вопросов вращается вокруг центральных проблем, например, как должна развиваться миссия НАТО, как работать с учетом исторического контекста, как управлять будущим расширением границ НАТО в Восточную и Центральную Европу. Кроме того, она имеет важные последствия для сделок с вооружениями, так как в ее рамках ведутся дискуссии по разным темам — от возможностей взаимодействия структур и до преимуществ развертывания систем ПВО и платформ новых вооружений, что оказывает влияние на продвижение ожидающих решения сделок и привлечение новых покупателей.

Еще одно значимое событие для военно-оборонной промышленности и политики — «Диалог Шангри-Ла» в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Начавшийся в 2002 году<sup>47</sup>, он призван служить «наилучшим из доступных в регионе механизмов для выработки и осуществления взвешенной и эффективной государственной политики в сфере обороны и безопасности». Эту конференцию организует Международный институт стратегических исследований (IISS) при спонсорской поддержке ведущих производителей вооружений: BAE, «Boeing», EADS, «Northrop Grumman», «Mitsubishi» и пр. (В правление института входит ряд межкластерных фигур глобального масштаба: Дэвид Игнатиус, обозреватель «The Washington Post»; Томас Пикеринг, бывший вице-президент «Boeing» и заместитель государственного секретаря по внешнеполитическим отношениям в 1997–2001 годах, а также капитан-лейтенант флота; Роберт Элсворт, вице-президент IISS, бывший конгрессмен от Канзаса, представитель в НАТО в 1969–1971 годах, помощник и заместитель министра обороны в 1974–1977 годах, член правления «General Dynamics» и член Совета по международным отношениям.) На встрече 2006 года в Сингапуре присутствовали официальные лица из двадцати двух стран, включая девятых министров обороны. Международный институт стратегических исследований, кроме того, руководит диалогом в Персидском заливе, где военные и политики с Ближнего Востока собираются вместе с представителями глобальных держав — США, Китая и

России. Подобные встречи дают возможность участия в важных мероприятиях, где завязываются основы нового военного сотрудничества и укрепляются старые связи (например, хотя бы для гуманитарных вмешательств, как то было при устранении последствий цунами 2004 года, разрушившего огромную часть прибрежных районов Юго-Восточной Азии). Как и на других форумах элит, здесь формируется общий взгляд на различные проблемы: поведение в отношении разных угроз, оценка степени надежности партнеров, рассмотрение элементов существующей внутри альянса военной доктрины и многое другое.

#### ПРИВАТИЗАЦИЯ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ: УЛИЦА С ДВУСТОРОННИМ ДВИЖЕНИЕМ

На момент написания книги в Ираке находилось приблизительно 170 000 американских военнослужащих<sup>48</sup>. Менее известен тот факт, что там же находится еще 125 000 обученных контрактников<sup>49</sup>, многие из которых носят оружие и выполняют обязанности, традиционные для служащих национальной армии. Эти наемные стрелки, как правило, ранее работали в военных структурах, но затем перешли в быстро растущую отрасль: так, например, буквально из ниоткуда появились такие фирмы, как базирующаяся в Северной Каролине «Blackwater», всего лишь за десятилетие достигшая уровня доходов в 100 млн долларов. Эта фирма, управляемая крайне правым Эриком Принсом, выиграла долгосрочные контракты Государственного департамента<sup>50</sup>; только за последние три года их стоимость оценивается в три четверти миллиарда долларов. («Blackwater» также работала на урагане «Катрина», получив контракты стоимостью в четверть миллиона долларов за день работы.) Принс, бывший морской пехотинец, «пожертвовавший» политикам-республиканцам приблизительно 200 000 долларов, трансформировал компанию, которая некогда занималась выпуском бытовых плит. Ко времени издания книги сотрудники «Blackwater» работали в девяти странах по всему миру<sup>51</sup>, ее воздушный флот насчитывал более двадцати самолетов, а база данных — свыше двадцати тысяч людей в резервных отрядах. Менее чем за десять лет Принс создал компанию, которая в настоящее время является пионером среди частных военных фирм.

Частные военные фирмы — порождение традиционных вооруженных сил, и хотя они не столь заметны, однако превращаются в серьезных участников процесса военно-государственных отношений. В своем исследовании приватизации в военной отрасли П. У. Сингер<sup>52</sup> характеризует подъем частных военных фирм как «всеобщий глобальный паттерн», действующий «на каждом континенте, исключая Антарктику, включая относительно застойные сферы и ключевые стратегические зоны». По сути, это частные компании, нанимаемые правительствами для обеспечения широкого спектра услуг в сфере безопасности и обороны. Их задачей может быть обслуживание сложных вооружений, охрана производств и обеспечение безопасности персонала, переводческие услуги, проведение дознаний, обучение военных и полицейских сил; в настоящие боевые действия они обычно предпочитают не ввязываться. Частные военные фирмы возникли где-то в 1950-е годы, когда Великобритания и Южная Африка создали подобные группы для обучения наемников и военных действий на Ближнем Востоке, в Анголе и Сьерра-Леоне; США тоже в 1960–1970-е годы вербовали контрактников для обучения вьетнамских военных и полицейских сил.

На сегодня в США насчитывается порядка тридцати пяти крупных частных военных фирм, среди них такие знакомые названия, как «Kellogg», «Brown and Root» («Halliburton»), «Dyncorp» и «Trident», а также уже упоминавшаяся «Blackwater»<sup>53</sup>. Они часто связаны с более масштабными оборонными конгломератами; так, «Northrop Grumman» владеет «Vinnell Corporation» в Фэрфаксе, штат Виргиния. «Vinnell» — характерный пример роли в США частных военных фирм в истории и в настоящий момент: основанная отставными военными, она более тридцати лет проработала в Саудовской Аравии, где занималась преимущественно обучением национальной гвардии этой страны (вооруженных сил, состоящих из ста тысяч человек, охраняющих монархию от потенциальной угрозы ей со стороны действующей армии). Чалмерс Джонсон, автор «Печали империи»<sup>54</sup>, пишет, что всего за несколько минувших лет «Vinnell» «создала, направила и написала доктрину, а также обеспечила кадрами пять военных Саудовских академий, семь стрелковых полигонов, систему здравоохранения; обучила и экипировала четыре механизированные бригады и пять бригад инфантерии.

В свою очередь, Саудовская Аравия вложила миллионы долларов в крупные оборонные корпорации для оснащения этих сил».

Последствия подобных отношений весьма значительны. Если по факту частные военные фирмы представляют «новое деловое лицо войны»<sup>55</sup>, то правительства не будут обладать монополией на насилие, а власть государства будет существенно подорвана. Частные фирмы также освобождены от законодательного или общественного контроля<sup>56</sup>. Действительно, Пол Бремер, представитель американской администрации в Ираке, издал распоряжение, согласно которому частные контрактники получили иммунитет от судебных преследований в Ираке, что поставило их вне досягаемости закона. (В США действия контрактников нуждаются в одновременном одобрении со стороны Государственного департамента и Пентагона.) Тем самым лидеры могут «замыкать демократию на себя, передавая важные политические задания внешним, неподотчетным компаниям»<sup>57</sup>. Или, по словам одного журналиста, главы этих компаний могут «игнорировать последствия и не слишком заботиться об ответственности»<sup>58</sup>. (По мере роста феномена частных военных фирм государства будут должны приспособливать собственную внешнюю политику с учетом присутствия неправительственных военных и лучше контролировать их.)

Среди сотрудников «Blackwater» — целый ряд бывших высокопоставленных лиц из Пентагона и разведки, в том числе бывший советник администрации Буша-младшего по вопросам противодействия терроризму Кофер Блэк, бывший инспектор Пентагона генерал Джозеф Шмитц, бывший заместитель директора ЦРУ Роберт Ричер и бывший ведущий оперативный работник ЦРУ в Латинской Америке Рик Прадо. Вышедшая осенью 2006 года статья в «Harper's Magazine» так описывала механизм «вращающейся двери» для случая с «Blackwater»:

Ричер — бывший глава подразделения ЦРУ на Ближнем Востоке<sup>59</sup>; он долгое время служил в Омане, где начиная с 1999 года занимал пост начальника базы. На протяжении ряда лет он был ключевым человеком для контактов с королем Иордании Абдаллой, с которым ему удалось наладить удивительно тесные взаимоотношения. «В наших отношениях с Иорданией были свои успехи и неудачи, но король все-

гда поддерживал хорошие отношения с ЦРУ, — как утверждает лицо, непосредственно знавшее ситуацию. — Первичны для короля всегда отношения с ЦРУ, а не с американским послом».

...После отставки Ричера, по словам источников, он помог «Blackwater» заключить прибыльную сделку с иорданским правительством — для обеспечения обучения по методике ЦРУ. Миллионы долларов, которые ЦРУ «инвестировали» в Иорданию, ушли через «вращающуюся дверь» вместе с Ричером.

Отрядам «Blackwater» в Ираке, выполняющим такие важные миссии, как охрана Пола Бремера, обычно платят намного больше, чем американским военнослужащим: часто за месяц они могут заработать столько же, сколько обычные солдаты за весь год, причем иногда уровень оплаты наемников ощутимо превышает оклады сотрудников кабинета министров.

Критики из числа пятнадцати ведущих подрядчиков смотрят на ситуацию несколько иначе: «Вот что происходит с годами: парни становятся умнее. Они обнаружили, что могут делать нечто внутри правительства и за правительственные оклады, но если они будут делать то же самое в рамках частного сектора, то получат намного больше. Поэтому они перешли в частный сектор и благодаря своему влиянию перенаправили потоки ресурсов от тех, кому платят за работу на правительство, к тем, кто нанимает для выполнения этой работы кого-то еще».

За рубежом перспективы «приватизации» военного сектора на удивление другие. В ходе масштабных реформ 1990-х годов в Китае военные лидеры Народно-освободительной армии Китая (НОАК) стали воплощением проведения перемен во имя личных интересов. Фактически, широко распространено убеждение, что среди причин столь спокойной передачи Гонконга и защиты его роли как «перевалочного пункта» капитализма была потребность высокопоставленных китайских военных в функционировавшей там банковской системе — для сохранения и приумножения своего личного благосостояния.

Недавняя возможность приобщиться к сути капитализма, которая имела место в НОАК в 1990-е годы, превратила ряд его членов в глобальный суперкласс. В числе этих людей Рен Чжен-

фей, в настоящее время — президент «Huawei Technologies»<sup>60</sup>, компании, получившей от государственного банка ссуду в 9 млн долларов и вошедшей в круг лидирующих китайских поставщиков телекоммуникационных услуг. «Huawei» позиционирует себя как недорогого конкурента крупным поставщикам с Запада; фирма выросла за счет знаний, полученных Чженфеем в период его работы в качестве технического исследователя в китайской армии. Кроме того, фирму поддерживала НОАК, во многом подобно тому, как в России бывшие лидеры КГБ, по крайней мере отчасти, «выкормили» олигархов вроде Михаила Ходорковского. Армии требовались современные коммуникационные возможности, а главные военные попутно извлекали финансовую прибыль от роста фирмы. Как сообщают, Чженфей, проводивший в армии десять лет, управляет компанией с учетом интересов военных, и прибыль ее остается на низком уровне, однако он умудряется не привлекать к своим делам внимания при выручке свыше 11 млрд долларов. Среди других холдингов НОАК в 1990-е годы<sup>61</sup> были такие разные бизнесы, как «Palace Hotel» в Пекине; фирмы, занимающиеся вопросами безопасности, — такие как уже прекратившая работу «J&A Securities»; «Great Wall Telecom»; «China Poly Group»; «China Carrie Enterprises» и «China Xingxing Group».

В конце 2006 года китайское правительство довело тренд до его логического завершения<sup>62</sup>, объявив о планах по финансовой поддержке частной собственности для производителей военного оборудования, поощряя тем самым конкуренцию и инновации, а также предоставив НОАК право выбора лучшей продукции и услуг в случаях, когда это относится к ее главным задачам. Заполнять нишу начали компании вроде «Shaanxi Baoji Special Vehicle» (выпускает бронированные транспортные средства для перевозки людей) и ряд высокотехнологичных фирм; часто они получают миллиардные гранты и многомиллиардные контракты, и все это призвано помочь Китаю ликвидировать отставание его военных технологий от Запада. Практически одновременно Китай объявил и о рекордных военных расходах<sup>63</sup>: военный бюджет 2007 года — максимальный за пять лет и составляет около 45 млрд долларов, что почти на 18% больше по сравнению с 2006 годом.

По словам одного старшего партнера ведущей западной фирмы, занимающейся инвестированием частных акций в Китае, «НОАК создает новые предприятия для обогащения своих первых лиц. Правительство уже не сопротивляется, когда начинают делать слишком много денег и распространяется коррупция. Далее, эти компании становятся свободными для действительно более частного управления, более независимыми и нередко более успешными. Что происходит затем, иллюстрирует один обед в Шанхае, на котором я не столь давно побывал и где сидел рядом с генеральным директором крупной технологической компании и разговаривал о предстоящей серии встреч в Пекине. Он сказал: “Почему это вас беспокоит, если вы даже больше не увидите этих старых людей? Будущее власти в Китае — мы”».

#### ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ ПЕРМАНЕНТНОЙ ВОЙНЫ: СТРАНА И АЛЬЯНС ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Несмотря на подъем Китая и увеличение им военных расходов, что вызывает стенания на Западе о создаваемых этим угрозах, КНР по-прежнему далеко позади неоспоримого лидера в глобальных тратах на оборону — от США. С учетом уже инвестированных долларов и свыше пятидесяти лет «перманентной войны» Америка закрепила за собой статус единственной в мире настоящей военной супердержавы. Согласно данным авторитетного Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI)<sup>64</sup>, в 2006 году из примерно 1,2 трлн долларов общемировых правительственных расходов на оборону США потратили почти половину — порядка 529 млрд долларов. Приблизительно 80% от всей суммы пришлось на Америку и ее союзников из НАТО. После США, по данным SIPRI, четверка стран с максимальными расходами выглядит так: Великобритания — 59 млрд долларов; Франция — 53 млрд долларов; Китай — 50 млрд долларов (обратите внимание на расхождение с «официальными» цифрами страны, приводившимися выше); Япония — 44 млрд долларов. Только 13 основных стран тратят более 10 млрд долларов в год каждая. Аналогичным образом в списке 100 глобальных военных подрядчиков 2007 года от «Defense News»<sup>65</sup> — семь из десятки лидеров находятся в США,



штаб-квартиры еще троих расположены в Великобритании, Голландии и Италии. Вся первая двадцатка — полностью из стран НАТО.

Кроме того, SIPRI ведет проект «Военные расходы»<sup>66</sup>, отслеживающий, кто и кому продает вооружения. Согласно данным проекта, пик продаж вооружений пришелся на 1982 год, когда во время холодной войны на пять стран (СССР, США, Франция, Великобритания и Италия) пришлось 82% всех транзакций. С тех пор глобальные продажи вооружений пошли на спад, теперь они составляют около половины от пикового уровня, но в них по-прежнему доминируют пять стран: США, Россия, Франция, Германия и Голландия. Россия лидирует — благодаря своим ценовым преимуществам и тому, что значительную часть закупок совершают развивающиеся страны, для которых ключевым является вопрос не технологий, а именно цены. В то же время в рамках российских операций с вооружением наблюдается концентрация покупателей. В период 2001–2005 годов около 43% проданного Россией оружия направилось в Китай, еще 25% — в Индию. Таким образом, два развивающихся гиганта ответственны за две трети всего экспортного спроса на российскую военную продукцию.

С учетом своего доминирования в сфере частных вооружений шансы Америки снова занять главную позицию среди поставщиков оружия в списке SIPRI довольно высоки, пока же она буквально бьется с Россией за долю на рынке. В 2001–2005 годах 36% американских сделок пришлось на Грецию, Израиль, Великобританию и Египет, однако Индия и Китай продвинулись вверх в списке американских покупателей. Взаимоотношения с Индией выглядят особенно значимыми не только из-за размеров потенциального рынка, но и потому, что Индия сейчас является жизненно важным противовесом и все более воинственному Китаю, и политически нестабильному Пакистану. Как сотрудничество между военными помогает продвигать продажи, так и продажи способствуют развитию долгосрочных политических и дипломатических связей. Альянсы продвигают продажи вооружений, а продажи вооружений — альянсы. Если, как кажется, Япония займет более традиционную позицию военного развития, а другие азиатские страны будут искать противовес стремительному наращиванию военной мощи Китая, рынок продаж для

США в Азии может вырасти гораздо значительнее. Японские военные, к примеру, вероятнее всего, будут закупать американские самолеты у компаний «Boeing» и «Lockheed», к которым привыкли, или оснащать свои флотилии сложными военными системами от «Northrop Grumman» и «Raytheon». Следовательно, политическое решение, которое Япония может принять после консультации с США, скорее всего, будет иметь прямые коммерческие следствия для США, лидеров и акционеров крупных военных подрядчиков. Если это приведет к раскручиванию спирали по наращиванию военных бюджетов в регионе, где находятся Южная Корея и Тайвань (также крупные покупатели американского оружия), — выгоды очевидны.

Стокгольмский международный институт исследования проблем мира оценивает обычные сделки по продажам вооружений как всего лишь 0,5–0,6% от глобальной торговли, что является только частью от общих продаж, связанных с обороной. Это подчеркивает тот факт, что применительно к глобальному раскладу дело не просто в игре цифр. Продажи вооружений равнозначны передаче способности быть сильным и, соответственно, изменять баланс власти в региональном и международном масштабах. Поэтому не удивительно, что они являются продуктом тесного сотрудничества на высшем уровне политических, военных и коммерческих элит, ключевых групп глобального супер-класса.

#### МУХА И ЛЕВ

Менее известных членов, или «теневые элиты», мировой военной элиты сложнее определить географически или демографически. В них входят нелегальные торговцы оружием и лидеры террористов, преступники, чья деятельность выходит за рамки национальных границ и ведет к международной нестабильности. Невзирая на свою «невидимость», они оказывают глобальное влияние: потенциально имея возможность использовать или продавать оружие массового поражения, они могут изменить судьбу наций.

Газетные заголовки и значительная часть внимания к оружейному бизнесу привлекают интерес к самым дорогостоящим или разрушительным вооружениям. Так, Уильям Лангевиче в

своей книге «Атомный базар»<sup>67</sup> описывает один из наиболее дестабилизирующих глобальную безопасность и изменяющих расклад власти феноменов: приобретение бедными странами ядерных технологий. Лангевише называет таких покупателей «бедными ядерными» и справедливо замечает, что обладание подобным оружием дает этим странам и их лидерам намного больше возможностей для влияния на международной арене. (Действительно, когда-то Билл Клинтон охарактеризовал ядерное оружие как «товарную сельхозкультуру» Северной Кореи<sup>68</sup>.)

Но история о том, как эти военные технологии становятся предметом запрещенной торговли, помещает в центр несколько ключевых трендов, влияющих на глобальный рынок вооружений: растущее значение нелегальной торговли оружием или военными технологиями теми, кто игнорирует международные режимы, и саму их способность к подобному игнорированию. Действительное отрицание Конвенции о нераспространении ядерного оружия действует как механизм, мешающий сосредоточению ядерного оружия в руках лишь горстки наций. В последние годы, после признания наличия ядерных мощностей у Индии, Пакистана и Северной Кореи и возможности их получения Ираном, очевидно, что релевантность режима нераспространения уменьшается, порождая гонку за обладание технологией среди небольших наций и даже негосударственных участников.

В свою очередь это приводит к появлению на сцене таких лиц, как пакистанец Абдул Кадир Хан, который оказался в центре нелегальной торговли подобным оружием. В середине 1970-х годов, намереваясь противостоять угрозе со стороны только что приобщившейся к ядерной программе Индии, Хан выкрал планы реактора из лаборатории в Нидерландах, где в то время работал, и тем самым запустил в собственной стране ядерную программу, за что впоследствии его прозвали «отцом исламской бомбы»<sup>69</sup>. Годы спустя он создал глобальную сеть по распространению ядерного оружия и преследовался судами в Европе и Южной Африке за осуществление тайного бизнеса и несанкционированных ядерных программ по меньшей мере в шести странах: Индии, Пакистане, Южной Африке, Северной Корее, Ливии и Иране. Относительно масштабов этой сети многое так и не известно, а сам Хан в настоящее время находится под домашним арестом в Исламабаде. В 2004 году президент Буш выразил уве-

ренность<sup>70</sup>, что его администрация изгнала незаконную сеть из бизнеса, однако это, как кажется, чрезмерно оптимистичное заявление. В августе 2006 года Стивен Колл из «The New Yorker» написал, что, подобно Хану и многим его анонимным соратникам, «инженеры-предприниматели стали агентами по распространению ядерной энергии, жаждавшими приватности и редко обнаруживавшими себя. Хотя их мотивы и убеждения — профессиональная гордость, жадность, страх разоблачения и, время от времени, политические убеждения — имели, например, в случаях с Ираном, Ливией и Пакистаном, такое же влияние на ядерный баланс, как и решения премьер-министров или президентов»<sup>71</sup>. И действительно, один высокопоставленный американский деятель сопоставил дестабилизирующую роль Хана в XXI веке с ролью Гитлера и Сталина в XX веке<sup>72</sup>. Даже не имея военного звания или статуса генерального директора, люди, подобные Хану, обладают способностью влиять на мировые события на чрезвычайно пугающем высоком уровне.

Международные террористы образуют сходный, критический компонент «теневого класса» военно-промышленного кластера. Они намного более тесно вовлечены в ситуации с применением силы и насилия, чем люди, имеющие дело с торговлей вооружениями, и эффекты от их действий могут быть не менее значительными. Помимо печально известных персонажей вроде Усамы бен Ладена, есть и другие люди с подобной властью в собственных сетях: лидер террористов Айман аз-Завахири («Аль-Кайеда»), Рамадан Абдулла Мохаммад Шаллах (палестинская группировка «Исламский джихад»), Сайед Хасан Насралла («Хезболла») — вот только верхняя часть списка тех лиц, которых власти считают идейными лидерами террористов. Тем не менее внимание к самым упоминаемым лидерам — отчасти в результате работы СМИ или из-за желания общественности увидеть за террористическим движением конкретное лицо — приводит к их личному возвышению. Хотя такие лидеры, как, например, Усама бен Ладен, являются важными (и он, и Насралла, конечно, могут быть классифицированы как суперкласс, если принять во внимание их личный иконический статус, ресурсы, сети и политические связи, которыми они располагают), но есть и бесчисленные примеры анонимной террористической силы. Начиная с исчезновения Усамы бен Ладена в горах между

Афганистаном и Пакистаном и до исчезновения других ключевых лидеров безликость и взаимозаменяемость игроков предполагают, что в случае терроризма сети оказываются важнее конкретных личностей. Например, убийство Абу Мусаба аль-Заркави едва ли ослабило смертоносную силу «Аль-Кайеды» в Ираке. По иронии, предпочитаемые многими группировками на Ближнем Востоке террористические техники (типа подрыва бомбы смертником) не только эффективный способ для причинения боли врагу, но и метафора самого движения. Человеческая личность пускается в расход как материал.

Относительно недавно, поскольку внимание к так называемой войне с террором спровоцировало интенсивные исследования террористических сетей, стало также понятно, что весомая часть способностей данных организаций основана на «цепи поставок террора»: возможности подключаться к незаконным сетям торговцев оружием, каналам отмывания денежных средств, поставщикам наркотиков и даже к контрабандной продукции для получения денег, перемещения их и направления прямо на закупки оружия и покупки подложных документов; возможности действовать через границы, подкупать должностных лиц и вообще делать все, что потребуется ради успешной реализации планов. Редактор «Foreign Policy» Мойзес Наим в своей работе на тему терроризма «Вне закона»<sup>73</sup> описывает «тысячи и тысячи» рекомбинантных сетей, которые образуются для поддержки конкретных миссий и расширяют за наличный расчет возможности террористических групп и иных противозаконных предприятий.

Рожденный в Ливии, Наим обсуждал со мной тему теневого элита в глобальной торговле оружием в своем комфортабельном доме в Мэриленде, где такие вопросы кажутся бесконечно далекими: «Это огромная экономическая машина. Она имеет колоссальное значение и многими не замечается, но это именно то, что происходит в массе стран. Там разделение на легальное и нелегальное насчитывает два-три или ни одного уровня. Поезжайте в Россию и найдите компанию, где бы не было трех или четырех ступеней отделения от криминального истока.

Новые элиты крайне могущественны в финансовом и политическом плане. Они не приезжают в Давос и не нуждаются в по-

ездках туда. Они не принадлежат к какому-либо из этих кругов, но зачастую имеют лучшее финансирование и больше политического влияния, чем некоторые из тех новых властных элит, что появляются на обложках деловых журналов и в разделах светских новостей газет. Некоторые из них контролируют региональные правительства, городские советы или же обладают серьезным влиянием в военной среде более чем одной страны и управляют правительствами. И вы знаете, что есть у этих людей и чего нет у толпы из Давоса? Оружие. Поэтому все эти финансисты из Лондона и Нью-Йорка, представители крупных хедж-фондов, возможно, и имеют очень большие кошельки, но у них нет пушек и головорезов, а сегодня это во многих частях света является валютой». Наим ссылается на места вроде многочисленных «слабых государств», где часто доминирует власть криминала, а преступники имеют доступ к лучшему оружию. Если колумбийские повстанцы и их наркобароны или наркоторговцы вдоль американо-мексиканской границы имеют доступ к большому количеству денег и, как следствие, к более продвинутым технологиям, то они могут обыгрывать легитимные власти своих стран и покупать или запугивать политических лидеров в собственных интересах.

Среди членов суперкласса продавцов оружия Наим называет Виктора Бута<sup>74</sup>, которого некоторые считают «Биллом Гейтсом или Дональдом Трампом современной торговли оружием». В эпоху хаоса раннего постсоветского периода Бут купил ряд устаревших советских самолетов и, через сложную систему подставных фирм и филиалов, начал чартерные перевозки оружия. В 1980-е и 1990-е годы он переправлял оружие (а также алмазы, замороженную рыбу и даже миротворцев ООН) по всей Азии и Африке. С баз с «либеральной юрисдикцией»<sup>75</sup> он осуществлял поставки стрелкового оружия, бомб и ракет неизвестному ряду важных клиентов из числа военных хулу в Руанде и членам «Талибана» в Кандагаре, включая вооружения примерно на сумму 50 млн долларов для «Аль-Кайеды». Хотя мы точно никогда и не узнаем масштабы влияния Бута, оружие, которое он поставлял, без сомнения, изменило баланс сил во время нескольких гражданских войн и способствовало развитию не одной смертоносной террористической организации.

До недавнего времени еще одним членом того же круга теневых элит был 61-летний Монзир аль-Кассар, сирийский торговец оружием, которого за его роскошный дом в Испании и образ жизни прозвали «принц Марбелья»<sup>76</sup>. Аль-Кассара сдали в начале июня 2007 года два оперативника из американского Управления по борьбе с наркотиками, которые прикинулись покупателями оружия для «Революционных вооруженных сил Колумбии» (FARC), самой известной террористической колумбийской группировки с теснейшими связями с наркомафией. Как говорилось, аль-Кассар пообещал двойным агентам поставить восемь тысяч пулеметов, два миллиона боеприпасов к ним, сто двадцать ракетных пусковых установок, две тысячи четыреста ручных гранатометов и ракетные комплексы «земля-воздух». Кроме того, подобно многим крупным оружейным корпорациям, он обещал предоставить своим клиентам инструкторов для обучения тонкостям обращения с вооружением и предложил раскрыть особые секреты изготовления самодельных взрывных устройств. Вдобавок в соответствии с трендом покупать наемных солдат он был готов дать и тысячу бойцов. По общему мнению, суммарная стоимость сделки должна была составить 8 млн долларов, но этот платеж оказался ловушкой для поставщика террористов, и его взяли в аэропорту Мадрида. Долгое время аль-Кассар был чрезвычайно важным звеном в тех сетях, что наделяют террористов властью, и имел особую склонность к антиамериканским группировкам.

Помимо драматических историй о продажах ракетных комплексов и кражах ядерного оружия, в контексте глобального оружейного бизнеса стоит заметить, что самым смертоносным сегментом торговли оружием являются продажи стрелкового оружия. По сообщению «Small Arms Survey»<sup>77</sup>, один миллион единиц стрелкового оружия и так называемого оружия легкого калибра был куплен в 2006 году международными военными силами, причем ведущими экспортерами были Россия, США, Италия, Германия, Бразилия и Китай. (Одни лишь США и ЕС отвечают за 75% от суммарного годового производства.) Ежегодно этот бизнес оценивается в 4 млрд долларов, а официальное военное потребление составляет только малую часть от общего объема торговли; от семи до восьми миллионов единиц оружия каждый год покупается легально, тогда как на миллионы больше продаж совершается через незаконные каналы.

Исследование подчеркивает, что почти половину убитых стрелковым оружием в 2006 году составляли молодые мужчины и что в местах с высоким уровнем применения огнестрельного оружия, таких как Колумбия, средняя ожидаемая продолжительность жизни мужчины на три года короче, чем там, где такое оружие не так популярно. Согласно данным представительства ООН, координирующего гуманитарные вопросы, стрелковое и малокалиберное оружие, которое составляет только одну пятую от глобальной торговли оружием<sup>78</sup>, «калечит и убивает намного больше людей, чем какое-либо другое разрешенное оружие». Чтобы увидеть его смертоносную силу, не надо ходить далеко за примерами: возьмем разработанный русскими автомат Калашникова, больше известный как «АК-47». Со момента его создания во время Второй мировой войны им были убиты миллионы людей, и именно его предпочитают военные по всему миру. Этот автомат и иные виды стрелкового оружия были наиболее часто используемыми (а иногда — единственными из используемых) в 1989–1996 годах в 101 крупном вооруженном конфликте.

И опять же, недееспособность правительств создала ту лагуну, которая позволяет процветать самому опасному сегменту оружейной отрасли. Исследование, проведенное ООН и рядом неправительственных организаций, показало, что многие государства имеют устаревшее законодательство и почти в сотне случаев не способны определить то, что должно быть минимальным шагом по направлению к введению контроля над стрелковым оружием. Кроме того, по мнению экспертов, в подавляющем большинстве (возможно, девять из десяти) сделок купли-продажи участвует государство. Коротко говоря, сети, связывающие легальную торговлю оружием и черный рынок вооружений, несут увечья и смерть в невероятных размерах. Ежегодно приблизительно 60 000–90 000 человек убивают в военных конфликтах из стрелкового оружия<sup>79</sup>. Но разрешение этой проблемы за пределами интересов имеющих власть. Почему? Потому что эта проблема не находит отклика у политических и деловых лидеров; это проблема бедняков, и к тому же из нее извлекают прибыль глобальные производители вооружений.

Любопытно, хотя может и не удивительно, что подобная позиция питает гнев малых групп по отношению к большим, под-



талкивая людей к тeneвым элитам и отвращая их от корпоративных сфер и от мира стран-лидеров. Так создается среда для асимметрии, которая столь неблагоприятна для многих из сегодняшних военно-промышленных элит. Самые богатые и могущественные породили систему, где немногие страны — а точнее, единственная страна и немногочисленные люди в ней — с подавляющим перевесом доминируют над остальными. Но такая система также делает их неподготовленными и, если принять за доказательство Ирак, совершенно бессильными, уподобившись льву, который не может избавиться от досаждающей мухи.

## ГЛАВА 7

# ИНФОРМАЦИОННЫЙ СУПЕРКЛАСС: ВЛАСТЬ ИДЕЙ

Люди никогда не будут свободными, пока последний король не будет задушен потрохами последнего священника.

*Дени Дидро*

Не случайно, что террористы, существовавшие с самого начала истории, заняли столь значимую позицию в информационную эпоху. Информационные потоки многократно усиливают власть тех, кто с точки зрения силы относительно слаб. Фактически, принципиальным орудием терроризма являются телекамеры, веб-сайты и газетные заголовки. Взрыв или выстрел — это «микроб», а медиа — тот переносчик, который превращает отдельную трагедию (имевшую бы относительно мало влияния в эпохи медленно распространявшихся новостей) в эпидемию страха и реакций. Люди, устанавливающие придорожные бомбы или подрывающие себя в толпе, угрожают только тем, кого непосредственно атакуют. Террористы, которые могут «взорвать» информационное поле, угрожают обществу.

Что было более опустошающим 11 сентября 2001 года: разрушение двух зданий на Манхэттене или ~~передававшиеся~~ по миру повторявшиеся образы крушения этих ~~двух знаковых~~ башен? «Аль-Кайеда» преднамеренно выбрала ~~целью~~ символические объекты. Если главная цель террора — генерировать максимальное чувство страха, тогда оптимальным подходом будет

выбрать те образы, которые находят живой отклик в воображении и которые являются центральными для нашего чувства социального порядка, а затем уничтожить их каким-нибудь впечатляющим способом.

В информационную эпоху манипулирование образами становится ключевой способностью террористов и повстанцев. Когда ХАМАС поощряет молодых арабов швыряться камнями под объективами телекамер в хорошо вооруженных израильских солдат, мы видим следующие образы: над израильтянами насмеются, и они кажутся беспомощными и слабыми, или же они отвечают на выпады так, как их обучили, и тогда выглядят чрезмерно жестокими. Если Усама бен Ладен или Айман аз-Завахири появляются на видеозаписях, то они не только подчеркивают неспособность международного сообщества их схватить, но всегда автоматически получают глобальное внимание медиа. Подобные появления могут служить для придания рамок дискуссии, призыва сторонников к действиям и провокации враждебных реакций. Возможно, главными средствами для достижения целей «Аль-Кайеды» за пределами Ближнего Востока являются вовсе не атаки, а именно такие записи.

В этом смысле теневые элиты, которые поднялись до статуса суперкласса благодаря своему глобальному влиянию, — не просто изготовители бомб или контрабандисты; они — мастера семиотики, личности, которые манипулируют СМИ (несмотря на отсутствие у них PR-консультантов) так же ловко, как политики и знаменитости. Однако информационные инструменты в руках теневых элит выходят за рамки управления образами в новостях или публичных появлениях для привлечения к себе внимания. Элиты используют Интернет для расширения сетей и поддержания связей между собой, а также для построения виртуального глобального альянса с теми, кто разделяет их взгляды (подобно тому, как девочки-подростки делятся сплетнями и новостями моды в социальной сети MySpace).

Рита Кац и Джош Девон из Института поиска международных террористических организаций (SITE Institute), изучающего феномен терроризма во всемирной паутине, пишут: «Интернет помогает отдельным сетям сливаться и формировать глобальное сообщество сторонников джихада, преодолевающее национальные, возрастные, гендерные и физические границы...

Интернет дает жизнь новому поколению джихада среди людей, никогда не бывавших в Афганистане, Пакистане, Йемене, Судане или Сомали и не проходивших обучение в тренировочных лагерях «Аль-Кайеды»<sup>1</sup>. Кац и Девон описывают один известный случай, когда гражданин Великобритании Юнис Тсули<sup>2</sup> (сетевой ник Ighabi007) в одиночку помогал множеству террористических группировок, размещая и распространяя пропагандистские материалы, включая руководства по кибер-атакам. Кроме того, он был задействован в сборе информации относительно потенциальных целей атак, получая задания от связанных с терроризмом людей в США.

В ходе своей работы в институте исследователи обнаружили и проследили системы общения приверженцев джихада, а также идентифицировали критические звенья присутствия террористов во всемирной паутине. Одним из примеров этого является группа «Al-Fajr Media Center», которая «координирует распространение большинства сообщений от лидеров джихада, официальные коммюнике, фильмы и иные пропагандистские материалы посредством самых важных форумов». Одновременно та же группа работает на «Аль-Кайеду» и многочисленные исламистские группировки на Ближнем Востоке; ее онлайн релизы включали в себя видео о сбитом в Ираке «черном ястребе», самые последние выступления Усамы бен Ладена и его последователя Аймана аз-Завахири, видео нападения в Алжире на части «Brown & Root-Condor» (подразделение частного американского подрядчика KBR).

В этом отношении являются ли руководители группы «Al-Fajr Media Center» такими же могущественными, как и действительные террористы? Или более могущественными? Не они ли обеспечивают структуру для глобальных сетей и настоящие «боеприпасы» для движений, которые по своей сути больше политические, нежели военные или криминальные? Разве они влияют, минуя все границы, не на большее число людей, чем главари террористов на земле Ирака?

Я думаю, ответ положительный. Природа власти изменяется. Хотя в большинстве своем власть сильно концентрирована (особенно в мейнстрим-медиа и организациях, связанных с информационными технологиями), в информационную эпоху встроены демократизирующие компоненты. Прежде было трудно вой-

ти в сферу интересов массмедиа, будь то кинематограф, телевидение, радио или газеты. Освоение и расширение зоны влияния требовали существенных вложений капитала. Тем не менее в настоящее время средства распространения информации доступны всем бесплатно, что дает небольшим, бедным ресурсами группам возможность заявить о себе и влиять на миллионы людей по всему свету. Так, крупнозернистое видео под названием «Эволюция танца»<sup>3</sup>, на котором за шесть минут молодой человек в несколько комедийной форме показывал историю танца, за шесть месяцев на «YouTube» посмотрело почти тридцать пять миллионов человек: пример тривиальный, но он имеет серьезные следствия.

#### НОВОЕ И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ СТРАННО ЗНАКОМОЕ

Блоггеры и другие обитатели всемирной паутины начали конкурировать за влияние с крупными медиа, генерируя истории и вдохновляя движения. Согласно данным Alexa.com<sup>4</sup>, «информационной веб-компания», ранжирующей сайты по частоте посещения, одними из самых популярных сетевых блогов являются: «Webring: The Individualists Ring», который декларирует своей целью «поддержку сильного чувства индивидуализма и жесткое противостояние любой форме коллективизации»; LewRockwell.com — «антигосударственный/прорыночный сайт под руководством президента Института Людвиг фон Мизеса»; а также «Marxist Internet Archive». Эти сайты выражают политические чувства миллионов людей во всем мире. Во многом как DailyKos.com, TalkingPointsMemo.com и ряд других влиятельных ресурсов, которые в последнее время лидируют в процессе мобилизации либеральных демократов в США, они обладают потенциалом подлинного политического воздействия.

Всемирная паутина предлагает каждому, даже слабому, полномочия или поддерживает тех, кто нашел свою нишу. Тем не менее посмотрим на топовые веб-сайты из рейтинга «Alexa» по состоянию на середину 2007 года: все они находятся в руках безусловных членов суперкласса. Некоторые из этих людей могут быть частью нового истеблишмента, более молодыми и разбогатевшими относительно позже, но практики их бизнеса, их банковские счета и роли в обществе, без сомнения, походят на

стиль прошлых элит. Например, первым номером у «Alexa» идет сайт «Yahoo!» — открытой публичной компании из индекса «S&P 500», чья ежегодная выручка превышает 6 млрд долларов и которой до недавнего времени руководил генеральный директор, некогда стоявший во главе голливудской киностудии «Уорнер бразерс». Второе место занимает веб-сайт «MSN» от компании «Microsoft», контролируемой одним из богатейших людей на планете Биллом Гейтсом. Тройку замыкает «Google», где трудится более десяти тысяч служащих; рыночная капитализация компании порядка 160 млрд долларов, а ежегодная выручка — 12 млрд долларов. На четвертом месте расположился сайт «YouTube» (им владеет «Google», купившая его за 1,65 млрд долларов), на пятом — live.com (принадлежит «Microsoft»). Шестое место — «MySpace», принадлежащий «News Corporation» Руперта Мердока, одной из самых могущественных медиакомпаний в мире. Следует заметить, что Гейтс, Мердок и основатели «Google» Сергей Брин и Ларри Пейдж не только входят в число богатейших людей мира, но также регулярно появляются в топ-десятке нового истеблишмента<sup>5</sup> в разделе журнала «Vanity Fair», посвященном стилю жизни. Иначе говоря, как вам нравится столь крошечный суперкласс в контексте так называемой демократизирующей интернет-революции?

Конечно, это не означает, что Интернет — не революционная сила. Почти наверняка это — самое революционное развитие человеческой культуры за многие десятилетия, питающее глобализацию, изменяющее социальное взаимодействие, меняющее природу власти, позволяющее создавать богатство и трансформирующее рынки. Интернет — одна из наиболее разрушительных исторических сил, которая сметает элиты прошлого и основывает новые. В разных случаях он делает это по-разному, и среди разнообразных предприятий, которые он создал, — и такие традиционные торговые ресурсы, как Amazon.com, и совершенно новаторские, такие как веб-сайты социальных сетей.

Элли Пейдж руководила изысканиями для данной книги. В 2004 году во время учебы в Гарварде она стала свидетелем одной из подобных революций<sup>6</sup>, когда ее одноклассник Марк Цукерберг стал заниматься сайтом «Facebook»: «В то время выражение “социальная сеть” еще практически не употреблялось,

поэтому сразу и не было понятно, для чего же этот сайт. Любой студент Гарварда мог разместить там профиль — страничку с собственным именем и информацией о местоположении, внеучебной деятельности, интересами и т. д., а затем заниматься тем, о чем мечтает каждый социально обделенный кретин-старшеклассник: можно было обзаводиться “друзьями”, чтобы показать всем, свою “популярность”.

Сайт мгновенно стал хитом. Молва о нем распространялась по телефону, электронной почте и из уст в уста, и за несколько дней о нем узнали все. В течение недели-двух почти каждый выпускник приобщился к нему.

Сначала было трудно определить в чем дело, но оно, очевидно, затягивало. С одной стороны, было нечто пугающее в создании вашей собственной идентичности и отправке ее в мир, что-то приносившее удовлетворение от возможности представить себя таким образом, каким вы хотели. В этом отношении сайт обеспечивал место встречи для саморекламы, но — что более важно — он давал информацию о других людях. Вы могли случайно обнаружить сокурсника, который любит ту же “непонятную” музыку, что и вы, или тех, кто приехал из одного с вами города. Вы могли проследить, кто с кем дружит и кто с кем встречается. Это открыло совершенно новый мир интернет-слежения. Возможно, самым важным было то, что он давал вам занятие для того времени, когда вам не хотелось работать. В любом случае почти за одну ночь “Facebook” стал главной частью повседневной общественной жизни в Гарварде. Не осознавая этого, студенты начали проводить на сайте часы — вместо того чтобы, скажем, действительно встречаться друг с другом».

И то было только начало, первая ласточка феномена, который вывел «Facebook» в число лидеров по трафику. На 2007 год по всему миру насчитывалось более пятидесяти миллионов пользователей «Facebook»<sup>7</sup>, причем каждый день регистрировалось около двухсот тысяч новых участников. Список наиболее посещаемых веб-сайтов от «Alexa» ставит эту сеть на пятнадцатое место в мире; покупка доли в 1,6% компанией «Microsoft» подняла стоимость бизнеса до 15 млрд долларов — и превратила состояние Цукерберга, который оставил Гарвард ради своего стремительно растущего детища, в примерно 5 млрд долларов. Неплохо для 23-летнего парня.

Сделал ли данный взрыв Цукерберга членом суперкласса? Да, с учетом нашего определения, сделал. Фактически, нет такого царства, где бы мы могли увидеть сотворение членов суперкласса так близко, как в мире Интернета. Мы наблюдали рост помешательства на компьютерах и думали, что он ни на что не похож, — но так ли на самом деле? Насколько сравнимы эти новые технологические элиты с их братьями из суперкласса? По уровню образования они довольно схожи. Среди пионеров информационной революции, учившихся или закончивших Стэнфорд, были основатели «Yahoo!», генеральный директор «Microsoft», создатели «Google», основатель «Intel», основатель «Netflix», основатели «Hewlett-Packard», сооснователь «YouTube», сооснователь «Sun Microsystems», основатели «Cisco» и основатель «WebEx». Занятия в Гарварде посещали: основатель «Microsoft», основатель «Facebook», сооснователь и председатель «Sun Microsystem», председатель и генеральный директор «Viacom». В МТИ учились: сооснователь «Texas Instruments», сооснователь «Qualcomm», основатель «Lotus», основатель «Infoseek», основатель «3Com» и сооснователь «Intel». Разумеется, это весьма неполный список.

Естественно, многие интернет-новаторы ходили и в другие школы, но суть в том, что данная элита не слишком отличается по происхождению от прочих элит. Так сказать, яблоко от яблони недалеко падает. Более того, нередко, как только идеи созревали, связи между выпускниками помогали им напрямую контактировать с источниками финансирования из тех же самых школ, ставшими частью сетей, что было жизненно необходимо для подпитки новой отрасли. Соответственно, когда компании вырастали и становились публичными или продавались, эти недавно разбогатевшие элиты присоединялись к элитам Уолл-стрит и превращались в центральных игроков где-нибудь в Давосе, на встрече «Allen & Company» в Солнечной Долине или на конференции «Technology Entertainment & Design» (TED). И многие потом решали употребить заработанные деньги на политическое влияние, как во имя собственных деловых интересов, так и на поддержку кандидатов с близкими им взглядами.

Эта модель повторяется из страны в страну. Хотя случайная новая идея порождает сенсацию, поражающую рынки, элита информационной эры зачастую следует путями и моделями других



элит. Они даже показывают ту хитрость, которая была свойственна баронам-грабителям. Мы были свидетелями антимонопольных исков к «Microsoft», «Oracle» и другим фирмам; расследований в «Apple Computer» по поводу выписывания опционов задним числом; слушаний в Конгрессе по поводу сделок между китайским правительством и «Yahoo!», «Google» и «Microsoft»; исков звукозаписывающих компаний к веб-сайтам с возможностями обмена музыкой вроде «Napster» и «Kazaa»; отставания телевизионных сетей от «YouTube». И все эти битвы случаются не только в США. Серьезное противодействие интернет-сайтам есть в Китае, проблемы и неодобрение встречаются иногда интернет-гиганты в Азии и в Европе, а многие некогда громко звучавшие инвестиционные сделки и практики после неблагоприятного разворота рынка на проверку оказываются чем-то иным или и вовсе откровенным мошенничеством.

Среди самых драматичных — история взлета и падения Такафуми Хори<sup>8</sup>, который к тридцати годам проделал наиболее захватывающий из всех интернет-миллиардеров путь. Хори превратил сайт-социальную сеть под названием «Livedoor» в гиганта японских веб-предприятий. Он следовал американской модели создания бизнеса «с нуля» и даже скопировал уход из элитного университета Гейтса и Цукерберга, когда оставил Токийский университет для осуществления своей идеи. Его агрессивная тактика менеджмента быстро вывела «Livedoor» в лидеры, взорвав консервативный японский истеблишмент, хотя последнего и без того раздражал стиль поведения рок-звезды Хори и его повторяющиеся проявления неуважения к сложившемуся статусу. Через два года бизнеса его обвинили в биржевых манипуляциях посредством ложных бухгалтерских отчетов; размер подтасовок оценивался в примерно 40 млн долларов. В 2007 году Хори был приговорен к тридцати месяцам тюремного заключения. Когда-то достигавшее 1 млрд долларов, его чистое состояние упало до жалких 100 млн долларов или что-то вроде того.

Однако Хори не сломался. Он говорит, что истеблишмент обратился против него потому, что он пытался купить бейсбольную команду и часть компании с намного более длительной историей, «Fujisankei Communications Group». «Люди, которые противостоят мне больше всего, — средний менеджмент с долей в старой системе, те, кому по 40–50 лет, — заявил он в начале

2007 году «The New York Times». — Эти люди инвестировали в свои компании десятилетиями... Они не хотят, чтобы мир, в который они верят и который до недавнего времени охраняли, развалился: только не после того, как они трудились двадцать-тридцать лет, не наслаждаясь прибылью. Позволят ли они этому панку разрушить все?»<sup>9</sup> Многие отмечают, что не только сентенция Хори звучит непривычно жестко, но и что в системе, покаравшей его за сравнительно небольшой проступок в сравнении с тем, что намного более изощренные и сомнительные бухгалтерские практики поддерживаются крупнейшими японскими компаниями годами, есть некоторое лицемерие. Это, а также освещение его случая в СМИ заставило многих задуматься, была ли доля истины в словах Хори о том, что он попросту слишком сильно разозлил косный японский истеблишмент.

Конечно, Хори говорит о более пагубном влиянии суперкласса, движимом необузданными и бездумными личными интересами. Однажды я обратил на это внимание топ-менеджеров крупной технологической компании, когда они говорили о своем желании получить долю китайского рынка и готовности продавать свои интернетовские ноу-хау (в частности, свою возможность помощи китайской интернет-цензуре). Это была большая компания, и они хорошо понимали последствия собственного решения. Тут не было «серой» зоны, они осознанно пересекали линию «света».

Новые технологические фирмы для достижения продолжительного роста идут на различные компромиссы и переживают культурный шок, поскольку вынуждены в большей степени соответствовать требованиям акционеров, чем своим собственным профессиональным намерениям. Распространенной историей в информационный век является рассказ о предпринимателе, который вынужден был отступить на шаг назад, чтобы «профессиональные менеджеры» смогли вывести его компанию на «новую стадию». Так как капитал компании нередко сконцентрирован внутри нескольких финансовых институтов, о которых я говорил ранее (инвестиционные банки, частные инвестиционные компании и фонды венчурного капитала), можно наблюдать, как техническая «революция» тихо переходит в руки существующей властной элите.

Один из известных интернет-новаторов, с которым мне довелось общаться, потерял уверенный тон, когда беседа коснулась

напряжения между старыми и новыми элитами. Он столкнулся с проблемой растворения культуры собственной компании в культуре организаций с более длительной историей, в рамках по-прежнему популярных сделок, которые позволяют тем, кто был частью «старых медиа», трансформироваться посредством идей «новых медиа» и стимулировать обновление бизнеса. (В действительности многие из подобных союзов носят взрывной характер, что-то наподобие бизнес-версии «столкновения цивилизаций» Сэмюэла Хантингтона.) «Это было естественно, — размышлял генеральный директор. — Возможно, нам следовало знать это лучше. И это наполнено вызовами. Но ведь так и совершается прогресс?» Как оказалось, он полагал, что «старое» окажется не способным дотянуться до «нового», что они будут пытаться изменить друг друга и что, как в случае встречи теплого и холодного атмосферных фронтов, может разразиться настоящая буря.

У Билла Райта длинная история в медиа. Я познакомился с ним в его офисах в Нью-Йорке в «Rockefeller Plaza», где с 1986 и до начала 2007 года он руководил «National Broadcasting Company» (NBC). В отрасли с традиционно непостоянными отношениями с топ-менеджерами власть Райта оставалась удивительно стабильной, главным образом за счет его известности как человека, превратившего NBC из обычной телесети в широко диверсифицированную медиакомпанию. (Под его руководством под эгидой «NBC Universal» объединились сеть, киностудия «Universal», различные кабельные холдинги, международные холдинги, такие как «Telemundo», и различные новые медиабизнесы.) Уйдя из NBC, он остался вице-председателем «General Electric», и в свои шестьдесят с небольшим лет является одним из главных представителей глобального медиабизнеса. По образованию он юрист, с ним легко общаться, и он доброжелателен.

Однако, разговаривая о новых медиа, он выглядит искренне озадаченным<sup>10</sup>. Очевидно, он и его коллеги знают, что все в их отрасли изменяется, но они все еще не понимают, какова модель бизнеса. Это лучшие умы всей отраслевой пирамиды, и прошло уже почти два десятилетия после распространения Всемирной паутины, и тем не менее даже на самом высшем уровне есть весьма ограниченное видение будущего.

«Пусть, скажем, мы делаем двадцать больших фильмов в год и еще десять небольших фильмов, в общей сложности двадцать

пять—тридцать штук; и посылаем их сегодня в Японию; в эфир в этой третьей по величине экономике мира мы будем способны выпустить четыре или пять, — говорил мне Райт. — С другой стороны, возможности Интернета неограниченны и также не зависят от точки зрения регулятора. Следовательно, если мы хотим видеть стакан наполовину полным, то это — открытая возможность для коммуникации с намного более обширной аудиторией, нежели мы привыкли, и... мы всего лишь должны рассчитывать, как быть частью этого коммуникативного процесса... Когда я впервые пришел сюда, вопрос состоял в том, выживет ли вещание. Выживут ли газеты и журналы в том виде, как они были? Ответ: и да и нет. Наш основной доход приносят наши кабельные телевизионные сети, не NBC, и наши фильмы по-прежнему на уровне, поскольку есть множество способов для их дистрибуции, и телевидение собирается быть частью этого процесса в мире. Вещательный бизнес — все еще хороший бизнес, но он уже не такой, как раньше, и вести его все сложнее и сложнее. Любой человек из сферы традиционного медиабизнеса должен признать, что схема того, в чем мы участвуем, стала пугающе комплексной».

Долгие годы в качестве генерального директора CNBC с Райтом работала Памела Томас-Грэм<sup>11</sup>. Она окончила Гарвард, когда-то была консультантом в «McKinsey» и пишет в свободное время детективы. В период работы с Райтом, а также во время последующего назначения на пост президента группы модной компании «Liz Claiborne» Памела тоже столкнулась с теми вызовами, которые проистекают от новых медиа, особенно в части их влияния на бизнес, с которым она знакома лучше всего, — с индустрией новостей. Сидя в своем офисе в модном районе Нью-Йорка, она сказала мне следующее: «Эта элита в целом довольно обходительна и коммуникабельна; отчасти это подпитывается медиа и системой собственности в новостных медиа-организациях. Но с появлением блогов и демократизацией индустрии новостей в нее проникают люди из Айовы, которые имеют время и ресурсы для соединений со всеми этими мелкими сайтами. Интересно видеть, как такой формат в некотором смысле “обрушивается” на голову, в частности в новостном бизнесе».

Новые медийные элиты не только перевернули мейнстрим новостного истеблишмента, они фундаментальным образом из-

менили саму отрасль. Например, возникновение круглосуточного и непрерывного обновляемого пространства блогов превратило скорость и временные ограничения в намного более критичные факторы новостных сообщений. Чтобы остаться конкурентоспособными, вещатели должны проверять факты и источники в рекордно короткие сроки. По словам Томас-Грэм, она пыталась внедрить на CNBC мысль о том, что «как новостная организация, мы должны уметь делать справедливый выбор. Есть момент, когда ваши интересы и интересы вашего источника очевидно расходятся, и здесь мы должны быть журналистами».

Это интересный путь. Он несет конкретный вызов таким организациям, как CNBC, которые сами по себе представляют живую, наглядную революцию и где связь между прямыми включениями новостей и торговлей в реальном времени на фондовом рынке порождает новый тип симбиоза между репортером и освещаемым им полем. Взлеты и падения рынков базируются на том, сообщают ли в новостях об их росте или спаде. Ключевые медиаперсоны становятся чрезвычайно могущественными. Как выразилась Томас-Грэм, «некоторые люди пишут докторские диссертации об эффекте CNBC на рыночные показатели. И оно действительно реально, то есть, продолжает происходить с определенными программами. Я бы сказала, что телеведущие Мария Бартиморо и Джим Кремер — те два человека, которые подлинно влияют; думаю, это так, потому что они оба крайне компетентны и потому что все происходит в прямом эфире».

Бывший высокопоставленный американский сотрудник, прослуживший в высшем эшелоне правительства более сорока лет, высказался о внимании к группе технических экспертов, включая главу «Google» Эрика Шмидта, генерального директора «eBay» Мег Уитмен, тогдашнего главу «Yahoo!» Терри Семела, генерального директора «InterActiveCorp» Барри Диллера и основателя «Wikipedia» Джимми Уолеса. «Это поразительная группа, и все они рассказывали о технологиях, и каждый был во главе своего дела. И, я полагаю, неправильно было, что никто из них не был подлинным изобретателем. Они — генеральные директора, управляющие. В настоящее время следующее поколение изобретается каким-то занудой-ботаником, который не ходит на свидания, а торчит у себя в гараже.

Вопрос в том, каков политический эффект новых медиасетей на события? Хороший он или плохой? Здесь есть разделение. Эрик Шмидт говорил, что распространение информации всегда хорошо, и защищал поэтому крайне важное решение “Google” по поводу сделки с китайцами\*, говоря, что 97–98% глобального контента “Google” будет по-прежнему доступно в Китае. Многие спорили с ним и утверждали, что это коммерческое решение, а он продолжал придерживаться своей точки зрения, и тогда из аудитории стали раздаваться голоса, говорящие: “Вы неправы. Это может быть использовано как злая сила. В ней прячутся современные геббельсы”».

#### ГРОМКИЙ ГОЛОС ПЕРЕМЕН НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ

При стремительно меняющемся пейзаже информационных технологий, когда даже традиционные медиа используются революционными способами, стало возможным появление таких безусловных членов медиа-элиты, как Шейх Хамад бен Тамир аль-Тани. Аль-Тани принадлежит к правящей семье Катара и является дальним родственником его эмира, Шейха Хамада бен Халифа аль-Тани. Он начал свою карьеру в министерстве информации, где в итоге достиг должности первого заместителя министра. После ухода министра в середине 1990-х годов<sup>12</sup> его увлекла идея создания независимой новостной организации в духе BBC или CNN. Эмир Катара смотрел на ситуацию как на шанс заручиться поддержкой Запада и предотвратить возможное вторжение со стороны более крупных соседей<sup>13</sup>. В 1994 году канал был создан, и к 1996 году «Аль-Джазира» вещала по всему региону.

Канал задумывался как самоокупаемый за счет рекламных доходов, однако многие правительства на Ближнем Востоке, особенно Саудовская Аравия, негативно относились к каналу из-за критики им их политики и запрещали компаниям размещать там рекламу. В результате «Аль-Джазира» продолжает финансово поддерживаться главным образом правительством Катара. Канал имеет «непрозрачные» отношения с Шейхом Хама-

---

\* Компания «Google» пошла на уступки китайской цензуре и согласилась фильтровать содержание поисковых запросов и ограничить выдаваемую пользователям информацию.

дом бен Халифом аль-Тани, но, как заметил Хью Майлз<sup>14</sup> в «Foreign Policy», эмир «держит руки на пульсе в удалении от станции», и «Аль-Джазира» под его эгидой процветает. Цель канала — предлагать точку зрения Ближнего Востока на международные отношения; и изначально он привлек Запад как выдающий независимые репортажи, особенно в части освещения им таких спорных вопросов, как права женщин. Тем не менее не так давно американская администрация обрушилась на «Аль-Джазиру» за то, что там слишком много эфирного времени выделяется на террористов, в том числе на Усаму бен Ладена, и на беспорядки в Иране (как отмечалось ранее, именно освещение в СМИ делает относительно слабых намного сильнее). Противостояние канала и США даже привело президента Буша-младшего в 2004 году к рассмотрению возможности бомбежки штаб-квартиры станции в Дохе<sup>15</sup>.

Возглавленное Америкой вторжение в Афганистан после атак одиннадцатого сентября превратило «Аль-Джазиру» в действительный центр мирового внимания. Она была единственным каналом, которому разрешили вещать из подконтрольного «Талибану» Афганистана, в результате чего многие новостные агентства по всему миру стали зависеть от него по части «картинки» и информации<sup>16</sup>. К получившим известность сюжетам относятся американские бомбардировки, разрушение талибами древних буддийских статуй и эксклюзивное видео лидеров «Аль-Кайеды» и «Талибана». Сделав себе имя, канал расширил свои операции, подключив англоязычный веб-сайт и создав новые офисы в Лондоне, Куала-Лумпуре и Вашингтоне. Он отчаянно хочет составить конкуренцию CNN и BBC, нанимает в большом количестве оттуда журналистов и не так давно начал вещать на английском языке на новой круглосуточной новостной станции. Он также нарушил покой истеблишмента в части своих конкурентов с Ближнего Востока<sup>17</sup>, например телевизионной станции Саудовской Аравии «Аль-Арабия».

## ИНЪЕКЦИИ НОВЫХ СМИ: МГНОВЕННОЕ ДЕЙСТВИЕ

Медийные гиганты прошлого часто, как уже говорилось, занимают позицию поглощения медийных инноваций ради интересов существующих элит. Это эквивалентно тому, что мой быв-

ший бизнес-партнер Ричард Бернс обычно называл «пересадкой желез обезьяны»: усилием оживить организацию посредством единственного действия. Сегодня каждая газета, надеющаяся выжить, — также и веб-бизнес; спортивные империи построены на фанатской базе, которая расширяется за счет видео-игр; колумнисты превращаются в блоггеров. Самыми крупными и успешными медиадиректорами в настоящее время являются те, кто лучше всего способен постоянно заново изобретать собственные компании и — в некотором смысле — себя. И никто не справляется с этим более ловко и не вызывает больше споров, чем Руперт Мердок.

Как председатель и генеральный директор «News Corporation» Мердок<sup>18</sup> владеет приблизительно 30% компании и большинством голосующих акций холдинга, то есть фактически имеет полный контроль. Структура голосования в «News Corporation»<sup>19</sup> приводит к тому, что, согласно журналу «Time», это «одна из немногих мегакорпораций, контролируемая единственным лицом». Стоимость самой компании на середину 2007 года оценивалась почти в 70 млрд долларов, еще даже до успешного поглощения «The Wall Street Journal», самой влиятельной деловой ежедневной газеты в мире. Рожденный в Австралии, Мердок последовал путем колониальных элит своего времени и поступил в Оксфордский университет. Затем он вернулся в Австралию и начал строительство своей медиа-империи, покупая местные и национальные газетные бизнесы. К концу 1960-х годов он утвердился как один из мировых газетных королей, получив в собственность лондонскую «News of the World», а вскоре после того расширив глобальную рыночную долю за счет приобретения «Sun», «Times» и «Sunday Times» (Лондон). Он продолжал экспансию своей печатной империи в 1980-е годы и с покупкой «New York Post» проник на американский рынок.

В 1985 году Мердок получил американское гражданство, чтобы выполнять требования американского законодательства в отношении медиасобственности, то есть признавая со своей стороны преимущество американской информационной отрасли в эпоху информации. Годом ранее он получил полный контроль над студией «20th Century Fox» и над телесетью «Fox», что укрепило его позиции как одного из самых влиятельных частных лиц в мире. Через эти бизнесы Мердок участвовал в создании и дис-



трибьюции целого ряда хитов, включая фильмы «Чужой и Титаник», «Симпсоны» и глобальную франшизу «Американский идол». «News Corporation» доминирует в спутниковых телевизионных услугах<sup>20</sup>, в том числе в «DirecTV» в Америке, в «Sky» в Европе и в азиатском «STAR TV». Наконец, корпорации также принадлежит издательский дом «HarperCollins». В 2006 году Мердок объединился с Ахметом Эртеганом<sup>21</sup>, основателем «Atlantic Records», который имеет турецкое гражданство, — так Мердок смог войти на рынок Среднего Востока. Благодаря этим холдингам он обладает колоссальным влиянием на информацию и развлечения, предлагаемые сотням миллионам людей.

Помимо названных достижений, Мердок известен как человек, осуществивший революцию в теленовостях, создав в 1996 году «честный и сбалансированный» канал «Фокс ньюс». В настоящее время это самая популярная круглосуточная новостная станция в США, опережающая детище миллиардера Теда Тернера, CNN. Журналист Джеймс Понивозик пишет: «Канал “Fox” показал, что в теленовостях громкий голос, провокационность и живость — не те вещи, которых следует бояться. И, к лучшему или к худшему, но, вероятно, любая программа телевизионных новостей вне Государственной службы радиовещания (PBS) теперь устроена на манер “Fox”. Взрыв графики на ваших новостных лентах... фрагменты “свободного микрофона” в вечерних новостях на CNN — это “Fox”... Вы можете говорить себе, что не смотрите “Fox News”. Но, как говорят старые дельцы из “Palmlive”, вы в их мыле»<sup>22</sup>.

Хотя другие медиаконгломераты могут быть крупнее и прибыльнее, мало кто более влиятелен, чем корпорация Мердока, отчасти потому что он активно ищет способы использовать свою власть для продвижения собственных политических взглядов. Аналогия с военной элитой очевидна: иметь возможность использовать силу — это одно, а иметь волю ее использовать — уже другое. У Мердока есть желание использовать свое влияние, что он регулярно и делает. Ясно, что Мердок в целом обладает способностью влиять на мнение редакций своих газет. Например, согласно «The Guardian»<sup>23</sup>, ни одна из газет корпорации не высказалась против вторжения в Ирак в начале 2003 года. Участие Мердока в формировании содержания его газет было главной темой критики со стороны редакторского совета «The

Wall Street Journal», сопротивлявшегося принятию предложения Мердока о покупке их компании-собственника, «Dow Jones», в 2007 году. В некоторых отчетах предполагалось<sup>24</sup>, что при попытках поглотить в середине 1980-х годов «Warner Communications» Мердок приказал репортерам «New York Post» раскопать «подноготную» Стива Росса из «Warner», чтобы помочь поглощению. Кроме того, он периодически публиковал материалы, которые могли бы остановить проекты, угрожавшие его деловым интересам или интересам его политических союзников. Но, как сказал мне один долгие годы близкий к нему человек, «он невероятно сложный, и история не так банальна. Он спас множество бизнесов, которые в других руках бы погибли, и если бы он был слишком идеологизирован, мог бы он иметь поддержку Блэра или Хиллари Клинтон или так хорошо находить общий язык с китайским правительством?»

Когда дело касается политики, Мердок последовательно придерживается прагматичного подхода в отношении того, кого он поддерживает на выборах. Он не является членом ни одной партии США. Несмотря на консервативную направленность многих своих бизнесов (наверно, самые известные из них — «Fox News Channel» и «New York Post»), не так давно он принимал активистов, собирающих пожертвования для кандидата в президенты от Демократической партии, сенатора Хиллари Клинтон, а также встречался с Биллом Клинтоном и Альбертом Гором. Бывший председатель Федеральной комиссии связи Рид Хандт заметил<sup>25</sup>, что «он намного лучше понимает, как влиять на правительство, чем кто-либо из тех, кого мне довелось знать в медиа». Бывший мэр Нью-Йорка Эд Коч рассказывал<sup>26</sup>, как Мердок лично позвонил ему в 1977 году (Коч как раз баллотировался в мэры). Когда Мердок сообщил, что завтра в «Post» выйдет про него положительная статья, Коч ответил: «Руперт, вы только что избрали меня». Так оно и случилось. Тот выпуск трансформировал всю кампанию, без него, как считает бывший мэр, он бы тогда не выиграл. Накопление Мердоком личной власти подтвердил его близкий друг Ирвин Стельцер из «Sunday Times»<sup>27</sup>: «Они говорят, что Руперт говорит с Тони Блэром, чтобы защитить свою компанию [«News Corp.»]... Может быть, в небольшой степени и так, но не это движет им. Все дело во влиянии на события».

До настоящего времени Мердок хорошо справляется со своим делом, хотя он работает в отрасли, где единственной константой являются изменения, и ему придется меняться вместе с окружающей его средой, чтобы удерживать позиции. Так, новостные медиа существенно развились за последние пять лет, не только в связи с подъемом интернет-новостей и блогов, как уже обсуждалось, но и с растущей ориентацией на развлечения. Действительно, больше американцев в возрасте от восемнадцати до двадцати пяти лет получают новости из программы «необычных новостей» Джона Стюарта<sup>28</sup>, «The Daily Show», а не из любого другого источника. (Держа руку на пульсе отрасли, «Fox News Channel» Мердока в 2007 году запустил «The 1/2 Hour News Hour», чтобы конкурировать с популярным шоу «Comedy Central».) В глобальную эру сети с развлекающими знаменитостями обладают не просто «властью звезды» — они обладают возможностью влиять на результаты в реальном мире, имеют политические следствия и т. д.

#### О БОНО

Некоторые музыканты и актеры известны во всем мире. Их лица смотрят с обложек журналов, они продают миллионы дисков, они приносят сотни миллионов долларов. Каждый их шаг — повод для спекуляции в таблоидах, на телевидении и в Интернете. Они наиболее известны и узнаваемы, чем кто-либо другой на планете: такова власть популярной культуры.

Мало кто из них вышел за рамки своего статуса в поп-культуре и стал использовать свою непревзойденную публичность для обретения куда большего влияния. Музыканты вроде Боно и Питера Габриеля регулярно посещают собрания элит в Давосе, но их также можно встретить и за кулисами, где они работают с правительственными лидерами ради продвижения в решении проблем<sup>29</sup>, касающихся, например, гуманитарной помощи Африке. Боно — один из таких людей, его активность в последние годы огромна. Он поддерживает программы, привлекающие внимание к Африке («красные» этикетки хорошо узнаваемой продукции означают, что, покупая ее, вы помогаете этой стране), и оказывает давление на правительственных лидеров в вопросе прощения долгов развивающимся странам. Аналогично дей-

ствует Гелдоф, помогая в организации больших концертов в поддержку борьбы со СПИДом, где влияние многочисленных поп-звезд способствует привлечению внимания к тяжелому положению самых обездоленных людей в мире.

Насколько информированы эти послы-знаменитости? Подходят ли поп-звезды для политической работы и имеют ли они достаточную базу для понимания сущности проблем? Приведу слова одного бывшего высокопоставленного лица из многостороннего агентства развития: «Я видел этих ребят в действии, и их преданность впечатляет. Естественно, они не профессионалы развития, но то, что они подходят к делу страстно и имеют доступ к медиа, — жизненно важно. Как-то, помню, я с интересом наблюдал за работой Боно в кулуарах Глениглза, Шотландия, на саммите “Большой восьмерки”. Там был и Гелдоф, и хотя он тоже очень старался, но по сравнению с Боно он был в другой лиге». Боно — намного больше, чем просто часто упоминаемая знаменитость с тягой привлекать к себе внимание. Как сказал мне на Всемирном экономическом форуме один европейский чиновник, занимающийся проблемами развития, «критиковать легко, но не думаю, что есть хотя бы один публичный политик, который бы сделал больше для привлечения внимания к Африке или для мобилизации на действия, чем Боно. Если в конце концов он получит Нобелевскую премию мира, это не будет большой натяжкой».

Другие знаменитости (Анджелина Джоли, Николь Кидман и Майкл Дуглас — вот только некоторые из имен) стали послами ООН. Джоли снискала уважение своей энергией, помогая бедствующим детям из развивающихся стран (помимо принятия в собственную семью нескольких таких детей)<sup>30</sup>. Признавая важность ее миссии, престижный Совет по международным отношениям не так давно принял ее в свои члены, и практически наверняка Джоли — единственный в настоящее время член Совета, не получивший образования в колледже.

Британского министра иностранных дел Марка Маллок-Брауна<sup>31</sup>, работавшего по направлению Азии, Африки и ООН, журнал «Time» в 2006 году попросил побеседовать с Джоли для выпуска, посвященного «Сотне самых влиятельных людей мира». Министр так описывал их встречу: «Вокруг этого было много смеха, в том числе со стороны моей жены Триш. Джоли захоте-

ла встретиться со мной для брифинга перед тем, как отправиться в Давос в прошлом году. Статья действительно могла бы оказаться намного забавнее, к тому же все выглядело так, будто бы я держал дистанцию, а она настаивала на встрече со мной в лондонском отеле, а потом, конечно же, я слышал изумленный шепот моих соседей ей вслед. На самом деле самое смешное было то, что моя жена Триш позвонила мне из сломавшейся машины, когда ехала зимой в снегопад с заболевшей дочерью, Мэдди, обратно домой от доктора и сказала: «Где ты? Я полагаю, ты делаешь что-то великое». А я ответил: «Ну, вообще-то я в номере отеля с Анджелиной Джоли!» Но, кроме шуток, когда мы говорили, я был впечатлен ее знаниями и ее самоотверженностью».

Маллок-Браун описывал и саммит «Большой восьмерки» в Глениглзе: «Я был там в прошлом году с Кофи [Аннаном, генеральным секретарем ООН]. Боно и вправду был хорошо знаком с материалом. Со своими шикарными сторонниками они действительно выделялись. Они заставили Кофи помочь договориться о том, как добиться торгового прорыва для бедных стран. Просто вообразите себе комнату отеля с этими двумя людьми, Кофи и Боно... В конечном счете, всего лишь горстка знаменитостей, таких как эти, кто в свободное от работы в отрасли развлечений и своих звездных ролей королей или принцесс, или еще кого-то, обладает достаточным умом, чтобы хорошо использовать то, что у них есть. Вопрос в том, представляют ли они нечто более широкое? Являются ли они связующим звеном между обособленными глобальными элитами и общественным мнением и массовой культурой? Я думаю, что они, определенно, заполняют вакуум».

Девизом моей школы в Саммите, штат Нью-Джерси, — да и множества других школ — было выражение «знание — сила». Однако в наши дни знаменитость — сила. С современными информационными технологиями знаменитости имеют возможность управлять вниманием массовой аудитории. Как террористы пытаются манипулировать своей публичностью, используя в своих целях новые глобальные средства распространения информации, так и знаменитости могут превращать во власть направленные на них камеры и гонящихся за ними репортеров. Дэвид Бэкхем и Кристиано Рональдо, Майкл Джордан и Тайгер Вудс или любая другая звезда, связанная с некой продукци-

ей, — это власть генерировать доходы для клиента, побуждать потребителей покупать товары или услуги, ассоциируемые со звездой. Это может быть властью привлекать внимание к вопросу, вызывать страсть, инициировать действия и мобилизовать ресурсы; такую власть имеют Боно, Боб Гелдоф, Анджелина Джоли и Шакира. Когда Шакира говорит президенту Чили Мишель Башеле, что «образование — не роскошь, а право, которое должно быть у каждого»<sup>32</sup>, то это может и не новая мысль, но ее слова привлекают гораздо больше внимания, чем заключения тысячи экспертов.

### СПАСТИ МИР ЕДИНСТВЕННОЙ ИДЕЕЙ

Конечно, не все активисты мирового класса, кого можно встретить в Давосе или на иных встречах элит, являются рок- или поп-звездами. Фактически, немногие столь заметны, как Боно, когда он идет среди толпы в своих узких кожаных брюках, ставших его отличительным знаком.

И это по-настоящему печально, поскольку могло бы снять ненужные затруднения. Несколько лет назад в Давосе я был на вечернем приеме и встал рядом с приземистым, дружелюбным, бородатым мужчиной, чьего бейджа было не разглядеть, но который активно дискутировал с группой деловых и правительственных лидеров, куда подсоединился и я. Его волновали вопросы окружающей среды; говорил он на английском с мексиканским акцентом. Во время затишья в обсуждении я представился, надеясь получить от него пояснение, кто же он такой. Еще одна из группы, говорливая женщина и, по-видимому, если я не ошибаюсь, латиноамериканка, догадалась, что я был в шаге от проявления собственной глупости, и сказала: «О, разве не знакомы с Марио?»

Очевидно, в моих глазах не мелькнуло мгновенного узнавания, и тогда она добавила: «Это Марио Молина. Он получил Нобелевскую премию по химии».

Я пожал его руку, но это сделало более явным, что я не слышал о нем. «Он — один из людей, открывших, что мы разрушаем озоновый слой, — продолжила женщина, а затем, перейдя на тот размеренный шепот, который приберегают для детей, когда хотят избежать недоразумений, прибавила: — Он помог спасти мир».

Молина произвел необыкновенное впечатление во время остальной части дискуссии, но вскоре покинул группу и отправился к конклаву из нескольких Нобелевских лауреатов. Он совершенно ясно представлял<sup>33</sup>, что, несмотря на прогресс со времени написания им и Шервудом Роландом в 1974 году их революционной статьи в «Nature», объяснявшей, как хлорфтороуглеводороды приводят к истончению защитного слоя озона в атмосфере, намного больше предстоит еще сделать для предотвращения потенциально катастрофических последствий изменения климата.

Несколько лет спустя мне довелось посетить еще одно подобное мероприятие, и я там слышал, как бывший американский вице-президент Альберт Гор отзывается о Молина не только как о настоящем герое в деле сохранения окружающей среды, но и как о человеке с особым даром объединять людей. Гор говорил, что Молина, единственный мексиканский ученый, удостоенный Нобелевской премии, был также единственным человеком, который, насколько известно Гору, нормально общается одновременно и с мэром Мехико, и с президентом Мексики — людьми, которые не так давно ожесточенно конкурировали на выборах за Лос-Пинос, место президентской резиденции. Президент Мексики Фелипе Кальдерон<sup>34</sup> посчитал, что власть образа, который создан вокруг Молина, является результатом действий последнего; этот имидж, как полагал Кальдерон, можно использовать для продвижения Мексики, и в 2007 году в Давосе сказал следующее: «Мы хотели превратить образ парня, прислонившегося к дереву и с сомбреро, опущенным на глаза, в образы мексиканского нобелевского лауреата Марио Молина и обладателя “Золотого глобуса” Алехандро Гонсалеса Иньярриту».

Молина говорил, что он обнаружил — наука как профессия не слишком высоко ценится мексиканской молодежью<sup>35</sup>, и ему предстоит работать над устранением проблем, которые создает такое положение. Всего два года спустя после завершения своих исследований в Мексике, а затем в Германии и США он изменил последовательно то, как мир воспринимал его и как мир воспринимал сам себя. Так, уже получив докторскую степень и занимаясь исследованиями с Роландом для Калифорнийского университета в Ирвине, он стал главным автором знаменитой статьи, где демонстрировалось, что растущее беспокойство по поводу влияния хлорфтороуглеводородов из рефрижераторов и

аэрозолей оправданно, и предсказал образование того, что позднее стало известно как «озоновая дыра». В момент выхода статьи многие люди, даже в научном сообществе, были настроены скептически. Но, как замечается в Нобелевской речи Молина, «многие отнеслись скептически из-за своих расчетов, но еще больше людей было серьезно озабочено возможностью исчезновения озонового слоя. Сегодня мы знаем, что, в сущности, они были правы. Они даже недооценивали риск»<sup>36</sup>. Нобелевский комитет, описывая работу Молина, пошел дальше и почтительно отметил, что благодаря международным соглашениям, которые в итоге проистекли из той работы и запретили представляющее опасность вещества, труд Молина, Роланда и профессора Пола Кратцена из Института Макса Планка «послужил нашему спасению от глобальной экологической проблемы, которая могла бы иметь катастрофические последствия».

Последние научные данные показывают<sup>37</sup>, что Монреальский протокол (соглашение, которое привело к сокращению выбросов, вызывающих истончение озонового слоя веществ) действительно работает. Приводимые доказательства показывают, что озоновый слой теперь исчезает «медленнее», и в течение нескольких десятилетий может начаться настоящее восстановление поврежденного слоя атмосферы.

Тем не менее в этих данных только косвенно подразумевается политическая и экономическая динамика, которую можно использовать для перевода научных выводов в глобальные действия. Именно в подобной динамике люди вроде Молина и его коллег преодолевают разделение на элитных ученых и подпадают под наш критерий включения в члены суперкласса: тех, кто не только влияет на жизни миллионов людей во всем мире, но и делает это регулярно. Иногда требуется не просто быть новаторами, строгими или способными на изящные научные выкладки, но и способность переводить открытия и выводы в действия.

Молина соответствует названному требованию и действительно является прекрасным примером того, кого можно назвать ученым-активистом; людей, часть которых определенно относится к суперклассу. То же справедливо и в отношении Энтони Фаучи из американского Национального института здравоохранения (привлек внимание к проблеме СПИДа), и Дж. Крейга Вентера (занимается вопросами расшифровки человеческого генома),



также к суперклассу приходится отнести и тех, кто использует свои научные способности во зло, как пакистанец А. Хан.

Научное сообщество в большей степени, чем другие, построено на идее глобальных сетей, кооперации и коммуникации, что делает для него глобальное влияние намного более естественным. Но, как в случае Молина, открыть нечто и рассказать об этом — недостаточно. В середине 1980-х годов, когда дебаты о Монреальском протоколе накалились<sup>38</sup>, такие крупные бизнес-группы, как «Союз за ответственное использование хлорфтороуглеводородов» (состоит из более чем пятисот американских организаций), мобилизовались для противодействия усилиям Молина и его сторонников по запрещению или ограничению выпуска продуктов, которые эта группа производила. Группа указывала, что продажи хлорфтороуглеводородов в США в то время превышали 750 млн долларов, а ежегодная выручка от «связанных» товаров и услуг была порядка 27 млрд долларов. Приводились весомые экономические примеры, и возникла политическая оппозиция из противников изменения ситуации. Однако активность Молина и его коллег в продвижении своих открытий, а также их непрерывные исследования новых направлений грядущего кризиса (например, демонстрация того, что исчезновение озонового слоя над Антарктикой является результатом воздействия на хлорфтороуглеводороды экстремального холода в атмосфере) помогли получить им неопровержимые доказательства, которые затем активно публиковались в медиа. Та же схема была использована годы спустя для продвижения данных, содержащих новые направления климатических изменений, в частности тех, что ассоциируются с вызываемыми человеком причинами глобального потепления.

Молина остается активистом<sup>39</sup>. В 2007 году он написал статью в «Financial Times» по случаю двадцатилетней годовщины Монреальского протокола, где убеждает расширить договор ради «возможности уменьшить многократно климатическую эмиссию путем сокращений, предусматриваемых Киотским протоколом об изменении климата». Он продолжает подчеркивать значение сотрудничества между учеными и политиками, создавшими международное соглашение, которое буквально покончило с уничтожающими озон веществами в развитом мире и существенно снизило их количество в мире развивающемся. По теку-

щим оценкам, эти меры в течение шестидесяти лет приведут к предотвращению только в одних США примерно шести миллионов смертей от рака кожи, что принесет более 4 трлн долларов прибыли от здравоохранения. Катастрофа, сопоставимая с Холокостом, была предотвращена благодаря согласованным действиям деятелей науки, активистов, современных информационных технологий и отзывчивости политических систем. И это очевидным образом указывает на то особое место, которое ученые способны получить среди суперкласса.

### ВОЗВРАЩЕНИЕ В МИР КОЛДОВСТВА

Сегодня, после столетий предвкушения начала эры доминирования науки над исторически главенствовавшими институтами веры, власть религии сочетается с властью современных СМИ для того, чтобы способствовать религиозному возрождению. В свою очередь, это дает новую энергию и полномочия важному компоненту глобального суперкласса — религиозным лидерам информационной эпохи.

На протяжении большей части XX века конвенциональная мудрость и обширный литературный корпус гласили, что модернизация создает более секулярные общества. В начале 1900-х годов социолог Макс Вебер назвал этот феномен «расколдовыванием мира»: вытеснение богослужения при капитализме поклонением доллару и распространение науки и грамотности, подрывающих необходимость обращения к Богу за объяснением неизвестного. В середине века президент Кеннеди был избран после того, как объявил о своем убеждении в том, что «в Америке отделение церкви и государства является абсолютным... ни одно официальное лицо не обращается за советом и не получает инструкций относительно государственной политики от папы римского, Национального совета церквей или какого-либо иного еkkлезиального источника»<sup>40</sup>.

Общественная поддержка правительства, свободного от религиозного влияния, совпала с явными признаками атеизма и духовного сомнения, и не только в США. Гарвардский теолог Харвей Кокс в 1965 году описывал в своей спорной книге, «Град мирской»<sup>41</sup>, «утрату миром религиозного и квазирелигиозного понимания себя». На следующий год журнал «Time» опублико-

вал историю, озаглавленную «Бог умер?»<sup>42</sup>, где говорилось: «Из живущих на земле людей практически каждый второй живет в рабстве у тоталитарной тирании, объявляющей религию опиумом для народа — и это ведет одних к героической защите собственной веры, но также уводит миллионы в сторону от всякого ощущения существования Бога. Многим миллионам, в Африке, Азии и Южной Америке, по-видимому, предначертано родиться без всякой надежды на приобщение к познанию единственного Бога». Конечно, в приводимом утверждении было и кое-что еще — характерное для американцев убеждение, что все остальные неправы. Но сам вопрос был реальным. Многим религия все сильнее казалась чем-то древними и отдаленным, как и истории, которые она почитала. Как результат, поскольку религиозные элиты теряли свою паству, они представлялись и теряющими значимость в структуре глобальной власти.

Однако к началу 1970-х годов многие области мира засвидетельствовали отход от секулярности и возвращение могущественных религиозных лидеров. Повторное обращение к религии было особенно заметно на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии: в Иране светский и прозападный шах увидел, как его власть в 1970-е тает; кульминацией же процесса стал революционный приход в 1979 году к власти Аятоллы Хомейни. Аналогичные движения в сторону более религиозных форм национализма имели место в Индии, Пакистане, Бангладеш и Шри-Ланке. В США был избран «заново рожденный» президент-баптист Джимми Картер, а американцы массово смотрели телевизионные проповеди евангелиста Джерри Фалвелла и других теле-гуру. В развивающемся мире, во время самого популярного папы римского, Иоанна Павла II, процветал католицизм, и к концу 1980-х годов его противники-коммунисты были поколеблены и повержены не только в Польше, но и по всему миру. Тренд политических побед религии продолжался и в 1990-е годы, с подъемом в Афганистане «Талибана», и в XXI веке, с победой на выборах в Палестине движения ХАМАС и христианских консерваторов в США. Эти политические движения отразили более общую трансформацию: во многих частях света люди становились более религиозными. Главный раввин Великобритании сказал: «Религия больше не является для международной политики маргинальной. После долгого периода упадка она возродилась с огромной и иногда разрушительной силой»<sup>43</sup>.

Экономическая глобализация, урбанизация, распространение образования и демократии принесли с собой не секуляризацию, но новое духовное пробуждение в значительной части мира. Ряд опросов показывает<sup>44</sup> подъем религиозных традиций и убеждений: две самые крупные секты христиан, католиков и протестантов, в 2000 году могли похвастаться бóльшим количеством приверженцев, чем было у них столетие назад. Согласно данным 2005 года<sup>45</sup>, 84% всех людей считают себя религиозными. В некоторых регионах этот тренд может несколько варьироваться (интересно, что Европа остается решительно светской<sup>46</sup> — чуть менее 21% ее жителей заявили о «чрезвычайной важности» для них религии), но в целом мы имеем картину все более религиозного мира.

Результат — явная концентрация власти среди религиозных лидеров. Доминирует мало религий, и их лидеры имеют множество сторонников во всем мире и колоссальное влияние. Больше всего последователей насчитывает христианство (2,1 млрд человек), затем идут ислам (1,5 млрд), индуизм (900 млн), традиционные китайские религии (394 млн) и буддизм (376 млн). Меньше дюжины религий имеют более десяти миллионов последователей. (Разумеется, внутри самых крупных религий есть важные подразделения. Католики и протестанты больше не убивают друг дружку с той частотой, как то было в эпоху Реформации, но различие между ними по-прежнему крайне велико. Разделение в рамках ислама, главным образом на суннизм и шиизм, идущее от разногласий по поводу того, кто должен «наследовать» пророку Мухаммеду и вести его последователей, сегодня остается таким же глубоким и смертоносным, как и во времена, когда в XVII веке они впервые вызвали насилие.)

В свете возрождения приверженности религии, в частности христианству и исламу, критикам-культурологам пришлось заново переосмыслить сложные отношения между религией и современностью. Во многих смыслах глобализация способствовала, а не мешала подъему религий как резонирующих, массовых движений. Информационные технологии и бум коммуникаций помогли религиозным группам и их лидерам распространять свои послания по миру, привлекать новых последователей и находить их сетям в безопасности среди существующих других. Телевидение, радио, кинематограф и особенно Интернет стали крайне эффективными инструментами современного прозели-

тизма религиозных групп, начиная с мусульман и кончая мормонами. Более того, использование коммуникативных технологий едва ли является односторонним потоком информации, как обычно предполагалось традиционным прозелитизмом, а скорее позволяет обмениваться идеями проповедникам и пастве. С этой точки зрения, при глобализации рост возможности коммуникаций содействует религиозному плюрализму.

Современное христианство представляет собой один из примеров возможностей разнообразия и транснационального охвата внутри одной религии. Так, историк Марк Нолл написал:

На Филиппинах в церковь ходит больше католиков, чем в какой-либо стране Европы. В Китае, где в 1970 году вообще не было легально работавших церквей, на богослужение собирается, вероятно, больше верующих, чем во всей так называемой «христианской Европе». А в Европе... церковь с самым большим числом воскресных прихожан находилась в Киеве, и это церковь родом из нигерийского отделения Церкви пятидесятников. В прошлое воскресенье больше англиканцев пришло в отдельности в церкви стран Кении, Южной Африки, Танзании и Уганды, чем англиканцев в Великобритании и Канаде и последователей епископальной церкви в США, вместе взятых. В несколько раз больше англиканцев посетили церковь в Нигерии, чем в других африканских странах. В Корее, где столетие назад существовала лишь горстка христиан, в Сеуле в Церковь «Йоидо полное Евангелие» пришло больше людей, чем во все крупные церкви США, например в Христианскую реформированную церковь. В США римскую католическую мессу теперь произносят на большем количестве языков, чем когда-либо в американской истории. В прошлое воскресенье многие из церквей с крупнейшими конгрегациями в Англии и Франции были наполнены людьми с африканскими и карибскими лицами. И в качестве финального индикатора глобальных трендов: на 1999 год крупнейшим филиалом иезуитов был индийский, а вовсе не американский, как ранее это было многие десятилетия<sup>47</sup>.

Современное христианство переживает феномен быстрого увеличения крупных церквей. Самая большая в мире Церковь

«Йоидо полное Евангелие»<sup>48</sup> в Южной Корее проводит свыше восьмисот тысяч богослужений; каждое воскресенье церковь в центре Сеула проводит две службы, каждую из которых посещает более двенадцати тысяч людей. Согласно данным Центра изучения мегацерквей<sup>49</sup> в Боливаре, штат Миссури, в 1970 году в США было 10 не католических так называемых мегацерквей\*; в 2005 году их было уже 282. Изобретателем современной мегацеркви часто называют Рика Уоррена<sup>50</sup>, автора бестселлера «Целеустремленная жизнь» и пастора пятнадцатитысячной Церкви «Сэддлбэк» в Оранж-Кантри, штат Калифорния. Устав от проповедей, призывающих огонь ада на грешников, и от пустых ритуалов, в 1980 году Уоррен основал Церковь «Сэддлбэк», намереваясь найти прихожанина в «каждом человеке». С тех пор он распространил свое видение «движимой целью» веры в глобальном масштабе; в 2006 году он совершил турне по тринадцати странам, в том числе побывал в Сеуле, где выступил перед сотней тысяч человек<sup>51</sup>. Уоррен полагает, что мегацеркви способны решать глобальные проблемы: «[У них есть] широчайшая сеть распространения, наибольшее количество добровольцев, доверие на местах — все, что заставляет Церковь решать вопросы духовной пустоты, коррупции среди лидеров, бедности, болезней и неграмотности; с проблемами, которые влияют на миллиарды людей, не миллионы»<sup>52</sup>.

В США мегацеркви функционируют уже не только как места проведения церковных служб и собраний общины, но также, как пишет «The New York Times»<sup>53</sup>, часто действуют «почти как суррогат правительств», обеспечивая разнообразные социальные услуги, включая консультации и обучение. Действительно, в своей способности работать с глобальными вызовами у этих церквей есть потенциал для конкуренции с национальными правительствами и светскими гражданскими организациями. Нет ничего нового в вовлеченности церквей в глобальные дела, особенно для христианской традиции прозелитизма, долгое время направлявшей исследования, да и сегодня вдохновляющей теологов-освободителей в Центральной Америке и отстаиваю-

---

\* Общепринятое в англоязычных странах название протестантских церквей численностью более 2000 прихожан, собирающихся в одном здании.

щей религиозную свободу в Китае. Проявление их власти сходно со способностью исламских лидеров объявлять фатву — отдавать приказы верующим, невзирая на границы, как, например, в случае осуждения писателя Салмана Рушди после публикации им «Сатанинских стихов», признанных глубоко кощунственными. Или призывать к протестам и мести, как это случилось на Ближнем Востоке и в Европе после ситуации с напечатанными в Дании карикатурами на пророка Мухаммеда. Новые информационные технологии позволяют религиозным лидерам призывать к действиям или говорить о решениях, имеющих силу закона с точки зрения их мгновенного глобального влияния.

### ПАСТОР ВЕЧЕРИНОК

Некоторые религиозные лидеры выделяются своей способностью использовать современные информационные технологии для расширения собственного влияния, генерирования доходов и завоевания международного веса. Рассмотрим ряд случаев, чтобы выявить модели и сравнить их с поведением других глобальных элит, а также попытаемся определить, как могут в будущем развиваться роли этих элит или кого-то подобного им.

Луис Палау<sup>54</sup> называет себя по-разному: он и «международный евангелист», и «Билли Грэм Латинской Америки», и — в последнее время — пастор «радушного праздника евангелизма». Начавшись в 1999 году, христианское евангелическое предприятие Палау знаменито теперь тем, что собирает толпы из сотен тысяч людей по всему миру, изменяя форматы ради завоевания еще более широкой аудитории. Ассоциация Луиса Палау стала проводить массовые фестивали на открытых пространствах, где семьи и друзья могли смешаться и практически бессознательно впитывать послание Иисуса Христа, ловко вставляемое между концертами госпела и приглашенными знаменитостями. Одна из газет охарактеризовала это как «вкрадчивый евангелизм»<sup>55</sup>: «Его фестивали не предлагают изображений религиозных символов, одетых в рясы хоров, выступлений духовенства, торжественного чтения Библии или длительных молитв». В отличие от Билли Грэма с его размеренной, сфокусированной на внимание стадионной проповеди паствой, Палау рекламирует свои мероприятия как неформальные, интерактивные

и веселые. На многих его фестивалях можно увидеть рок-группы и скейт-парки. В 2003 году Палау даже провел фестиваль по случаю наступления весны<sup>56</sup> в Форт-Лодердейле: это идеальное место для привлечения туда студентов колледжей с далеко не святым поведением; причем мероприятие собрало более трехсот тысяч человек.

Палау — первый пример религиозного лидерства, которое превосходит национальные границы и обращается к миллионам. Его представительства есть в семидесяти странах<sup>57</sup>, регулярная радиопрограмма вещает более чем на 2100 станциях в сорока двух странах, и его сотрудники работают на четырех континентах. Однако это не слишком похоже на историю успеха. Он родился в Буэнос-Айресе, Аргентина, в большой семье серьезно верующих. В юном возрасте он мог цитировать библейские стихи, но не воспринимал веру как свою собственную. По словам Палау, он открыл для себя Бога в возрасте двенадцати лет, когда ночью сидел вместе с вожатым лагеря в горах на юге Аргентины, под ливнем. Шесть лет спустя, будучи банковским кассиром, чтобы помочь матери и пятерым сестрам, он начал параллельно подрабатывать, читая проповеди. К 1957 году, в возрасте двадцати трех лет, он создал собственное пастырство, с проповедями под тентами и радиопрограммами.

В 1960 году Палау приехал в США. Там, в семинарии Портланда, штат Орегон, он встретил свою будущую жену, Патрицию, с которой затем вернулся в Латинскую Америку в качестве пары миссионеров, путешествующих и проповедующих вместе со своими четверьмя сыновьями. Крупного прорыва Палау достиг в 1970-е годы, когда пересекся с Билли Грэмом, у которого работал переводчиком и учился. Для Палау Грэм был не только наставником, но и источником финансирования в годы становления его пастырства. На сегодня устраиваемые Палау мероприятия стоят значительную сумму — недавний фестиваль в Вашингтоне оценивался в 3,5 млн долларов<sup>58</sup>, его бóльшую часть оплатили корпоративные спонсоры, среди которых были «Pepsi» и «Amtrak». (Ведущим фестиваля был Джон Далтон, бывший министр ВМФ.)

Помимо обширной глобальной сети верующих и корпоративных спонсоров влияние Палау перешло в политическую сферу. В ряде случаев он имел личные контакты с президентом Джорджем Бушем-младшим, один из последних примеров — сопро-



вождение Буша в ходе его официального визита в Китай осенью 2005 года. Во время этого визита они вместе подъехали в лимузине к церкви и разговаривали о ситуации с христианством в Китае. Палау также находился в числе кучки духовных советников, к которым президент обращался в моменты национальных трагедий. Так, в октябре 2005 года Буш-младший пригласил его выступить с речью в память о жертвах урагана «Катрина», а десять дней спустя одиннадцатого сентября 2001 года Буш включил Палау в собрание «лидеров веры»<sup>59</sup>, которое длилось несколько часов до момента обращения президента к Конгрессу по поводу ситуации после атак. Как пишет «Christianity Today»:

Палау, делавший заметки во время встречи, сказал, что Буш сравнил себя и страну. Буш обратился к собранию: «Я был грешником, нуждавшимся в искуплении, и я обрел его». Президент ссылался на трудное время в своей жизни в прошлом, когда он много пил и не видел перед собой цели. Но Евангелие пришло к нему — благодаря разговору с евангелистом Билли Грэмом.

Буш поведал группе, что нация поколеблена, и ей предстоит снова встать на ноги. Он сказал, что разрушение в Нью-Йорке бросило вызов нации, заставляя ее взглядеться глубоко в собственное сердце. «Я думаю, это часть духовного пробуждения Америки», — произнес президент.

Палау взаимодействовал с президентом и в менее драматических случаях. В октябре 2001 года он читал молитву, официально открывавшую мероприятие с участием ряда звезд<sup>60</sup>, включая певицу Глорию Эстефан, Рея Ордонеза из Метрополитен Опера (Нью-Йорк) и советника Белого дома Альберто Гонсалеса. Элиты и их послания смешивались, усиливали и поддерживали друг друга. Политики опирались на авторитет религиозных традиций, духовенство выигрывало от союза с национальной властью, а знаменитости умножали власть и тех и других.

#### ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ МУСУЛЬМАНЕ

В Америке не только христиане-евангелисты используют современные медиа для распространения собственной веры и вли-

яния. К миллионам людей в телевизионных проповедях регулярно обращается Амр Халед, египтянин и бывший бухгалтер, который превратился в мусульманскую телезвезду и занимается прозелитизмом через Всемирную паутину. Если подсчитать число слушающих его и посещающих его веб-сайт<sup>61</sup>, то он популярнее Опры Уинфри и, согласно именитому еженедельнику «Al-Ahram»<sup>62</sup>, для мусульманского мира является кем-то вроде кино- или поп-звезды. У него нет официального религиозного мандата, но он смог привлечь миллионную преданную аудиторию — преимущественно это молодые образованные люди, от Ближнего Востока и до Румынии и Ирландии. С точки зрения колоссального влияния и публичности Халед стал крайне могущественной фигурой, формирующей отношения мусульман с Западом.

Он вырос в Александрии, в Египте, в семье, принадлежавшей к высшему среднему классу и придерживавшейся традиционных, хотя и не религиозных взглядов. Халед познакомился с Кораном в подростковом возрасте, его набожность постоянно возрастала, хотя в то же время он учился в светском университете, а затем начал работать бухгалтером. Свою первую религиозную речь<sup>63</sup> он произнес экспромтом, на праздновании дня рождения одного родственника в социальном клубе. Речь получила огромное признание и привела к созданию цикла недельных лекций (по большей части, в виде практических советов современным мусульманам), который он вместе с университетским приятелем оформил как четырехсерийное религиозное ток-шоу. Ни одна телесеть не захотела его купить, поэтому Халед сделал две тысячи копий записи и раздал их уличным каирским продавцам, которые стали продавать их на стойках вместе со шлепанцами, постерами и разными безделушками. Записи мгновенно раскупили<sup>64</sup>, но Халеду пришлось дополнительно сделать еще пятьдесят тысяч копий, прежде чем саудовская спутниковая телесеть обратила на него внимание и предложила ему заключить контракт.

Появление Халеда в шоу часто напоминает о днях его работы бухгалтером; он сторонится длинных, ниспадающих одежд и предпочитает стильные, сделанные на заказ костюмы от европейских дизайнеров. Интервьюеры отмечают и другие явные знаки его комфортабельной жизни, например часы от «Bulgari»

или новую модель «Nokia PDA». Его лекции строятся по подобию выступлений евангелистских христиан в США, смешивая прагматические советы по самопомощи и управлению собственной жизнью с консервативными исламскими посланиями. Многие приписывают его популярность среди молодых мусульман умению сочетать строгие слова с улыбкой, смягчать жесткие, несущие огонь ада послания консервативного ислама дружеским выражением лица. («Он такой нежный и самый восхитительный»<sup>65</sup>, — так описывала Халеда одна из его поклонниц.) Тридцатидевятилетний Халед также использует тот язык, которые молодые люди считают более доступным, нежели язык более старых, традиционных клириков. Он разбавляет свою речь египетским сленгом и, обращаясь к аудитории, не забывает про женщин, что необычно для ораторов-мусульман. Естественно, что он талантливый шоумен. Так, «The New York Times» пишет: «В лучших традициях евангелистов из США стиль Халеда на сцене — это стиль крупного продавца. Закрытые от напряжения глаза проповедника будут вызывать мысль о послании, идущем из глубин его души. Его лицо искажается, это всплеск эмоций. Его голос поднимается до восторженного визга. И в одно мгновение он снова опускается, падая практически до шепота»<sup>66</sup>.

На веб-сайте Халеда<sup>67</sup>, который в 2005 году посетили двадцать шесть миллионов раз, его последователи могут скачать видео с лекциями, пообщаться друг с другом в чате и даже купить футболки с символикой Халеда. (Это третий по популярности арабский сайт в Интернете<sup>68</sup>; он также входит в тысячу топ-сайтов со всего света, занимая позиции, аналогичные с «The Washington Post» и «Аль-Джазирой».) Несколько компаний мобильной связи из арабских стран предлагают рассылки мини-проповедей Халеда в виде текстовых сообщений.

Некоторые привыкают к славе, но Халед продолжает учиться. Как говорят, он дает свой телефонный номер любому, кто попросит, и отвечает на звонки совершенно незнакомых людей. Один репортер описывал обед с рядом обеспеченных немецких мусульман, которые углубились в свои тарелки с кебабом, в то время как Халед счастливо болтал с девочкой-подростком из Ливана, спасшей его звонком от скуки. По словам одного его коллеги, однажды за свои переговоры с фанатами Халед получил телефонный счет меньше чем за месяц на 8000 долларов.

Он, очевидно, вызывает восторг у своих последователей, даже о его рассеянности рассказывают анекдоты. Репортер из «The New York Times» назвал его карьеру бухгалтера «самой удивительной вещью в его жизни»<sup>69</sup>, с учетом того, что «у него проблемы со вниманием. Он пропускает рейсы в аэропортах, примеряя свитера в дьюти-фри магазинах или разыскивая свои любимые футболки от “Hugo Boss”. Он рассказал мне, что “потерял” огромный чемодан с двадцатью пятью дорогостоящими европейскими костюмами, возвращаясь из Саудовской Аравии после Рамадана, и я видел, как он потерял своего четырехлетнего сына в аэропорту Хитроу, когда того оставили под его присмотром всего лишь на десять минут».

Рик Литтл, американский советник в ООН и генеральный директор альянса социальных предпринимателей «ImagineNations», высказывается о Халед так: «Если посмотреть на то, что он делает, на миллионы молодых людей, которых он учит, то я не знаю никого, ни одного-единственного человека в регионе с таким же влиянием на молодежь, как у Амра»<sup>70</sup>. Впервые Литтл узнал о Халед, когда писал книгу об иорданской королеве Рании, одной из близких знакомых проповедника. Он поддерживает личные контакты с представителями политики и бизнеса, в том числе — президентом Йемена, британским министром иностранных дел, нефтяными магнатами из Саудовской Аравии и корпорацией «Nike». Он сотрудничает с европейскими правительствами, помогая бороться с внутренним исламским экстремизмом, и после жестоких вспышек протестов по поводу напечатанных в Дании в 2006 году карикатур на пророка Мухаммада организовал в Копенгагене конференцию с участием мусульманских и христианских лидеров и молодежи, посвященную вопросам свободы слова и религиозной терпимости.

Халед обладает видимой властью и широким влиянием на своих последователей. Многие мусульманские комментаторы говорят, что он — единственная серьезная сила, подтолкнувшая значительное количество молодых женщин надеть хиджаб. (Например, Халед утверждал, что снять головной убор — «это самый-самый-самый большой грех»<sup>71</sup>.) Относительно недавно он стал уделять повышенное внимание связи между своими моральными посланиями и более крупными социальными и региональными целями: его веб- и телепрограмма «Life Making» при-

зывает молодых мусульман улучшить их мир и начать арабское обновление, базирующееся на том, что Халед называет «основанным на вере развитием». Обновление исламских ценностей, как он верит, — единственный способ противостоять расцвету жестокого фундаментализма по типу Усамы бен Ладена, который привлекает мусульман, разочарованных ростом бедности, безработицей, неграмотностью и политическим угнетением. «Я верю, что каждую тысячу лет мышление мира изменяется, — сказал Халед, — и появляются выдающиеся люди, несущие человечеству новые идеи»<sup>72</sup>.

#### ДИССИДЕНТСКАЯ ДУХОВНОСТЬ ИЛИ ПОДРЫВНОЙ КУЛЬТ?

Массовая популярность и растущее влияние религии не ограничиваются только основными, устоявшимися верованиями. Одним из самых загадочных и противоречивых так называемых «пограничных» религиозных движений является «Фалун Гонг», где сочетаются элементы буддизма, таоизма и дыхательных практик под названием квигонг (ки-гон). Основатель движения, Ли Хунчжи, — весьма таинственная фигура среди самых могущественных мировых религиозных лидеров. Он утверждает, что на Земле живут пришельцы, а он сам является сверхчеловеком и может ходить сквозь стены, излечивать от рака и читать мысли<sup>73</sup>. Для своих последователей он — «живой Будда», для китайского правительства — ведущий подрывную деятельность лидер «злого культа».

Ли создал «Фалун Гонг» (другие названия — «Фалунь Дафа», «Фалуньгун») в 1992 году в Китае. Группы его сторонников, собиравшихся в классах и занимавшихся особой медитацией, внезапно распространились по всей стране, и, когда в 1996 году Ли издал «Библию» своего движения, Чжуань Фалунь, книга немедля стала бестселлером. На следующий год, напуганные популярностью движения, китайские власти запретили публикацию книг Ли и начали преследования его последователей. (Ли бежал из страны и в настоящее время постоянно проживает в США.) В 2000 году организация Международная амнистия сообщила<sup>74</sup>, что за один год по меньшей мере семьдесят семь членов «Фалун Гонг» умерли после задержания — при «подозрительных обстоятельствах», на телах были видны следы пыток или иные при-

знаки ненадлежащего обращения с людьми. Организации, занимающиеся мониторингом прав человека, и медиа заявляют о том, что китайское правительство систематически арестовывает и задерживает всех выявляемых им последователей движения, помещая их в тюрьмы до момента отречения ими от собственных убеждений. Число членов «Фалун Гонг» — вопрос дискуссионный: представитель секты говорит о цифре свыше ста миллионов, официальные китайские власти называют цифру два миллиона. (Внешние источники, включая журналы «Time» и «Asiaweek», считают, что это «десятки миллионов»<sup>75</sup>.) Противостояние сторонников секты и китайского правительства продолжает усиливаться.

Ответ секты на притеснения указывает на ключевой компонент ее власти. У правительственных зданий в Пекине и у китайских посольств по всему миру члены «Фалун Гонг» устраивают регулярные митинги (обычно это безмолвные демонстрации или организация постоянного присутствия), выказывая тем самым свои протесты против преследований. Протестующие, хотя и мирные, часто вооружаются графическими постерами, ненастоящей кровью или моделями клеток — так они показывают, как с ними обращаются в Китае<sup>76</sup>. Первая из подобных демонстраций в Китае была, по-видимости, самой пугающей: в апреле 1999 года более десяти тысяч сторонников Ли собрались у правительственного комплекса, это было крупнейшее выступление со времен волнений на площади Тяньаньмэнь, оно, по всем оценкам, стало «совершенно неожиданным»<sup>77</sup> для китайской власти. Именно способность «спонтанно» организовывать подобные протесты так беспокоила правительство. Власти Китая волнуются по поводу возможности группы стать спусковым крючком для внезапных массовых беспорядков; и это в стране, где центральные власти кое-где с трудом удерживают контроль (в 2007 году в Китае было зафиксировано более восьмидесяти тысяч проявлений публичного нарушения порядка). «Фалун Гонг может обращаться к общественности множеством способов, — сказал вице-президент производителя компании-косметики «Mayu Kayu», когда в 2003 году его засыпали протестами после обнаружения, что компания запрещает своим китайским сотрудникам эту религию. — Мы не знали, что их сеть существует, до тех пор пока не увидели их вокруг»<sup>78</sup>. Неформальная сеть

интернет-сайтов и печатных медиа соединяет небольшие ячейки последователей секты во всем мире и дает возможности лидерам группы для мгновенной мобилизации людей. «Это пугающее лидерство, поскольку Ли оказался способен мобилизовать столь многих так быстро и не быть обнаруженным, — сказал один китайский исследователь. — Это означает конец социального контроля в Китае»<sup>79</sup>.

#### ПРАГМАТИЧНЫЙ ФАНАТИК

Религиозные лидеры, наслаждающиеся статусом суперкласса, пришли к власти различными путями. Некоторые просто следовали традиции с таким консервативным рвением, что выделили себя, одновременно ловко управляя своим восхождением внутри властных структур соответствующей веры. В отличие от элиты информационной эпохи, которая использует инструменты и стратегии, подобные тем, что за эпоху до них применял класс предпринимателей, эти традиционалисты больше похожи на элиты политического класса и множества корпораций: они находили себе правильного наставника, выстраивали базу власти, внимательно отслеживали изменяющуюся политическую ситуацию и прятали собственные амбиции, даже если постоянно фокусировались на следующей цели.

Один из подобных лидеров, вероятно, в настоящее время является самой важной персоной на Ближнем Востоке. Аятолла Али Хаменеи, мусульманский клерикал и верховный религиозный лидер Ирана, обладает максимальной властью внутри своей нации. Власть Хаменеи официально закрепляется иранской Конституцией от 1979 года, где прописывается принцип «веляят-и-факих» — «правление знатоков Закона» и Хаменеи отдается решающий голос над всеми другими лидерами и органами власти, духовными и политическими. Чтобы избранный президент мог занять свой пост, требуется одобрение Хаменеи, он также наделен властью объявлять войну, выбирать глав военного и юридического ведомств и назначать свыше половины Совета стражей — особого органа власти, имеющего право вето в иранском парламенте. Место Хаменеи в рамках иранской структуры власти хорошо продемонстрировала инаугурация Ахмадинежада в 2005 году, когда новоизбранный президент выказал

явный публичный знак повиновения, склонившись и поцеловав Хаменеи руку<sup>80</sup>.

В отличие от большинства религиозных лидеров, у Хаменеи есть значительный опыт непосредственного участия в правительстве. Он провел два срока в качестве президента Ирана (с 1981 по 1989 год, причем выборы 1981 года он выиграл, набрав 95% голосов<sup>81</sup>). Его предшественник и наставник, аятолла Хомейни, возглавлял свержение шаха, основал Исламскую Республику Иран и носил высшее духовное звание, марджа-э-таклид — «образец для подражания». В современном Иране, при создании сетей стратегических альянсов Хаменеи придерживается модели политического прагматизма. Он поддерживает тесные связи со «Стражами революции», самой могущественной военной силой режима, а также с «Аль-Басидж», специальным милицейским корпусом, призванным следить за соблюдением в Иране религиозных законов. Его позиция позволяет формировать внешнюю и внутреннюю политику и продвигать исламистские вопросы. Он открыто выступает за конфронтацию с Западом<sup>82</sup> и публично осуждает «горький и ядовитый вкус западной либеральной демократии». Хаменеи утверждает, что у Ирана есть право на ядерное оружие, но при этом хочет избежать репрессий, которые могли бы угрожать стабильности режима. Говорят, что устойчивость его положения покоится на поддержке среди фундаменталистов, а власть более умеренных, независимых государственных лидеров подрывается. Президент Ахмадинежад сам признавал непосредственное влияние Хаменеи на принимаемые им решения<sup>83</sup>; многие верят, что клирик приложил руку и к знаменитому провокационному письму президента к Джорджу Бушу-младшему, написанному в июне 2006 года. Согласно журналу «Time»<sup>84</sup>, Ахмадинежад и Хаменеи встречаются еженедельно, эти встречи описываются наблюдателями как взаимодействие «ученика со своим лидером». Хаменеи — та сила, которая принимает критические решения в одном из ведущих нефтяных государств; ключевая фигура, определяющая ядерные амбиции Ирана и его региональные цели; лицо, окончательно решающее, предоставлять ли поддержку «Хезболла» и другим могущественным террористическим группировкам.

Есть и еще люди, использующие собственную веру или роль духовных лидеров для умножения различных форм власти. Гла-



ва движения «Хезболла» Хасан Насралла является политическим лидером, террористом и религиозным деятелем; Муктада аль-Садр — клирик и лидер крупной суннитской военной группы в Ираке. Другой пример — великий аятолла Али аль-Систани, иранец по рождению и иракский клирик, который стал в Ираке настолько важной силой, что, в качестве одной из ключевых фигур, помог состояться в этой стране выборам и фактически сделал так, что выборы состоялись раньше, чем того хотели многие. Каждый из этих лидеров отчасти влияет на мир и стабильность или нестабильность на Ближнем Востоке. Даже лидеры величайших мировых держав не могут надеяться на достижение собственных целей в этом регионе, так или иначе не взаимодействуя с ними. Далай-лама, помимо того, что он один из любимцев СМИ, тоже одновременно и духовный лидер, и представитель народа Тибета, с которым правительство самой многочисленной нации на земле должно бороться, если хочет консолидации своей власти и над его гористым царством.

Как и в случае других элит, религиозный суперкласс питает свою власть от сотрудничества и встреч с членами иных кластеров. В холлах Всемирного экономического форума можно встретить и религиозных деятелей, от великих муфтиев и до первых лиц греческой православной церкви: мероприятие предполагает ряд программ с духовным или религиозным компонентами.

Вместо смерти Бога в XXI веке мы видим возрождение интереса к вере. Является ли это повторное «околдовывание» мира реакцией на времена неопределенности или следствием эрозии остальных элементов национальной идентичности, ясно, что, как и другие культурные элиты, религиозный суперкласс использует инструменты информационной эпохи для создания чего-то нового, яркого и обладающего трансформирующей силой, но в то же самое время повторяя многое из традиций, черт и недостатков элит прошлого.

## ГЛАВА 8

### КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ СУПЕРКЛАССА: МИФЫ, РЕАЛЬНОСТЬ И ПСИХОПАТОЛОГИЯ УСПЕХА

Единственное, что позволяет мне уснуть ночью, это попытка представить тайное собрание чрезвычайно умных кукловодов, принимающих важные решения, в то время как избранные нами политики обсуждают сжигание флага и определение брака.

*Скотт Адамс*

Теория заговора — благодатная почва для политики. В действительности она больше, чем просто пища для спекуляций. Как говорят психологи, эта теория восполняет собой фундаментальное желание сбалансировать воспринимаемые причины с воспринимаемыми следствиями и тем самым подтвердить наше чувство того, что масштабные результаты не являются продуктом случайности. В статье о стремительном распространении теорий заговора<sup>1</sup>, связанных с событиями одиннадцатого сентября 2001 года, содержится ссылка на мнение профессора психологии Патрика Лемана из Университета Лондона: «Если мы думаем, что серьезные события вроде убийства президента могут быть делом рук незначительного, “маленького”, человека, это указывает на непредсказуемость и хаотичность жизни и расстраивает нас». На деле, как считает Майкл Баркан, автор книги «Культура заговоров: апокалиптические представления современной Америки», теории заговора являются «психологиче-

ски убедительными»<sup>2</sup>, поскольку «они говорят, что все связано, ничто не происходит случайно, и в мире есть некий порядок».

Интернет может быть одним из главных драйверов глобализации, могущественным инструментом для соединения между собой сообществ элит, но также он и особое благо для других толп — тех, которые имеют выходящие за рамки обычных взгляды и кто ранее находился в изоляции, а теперь способен связываться с подобными себе. Соответственно, он помогает процветать теоретикам конспирологии. После смерти принцессы Дианы было создано около тридцати шести тысяч веб-сайтов<sup>3</sup>, посвященных альтернативным объяснениям ее гибели. Наберите в «Google» «заговор 11 сентября», и вы получите миллионы ссылок. Более того, скорость интернет-коммуникаций означает, что параноидальные теории и мифы могут в рекордно короткое время достигать множества людей во всем мире. Например, в 2004 году житель небольшого английского городка разместил в сети видео, озаглавленное «9/11: удар Пентагона»<sup>4</sup>, где утверждалось, что атака на Пентагон одиннадцатого сентября 2001 года была совершена вовсе не при помощи коммерческого самолета, а ракетой. За несколько дней видео просмотрели сотни тысяч людей, в течение нескольких недель его же скачали миллионы раз.

Чем больше и больше делятся идеями, тем последние сильнее дополняют друг друга, смешиваются и трансформируются. Баркан пишет<sup>5</sup> об интеграции старомодных теорий насчет власти евреев над миром с теориями о пришельцах из космоса. Одна из таких теорий гласит, что «Протоколы сионских мудрецов» были созданы «Ротшильдами и похожими на рептилий арийцами». Баркан установил, что за прошедшие двадцать лет «практически все радикальные правые идеи относительного Нового мирового порядка нашли свое отражение в литературе на тему НЛО».

ОЧЕНЬ КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ВЕЩЕЙ,  
КОТОРЫХ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ НЕ БЫЛО,  
И ОЧЕНЬ РЕАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ЭТИХ ВЕЩЕЙ

На протяжении всей истории одними из самых популярных теорий заговора остаются те, что развивают тему маленьких групп людей, воспринимаемых как элиты или как враги, которые тайно вместе трудятся, чтобы подорвать существующий по-

рядок или навязать свою волю массам. Для тех, кто чувствует себя не имеющим власти, естественно спекулировать о том, где кроется власть.

В 431 г до н.э., в начале Пелопоннесской войны, древнегреческий историк Фукидид зафиксировал подозрения своих соотечественников относительно заговора олигархов<sup>6</sup>; в эпоху Средних веков и во время Ренессанса предпринимались ярые усилия обнаружить главного заговорщика, дьявола. В 962 году во французском городе Metz сожгли сотни кошек<sup>7</sup>, потому что люди верили, будто те на самом деле — замаскировавшиеся ведьмы; позднее, в 1233 году, папа Григорий IX популяризировал эту теорию, объявив черных кошек дьявольскими созданиями. Самих ведьм и их семьи (и животных) в XVI–XVII веках топили, вешали, забивали камнями и сжигали в огромных количествах (по некоторым оценкам, за этот период подобная участь постигла двести тысяч ведьм и сотни тысяч кошек).

Многие люди, включая католиков, протестантов, мусульман, нацистов и коммунистов, смотрели на евреев как на угрозу. Легенды о еврейских практиках и заговорах порождали жестокие реакции. В 70 году римляне разрушили Иерусалим и убили один миллион евреев<sup>8</sup>, похожая резня повторилась и в 113 и 132 годах. Начиная с XIV века появляются некоторые из самых знаменитых конспирологических теорий, связанных с евреями и их практиками. В 1321 году, когда пошел слух, что местные евреи отравили питьевые колодцы в городе Гиень, Франция, пять тысяч евреев было сожжено заживо<sup>9</sup>. Когда позднее в том же веке от холеры евреев умерло несколько меньше, чем христиан (вероятно, из-за различий в гигиене и питании), первых обвинили в распространении эпидемии, и снова были сожжены десятки тысяч человек.

Хотя определенная степень паранойи может являться неотъемлемой частью человеческой души, многие историки говорят, что первая по-настоящему «великая конспирология» зародилась во время Французской революции<sup>10</sup>. В 1792 году перед Национальным собранием выступили Жак-Пьер Бриссо и Арманд Жансонне; они утверждали, что есть некий тайный «Австрийский комитет» королевских советников, который плетет заговор с целью уничтожения революционного режима. Хотя доказательств было крайне мало, сама идея и убежденность в ней

ораторов вызвали страх и чувство неуверенности у многих членов Национального собрания, а также породили панику среди парижан. В результате город был «переведен на военное положение, его постоянно патрулировали и освещали по ночам»<sup>11</sup>. Свыше 90% из проведенных в последующие два года казней было направлено против подозревавшихся в мятеже или сговоре с врагами республики. Как пишет один историк: «Помешательство на заговоре стало центральным организующим принципом французской революционной риторики. Ходом революции управляли заговоры»<sup>12</sup>.

В одной из примечательных письменных атак французский иезуит аббат Баррюэль впервые обвинил масонов в заговоре, результатом которого стала якобы Французская революция, а затем обвинил в том же и евреев. (Эта связь между двумя «тайными» заговорами поспособствовала развитию того, что уже более двух столетий до настоящего времени в конспирологических теориях вольные каменщики (масоны) упоминаются рядом с евреями.) Позже, после убийства российского царя Александра II, на евреев опять посыпались обвинения, и было устроено более двухсот еврейских погромов. В начале XX века, в 1905 году, русская тайная полиция (охранка) познакомилась с более ранним антисемитским произведением о планах евреев заполучить контроль над миром «Протоколами сионских мудрецов», и сфальсифицированная доктрина о тайном заговоре была принята как реальная. На протяжении XX века — в России, гитлеровской Германии — и даже сегодня на Ближнем Востоке эта подделка использовалась для подстрекания к насилию против евреев как к реакции на их предполагаемый заговор по захвату власти.

Опасения тайных заговоров пунктиром проходили через XX век. После 1917 года большевики боялись контрреволюционных действий. В 1934 году генерал Смедли Батлер засвидетельствовал, как к нему обратился продавец облигаций по имени Джеральд Макгвайр, который хотел помощи в свержении президента Франклина Рузвельта. Комитет Маккормака-Дикштейна при американском Конгрессе, который выслушал его доказательства, стал позже Комиссией по расследованию антиамериканской деятельности — оплотом борьбы с «красной угрозой» в 1950-е годы. Пока США вели реальную битву с коммунистической Россией, убеждение, что коммунисты находятся

повсюду и намереваются разрушить Штаты, было широко распространено (подобно тому, как сегодня думают о террористической угрозе). Особым вниманием Комитета пользовалась киноиндустрия, которая, как считалось, была наводнена коммунистами — и евреями, — использующими ее для разрушения американской культуры.

Конспирологическим теориям о плетущих заговоры элитах, конечно, помогали СМИ: книги вроде бестселлера Дэна Брауна «Код да Винчи», где сплелись истории о рыцарях-тамплиерах, иллюминатах и ордене «Opus Dei»; или кинофильм «JFK», где предлагается параноидальный взгляд режиссера Оливера Стоуна на события вокруг убийства президента Кеннеди. Следующая книга Дэна Брауна<sup>13</sup> посвящена еще одной популярной конспирологической теории — вольным каменщикам.

#### КОГДА МАСТЕРОК — ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ МАСТЕРОК?

Предположительно, самое древнее тайное общество в мире, братство вольных каменщиков, манит сторонников конспирологии, как пламя — мотыльков. Годами масонов подозревают в язычестве, оккультизме и сатанизме, обвиняют в разжигании по всему свету революций — начиная от Испании времен Франко и нацистской Германии и до советской России и антикоммунистической Америки. Критика масонства фокусируется на скрытом влиянии его наиболее могущественных членов, живописуя в популярных медиа сенсационные картины, как, например, сделано в фильме с участием Николаса Кейджа «Сокровище нации» (где Кейдж охотится за легендарным кладом, охраняемым масонами) или в кино «Человек, который хотел стать королем» (где вольный каменщик в исполнении Шона Коннери становится королем, потому что носит масонский символ, связанный с Александром Великим, также бывшим масоном).

Международное братство было учреждено в Лондоне в начале XVIII века, но его базовые принципы идут со времен сооружения храма Соломона в 950 году до н.э. и даже еще ранее, из Греции и Египта. Его основатели в Англии были действительно масонами, людьми, высоко ценимыми на протяжении столетий за обладание уникальными способностями, которые требовались для строительства кафедральных соборов, церквей, дворцов и

других символов власти. Хотя масонство не является религией<sup>14</sup>, оно требует, чтобы его члены поклялись в преданности Божественной Сущности — в той форме, какую выберут, — а библейские притчи и принципы остаются краеугольным камнем «системы религиозной философии» этого общества. Члены братства имеют систему тайных символов и паролей, благодаря которой узнают друг друга, и во время своих собраний участвуют в секретных ритуалах<sup>15</sup>. Общество строится на четырех главных добродетелях: силе духа, благоразумии, умеренности и справедливости; и семи свободных искусствах: геометрии (источник иконического изображения масонами буквы G); арифметике, риторике, грамматике, логике, музыке и астрономии<sup>16</sup>. Масонские символы можно увидеть в расположении и плане улиц Вашингтона (перевернутые треугольники), в дизайне Пентагона и других правительственных зданий (пентаграммы). Некоторые люди говорят, что на купюре достоинством в один доллар можно найти множество масонских символов<sup>17</sup>: орел на обороте банкноты — символ святого евангелиста Иоанна, покровителя вольных каменщиков; тридцать два пера орла соответствуют числу степеней шотландского масонства; стрелы в левой лапе орла отсылают к царю Давиду, отцу Соломона; ветвь оливы в правой лапе ассоциируется с самим Соломоном; тринадцать звезд над головой орла символизируют число племен израилевых; латинское выражение «E Pluribus Motto» — «Из многих — единство» — указывает на масонское братство. Незавершенная пирамида с треугольником, содержащим «всевидящее око», также предположительно является масонским символом.

С момента своего основания в 1717 году, с учреждения Великой ложи в Англии, в Лондоне, братство вольных каменщиков пережило захватывающую историю. В 1730-е годы его члены были прокляты папой Климентом XII, что инициировало враждебное отношение католиков к масонам, продолжающееся и по сей день. В 1826 году загадочное исчезновение антимасонского активиста Уильяма Моргана вызвало к жизни в США антимасонское движение, включая непродолжительное время действовавшую политическую партию, выдвигавшую в 1828 и 1832 годах кандидатов в президенты. XX век поставил перед обществом колоссальные вызовы, особенно при режиме нацистов. Во время послевоенного Нюрнбергского процесса главный прокурор и

главный судья американского Верховного суда Роберт Джексон (сам бывший масоном) сказал: «Еще не все понимают, что среди самых ранних и наиболее жестоких из множества преследований, предпринимаемых каждой современной диктатурой, — те, которые направлены против вольных каменщиков»<sup>18</sup>. Дискриминация в отношении масонов продолжалась в США и в годы холодной войны, и позже, когда существовали опасения, будто члены таких организаций, как Совет по международным отношениям и Трехсторонняя комиссия, обладают негласной властью проводить тайную политику.

Как и в случае большинства конспирологических теорий, определенные крупницы истины есть и в сенсационных историях про масонов. Действительно, среди масонов исторически было немало могущественных и влиятельных фигур<sup>19</sup>: четырнадцать американских президентов были масонами (включая президентов Форда, Линдона Джонсона и Рейгана); множество вице-президентов, министров, судей Верховного суда и других высших правительственных лиц. Связь между масонством и американской политикой длится со времен основания нации: девять из пятидесяти шести делегатов, подписавших Декларацию независимости, были масонами, как и тринадцать из тридцати девяти подписавших Конституцию, в том числе Джордж Вашингтон и Бенджамин Франклин. Процессом присяги первого американского президента управлял великий магистр масонов, Роберт Ливингстон, при этом использовалась библия короля Якова, которая принадлежала ложе святого Иоанна в Нью-Йорке. Более того, та же самая библия впоследствии использовалась при инаугурациях президентов Хардинга, Картера и Джорджа Буша-младшего, к ней же обращались и при освящении многочисленных масонских зданий и мероприятий.

Франклин, ставший масоном в двадцать шесть лет и великим магистром в двадцать девять, как-то сказал, что «великий секрет» масонов в том, что «у них вообще нет секрета»<sup>20</sup>. Это и стало посланием современных масонов, которые пытаются стать более открытыми и смягчить свой имидж ради привлечения новых членов. Сегодня число членов общества составляет четыре-пять миллионов во всем мире<sup>21</sup>, из них 1,7 млн проживают в США (по сравнению с 4 млн американцев в начале 1960-х годов); средний возраст его членов продолжает увеличиваться.



Гильдии масонов размещают рекламу и пробуют вдохнуть новую жизнь в движение, подчеркивая такие его аспекты, как братские отношения и внимание к личности. Также масоны много внимания уделяют благотворительности<sup>22</sup>: только в США насчитывается порядка двухсот соответствующих организаций и филантропских программ и фондов, занимающихся помощью домам милосердия и благотворительным школам. (Ежегодные пожертвования американских масонов достигают порядка 750 млн долларов<sup>23</sup>.) Тем не менее, как и во многих организациях, элитарных и обладающих традициями и некогда могущественных, на сегодняшний день большинство самих масонов — пожилые люди, а их организация — лишь тень от прежней.

МОЖНО ЛИ ЭТО СЧИТАТЬ ОБЩЕСТВОМ АКАДЕМИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ, ЕСЛИ ЕГО ЧЛЕНОМ БЫЛ ДЖОРДЖ БУШ-МЛАДШИЙ?

В Нью-Хэйвене, за запертой железной дверью темного sklepa без окон скрывается одно из самых известных академических тайных обществ в Америке. «Череп и Кости», социальный клуб при Йельском университете, по словам Александра Роббинса, выпускника Йеля и члена клуба, годами культивирует свой статус «инкубатора и места встречи будущих элит»<sup>24</sup>. Среди его членов — будущие капитаны промышленности, влиятельные академики, звезды спорта, судьи Верховного суда, известные политики и президенты (в том числе — Джордж Буш-младший<sup>25</sup>, причем он не единственный из семейства Бушей член общества «Череп и Кости»: здесь также числились его дедушка Прескотт Буш, дядя Джордж Герберт Уокер-младший, отец Джордж Герберт Уокер Буш, дядя Джонатан Буш и кузены Рэй Уокер и Джордж Герберт Уокер Третий).

«Череп и Кости» был основан в 1832 году Уильямом Расселом, богатым йельцем, который приехал с идеей тайного студенческого общества из Германии, где несколько лет учился. Первоначально он назывался «Eologian Club»; ежегодно в клуб принимали около пятнадцати новых членов (так называемых рыцарей), всего же их было порядка восьмисот. (В 1992 году туда начали принимать женщин<sup>26</sup> — после ожесточенного юридического спора между членами общества и его корпоративным правлением.)

Одним из наиболее позорных аспектов группы являются ее ужасающие, культоподобные ритуалы, которые она, предположительно, проводит. В зависимости от рассказчика, эти ритуалы могут включать в себя борьбу в грязи, имитацию убийства и поцелуй черепа (черепа, по легенде, был украден из могилы Джеронимо Прескоттом Бушем). Первый этап инициации новых рыцарей носит более мягкий характер: это церемония наречения, в ходе которой будущие члены получают секретные имена, по которым отныне их будут знать в обществе. Среди имен есть традиционные, передаваемые от члена к члену, и заимствованные из мифов и литературы: например, Тор, Дядюшка Римус или Гамлет. Другие имена связаны с характеристиками новичков, так, именем Магог обычно нарекают неофита с самым значительным сексуальным опытом (имя Магога носили президент Уильям Говард Тафт, олимпийский чемпион по плаванию Дон Шолландер и, предположительно, президент Джордж Буш-старший). Некоторым из посвящаемых дают возможность самим выбрать себе имя. Роббинс утверждает, что когда Джорджу Бушу-младшему предложили такой вариант<sup>27</sup>, тому «ничего не пришло в голову», и в итоге его нарекли «Временным» («Тетрогагу»).

Как говорит Рон Розенбаум из «New York Observer»: «“Череп и Кости” — это не просто обычное братство; инициация — это только начало, первая часть длящихся всю жизнь ритуалов связывания, которые помогают поддерживать могущество сети общества — сети, лежащей в самом сердце американского истеблишмента. Исторически люди, так много сделавшие для формирования американского характера в мире (семейства Тафтов, Стимсонов, Харриманов, Бакли, Банди и Бушей), формировали свой характер в склепе клуба “Череп и Кости”»<sup>28</sup>.

Конспирологические теории обвиняют это общество в финансировании Адольфа Гитлера, проникновении в ЦРУ, контроле американских медиа (включая, что примечательно, владение издательским домом «Farrar, Straus and Giroux»), режиссировании вторжения в Залив свиней на Кубе и убийстве Кеннеди, а также в общем управлении США.

Дэвид Брукс, консервативный колумнист из «The New York Times», имеет несколько иное мнение по поводу власти группы:

Моя точка зрения на секретные общества заключается в том, что они похожи на места первого класса в самолетах: Они действительно производят впечатление до тех пор, пока вы в них не попадаете, после чего оказываются довольно унылыми. Поэтому вы и слышите все эти конспирологические теории про «Череп и Кости».

По мне, чтобы состоять в таких организациях, вам надо иметь невероятную степень устойчивости к скуке, поскольку вам предстоит заседать и говорить, говорить, говорить. Вы не управляете миром, вы всего лишь занимаетесь пустопорожней болтовней<sup>29</sup>.

Скептицизм Брукса по поводу группы сильно соответствует тем сведениям, которые мне удалось собрать в беседах с близкими к ней людьми. В конечном счете, это обычное нагнетание атмосферы.

#### КЛУБ ЭКС-ПРЕЗИДЕНТОВ

Многие из современных конспирологических теорий вращаются непосредственно вокруг учреждений и собраний супер-класса. Одна из такого рода организаций, провоцирующих ярые спекуляции, — самая большая в мире частная инвестиционная фирма «Carlisle Group», под управлением которой находится порядка 56 млрд долларов<sup>30</sup> и чьи офисы есть в восьмидесяти странах. Меньше чем за двадцать лет фирма собрала портфель из компаний с выручкой более 87 млрд долларов и с числом сотрудников более 286 000 человек по всему миру. Однако самая впечатляющая статистика в отношении «Carlisle» (для тех, кто имеет склонность к подозрениям) — это список ее именитых служащих<sup>31</sup>: деньги от фирмы получали бывший государственный секретарь Джеймс Бейкер, бывший министр обороны Фрэнк Карлуччи, бывший глава бюджета Белого дома Дик Дарман, бывший глава FCC Артур Левит. Далее, список еще шире: бывший премьер-министр Великобритании Джон Мейджор, бывший филиппинский президент Фидель Рамос и бывший президент Джордж Буш-старший также работали на компанию, чаще всего — в качестве старших советников. В начале 1990-х годов в правлении побывал даже Буш-младший<sup>32</sup>. Согласно Дэну Бриоди,

автору разоблачающей «Carlyle» работы «The Iron Triangle»: «Теоретики конспирологии, которые одержимы тайными обществами и иностранными заговорами, просматривают более коварные и разрушительные эффекты от компаний вроде “Carlyle”. Проникнув в самую ткань мировой экономической структуры, “Carlyle” приобрела больше, чем могли мечтать Трехсторонняя комиссия или масонское общество. “Carlyle” сделала себя частью денежного потока международного сообщества. Миллионы людей инвестируют в нее и даже не догадываются об этом»<sup>33</sup>.

Книга Бриоди представляет собой нечто вроде попытки легитимного разоблачения конспирологических теорий. Так, приведенная выше выдержка смешивает в себе сенсационность с преувеличением и неправильной оценкой, предполагая, что единственная частная компания превосходит по влиянию правительственные организации и имеет желание править миром. Как утверждает Бриоди, она сделала это, превратив себя в «часть денежного потока международного сообщества», что, без сомнения, для некоторых звучит чрезвычайно загадочно, хотя я полагаю, что любой немного разбирающийся в бизнесе человек задастся вопросом — «А что еще она должна была делать? Это же международная частная инвестиционная фирма, и это то, что делают такие фирмы». Утверждение, что миллионы людей инвестируют в «Carlyle» и не знают этого, также представляет собой пример передергивания слов, не раскрывающего всей картины: в стране пенсионных и взаимных фондов вполне правомерно заявление, что миллионы людей инвестируют в тысячи и тысячи компаний, о которых ничего не знают.

Если посмотреть на ситуацию внимательнее, то перед нами возникнет другая картина: удивительно успешная инвестиционная организация, которая вследствие своего успеха, природы собственного бизнеса, подъема в отрасли и уникальной позиции среди финансовых фирм в столице самой могущественной страны на земле является крайне влиятельной. Ее соучредитель Дэвид Рубинштейн и его команда менеджмента вовсе не прячутся в тени, в газетах и деловых журналах<sup>34</sup> регулярно публикуют информацию о них и об их сделках.

Инвестиции «Carlyle» разнообразны — и в выпуск газировки, и в интернет-бизнесы, — но больше всего фирма известна своей долей в оборонной отрасли. Она была основана в 1987 году Уиль-

ямом Конвеем-младшим, Даниелем Д'Аниелло и Рубинштейном, двумя корпоративными деятелями и вашингтонским юристом; изначально они вложились в разнопрофильные, но удачные сделки, в том числе — в авиакомпанию, сеть здорового питания и биотехнологическую фирму. Затем к фирме присоединился Фрэнк Карллуччи, и в 1990-м году «Carlyle» начала покупки связанных с обороной активов<sup>35</sup> — с приобретения за 130 млн долларов «BDM Consulting». С того времени поглощения в сфере обороны принесли «Carlyle» наибольшую выгоду. Одной из самых известных таких сделок было поглощение «United Defense», подрядчика и производителя оружия из Виргинии, которого «Carlyle» получила в 1997 году за 850 млн долларов. Позже «Carlyle» сделала эту компанию публичной<sup>36</sup> и заработала прибыль, примерно в размере 240 млн долларов. В 2003 году за 73 млн долларов была приобретена доля (большинство) в «QinetiQ», британской военной технологической фирме<sup>37</sup>; когда же в 2006 году ее тоже превратили в публичную, то это принесло прибыль свыше полумиллиарда долларов, то есть доходность в 800%.

Вашингтонские штаб-квартиры того, что называют «клубом экс-президентов», расположены на полпути между Белым домом и зданием Капитолия, что позволяет критикам легко напасть на потенциал компании в области влияния на политический истеблишмент. Без сомнения, компания контактирует с представителями правительства — так делал Карллуччи<sup>38</sup>, когда «United Defense» вела переговоры о крупном контракте с Пентагоном. (Как заявляли, он позвонил Жаку Гэнслеру, руководившему процессом поглощений. Кроме того, Карллуччи — старинный друг бывшего министра обороны Рамсфелда, с которым познакомился еще со времен их участия в команде рестлинга в Принстоне.) «Проблема возникает тогда, когда частный бизнес и государственная политика смешиваются между собой»<sup>39</sup>, — сказал в 2001 году Питер Эйснер, директор «Center for Public Integrity» в интервью «The Guardian».

Один из учредителей «Carlyle» в 2002 году сказал в «The Nation»<sup>40</sup>, что «никто не хочет быть бенефициаром от одиннадцатого сентября», хотя фирма получила огромные прибыли от американской «войны с террором». Классический пример этого — инвестиции «Carlyle» в «U. S. Information Services» (USIS), частную разведывательную компанию. «После 11 сентября контрак-

ты, полученные USIS, рванули вверх<sup>41</sup>, — поведал Дэну Бриоди один из сотрудников «Carlyle». — Все новое Федеральное авиационное агентство (FAA), таможня... все нанимаемые для внутренней безопасности в стране служащие проверяются USIS. Эта фирма также имеет контракты со всеми крупными авиакомпаниями и с компаниями, обеспечивающими безопасность в аэропортах. Я не преувеличу, если скажу, что поле деятельности «Carlyle» по правительственным контрактам — весь мир, особенно в сфере обороны». Террористические нападения 2001 года выставили напоказ еще один аспект фирмы, который стимулировал теоретиков конспирологии: среди ее инвесторов (в числе которых Джордж Сорос и принц Альвалид бен Талал) были члены семьи бен Ладена. Шафиг бен Ладен<sup>42</sup>, один из многочисленных братьев Усамы, в день атак действительно присутствовал на конференции «Carlyle» в Вашингтоне.

Имена важных людей, связанных с «Carlyle», не отличаются от ситуации с другими крупными компаниями. Эти люди имеют опыт и, разумеется, доступ к власти. Согласно цитированному слову одного высокопоставленного сотрудника «Carlyle»<sup>43</sup> относительно ланча, устроенного в 2001 году министром обороны Рамсфелдом (куда пришли бывшие министры обороны Фрэнк Карллуччи, Уильям Коэн, Каспар Вайнберг, Уильям Перри и Дик Чейни): «Люди, уровня кабинета министров, — небольшое братство, где все поддерживают между собой связь. И когда они пересекают некий глобальный порог, то имеют тенденцию оставаться в этом круге». Эти люди являются частью сообщества глобальных элит во многом точно так же, как и множество бывших высокопоставленных лиц из правительства или как лидеры иных крупных частных инвестиционных фирм, таких как «Blackstone». Этот факт не следует переоценивать, и он не требует привлечения конспирологических теорий. То, что инвестиционные решения «Carlyle» влияют на жизни более трехсот тысяч сотрудников по всему миру (и их семьи, всего примерно на 1,5 млн человек), плюс на множество инвесторов, конкурентов и др., на самом деле отражает мощь компании, но только немногие члены топ-менеджмента «Carlyle» имеют влияние за пределами своего холдинга. Рубинштейн — один из богатейших людей в Вашингтоне, он и его партнеры и советники — участники могущественной глобальной сети, способные инвестировать

собственные деньги, поддерживать политиков, участвовать в выработке «повестки дня» и даже проводить свои собственные крупные собрания, которые привлекают часть самых влиятельных людей в мире. Это еще одно направление подобной власти.

Более поразительно не то, что они теснят эксклюзивный мир правительственных интриг из теорий заговоров прошлого времени, но то, что они являются частью более широкого сообщества. Они объединяют лидеров из других компаний, финансовых учреждений, фондов и прочих организаций, которые с неизбежностью обладают бóльшим влиянием, чем среднестатистические горожане, мелкий бизнес и даже местные политики, на чью судьбу они могут влиять и у кого мало возможностей противодействовать им.

Один тесно связанный с «Carlyle» человек сказал мне: «Я принимаю во внимание прорву слухов. Многие из них смехотворны. Большинство людей, которым они приписывают максимальное влияние, чаще всего — лишь красивые декорации. Но такие сплетни придают нам немного загадочности, что полезно для нашего бизнеса. Мы часто делаем вид, что знаем больше, чем на самом деле. В действительности же мы крайне мирские, очень дисциплинированные бизнесмены, гонящиеся за наживой. Это приносит большие деньги многим людям и переводится во власть, но не является материалом для дешевого романа, как выставляют дикие теории и книги вроде “Железный треугольник”».

#### МАСШТАБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ: МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗАМЕЧАЕТ ВЗГЛЯД?

Введите слова «Бильдерберг», «Трехсторонняя комиссия» или «Всемирный экономический форум» в поисковую систему, и вы увидите темную сторону Интернета: грубо сработанные веб-сайты с названиями вроде «PrisonPlanet», «CounterPunch», «Crystalinks», «Infowars» и т. д. Они предлагают броские заголовки для таблоидов: «Связь между “Аль-Кайедой” и Бильдербергским клубом?», «Трехсторонняя комиссия: мировое теневое правительство», «Корруптированное правительство, конспирация, новый мировой порядок, отсутствие будущего».

В действительности указанные три организации и другие, подобные им, — важная составляющая истории суперкласса. Они

представляют собой места для встреч, сетей, культивирования отношений и обмена взглядами. Перефразируя Марка Маллок-Брауна, это зеленые деревни глобальной элиты. Помимо Бильдербергской конференции, Трехсторонней комиссии и Всемирного экономического форума, среди наиболее значимых собраний можно назвать встречу в Боао на острове Хайнань, «Форум отцов и детей» в Латинской Америке Карлоса Слима, встречи G50, совместное ежегодное собрание МВФ и Всемирного банка, Мюнхенскую конференцию по безопасности, Мадридский клуб, встреча «Fortune» в Аспене, встречу «Allen & Company» в Солнечной Долине и встречу в Богемской роще. Этот список растет и изменяется, поскольку разные люди пытаются объединить кластеры суперкласса, осознавая, что — как было замечено ранее — самым ценным товаром в его кругах является доступ. Подобные встречи находятся среди тех немногих мест, которые предлагают и даже облегчают доступ ко многим из самых закрытых и неуловимых лидеров. Реальность встреч и то, что они выявляют неформальные механизмы власти, — намного интереснее, чем сверх меры раздутые конспирологические теории с их истерическими видениями тотального контроля.

#### ВСЕМИРНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Антиглобалистский веб-сайт «NewsWithViews»<sup>44</sup> не так давно написал: «На высоте 5000 футов, на швейцарском горнолыжном курорте в Давосе богатые и могущественные генеральные директора, которые создают благосостояние и рабочие места, собираются, чтобы основать “всемирное государство”. Пока ключевой является сетевая работа, а бизнес искушен, до тех пор политическая повестка дня намного отличается от той, что можно найти в американской Конституции и в Билле о правах. С благословления республиканских и демократических лидеров Америка затягивается в глобальную структуру государств, которые теперь оказываются “взаимозависимыми”, поскольку все барьеры между нациями-государствами устранены».

Группы интересов подвергаются критике в несколько ином аспекте, примерно как в 2001 году было написано на сайте «Friends of Earth»<sup>45</sup>: «Бизнес-лидеры отправляются в Давос для выработки собственной повестки неолиберальной экономиче-



ской глобализации. “Friends of Earth” намерены раскрыть их не афишируемые сделки. Мы тоже будем способны планировать, как изменить направление глобальной экономики в сторону устойчивого будущего. “Жирные коты” Всемирного экономического форума могут обладать богатством и доступом к властям. Но на нашей стороне симпатии общественности и справедливость».

В то время как большинство крайних антиглобалистов не устают упражняться в своих фантазиях и яростной прозе, более спокойные, взвешенные критики вроде Джеффа Фо из Вашингтонского Института экономической политики указывают: «Давос — это... самый заметный символ той виртуальной политической сети, которая управляет глобальным рынком в отсутствие мирового правительства. Это больше походит на политическую конвенцию, где элиты собираются, чтобы оценить и договориться друг с другом, определить “звучащие” идеи и людей, а затем расходятся, увеличив шансы на то, что на их телефонные звонки будут отвечать те, кто в иерархии глобального порядка стоит выше них»<sup>46</sup>. Фо ссылается на «конституцию Давоса», предполагая некий управляемый план и социальную «компактность» лидеров глобального правящего класса, что порождает, по его представлениям, не выгодные обычным работникам сделки.

По мере приближения своей сороковой годовщины, Давос все увереннее утверждал себя в качестве крупнейшего собрания мировой элиты, наиболее очевидного и, соответственно, возможно, наиболее противоречивого. С точки зрения внешнего мира противоречие коренится в том, что высоко в Швейцарских Альпах принимаются решения, которые будут влиять на жизни миллионов людей, без участия последних и, может быть, влиять негативно. С точки зрения участников Давоса, противоречие заключается в том, не стал ли формат встречи слишком большим и несфокусированным, не остается ли она слишком евроцентричной, и, возможно, не стала ли она неуместной в принципе. Даже внутри самой организации Всемирного экономического форума, генерирующей в настоящее время ежегодно более 85 млн долларов свободных от налогообложения доходов<sup>47</sup>, существуют противоречия по поводу того, кто заменит на посту ее основателя, Клауса Шваба, и сможет ли организация когда-либо стабилизироваться — с учетом длительного периода внутрен-

ней лабильности, часто-вызываемой живой личностью самого Шваба.

Хорошо известны факты относительно собрания<sup>48</sup>. В возрасте двадцати семи лет Шваб, немец по национальности, бросил карьеру инженера, чтобы получить степень в гарвардской Школе государственного управления имени Дж. Ф. Кеннеди, где он изучал роль бизнес-лидеров на государственной службе. Затем он вернулся в Швейцарию и в 1971 году основал то, что сперва было Форумом фонда европейского менеджмента — симпозиумом для европейской бизнес-элиты, где можно было обменяться идеями на тему социальной ответственности и международной ситуации. В 1987 году произошла смена названия на Всемирный экономический форум, с тех пор формат встречи расширился и диверсифицировался, включив в себя элиты со всего света и из каждой сферы деятельности — политики, культуры, религии, медиа и гражданского общества (хотя женщины, жители Азии, Африки и вообще развивающихся стран по-прежнему представлены недостаточно). Акценты форума сместились с обсуждения бизнес-лидерами стратегий менеджмента на обеспечение возможностей сетевой работы для каждого. Как заметил бывший вице-президент правления форума Генри Швам<sup>49</sup>: «Стратегическое мышление, зародившееся в Давосе, пустило за прошедшие годы интеллектуальные корни, побудив к размышлениям людей с громкими именами».

В ряде моментов истории форум сыграл важную роль. Так, например, в 1988 году премьер-министры Греции и Турции подписали там декларацию, прекратившую состояние войны между их нациями. В 1995 году израильский министр иностранных дел Шимон Перес и лидер Палестинской автономии Ясер Арафат пришли к соглашению по поводу сектора Газа и Иерихона. Некоторые из самых значительных событий происходили за кулисами. Влиятельный французский бизнесмен вспоминал о тайной встрече в Давосе в 2003 году президента Ирана Мохаммада Хатами и британского министра иностранных дел Джека Строу: не будучи в состоянии провести официальные переговоры из-за политических ограничений, оба лидера созвонились и осторожно встретились в номере отеля у Строу.

Другой значимый инцидент тоже имел место за рамками официальных встреч. В 1996 году лидер российской коммуни-

стической партии Геннадий Зюганов внезапно появился на конференции, во время которой охаживал влиятельную, преимущественно западную аудиторию, вынуждая ее рассматривать себя как следующего президента России. По описанию Дэвида Хоффмана<sup>50</sup>, Зюганов, который в начале президентской гонки лидировал в опросах, «растопил снег в Давосе», находясь бок о бок с элитами из элит и давая бесчисленные пресс-конференции и интервью. Зюганов презентовал себя как «мягкого, обходительного коммуниста, уважающего демократию и некоторые виды собственности», являющегося превосходным кандидатом для смены Бориса Ельцина. Российская элита, представленная тогда в Давосе (среди нее были олигархи Борис Березовский, Владимир Гусинский и Михаил Ходорковский, а также политик Анатолий Чубайс), смотрели на это с тревогой, опасаясь коммунистического переворота. Того же испугался и американский миллиардер Джордж Сорос<sup>51</sup>, и позже за чашкой кофе он сказал банкирам и бизнесменам: «Парни, ваше время закончилось»<sup>52</sup>. Ему вторит Чубайс: «Я видел многих своих друзей, президентов крупных американских компаний, европейских компаний, которые просто плясали вокруг Зюганова, пытаюсь поймать его взгляд, приблизиться к нему. И это были самые могущественные в мире бизнесмены, со всемирно известными именами, и всем своим поведением они демонстрировали, что ищут поддержки будущего президента России, — потому что каждому было очевидно, что Зюганов собирается им стать, и теперь им надо построить с ним отношения. Это меня потрясло!»

Именно в тот момент, согласно Хоффману, Чубайс и российские магнаты решили попытаться «спасти Бориса Ельцина». Чубайс позвонил в Москву предупредить остальных, а затем провел пресс-конференцию, где осудил «классическую коммунистическую ложь» Зюганова и предупредил, что избрание последнего «приведет к кровопролитию и гражданской войне». Олигархи отбросили свои разногласия<sup>53</sup> и провели в Давосе несколько встреч, в ходе которых разрабатывалась стратегия победы над Зюгановым. Результатом этого стал «Давосский пакт» — соглашение между Чубайсом и олигархами о том, что первый возглавит антикоммунистическую кампанию, а последние будут ее (и его самого) финансировать. В последующие месяцы мы наблюдали массивную пропаганду в СМИ<sup>54</sup>, поскольку «деньги

вливались в рекламные кампании, в региональные турне и в подкуп журналистов», — и все это поддерживалось олигархами (им принадлежали основные телевизионные каналы и газеты) и управлялось Чубайсом. Победа Ельцина над Зюгановым тем летом изменила историю России, и ее корни тянутся к февральским событиям, имевшим место в обычно сонной альпийской деревушке.

Связи, создаваемые или укрепляемые в Давосе, помогают потом действовать. Поэтому не удивительно, что самые освещаемые здесь события (помимо противоречивых заявлений и мелких скандалов) похожи на вечеринки. В одну из ночей 2006 года «Infosys», «Schwab Foundation», «Goldman Sachs», «Coca-Cola», «The Wall Street Journal» и «Google» устроили свои приемы<sup>55</sup>. В последние годы вечеринки «Google» проводятся на высшем уровне, Лари Пейдж и Сергей Брин устраивают их в давосском музее Киршнера, и туда приходит толпа гостей, среди которых можно встретить американского актера Майкла Дугласа и израильского политика Шимона Переса, а к столу подаются винтажные вина отменного качества. Дуэт руководителей «Google» не похож на типичный образ лохматых бледных компьютерщиков, они больше напоминают крутых кинозвезд. Так, на вечеринке «Forbes» в 2006 году<sup>56</sup> одна молодая женщина с удивлением увидела, как Брин снял с себя верхнюю одежду, обнаружив «скульптурные бицепсы, подчеркнутые тугой черной футболкой».

Неформальные мероприятия в Давосе и вблизи него стали настолько распространенными, что участники часто жалуются на превращение этого собрания в настоящее шоу. Официальное расписание включает сотни сессий, темы которых охватывают огромные глобальную и интеллектуальную области: «Ирак: объединение ради стабильности»; «Судьба Вселенной и поиски жизни»; «Зарплаты генеральных директоров: есть ли предел?», «Почему не работают мозги?» и т. д. Между тем на протяжении форума самых важных его участников можно видеть спешащими в Конгресс-центр на свои официальные выступления, а затем ускользающими через заднюю дверь, чтобы нырнуть в большой черный внедорожник, который умчит их в другой конец горного городка. Основатель AOL Стив Кейс сказал: «Вам все время кажется, будто вы в Давосе находитесь где-то не там, и будто бы самые лучшие сессии проходят где-то в другом отеле, в котором

вам и следовало бы быть. Словно реальный Давос вершит дела в некоем секретном месте»<sup>57</sup>. Такая точка зрения, будто есть еще сговор внутри сговора, без сомнения, своей иронией наносит удар по конспирологии (или нанесла бы, если бы у теоретиков заговоров было чувство иронии, которого они обычно лишены). Однако эта проблема начинает беспокоить даже организаторов, кто понимает, что подавляющая часть значимых участников приходит в зал заседаний только на время собственного выступления, а затем сбегает в Бельведер или Конгресс или еще в какой-то отель, где и идет настоящая работа.

Старый участник Давоса Мойзес Наим считает, что немногие из неофициальных мероприятий здесь стали действительными центрами власти. «Главная причина, — говорит он, — почему люди приходят на встречи — это активность в коридорах вне встреч. Многие участники не слишком заботятся, что там происходит на сессиях. Намного больше их волнует, что — или, если точнее, кого — они могут встретить в коридорах. Гениальность Давоса в том, что организаторы осознают эти предпочтения и создают все возможности для неожиданных встреч и общения. Поэтому здесь происходят частные встречи за рамками официальной программы, и зачастую именно на них принимаются самые существенные решения».

«Например, здесь проводят несколько частных званых обедов, которые в последние годы стали крайне важными. Я приезжаю в Давос восемнадцать лет, а с годами вы обнаруживаете, что эти частные мероприятия тоже важны, и что если иногда по вечерам вы не можете найти никого из больших шишек, то это потому, что они на одном из таких обедов. Легендарным стал прием “Pepsico”, еще один из самых интересных и представительных приемов устраивает Виктор Хальберштадт и его жена, Маша, талантливый художник. [Хальберштадт — один из старых организаторов Бильдербергской конференции и профессор голландского университета Лейдена.] Иногда Виктор специально выписывает для таких обедов поваров. Он относится к этому как к салону: в самом начале обеда он делает паузу и говорит: “Давайте приступим”, а затем представляет всех друг другу, с великолепным юмором описывая людей и их недавние достижения, после чего каждый раз затевает захватывающую дискуссию. Например, он произносит: “Жан-Клод Трише [президент

Европейского центрального банка], скажите-ка нам ваше мнение — где основные болевые точки европейской экономики?” Или, обращаясь к колумнисту “Financial Times” Мартину Вольфу: “Как вы думаете, что произойдет с китайской валютой?” Или: “Господин министр финансов Турции, каковы последствия иракской войны для вашей страны?” и так далее. Обед обладает явным европейским акцентом, и обычно там присутствуют генеральные директора “Heineken”, “Royal Dutch Shell”, “Phillips” и других крупных европейских фирм. Тем не менее Виктору удастся привлечь туда и русских, и американцев, и гостей с Ближнего Востока, а также самых интересных академиков и медиалидеров. Дело не только в том, кто приходит на прием, но и в выдающейся способности его хозяина побуждать людей обмениваться крайне полезной информацией, которую вы бы не смогли получить из газет или в ходе официальных сессий».

Клаус Шваб лично следит за тем, как развивается прием, постоянно тестируя его на прочность. Иногда он сводит с ума свой персонал темпом, с которым генерирует новые идеи; он ходит туда-сюда между высших менеджеров, и они, в конечном счете, понимают, что это — его шоу. Шваб — настоящий интеллектуал и действительно любит изучать то, что ему кажется самыми важными проблемами дня. Он живо интересуется искусством и творческим процессом.

Когда я спрашивал его о том, как с годами изменяется форум, Шваб, сидя в своем современном безмятежном офисе, откуда через стеклянную стену открывается захватывающий вид на Женевское озеро, отвечал без колебаний: «Думаю, форум становится гораздо более мультиориентированным. Мы интегрировали ряд дополнительных групп, например неправительственные организации и религиозных лидеров. Каждый год нас посещает около тридцати религиозных лидеров, и тот духовный подход, что они привносят, становится в некоторых из наших дискуссий более выраженным. Мы также осознаем изменения в нашей аудитории и в том, чем она интересуется. Если бы мне пришлось делать две сессии, одну по ВТО, а другую по исследованиям мозга (как через двадцать или тридцать лет мы, возможно, сможем вживлять людям воспоминания), полагаю, что сегодня 70% наших делегатов выбрали бы вторую сессию, тогда как тему ВТО предпочли бы 30%<sup>58</sup>.

Один из вызовов для нас — поддерживать свою нужность — не легитимность, но, по меньшей мере, нужность. Мы должны показать, что наши действия приносят конкретные результаты, а это дилемма. Мы должны создать возможности проверки того, что мы делаем. Мы должны создать ряд государственно-частных партнерских инициатив, с очень наглядной работой — такой как наша инициатива по устранению глобальных катастроф, глобальная инициатива в области здравоохранения и т. д., — показывающей, что мы здесь не только для обеспечения платформы для диалога, но что есть конкретные, и пусть иногда и маленькие, но позитивные результаты. Например, возьмем глобальную инициативу в области здравоохранения... Возможно, это самая обширная глобальная сеть по борьбе с туберкулезом, СПИДом и малярией, и мы развиваем ее через взаимосвязанные компании — на локальном уровне, вместе с неправительственными организациями и с правительствами. Сейчас мы ведем активность в двадцати шести-двадцати семи странах, поэтому теперь обращаемся к миллионам людей, обеспечивая возможность проверки или участия, и многое другое».

Шваб, который помог определить концепт современной глобальной элиты и который вырабатывает критерии определения «человека Давоса», тоже чувствует, что элиты меняются. «Я думаю, чтобы принадлежать к элите, вы должны соответствовать двум требованиям. Вы должны быть могущественным человеком (чтобы сие ни означало), потому что элита подразумевает влияние на других. Кроме того, вы должны руководить могущественным учреждением или организацией. Я бы также сказал, элиты стремительно изменяются. Конечно, есть несколько людей, кто особенно влиятелен, кто имеет большие доходы и высокие позиции и пр., но волатильность растет. В один день они — само воплощение власти, а на следующий день их уже там нет. Поэтому у вас по-прежнему есть элита, группа со все еще особым, даже огромным влиянием. Но каждые несколько лет среди нее происходит чрезвычайно серьезное изменение».

Его объяснение необходимости форума базируется на понимании им эпохальной трансформации. «В 1856 году, всего лишь сто пятьдесят лет назад, в США по железной дороге впервые было отправлено товаров больше, чем по каналам. Вы изобрели трубопровод, первый трансатлантический кабель. Это было свое-

образное сжатие времени и пространства, вместе с которым люди действительно перешли от локальной к национальной идентичности. Соответственно, вам необходимо было создавать подходящие структуры, национальные правительства, крупные национальные компании... впоследствии ставшие большими международными компаниями. Сегодня мы имеем похожую революцию в том, как мы переходим от национального измерения к глобальному. И в то же самое время, по тем же самым причинам старые структуры власти больше не работают. Я не считаю, что нам в итоге надо создавать некую общую точку зрения. Мне кажется, в глобальном контексте это будет подвергать предложения управления намного более серьезным атакам. Полагаю, нам надо строить глобальное попечительство, в рамках чего существует потребность быть более разнообразными с точки зрения интерпретации универсальных ценностей.

Если вы занимаетесь такими вопросами, как глобальное потепление, исходя из перспективы защиты национальных интересов, у вас будут проблемы с тем, чтобы добиться прогресса в решении проблемы. Поэтому, я думаю, мы помогаем построить... то, что нам требуется... намного более неформальные глобальные сети, ориентированные на чрезвычайно конкретные цели, крайне сфокусированные. Как вы делаете эти сети легитимными? Даже если они не имеют мандата, за ними пристально наблюдают, а это уже кое-что. И, помимо всего прочего, у нас есть два ключевых принципа. Первый — договариваться о ряде ценностей и подходить к ним с тем, что я называю интеллектуальной целостностью. Это абсолютно необходимо. Как только нас обвинят в защите специфических интересов, мы сразу же потеряем собственную легитимность в глазах всех тех людей, кто не представляет собой эти интересы. Второй принцип — показывать конкретные результаты».

Анализ Шваба указывает на сложность человека и институтов. Всемирный экономический форум — организация, направляемая и оплачиваемая крупными корпорациями: около тридцати главных спонсоров вносят каждый 300 000 долларов ежегодно; еще в одной группе примерно в сто спонсоров платят по 150 000 долларов; наконец, порядка двух тысяч членов уплачивают за посещение мероприятия по 30 000 долларов в год. Не легко заниматься вопросами вроде СПИДа, глобального потеп-



ления, духовных проблем, Африки или бедности, но здесь с ними работают, и поэтому сюда приезжает, среди прочих, Боно<sup>59</sup> — ловить, как он выражается, «жирных котов в снегах».

Желание создавать подобные коалиции — позитивное развитие. Но предположение Шваба, что за счет прозрачности и мониторинга подобные усилия становятся легитимными, как если бы они имели действительный мандат на собственные действия, выглядит немного натянутым. Прежде всего, прозрачность процессов работы ограничена, независимо от того, относятся ли они к установлению приоритетов в рамках дискуссий на форуме или к определению дальнейших планов. Многие игроки, в конечном счете, относятся к частному сектору. Соответственно, если в коалиции доминирует бизнес, это может быть хорошо (иногда даже очень) для дела, но только в той степени, пока оно отвечает корпоративным интересам этого бизнеса. Вот почему для установления подобных приоритетов требуются легитимные механизмы государственного управления с реальными мандатами.

У Шваба, благодаря Давосу, множество сторонников. Например, бывший посол Саудовской Аравии в США принц Турки аль-Фейсал говорит: «Я рекомендую Давос не только моему правительству, но и своим друзьям. Полагаю, когда люди собираются вместе, то они тяготеют к совместному решению вопросов, а это хорошо. Когда вы убираете барьеры, которые на людей налагают вежливость или гражданская практика, и устанавливаете связь с одним человеком или с группой, то обнаруживаете, что обращаетесь к ним, когда у вас есть другие идеи или вам необходимо нечто сделать. Я видел это в группе, где я был сопредседателем, которая занималась С-100 [Совет из сотни лидеров, созданный для содействия диалогу между Западным и Исламским миром] и объединяла людей из внутреннего и внешнего кругов. Форум так важен потому, что на конференции вы можете подключиться к источникам финансирования, которых не найдете больше нигде».

У Шваба тоже, разумеется, есть критики, даже среди тех, кто посещает Давос. По моему опыту, относиться к ним следует с толикой иронии. У этой толпы раздутое эго, и иногда небольшой снобизм или ошибка остаются в центре внимания Давоса годами, к несчастью посещающих его элит. Тем не менее в кри-

тике поднимаются и правомочные вопросы. Так, один высокопоставленный деятель с Уолл-стрит и крупная правительственная шишка как-то сказал мне: «Я бы не приезжал в Давос, если бы не был вынужден. Я думаю, это ужасная утомительная толпа, но мы часть этого мира — хотим мы того или нет. Это мир либеральных интернационалистов, однако он не имеет реальных политических последствий. Эти дни — большое шоу, а Клаус — хороший бизнесмен, великий П. Т. Барнум нашего времени, и он создал в Давосе величайшую схему Понци».

Филипп Бургиньон, бывший одним из директоров Всемирного экономического форума, предлагает более сбалансированную точку зрения: «Давос играет роль, по крайней мере, в росте уровня понимания среди лидеров, правительств и бизнесменов. Как в случае со СПИДом или с глобальным потеплением. Но, я считаю, сегодня он также становится в некотором смысле большой упущенной возможностью. По-прежнему очевидно, что у него есть вес, но он мог бы быть куда значительнее. Я бы не сказал, что это плохо, это просто упущенный шанс. Люди вроде Ширака смотрят на Давос и видят клуб богатых, глобальных лидеров, чьей единственной мотивацией является экономика, бизнес, а не общечеловеческие вещи. А Ширак это просто ненавидит, считает угрозой для Франции. Однажды мы пытались заполнить его на встречу с Лула, бразильским президентом, который хотел поговорить в Давосе о противоречиях в проблемах развивающихся и развитых стран, мы старались и так, и эдак, но Ширак отказался прийти. Он не только отказался, но и убедил Лула провести встречу вне Давоса неделю спустя после окончания форума. Его отказ был вызван не сутью вопроса, но именно самим Давосом»<sup>60</sup>.

Бургиньон видит в этом форуме возможности, возникающие, когда гвалт «большого шоу» стихает и можно начинать заниматься настоящей работой. Так, он говорит: «В Давосе есть группа, называемая Международным деловым советом. Она особенно интересна, потому что очень хороша — туда входят только самые крупные бизнес-лидеры. Это примерно сто человек, и именно потому, что их сотня, качество группы чрезвычайно высокое. Кроме того, это более глобальное представительство — Америка, Европа, Азия и так далее... — очень глобально. И там занимаются всем — фармацевтикой, тяжелой про-

мышленностью, цифровыми технологиями. Здесь случаются некоторые из лучших дискуссий. Между прочим, я не думаю, что политические лидеры в Давосе значат меньше только из-за того, что экономика важнее политики. Нет, просто политическое лидерство не так хорошо, его не хватает, и, соответственно, политики становятся менее влиятельными».

Одним из мест, где он наблюдал, как политические лидеры сохраняют власть посредством использования традиционной тактики, является Китай, где форум пытался провести встречу в связи с явно недостаточным присутствием Азии в Давосе. Единственной проблемой было то, что китайское правительство совершенно отказалось разрешить провести дискуссии по ряду чувствительных вопросов. В начале, поскольку форум бы не уступил, китайцы создали собственный Давос (Боаоский форум), но позднее согласились на то, что один инсайдер мягко обозначил как более «сотрудничающую» позицию, и сформировали партнерство, которое привело к мероприятиям форума в Китае и открытию там офиса. Тем не менее, по свидетельству одного участника, «жюри все еще не решило, будет ли осуществлено задуманное... и это действительно самая большая проблема для сохранения за форумом значимости с точки зрения мировой экономики, которая намного сильнее стала ориентироваться на Восток».

Председатель «Carlyle» и бывший генеральный директор IBM Луис Герстнер сказал мне: «Я был членом Трехсторонней комиссии и Бильдербергской группы, но никогда не приезжал в Давос. Некоторые форумы — вроде Совета по международным отношениям или Американско-китайского общества — очень конструктивные, полезные способы обменяться взглядами с людьми с близкими вам интересами. Это похоже на походы в шахматный клуб или в бридж-клуб. Здесь есть люди со сходным интересом, и вы получаете вознаграждение за вклад в дело, за то, что являетесь частью клуба. Но в случае крупного собрания, такого как Давос, по моему мнению, эта отдача существенно меньше... Думаю, то же самое иногда может быть справедливым и в отношении Трехсторонней комиссии и Бильдербергской конференции. Какая между ними разница?»

Аналогичное чувство часто проявлялось и в других моих беседах. Боб Киммитт, помощник министра финансов США, гово-

рил: «Я участвовал почти во всех мероприятиях и считаю, что это очень, очень полезно для построения взаимоотношений, проведения двусторонних встреч, некоторого удаления от мира действия и приближения к миру идей. В ходе таких мероприятий может быть важно пересечение государственного и частного секторов... В Давосе и на Бильдербергской конференции и некоторых других местах, где люди из обоих миров собираются вместе... иногда мы можем использовать эти встречи для того, чтобы помочь решению вопроса или передать послание. Однако в целом мы обнаруживаем, что самым эффективным способом решить проблему является дополнение публичной стороны мероприятий двухсторонними встречами, с частным обменом мнениями. Все дело в том, чтобы знать, как их использовать, и быть адекватным в ожиданиях»<sup>61</sup>.

Когда Сэмюел Хантингтон ввел в обращение термин «человек Давоса», он сокрушался о возникновении элиты, не принадлежащей какой-либо стране. Он описывал эту группу как имеющую «низкую потребность в национальной лояльности»; она «наблюдает, как, к их счастью, испаряются национальные границы, а на национальные государства смотрят как на остатки прошлого, чья единственная полезная функция — облегчать глобальные операции элиты». С течением времени идея Хантингтона развивалась, и теперь ее часто используют в блогах, книгах, эссе и газетных статьях для описания не только глобальных граждан, но и вообще группы, склонной распространять свою точку зрения на мир на каждого. Иногда это принимает более легкую форму<sup>62</sup>, где подчеркивается социализация, происходящая во время Всемирного экономического форума; например, таково наблюдение ВВС: «Итак, они собираются, чтобы сделать то, что люди Давоса умеют лучше всего — работать с сетями и сплетничать». Не удивительно, что Давос и его люди одновременно и меньше, и больше, чем предполагалось. Они меньше, потому что Давос — большой, несфокусированный базар, смешение самых разных людей, некоторые из них крайне могущественны, другие имеют намного меньше власти, третьи представляют собой прошлые эпохи, а четвертые просто приезжают с кем-то за компанию. В Давосе редко случаются настоящие прорывы, и он, с его толпами репортеров, и правда вряд ли походит на место встреч тайных заговорщиков.

Но Давос также и больше — в том, что, возможно, пятьсот из пяти тысяч его участников действительно относятся к членам глобального суперкласса. Это их крупнейшее собрание, а также, благодаря невероятному, одержимому и гибкому уму Клауса Шваба, — место, где элиты говорят не только о бизнесе. Иногда убежденность Шваба в том, что форум может реально улучшить ситуацию в мире, выглядит бредовой, как некое мессианское заклинание, проистекающее из дилетантизма. Однако социальные и духовные вопросы включены в программу, что было не обязательно. Да, возможно, это сделано для успокоения протестующих и в целях защиты от критики. Но великая сила данной группы, как мы видим, не в совместном плетении заговора, но в выработке повестки дня. Привлекая внимание элит к неким проблемам, форум постепенно помогает существенно изменить их взгляды, лучшие примеры чего — темы СПИДа и глобального потепления.

Давос — это феномен: суетливый, захватывающий, скучный, хаотичный, важный, большой, приносящий прибыль и доказывающий, что даже один человек, наделенный видением и энергией, может изменить ситуацию. Грядущий уход Шваба сильнее поднимает вопросы о будущем форума, но Хантингтон и другие были, несомненно, правы, когда подчеркивали его влияние в ранние годы глобальной эры. Если бы Шваб не изобрел Давос, это должен был бы сделать кто-то другой.

#### БИЛЬДЕРБЕРГСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ТРЕХСТОРОННЯЯ КОМИССИЯ: ДВА СБОРИЩА СТАРЫХ ЛОДЕЙ

На самом деле другие люди тоже создают важные глобальные форумы, многие из которых соперничают с Давосом или проводятся с ним в одно время. Большинство таких мероприятий меньше по формату и более эксклюзивно. Сегодня, когда международные встречи стали обычным делом для любой группы лидеров, многие из легендарных форумов теряют свой прежний блеск.

Так, Бильдербергская конференция привлекает критиков особого толка. Выдержка из промоматериалов к работе немецкого автора Андреаса фон Рети «Бильдербергский клуб: предписание нового мирового порядка» (2006), является довольно характерной для жанра, хотя и не самой мелодраматической:

История нашего мира не является результатом совпадений, скорее это итог тщательного планирования. Более пятидесяти лет назад была образована могущественная группа, чтобы взять судьбу этой планеты в свои руки и направить мир в сторону тайного вида интернационализма. Бесчисленное количество решающих событий политики и экономики может быть прослежено до тонкого манипулирования ими Бильдербергским форумом. Их цель: тотальный глобальный контроль.

«Первосвященники глобализации» впервые собрались в 1954 году в условиях строжайшей секретности в нидерландском отеле «Бильдерберг». С тех пор Бильдербергская конференция проводится ежегодно в самых роскошных отелях мира. Что обсуждается там за закрытыми дверями, остается абсолютной тайной, и у нас нет выбора. Что бы там ни решила Бильдербергская конференция, это будет формировать наше будущее. Они входят в центральные органы всемирного теневого правительства<sup>63</sup>.

С момента своего основания голландским принцем Бернгардом в середине 1950-х годов ежегодная встреча Бильдербергской группы дает теоретикам конспирологии повод для выступлений<sup>64</sup>. К 1964 году группу обвиняли в организации поддержки социалиста Гастона Дефerra на выборах президента Франции. В 1971 году критики объявили, что Бильдербергская конференция уделяет особое внимание новой экономической политике Никсона, которая принесла им 20 млрд долларов прибыли. В 1974 году группе приписали поддержку военного переворота в Португалии.

Бильдербергская группа возникла в 1950-е годы как частная инициатива европейских политических и деловых лидеров, озабоченных влиянием Америки на Западную Европу. В группу вошли бизнес-лидеры, дипломаты, академики, высшие военные чины и высокопоставленные правительственные деятели, иногда туда включали ведущих представителей разведки.

Бильдербергский клуб делает все, чтобы избежать огласки. У него нет официального веб-сайта, и, как в 2004 году сообщало ВВС<sup>65</sup>, на телефонный звонок на указанный номер Бильдербергской группы в Лейдене, Голландия, отвечает анонимное голосо-

вое послание, и никакой информации получить не удастся. Организация скрывает место проведения следующей встречи, а ее участники (примерно 150 человек, в том числе ряд журналистов) клянутся не разглашать то, что знают. В 2006 году место встречи — здание отеля «Брукстрит» в небольшом канадском городке Каната — было полностью закрыто, заперто тяжелыми металлическими воротами и наводнено полицией со специальными пропусками<sup>66</sup>. Даже обеспечение безопасности держится в секрете. Местная полиция рассказала репортеру в Оттаве<sup>67</sup>, что безопасностью занимается «Global Risk Holding», однако когда тот обратился к президенту GHR, последний ответил: «Никогда не слышал о подобной конференции. Что это такое? Что там делают?» Действительно, попытки пробиться через завесу секретности породили целую индустрию бильдербергских сыщиков вроде британца Тони Гослинга, американца Джеймса Такера (основатель «American Free Press» и автор «Бильдербергского дневника»), французов Пьера и Даниэля де Вильмар и Уильяма Вольфа (авторы двухтомника «Факты и хроники, закрытые для общества»), бельгийца Джеффри Гейнса (автора подробной истории Бильдербергской группы) и т. д.

Четырехдневная встреча в Канате привлекла обычную толпу зрителей и протестующих, с собственными различными теориями относительно того, что происходит внутри. Среди спекуляций по поводу повестки группы<sup>68</sup> — мировое доминирование, слияние Канады с США и Мексикой, помехи распространению топливосберегающих машин и сокрытие лекарства от рака. Один из протестующих, киноделец из Техаса, который утверждал, будто имеет внутренние источники, поведал мне о своей теории по поводу Бильдербергского клуба: «Эта группа крайне могущественных частных лиц, чья цель — создание единственного мирового правительства на основе экономической модели Средних веков... постиндустриальной модели, при которой у вас есть рабы и рабовладельцы». Еще один протестующий, разбивший лагерь у входа в отель, согласился, что члены группы не несут ничего хорошего. «Они разрушают нашу планету, — сказал он. — Они подавляют свободную энергию... Они принуждают фермеров переходить на генетически модифицированную продукцию. Они хотят контролировать каждого. Нет свободы, нет демократии».

В противовес мистическим и мифологическим теориям, окружающим конференцию, бывшие и нынешние участники охотно допускают, что Бильдербергская конференция вовсе не вырабатывает глобальную повестку дня. «Мусор! — выругался лорд Дэнис Хилей<sup>69</sup>, один из четырех основавших клуб людей, когда его спросили о теориях заговора. — В них абсолютно ничего нет». Один бывший высокопоставленный представитель правительства США, регулярно посещавший встречу более десяти лет, сказал, что Бильдербергская конференция имела куда большую актуальность во времена своего образования в 1950-е годы, но затем стала совершенно бесполезной: «Ничто из того, что происходит на Бильдербергской конференции, не влияет затем на мир за ее пределами». Дискуссии с ветеранами Бильдербергского клуба показывают, что группа все сильнее устаревает, а ее члены уже не представляют собой глобальную властную элиту в том смысле, как то было раньше. Участвующие политические лидеры представлены преимущественно чиновниками министерского уровня и бывшими бюрократами, а члены бизнес-сообщества и финансисты — генеральными директорами из корпораций старого типа и банков. Появившиеся элиты из мира технологий и новых медиа практически совершенно отсутствуют. «Ни один из телекомов-гигантов не приезжает на Бильдербергскую конференцию, — подтвердил бывший американский чиновник. — Никто из них не побеспокоится прийти. Они скажут: “Кто эти старые пустозвоны?”» Мероприятие носит почти исключительно трансатлантический характер — Азия, Латинская Америка, Ближний Восток или Африка представлены крайне скудно.

Виктор Хальберштадт, который устроил за годы своей работы множество встреч и по-прежнему продолжает тесно сотрудничать с организацией, отрицает, что она становится просто местом, где влиятельные люди могут на регулярной основе встречаться в частной обстановке и обсуждать взаимные интересы. Он из той части элиты, которая знакома буквально со всеми; он не может пройти и нескольких метров в Конгресс-центре Давоса, чтобы его не останавливали, и притом сохраняет юмор и меру в отношении всего этого. Хальберштадт — фигура особого рода среди членов суперкласса, своеобразный узел, посредник во взаимосвязях и тот человек, который занял достаточно высокую позицию и получил соответствующий доступ. (Он также занят в



«Goldman Sachs», «International Advisory Board», «Supervisory Boards of Koninklijke KPN», «Concertgebouw» и является членом совета директоров «PA Holdings Ltd.» и «RHJ International».)

«Я нахожу обвинения в управлении миром совершенно смехотворными, — говорит он. — В течение нескольких прошлых десятилетий я наблюдал, что происходит в некоторых из этих комнат и коридорах, разногласия, разделения. Эти разговоры часто служат полезной цели; история мира демонстрирует непрерывное появление многих похожих форумов. Если бы они не существовали, немедленно были бы созданы новые неофициальные клубы, как то сейчас происходит во Всемирной паутине»<sup>70</sup>.

Вот что говорит другой завсегдатай Билдербергских встреч: «Я был на большинстве из последних двенадцати встреч. Это ничто, группа из ста двадцати очень пожилых людей. Под пожилыми я имею в виду стариков. Между прочим, я не подшучиваю над их возрастом. Первоначальная идея Бильдербергского клуба была классическим примером проявления властной элиты. Небольшое количество европейцев и американцев встречалось бы где-то в мире в условиях полной секретности, когда они бы действительно хотели и пытались достичь консенсуса. Так было в 1950-е годы... и консенсус, к которого они добивались, был внутри существовавшей структуры НАТО и плана Маршалла. Бильдербергская конференция и Трехсторонняя комиссия — абсолютно бесполезны, за исключением индивидуальной сети возможностей. У Опры Уинфри больше власти, чем у любого, кто приезжает на Бильдербергский форум».

Трехсторонняя комиссия, еще одна частная политическая группа, насчитывает около трехсот пятидесяти членов из Западной Европы, Северной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона, а также горстку участников из иных регионов. Она была основана в 1973 году Дэвидом Рокфеллером<sup>71</sup>, который видел необходимость форума для обмена мнениями европейцев, американцев и японцев. В то время Рокфеллер был председателем Совета по международным отношениям, а также председателем и генеральным директором «Chase Manhattan Bank»; с учетом этого обстоятельства и вообще истории его семейства не удивительно, что группа, созданная при активном содействии будущего советника по национальной безопасности Збигнева Бжезинского, стала явным объектом для теорий заговоров.

Трехсторонняя встреча была впервые проведена в 1975 году, с тех пор они продолжают, и с подачи Японии группа расширилась и включила в себя еще страны из АТР. На 2006 год ее председателями побывали Том Фолей (бывший американский спикер); Питер Сазерленд (бывший генеральный директор ВТО и председатель «British Petroleum» и «Goldman Sachs») и Ятаро Кобаяси (председатель «Fuji Хегох»). Бывшие и нынешние члены включают в себя ряд бывших американских президентов, управляющих ФРС, министров, сенаторов, генеральных директоров, банкиров, журналистов, академиков и их коллег со всего мира. Большинство визитеров, с которыми мне довелось говорить, впоследствии постепенно разочаровались в группе; четыре разных человека назвали ее «клубом пожилых людей».

«Трехсторонняя комиссия — это шутка», — сказал один особенно удрученный бывший ее член, в свое время занимавший высокие посты в нескольких американских администрациях при республиканцах. «Это сборище людей, у которых нет реальной власти, за исключением власти собирать друг дружку — чтобы чувствовать себя немного более важными». По словам официальных участников, встречи состоят из «бесполезных презентаций и проводятся на таком уровне абстракции, что совсем оторваны от действительности».

#### ГЛОБАЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА КЛИНТОНА И ВЛАСТЬ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИЛАНТРОПИИ

Если нечто в последние годы и взорвало мир элитных собраний и оказало подлинное влияние, то это «Глобальная инициатива Клинтона» (CGI). Впервые проведенное в Нью-Йорке в сентябре 2005 года, мероприятие собрало вместе бизнесменов и правительственных лидеров и экспертов для «обсуждения решений главных мировых проблем». Это проект Фонда Уильяма Дж. Клинтона<sup>72</sup> и бывшего президента Клинтона, чья миссия — «увеличивать выгоды и уменьшать недостатки глобальной взаимозависимости, сделать мир более партнерским и менее враждебным и дать возможно большему числу людей инструменты, в которых они нуждаются для построения лучшего будущего».

Встречи CGI выделяются не составом участников, которые очень походят на приезжающих в Давос, но, скорее, своим под-

ходом. Цель — помогать действовать, подталкивать участников действительно выделять свои ресурсы на решение проблем. CGI занимается сутью действия, что Шваб называет элементом, жизненно необходимым для легитимации подобной организации. На самом деле, ссылка Шваба на подобный факт, без сомнения, является отражением той важности, которую он имеет для CGI. Ряд высших руководителей Всемирного экономического форума, с которыми я разговаривал, отметили, что им кажется, будто Шваб смотрит на CGI как на потенциальную угрозу, полагая, что она может быть более эффективной и занять то место, что думал застолбить за собой Давос, — роль собрания, которое формулирует и влияет на глобальные проекты.

Так, во время встречи 2006 года участники сделали 215 взносов на общую сумму 7,3 млрд долларов, все средства направлялись на решение таких проблем, как бедность, глобальное потепление и пандемии, — выбранные в качестве приоритетов CGI. Самым крупным был объявленный взнос в 3 млрд долларов сэра Ричарда Брэнсона, обязавшегося направить часть будущих прибылей своего транспортного бизнеса на борьбу с глобальным потеплением. Скептики указывают, что подобные обязательства могли бы приниматься и без «катализирующей» роли Клинтона и его команды и что Брэнсон взял на себя «необязательное обязательство», поскольку оно касается еще незаработанных прибылей и к тому же оставляет за ним право выбирать, куда могут быть направлены эти деньги. Но буквально каждый, с кем я говорил, рассматривают усилия Клинтона<sup>73</sup> как прорыв и большой шаг вперед по сравнению с тем праздником болтовни, в который превратилось большинство глобальных конференций.

CGI связана с определенным гештальтом<sup>74</sup> — подъемом новых филантропов и новой эры активизма некоторых членов суперкласса и крупных компаний. Этот тренд также отразился в учреждении Фонда Билла и Мелинды Гейтс, объединившего 30 млрд долларов от Билла Гейтса и Уоррена Баффета, двух самых богатых людей в мире. И это не случайность. Клинтон был президентом во время бума доткомов, который обогатил многих членов нового суперкласса (типа Гейтса), и он стал одним из самых известных защитников того, что можно назвать «просвещенной глобализацией». Связи между CGI и Фондом Гейтсов включают в себя и связи между ключевыми лидерами админист-

раций Гейтса и Клинтона. Финансовый директор фонда Александр Фридман был сотрудником Белого дома и помощником министра обороны, а его второй директор, Сильвия Мэтьюс Барвелл, работала в Белом доме начальником службы персонала. (Кроме того, она — протеже человека, которого многие считают ментором Гейтса по части глобализации, Боба Рубина, и изначально работала на него в администрации Клинтона.)

Томас Фридман не устает восхвалять мероприятие Клинтона. «Это сильно походит на глобальное правительство. Я думал об этом, когда оглядывал комнату, а там были лидеры со всего мира. А, скажем, средства Брэнсона в 3 млрд долларов на борьбу с глобальным потеплением — действительно правительственный уровень, обязательство правительственного размера. Это форма транснационального правления, заполняющая лакуну.

Такие вещи, как форум в Давосе, — замечает он, — начинают свое существование в жизни как бизнес-сети, таков первоначальный импульс. Но Клаус быстро понял: «У меня здесь кое-что есть. Я создал форму глобального управления и могу использовать ее много больше, чем просто для помощи «Microsoft» и обогащения ING. Я могу многократно умножать подобное». И затем Клинтон видит это и создает собственную группу под своим брэндом. И что он делает — он приводит ваш суперкласс в комнату и заставляет их брать на себя письменные обязательства. Я имею в виду, что, буквально, когда вы приходите, то видите этих ребят, и они подписывают документы. Они действительно собираются и готовят нечто большое, вроде документа или правительственной декларации, и подписывают это. [Ведущий американский венчурный капиталист] Джон Доэртт приезжает, и Ричард Брэнсон тоже, и они действительно пишут «я сделаю так». Такое чувство, будто принимают закон. И в самом деле, как-то Джон Доэртт сказал забавную вещь, когда говорил с Клинтонем: «Я привык, что вы подписываете законы».

Это могла бы быть ООН, — продолжает он. — Подписывать могли бы страны. Но страны не занимаются... некоторыми из этих международных вопросов, они действительно находятся не в той позиции, чтобы действовать тут политически. Фактически, получается интересное сравнение. Генеральная Ассамблея ООН проводилась одновременно с CGI... Кто сделал больше? Ассамблея была сплошной болтовней, где Уго Чавес обвинил

президента Буша в том, что тот является дьяволом, а Ахмадинежад продвигал собственную идею о том, что Холокост на самом деле миф, а между тем CGI получала от частных лиц обязательства правительственного уровня, чтобы обеспечить управление, в данном случае — социальными сетями безопасности».

Ричард Холбрук замечает: «Уже сейчас очевидно, что Билл Клинтон — самое влиятельное частное лицо в мире. Вам это может нравиться или нет, вы можете изумляться на сей счет или заламывать свои руки по этому поводу. Но теперь он делает удивительные вещи. И в тех вопросах, с которыми я работаю, например проблемой СПИДа, он оказывает огромное влияние».

#### КАЛИФОРНИЙСКИЙ ЛЕТНИЙ ЛАГЕРЬ ДЛЯ СУПЕРКЛАССА

Ежегодно множество мероприятий, от авиашоу до отраслевых конференций, от церемоний награждения и до празднования дней рождений знаменитостей, завершается приглашением членов суперкласса. В конечном счете, у этих элит гораздо больше общего друг с другом, чем с кем-либо еще, и они непрерывно укрепляют и очищают сети своей развивающейся вселенной. Даже если определять глобальный класс так узко, как сделали мы, ограничив его группой в примерно шесть тысяч человек, он по-прежнему достаточно обширен, чтобы большинство его членов знало только часть остальных. Соответственно, все их собрания являются важными узлами для установления связей, обмена мнениями, формирования взглядов, определения повестки дня и для построения связей, которые ведут к заключению сделок или к укреплению коалиций для поддержки собственных интересов. Они помогают убедиться, что генеральные директора и правительственные лидеры остаются в курсе мнений друг друга, а также способствуют достижению консенсуса по вопросам от налогообложения и до торговли, к согласию по поводу того, кто считается членом суперкласса, а кто — нет. (Фактически, как я обнаружил, постоянное оценивание и переоценивание относительных позиций различных членов элиты является одним из любимых занятий на таких встречах.) В целом, эти собрания помогают «склеивать» глобальное сообщество лидеров, обеспечивая им места для общения.

В этом смысле Богемская роцца — «не просто место власти. Это место, где могущественные люди расслабляются и наслаждаются компанией друг друга». По словам Дж. Уильяма Домхоффа<sup>75</sup>, профессора социологии в Университете калифорнии Санта-Круз (находится в 150 милях от Роши), «несмотря на подозрения со стороны многих правых и немногочисленных левых», Богемская роцца — «это не тайное место встречи для заговоров, построения планов или дискуссий — все тут слишком пьяны, чтобы так или иначе заниматься подобными вещами». Девиз клуба — «Weaving spiders, come not here!»\* — заимствован из произведения Шекспира «Сон в летнюю ночь» и служит указанием не обсуждать бизнес или иные «мировые проблемы» в Роще. Вместо этого участников поощряют фокусироваться на «искусствах, литературе и других удовольствиях, обнаруживаемых внутри уголков Богемии». Согласно недавно обнародованной аудиозаписи<sup>76</sup>, один из регулярных участников, Ричард Никсон, как-то назвал встречу «самой проклятой гомосеячей (faddy) вещью, которую вы только можете себе представить».

Роцца занимает 26 сотен акров леса красного дерева в Северной Калифорнии и, возможно, является самым причудливым примером элитной организации. В течение двух недель в конце июля лагерь посещают около пятисот членов Богемского клуба<sup>77</sup> — частной социальной группы, основанной в Сан-Франциско в 1872 году; члены клуба — исключительно мужчины. Сообщения о группе в прессе редки, поскольку суперсекретный клуб избегает публичности, однако по большинству отчетов Роцца походит на летний лагерь для богатых и влиятельных взрослых людей. Из-за высокого статуса своих гостей — среди недавних посетителей были Дик Чейни, Дональд Рамсфелд, Карл Роув и Джордж Буш-младший — группа тоже не избежала внимания конспирологов<sup>78</sup>. Критики из левых озабочены политическими заговорами и глобальной политикой Роши, правые критики рассказывают истории о гомосексуальных ритуалах, поклонению дьяволу и детских жертвоприношениях. Один из наиболее известных отчетов о Роще называет ее местом, где впервые была придумана идея атомной бомбы и разработан ее план. Согласно

---

\* «Прочь отсюда, пауки!» (Перевод с англ. М. Лозинского).

Домхоффу, единственной связью Богемской роши с бомбой был один из ее членов, который спросил президента клуба, нельзя ли ему в межсезонье использовать часть лагеря для встречи с людьми, вовлеченными в Манхэттенский проект (ни один из них не был членом клуба).

Принятие в члены клуба чрезвычайно избирательно и осуществляется только по приглашениям. Инициация начинается с ритуала, называемого «Сжигание беспокойства» (Cremation of Care), в ходе которого члены Роши сжигают рисунок для освобождения себя от забот мира. В 1996 году на этой церемонии<sup>79</sup> Джордж Буш, Клинт Иствуд и Уолтер Кронкайт играли роли «озерных лягушек» и квакали «cre-Ma-tion» на манер знаменитой рекламы 1990-х годов пива Budweiser с ее «bud-WEI-ser».

Озерные беседы, неформальные периодические речи в Роше исторически давали политикам важную возможность для саморекламы. Как в 1963 году заметил один член клуба: «Конечно, когда сюда является политик, все мы должны его увидеть, как и рекламирование им своей личности и собственных идей».

К числу красноречивых иллюстраций важности Озерных бесед относится рассказ Ричарда Никсона<sup>80</sup> о появлении на мероприятии будущего президента Дуайта Эйзенхауэра. Никсон писал: «После речи Эйзенхауэра мы вернулись в лагерь “Кэйв мэн”, расселись у огня и стали ее обсуждать. Эйзенхауэр всем понравился, но было такое чувство, что он пройдет долгий путь, прежде чем обретет опыт, глубину и понимание и станет президентом. Внезапно мне в голову пришло, что личность Эйзенхауэра и его загадочность глубоко впечатлили скептическую и критическую аудиторию лагеря». Позднее Никсон признавался, что речь, которую он произнес в Роше<sup>81</sup>, могла послужить толчком для выдвижения его на высший пост: «Если бы я выбирал речь, принесшую в моей политической карьере мне наибольшее удовольствие и удовлетворение, это была бы моя Озерная речь в Богемской роше в июле 1967 года. Поскольку по традиции она не записывалась, то в то время не получила огласки. Но во многих отношениях она ознаменовала первую веху на моей дороге к президентству».

В 1995 году в Роше присутствовали тогдашний спикер Белого дома Ньют Гингрич и бывший президент Буш; последний, как говорят, произнес речь о том, как его сын Буш-младший однаж-

ды станет великим президентом. По словам Домхоффа, одной из самых заметных перемен в Озерных беседах в 1990-е годы стало отсутствие представителей администрации Клинтона. В предыдущие годы члены кабинета демократов были заметными гостями и выступающими ораторами Роши. «Можно сказать, что в настоящее время членами Богемского клуба являются только республиканцы», — утверждает Домхофф.

Один из гостей встречи 2007 года охарактеризовал ее как «расслабляющую... и несколько странную». Он отметил, что различные разговоры не слишком отличались от ведущихся на других конференциях, но что организация — включающая случайные фото, развешиваемые на стену, и довольно сложные, искренние театральные представления в исполнении участников — делала мероприятие непривычно расслабляющим и праздничными, неизмеримо «более веселым, чем другие встречи, на которых я побывал с теми же самыми людьми».

В Рошу приезжают разные члены политических, финансовых и бизнес кластеров американской элиты<sup>82</sup>. Социолог Питер Филлипс обнаружил, что в 1993 году из списка 1144 ведущих американских корпораций 24% имели, по меньшей мере, одного из директоров, состоявшего членом клуба или побывавшего там гостем. В сотне ведущих корпораций за пределами Калифорнии эта цифра была уже 42%. Следовательно, хотя большинство участников просто веселятся и играют (и много пьют), неизбежно возникают разговоры о бизнесе. Домхофф обращает внимание, что подобный тип насильственной близости порождает консенсус, и приводит социально-психологический профиль собрания элит:

Прежде всего, сам факт того, что богатые люди со всей страны собираются в таких стесненных обстоятельствах, как в Богемской роше, доказывает существование социально сплоченного высшего класса. Это демонстрирует, что многие из данных людей действительно знают друг друга, непосредственно коммуницируют и представляют собой социальную сеть. В этом смысле мы смотрим на Богемскую рошу и иные укромные социальные уголки как на результат социальных процессов, которые ведут к классовой сплоченности. Однако подобные институции можно также рассматривать как об-



легчающие социальные узы. Однажды сформировавшись, данные группы становятся еще одним способом поддержания сплоченности высшего класса.

Даже более умеренные теории заговоров обычно приписывают невероятную степень скоординированности, сплоченности и влияния тем группам, которые критикуют. Лица, участвующие в подобных учреждениях и в определенных мероприятиях элиты (клубах, конференциях, званых обедах и др.), вероятно, не имеют тайных планов по управлению миром, но еще вероятнее — они имеют общие интересы. Они имеют сходные цели и во многих случаях разделяют сходные взгляды на мир и на то направление, куда ему следует двигаться. В связях друг с другом они намереваются устроить заговор, но хотят увеличить собственную власть посредством участия в выгодных ассоциациях. По этой причине в каждом секторе — политическом, деловом, военном — есть места, где встречаются лидеры и — с таких позиций — заново оценивают свою спаянность.

#### АЗИАТСКИЕ И ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИЕ ПРЕТЕНДЕНТЫ ИЛИ ПРЕДВЕСТНИКИ СУПЕРВСТРЕЧ БУДУЩЕГО?

Азиатский Бюаоский форум<sup>83</sup> (BFA) был создан в 1998 году в качестве региональной альтернативы Всемирному экономическому форуму. С 2002 года он пытается проводить сопоставимые по значимости ежегодные встречи в Хайнане, Китай, следуя тем же самым базовым принципам: одна-две тысячи элитных участников, разнообразные секции для дискуссий, социальные мероприятия и другие неформальные сетевые события. По многим критериям BFA еще только предстоит добиться такого же статуса и важности, как у его европейского аналога<sup>84</sup>. В 2006 году, например, собрание длилось менее сорока восьми часов, и, за исключением горстки бывших и нынешних глав государств, явно ощущалась нехватка лидеров и предпринимателей высокого уровня. Подобные сравнения не совсем, конечно, справедливы, поскольку истории Всемирного экономического форума около тридцати лет, и BFA, безусловно, добился значительного прогресса со времени своей первой конференции, когда часть его делегатов была вынуждена приезжать из аэропорта на автобу-

се<sup>85</sup>, а кого-то селили в номерах без водоснабжения. (Многие гости ходили за едой в соседнюю деревню, так как не могли достать ее на форуме.) Всего лишь пять лет спустя конференция обладала впечатляющим списком участников<sup>86</sup>, среди которых были Билл Гейтс, президент Филиппин Глория Макапагал-Арройо и лауреат Нобелевской премии мира Мухаммад Юнус, а также крупными корпоративными спонсорами, включая COSCO и «Merrill Lynch».

История возникновения ВФА хорошо иллюстрирует<sup>87</sup> потенциал развития деловых предложений в ходе неофициальных встреч элиты, в данном случае во время игры в гольф. В 1998 году бывший премьер-министр Австралии Роберт Джеймс Ли Хоук, бывший премьер-министр Японии Хосокава Морихиро и бывший президент Филиппин Фидель Рамос играли вместе в гольф, когда им пришла в голову идея «азиатского Давоса»: мероприятия для поощрения сплоченности и диалога среди азиатских лидеров, возможности заняться вопросами экономических перспектив региона и проявить консолидацию как в ЕС и Северной Америке. Идея выглядела многообещающей, однако бывшим лидерам государств не хватало финансирования. По счастью, их игра в гольф проходила на земле, принадлежавшей бизнесмену из Китая, Дзян Сиясонгу, который владел огромной собственностью в Боао, китайская провинция Хайнань, а также был сыном знаменитой шанхайской актрисы и поддерживал тесные связи с высшими правительственными чинами из Пекина. Он немедленно предложил Боао (в то время — маленькую старинную рыбацкую деревушку) как превосходное место для такого центра и курорта класса люкс, способного принять форум. После нескольких вояжей бизнесмена в Пекин<sup>88</sup> тогдашний вице-президент Ху Цзиньтао сказал Рамосу и Хоуку, что китайское правительство поддержит их проект.

Вот что говорит один бывший официальный член американского кабинета министров: «Когда я первый раз приехал туда, то подумал, что приземлился в неправильном месте. Остров был серый, периодически попадались пальмы, и конечно, китайцы украшали дорогу от аэропорта. Однако отели не приводили в восторг, и только день или полтора дня назад их еще тут не было, не было того, что они хотели. И это был претендент на место Давоса... хотя, зная китайцев, я уверен, они будут стараться, а Ки-

тай настолько важен для многих людей, что они приедут, даже если это путешествие в глубинку Азии». Этот комментарий метафорически уподобляет встречу современному Китаю и служит иллюстрацией конфликтов, с которыми сталкивается лидерство. Страна и ее высшие должностные лица понимают, что единственным способом предотвратить социальный хаос и нестабильность остается продолжать привлекать иностранный капитал и расти. Для них капитализм — единственный путь к спасению и сохранению того, что осталось от коммунизма. Из-за этой шизофрении Боао по-прежнему сформирован не полностью и выглядит несколько несфокусированным. Темы дискуссий обычно не предполагают споров, так организаторы могут направлять ход обсуждений иностранцев, а местоположение острова держит его в изоляции от остальной страны. Тем не менее, по словам американского представителя, «они пытаются», то есть то напряжение, которое обнаруживается на форуме, жизненно важно для будущего региона и мира, и это одна из причин, почему новое собрание и другие возникающие в Азии его конкуренты привлекают все больше внимания.

Так же, как Боао иллюстрирует напряжение между экономическими и политическими силами в Китае, латиноамериканский «Форум отцов и детей» является отражением динамики суперкласса в данном регионе. Тот факт, что латиноамериканскую версию подобных мероприятий посещают члены плутократических семейств, которые два столетия управляют своими государствами, показывает, отчего Латинская Америка отстает от других регионов. Очень мало стран в ней выказывают подлинное желание реформ, которые принесли бы с собой подъем, рост, рождение среднего класса и конкуренцию тем элитам, что уютно правят в Латинской Америке.

За вышеназванной встречей стоит Карлос Слим Элу, один из богатейших людей на планете. Он, по сути, главная сила<sup>89</sup> в телекоммуникационной отрасли Латинской Америки, поскольку контролирует свыше 90% телефонных линий Мексики и предоставляет услуги для восьми из десяти телефонов этой страны. Слим воспользовался приватизацией, скупил активы и увеличил свою долю (в основном благодаря контрольным долям в «Telefonos de Mexico», «Telcel» и «America Movil»), и теперь стоимость его бизнеса превышает 50 млрд долларов<sup>90</sup>. Его критику-

ют за практически монопольное положение в отрасли<sup>91</sup>, и действительно, его тарифы непропорционально высоки по сравнению с уровнем стран с более высокой конкуренцией на рынке.

Один близкий к Слимму человек описывал его как «необычного человека для латиноамериканского бизнес-лидера. Он на самом деле читает книжки. Большинство этих парней хорошо управляют с цифрами и с семейным бизнесом. Но он — интеллектual и имеет чрезвычайно широкие интересы. Я полагаю, в этом причина того, что он начал это собрание... а также потому, как я думаю, что Давосу не хватает латиноамериканского участия... и поскольку, конечно, он считает, что оно отвечает его интересам».

Назвав собрание «Латиноамериканские бизнесмены: встреча отцов и детей», Слим создал форум для элит в сети Латинской Америки, где по-прежнему доминируют империи, принадлежащие семейными кланами или контролируемые ими. Миллиардер оплачивает мероприятие полностью самостоятельно и руководит его повесткой, которая, по словам одного из участников, «довольно интенсивна — немного времени на теннис или гольф, но предостаточно секций по бизнес-вопросам, обмену опытом и инициативам, важным для Слима» (например, реставрации исторического центра Мехико. Согласно предварительной программе первой встречи<sup>92</sup>, в участниках были заявлены группы из Аргентины, Бразилии, Чили, Колумбии, Эквадора, Мексики и Венесуэлы; в последующие годы состав стран расширился).

Один участник заметил, что было очень странно находиться в исключительно мужском обществе, когда дошло время до танцев: «Вы знаете, все эти отцы, сыновья и племянники ведь и есть собрание, не так ли? Это отражение культуры латинского мачизма, которая столь ограничена. Но тем не менее музыка продолжалась, а женщин не было, и вот некоторые из мужчин начали танцевать друг с другом». Работа сетей принимает разнообразные формы.

#### КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ СУПЕРКЛАССА

Понимание суперкласса будет неполным без пристального изучения тех, кто стоит за эксклюзивными собраниями и наде-

ленными властью позициями. Я исследовал этот вопрос посредством проведения своеобразной переписи суперкласса и создал список из примерно шести тысяч имен со всего мира. Каждый человек в списке оказывает влияние на жизни миллионов и не только в национальных границах. Каждый активно участвует в продвижении собственных интересов. В группу включены, как уже было отмечено в книге, лидеры крупнейших компаний, банков и инвестиционных фирм, правительств и политических партий, военных организаций, религиозных групп, неправительственных организаций, а также члены теневой элиты — те, чье влияние проистекает из незаконных или нетрадиционных действий, начиная с террористов и заканчивая блоггерами.

Разумеется, список несовершенный. Подобно тому как дважды в день сломанные часы показывают верное время, подобный перечень обречен стать неточным сразу после составления. Позиции изменяются. Организации сливаются. Власть уменьшается и ускользает. Публикация списка немедленно порождает дебаты о тех, кто туда попал или не попал.

Тем не менее, составив список, мы можем получить грубую картинку демографического портрета группы: гендер, страна происхождения, образование и то, как эти характеристики могут со временем меняться. До некоторой степени полученные данные являются продуктом выбранных аналитических категорий. Если бы я решил, что правительственные лидеры намного важнее бизнес-лидеров, я бы добавил в список куда больше первых. Если бы я думал, что финансовые директора обычно подходят под выбранные мною критерии, то в нем было бы представлено больше бизнес-лидеров. Тем не менее в списке отражается как можно больше базовых общих положений в том, где в современном мире концентрируется власть — подъем финансовой, деловой и информационной элит, относительное сокращение военной и правительственной элиты — и первые признаки изменений, поскольку географическая база элиты начинает демонстрировать перемены.

Даже с учетом возможных разногласий практически невозможно отрицать, что это истории однородности и неустойчивости. Данные отражают довольно четкую картину того, что требуется среднестатистическому человеку, если он или она стремятся стать членами суперкласса.

Вот восемь правил:

1. *Родиться мужчиной.* Ни одна группа не представлена среди членов суперкласса в меньшей степени, чем женщины. На нашей планете, где 51% жителей — женщины, структура глобальной власти чрезвычайно несбалансированна: только 6,3% суперкласса приходится на женщин. Интересно, что немногочисленные его представительницы, с которыми я разговаривал, убеждены, что у женщин есть все нужное для лидерства, и система, где доминируют мужчины, несет ответственность за игнорирование перспективных девушек и женщин во многих странах по всему миру. Тем не менее они по-прежнему регулярно заявляют, что не многие женщины готовы принести жертвы, необходимые для вхождения в круг могущественных людей, а также кажутся удовлетворенными социальным статусом женщин-лидеров и не выглядят слишком рвущимися разделить славу.

2. *Принадлежать к поколению бэби-бумеров.* Это время власти бэби-бумеров. Невзирая на подъем новой, более молодой IT-элиты, только 3% суперкласса младше сорока лет; 45% больше шестидесяти лет. Средний возраст члена суперкласса — пятьдесят восемь лет. Поколение, рожденное в течение десяти лет после завершения Второй мировой войны, получило власть, и, вероятно, такой баланс сохранится еще какое-то время, особенно с учетом роста продолжительности жизни и ожиданий в сфере занятости.

3. *Иметь европейские культурные корни.* Ни одна страна в мире по количеству членов суперкласса не дотягивает даже до половины от американского уровня, а в США проживают около 17% таких людей. На Северную Америку и Европу приходится почти половина суперкласса, страны АТР составляют только треть. На десять стран приходится 57% группы, это США, Китай, Великобритания, Индия, Бразилия, Россия, Германия, Япония, Мексика и Франция. Самые быстрорастущие группы находятся в развивающихся странах, в частности в азиатских. Если вы будете рассматривать Северную Америку как часть транстихоокеанского сообщества, то баланс изменится в другую сторону.

4. *Учиться в элитном университете.* Составив глобальную и секторальную репрезентативную выборку из

трехсот членов суперкласса, случайным образом выбранных из нашего списка, мы увидим, что почти три из десяти человек ходили в один из двадцати элитных университетов во главе со Стэнфордом, Гарвардом и Чикагским университетом. Как правило, суперкласс образован гораздо лучше, чем население в целом. Так, только 9% американцев имеют научную степень, тогда как доля таких людей в суперклассе — 47%. Только 2% походят на основателя «Skype» Януса Фрииса, датского предпринимателя, который даже не закончил школы; 91% суперкласса имеют университетские дипломы. Если же вы родились в развивающихся странах, то — по сравнению с другими их жителями — с гораздо более высокой вероятностью будете ходить в университет: так делал 41% суперкласса из развивающихся стран.

5. *Заниматься бизнесом или финансами.* Шестьдесят три процента суперкласса приходится на мир бизнеса либо финансов. Высшие руководители бизнесов составляют почти половину группы, лидеры финансового и инвестиционного миров — еще 13%. Далее в списке идут руководители правительств или многосторонних офисов (18%). Военные и представители оборонной отрасли занимают примерно 7%; религиозные лидеры — 4%, немного недотягивая до уровня культурных лидеров. Почти 2% группы — члены того, что я классифицировал как теневою элиту.

6. *Обладать институционализированной базой власти.* Очень мало людей из списка, кто просто настолько богат или настолько могущественен, что не нуждается для достижения глобального влияния в институционализированной базе власти. Но и тогда они используют институционализированные механизмы — издателей, кинопродюсеров, инвестиции в учреждения — для проектирования собственной власти. Менее 2% членов суперкласса не ассоциируются с компанией, правительством, военной организацией, фондом, церковью, медиабизнесом или даже с изменяющими форму террористическими или криминальными сетями, от которых они получили власть и посредством которых выстраивают ее.

7. *Стать богатым.* Буквально все из примерно тысячи мировых миллиардеров попадают в список по своему определению. Кроме того, как мы увидели, политические лидеры в США, а также такие представители культурной элиты, как

Джоан Роулинг, Шакира и Боно, — все получают ежегодные доходы, которые измеряются в миллионах долларов. Хотя богатство не обязательно автоматически переводится во власть, но примерно 60% суперкласса являются миллионерами.

8. *Быть удачливым.* Демография — это не судьба. Есть много шестидесятилетних закончивших Гарвард миллионеров, кто не входит в суперкласс. На самом деле, как было замечено ранее, многие из потенциальных претендентов, хотя и живут себе неплохо, но сильно расстраиваются по поводу своей «исключительности» и не могут понять, почему меритократия, которую они продвигали всю свою жизнь, так и оставляет их в «вечных невестах». Ответ, как мы видим, по крайней мере отчасти, заключается в удаче. Ее сложно культивировать, но без нее вхождение в суперкласс невозможно.

#### ПСИХОПАТОЛОГИЯ УСПЕХА

Итак, демография не совсем равнозначна судьбе. Но и удачи самой по себе недостаточно. Следовательно, существует девятое правило, которому надо следовать, чтобы быть членом суперкласса: вы должны этого желать, желать настолько сильно, что это сводило бы с ума.

Если затем провести еще одно исследование успешных и могущественных, то выявленные их схожие черты не всегда будут соответствовать нашему представлению об уравновешенности. Это не значит, что наделенные властью индивиды — все без исключения буйнопомешанные. Напротив, подавляющее большинство отличается невероятно высокой результативностью. (Хотя о группе, где есть Уго Чавес, Махмуд Ахмадинежад, Ким Чен Ир и ряд террористов и других социопатов, следует заметить, что иногда приходится думать дважды, прежде чем позвать отдельных членов суперкласса к обеду.)

У лидеров определенные психологические характеристики встречаются чаще, чем в остальной популяции. В то время как неудачливые люди часто позволяют собственным нервам мешать их успеху, успешные люди зачастую используют свои патологические черты для продвижения вперед. По этой причине среди лидеров так часто встречаются «одержимые» личностные типы. Они составляют списки дел, являются трудоголиками,



концентрируются на деталях и иногда занимаются микроменеджментом, который своей монотонностью докучает другим. Согласно психологу, антропологу и консультанту Майклу Маккоби<sup>93</sup>, одержимые люди

уверены в себе и добросовестны. Они создают и поддерживают порядок и являются самыми эффективными операционными менеджерами. Они постоянно ищут способы помочь людям лучше слушать, разрешать конфликты и находить взаимовыгодные возможности. Они покупают книги по работе над собой — такие, как книги Стивена Кови «Семь навыков высокоэффективных людей». Одержимые также управляют повышенной сознательностью. Они любят концентрироваться на беспрестанном улучшении работы, поскольку это отвечает их чувству нравственного совершенствования. Как предприниматели они начинают бизнес, который отвечает их ценностям, но им не хватает видения, смелости и харизмы для превращения хорошей идеи в великую. Самые лучшие из них задают высокие стандарты и очень эффективны в коммуникациях. Они уверены, что надо следовать инструкциям, а расходы держать в рамках бюджета. Самые продуктивные становятся великими учителями и командными игроками, непродуктивные и не склонные к кооперации — узкими специалистами и зацикленными на правилах бюрократии.

Хотя командная игра нередко является ключевым компонентом великого успеха, в своей статье «Нарциссические лидеры» Маккоби цитирует таких звездных генеральных директоров, как Билл Гейтс, Энди Гроув, Джефф Безос и Джек Уэлш — людей, которые находятся в центре внимания и влекут за собой переменны, во многом напоминая выдающиеся исторические персонажи. Маккоби описывает нарциссический тип как противоположный одержимому:

На протяжении истории «нарциссы» всегда появлялись, чтобы вдохновлять людей и формировать будущее<sup>94</sup>. Когда в обществе доминировали военная, религиозная и политическая сферы, их представляли такие фигуры, как Наполеон

Бонапарт, Махатма Ганди или Франклин Делано Рузвельт, которые и определяли социальную повестку дня. Но затем, когда локомотивом социальных изменений стал бизнес, эта сфера также породила своих нарциссических лидеров. Это было правдой в начале века, когда люди вроде Эндрю Карнеги, Джона Рокфеллера, Томаса Эдисона и Генри Форда открыли новые технологии и реструктурировали американскую промышленность. И, я думаю, сегодня это снова правда.

Тем не менее Фрейд считал, что у нарциссизма есть своя темная сторона. Он замечал, что «нарциссы» эмоционально изолированы и крайне недоверчивы. То, что воспринимается как угроза, может спровоцировать гнев. Достижения могут породить чувство величия... Посмотрите, как описывают нарциссического генерального директора «Oracle» Ларри Эллисона: «Различие между богом и Ларри заключается в том, что бог не верит в то, что он является Ларри». Такое наблюдение забавно, но оно влечет проблемы. Не удивительно, что многие люди по-прежнему относятся к «нарциссам» в основном негативно. В конце концов, Фрейд назвал этот тип в честь мифологического героя Нарцисса, который умер из-за своей патологической заикленности на собственной персоне.

Другим психологическим вызовом, с которым сталкивается суперкласс, выступает ассоциируемое с властью искажение. Ученый из Северо-Западного университета Адам Галински<sup>96</sup> провел ряд исследований данного вопроса, которые продемонстрировали: те, кто наделен значительной властью, с намного более высокой вероятностью действуют более ориентированным на риск образом. Напротив, не имеющие власти не склонны рисковать. Это отчасти объясняет феномен нацеленности на успех и тенденцию ко все большей концентрации власти.

Один психиатр, с которым я разговаривал, назвал третью потенциальную психопатологию суперуспешности. Эти люди становятся буквально зависимыми от эндорфинов, которые их мозг производит как следствие их высокого стресса и отдачи на работе. Управление страной, компанией, армией или церковью походит на экстремальный спорт, и когда ежедневно вы делаете высокие ставки, то каждый день вырабатываете эндорфины — и превращаетесь в зависимых от них. Следовательно, как сказал

психиатр, когда политики оставляют свои кабинеты, они часто проходят через период депрессии, действительно похожей на ломку после прекращения приема наркотиков.

В Вашингтоне традиционно считается, что черты успешного кандидата на пост президента США менее всего похожи на те, которые вы ожидаете увидеть у занимающего подобный пост. Ему надо быть чрезвычайно сконцентрированным на задаче стать президентом большую часть своей жизни. Ему, следовательно, надо быть почти ослепленным амбициями. С более высокой вероятностью ему придется отказываться от традиционного понимания сбалансированности повседневной жизни. Сложно находиться в состоянии перманентной, длящейся всю жизнь кампании и при том оставаться заботливым родителем или преданным супругом. Надо ставить политические вопросы впереди знания, требующегося для управления. Надо хотеть занять пост сильнее, чем отказаться от него в пользу частной жизни, быть готовым к политическим низостям или и того хуже. Это подразумевает нарциссизм, конечно, поскольку кандидат предлагает себя на самый могущественный пост. И одержимость присутствует. И зависимость от положительного отклика, который человек получает от толпы.

Данный паттерн мы обнаруживаем у многих членов супер-класса. В конечном счете, они не просто успешные, обычно они успешны намного более, чем подавляющее большинство людей может мечтать или вообразить. Это люди, которые встречаются один раз на миллион. И тогда возникает вопрос: те ли они люди, кому мы хотим доверить лидерство в глобальном сообществе? Во многих смыслах они могут быть лучшими и самыми яркими, но они также относятся и к самым неослабно пекущимся о собственных интересах, самым преданным делу сохранения достигнутого ими статус-кво. «Нарциссы» могут быть великими руководителями, но они плохие слушатели и им недостает эмпатии, и потому они не обязательно будут теми, кому вы захотите доверить управление или формирование будущего той системы, которая, по существу, самосбалансирована тогда, когда везде есть противовесы — особенно когда на кону стоят такие международные проблемы, связанные с выживанием планеты (или значительной ее части), как глобальное потепление и распространение оружия массового поражения.

В итоге мы нарисовали следующую картинку члена супер-класса: это человек идиосинкразический, несовершенный, который стремится к успешной, постоянной развивающейся группе, сохраняющей многие характерные черты элиты прошлых эпох. Теоретики конспирологии могут быть разочарованы тем, что среди суперкласса так много разделений, что он не всегда эффективен, и здесь сложно узреть секретные рукопожатия или закодированные послания, но, возможно, сторонников идеи заговора несколько утешит тот факт, что общие интересы крупных сегментов суперкласса нередко приводят к результатам, похожим на заговоры: к миру, который часто выглядит благоволящим к тем, кто нуждается в его милостях менее всего, наделяющему новой властью и без того могущественных и игнорирующему самые неотложные потребности слабейших. Мы не можем не чувствовать двусмысленность, когда некоторые лидеры являются эмблемами необходимых перемен, в то время как другие кажутся нечувствительными к тому неравенству, какое они обостряют, или даже к преступлениям, в которых их обвиняют. В то же самое время эта группа в настоящее время чрезвычайно гомогенна: в ней доминируют пожилые белые мужчины, живущие по обе стороны Атлантики. Свою долю среди них пытаются занять азиаты. Женщины по-прежнему представлены совершенно недостаточно. И большинство людей в мире не имеют в обозримом будущем шанса присоединиться к суперклассу или найти противовес его власти. Ситуация такая же, как и с элитами прошлых времен, и в этом заключается тот источник напряжения, который будет определять и наше будущее, и будущее элит.

## ГЛАВА 9

# БУДУЩЕЕ СУПЕРКЛАССА — И ЧТО ЭТО МОЖЕТ ОЗНАЧАТЬ ДЛЯ ОСТАЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ

Богатым и могущественным вечно не хватает терпения.

*Поговорка испанского крестьянина  
из к/ф «Филадельфийская история»*

Я уверен, в целом, что самой опасно влияющей на ум субстанцией на земле является нефть. Подобно нескольким бокалам выпитого вина или определенным наркотикам, небольшое количество нефти заставляет людей забывать о своей безопасности и верить лжи неких лидеров. Этот ядовитый эффект приводит в США и многих других странах не просто к незначительным проблемам. Страна за страной обнаруживают, что — несмотря на свои лучшие побуждения — они делаются близки с самыми дьявольскими людьми. Жители Саудовской Аравии и иракцы, иранцы и русские, венесуэльцы и нигерийцы — все они получают особых «друзей» — диктаторов, воров и даже хуже, — которые тесно сотрудничают со своими покупателями и, пока произносят милейшие банальности о стратегических взаимоотношениях, используют и эксплуатируют нас и собственных граждан.

Это случается снова и снова. Но мне никогда не доводилось быть свидетелем начала такого рода дисфункциональных отношений — до тех пор, пока несколько лет назад я не очутился на

обеде, куда пришел и один персонаж, к которому, как казалось, каждый в Вашингтоне должен был бы испытывать отвращение.

Теодоро Обианг Нгуема был и остается президентом, диктатором, верховным командующим и главным взяточником Экваториальной Гвинеи, небольшого государства в Западной Африке. С момента свержения им предыдущего диктатора, собственного дяди, Обианг показывал себя как жестокий и чрезвычайно коррумпированный человек. Так, проведенные США расследования обнаружили<sup>1</sup>, что он растратил миллионы государственных средств или перевел их на другие счета в Ribbs Bank, в то время как подавляющая часть его народа живет на сумму меньше двух долларов в день<sup>2</sup>.

В действительности Обианг — улучшение по сравнению с собственным дядей, во время правления которого погибла или была вынуждена бежать из страны примерно треть населения и который прославился тем, что любил слушать крики истязаемых жертв, собирая их на футбольном стадионе, под песню «Those Were the Days», врубаемую через громкоговорители<sup>3</sup>. У дяди Обианга было несколько выразительных прозвищ, в том числе «единственное чудо Экваториальной Гвинеи». Но единственным чудом этой страны была открытая в 1995 году нефть.

Страна «сидит» на колоссальных запасах нефти: ежегодное производство оценивается свыше 3 млрд долларов<sup>4</sup>. Такое богатство могло бы стать благом для крайне бедного народа. Вместо этого оно стало благом для качающих нефть (в том числе — «ExxonMobil», «Marathon» и «Chevron»), поддерживающих их компаний (например, «Halliburton») и Обианга и его семьи, обзаведшимися роскошными имениями, автомобилями и солидными банковскими счетами. Также это оказалось благом для США, которые искали способ сократить зависимость от нефти с Ближнего Востока. Экваториальная Гвинея — третий по величине производитель<sup>5</sup> в субсахарской Африке после Нигерии и Анголы, все вместе они предлагают то, что декларируется как альтернатива коррумпированным, опасным и поддерживающим террористов странам Ближнего Востока. То, что названная тройка тоже коррумпирована и опасна, означает, что, по всей вероятности, мы более озабочены высокой стоимостью поддержания отношений с режимами Ближнего Востока — которые не всегда настроены проамерикански.

Цена отношений с правительством Обианга много ниже: просто не обращать внимания на его дела.

Такая цена охотно — нет, даже с энтузиазмом — принималась на обеде, куда я попал. Обед проходил в маленьком, уютном банкетном зале в одном из самых роскошных вашингтонских отелей, и там было примерно пятьдесят гостей, примерно дюжина из них пришла с Обиангом и его женой (точнее, одной из жен). Многие пришли с единственной целью — нагреть свои руки на нефтяных деньгах.

Я уверен, что внимание гостей было сконцентрировано на миллиардных доходах страны, которая нуждается в совете по управлению ими. Наверное, многие были не совсем в курсе относительно особенностей режима Обианга. Но присутствовавшие профессиональные политики должны были знать их куда как лучше, как следовало их знать и администрации Буша, которая поддерживала Обианга и более-менее закрывала глаза на пытки им людей, преследования оппонентов и то, что нефтяной бум обогатил его и его семью, но не его страну; «закрывали глаза» и китайцы, потому что, как и США, не хотели «слишком влезать в международные вопросы».

В честь Обианга произносились тосты, приветствовалось его обещание продолжения нефтяного бума. Обианг вел вежливые речи и благодарил за оказанный прием. Затем, один за одним, высокие гости и вашингтонские инсайдеры перешли к сетевой работе — они пожимали диктатору руку, обменивались визитками с его свитой. Если бы там был Пауло Коэльо или кто-то похожий на него, подозреваю, он бы смог увидеть, как с каждой мягко произносимой просьбой улетали частицы человеческих душ.

Было очевидно, что в той комнате и в аналогичных ей местах Теодоро Обианг — по меньшей мере, неоднозначный характер — действительно являлся частью глобального суперкласса. Он обладал значительной политической и экономической властью<sup>6</sup>, влиянием на страны намного большие, чем его собственная, был тесно связан с крупными нефтяными компаниями, имел в распоряжении телохранителей из Марокко и украинские боевые вертолеты, а также сына, который использовал национальные средства для создания в Голливуде рэп-лейбла<sup>7</sup>.

Наблюдать это было действительно завораживающе. После всех лет, когда в галерее продажных людей появлялись все но-

вые и новые поколения американских лидеров (поскольку «продажность» на тот момент отвечала их стратегическим интересам), я видел, как текущее поколение лидеров самой могущественной страны в мире и самых могущественных мировых компаний делают то же самое. Я мог даже, до некоторой степени, понять, почему они так поступают. Разве Обианг не стабильный «плохой парень», который лучше нестабильных и поддерживающих террористов? Возможно, Америка просто настолько отчаялась найти альтернативу Ближнему Востоку. И, если вы компании вроде «Еххон» или «Chevron» и пытаетесь заработать прибыль для своих акционеров, разве вы не обязаны иметь дело и с людьми вроде Обианга?

Это — точно такие же личные интересы, которые движут многие сделки членов суперкласса и скрепляют так много других отношений. Именно поэтому данная группа, несмотря на все свои положительные дела и все свое бесценное лидерство, не должна рассматриваться как сторож глобальных общественных интересов. Это все равно что пустить лису в курятник, однако курицы всегда узнают лису.

Обианг — крайний случай, а нефть — крайне пагубный наркотик. Но модели общих интересов следуют в бесчисленных случаях, в различной степени, но во все времена. В некотором смысле общие интересы — источник великого прогресса, но в другом смысле — это источник колоссального вреда.

Следовательно, вызов заключается в том, что члены суперкласса являются самыми могущественными людьми на земле, и, когда их интересы совпадают, мало какие силы способны противостоять им. Из-за того, что у них больше власти, элиты формируют систему, соответствующую их интересам в большей степени, чем смогли бы сделать другие группы. Как сказал мне Джо Штиглиц, «вам не нужен заговор, если вы устанавливаете правила». В то время как малозначимые тираны будут подвергаться остракизму и устраняться, Обиангу руками американских членов суперкласса расстилают красную ковровую дорожку и подают шампанское. Робкие попытки Экваториальной Гвинеи расследовать коррупцию вряд ли изменят статус-кво: один из американских послов в 2007 году был выслан оттуда за «занятия колдовством»<sup>8</sup> — в то время как США характеризовали свои отношения с феодальной властью Обианга как «позитивные и конструктивные»<sup>9</sup>.



## ЖЕЛАНИЯ РАЗНЫХ ЭЛИТ

Так как же нам реагировать на возникновение глобального суперкласса? Первый шаг — понять его. Это означает понимание того, чем является глобальный суперкласс, а чем — нет, что хорошего мы можем получить от него и какие проблемы может создать или усилить его существование. Кроме того, это подразумевает осознание его отличий от того, что было в прошлом, и какие изменения возможны в будущем.

В этой книге я попытался разобраться с указанными вопросами, заложив основы того, что, как я надеюсь, составило сбалансированную оценку данной группы и последствий ее существования. На заключительных страницах я бы хотел резюмировать ключевые пункты и исследовать, куда они могут нас привести.

Для начала мы должны справиться с искушением инстинктивно нападать на элиты. Как сказал во время одного из наших разговоров Ричард Дарман, «слово “элита” звучит как ругательство. Вам надо быть с ним осторожным». Он прав. Разумеется, «элита» не бранное слово, если вы посещаете «элитную» школу или приняты в «элитную» компанию. Оно скверно звучит только тогда, когда обозначает другого человека, который имеет то, чего нет у вас, и чего, как вы чувствуете, вы не можете получить. В определенном смысле это критический вопрос. Элиты терпимы, если мы думаем, что их ресурсы находятся в рамках того, чего может достичь каждый, в противном случае они напоминают о системных ошибках и проявлениях несправедливости.

Однако элиты не только допустимы, они естественны и существуют в каждом обществе, в любое время и в любой сфере человеческой деятельности. Они желательны. Они — лидеры, новаторы, готовые рисковать. Они превосходят других, обладают жизненно важным опытом и служат необходимым звеном власти. Более того, в глобальную эпоху многие члены глобальных элит являются новаторами, которые убирают шоры и ограничения национальных уз, помогают создавать новые рынки и новые возможности, стимулируют рост, строят инфраструктуру и инициативы, связывающие до того удаленные друг от друга общества. Из таких инициатив, возглавляемых деловыми, финансовыми и медиа-элитами, которые составляют две трети супер-

класса, проистекает толерантность; от подобных открытий приходит выгода даже самым бедным в мире. Если растущая волна не поднимает все лодки одинаково, если колоссальная несбалансированность остается, а иногда даже усиливается, то также правда и то, что за прошедшие двадцать лет доля людей, живущих за чертой бедности, сократилась почти на двадцать процентов<sup>10</sup>. Улучшения происходят, и если мы будем критиковать эту группу за то, что считаем неправильным в той системе, в формировании которой она играет доминирующую роль, то тогда мы должны отдавать ей признательность за то, в чем видим прогресс.

Далее, глобальная элита XXI века отличается от той, какая существовала раньше. Намного меньше людей из нее унаследовали свои позиции, чем это было сто лет назад. Соответственно, намного больше людей сделали себя сами и служат живым доказательством наличествующих в системе возможностей. Кроме того, по сравнению с прошлым намного больше людей получило свою власть от частного сектора, от организаций с глобальными операциями, от торгующихся на открытых рынках и подпадающих под налагаемые ими правила.

Все это — позитивное развитие, признаки человеческого прогресса, и потому это важно заметить, если мы хотим справедливо оценить влияние, роль и заслуги суперкласса.

#### НЕПРОПОРЦИОНАЛЬНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ ВЛАСТИ

Данная группа повторяет элиты прошлого времени в том, что ее члены обладают непропорционально огромной долей власти в мире. Действительно, именно это определяет их как членов суперкласса. Из-за того, что они действуют глобально и не имеют или практически не имеют институциональных противовесов своему влиянию, они значительно отличаются от элит прошлого, которые возвышались в рамках национальных государств и — когда чрезмерно разрастались — правили с использованием традиционных механизмов, с применением силы или законов.

Подобно тому, как естественно возникновение элит, естественно происходит и концентрация власти. В этом отношении воистину захватывающим выглядит действие вездесущего принципа Парето. Правило 80/20 (для многих явлений 80% послед-

ствий вызываются 20% причин) действует в разных сферах. На лошадиных скачках 20% жокеев обычно выигрывают 80% заездов. При разведении кроликов-чемпионов 20% поголовья дает 80% потомства кроликов шоу-класса. Это правило касается распределения слов в тексте, концентрации запасов нефти на крупных и маленьких месторождениях и размеров в природе, начинающаяся частицами песка и заканчивая метеоритами.

Как мы видели, сходный принцип действует и в отношении главных факторов, поддерживающих власть суперкласса, начиная от распределения богатства, что первоначально и привело Парето к формулировке своего принципа.

*Богатство.* Десяти процентам самого богатого населения принадлежит 85% мирового богатства<sup>11</sup>. Более того, правило 80/20 работает и внутри групп: двум процентам самых богатых принадлежит 80% всего глобального богатства. Миллиардеры, составляющие менее 0,000015% населения земли<sup>12</sup>, владеют богатством, примерно в два раза превышающим богатство 50% самых бедных.

*Финансы.* Сотня ведущих финансовых институтов мира управляет почти 43 трлн долларов<sup>13</sup>, или примерно третью всех глобальных финансовых активов. Из десяти тысяч всех хедж-фондов<sup>14</sup> первая сотня (1%) контролирует 60% от 2 трлн долларов активов отрасли. Один инвестор «Fidelity»<sup>15</sup> имеет почти 2 трлн долларов активов и владеет примерно 10% из сотни крупнейших американских компаний.

*Бизнес.* Крупнейшие 250 мировых компаний получают свыше 14 трлн долларов выручки ежегодно<sup>16</sup>, что равно примерно одной трети глобального ВВП. В двух тысячах ведущих компаний занято свыше семидесяти миллионов людей по всему миру.

*Религия.* Из примерно четырех тысяч религий<sup>17</sup> в мире всего-навсего дюжина имеет более десяти миллионов последователей. Только две религии, ислам и христианство, как считается, имеют более миллиарда последователей каждая, — то есть вместе их исповедует примерно треть населения земли.

*Сила.* США и их союзники по НАТО<sup>18</sup> (это примерно 12% от населения земли) отвечают за более чем 80% всех

военных расходов. США и Россия (вместе — менее 10% населения земли) контролируют свыше 90% всех действующих ядерных вооружений<sup>19</sup>.

*Политика.* В мире из почти двухсот стран<sup>20</sup> лишь горстка стран доминирует в многосторонних политических процессах — через собственность или права голоса в международных финансовых институтах или через право вето в Совете безопасности ООН.

Более того, такая сконцентрированность порождает самоусиление, касается ли оно притока денег в наиболее успешные фонды или соглашений по поводу вооружений, предоставляющих привилегии тем, у кого уже и так есть большинство аналогичного вооружения. Зачастую власть ведет к еще большей власти.

Еще один ключевой фактор — то, что большинство могущественных людей тесно связаны друг с другом посредством сетей, которые усиливают власть, доступ и богатство. Одним из показателей таких сетей является перекрещивание отношений в рамках Правлений и институциональных отношений. В настоящее время мы видим, как главные члены Правления и менеджеры пяти ведущих компаний оказывают прямое влияние на 150 компаний и свыше двадцати высших учебных заведений посредством участия в их Правлениях и Советах и работы на их высших должностях. Мы видим, как работает «вращающаяся дверь» между правительствами и миром финансов, между сообществом национальной безопасности и оборонными подрядчиками.

Кроме того, мы видим, что эти элиты регулярно контактируют с другими. Дело не только в доступе к лучшим средствам транспорта и коммуникации, но и в наличии формальных и неформальных механизмов связи — «Большая восьмерка», клуб антиглобалистов, форумы в Давосе и Боао, Бильдербергская конференция, «Форум отцов и детей» Карлоса Слима Элу и т. д. Мы наблюдаем консолидацию, связывающую эти группы вместе и делающую крупных игроков еще более крупными (как в случае поглощений «Mittal Steel» или доминирования компании «News Corporation» в медиасфере). И с ростом доли частных инвестиционных фирм и круга собственности крупных институтов мы видим, как малочисленные мега-инвесторы поглощают все больше и получают все больше влияния над другими большими,

влиятельными, международными объединениями (как в случаях «Fidelity» или «SAFE Bank», который управляет колоссальными резервами Китая).

Поэтому в нашем мире чрезвычайно сконцентрированной власти существует сообщество из нескольких тысяч людей, которые в некоторой смысле владеют ключами от планеты. Они — суперкласс: связанный сетями и собраниями, через кластеры и поверх границ, говорящий по большей части на общем языке, читающий одинаковые газеты и отдыхающий на одних и тех же курортах. Вы встретите их на борту частных самолетов, в эксклюзивных номерах отелей и в креслах политических лидеров. И когда вы будете наблюдать за ними, то увидите, что эта группа вовсе не похожа на ту планету, где она доминирует. Не только власть концентрируется в руках немногих, но и сами эти немногие концентрируются в немногочисленных местах в мире, и чаще всего это белые пожилые мужчины. Несколько тысяч очень похожих людей, чьи руки находятся на важнейших рычагах мировой власти и влияния, тесно связанные друг с другом и имеющие сходные интересы по вопросам регулирования рынков, налогообложения, свободы движений, доступа работников, прав на обладание оружием массового поражения и т. д.

Действительно, кому тут нужны заговоры?

#### ПОВЕСТКА ДНЯ

Из всей власти, которой наделен суперкласс, одной из самых очевидных и важных является его способность выработать повестку дня для остальных людей. Эти люди не обязательно всегда принимают окончательные решения, они не всегда могут применить силу и не всегда могут достичь согласия. Но в своих собственных организациях, в качестве президентов и председателей, глав инвестиционных подразделений или военных командующих, они задают приоритеты, руководят решениями о распределении критических активов и определяют, кто из подчиненных им получит максимальное влияние. И в контексте встреч, проходящих в таких местах, как Давос, где специфические результаты — что бы ни говорил Клаус Шваб — достигаются немногими и не всегда, элиты все же могут сформировать более-менее общую точку зрения у участников; а тем самым они

задают повестку дня для компаний и правительств, которые им подконтрольны, и влияют на повестку дня для остальных людей, которые следуют за элитами, конкурируют с ними или подражают им.

И Шваб, и Виктор Хальберштадт говорили мне, что лучшее, на что могут надеяться подобные организации, — помочь лидерам сформулировать и выработать повестку дня. В самом деле, в местах вроде Давоса, если вы достаточно крупный спонсор мероприятия, то действительно можете помочь создать программу повестки дня, которая, в свою очередь, может повлиять на глобальную повестку. Сотрудники Всемирного экономического форума в течение года встречаются с так называемыми стратегическими партнерами для того, чтобы убедиться, что насущные проблемы последних отражены в программе собрания. Это одно из преимуществ спонсорства.

Дэвид Сэнгер, главный вашингтонский корреспондент «The New York Times», сказал мне, что он считает «формирование повестки дня» центральной ролью основных газет и медиабизнесов. Они выбирают главные материалы, отбирают способ освещения, выносят темы на публичное обсуждение через репортажи и редакции. Явный пример такого рода — Ирак. На протяжении большей части правления Клинтона эта страна была где-то на заднем плане. Затем, поскольку крупные медиабизнесы узко фокусировались на ведущих лидерах Белого дома, как только некоторые люди из администрации решили снова представить Ирак как угрозу, медиа последовали за ними — и Багдад вернулся на первые полосы газет.

Похожим образом крупные частные инвестиционные фирмы устанавливают рыночные цены, так как являются немногими, кто может совершать большие глобальные сделки, и потому что все они общаются друг с другом. Они могут это отрицать. Не обязательно это должно быть незаконное тайное соглашение. (Хотя такое тоже может иметь место. Посмотрите, что ищут регуляторы рынка в последнее время.) Но это будет случаться все чаще и чаще, поскольку названные крупные фирмы все больше являются соинвесторами, все больше сотрудничают и вместе делят риск. Шумиха вокруг серьезных для отрасли событий, таких как встреча «Allen & Company» или конференция TED (Technology, Entertainment, Design), тоже будет формировать точку зре-

ния на то, что актуально, а что — нет, и оказывать соответствующее влияние на принятие инвестиционных решений.

Выработка повестки дня может принимать множество форм. Это может быть просто отражение широких импульсов данной группы по поддержке рынка со стороны государственно-рыночного континуума. Например, повестка дня финансового сообщества для МВФ почти постоянно включает в себя вопросы фискальной дисциплины при неадекватном освещении социальных вопросов, даже если те прямо связаны с политической стабильностью жизненно важных реформ в развивающихся странах. Дело не в том, что ключевая идея неверна, — неправилен сам баланс. То же самое можно сказать и о Вашингтонском консенсусе\*: он преисполнен заслугами, но его реформы были недостаточно широкими или сбалансированными; он недостаточно фокусировался на создании новых участников глобализации через обеспечение для бедных возможности более быстро накапливать и развивать активы; не отдавал приоритета бедным в обучении и доступе к капиталу, в чем они так нуждались. Тем самым были посеяны семена неравенства в местах вроде Бразилии и Чили, и отчасти отсюда проистекает то оживление популизма, которое случилось по всей Латинской Америке и в России. Когда повестка дня дает результаты богатым намного быстрее или в гораздо большей степени, чем лишенным прав, это опасный знак.

Суперкласс не правит посредством диктата или прямого контроля, не руководит через заговоры и тайные договоренности. Он показывает направление и оказывает влияние не как единая группа, но через свои самые могущественные, активные и заинтересованные подразделения. Должна ли столь сильно влиять на мир нефтяная политика потому, что он слишком долго останется зависимым от нефти? Должны ли крупные автомобильные производители встать на колени перед технологическими прорывами, которые могут привести к значительной экономии рас-

---

\* Тип макроэкономической политики, которую ряд экономистов рекомендуют к применению в странах, испытывающих финансовый и экономический кризис. Как правило, предлагаются меры, направленные на усиление роли рыночных сил и снижение роли государственного сектора.

хода топлива? Должны ли крупные банки продвигать политику, которая позволит странам-должникам рассчитаться по долгам без существенных негативных социальных последствий и без политической нестабильности? Должны ли крупные оборонные подрядчики и дальше поддерживать идею перманентной войны, которая подталкивает крупнейшего в мире военного клиента, США, держать уровень обороноспособности в десять раз больший, чем у их ближайшего конкурента? Должно ли мнение крупнейших церквей влиять на национальную и международную политику настолько непропорционально, что это даже привело к разделению на «христианский» и «мусульманский» миры? Должны ли мы поддерживать «рыночную революцию» и дальше, не особенно заботясь о ее воздействии на тех, кто не имеет средств или доступа, чтобы конкурировать на рынках? Очевидно, что в каждом из названных случаев присутствует работа кривой власти и что здесь есть такие соединения, которые не всегда бросаются в глаза.

#### НЕФОРМАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Надо признать, что встречи членов суперкласса приводят не только к выработке повестки дня, но и к эффективному принятию решений. Это в особенности справедливо там, где есть пробелы, вызванные слабыми и дисфункциональными международными институтами либо отсутствием подходящего законодательства или механизмов восполнения пробелов.

Одностороннее решение Америки о вторжении в 2003 году в Ирак по понятным причинам спровоцировало массовую критику. Точно так же критиковались решения президентской администрации об избирательном применении международного законодательства или о принципах обращения с заключенными. Общая негативная глобальная реакция была совершенно оправдана, поскольку навязывать свою волю в любой другой стране некорректно и походит на действия нападающего на слабых хулигана. США же утверждали, что, с учетом предполагаемых угроз, они не могли ждать, пока не работающая, находящаяся в летаргическом состоянии ООН проснется — справедливое замечание относительно скверной системы. Соответственно, когда самый сильный игрок действует без согласия сообщества или,



и, конечно, против интересов сообщества, неизбежно возникновение жалоб и напряжений.

Но когда горстка игроков сферы частных инвестиционных фирм оценивает рынок или когда кучка финансовых институтов и центральных банков нескольких правительств определяет, как будет управляться новый рынок (при этом управляться ими), или даже когда общественными потребностями пренебрегают в пользу немногих богатых компаний или людей, жалобы слышны неизмеримо реже, хотя это во многом точно такой же феномен, а следствия подобных действий затрагивают куда больше людей.

Есть мнение, что многие серьезные решения принимаются в глобальной экономике «рынком», как, например, в случае ценообразования на газ, о котором говорилось ранее. Но мы знаем, что рынок — всего лишь один из множества факторов, до некоторой степени подконтрольный бизнесу и правительственным элитам как влияющим на цены. Справедливо заглянуть дальше и задать вопрос: действительно ли рынок решил, что хочет не экономящие топливо автомобили, или такие женские туфли, которые причиняют ногам боль, или такие телепрограммы, которые рассчитаны на мозги уровня низших приматов, или что он хочет «демократию в американском стиле»? Или к решению приложили руку люди, продающие это и напрямую аффилированные с ними, кто регулирует продажи и обеспечивает финансирование? И, если бизнес принимает решения по поводу размещения производств на основе анализа выгод и издержек (потому что его акционеры измеряют успех прибылями), разве он не сигнализирует правительствам о том, что хочет видеть более низкие затраты на трудовые ресурсы, более низкие налоги, сокращающую издержки транспортировки инфраструктуру и т. д.? На глобальных рынках, где все вещи действительно равны, как в случае неквалифицированного или относительно низко квалифицированного труда, инвестор с очевидностью имеет голос. Послание заключается в том, чтобы конкурировать или быть выброшенным из игры. Мир, может быть, и плоский или стремится к плоскому, но едва ли таковым является поле игры.

Несомненная правда, что многие неформальные механизмы глобального управления — будь то маленькие комитеты самых могущественных правительств или частно-государственные

партнерства между влиятельными правительствами и частными организациями — заполняют собой лакуны и делают рост и глобализацию прибыльными. Однако, когда общие интересы определяются действиями или бездействием немногих, или если система наделяет немногих недостижимыми для остальных ограниченными ресурсами или доступом, это не адекватно. Было бы неприемлемым, если бы ЕС наделил властью вырабатывать всю экономическую и международную политику Англию, Германию и Францию из-за того, что они — самые крупные страны. Аналогично, штаты Нью-Йорк, Массачусетс и Виргиния не имеют конституционного права диктовать свою волю Род-Айленду или Южной Каролине.

Позитивное развитие — в том, что ведущий бизнес и правительственные лица имеют тесные связи и, когда стремятся достичь глобальной цели, могут легко контактировать друг с другом. Но если цели ставятся советом немногих, вы придете к печальным результатам. Когда политические лидеры оставляют свои посты и уходят работать на крупных оборонных подрядчиков, а заменяют их проделывающие противоположный путь их приятели-подрядчики, то чьи взгляды продвигаются и где здесь место голосам несогласных? Когда среди крупных частных финансовых институтов проводится конференция на тему управления международным финансовым кризисом, это может быть очень эффективно. Но критические вопросы остаются: чьи взгляды представлены на таких переговорах? кто сидит за столом? кого там не хватает?

#### ЭЛИТЫ ПРОТИВ БЕСПРАВНЫХ

Примерно семь лет назад активисты организовали Всемирный социальный форум, антипод Давоса, который проходит в развивающейся стране одновременно со своим швейцарским оппонентом. (Первый раз он прошел в Порто-Алегре, Бразилия, а затем проводился в Индии, Венесуэле, Пакистане и Индии.) Каждый год несколько тысяч организаций участвуют в семинарах и рабочих группах, которые поразили бы даже ум Клауса Шваба. Всемирный социальный форум нередко связывается с Давосом через спутник для телеконференций, при этом часто демонстрируется враждебность, как однажды случилось во время

самого первого телемоста, когда Хебе де Бонафини<sup>21</sup>, председатель правозащитной организации «Матери Плаза-де-Майо», назвала Джорджа Сороса «лицемером и монстром». Это мероприятие посещает примерно сто тысяч участников<sup>22</sup>.

Существование двух форумов подчеркивает тот факт, что влияние не связано с проведением семинаров и не выражается в цифрах (регистрационный список Всемирного социального форума раз в пятьдесят длиннее, чем в Давосе). Влияние проистекает из доступа к рычагам власти.

Участники Всемирного социального форума представляют профсоюзы, левые политические партии, группы защитников окружающей среды и местные правые активистские организации. Они утверждают, будто говорят от имени масс, — но большинство масс имеет слабое представление о том, кто это такие и чем занимаются. Миллиард людей, живущих на один доллар в день, периодически может получать выгоду от усилий людей из Давоса или Порто-Алегре, но чаще всего «лишенцы» не имеют политического влияния точно так же, как и экономического веса. Даже те, кто может и голосует на местных выборах, часто не имеет достаточно информации для принятия правильного электорального решения. (Хотя, как известно, даже относительно хорошо образованное население с пугающей частотой делает плохой выбор.)

Нас должно волновать отсутствие у них политических ресурсов точно так же, как и отсутствие возможностей удовлетворить базовые потребности. Как может глобальная система расставлять приоритеты в распределении ресурсов, если те, кто нуждается в активах больше всех, не способны заявить о себе, если за них не сделают это кинозвезды или рок-звезды? Великолепно, что Боно, Фонд Гейтсов или Глобальная инициатива Клинтона говорят вместо них. Но было бы лучше дать обездоленным людям средства для того, чтобы они могли сделать это самостоятельно.

Хотя глобализация может до некоторой степени улучшать относительную позицию самых бедных или сокращать долю людей, живущих за чертой бедности, но обездоленные остаются внизу «пищевой цепи» власти, по-прежнему без эффективного изменения статуса с точки зрения влияния. В то же самое время, если реформы и изменения, которые должны привести к ус-

корению развития, ведут к «сжеживанию» среднего класса практически в каждой стране, исключая Индию и Китай, то тогда на распределение власти в мире оказывается неблагоприятное влияние. Лишенные прав остаются изолированными, а средний класс — база стабильности и традиционной политической власти — уменьшается, тогда как самые богатые получают самый большой кусок пирога и намного больше власти. Поэтому прогресс в распределении доходов не переходит автоматически в прогресс с точки зрения распределения власти.

### ЭЛИТЫ ПРОТИВ ЖЕНЩИН

Возможно, одним из самых больших сюрпризов для меня при проведении исследований для данной книги стала реакция людей на факт столь вопиюще низкой представленности женщин среди глобальной властной элиты. В эпоху, когда женщины все больше играют роли успешных лидеров в компаниях и странах, этот факт заслуживает внимания. В 2007 году только тринадцать женщин<sup>23</sup> попали в список пяти сотен людей Fortune, в топ-тысячу вошли двадцать шесть женщин. Мишель Бачелет (Чили), Эллен Джонсон-Сирлиф (Либерия), Мишelin Калми-Рэй (Швейцария), Тарья Халонен (Финляндия), Кристина Фернандес де Кирхнер (Аргентина), Борьяна Кристо (Босния и Герцеговина), Мэри МакАлиз (Ирландия), Глория Макапагал-Арройо (Филиппины), Пратибха Патил (Индия) — вот те немногие женщины, которые в настоящее время работают главами государств в разных частях света. Еще горстка других, включая Ангелу Меркель (Германия), Хелен Кларк (Новая Зеландия), Портю Симпсон-Миллер (Ямайка) и Луизу Диого (Мозамбик), работает главами правительств. В парламентских органах ситуация примерно такая же: в 2007 году в мире парламентариями были только 17% женщин<sup>24</sup>. Конгресс США отстает от среднемирового уровня (16% женщин в Белом доме и Сенате). И куда бы я ни приезжал и когда бы ни разговаривал с мужчинами или женщинами, мало где мне встречался гнев из-за этой очевидной нерепрезентативности правительств.

Гита Рао Гупта<sup>25</sup>, президент Международного центра исследований по проблемам женщин (ICRW), беседовала со мной по поводу этого феномена. «Я тоже его вижу, — сказала она. — И я

удивлена, что он существует до настоящего времени. А может быть, и не удивлена. Мы все еще живем в мире, где во многих странах девочек не ценят, не дают им образования и даже доступа к медицинским услугам, которые доступны мальчикам. Есть много организаций, вроде возглавляемого мной центра, ICRW, которые работают над этим, и в некоторых областях сделан значительный прогресс. Но на более низких уровнях по-прежнему идет война из-за несбалансированности структуры глобальной власти, о которой вы говорите.

Что касается отсутствия гнева, — размышляла она, — пока я нахожу это для себя сложным... мы идем против большей части истории, социализации идеи гендерных ролей. Это не делает неравенство менее честным, однако. Не извиняет его».

## ЭЛИТЫ И МОБИЛЬНОСТЬ

Сегодняшние глобальные элиты определенно мобильнее и более открыты для нового членства, чем элиты прошлого. На вершину ведут проторенные дороги, на которые могут надеяться не принадлежащие к элитам. Действительно, как я уже отмечал, в настоящее время среди рангов элит существует куда больше градаций.

Пути вверх более открыты только по сравнению с прошлым. Если 90% членов суперкласса имеет университетские дипломы<sup>26</sup> и только 0,06% жителей Эфиопии<sup>27</sup> или 0,1% жителей Гвинеи оканчивают колледж, то «открытая дверь» эффективно закрывается. Но даже в относительно благополучных странах образование — огромное препятствие для восходящей мобильности, касается ли она суперкласса или просто более лучшей жизни. Только 6% жителей Южной Кореи и только 3% жителей Чили посещают университеты. На самом деле, в мире мало развитых стран лишь 67% мальчиков и 61% девочек вообще поступают в начальные школы. Естественно, тех, кто делает это для поступления в университет, и тех, кто действительно ходит в элитные школы, которые поставляют значительную часть питающей суперкласс системы, гораздо меньше, и обычно это дети из богатых семейств. А из этих школ — сколько связано с элитными работодателями, которые предлагают быстрый путь в суперкласс?

Ибрахим Дабдуб из Национального банка Кувейта заметил: «Самым большим вопросом на Ближнем Востоке<sup>28</sup> и в остальном развивающемся мире является образование, качество образования. Это, по моему мнению, главный фактор, который поддерживает отставание арабского мира, несмотря на тот бум, плоды которого мы пожинаем в последнее время. Со всеми нашими деньгами, которые у нас сейчас есть благодаря пиковым ценам на нефть, мы могли бы сделать гораздо больше, чем делаем, но этого не происходит, и в долгосрочной перспективе это нам дорого обойдется. У нас третьесортное образование с точки зрения качества. С количеством все нормально, но качества недостаточно, и потому возникают вопросы. Откуда будут приходиться наши лидеры? Как мы будем конкурировать на глобальном уровне, если не можем дать больше студентов, которые когда-нибудь могли бы стать эффективными глобальными лидерами?»

#### ИНСТИТУТЫ ПРОТИВ ОТДЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ

Подъем глобальных институтов — с доминированием транснациональных корпораций, но включающих и глобальные неправительственные организации, церкви, медиасети и теневые альянсы террористов или преступников, — выступает движущим фактором в возникновении глобального суперкласса. Когда главные руководители крупных компаний становятся ответственными за глобальные, а не только за национальные операции, когда их рост начинает происходить из-за рубежа, а не внутри стран, эти люди превращаются в глобальных граждан и глобальных брокеров власти. Фактически именно подъем могущественных, эффективно функционирующих, богатых, глобальных организаций находится в центре множества вызовов, с которым сегодня сталкиваются международные системы. Национальные правительства все больше походят на лилипутов, пытающихся привязать к земле огромного Гулливера. Действуя в одиночку, они не могут добиться своей цели — влиять на поведение общностей, которые теперь могут выбирать между внутренними и иностранными прямыми инвестициями, на основе активной конкуренции правительств за их благосклонность. Действуя вместе, они могут этого добиться (на какое-то время), но их собственная ориентация, в которой власть возникает из реф-

лекции о воле местного населения и зачастую в контексте локальных проблем, мешает подобному сотрудничеству. Результат — мир уменьшающихся Гулливеров, среди которых всего лишь несколько крупных правительств имеют некий вес или ресурсы для оценки их с точки зрения глобального влияния.

Один высокопоставленный правительственный чиновник с Ближнего Востока, с которым я беседовал, сказал, что члены суперкласса не являются настоящими элитами, поскольку получили свое влияние не из-за каких-то внутренних свойств, присущих им или их семьям, а от организаций, на которые работают. Подобную жалобу за время подготовки книги я слышал несколько раз, но мой ответ всегда был одинаковым: суперкласс — это властная элита. Чарльз Райт Миллс писал, что в 1950-е годы американская властная элита больше не наследует старые деньги ранней Америки, но наследственными стали корпоративные элиты, связанные с крупными компаниями, военные лидеры и другие властные кластеры, аффилированные с крупными институтами<sup>29</sup>, — аналогичную ситуацию мы видим и сейчас.

Эти люди — элиты потому, что они могущественны, а не могущественны, потому что являются элитой. Почти в каждом случае крупные организации имеют, по очевидным причинам, намного больше власти и ресурсов, чем отдельные люди. Следовательно, буквально все члены суперкласса находятся на вершине глобальной пирамиды власти из-за того, что они также занимают и высшие позиции внутри институциональной пирамиды власти — или потому, что они могут влиять на нее, так или иначе направляя туда свои капиталы, мнения или сети сторонников.

#### ВОЗНИКАЮЩИЙ СУПЕРКЛАСС: ГРЯДУЩИЙ КУЛЬТУРНЫЙ ШОК?

Хотя почти нет таких обстоятельств, в которых кто-либо мог назвать Стива Шварцмана средним, во многих отношениях он — среднестатистический член суперкласса. Он белый, американец, мужчина, ему около шестидесяти лет, и он руководит глобальной фирмой, которую вместе со своим партнером Пите Питерсоном создал с нуля. Он активно занимается искусствами, занимает пост председателя Центра Кеннеди, имеет вес в

политике и закончил Йельский университет и Гарвардскую школу бизнеса. У него выдающиеся связи с влиятельными коллегами и приятелями, и он обладает доступом к лидерам по всему миру. Его фирме также принадлежит сорок семь компаний с выручкой свыше 85 млрд долларов<sup>30</sup>; когда в 2007 году его компания стала публичной, это принесло почти 2 млрд долларов. Когда он праздновал свое шестидесятилетие, развлекать гостей были приглашены Род Стюарт и Патти Лабелль. Ладно, пусть он, возможно, стоит несколько выше других даже среди суперкласса.

Вопрос в том, будет ли Стив Шварцман типичным членом суперкласса, если он будет здравствовать, скажем, еще двадцать лет? Предсказывать трудно, но с учетом того факта, что Китай — самая быстро растущая мировая крупная экономика, которая подпитывает рост по всей Азии, и что Индия (скоро превзойдет Китай по численности населения) не слишком от него отстает, намного более вероятным выглядит, что при праздновании восьмидесятилетия Шварцмана типичным членом суперкласса будет сын Ли Ка-Шинга<sup>31</sup>, председателя «Hutchison Whampoa Limited» и «Cheung Kong Holdings», богатейшего азиатского инвестора, и на 2007 год девятого из самых богатых людей мира — с состоянием более 23 млрд долларов.

Младший Ли родился в 1966 году и в настоящее время является председателем ведущей телекоммуникационной компании Гонконга PCCW и «Pacific Century Group». В 2007 году Ричард Ли занимал 74 место в списке миллиардеров «Forbes»<sup>32</sup> — его состояние оценивалось в 1,3 млрд долларов. Получивший образование в Америке — хотя он не завершил обучение в Стэнфорде, — он получил первую известность, создав проект STAR TV за 250 млн долларов и позднее продал его Руперту Мердоку уже за 950 млн долларов. С тех пор он много инвестировал в технологии и недвижимость. PCCW — крупнейший в мире телевизионный провайдер через Интернет, то есть занимается тем бизнесом, тренды которого, по мнению Боба Райта с NBC, в конечном счете трансформируют глобальный медиабизнес. Хотя карьера Ли не всегда шла гладко, он остается не наследником самого богатого в регионе человека и вообще могущественным человеком, но он внимательным образом ведет работу с сетями глобальной элиты. Он занимает посты вроде «руководителя» Груп-



пы по информационным технологиям и телекоммуникациям Всемирного экономического форума, вашингтонского советника Центра стратегических международных исследований и консультанта Гарвардского центра международного развития, а кроме того, имеет двойное гражданство, Гонконга и Канады, что делает его еще более ярким примером транс-тихоокеанского суперкласса будущего.

К 2028 году Ли, без сомнения, войдет в состав растущего класса китайских суперзвезд делового мира. В отличие от США и Европы, из двадцати пяти богатейших людей в Китае почти половина не достигла сорока пяти лет и только четыре человека старше шестидесяти<sup>33</sup>. Самый богатый человек 2007 года, Янг Хуань, — двадцати шести лет от роду. Многие из этих восходящих звезд также являются активными глобалистами в духе Ричарда Ли. Компании «Suntech» (выработка солнечной энергии) и NetEase.com (предлагает китайцам интернет-портал) находятся в листинге на NASDAQ. Чжанг Ченг Фей, компания «Nine Dragons», которая подконтрольна его старшей сестре (богатейшей женщине Китая, Чжанг Инь), управляет компанией — одним из мировых лидеров по производству и продажам строительного картона.

Хотя китайская экономика в грядущие два десятилетия может колебаться в разные стороны, сложно представить себе такой правдоподобный сценарий, при котором число азиатских компаний — мировых лидеров не увеличится. Так как растет экономика региона, будет расти и его элита, члены которой уже и так входят в списки богатейших людей мира. Согласно данным «Merrill Lynch» и «Capgemini», количество долларовых миллионеров в Китае выросло в 2005 году на 6,8% до 320 000 человек<sup>34</sup>, и их среднее чистое состояние оценивалось в 5 млн долларов. Между 2006 и 2007 годами число миллиардеров выросло с 15 до 106 человек<sup>35</sup>. В 2007 году китайцы были одним из главных источников пополнения списка богачей «Forbes»<sup>36</sup>, уступая только Индии и России. Коротко говоря, элиты региона, вероятно, будут составлять все большую долю глобального суперкласса.

Что это может означать? С одной стороны, суперкласс в будущем может оказаться менее сплоченным, чем то было в эпохи, когда доминировали представители западных стран с общими культурными и историческими корнями (как сегодня). С другой

стороны, это может означать, что для того, чтобы конкурировать, пользоваться преимуществами глобальной экономики и занимать более важные роли в глобальном сообществе, все больше и больше азиатских бизнес-лидеров будут работать над тем, чтобы устранить препятствия для коммуникаций с традиционными лидерами. Это уже можно наблюдать — в растущем числе англоговорящих и тех, кто получил образование в западных школах азиатских лидеров.

Но было бы наивно и несколько самонадеянно полагать, будто подъем Азии среди мировой властной элиты выльется в вестернизацию азиатских лидеров. Скорее наоборот, приманка в виде стремительно растущих рынков Азии приведет к тому, что все больше жителей Запада будут адаптироваться к усиливающемуся азиатскому влиянию. Китай уже ищет ресурсы в глобальном масштабе, выстраивая отношения со странами Африки, Латинской Америки и по всему остальному миру. Более того, он делает это с применением различных подходов к инвестициям и межправительственным отношениям, которые похожи на подходы его конкурентов, таких, например, как США, — и притом имеет меньше предубеждений и сконцентрирован только на сделке. По замечанию бывшего советника по национальной безопасности Сэнди Бергер, есть «огромное смещение власти и влияния с Запада на Восток, и подлинное доминирование Америки, которое существовало последние пятьдесят лет, определенно не является устойчивым. Мы распространяем свое влияние вокруг, но доля его все меньше. А китайцы и другие становятся все сильнее по мере того, как развивают международные отношения, причем в несколько отличном от нас ключе».

Если суперкласс расширяет влияние, задавая повестку дня и аккумулируя знания и опыт, не контролируя, но просто приводя к единому знаменателю мнения по конкретному вопросу, то что произойдет при смене культурных традиций людей, которые оказывают влияние? Не изменится ли и традиционная мудрость? Вероятно, ответ положительный. Многим может понравиться идея мира, в котором азиатский подход — оставаться непредвзятыми по поводу внутренних проблем — вытесняет традицию западного прозелитизма. Китай и Индия в современной истории не были глобальными империалистическими державами, пытающимися навязывать собственную волю за пределами

своих границ (хотя, разумеется, у них есть интересы за границей). Напротив, Индия была колонией подобной державы; под властью имперских держав находились части Китая. Они, конечно, ищут способы усиления влияния, но у них другие подходы и приоритеты.

Хотя США и Европа определенно заходят слишком далеко в попытках влиять на внутренние дела других наций, часто вызывая огонь критики и бывая непоследовательными, не обязательно, но спорно, насколько благотворно для мира иметь менее ценностно ориентированных лидеров мирового сообщества. В мире есть правильное и неправильное, и ответственность членов глобального сообщества заключается в том, чтобы выявлять и уменьшать плохие вещи, когда те представляют угрозу миру и стабильности. Иногда надо выносить суждения и использовать влияние для того, чтобы изменить отвратительное или опасное поведение. Но мировая властная элита, возможно, изменяется несколько в ином направлении.

Будут ли меняться другие ценности? Касающиеся самых лучших практик? Касающиеся того, как мы оцениваем стабильность и демократию или роли индивида и государства? Довольно вероятно, что, если самые быстро растущие группы суперкласса пополнятся представителями экономик развивающегося мира, может, например, возникнуть более толерантное отношение к коррупции. Или возможно ослабление борьбы с глобальным потеплением — с учетом нежелания развивающихся экономик платить за технологии защиты окружающей среды и более высокие экологические стандарты, особенно потому что Запад ни капли не беспокоился об этом в период своего стремительного роста.

По моим ощущениям, так оно, скорее всего, и случится. Это будет динамика тысяч личностей и маленьких групп — переговоры, перетягивание каната, — которая постепенно окажет кумулятивный эффект и свяжет группы вместе. Так как смещаются центры притяжения, некоторые из ключевых ценностей тоже будут меняться, чтобы стать более приемлемыми для большего числа влиятельных фигур, разделяющих азиатское мировоззрение. Однако кажется вероятным и то, что концентрация капиталов в развитом мире, эффект рычага от обладания этим капиталом и природа рынков могут объединиться таким образом, что

начнут действовать как помеха такому поведению, которое инвесторы находят беспокоящим (типа коррупции или безрассудной политики). Такие факторы сформируют второе крупное изменение суперкласса в следующие двадцать лет, поскольку регионы, бывшие менее зависимыми от глобальных рынков и международных стандартов, окажутся сильнее в них вовлеченными и поставленными в зависимость от указанных сил. Следовательно, будущее не только более азиатское; оно наполнено развивающимися элитами, которые будут действовать в соответствии с теми же стандартами, каким должны следовать все игроки на глобальных рынках. Борьба Китая за правила, регулирующие безопасность его экспортной продукции, — превосходная иллюстрация того, как это происходит. Неудачи Китая в деле эффективной защиты интеллектуальной собственности — еще одна область, в которой идет борьба с рынком и где происходит изменение поведения.

#### ГЛОБАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОТИВ ГЛОБАЛЬНОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

В ряде областей члены суперкласса должны помогать восполнить пробел глобального управления. Бизнес-лидеры участвуют в необходимом саморегулировании, не избираемые никем кластеры самых могущественных людей в национальных правительствах эффективно направляют принятие правительственных решений по поводу глобальных вопросов, наделенные властью люди руководят ресурсами частного сектора, которые становятся неотъемлемой частью развития потоков капитала — что является важными звеньями, соединяющими глобальное общество. Суперкласс сталкивается с такими проблемами, с которыми многие национальные правительства или многосторонние организации не могут или не хотят справиться.

На протяжении истории многие рефлексивно выступали против идеи глобального правительства как предающей локальную или национальную идентичность, удаляющей процесс принятия решений от локальной местности и потому делающей его оторванным от местных интересов. Подобное недоверие усиливалось тем фактом, что единственным эффективным механизмом для введения такого управления были империи, которые распро-

страняли волю меньшинства на большинство, а в целом слабые или дефективные международные институты XX века имели мало действительных инструментов принуждения и часто им не доставало инициативы либо сплоченности. Тем не менее есть и сторонники идеи более эффективных механизмов глобального гражданства — с самых древних времен и со времен Данте, Гоббса, Канта, а в XX веке и в лице Бертрана Рассела, Эйнштейна и Ганди — которые утверждают, что сама идея выглядит привлекательной, хотя за прошедшие тысячи лет ее и могли подпортить злоупотребления и неверные шаги.

Избирательное применение закона и избирательная защита основных прав личности — одни из самых опасных повторяющихся действий беспринципных лидеров. Эта концепция используется для оправдания нахождения определенных людей или учреждений выше закона, а других ставит в положение подчиненных им и беззащитных перед ними или для провозглашения того, что национальные законы и ценности больше не должны сдерживаться национальными границами или разделять цивилизации. В результате происходит коллапс морального порядка и возникает потенциал великой беды. В конечном счете, как появившееся после Второй мировой войны поколение пыталось создать глобальную систему, управляемую законом и общими принципами, так и глобальное сообщество должно справиться с такими дисбалансами ради собственного самосохранения. Несправедливость угрожает социальной стабильности. И несправедливость усиливается тем обстоятельством, что сегодняшние механизмы управления устарели и неэффективны. В мире глобальных движений и угроз, которые не привязаны к национальным границам, национальному государству больше невозможно действовать в одиночку для выполнения своей части социального контракта.

Разумеется, даже международные организации и альянсы, которые есть у нас сегодня, казались невозможными относительно недавно, особенно успех ЕС — унитарного демократического государства размером с Индию. Эволюция и достижения подобных объединений вопреки всем разногласиям предполагают не некие изолированные инстанции, но общее движение к тому, что Теннисон назвал «Парламентом Человечества», или «универсальным законом».

По этим причинам я оптимист в том, что прогресс будет идти дальше. Но этот прогресс будет встречать сильное противодействие, поскольку он разрушает многие национальные и локальные структуры власти и культурные концепты, которые глубоко укоренены в человеческой цивилизации, в частности понятие суверенитета.

Люди давно привыкли считать невозможной и даже опасной фантазией идею глобального правительства, но признают необходимость улучшить решение глобальных вопросов, и многие видят альтернативу глобальному правительству в виде глобального управления. Обычно такая подмена означает некий устав для выполнения роли правительства при помощи механизмов, которым или недостает полноты традиционной власти, авторитета или правительственных мандатов, либо предполагается создать гибридные структуры, подразумевающие участие правительственных и иных действующих лиц, таких как представители частного сектора или неправительственных организаций, либо предлагается некая комбинация указанных механизмов.

Аргументы в пользу подобных подходов имеют много важных достоинств. Механизмы глобального управления в сегодняшней ситуации более достижимы. Как считается или как показывает практика, они опираются на легитимность участвующих общностей, таких как государства, плюс на возможности и разнообразие неправительственных участников для достижения статуса квазиправительства и реализации своих целей. Кроме того, они в целом менее иерархичны и больше работают с сетями, что для многих означает их лучшую подготовленность к нашим глобальным временам. Конечно, они часто креативно подходят к решениям неотложным проблем, которые не могут ждать, пока мир примет более сложную и более противоречивую идею вроде настоящего глобального правительства.

Такие примеры существуют на разных уровнях. Один из них — путаница многосторонних, национальных и частных властей, которые сотрудничают благодаря связям между организациями. Например, присвоением доменных имен в Интернете занимается ассоциация, объединяющая ICANN (Интернет-корпорация по присвоению имен и номеров), CENTR (Совет европейских национальных регистратур верхнего уровня), Всемирную организацию интеллектуальной собственности, ООН и частный

сектор. Это процесс сложный и нередко напряженный, но он породил ряд глобальных соглашений об управлении ключевыми элементами в сфере глобальной электроники в Интернете. В ICANN так говорят о том, на что могли бы быть похожи институты глобального управления: «Мы имеем интересный эксперимент, поскольку мы — многосторонняя организация. Она включает в себя правительства, частный сектор, гражданское общество и академический мир. Попытка собрать эти разные сектора вместе, чтобы заниматься политикой, — по крайней мере, полезный урок. Между этими партиями с различными интересами есть огромное напряжение. Мы видим конкурентов, которые пытаются сотрудничать и выработать политику. Разумеется, они очень опасаются сделать что-то, что может повредить их деловым интересам. Мы продолжаем наблюдать эрозию национальных границ, и поэтому интересно, увидим ли мы многосторонние структуры, не похожие на правительства»<sup>37</sup>.

Идея подобных гибридных сетей институтов и акторов кажется многообещающей, и она является центральным концептом продолжающихся публичных дебатов по данному вопросу. В книге декана Принстонской школы Вудро Вильсона Энн-Мари Слэйтер «Новый мировой порядок»<sup>38</sup> исследуется, как мы можем более эффективно использовать международные сети правительственных агентств и официальных лиц. Другие люди указывают, что гибридность все в большей степени приемлема для международного сообщества и бизнеса — потому что инвестирование в гибридные сети походит на регулярную работу международных деловых стратегических альянсов. Иногда говорят, что подобный подход поможет частному сектору (который, как мы видим, набирает все больше силы в глобальном суперклассе) привести порядок в потенциальный хаос нерегулируемого глобального рынка. Так, Ричард Дарман утверждает, что «мы достигнем стадии, когда компании, встав перед выбором между множеством нескоординированных регулирующих властей по всему миру и более согласованным регулирующим устройством, захотят сами стать силой того самого крайне институционального развития, которому они в настоящее время противостоят... Будет ли это серия ad hoc соединений... которая разовьется таким образом, потому что национальные государства не желали подвергать опасности суверенитет? Возможно, да. Будет ли

здесь стадия, на которой некие глобальные власти получают серьезные налоговые полномочия, что, фактически, означает предпосылку для фундаментального изменения политической и управленческой власти по всему миру? Не думаю, что я успею это увидеть».

В своей точке зрения Дарман не одинок. Буквально каждый, с кем я проводил интервью на тему суперкласса, отвечал «не на моем веку» или «никогда» на вопрос о прогрессе в сторону реальных и эффективных институтов международного правительства. Это говорили в Азии, Латинской Америке, Европе, на Ближнем Востоке и в США. В то же самое время все приходят к мысли о необходимости новых механизмов глобального управления.

Члены глобального суперкласса могут смотреть на этот тренд как на вызов, с учетом их доминирующей в настоящее время роли в формировании неформальных механизмов глобального управления в собственную пользу. Они могут чувствовать также и угрозу со стороны усилий по созданию иных механизмов, из-за которых их власть ограничивается или оспаривается группами интересов, не разделяющих их цели. С другой стороны, некоторые из членов суперкласса могут начать смотреть на мир аналогично Дарману, постепенно признавая, что порядок и легитимность — союзники бизнеса и тех, кто ищет социальной стабильности. Подобное напряжение будет важным как для будущего суперкласса, так и для мира.

#### КРИЗИС НЕИЗБЕЖЕН?

Помимо названного напряжения, существует угроза и еще большей нестабильности. Как заметил мне один из европейских бизнес-лидеров: «Если элиты принимают эти решения, если эти элиты настолько влиятельны, насколько они выглядят, то страны могут защищать суверенитет, но люди захотят покончить с разделением в мире. Если глобальные решения, которые принимаются не здесь, служат только могущественным, и многие принимающие решения люди не избираются или не выбираются народом, то обычный человек придет к мысли, что они должны иметь меньше влияния. Это не только выглядит нечестно, но и будет порождать противодействие. Люди скажут: «Я не хочу



быть частью мира, потому что не могу контролировать его». Такие взгляды будут продолжены поддерживаться популистами вроде Уго Чавеса, и аналогичные обвинения будут и дальше разделять интернационалистов и националистов / популистов.

В настоящее время глобальная система кажется многим людям фундаментально несправедливой: самые богатые становятся богаче, тогда как огромное большинство продолжает сражаться за место под солнцем. На большей части периода величайшего создания богатства (в 1980–1990-е годы) посланием самым бедным нациям от стран-лидеров и их друзей в финансовом сообществе было то, что жесткость сегодня принесет выгоды завтра. Но при всех достоинствах подобного подхода на экономическом уровне он был политически неустойчивым, а кроме того, в некотором смысле до крайности аморальным, предполагая, что выплаты крупным финансовым институтам автоматически получают приоритет перед самыми неотложными человеческими потребностями. Это был вопрос баланса — как жестко и как быстро действовать, как много пойдет людям и сколько получают банки. И во многих, очень многих местах, от Аргентины до Юго-Восточной Азии, баланс был неверным и создавал политическую нестабильность и, в конечном счете, дискредитировал МВФ и ведущих кредиторов.

Баланса не хватает и в деле либерализации глобальной торговли. Более свободной торговле, от которой выигрывает каждый, угрожает тот факт, что ее защитники недостаточно чувствительны к тем диспропорциям, которые она влечет. Прежде говорилось: «Давайте сегодня сфокусируемся на помощи “большим парням”, а “малышам” поможем позже». Или: «Давайте сегодня сфокусируемся на сделках, мы сможем позаботиться об окружающей среде позднее». Я был частью таких дискуссий в правительстве и потом, и тоже говорил подобные вещи. И, как и мои коллеги, я был неправ. Не в побуждениях или в конечной цели, но в акцентах.

Похожим образом критики видят огромные дисбалансы, которые есть в сфере безопасности, такие как чрезмерное реагирование или защита интересов сильнейших держав. Почему только немногие нации должны иметь ядерное оружие? Я понимаю, почему мне не нравится идея государства — спонсора терроризма, управляемого опасными людьми вроде Махмуда Ахмадинеда-

жада, приобретающего ядерное вооружение. Я даже знаю, почему я бы поддержал серьезные многосторонние меры, направленные на то, чтобы помешать ему получить это оружие. Но я не могу найти логичной или этичной причины, почему США можно обладать таким оружием, а небольшим странам — нельзя; особенно с учетом того, что США — единственная страна, которая на самом деле использовала ядерное оружие, дважды, против гражданского населения. Я полагаю, это могло бы иметь смысл с точки зрения того, что США увидели зло и считали своей работой остановить его распространение. Но последующие усилия сдержать силы США были слишком медленными и не очень серьезными. (Проблема усугубляется тем фактом, что США разрабатывают новое поколение ядерного оружия.) Только показав, что они настроены на взаимовыгодные результаты, влиятельные нации смогут сдержать оппозицию и обвинения в лицемерии. Враждебность снова и снова получает подкрепление, поскольку самые могущественные нарушают международное законодательство безнаказанно и консолидируют влияние и преимущества в том, что, как считается, является репрезентативными институтами глобального управления. Мы рискуем столкнуться с обратной реакцией.

Так было на протяжении всей истории. Хотя теперь кажется невозможным представить реальное изменение направление прогресса последних пятидесяти лет, нам надо помнить, что точно так же было невозможным предсказать падение СССР или угрозы демократии в Америке в первые годы этого века. (И сложно было представить, как реакция Америки на 11 сентября сможет вызвать глобальную реакцию против Америки.) Напряжение между интернационалистами и националистами уже порождает реакционные усилия среди участников неприсоединения. Кроме того, учащаются прецеденты, как в случае с Николя Саркози, пытающимся представить себя и как интернационалиста, и как националиста: сторонника ЕС, но выступающего против иммигрантов и против принятия в ЕС Турции. Возникновение подобных гибридных позиций, вероятно, изменит повестку дня для вырабатывающих эту повестку. Где будет находиться баланс их власти — ключ к тому, смогут ли они предупредить нарастающую негативную реакцию общественности против реальных и воображаемых глобальных дисбалансов, будут ли они

способны ответить на угрозу и сдерживать импульсы чрезмерных реакций — те непреодолимые импульсы, которые всегда в истории влекли за собой падение элит.

#### ПО ПОВОДУ БАЛАНСА

Стоит говорить, конечно, вовсе не о людях вроде Теодоро Обианга, случайного члена суперкласса. Речь идет об элитах, которые приветствуют таких людей или принимают их. В прошлые эпохи большинство элит было национальными, и их поддержка могла диктовать будущее принцев и премьер-министров, судьбу коалиций внутри их границ, восхождение и падение частных лиц и инициатив, которые имели внутреннюю базу власти.

Однако элиты изменились. Сегодня самые могущественные из них являются глобальными гражданами, связанными больше с международными финансами, нежели с национальной политикой. Обианг без международных нефтяных компаний — не больше чем мелкий диктатор. Без таких спонсоров, как США и Китай, — наций-государств, которые настолько зависят от глобальных ресурсов для финансирования собственных экономик и вооруженных сил, что старые разделения на внутренние и международные интересы для них не имеют смысла — Обианг и его родичи не отличаются от тысяч военачальников, гангстеров или политиков, которые дерутся за позиции, пока их не сменит кто-то более безжалостный.

Если самые богатые и могущественные частные лица в мире в настоящее время, в основном, ориентированы глобально, глобально активны и зависимы, то имеет место важное изменение в мировом балансе власти: сдвиг от национальных правительств и от узко определяемых национальных интересов. И, как мы видим, эта трансформация не иллюзия. Глобализация — не просто некая причуда или геополитическая мода месяца. В каждом кластере, который мы изучали, становится очевидным, что самые могущественные — это самые глобальные.

Как я говорил, в наше время впервые свыше половины доходов крупнейших компаний (вроде входящих в S&P 500) являются интернациональными. Для немногих крупных военных подрядчиков, которые остались в результате периода консолидации, глобальные рынки — ключ к росту, и, разумеется, глобаль-

ная напряженность — это двигатель спроса на их продукцию. Все крупнейшие медиакомпании ищут глобального рынка и тем самым пытаются влиять на культурные нормы, чтобы те отвечали их коммерческим интересам. Великие религии транснациональны, а те религии, которые остаются замкнутыми внутри национальных границ, — увядают и теряют влияние. Даже самые могущественные нации, как США и Китай и другие страны G8, в своем росте серьезно зависят от потоков международных инвестиций, международных заимствований и международной торговли. Самые развитые нации стареют и стоят перед демографическим кризисом, разрешить который способна только иммиграция. Выборы могут быть локальными, но национальные политические лидеры должны думать интернационально и очень быстро. Даже лидеры маленьких стран так зависят от международных потоков инвестиций, что в определенном смысле отчитываются одновременно и перед своими народами, и перед трейдерами с Уолл-стрит. Фактически, это правда и для лидеров могущественных стран.

Властная элита времен Чарльза Райта Миллса была представлена преимущественно, американцами с американскими интересами. Их страна стала глобальной державой, но международные вопросы по-прежнему были буквально иностранными. Постоянная вовлеченность в дела за рубежом была тем новым, что эта элита только училась понимать с позиции военных и коммерческих интересов. Затем стали доминировать транснациональные корпорации, результатом прогресса технологий и холодной войны стали альянсы, которые создали инфраструктуру и направили развитие в экономике, заложив основы того, что теперь мы называем глобальной эрой. И по мере того, как национальные элиты преуспевали в своем предприятии, их интересы менялись.

Национальные элиты сохраняются. Но по большей части они проигрывают по масштабам, ресурсам, сетям и власти своим более глобально ориентированным конкурентам. Между ними продолжаются трения, и у национальных элит есть традиции и культурный балласт, который помогает им удерживать свою позицию. Но на стене уже появились начертанные письмена о будущем. Протекционизм или реакционный национализм могут заново утверждать себя, возможно, с опустошающими след-

ствиями и в течение десятилетий. Но, вероятно, эти реакции будут походить на спазмы переходного периода, болевые реакции, поскольку люди будут бороться за власть путем переформулирования таких ключевых идей, как суверенитет, сообщество, идентичность, локальное и иностранное.

В значительной степени глобальные властные элиты сами определяют, насколько длительными и разрушительными будут эти спазмы. Если они используют собственное влияние для создания глобальной системы правил, которая сохранит неравенство и будет такой же несправедливой, как и система настоящего времени, то кризис буквально неизбежен. Тем не менее, если они осознают, что их основной интерес заключается в том, чтобы отойти от подходов, которые предлагают богатым и могущественным блага сегодня, а бедным и лишенным прав обещают помочь в отдаленном будущем, то тогда они смогут избежать судьбы элит прошлого, уничтоженных из-за собственной чрезмерности, жадности, нечувствительности и близорукости.

Баланс — это критический вопрос. Если демократия может быть желательной, то мы все же чувствуем, что более свободные рынки неким образом могут менять ситуацию. Снова и снова мы видим, что рыночные механизмы и диктатура — или олигархия, или нелиберальная демократия — идут рука об руку. Мы узнали, что институтов демократии недостаточно, если им не сопутствует культура демократии; что рынки становятся нелиберальными, если они только создают видимость свободной конкуренции без действительно равных возможностей для всех. Ответ заключается не в рефлексивной защите национального суверенитета. Этому препятствует создание и наделение властью механизмов международного управления — возможно, новых и сильно отличающихся от того, что привыкли ожидать прошлые поколения — которые необходимы для нового баланса между свободой и справедливостью, между властью суперкласса и властью масс.

Ответ и не в мире без глобальных элит. При всей своей редкости и при всех дефицитах системы, которую они помогли создать, многие члены этой группы вносят огромный вклад в благополучие планеты. Мы всегда будем желать лидеров и нуждаться в них. Мерой нашего успеха в перераспределении ресурсов внутри нашей глобальной системы будет степень, в которой

мы сможем сбалансировать нашу потребность в таком лидерстве и стимулы, которые помогают лучшим из нас стать великими. Мы должны осознать, что общество, включая элиты, в приоритетном порядке должно помогать удовлетворять потребности тем, кто не может сделать это самостоятельно. Более того, мы должны понять, что это не только экономический вопрос: справедливость зависит не только от того, имеют ли бедные политический голос, но также и от честной доли политической власти — где власть измеряется не просто экономическими факторами, но и является врожденным правом каждого человека.

Величайший вызов этого века и, возможно, будущих столетий будет заключаться в том, чтобы принять мысль об окончании эры национального государства в том виде, как мы его знали начиная с XVI века и в последующие четыре столетия. Хотя национальные правительства будут и определенно должны оставаться жизненно необходимой частью глобальной системы, их теперь недостаточно, они больше не адекватны для выполнения собственных базовых обещаний перед народами. В глобальном мире мы не можем защитить права человека, только действуя в рамках национальных границ, выстроив вдоль них забор, — это будет линией Мажино эпохи глобализации, патетическим напоминанием о безумии прошлых войн и о неспособности справиться с новыми вызовами.

Аналогичным образом сокращение значимости национальных границ без признания, что непроницаемость экономических и социальных границ, отделяющих большинство мирового населения от контроля над собственной судьбой, — это формула не первых лет глобализации, а последних. Если люди, в целом, не становятся участниками глобализации, не получают в ней долю прибыли, то они будут превращаться в ее врагов и бороться с ней.

Сидя вдалеке от этих обездоленных, обедая в маленьких ресторанах Давоса, или на верхних этажах деловых небоскребов в Сантьяго, или летая на частных самолетах, члены суперкласса являются, в конечном счете, людьми, которые могут сделать больше всех для устранения названных выше пугающих разделений. До тех пор пока они это не сделают, используя свои финансовые и институциональные рычаги воздействия как деловые люди или власть в правительственных, военных, медийных

и культурных институтах, которые они возглавляют, процесс и обещание глобализации как позитивной силы будет оставаться незавершенным, а те блага, которые она может дать, будут оставаться под угрозой. Но суперкласс не может сделать это в одиночку, да и не хочет, — как показывает история. Без появления компенсационных центров власти для представления и в итоге институционализации воли большинства людей мы будем продолжать получать только частичные решения.

История — череда переговоров между богатыми и могущественными и менее удачливыми, но по-прежнему опасными: процесс переговоров о цене, которую необходимо заплатить за стабильность. Бедные и слабые никогда не попадают за стол переговоров. Эпоха за эпохой заключающиеся сделки были неадекватны, богатые получали выгоду сегодня и преимущества завтра, в то время как бедным сегодня доставались жалкие крохи и обещание улучшения жизни для будущих поколений. Это ущербная сделка, и она никогда не будет долгосрочной. Следовательно, мы и суперкласс должны задаться следующими вопросами: кто делает первый шаг к изменениям на этот раз? Каким он будет? Сменяются ли в очередной раз одни элиты другими, действующими как бы во имя народа, но в действительности — только представляющими свои собственные узкие интересы? Или же в конце концов прогресс даст окончательное доказательство того, что подлинная стабильность заключается в балансе: между свободой и справедливостью, между ростом и равенством, между рынком и государством, а также между теми немногими, кто лидирует, и всеми остальными, кто признает лидеров легитимными?

## ПРИМЕЧАНИЯ

### ВВЕДЕНИЕ. ВЛАСТВУЮЩАЯ ЭЛИТА НА ПРОМЕНАДЕ

1. Dana Goodyear, «The Magus», *New Yorker*, May 7, 2007, 38.
2. Samuel Huntington, «Dead Souls: The Denationalization of the American Elite», *National Interest* 15 (Spring 2004): 5–18.
3. «Frequently Asked Questions», World Economic Forum, [www.weforum.org/en/about/FAQs/index.htm](http://www.weforum.org/en/about/FAQs/index.htm).
4. C. Wright Mills, *The Power Elite* (New York: Oxford University Press, 1956), 4.
5. «Text of Eisenhower's Farewell Address», *New York Times*, January 18, 1961.
6. «Fiscal 2007 Department of Defense Budget Is Released», Department of Defense news release, February 6, 2006.
7. Ibid.
8. *Fortune*, April 30, 2007.
9. Mark Malloch Brown, interview with the author, October 2006.
10. Walter B. Wriston, *The Twilight of Sovereignty: How the Information Revolution Is Transforming Our World* (New York: Scribner, 1992), 46.
11. Christopher Lasch, *The Revolt of the Elites: And the Betrayal of Democracy* (New York: Norton, 1995), 35–36.
12. Jeff Faux, *The Global Class War: How America's Bipartisan Elite Lost Our Future—and What It Will Take to Win It Back* (Hoboken, N.J.: Wiley, 2006), 1.
13. Prince Turki Al-Faisal, interview with the author, September 9, 2006.
14. Karl Marx and Friedrich Engels, *The Communist Manifesto*, 1848.



15. Mills, *Power Elite*, 8.
16. Krishna Guha and Francesco Guerrera, «America's Elite Is Pulling Further Ahead», *Financial Times*, December 20, 2006.
17. Beth Fouhy, «Clinton Initiative in New York Secures \$7 Billion to Fight Global Woes», Associated Press, September 22, 2006.
18. Yuki Noguchi, «Gates Foundation to Get Bulk of Buffett's Fortune», *Washington Post*, June 26, 2006.
19. Paulo Coehlo, interview with the author, January 25, 2006.
20. Kenneth L. Fisher, *100 Minds That Made the Market* (New York: Wiley, 2007), 80.
21. Mills, *Power Elite*, 27.

#### ГЛАВА I. ПО ОДНОМУ ИЗ МИЛЛИОНА: ЗНАКОМСТВО С СУПЕРКЛАССОМ

1. «More Than 100 Gulfstreams Now Have EVS System», *Weekly of Business Aviation*, October 4, 2004.
2. Brian Moss, interview with the author, December 2006.
3. Lauren Sherman, «Priciest Private Jets», *Forbes*, March 8, 2007.
4. Kevin J. Delaney and J. Lynn Lunsford, «Wide-Flying Moguls: Google Duo's New Jet Is a Boeing 767-200», *Wall Street Journal*, November 4, 2005.
5. Eugenia Levenson, «Pimp My Jet», *Fortune*, April 16, 2007.
6. «Airbus Superjumbo for Private Use», BBC News, June 19, 2007, [news.bbc.co.uk/2/hi/business/6768237.stm](http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6768237.stm).
7. Stephen McGinty, «Any Rows and You're Fired, Scotland!» *The Scotsman*, April 29, 2006.
8. Steven N. Kaplan and Joshua D. Rauh, «Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in Highest Incomes?» University of Chicago, Graduate School of Business, and National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 13270, July 2007, 32.
9. Sherwin Rosen, «The Economics of Superstars», *American Economic Review* 11, no. 5 (December 1981): 845-858.
10. Lawrence Summers, interview with the author, October 2006.
11. Scott DeCarlo, «The World's 2,000 Largest Public Companies», *Forbes*, March 29, 2007.
12. «The World Factbook—World», Central Intelligence Agency, [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html#Econ](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html#Econ).
13. DeCarlo, «World's 2,000 Largest Public Companies».

14. Sarah Anderson and John Cavanagh, «Top 200: The Rise of Corporate Global Power», Institute for Policy Studies, December 2000, i.
15. DeCarlo, «World's 2,000 Largest Public Companies».
16. McKinsey & Company, «Mapping the Global Capital Markets Third Annual Report», McKinsey Global Institute, January 2007, 7.
17. Jeffrey Kentor, «The Growth of Transnational Corporate Networks: 1962–1998», *Journal of World Systems Research* (December 2005): 267.
18. Ibid., 266.
19. From company websites, [www.siemens.com](http://www.siemens.com) and [www.hp.com](http://www.hp.com).
20. McKinsey & Company, «Mapping the Global Capital Markets Third Annual Report», 8.
21. DeCarlo, «World's 2000 Largest Public Companies».
22. Edward N. Wolff, «Changes in Household Wealth in the 1980s and 1990s in the US», in *International Perspectives on Household Wealth* (Northampton, MA: Edward Elgar, 2006), 124.
23. David Cho, «Hedge Funds Mystify Markets, Regulators», *Washington Post*, July 4, 2007.
24. Ibid.
25. James Davies, Susana Sandstrom, and Edward Wolff, «The World Distribution of Household Wealth», United Nations University—World Institute for Development Economics Research, December 5, 2006, 26.
26. Ibid.
27. Merrill Lynch and Capgemini, «World Wealth Report 2007», June 27, 2007, 2.
28. «Countries with Weapons of Mass Destruction—Intelligence Threat Assessments», Federation of American Scientists, [www.fas.org/irp/threat/wmd\\_state.htm](http://www.fas.org/irp/threat/wmd_state.htm).
29. Joshua Williams, «World Missile Chart», Carnegie Endowment for International Peace, November 2005, [www.carnegieendowment.org/npp/ballisticmissilechart.cfm](http://www.carnegieendowment.org/npp/ballisticmissilechart.cfm).
30. George Bunn, «The World's Non-Proliferation Regime in Time», *IAEA Bulletin*, 2004, [www.iaea.org/Publications/Magazines/Bulletin/Bull462/nonproliferation\\_regime.html](http://www.iaea.org/Publications/Magazines/Bulletin/Bull462/nonproliferation_regime.html).
31. Central Intelligence Agency, «World Factbook», 2007, [www.cia.gov](http://www.cia.gov).
32. [www.Adherents.com](http://www.Adherents.com).
33. Robert Frank, *Richistan: A Journey Through the American Wealth Boom and the Lives of the New Rich* (New York: Crown, 2007).

34. «Carlos Slim Becomes World's Richest Man», Reuters, July 3, 2007.
35. Slim Ginger Thompson, «Prodded by the Left, Mexico's Richest Man Talks Equity», *New York Times*, June 3, 2006.
36. The World's Billionaires: #73, Rupert Murdoch», *Forbes*, March 8, 2007.
37. «Turn On, Tune In, Switch Off», *McClatchy-Tribune Business News*, April 14, 2007.
38. International Institute for Strategic Studies, *The Military Balance*, 2007 (London: Routledge, 2007), 28.
39. Christopher Hellman, «U.S. Security Spending: How Much Do We Really Spend?» Center for Arms Control and Non-Proliferation, October 1, 2007. Включает сведения о федеральном оборонном бюджете FY2007 и ассигнованиях на операции в Ираке и Афганистане.
40. John Waggoner, «Fundline: The Buzz at Fidelity», *USA Today*, October 3, 2007; Jia Lynn Yang, «How to Interpret Recent News Out of Fidelity», *Fortune*, March 5, 2007.
41. www.Adherents.com.
42. Nicole Winfield, «Pope Reasserts Salvation Comes from One Church», *Boston Globe*, July 11, 2007.
43. Paul Maidment, «What's Behind the Surprise Rise in China's Forex Reserves», *Forbes*, April 16, 2007; «China's Forex Reserve Tops \$1.43 Trillion», *People's Daily Online*, October 12, 2007.
44. Frederick Balfour, «China's \$3 Billion Bet on Blackstone», *BusinessWeek*, May 21, 2007.
45. Joe Nocera, «A Change of Tune?» *International Herald Tribune*, February 10, 2007; DeCarlo, «World's 2,000 Largest Public Companies».
46. Anthony Bianco, «Wal-Mart's Midlife Crisis», *Business Week*, April 30, 2007; DeCarlo, «World's 2000 Largest Public Companies».
47. Peter Marsh, «Man of Steel with a Showman's Flair», *Financial Times*, December 23, 2006; «The World's Billionaires: #5 Lakshmi Mittal», *Forbes*, March 8, 2007.
48. Caroline McGhie, «Where \$10m Is "a Snip"», *Sunday Telegraph*, June 28, 2006.
49. Matt Woolsey, «World's Most Expensive Homes 2007», *Forbes*, February 22, 2007.
50. Michael Gross, *740 Park: The Story of the World's Richest Apartment Building* (New York: Broadway, 2006), 7–11.

51. Stephen Schwarzman, interview with the author, November 2006.

52. Blackstone website, [www.blackstone.com](http://www.blackstone.com), accessed April 2007.

## ГЛАВА 2. ПРИ ПРОЧИХ НЕРАВНЫХ: НЕРАВЕНСТВО, ОБРАТНАЯ РЕАКЦИЯ И НОВЫЙ ПОРЯДОК

1. Dennis Shanahan, «Chile's Hot Free Trade Pact with Oz», *Australian*, November 14, 2006.

2. «Chile: Lots of Free Trade Agreements and Growth but at What Cost?» Oxfam, [www.oxfam.org/en/programs/development/samerica/chile\\_regional\\_trade\\_agreements](http://www.oxfam.org/en/programs/development/samerica/chile_regional_trade_agreements), March 2007.

3. John Williamson, «A Short History of the Washington Consensus», Institute for International Economics, September 24, 2004.

4. Paul J. Saunders, «Why "Globalization" Didn't Rescue Russia», *Policy Review*, February 1, 2001.

5. «Economic Indicators: Chile», World Resources Institute, [earthtrends.wri.org/pdf\\_library/country\\_profiles/eco\\_cou\\_152.pdf](http://earthtrends.wri.org/pdf_library/country_profiles/eco_cou_152.pdf), 2003.

6. World Bank, «Table 2.7: Distribution of Income or Consumption», *World Development Indicators 2005*.

7. Andronico Luksic, interview with the author, 2006.

8. Alvaro Saieh, interview with the author, 2006.

9. Robert H. Frank, «In the Real World of Work and Wages, Trickle-Down Theories Don't Hold Up», *New York Times*, April 12, 2007.

10. Andres Velasco, interview with the author, 2006.

11. Jorge Rosenblut, interview with the author, 2006.

12. Jorge Marshall, interview with the author, 2006.

13. Fareed Zakaria, «The Rise of Illiberal Democracy», *Foreign Affairs*, November/December 1997.

14. Dani Rodrik, «The Cheerleaders' Threat to Global Trade», *Financial Times*, March 27, 2007.

15. Joseph E. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents* (New York: Norton, 2002), 79.

16. Mack McLarty, interview with the author, 2006.

17. Moises Naim, interview with the author, 2007.

18. Martin Wolf, «A New Gilded Age», *Financial Times*, April 25, 2006; Paul Krugman, «Gilded Once More», *New York Times*, April 27, 2007.

19. Nancy Birdsall, «The World Is Not Flat: Inequality and Injustice in Our Global Economy», 2005 WIDER Annual Lecture, October 31, 2005.
20. «The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005», United Nations Publications, August 2005.
21. L. Pritchett, «Divergence, Big Time», *Journal of Economic Perspectives* 11, no. 3 (Summer 1997): 3–17.
22. Achin Vanaik, «Unequal Gains», *Telegraph*, December 22, 2005.
23. «The World Distribution of Household Wealth», United Nations University—World Institute for Development Economics Research, December 5, 2006.
24. «UN Human Development Report 2005».
25. «Globalization's Gains Come with a Price», *Wall Street Journal*, June 3, 2007.
26. Branko Milanovic, *Worlds Apart* (Princeton: Princeton University Press, 2005), 39.
27. *Ibid.*, 108.
28. James K. Galbraith, «By the Numbers», *Foreign Affairs*, July/August 2002, 178–183.
29. Birdsall, «The World Is Not Flat».
30. Thomas Piketty and Emmanuel Saez, «The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective», *National Bureau of Economic Research*, Spring 2006, 204. See also Emmanuel Saez, «Income and Wealth Concentration in a Historical and International Perspective», *UC Berkeley and National Bureau of Economic Research*, February 21, 2004.
31. Eric Konigsberg, «A New Class War: The Haves vs. the Have Mores», *New York Times*, November 19, 2006.
32. «The Super-Rich: Always with Us», *Economist*, October 19, 2006.
33. *Ibid.*
34. Matt Miller, «Revolt of the Fairly Rich», *Fortune*, October 30, 2006.
35. Jay L. Zagorsky, «Do You Have to Be Smart to Be Rich? The Impact of IQ on Wealth, Income, and Financial Distress», *Intelligence*, vol. 35, no. 5, September 2007.
36. Tom Hertz, «Understanding Mobility in America», Center for American Progress, April 26, 2006.
37. Birdsall, «The World Is Not Flat».
38. Sam Roberts, «In Manhattan, Poor Make 2cent for Each Dollar to the Rich», *New York Times*, September 4, 2005.

39. Jeanne Sahadi, «CEO Pay: 364 Times More Than Workers», CNNMoney, August 29, 2007, money.cnn.com.
40. Scott DeCarlo, «Big Paychecks», *Forbes*, May 3, 2007.
41. Josh Fineman, «Nardelli Exit Package Called “Outrage”, May Heighten Pay Debate», *Bloomberg*, January 3, 2007.
42. Dionne Searcey, «A Pension to Retire for: \$158.5 Million Plus», *Wall Street Journal*, April 27, 2007.
43. Brooke Masters, «A Campaign to Tighten Executive Pay», *Washington Post*, April 28, 2006.
44. Geraldine Fabrikant, «EU: US-Style Pay Packages Are All the Rage in Europe», *New York Times*, June 16, 2006.
45. «In the Money: A Special Report on Executive Pay», *Economist*, January 20, 2007.
46. Amir Barnea and Ilan Guedj, «‘But, Mom, All the Other Kids Have One!’ CEO Compensation and Director Networks», McCombs School of Business, University of Texas, August 2006.
47. Krishna Guha and Francesco Guerrera, «America’s Elite Is Pulling Further Ahead», *Financial Times*, December 20, 2006.
48. Joann S. Lublin and Scott Thurm, «Behind Soaring Executive Pay, Decades of Failed Restraints», *Wall Street Journal*, October 12, 2006.
49. Kaplan and Rauh, «Wall Street and Main Street».
50. Rosen, «Economics of Superstars», 845–858.
51. Lublin and Thurm, «Behind Soaring Executive Pay».
52. «In the Money», *Economist*.
53. Paul Hodgson and Ric Marshall, «Pay for Failure: The Compensation Committees Responsible», Corporate Library, June 2006.
54. Eric Dash and Amanda Cox, «Executive Pay: A Special Report; Off to the Races Again, Leaving Many Behind», *New York Times*, April 9, 2006.
55. John Kenneth Galbraith, «What Comes After General Motors», *New Republic*, November 2, 1974.
56. Bill Moyers, «America 101», speech to the Council of Great City Schools, San Diego, California, October 27, 2006.

ГЛАВА 3. УРОКИ ИСТОРИИ:  
ВОЗВЫШЕНИЕ И ПАДЕНИЕ ЭЛИТ

1. Jenny Anderson and Julie Creswell, «Make Less Than \$240 Million? You’re Off the Top Hedge Fund List», *New York Times*, April 24, 2007.

2. David Mercer, «California, Illinois University Researchers to Team in BP-Funded Clean Energy Search», *International Herald Tribune*, February 1, 2007.
3. Agence France-Presse, «China to Spend 180 Billion Dollars to Boost Renewable Energy Use», *Sino Daily*, November 7, 2005.
4. Interview with the author, August 2006.
5. Thomas B. Edsall and Chris Cillizza, «Those with 2008 Ambitions May See a \$100 Million Entry Fee», *Washington Post*, March 12, 2006.
6. Chris Cillizza and Dan Balz, «Clinton, Obama . Camps' Feud is Out in the Open», *Washington Post*, February 22, 2007.
7. Center for Responsive Politics website, [www.opensecrets.org](http://www.opensecrets.org).
8. Ibid.
9. Ibid.
10. Center for Public Integrity website, [www.publicintegrity.org](http://www.publicintegrity.org).
11. David Herszenhorn, «Billionaires to Start \$60 Million Schools Effort», *New York Times*, April 25, 2007.
12. David L. Aaron, remarks to U.S. Department of Commerce, December 8, 1999
13. Henry Kissinger, *A World Restored* (New York: Universal Library, 1964), 213.
14. Sarah B. Pomeroy, Stanley M. Burstein, Walter Donlan, and Jennifer Tolbert Roberts, *Ancient Greece: A Political, Social, and Cultural History* (New York: Oxford University Press, 1999), 28–37. Thomas R. Martin, *Ancient Greece: From Prehistoric to Hellenistic Times* (New Haven: Yale University Press, 2000), 24–30.
15. Martin, *Ancient Greece*, 30–31.
16. Pomeroy et al., *Ancient Greece*, 37–39.
17. Martin, *Ancient Greece*, 46.
18. Pomeroy et al., *Ancient Greece*, 96.
19. J. B. Bury and Russell Meiggs, *A History of Ancient Greece to the Death of Alexander the Great* (New York: St. Martin's Press, 1975), 146.
20. Nicholaus of Damascus, quoted in Martin, *Ancient Greece*, 80.
21. Pomeroy et al., *Ancient Greece*, 165–168; H. D. F. Kitto, *The Greeks* (Chicago: Aldine, 1964), 99–101; G. E. M. de Ste. Croix, *The Class Struggle in the Ancient Greek World: From the Archaic Age to the Arab Conquests* (Ithaca: Cornell University Press, 1989), 282.
22. Jonathan D. Spence, *The Search for Modern China* (New York: Norton, 1999), 7.

23. Ibid. Also John King Fairbank, *China: A New History* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992), 8; Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000* (New York: Vintage Books, 1989), 4–6; C. A. Bayly, *The Birth of the Modern World: Global Connections and Comparisons, 1780–1914* (Oxford: Blackwell, 2004), 32.
24. Fairbank, *China*, 137–138.
25. Rinn-Sup Shinn and Robert L. Worden, «Historical Setting», in Robert L. Worden, Andrea Matles Savada, and Ronald E. Dolan, eds., *China: A Country Study* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1988), 18.
26. Fairbank, *China*, 141.
27. Spence, *Search for Modern China*, 16–18.
28. Immanuel C. Y. Hsu, *The Rise of Modern China* (New York: Oxford University Press, 1970), 21–24.
29. Spence, *Search for Modern China*, 28.
30. Hsu, *Rise of Modern China*, 35.
31. Spence, *Search for Modern China*, 69.
32. Henry Adams, *The Education of Henry Adams* (New York: Oxford University Press, 1999), 201.
33. Louis D. Johnston and Samuel H. Williamson, «The Annual Real and Nominal GDP for the United States, 1790—Present», Economic History Services, 2006. Figures in constant 2000 dollars, [www.eh.net/hmit/gdp](http://www.eh.net/hmit/gdp).
34. Mills, *Power Elite*, 101–102.
35. Matthew Josephson, *The Robber Barons: The Great American Capitalists, 1861–1901* (San Diego: Harcourt, 1962), 59.
36. Maury Klein, *The Change Makers: From Carnegie to Gates, How the Great Entrepreneurs Transformed Ideas into Industries* (New York: Henry Holt, 2003), 2.
37. Andrew Carnegie, in a 1989 essay quoted in H. W. Brands, *Masters of Enterprise: Giants of American Business from John Jacob Astor and J. P. Morgan to Bill Gates and Oprah Winfrey* (New York: Free Press, 1999), 25.
38. Peter Krass, *Carnegie* (Hoboken, N.J.: Wiley, 2002), ix–x.
39. Charles Morris, *The Tycoons: How Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Jay Gould, and J. P. Morgan Invented the American Supereconomy* (New York: Times Books, 2005), 205.
40. Quoted in Krass, *Carnegie*, 57.
41. Andrew Carnegie, *The Autobiography of Andrew Carnegie* (Boston: Northeastern University Press, 1986), 170.



42. Krass, *Carnegie*, 411–413.
43. Ibid., 358–359.
44. Ibid., 214–220.
45. Andrew Carnegie, «Wealth», *North American Review* 148, no. 391 (1889): 653–665.
46. Carnegie, *Autobiography*, 243.
47. Krass, *Carnegie*, 251.
48. Daniel Yergin, *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, & Power* (New York: Simon & Schuster, 1991), 35–36.
49. Ron Chernow, *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.* (New York: Touchstone, 1992), 228.
50. Ibid., xvi.
51. Yergin, *The Prize*, 50.
52. Chernow, *Titan*, 133–142.
53. Ibid., 136.
54. Brands, *Masters of Enterprise*, 85–86.
55. Yergin, *The Prize*, 43.
56. Chernow, *Titan*, 221.
57. Ibid., 211–212.
58. Yergin, *The Prize*, 45.
59. Richard Hofstadter, *The American Political Tradition and the Men Who Made It* (New York: Vintage Books, 1989), quoted in Morris, *Tycoons*, 216.
60. Chernow, *Titan*, 397.
61. Hofstadter, *American Political Tradition*, 270, 290–291.
62. Chernow, *Titan*, 553–559. For the opinion's text, see *Standard Oil Co. of New Jersey v. U.S.*, 221 U.S. 1 (1910), [laws.findlaw.com/us/221/1.html](http://laws.findlaw.com/us/221/1.html).
63. Scott DeCarlo, «The World's 2,000 Largest Public Companies», *Forbes*, March 29, 2007.
64. Chernow, *Titan*, 556–557.

ГЛАВА 4. МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ:  
КОГДА ФИНАНСЫ И БИЗНЕС СТАНОВЯТСЯ ЦЕНТРОМ ВСЕГО

1. David Hoffman, *The Oligarchs* (New York: Basic Books, 2002), 112.
2. «Russia's "Chelski" Tycoon Abramovich to Get Massive Dividend Payout», *Agence France-Presse*, July 28, 2003.
3. Mills, *Power Elite*, 147.

4. «The Best Global Brands», *Business Week*, August 6, 2007
5. Thomas Friedman, interview with the author, 2007.
6. *Fortune*, July 23, 2007.
7. Data compiled from company information, [www.Forbes.com](http://www.Forbes.com).
8. 500 Michael Tsang and Daniel Hauck, «S&P 500 Record Stoked by Growing China, German Sales», Bloomberg, May 7, 2007, [www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601109&refer=news&sid=a2Gptvddl\\_88](http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601109&refer=news&sid=a2Gptvddl_88).
9. «Fortune Global 500».
10. Scott DeCarlo, «The World's 2000 Largest Public Companies», *Forbes*, March 29, 2007.
11. Johnston and Williamson, «Annual Real and Nominal GDP for the United States, 1790—Present». Figures in constant 2000 dollars.
12. DeCarlo, «World's 2000 Largest Public Companies».
13. Andrei Postelnicu, «GLG Partners Going Public in the U.S. Through Merger», Bloomberg, June 25, 2007, [www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601087&sid=aStPTvZ7Eef8&refer=home](http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601087&sid=aStPTvZ7Eef8&refer=home).
14. Rik Kirkland, «Private Money», *Fortune*, February 19, 2007.
15. Carter Dougherty, «More Risk for China on Investment Front», *International Herald Tribune*, January 25, 2007.
16. Jeffrey H. Birnbaum, «A Quiet Revolution in Business Lobbying», *Washington Post*, February 5, 2005.
17. [www.Forbes.com](http://www.Forbes.com).
18. [www.brookings.edu](http://www.brookings.edu).
19. Gregg Easterbrook, «Ideas Move Nations», *Atlantic*, January 1986; Eloise Salholz, «A Think Tank at the Brink», *Newsweek*, July 7, 1986.
20. Marie Horrigan, «Analysis: Wealthy Progressives Pull Weight», *United Press International*, January 13, 2005.
21. Jenny Anderson, «Big Names, Big Wallets, Big Cause», *New York Times*, May 4, 2007.
22. Steven Syre, «Harvard MBAs of 79», *Boston Globe*, June 10, 2004.
23. Stephen Schwarzman, interview with the author.
24. David J. Rothkopf, «Whistle Stops on Wall Street», *New York Times*, March 8, 1999.
25. Joseph Stiglitz, interview with the author, October 2006.
26. Louis Gerstner, interview with the author, July 2006.
27. Bill McDonough, interview with the author, August 2006.
28. DeCaro, «World's 2,000 Largest Public Companies»

29. Roddy Boyd and Zachary Kouwe, «\$16 Bil Sachs of Loot», *New York Post*, December 13, 2006.
30. Braden Keil, «Gimme Shelter», *New York Post*, March 15, 2007.
31. Kyle Pope, «Goldman Sachs Rules the World», *Los Angeles Times*, June 4, 2006.
32. Robert Hormats, interview with the author, September 2006.
33. «Oil's Dark Secret», *Economist*, August 10, 2006.
34. T. Wallin, «Saudi Aramco's Abdallah S. Jum'ah Named Petroleum Executive of the Year for 2005», *Business Wire*, April 25, 2005.
35. «Aramco Stresses Ties to China», *Energy Compass*, July 15, 2005.
36. Simon Romero and Jad Mouawad, «Aramco Seeks India and China Ties», *International Herald Tribune*, February 18, 2005.
37. Simon Romero, «Saudi National Oil Giant Becomes More Arabian; American Workers Still Play Vital Role», *International Herald Tribune*, March 17, 2004.
38. Stephen Glain, «The Right Touch», *Newsweek International*, April 3, 2006.
39. Daniel Yergin, in interview with the author, September 2006.
40. Fu Chengyu, «Why Is America Worried?», *Wall Street Journal*, July 6, 2006.
41. Boao Forum for Asia, «Fu, Chengyu President, CNOOC Chairman & CEO, CNOOC Limited», March 24, 2005, [www.boaoforum.org/boao/eng-ziliao/200503/24/t20050324\\_34H547.htm](http://www.boaoforum.org/boao/eng-ziliao/200503/24/t20050324_34H547.htm).
42. Francesco Guerrera, «The Maverick Oil Mandarin», *Financial Times*, June 25, 2005.
43. Ibid.
44. Enid Tsuiin, «CNOOC to Buy Offshore Nigerian Oilfield», *Financial Times*, January 10, 2006; Richard McGregor and John Thornhill, «CNOOC in Petronas Gas Deal», *Financial Times*, September 17, 2006.
45. «John Browne, CEO, BP», CNN, May 12, 2004, [edition.cnn.com/2004/BUSINESS/05/12/browne.profile/1\\_index.html](http://edition.cnn.com/2004/BUSINESS/05/12/browne.profile/1_index.html).
46. Terry Macalister, «BP Goliath Plays David», *Guardian*, November 28, 2005.
47. Grant Ringshaw, «Tough Times for Browne and BP», *Sunday Times* (London), September 24, 2006; «BP Talks of Evolving Deals with NOCs», *Petroleum Intelligence Weekly*, November 1, 2004.
48. Macalister, «BP Goliath Plays David».

49. «BP Plans China Investment», *International Oil Daily*, May 12, 2004.
50. John Browne, «Small Steps to Limit Climate Change», *Financial Times*, June 30, 2004.
51. John Browne, «Beyond Kyoto», *Foreign Affairs*, July—August, 2004.
52. Deborah Rephan, «BP Amoco CEO Wins Earth Day “Oscar” for Acting Like an Environmentalist», Greenpeace press release, April 22, 1999.
53. «John Browne, CEO, BP».
54. BP website, [www.bp.com](http://www.bp.com).
55. Megan Moore, «Energy and Environmental Giving in the States», National Institute on Money in State Politics, May 23, 2007, [www.followthemoney.org/press/Reports/200705231.pdf](http://www.followthemoney.org/press/Reports/200705231.pdf).
56. Terence O’Hara, «Ex-Riggs Manager Won’t Testify About Accounts: Senate Panel Probes Money from Equatorial Guinea», *Washington Post*, July 16, 2004.
57. Michael Abramowitz and Steven Mufson, «Papers Detail Industry’s Role in Cheney’s Energy Report», *Washington Post*, July 18, 2007.
58. Jeffrey Ball, «The New Act at Exxon», *Wall Street Journal*, March 8, 2006.
59. Nelson Schwartz, «The Biggest Company in America... Is Also a Big Target», CNN, April 3, 2006.
60. Dana Milbank and Justin Blum, «Document Says Oil Chiefs Met with Cheney Task Force», *Washington Post*, November 16, 2005.
61. Cathy Booth, «2003 Global Influential», [www.CNN.com](http://www.CNN.com).
62. Susie Gharib, «One on One with Rex Tillerson, Chairman & CO, ExxonMobil», *Nightly Business Report*, PBS, March 8, 2006.
63. Ball, «The New Act».
64. Ibid.
65. Thomas Catan, «A Subtler Force at the Top of ExxonMobil», *Financial Times*, April 24, 2006.
66. Geoff Colvin, «Why Exxon Mobil Doesn’t Care About Alternative Fuels», *Fortune*, April 30, 2007.

ГЛАВА 5. ГЛОБАЛИСТЫ ПРОТИВ НАЦИОНАЛИСТОВ:  
ЛИНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО РАЗЛОМА В НОВОМ СТОЛЕТИИ

1. Central Intelligence Agency, «World Factbook», 2007, [www.cia.gov](http://www.cia.gov)

2. Ken Silverstein, «Civil Service», *Harper's*, June 2007.
3. Colin Powell, interview with the author, May 2006.
4. David McCullough, *John Adams* (New York: Simon & Shuster, 2002), 70.
5. См., например, Reynolds Holding, «The Executive Privilege Showdown», *Time*, March 21, 2007.
6. James Bovard, «Bush's Bogus Theory of Absolute Power», *Baltimore Chronicle*, April 6, 2006.
7. «Turnout Exceeds Optimistic Predictions», Committee for the Study of the American Electorate (CSAE), American University, January 14, 2005; «Bush, Iraq Propel Modest Turnout Increase», CSAE, November 9, 2006.
8. «What Americans Know: 1989–2007»; Pew Research Center, April 15, 2007.
9. «The Unfriendly Border», *Economist*, August 27, 2005.
10. Byron Williams in «What Exactly is Foreign Policy Experience?» *Huffington Post*, December 26, 2006, [www.huffingtonpost.com](http://www.huffingtonpost.com).
11. David Rothkopf, *Running the World: The Inside Story of the National Security Council and the Architects of American Power* (New York: Basic Books, 2005).
12. Shawn Tully, «Private Equity: End of the Golden Age?» *Fortune*, June 18, 2007.
13. Kevin Phillips, *Wealth and Democracy: A Political History of the American Rich* (New York: Broadway Books, 2002), 71.
14. Smedley D. Butler, speech in 1933. [www.fas.org/man/smedlay.htm](http://www.fas.org/man/smedlay.htm)
15. Thomas Edsall and Chris Cillizza, «Money's Going to Talk in 2008: "Entry Fee" for Presidential Race Could Be \$100 Million», *Washington Post*, March 11, 2006.
16. Chuck Neubauer, Walter F. Roche Jr., and Dan Morain, «Clintons Disclose Assets in the 8 Figures», *Los Angeles Times*, June 15, 2007; Matthew Mosk and John Solomon, «Largess to Clintons Lands CEO in Lawsuit», *Washington Post*, May 26, 2007.
17. Mosk and Solomon, «Largess».
18. Don Van Natta Jr., «Early Rush of Contributions Opened the Floodgates for Bush», *New York Times*, January 30, 2000.
19. Data from the Center for Responsive Politics, [www.opensecrets.org](http://www.opensecrets.org)
20. Phillips, *Wealth and Democracy*, 419. Brandeis quote, 418. Roosevelt quote, 420.

21. Ibid., 205.
22. Cullen Murphy, *Are We Rome? The Fall of an Empire and the Fate of America* (Boston: Houghton Mifflin, 2007), 96–97.
23. «You Cann't Win», *Economist*, November 26, 2005.
24. Tony Barber, «Election Unease over Berlusconi's TV Coverage», *Financial Times*, March 31, 2006.
25. Alexander Stille, «Silvio's Shadow», *Columbia Journalism Review*, September–October 2006.
26. Rory Carroll, «Silvio Berlusconi Is Days Away from Spawning the Biggest Conflict of Interest in Western Democracy», *Guardian*, May 5, 2001.
27. Alessandra Stanley, «Berlusconi, the Rerun», *The New York Times*, April 15, 2001.
28. Martin Arnold and John Thornhill, «The Will to Power», *Financial Times*, May 15, 2007.
29. Tara Patel, «Election of Sarkozy Produces Instant Winners on French Stock Market», *International Herald Tribune*, May 8, 2007.
30. Charles Bremmer, «French Media Seek Freedom from Power of President», *Times*, June 29, 2007.
31. Doreen Carvajal, «Fears of Self-Censorship at French News Outlets», *International Herald Tribune*, June 24, 2007.
32. Arnold and Thornhill, «The Will to Power».
33. Jenny Barchfield, «Sarkozy Sends Strong Signal to France's Minorities in Government Reshuffle», *Associated Press*, June 20, 2007.
34. Samuel Huntington, «The Clash fo Civilizations?», *Foreign Affairs*, June 1, 1993, 22–49.
35. John Tkacik, Joseph Fewsmith, and Maryanne Kivlehan, «Who's Hu? Assessing China's Heir Apparent, Hu Jintao», *Heritage Foundation*, April 19, 2002, [www.heritage.org/Research/AsiaandthePacific/HL739.cfm](http://www.heritage.org/Research/AsiaandthePacific/HL739.cfm).
36. For example, Bill Gates, speech presented at the Microsoft Government Leaders Roecum Europe, February 1, 2006.
37. «China Risk: Political Stability Risk», *Risk Briefing Select*, from the Economist Intelligence Unit, May 2, 2007.
38. Melinda Liu, «The Man in Jiang's Shadow», *Newsweek*, Atlantic edition, May 6, 2002.
39. Maureen Fan, «Cashing in on Communism», *Washington Post*, February 18, 2007.
40. Philip Gould, *The Unfinished Revolution: How the Modernisers Saved the Labour Party* (London: Little, Brown, 1998), 176.

41. Anita Dunn, interview with the author, July 2007.
42. Greenberg's biography on Greenberg Quinlan Rosner's web site, [www.gqrr.com](http://www.gqrr.com)
43. Penn's biography on Burston-Marsteller's website, [www.bm.com](http://www.bm.com)
44. Mark Blumenthal, «On Pollsters and Conflicts», [www.pollster.com](http://www.pollster.com), May 1, 2007.
45. Anne Kornblut, «Clinton's PowerPoint», *Washington Post*, April 20, 2007.
46. «Overview of World Bank Activities in Fiscal 2002», World Bank website, [www.worldbank.org/html/extpb/2002/Overview.htm](http://www.worldbank.org/html/extpb/2002/Overview.htm)
47. Stephen Kirchner, «The redundant IMF», *Institutional Economics*, April 15, 2007.
48. Orhan Coskun, «Turkey No Longer Needs IMF», Reuters, July 27, 2007.
49. Rodrigo Rato, meeting in which author was present, 2006.
50. Robert Rubin, interview with the author, June 2006.
51. Eduardo Porter, «Flow of Immigrants' Money to Latin America Surges», *New York Times*, October 19, 2006.
52. David J. Lynch, «As World Bank Controversy Unfolds, Turmoil Takes Its Toll», *USA Today*, May 16, 2007.
53. Luis Moreno, interview with the author, November 2006.
54. James Wolfensohn, interview with the author, October 2006.
55. Kishore Mahbubani, interview with the author, November 2006.
56. Timothy Geithner, interview with the author, 2006.
57. Richard Darman, interview with the author, 2006.
58. Seb Bekoe, John Elkington, et al., «The 21<sup>st</sup> Century NGO: In the Market for Change», *SustainAbility*, 2.
59. Daniel C. Esty and Andrew S. Winston, *Green to Gold: How Smart Companies Use Environmental Strategy to Innovate, Create Value, and Build Competitive Advantage* (New Haven: Yale University Press, 2006), 68.
60. Jon Swan, «Green Image, Grim Reality», *World Rivers Review*, vol. 18, no.1, February 2003, 1.
61. John Vidal, «WWF in the Dock Over Island Quarry Deal with French Firm», *Guardian*, February 7, 2003. See also «Alcoa and WWF», from the SavingIceland website, [www.savingiceland.com](http://www.savingiceland.com)
62. Sandy Berger, interview with the author, 2006.
63. Hardev Kaur, «West to be Blamed for Collapse of Cancun», *New Straits Times*, September 16, 2003.

64. Peter Baker, «Bush Takes Koizumi for Tour of Graceland», *Washington Post*, June 30, 2006.
65. Richard Holbrooke, interview with the author, 2006.
66. World Bank, «World Development Indicators 2006».
67. Andrew Kramer, «Putin Likens U.S. Foreign Policy to That of Third Reich», *International Herald Tribune*, May 9, 2007.
68. Michael Slackman, «Iran the Great Unifier? The Arab World Is Wary», *New York Times*, February 5, 2006.
69. Alberto Garrido, quoted in Simon Romero, «Iranian President Visits Venezuela to Strengthen Ties», *New York Times*, January 14, 2007.
70. Robert Collier, «Chavez's Anti-U.S. Fervor», *San Francisco Chronicle*, September 21, 2006.
71. Juan Forero and Peter S. Goodman, «Chavez Builds His Sphere of Influence», *Washington Post*, February 23, 2007, D1.
72. Anna Smolchenko, «Chavez Praises Russia and Rifle», *Moscow Times*, July 27, 2006; Joshua Kurlantzick, «Crude Awakening», *New Republic*, October 2, 2006.
73. Joshua Goodman, «Colombia to Honor Bill Clinton amid Growing Democrat Scrutiny», *Associated Press*, May 25, 2007.
74. Alvaro Uribe, meeting in which author was present, 2007.

ГЛАВА Б. ЭПОХА АСИММЕТРИИ:  
ПАДЕНИЕ ТИТАНОВ  
И ВОСХОЖДЕНИЕ ВОИНОВ ТЕНИ

1. «Engine Charlie», *Time*, October 6, 1961; «The Testing of Engine Charlie», *Time*, February 2, 1953.
2. «Toward Unification», *Time*, April 14, 1958.
3. See, for example, Renae Merle, «Report Examines Defense Hiring», *Washington Post*, June 29, 2004.
4. Zbigniew Brzezinski, «Terrorized by «War on Terror»», *Washington Post*, March 25, 2007.
5. U.S. Department of State, «2006 Country Reports on Terrorism», April 30, 2007. Also David McKeeby, «Terrorism Report Highlights Global challenge», U.S. State Department press release, April 30, 2007.
6. World Health Organization, «World Health Report 2005: Make Every Mother and Child Count», 2005, 106. Around 1.6 million children under the age of five die every day of preventable causes.



7. UNAIDS, «Report on the Global AIDS Epidemic: Executive Summary», 2006, 4. An estimated 2.8 million people died from HIV/AIDS in 2005.
8. McKeeby, «Terrorism Report Highlights Global Challenge».
9. Karen DeYoung, «Terrorist Attacks Rose Sharply in 2005, State Dept. Says», *Washington Post*, April 29, 2006.
10. Anne Scott Tyson, «Bush's Defense Budget Biggest Since Reagan Era», *Washington Post*, February 6, 2007; James Dao and Steven Lee Myers, «Bush Warning on Spending Cools a Wishful Pentagon», *New York Times*, February 4, 2001.
11. Elizabeth Arias and Betty Smith, «Deaths: Preliminary Data for 2001», National Vital Statistics Report, U.S. Centers for Disease Control, March 14, 2003, 4.
12. National Commission on Terrorist Attacks, *The 9/11 Commission Report* (New York: Norton, 2004), 171.
13. Doug Holmes, «“Rocky” Road», *Boeing Frontiers*, July 2005.
14. Martin Wolk, «Cost of Iraq War Could Surpass \$1 Trillion», MSNBC News, March 17, 2006.
15. Lloyd Dixon and Rachel Kaganoff Stern, «Compensation for Losses from the 9/11 Attacks», RAND Institute for Civil Justice, 2004, [rand.org/pubs/monographs/2004/RAND\\_Mg264.sum.pdf](http://rand.org/pubs/monographs/2004/RAND_Mg264.sum.pdf).
16. Martin Wolk, «Cost of Iraq War Could Surpass \$1 Trillion», MSNBC News, March 17, 2006.
17. «Faces of the Fallen», [WashingtonPost.com](http://WashingtonPost.com/projects.washingtonpost.com/fallen), projects.washingtonpost.com/fallen, as of September 1, 2007. Iraqi fatalities from [IraqBodyCount.org](http://IraqBodyCount.org), [www.iraqbodycount.org](http://www.iraqbodycount.org), as of September 1, 2007.
18. David Galula, *Counterinsurgency Warfare: Theory and Practice* (New York: Praeger, 1964), xi.
19. Thomas Ricks, «Pacific Command Nominee Withdraws; Army Pick Questioned», *Washington Post*, October 7, 2004.
20. U.S. Department of State, «Military Assistance: International military Education and Training», [www.state.gov/documents/organization/17783.pdf](http://www.state.gov/documents/organization/17783.pdf).
21. See School of the Americas Watch website, [www.soaw.org](http://www.soaw.org), and Center for International Policy, «Just the Facts», [www.ciponline.org/Facts/soa.htm](http://www.ciponline.org/Facts/soa.htm).
22. John Dumper, interview with the author, 2006.
23. Dennis Blair, interview with the author, 2006.
24. Anthony Zinny, interview with the author, 2007.
25. Jim Jones, interview with the author, 2006.

26. Colin Powell, interview with the author, 2006.
27. David Cloud, «U.S. Set to Offer Huge Arms Deal to Saudi Arabia», *New York Times*, July 28, 2007.
28. Spencer Michaels, «Collision at Sea», *News-Hour with Jim Lehrer*, PBS, February 12, 2001.
29. Jeffrey Smith and Renae Merle, «Leader of Panel That Endorsed Jet Program Has Ties to Contractor», *Washington Post*, July 25, 2006.
30. «Defense News Top 100», *Defense News*, 2007, [www.defensenews.com](http://www.defensenews.com).
31. Tim Weiner, «Lockheed and the Future of Warfare».
32. Bernard Schwartz, interview with the author, 2006.
33. Tim Weiner, «Lockheed and the Future of Warfare».
34. Jonathan Karp, «In Military-Spending Boom, Expensive Per Projects Prevail», *Wall Street Journal*, June 16, 2006.
35. Fred Kaplan, «The Money Pit: Can the Pentagon Pay for the War Its New Toys?», *Slate*, August 16, 2006.
36. Jonathan Karp, «In Military-Spending Boom, Expensive Per Projects Prevail», *Wall Street Journal*, June 16, 2006.
37. Information from BAE website, [www.na.baesystems.com](http://www.na.baesystems.com).
38. Leslie Wayne, «British Arms Merchant with Passport to the Pentagon», *New York Times*, August 16, 2006.
39. Julia Werdigier, «British Company to Investigate Its Own deal with Saudis», *New York Times*, June 12, 2007.
40. James Boxell, «How BAE Can Call Itself Champion», *Financial Times*, June 22, 2006.
41. «Paris Air Show 2003», AINonline, [www.ainonline.com](http://www.ainonline.com).
42. «Defense News Top 100», *Defense News*, 2007, [www.defense.com](http://www.defense.com).
43. Ann R. Markusen and Sean S. Costigan, eds. *Arming the Future: a Defense Industry for the 21<sup>st</sup> Century* (Washington, DC: Council on Foreign Relations Press, 1999), 9.
44. Renae Merle, «Lockheed CEO Sees a World of Potential», *Washington Post*, November 8, 2004.
45. Ibid.
46. Mike Turner, speech to the Economic Club of Washington, May 10, 2006.
47. From the Shangri-La Dialogue website, [www.iiss.org/conferences/the-shangri-la-dialogue](http://www.iiss.org/conferences/the-shangri-la-dialogue).
48. David Cloud, «Number of Soldiers to Be Left in Iraq Remains Unclear», *New York Times*, September 14, 2007.

49. James Risen, «Contractors Back from Iraq Suffer Trauma from Battle», *New York Times*, July 5, 2007.

50. Jeremy Scahill, «America's Shadow Army in Iraq», *Salon*, May 1, 2007.

51. Ibid.

52. P. W. Singer, *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry* (Ithaca: Cornell university Press, 2003), 18.

53. The contractor received extensive (and largely negative) publicity following the involvement of Blackwater guards in the killing of seventeen Iraqis in September 2007. Sabrina Tavernise, «Iraqi Report Says Blackwater Guards Fired First», *New York Times*, September 19, 2007.

54. Chalmers Johnson, *The Sorrows of Empire: Militarism, Secrecy, and the End of the Republic* (New York: Metropolitan Books, 2004), 135.

55. Singer, *Corporate Warriors*, 18.

56. P. W. Singer, «War, Profits, and the Vacuum of Law», *Columbia Journal of Transnational Law*, vol. 42, no.2, spring 2004.

57. Ibid.

58. Mark Thompson, «Generals for Hire», *Time*, January 16, 2006.

59. Ken Silverstein, «Revolving Door to Blackwater Causes Alarm at CIA», *Harper's*, September 12, 2006.

60. Mure Dickie, «Low-Profile Huawei Technologies Has Already Outgrown Its Roots in the People's Liberation Army», *Financial Times*, January 3, 2007.

61. Dexter Roberts and Mark Clifford, «China's Army Under Fire: Can Jiang Push the PLA to Give Up Its Complex Web of Businesses?», *Business Week*, August 10, 1998.

62. Mure Dickie, «Chinese Army Opens Door to Private Weapons Suppliers», *Financial Times*, February 2, 2007.

63. Jim Yardley and David Lague, «Beijing Accelerates Its Military Spending», *New York Times*, March 5, 2007.

64. Stockholm International Peace Research Institute *SIPRI Yearbook 2007*, [yearbook2007.sipri.org/](http://yearbook2007.sipri.org/)

65. «Defense News Top 100», [www.defensenews.com](http://www.defensenews.com)

66. «The Arms Transfers Project», [www.sipri.org/contents/arms\\_trad/](http://www.sipri.org/contents/arms_trad/)

67. The Atomic Bazaar William Langewiesche, *The Atomic Bazaar: The Rise of the Nuclear Poor* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2007).

68. William Clinton, «Remarks at the ECHOSTAR Team Summit 2003», speech given in Atlanta, Georgia, May 3, 2003.
69. Johanna McGeary, «Inside the A-Bomb Bazaar», *Time*, January 12, 2004.
70. George W. Bush, «Remarks by the President on the War on Terror», July 12, 2004, [www.whitehouse.org](http://www.whitehouse.org).
71. Steve Coll, «The Atomic Emporium», *New Yorker*, August 7, 2006.
72. Moises Naim, *Illicit: How Smugglers, Traffickers and Copycats are Hijacking the Global Economy* (New York: Doubleday, 2005), 40.
73. Ibid., 42.
74. Ibid., 49.
75. Ibid., 48.
76. Aram Roston, «Meet the Prince of Marbella — Is He Really Supporting Iraq's Insurgency?», *Guardian*, October 1, 2006.
77. [www.smallarmssurvey.org](http://www.smallarmssurvey.org).
78. «Small Arms: The Real Weapons of Mass Destruction», UN Office for the Coordination of Humanitarian Affairs, May 2006.
79. Ibid.

## ГЛАВА 7. ИНФОРМАЦИОННЫЙ СУПЕРКЛАСС: ВЛАСТЬ ИДЕЙ

1. Rita Katz and Josh Devon, «Web of Terror», *Forbes*, May 7, 2007.
2. Ibid. See also Rita Katz and Michael Kern, «Terrorist 007, Exposed», *Washington Post*, March, 2006.
3. Bob Garfield, «Youtube vs. Boob Tube», *Wired*, Issue 14.12, December 2006.
4. [Alexa.com](http://Alexa.com), available at [www.alexa.com](http://www.alexa.com).
5. Alan Deutschman et al., «Vanity Fair 100: The New Establishment», *Vanity Fair*, October 2006.
6. Elly Page, interview with the author, March 2007.
7. Brad Stone, «Investment by Microsoft Values Facebook at \$15 Billion», *International Herald Tribune*, October 25, 2007.
8. Norimitsu Onishi, «A Renegade's Tale of His Scorn for Japan's «Club of Old Men»», *New York Times*, January 6, 2007.
9. Ibid.
10. Bob Wright, interview with the author, 2006.

11. Pamela Thomas-Graham, interview with the author, 2006.
12. «Interview with Sheikh Hamad bin Thamer al-Thani», *TBS Journal*, Fall 2001, [www.tbsjournal.com/Archives/Fall01/Jazeera\\_chairman.html](http://www.tbsjournal.com/Archives/Fall01/Jazeera_chairman.html)
13. Amani Soliman and Peter Feuilherade, «Al-Jazeera's Popularity and Impact», BBC, November 1, 2006.
14. Hugh Miles, «Think Again: Al Jazeera», *Foreign Policy*, July/August 2006.
15. David Leigh and Richard Norton-Taylor, «MPs Leaked Bush Plan to Hit Al-Jazeera», *Guardian*, January 9, 2006.
16. Peter Johnson, «Al-Jazeera's Stature Is Rising», *USA Today*, October 9, 2001.
17. Peter Feuilherade, «Profile: Al-Arabiya TV», BBC News, November 25, 2003.
18. «News Corp. Shareholders Accept Liberty Deal», *New York Times*, April 4, 2007.
19. Eric Pooley, «Exclusive Report: Rupert Murdoch Speaks», *Time*, June 28, 2007.
20. «Who Owns What», *Columbia Journalism Review*, 2007, [www.cjr.org](http://www.cjr.org).
21. «News Corp. Finds Partner in Turkish Broadcaster», *South China Morning Post*, July 25, 2006.
22. James Pomiewozik, «What Hath Fox Wrought?» *Time*, October 6, 2006.
23. Roy Greenslade, «Their Mastre's Voice», *Guardian*, February 2003.
24. «Post editor Assisted Murdoch», *New York Times*, January 28, 1984. Jack Shafer, «Murdoch: The Filth and the Fury», *Slate*, June 22, 2007.
25. John Cassidy, «Murdoch's Game», *New Yorker*, October 16, 2006.
26. Ibid.
27. Ibid.
28. Gail Shister, «Young Adults Eschew Traditional Nightly News for "The Daily Show"», *Philadelphia Inquirer*, May 13, 2007.
29. Josh Tyrangiel, «The Constant Charmer», *Time*, December 18, 2005.
30. For example, «Angelina Jolie UNHCR Goodwill Ambassador Fact Sheet», [www.unhcr.org](http://www.unhcr.org).
31. Mark Malloch Brown, interview with the author, 2006. Also Mark Malloch Brown, «Angelina Jolie», *Time*, May 8, 2006.

32. «Shakira Highlights Youth Poverty», ITVNews, November 23, 2006, [www.itv.com](http://www.itv.com).
33. M. J. Molina and F. S. Rowland, «Stratospheric Sink for Chlorofluoromethanes: Chlorine Atom-Catalysed Destruction of Ozone», *Nature*, vol. 249, June 28, 1974.
34. World Economic Forum, «The Future Is Now for Mexico's President», press release, [www.weforum.org](http://www.weforum.org), January 26, 2007.
35. Elisabeth Thompson, «Molina Wins Nobel Prize for Ozone Work», press release, October 18, 2005, [www.web.mit.edu](http://www.web.mit.edu).
36. Ibid.
37. David Perlman, «Ozone Hole's Growth Rate Slows Down», *San Francisco Chronicle*, July 30, 2003.
38. Jeffrey P. Cohn, «Chlorofluorocarbons and the Ozone Layer», *Bioscience*, vol. 37, no. 9, October 1987.
39. Mario Molina, «The Ozone Treaty Can Do Much More for the Planet», *Financial Times*, August 24, 2007.
40. John F. Kennedy, «Address to Southern Baptist Leaders», 1960.
41. Harvey Cox, *The Secular City: Secularization and Urbanization in Theological Perspective* (New York: Macmillan, 1965), 244.
42. «Toward a Hidden God», *Time*, April 8, 1966.
43. Jonathan Sacks, *The Dignity of Difference: How to Avoid the Clash of Civilizations* (New York: Continuum Books, 2002).
44. Timothy Shah and Monica Duffy Toft, «Why God Is Winning», *Foreign Policy*, July/August 2006, 39–43.
45. Numbers from Adherents.com, a religious statistics organization, [www.adherents.com](http://www.adherents.com).
46. Peter Ford, «What place for God in Europe?», *Christian Science Monitor*, February 25, 2005.
47. Mark Noll, «The Global Rise of Christianity», remark made at event held by Pew Forum on Religion and Public Life, March 2, 2005, [www.pewforum.org](http://www.pewforum.org).
48. Reena Advani, «Church in Seoul Full of Korea's Faithful», NPR, All Things Considered, August 25, 2005.
49. Jonathan Mahler, «The Soul of the New Exurb», *New York Times Magazine*, March 27, 2006. The «generally agreed-upon threshold» for megachurch status is an attending audience of two thousand.
50. Ibid.
51. Lillian Kwon, «100 000 South Korean Christians Attend Rick Warren Stadium Gathering», *Christian Post*, July 14, 2006.

52. «Profile: Rick and Kay Warren», PBS, Religion and Ethics, September 1, 2006, [www.pbs.org](http://www.pbs.org).
53. Mahler, «Soul of the New Exurb».
54. Titles used variously by, for example, *ABC News*, *Washington Post*, *St. Petersburg Times*, and others.
55. Caryle Murphy, «Playing Up Party Instead of Pulpit», *Washington Post*, September 29, 2005.
56. Todd Hertz, «Beach Blanket Rebirth», *Christianity Today*, January 16, 2003.
57. From the Luis Palau Association website, [www.palau.org](http://www.palau.org).
58. «Is Luis Palau the Next Billy Graham?», *ABC News*, October 8, 2005.
59. Tony Carnes, «Bush's Defining Moment», *Christianity Today*, November 2, 2001.
60. «George W. Bush: Remarks at a Reception Honoring Hispanic Heritage Month», American Presidency Project, October 12, 2001.
61. David Hardaker, «Islam's Billy Graham», *Independent*, January 4, 2006.
62. Tarek Atia, «Amr Khaled: A Preacher's Puzzle», *Al-Ahram Weekly*, October 20, 2005.
63. Ibid.
64. Samantha Shapiro, «Ministering to the Upwardly Mobile Muslim», *New York Times Magazine*, April 30, 2006.
65. Ibid.
66. Hardaker, «Islam's Billy Graham».
67. Shapiro, «Ministering to the Upwardly Mobile Muslim».
68. Ibid.; Atia, «Amr Khaled».
69. Shapiro, «Ministering to the Upwardly Mobile Muslim».
70. Hardaker, «Islam's Billy Graham».
71. Ibid.
72. Atia, «Amr Khaled».
73. «Who Is Li Hongzhi?», BBC, May 8, 2001.
74. «Falun Gong Deaths in Custody Continue to Rise as Crackdown Worsens», Amnesty International, 2000, [www.amnesty.org](http://www.amnesty.org).
75. «Li Hongzhi: Messenger to Millions», *Asiaweek*, June 1, 2001.
76. Pui-Wing Tam et al., «China's Diplomats in U.S. Act to Foil Falun Gong Protesters», *Wall Street Journal*, November 24, 2004.
77. Ibid.
78. Ibid.
79. Richard Baum, quoted in «Li Hongzhi: Messenger to Millions».

80. Michael Slackman, «A Cleric Steeped in the Ways of Power», *New York Times*, September 9, 2006.

81. «Governing Iran: Ayatollah Ali Khamenei», Online NewsHour, PBS, 2006, [www.pbs.org](http://www.pbs.org).

82. Slackman, «A Cleric Steeped in the Ways of Power».

83. Azadeh Moaveni, «Power in the Shadows», *Time*, June 25, 2006.

84. Ibid.

#### ГЛАВА 8. КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ СУПЕРКЛАССА: МИФЫ, РЕАЛЬНОСТЬ И ПСИХОПАТОЛОГИЯ УСПЕХА

1. Lev Grossman, «Why the 9/11 Conspiracy Theories Won't Go Away», *Time*, September 3, 2006.

2. Quoted in Carol Morello, «Conspiracy Theories Flourish on the Internet», *Washington Post*, October 7, 2004.

3. Charlotte Parsons, «Why We Need Conspiracy Theories», BBC News, September 24, 2001.

4. Morello, «Conspiracy Theories Flourish on the Internet».

5. Michael Barkun, *A Culture of Conspiracy: Apocalyptic Visions in Contemporary America* (Berkeley: University of California Press, 2003), 83.

6. Benjamin Jowett, *Thucydides* (Oxford: Clarendon Press, 1990), Book 3.

7. Elithabeth A. Lawrence, «Feline Fortunes: Contrasting Views of Cats in Popular Culture», *Journal of Popular Culture*, vol. 36, no. 3, 623–635.

8. «Anti-Judaism: 70 to 1200 ce», ReligiousTolerance.org, [www.religioustolerance.org/jud\\_pers1.htm](http://www.religioustolerance.org/jud_pers1.htm).

9. «Jewish Persecution from 1200 to 1800 ce», Religious Tolerance.org, [www.religioustolerance.org/jud\\_pers3.htm](http://www.religioustolerance.org/jud_pers3.htm).

10. Lynn Hunt, *Politics, Culture and Class in the French Revolution* (Berkeley: University of California Press, 1984), 39–44.

11. Timothy Tackett, «Conspiracy Obsession in a Time of Revolution: French Elites and the Origins of the Terror, 1789–1792», *American Historical Review*, 105, no. 3 (June 2000): 691–713.

12. Hunt, *Politics, Culture and Class in the French Revolution*, 39.

13. David Shugarts, «After the *Da Vinci Code*: Some Very Educated Guesses About the Masonic Content of Dan Brown's New Novel», U.S. News & World Report, August 28, 2005.



14. H. Paul Jeffers, *Freemasons* (New York: Kensington, 2005), 4.
15. From the «About» portion of the Masons of California website, [www.freemason.org](http://www.freemason.org).
16. James Barron, «A Secret Society, Spilling a Few Secrets», *New York Times*, October 4, 2006.
17. Jeffers, *Freemasons*, 165.
18. Ibid., 84–91.
19. Ibid., 170.
20. Jay Tolson, «Inside the Masons», *U. S. News & World Report*, August 28, 2005.
21. Mark Hazlin, «Dwindling Freemasons Hope to Attract New Blood», *USA Today*, October 30, 2004.
22. «New Masons Drawn by Brotherhood, not Myths», NPR, May 5, 2007.
23. Hazlin, «Dwindling Freemasons Hope to Attract New Blood».
24. Alexandra Robbins, «George W., Knight of Eulogia», *Atlantic*, May 2000.
25. Ibid.
26. Andrew Cedotal, «Rattling Those Dry Bones», *Yale Daily News*, April 18, 2006.
27. Alexandra Robbins, *Secrets of the Tomb: Skull and Bones, the Ivy League, and the Hidden Paths of Power* (Boston: Little, Brown, 2002), 126.
28. Ron Rosenbaum, «Skull and Bones, Denying Its Rite, Suckers AOL-TW», *New York Observer*, July 14, 2002.
29. «Skull and Bones: Secret Yale Society Includes America's Power Elite», *60 Minutes*, June 13, 2004.
30. [www.carlyle.com](http://www.carlyle.com).
31. Melanie Warner, «Down the Rabbit Hole», *Fortune*, March 18, 2002.
32. Jamie Doward, «Ex-Presidents Club Gets Fat on Conflict», *Guardian*, March 23, 2003.
33. Dan Briody, *The Iron Triangle: Inside the Secret World of the Carlyle Group* (Hoboken: John Wiley, 2003), 158.
34. Emily Thornton et al., «Carlyle Changes Its Stripes», made the cover of *Business Week*, February 12, 2007.
35. Doward, «Ex-Presidents Club».
36. Mark Fineman, «Arms Buildup Is a Boon to Firm Run by Big Guns», *Los Angeles Times*, January 10, 2002.
37. Terence O'Hara, «Carlyle shows It's Still Tops in Defense», *Washington Post*, February 13, 2006.

38. Warner, «Down the Rabbit Hole».
39. Oliver Burkeman and Julian Borger, «The Ex-Presidents' Club», *Guardian*, October 13, 2001.
40. Tim Shorrocks, «Crony Capitalism Goes Global», *Nation*, April 1, 2002.
41. Briody, *Iron Triangle*, 152.
42. Warner, «Down the Rabbit Hole».
43. Ibid.
44. [www.newswithviews.com](http://www.newswithviews.com).
45. [www.foe.co.uk](http://www.foe.co.uk).
46. Jeff Faux, «The Party of Davos», *Nation*, February 13, 2006.
47. World Economic Forum, «Annual report 2005/06», [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
48. «About Us», WEF website, [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
49. Jean-Christophe Graz, «How Powerful Are Transnational Elite Clubs? The Social Myth of the World Economic Forum», *New Political Economy* 8, no. 3 (November 2003): 330.
50. David E. Hoffman, *The Oligarchs: Wealth & Power in the New Russia* (New York: Basic Books, 2002), 325.
51. John Lloyd, «The Russian Devolution», *New York Times Magazine*, August 15, 1999.
52. Quoted in Hoffman, *The Oligarchs*, 334.
53. Ibid., 328.
54. Lloyd, «Russian Devolution».
55. Bruce Nussbaum, «Party Time at Davos», *BusinessWeek*, January 27, 2006.
56. Dennis Kneale, «gunning for Google», *Forbes*, February 3, 2006.
57. Steve Case, interview with the author, 2007.
58. Klaus Schwab, interview with the author, 2007.
59. Tim Beber, «Bono Bets on Red to Battle AIDS», BBC News, January 26, 2006.
60. Philippe Bourguignon, interview with the author, 2006.
61. Bob Kimmitt, interview with the author, 2006.
62. Tim Weber, «In Search of Davos Man», BBC News, January 23, 2004.
63. Andreas von Retyi, *Bilderberger: The Timetable of the New World Order* (2006). Cited by Bilderberg.org, [www.bilderberg.org/2006.htm](http://www.bilderberg.org/2006.htm)
64. Stephen Gill, *American hegemony and the Trilateral Commission* (New York: Cambridge university Press, 1990), 128–129.

65. Jonathan Duffy, «Bilderberg: The Ultimate Conspiracy Theory», BBC News, June 3, 2004.
66. Holly Lake, «Today Kanata... Tomorrow the World», Ottawa Sun, June 12, 2006.
67. «Bilderbergers Meet Secretly Today in Ottawa», World Net Daily, June 10, 2006.
68. Tom Spears, «Secretive Group's Departure as Low-Key as Arrival», Ottawa Citizen, June 12, 2006.
69. Duffy, «Bilderberg».
70. Victor Halberstadt, interview with the author, 2006.
71. «Frequently Asked Questions», Trilateral Commission website, [www.trilateral.org](http://www.trilateral.org).
72. [www.clintonglobalinitiative.org](http://www.clintonglobalinitiative.org).
73. Andrew Jack, «Clinton Initiative Wins \$7.3 bn. Pledges», *Financial Times*, September 22, 2006.
74. For example, Maria DiMento, «Record-Breaking Giving», *Chronicle of Philanthropy*, February 22, 2007.
75. G. William Domhoff, «Social Cohesion & the Bohemian Grove», 2005, [sociology.ucsc.edu/whorulesamerica/index.html](http://sociology.ucsc.edu/whorulesamerica/index.html).
76. Adair Lara, «Members Only: SF's Exclusive Clubs Carry on Traditions of Fellowship, Culture — and Discrimination», *San Francisco Chronicle*, July 18, 2004.
77. Peter Phillips, «San Francisco Bohemian Club: Power, Prestige, and Globalism», *Sonoma County Free Press*, June 8, 2001.
78. Nick Schou, «Bohemian Grove Exposes Itself!», *Orange County Weekly*, August 31, 2006.
79. Domhoff, «Social Cohesion».
80. Richard Nixon, *RN: The Memoirs of Richard Nixon* (New York: Grosset & Dunlap, 1978), 80–81. Cited in Domhoff.
81. Nixon, RN, 284.
82. All statistics on corporate representation at the Grove from Domhoff, «Social Cohesion».
83. «Boao Forum for Asia», Xinhua News Agency, April 24, 2005.
84. Jamil Anderlini, «Amid Lightweight Attendance, Boao Struggles with Crisis of Relevance», *South China Morning Post*, April 24, 2007.
85. Tom Mitchell, «Even Big Shots Can't Get into Hot Water at Boao Forum», *South China Morning Post*, December 17, 2002.
86. «Boao Forum for Asia Annual Conference 2007», *China People's Daily Online*, April 23, 2007.
87. Tom Mitchell, «One Forum, Four Agencies at Boao», *South China Morning Post*, April 14, 2002.

88. Charles Hutzler, «China Exerts Too Much Control at Forum Created to Mimic Davos», *Wall Street Journal*, April 11, 2002.
89. Michael Smith, «One of the World's Richest Men Turns to Mexico's Future», *New York Times*, May 4, 2006.
90. «Mexican «World Richest Person»», BBC News, July 3, 2007.
91. Tim Padgett, «Carlos Sim's Embarrassment of Riches», *Time*, July 11, 2007.
92. Kerry Dolan, «Secret Meeting of Latin American Billionaires», *Forbes*, May 23, 2003.
93. Michael Maccoby, «Narcissistic Leaders: The Incredible Pros, The Inevitable Cons», *Harvard Business Review* 78, no.1 (2000): 68–77.
94. Ibid.
95. For example, Adam Galinsky, «Power and Perspectives Not Taken», *Psychological Science* 17 (2006): 1068–1074.

ГЛАВА 9. БУДУЩЕЕ СУПЕРКЛАССА —  
И ЧТО ЭТО МОЖЕТ ОЗНАЧАТЬ  
ДЛЯ ОСТАЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ

1. U. S. Senate Subcommittee on Investigations, «Money Laundering and Foreign Corruption: Case Study Involving Riggs Bank», July 15, 2005. See also Stephane Mayoux, «E Guinea Warning After Bank Probe», BBC, July 21, 2004. Riggs, you'll recall, was also the alleged repository for bribes paid to Prince Bandar by a major defense contractor in the 1980s, as well as an asset holder for former Chilean dictator Augusto Pinochet in 1990s. Riggs is a long-established Washington institution that is well plugged in to Washington elites, including Jonathan Bush, George W. Bush's uncle, who served as a senior executive at the bank.
2. «The Dictator Next Door?» editorial, *Los Angeles Times*, November 19, 2006.
3. Alexander Smoltczyk, «Torture and Poverty in Equatorial Guinea», *Der Spiegel*, August 28, 2006.
4. «Republic of Equatorial Guinea Article IV Consultation», International Monetary Fund, June 2006.
5. U. S. State Department, Bureau of African Affairs, «Background Note: Equatorial Guinea», June 2007, [www.state.gov/r/pa/ei/bgn/7221/htm](http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/7221/htm).
6. Peter Maass, «A Touch of Crude», *Mother Jones*, January/February 2005.

7. Chris McGreal and Dan Glaister, «The Tiny African State, the President's Playboy Son, and the \$35m Malibu Mansion», *Guardian*, November 10, 2006.
8. Larry Luxner, «Equatorial Guinea Goes from Rags to Riches with Oil Boom», *Washington Diplomat*, August 2001.
9. Department of State, «Background Note: Equatorial Guinea».
10. «Poverty Drops Below 1 Billion, Says World Bank», World Bank press release, April 15, 2007, [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).
11. James Davies et al., «The World Distribution of Household Wealth», UNU-WIDER, December 5, 2006.
12. Luisa Kroll and Allison Fass, «The World's Billionaires», *Forbes*, March 8, 2007.
13. Scott DeCarlo, «The World's 2000 Largest Public Companies», *Forbes*, March 29, 2007.
14. James Mackintosh, «Biggest Hedge Funds Tighten Grip», *Financial Times*, May 24, 2007.
15. «Fidelity Brokerage Assets Increase to Record \$1.96 T», *Boston Globe*, November 13, 2007.
16. DeCarlo, «World's 2000 Largest Public Companies».
17. «Major Religions of the World Ranked by Number of Adherents», Adherents.com, April 17, 2007.
18. Population data from the CIA, «The World Factbook», June 2007, [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html).
19. Stockholm International Peace Research Institute, *SIPRI Yearbook 2007*, June 2007, [yearbook2007.sipri.org](http://yearbook2007.sipri.org).
20. World Bank, [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org). and the International Monetary Fund, [www.imf.org](http://www.imf.org).
21. Tom Gibb, «Internet Insults Traded Globally», BBC, January 29, 2001.
22. «Background of the WSF Process», Forum Social Mundial, [www.forumsocialmundial.org](http://www.forumsocialmundial.org).
23. Jenny Mero, «Women CEOs for Fortune 500 Companies», *Fortune*, April 2007.
24. Inter-Parliamentary Union, «Women in Parliament in 2006: The Year in Perspective», [www.ipu.org](http://www.ipu.org).
25. Geeta Rao Gupta, interview with the author, 2007.
26. Data from «Superclass Census» conducted by author's research team.
27. Task Force on Higher Education and Society, «Higher Education in Developing Countries: Peril and Promise», March 1, 2000, UNESCO and the World Bank, [www.tfhe.net](http://www.tfhe.net).

28. Ibrahim Dabdoub, interview with the author, 2007.
29. Mills, *Power Elite*, 274.
30. Nelson Schwartz, «Wall Street's Man of the Moment», *Fortune*, February 2007.
31. Kroll and Fass, «The World's Billionaires».
32. Ibid.
33. Ibid.
34. Merrill Lynch and Caggeminin, «World Wealth Report», June 2006.
35. Robin Kwong, «China's Billionaires Begin to Add Up», *Financial Times*, October 22, 2007.
36. Kroll and Fass, «The World's Billionaires».
37. Vint Cerf, interview with the author, 2006.
38. Anne-Marie Slaughter, *A New World Order* (Princeton: Princeton University Press, 2004.).

## БЛАГОДАРНОСТИ

Эта книга стала возможной благодаря тому, что сотни людей благосклонно уделили мне свое время. Их ум, энергия, помощь и благожелательность превратили процесс создания книги в сплошное удовольствие. Идеи и перспективы, с которыми вы, можете ознакомиться в данной работе, напрямую связаны с этими людьми, относящимися к суперклассу.

Прежде всего, я должен выразить огромную признательность Эрику Чински, моему редактору в издательстве «Farrar, Straus & Giroux», который является самым толковым, проницательным, дисциплинированным, творческим и предприимчивым редактором из всех, кого вы бы могли пожелать авторам. На каждом этапе работы он был настоящим партнером, хотя, парадоксальным образом, результатом явилось то, что читатель никогда не увидит множества написанных страниц. Мне было приятно сотрудничать со всей командой «Farrar, Straus & Giroux», включая ее главу, мудрого Джонатана Галасси, а также Джину Хэмшоу, — они без конца показывали мне пример того, как правильно заниматься издательским делом. Особую благодарность надлежит выразить тем, кто играл наиболее активную роль в этой команде и внес ощутимый вклад в наше успешное сотрудничество: Лорел Кук, Мэрион Дюверт, Майклу Хатэвею, Генри Кауфману, Синтии Мерман, Кендре Постер и Джеффу Серою.

Разумеется, я бы, возможно, не нашел издательства «Farrar, Straus & Giroux» или не начал писать книги подобного рода, если бы не встретил поддержку, поощрение и помощь в лице моего агента, Эсмонда Хармсворта, и его команды. Я благодарен всем им и в особенности Эсмонду, который в совершенстве владеет своим делом.

Фонд Карнеги за международный мир на протяжении всего процесса написания книги создавал мне прекрасные условия для творческих исследований. Президент фонда, Джессика Мэтьюс, не только великий лидер, практически заново создавший этот общественный институт XXI века, но и мой друг, которого я высоко ценю. Вся команда фонда, особенно Пол Баларан, Джордж Перкович, Джон Джудис, Питер Рейд и Трент Перотто, оказали мне помощь в этом проекте. Отдельную благодарность я бы хотел выразить Шерм Кац — не только как ведущему торговому эксперту, но и как человеку, который всегда начинал обсуждать бейсбол и теннис, если дискуссия по поводу «великих идей» становилась уж слишком утомительной. Человек, сведший меня с Фондом Карнеги и оказывавший затем мне огромную помощь, а также мой хороший друг, — редактор журнала «Foreign Policy» Мойзес Наим; чувство юмора которого превосходит даже его интеллект, а это кое о чем говорит.

Кроме того, Фонд Карнеги на протяжении ряда лет предоставлял мне возможности для набора превосходных ассистентов-исследователей и работы с ними. Ведущим исследователем этого проекта была непревзойденная Элли Пейдж. Запомните ее имя, поскольку в ближайшие годы вы еще услышите о ней великие вещи. Она — необычайно умная, неутомимая и наделена потрясающей энергией. Элли внесла неоценимый вклад в мою книгу, больший, чем кто-либо еще, и она смогла сделать это благодаря упорному труду в жесткие сроки и с огромным мастерством, ухитряясь при этом находить время для успешного участия в самых престижных вашингтонских соревнованиях по фрисби. В ходе проекта ей помогал ряд других исследователей, отмечу особо среди них Мэтью Ферраро, Марка Партриджа, Джонатана Бромма и Кристофера Бардетта. Периодически с изысканием и проверкой фактов нам помогали Билл Адамс, Люси Кенет, Николас Фостер, Джеффри Лав, Любовь Маллен, Хизер Роузен и Фелипе Зулуага. Я бы также хотел сказать слова признательности моему главному консультанту-исследователю для моей последней книги, Джеффу Таубману, который нашел время прочитать мои материалы и привнес конструктивные комментарии. Он, наверняка, умнейший фанат команды «Филадельфия Иглз» на планете.

Многие из проведенных интервью и техническое оснащение работы стали возможны благодаря поддержке моих отважных и незаменимых помощников, и, прежде всего, Лесли Фромм и Рэйчел Стигалл. Они не только помогали в работе с книгой, но и вообще



сделали для меня возможным ее написание, управляя нашей быстрорастущей компанией «Гартен Роткопф», выполняя мою работу в Фонде Карнеги, преподавая и даже нередко проводя время с моей семьей. Мои другие коллеги по «Гартен Роткопф» — особенно решительная и находчивая Клер Кесей — также выступали в роли великолепной группы поддержки и вдохновителей проекта, работать с ними — настоящая удача.

Некоторые люди дали мне ценные советы и консультировали меня в процессе написания «Суперкласса», делились со мной идеями, конструктивными соображениями, подбадривали, и просто были надежными и верными друзьями. Одним из первых следует назвать здесь Джеффри Гартена, он действительно один из самых великих людей в мире, удивительный бизнес-партнер, учитель и пример для подражания. Не менее признателен я Тому Фридману, с которым провел в самых разных уголках света бесчисленное количество разговоров, всегда оставлявших меня переполненным новыми идеями и энтузиазмом к работе. Мне также во многом помогли мои добрые друзья (в алфавитном порядке): Лиза Андерсон из Школы международных и общественных отношений Колумбийского университета; Дон Баер из «Discovery Communications»; Нэнси Бердселл из Центра глобального развития; Джейн Баси из «The Miami Herald»; Сью Эссерман из «Steptoe and Johnson»; Боб Хорматс из «Goldman Sachs»; Сюзан Левайн из «Watershed Asset Management»; Луис Альберто Морено из Межамериканского банка развития; Хильда Очоа Бриллебург из «Strategic Investment Group»; Йорг Розенблат из «Terragroup»; Дэвид Сэнгер из «New York Times»; Джулия Свейг из Совета по международным отношениям; Антуан ван Агтмэл из «Emerging Markets Investors»; Дэниел Ергин из Кэмбриджской ассоциации энергетических исследований (CERA). Не могу не упомянуть о постоянной поддержке со стороны моих хороших старых приятелей — Марка и Бет Холчек, Ричарда и Эбби Бернс. Джейн Прелингер и Майк Стэдтер, двое самых известных психотерапевтов в Вашингтоне послужили источником множества важных идей в главе «Психопатология успеха». Доктор Сюзана Наим, жена Мойзеса и знаменитый психиатр, также помогла мне с психологической частью, вдохновив на ее написание одним давним замечанием.

Многие из людей, внесли вклад в книгу во время моих и ними интервью и разговоров на протяжении последних двух лет. Не всех из них я могу назвать по соображениям приватности, но мне бы хотелось, чтобы каждый из них знал, что я чрезвычайно признателен им за уделенное мне время и искренний обмен мнениями по

поводу различных вопросов, связанных с суперклассом, глобализацией, вызовами времени и существующими возможностями. Их помощь оказалась жизненно необходимой, и без нее эта книга бы не состоялась. Многие разрешили мне цитировать наши разговоры, за что я им бесконечно благодарен. Эти дискуссии были крайне захватывающими, и мне бы хотелось иметь в распоряжении больше места, чтобы добавить их в книгу. Описание встреч с подобной выдающейся группой могло бы занять целые тома, и потому буквально невозможно упомянуть здесь все. Особую благодарность я спешу выразить принцу Турки аль-Файсалу, Чарлин Баршефски, сенатору Эвану Байю, Сэнди Бергеру, Нэнси Бердсолл, адмиралу Деннису Блэру, Филиппу Бургиньону, Лэйл Брейнард, Хильде Очоа Бриллебург, Леону Бриттану, Стиву Чейзу, Чан Хенг Чи, Хуану Кларо, Риккардо Кларо, Дэвиду Коулу, Ибрагиму Дабдубу, Ричарду Дарману, Аните Данн, Алехандро Фоксли, Арминьо Фрага, Томасу Фридману, Элу Фрому, Тимоти Гейтнеру, Йоргу Гердау Йоханпиту, Луису Герстнеру, Хэнку Гринбергу, Франциско Гроссу, Раджату Гупта, Ричарду Хаассу, Питеру Хакиму, Виктору Хальберштадту, Уильяму Хазелтайну, Ричарду Холбруку, Роберту Хорматсу, генералу Джеймсу Джонсу, генералу Джорджу Джулвану, Джону Джудису, генералу Джону Джамперу, Сьюзан Кауфман Парселл, Роберту Киммитту, Джиму Кимси, Генри Киссинджеру, Энтони Лэйку, Дженнифер Линкер, Хаакону Лорентцену, Эдварду Людвигу, Андронико Луксичу, Кишору Махбубани, Тьерри Маллере, Марку Маллок-Брауну, Йоргу Маршаллу, Джессике Мэтьюс, Уильяму Макдоноу, Томасу Ф. Макларти, Бранко Милавовичу, Брайану Моссу, Мойзесу Наиму, Индре Нуи, Джеффу Пэку, Хуану Карлосу Перес-Давиле, Луису Фелипе Перес-Давиле, Питеру Питерсону, Томасу Пикерингу, Карен Пониячик, генералу Колину Пауэллу, Гите Рао Гупта, Фелиппе Райхстул, Сьюзан Райс, Стивену Роачу, Йоргу Розенблату, Деннису Россу, Роберту Рубину, Альваро Сайе, Дэвиду Сэнгеру, Алехандро Санто Доминго, Клаусу Швабу, Бернарду Шварцу, Стивену Шварцману, генералу Бренту Скоукрофту, Уолтеру Слокомбе, Гейлу Смитту, адмиралу Стивену Смитту, Стивену Соларзу, Альфреду Соммеру, Робу Штайну, Джозефу Стиглицу, Лоуренсу Саммерсу, Памеле Томас-Грэм, Адресу Веласко, Джеймсу Вулфенсону, Бобу Райту, Дэниелу Ергину и Джеймсу Вулси. Если я не мог что-то выразить прямым цитированием, то все равно это нашло отражение в книге — в ее контексте, поддержке ключевых идей — и в итоге помогло придать ей форму и обогатить конечный продукт.

Уже долгое время самым большим источником вдохновения и поддержки для меня остается моя семья. Я пытался передать мою глубочайшую и бесконечную благодарность моим родителям в посвящении к данной книге, но, уверен, мне не хватает мастерства или слов для выражения всей степени моей признательности. Я также хочу сказать спасибо семьям моего брата, Пола, и сестры, Мариссы, особенно их младшим членам.

Бывали времена, когда я слонялся по дому с пустой головой, и тогда я представлял, что жить с пишущим книгу человеком может быть несколько утомительным... и, возможно, даже слегка пугающим. (В моменты творческого бессилия я выглядел как Песочный Человек или отшельник, или Снеговик.) Однако моя прекрасная, добрая и драгоценная жена, Адриан, всегда рядом, всегда поддерживает меня, всегда остается мне лучшим другом и самым мудрым и искренним советником. Я постоянно удивляюсь ей и невыразимо благодарен за все, что она делает и за нее саму. Она — настоящее сокровище и помогает мне помнить о величайшем счастье в моей жизни — чудесном появлении двух моих маленьких девочек, ни одна из которых, к моему удивлению, больше уже не маленькая. Джоанна и Лаура, в свою очередь, свидетельствуют, что эволюция — это более мощная сила, чем наследственность, и демонстрируют это своим превращением в тех прекрасных молодых леди, в присутствии которых я терялся, когда был молод. Теперь, разумеется, как отец двух красивых молодых девушек я впадаю в проstration по совершенно другим причинам — они являются для меня постоянным источником любви и гордости, и я чувствую, какое счастье общаться с ними, и быть им близким человеком. Если эта книга или что-нибудь другое из того, что я пишу, когда-либо вызовет у них гордость или просто доставит им немного удовольствия, я буду знать, что выполнил свою главную задачу. (Конечно же, если мое писательство только поможет оплачивать девочкам обучение, то я буду совершенно разочарован.) Коротко говоря, все, что я делаю, я делаю ради Адриан и девочек.

Все, что вы, возможно, сочтете правильным или стоящим внимания в книге «Суперкласс», — связано с коллективным вкладом всех перечисленных выше людей и тех, кого я не смог тут упомянуть. За все остальное ответственность лежит исключительно на мне.

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	7
Введение. ВЛАСТВУЮЩАЯ ЭЛИТА НА ПРОМЕНАДЕ ....	19
Глава 1. ПО ОДНОМУ ИЗ МИЛЛИОНА: знакомство с суперклассом .....	46
Глава 2. ПРИ ПРОЧИХ НЕРАВНЫХ: неравенство, обратная реакция и новый порядок .....	83
Глава 3. УРОКИ ИСТОРИИ: возвышение и падение элит .....	120
Глава 4. МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ: когда финансы и бизнес становятся центром всего .....	168
Глава 5. ГЛОБАЛИСТЫ ПРОТИВ НАЦИОНАЛИСТОВ: линия политического разлома в новом столетии .....	214
Глава 6. ЭПОХА АСИММЕТРИИ: падение титанов и восхождение воинов тени .....	274
Глава 7. ИНФОРМАЦИОННЫЙ СУПЕРКЛАСС: власть идей .....	315
Глава 8. КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ СУПЕРКЛАССА: мифы, реальность и психопатология успеха .....	355
Глава 9. БУДУЩЕЕ СУПЕРКЛАССА — и что это может означать для остальных людей .....	406
Примечания .....	441
Благодарности .....	472

## ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА



ПРИОБРЕТАЙТЕ КНИГИ ПО ИЗДАТЕЛЬСКИМ ЦЕНАМ

В СЕТИ КНИЖНЫХ МАГАЗИНОВ **БУКВА**

### МОСКВА:

- м. «Алексеевская», Звездный б-р, д. 21, стр.1, т. (495) 323-19-05
- м. «Алексеевская», пр-т Мира, д. 114, стр. 2 (Му-Му), т. (495) 687-57-56
- м. «Алтуфьево», ТРЦ «РИО», Дмитровское ш., вл. 163, 3 этаж, т. (495) 988-51-28
- м. «Бауманская», ул. Спартаковская, д. 16, т. (499) 267-72-15
- м. «Бибирево», ул. Пришвина, д. 22, ТЦ «Александр», 0 этаж, т. (495) 406-92-65
- м. «ВДНХ», ТЦ «Золотой Вавилон - Ростокино», пр-т Мира, д. 211, т. (495) 665-13-64
- м. «ВДНХ», г. Мытиши, ул. Коммунистическая, д. 1, ТРК «ХЛ-2», 3 этаж, т. (495) 641-22-89
- м. «Домодедовская», Ореховый б-р, вл. 14, стр. 3, ТЦ «Домодедовский», 3 этаж, т. (495) 983-03-54
- м. «Каховская», Чонгарский б-р, д. 18а, т. (499) 619-90-89
- м. «Коломенская», ул.Судостроительная, д. 1, стр. 1, т. (495) 616-20-48
- м. «Коньково», ул. Профсоюзная, д. 109, к. 2, т. (495) 429-72-55
- м. «Крылатское», Рублевское ш., д. 62, ТРК «Евро Парк», 2 этаж, т. (495) 258-36-14
- м. «Марксистская/Таганская», Большой Факельный пер., д. 3, стр. 2, т. (495) 911-21-07
- м. «Новые Черемушки», ТЦ «Черемушки», ул. Профсоюзная, д. 56, 4 этаж, пав. 4а-09, т. (495) 739-63-52
- м. «Парк культуры», Зубовский б-р, д. 17, т. (499) 246-99-76
- м. «Перово», ул. 2-я Владимирская, д. 52, к. 2, т. (495) 306-18-98
- м. «Петровско-Разумовская», ТРК «ХЛ», Дмитровское ш., д. 89, 2 этаж, т. (495) 783-97-08
- м. «Пражская», ул. Красного Маяка, д. 26, ТЦ «Пражский Пассаж», 2 этаж, т. (495) 721-82-34
- м. «Преображенская площадь», ул. Большая Черкизовская, д. 2, к. 1, т.(499) 161-43-11
- м. «Сокол», ТК «Метромаркет», Ленинградский пр-т, д.76, к.1, 3 этаж, т. (495) 781-40-76
- м. «Теплый Стан», Новоясеневский пр-т, вл.1, ТРЦ «Принц Плаза», 4 этаж, т. (495) 987-14-73
- м. «Тимирязевская», Дмитровское ш., 15/1, т.(495) 977-74-44
- м. «Третьяковская», ул. Большая Ордынка, вл.23, пав. 17, т. (495) 959-40-00
- м. «Тульская», ул. Большая Тульская, д.13, ТЦ «Ереван Плаза», 3 этаж, т. (495) 542-55-38
- м. «Университет», Мичуринский пр-т, д. 8, стр. 29, т. (499) 783-40-00
- м. «Царицыно», ул. Луганская, д. 7, к.1, т. (495) 322-28-22
- м. «Шелковская», ул. Уральская, д. 2а, стр. 1
- м. «Шукинская», ТЦ «Шука», ул. Шукинская, вл. 42, 3 этаж, т. (495) 229-97-40
- м. «Юго-Западная», Солнцевский пр-т, д. 21, ТЦ «Столица», 3 этаж, т.(495) 787-04-25
- м. «Ясенево», ул. Паустовского, д.5, к.1, т.(495) 423-27-00
- М.О., г. Железнодорожный, ул. Советская, д.9, ТЦ «Эдельвейс», 1 этаж, т. (498) 664-46-35
- М.О., г. Зеленоград, ТЦ «Зеленоград», Крюковская пл., д. 1, стр. 1, 3 этаж, т. (499) 940-02-90
- М.О., г. Клин, ул. Карла Маркса, д. 4, ТЦ «Дарья», 2 этаж, т. (496) (24) 6-55-57
- М.О., г. Коломна, Советская пл., д. 3, ТД «Дом торговли», 1 этаж, т. (496) (61) 50-3-22
- М.О., г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 151/9, т. (495) 554-61-10
- М.О., г. Сергиев Посад, ул. Вознесенская, д. 32а, ТРЦ «Счастливая семья», 2 этаж
- М.О., г. Лобня, Краснополянский пр-д, д. 2, ТРЦ «Поворот»

## Регионы:

- г. Архангельск, ул. Садовая, д. 18, т. (8182) 64-00-95
- г. Астрахань, ул. Чернышевского, д. 5а, т. (8512) 44-04-08
- г. Белгород, Народный б-р, д. 82, ТЦ «Пассаж», 1 этаж, т.(4722) 32-53-26
- г. Владимир, ул. Дворянская, д. 10, т. (4922) 42-06-59
- г. Волгоград, ул. Мира, д. 11, т. (8442) 33-13-19
- г. Воронеж, пр-т Революции, д. 58, ТЦ «Утюжок», т. (4732) 51-28-94
- г. Иваново, ул. 8 Марта, д. 32, ТРЦ «Серебряный город», 3 этаж, т. (4932) 93-11-11 доб. 20-03
- г. Ижевск, ул. Автозаводская, д. 3а, ТРЦ «Столица», 2 этаж, т. (3412) 90-38-31
- г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, д. 46, ТРЦ «ГРИНВИЧ», 3 этаж
- г. Калининград, ул. Карла Маркса, д.18, т. (4012) 71-85-64
- г. Краснодар, ул. Головатого, д. 313, ТЦ «Галерея», 2 этаж, т. (861) 278-80-62
- г. Красноярск, пр-т Мира, д. 91, ТЦ «Атлас», 1, 2 этаж, т. (391) 211-39-37
- г. Курск, ул. Ленина, д. 31, ТРЦ «Пушкинский», 4 этаж, т. (4712) 73-45-30
- г. Курск, ул. Ленина, д.11, т. (4712) 70-18-42
- г. Липецк, угол Коммунальная пл., д. 3 и ул. Первомайская, д. 57, т. (4742) 22-27-16
- г. Орел, ул. Ленина, д. 37, т. (4862) 76-47-20
- г. Оренбург, ул. Туркестанская, д. 31, т. (3532) 31-48-06
- г. Пенза, ул. Московская, д. 83, ТЦ «Пассаж», 2 этаж, т. (8412) 20-80-35
- г. Пермь, ул. Революции, д. 13, 3 этаж, т. (342) 0238-69-72
- г. Ростов-на-Дону, г. Аксай, Новочеркасское ш., д. 33, ТЦ «Мега», 1 этаж, т. (863) 265-83-34
- г. Рязань, Первомайский пр-т, д. 70, к. 1, ТЦ «Виктория Плаза», 4 этаж, т. (4912) 95-72-11
- г. С.-Петербург, ул. 1-я Красноармейская, д. 15, ТЦ «Измайловский», 1 этаж, т. (812) 325-09-30
- г. Ставрополь, пр-т Карла Маркса, д. 98, т. (8652) 26-16-87
- г. Тверь, ул. Советская, д. 7, т. (4822) 34-37-48
- г. Тольятти, ул. Ленинградская, д. 55, т. (8482) 28-37-68
- г. Тула, ул. Первомайская, д. 12, т. (4872) 31-09-22
- г. Тула, пр-т Ленина, д. 18, т. (4872) 36-29-22
- г. Тюмень, ул. М. Горького, д. 44, ТРЦ «Гудвин», 2 этаж, т. (3452) 79-05-13
- г. Уфа, пр-т Октября, д. 34, ТРК «Семья», 2 этаж, т. (3472) 293-62-88
- г. Чебоксары, ул. Калинина, д.105а, ТЦ «Мега Молл», 0 этаж, т. (8352) 28-12-59
- г. Челябинск, пр-т Ленина, д. 68, т. (351) 263-22-55
- г. Череповец, Советский пр-т, д. 88, т. (8202) 20-21-22
- г. Ярославль, ул. Первомайская, д. 29/18, т. (4852) 72-89-20
- г. Ярославль, ул. Свободы, д. 12, т. (4852) 72-86-61

Широкий ассортимент электронных и аудиокниг  
ИГ АСТ Вы можете найти на сайте [www.elkniga.ru](http://www.elkniga.ru)

Заказывайте книги почтой в любом уголке России  
123022, Москва, а/я 71 «Книги – почтой»  
или на сайте: [shop.avanta.ru](http://shop.avanta.ru)

Курьерская доставка по Москве и ближайшему Подмосковию:  
Тел/факс: +7(495)259-60-44, 259-41-71

Приобретайте в Интернете на сайте: [www.ozon.ru](http://www.ozon.ru)

Издательская группа АСТ [www.ast.ru](http://www.ast.ru)  
129085, Москва, Звездный бульвар, д. 21, 7-й этаж  
Информация по оптовым закупкам: (495) 615-01-01, факс 615-51-10  
E-mail: [zakaz@ast.ru](mailto:zakaz@ast.ru)

Исключительные права на публикацию книги  
на русском языке принадлежат издательству AST Publishers.  
Любое использование материала данной книги,  
полностью или частично, без разрешения  
правообладателя запрещается.

Научно-популярное издание

Дэвид Родкопф

Суперкласс

Те, кто правит миром

Ответственный редактор Е.Г. Кривцова

Редактор Е.Ю. Понтикова

Выпускающий редактор О.К. Юрьева

Технический редактор Л.Л. Подъячева

Корректоры Е.П. Николаева, Н.В. Волохонская

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2;  
953000 — научная и производственная литература

Санитарно-эпидемиологическое заключение

№ 77.99.60.953.Д.012280.10.09 от 20.10.09 г.

ООО «Издательство АСТ»

141100, Россия, Московская обл., г. Щелково, ул. Заречная, д. 96

Наши электронные адреса: WWW.AST.RU E-mail: astpub@aha.ru

Широкий ассортимент электронных и аудиокниг

ИГ АСТ Вы можете найти на сайте [www.elkniga.ru](http://www.elkniga.ru)

ООО «Издательство «Астрель»

129085, г. Москва, пр-д Ольминского, д. 3а

Типография ООО «Полиграфиздат»

144003. г. Электросталь, Московская область, ул. Тевосяна, д. 25