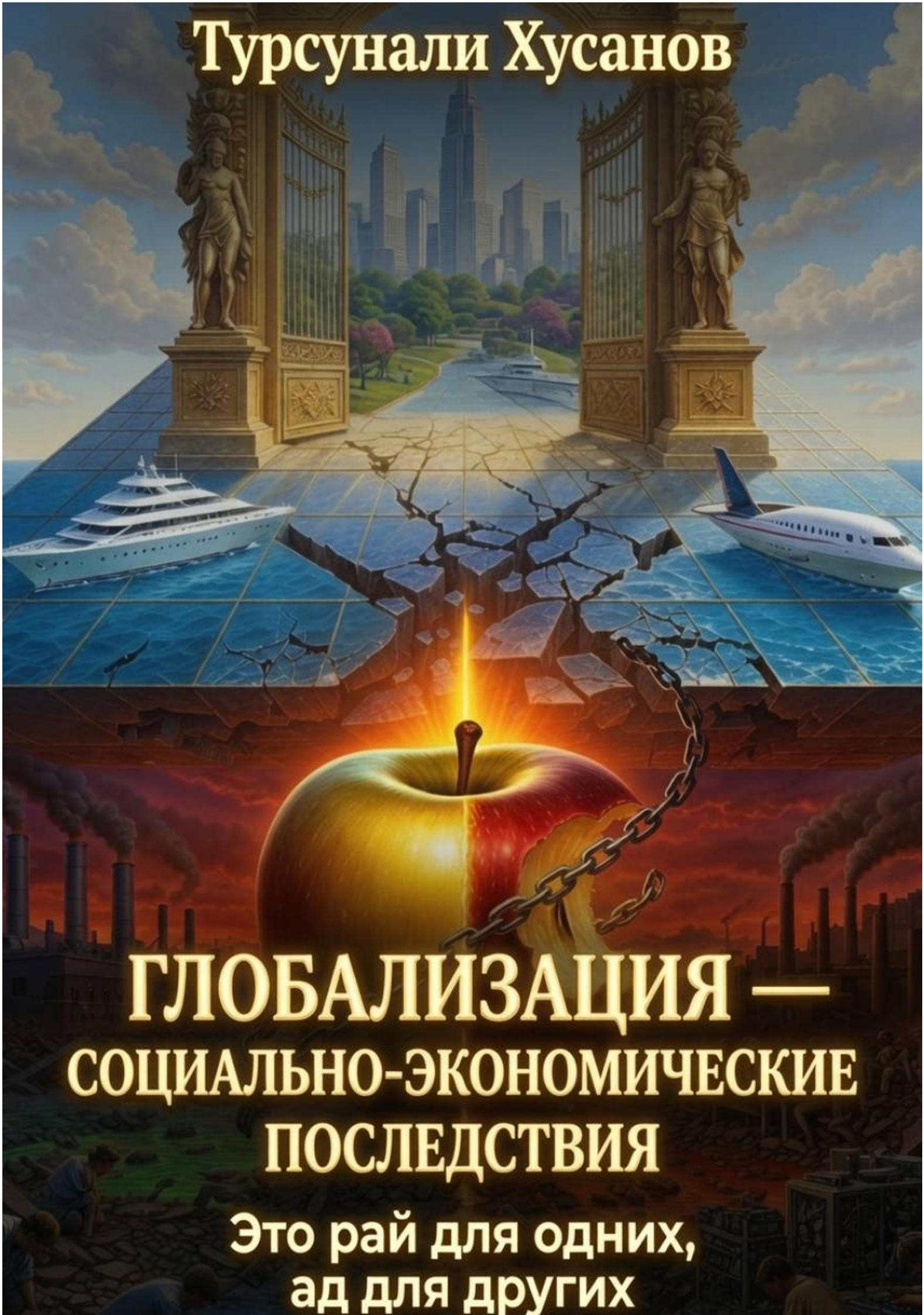

Турсунали Хусанов
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ —
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПОСЛЕДСТВИЯ
Это рай для одних,
ад для других

Турсунали Хусанов

Глобализация – социально-экономические последствия: это рай для одних, ад для других

«Автор»
2026

Хусанов Т.

Глобализация – социально-экономические последствия: это рай для одних, ад для других / Т. Хусанов — «Автор», 2026

Почему глобализация для одних становится раем, а для других — адом?Книга исследует, как глобализация перераспределила богатство, работу и надежду. С одной стороны — транснациональный капитал, миллиардеры из трущоб, технологические оазисы Силиконовой долины, Шэньчжэня и Бангалора. С другой — деклассированные рабочие «ржавых поясов», экономики-сырьевые придатки, мигранты, разорённый малый бизнес и экологические свалки планеты.Автор раскрывает три механизма, превращающие рай в ад, и показывает, почему финансовые кризисы, пандемии, популизм и торговые войны стали «ответным ударом».В основе — фактический материал за 1944–2025 годы и авторская модель «Рай–Ад»: кто выиграл от глобализации, а кто заплатил за чужой выигрыш. Книга адресована широкому кругу читателей — всем, кто хочет понять, почему мир стал богаче и несправедливее, и можно ли сделать этот «ад» менее адским.Хусанов Турсунали — кандидат экономических наук, автор монографий по глобализации, маркетингу и экономике развития.

© Хусанов Т., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Введение 12
Глава 1. Транснациональный капитал: граждане мира без границ 22
1.1. Кто правит миром? 22
1.2. «Гонка ко дну»: почему капитал всегда выигрывает 22
1.3. Офшоры: как сделать деньги из воздуха (легально) 22
1.5. Свобода перемещения капитала против свободы человека 23
1.6. Итог главы: Рай — это статус, а не место 24
Глава 2. Глобальный средний класс: дешёвые товары на крови? 25
2.2. Обратная сторона цены: кто заплатил за вашу дешёвую футболку? 25
2.3. Парадокс среднего класса: ваш работодатель тоже участвует в гонке 26
2.4. «Китайский шок» и его последствия 26
2.5. Куда исчез средний класс? (И появился ли он где-то ещё) 27
2.6. Тревожный симптом: стагнация реальных доходов 27
2.7. Этичное потребление и его пределы: может ли покупатель изменить мир? 28
2.7.1. Рождение этичного потребителя: от маргиналов к мейнстриму 28
2.7.3. Парадокс этичного потребителя: привилегия богатых 30
2.7.5. Итог: покупатель не спасёт мир 31
2.8. Итог главы: рай для потребителя — ад для работника (если вы не китаец) 33
Глава 3. Элиты развивающихся стран: миллиардеры из трущоб 35
3.1. Смена декораций: как глобализация переписала карту богатства 35
3.2. Приватизация по-азиатски: как государство продало будущее двадцати семьям 35
3.3. «Семейные конгломераты»: постколониальный капитализм 36
3.4. Офшоры и отток капитала: куда уходят миллиарды 37
3.5. Китай: государственный капитализм как исключение 38
3.6. Новые русские: постсоветский кейс 38
3.7. Глобальные филантропы: спасение мира или власть без ответственности? 39
3.7.1. Эра филантрокапитализма: когда благотворительность становится бизнес-моделью 39
3.7.2. Кейс Гейтс: кто управляет мировым здоровьем? 40
3.7.3. Кейс Сорос: филантропия как геополитика 42
3.7.4. Тёмная сторона щедрости: филантропия как налоговая оптимизация 43

3.7.5. Демократия против филантропии: за право решать 43
3.7.6. Итог: рай для филантропов — ад для демократии 44
3.8. Итог главы: глобализация создала мировую элиту без национальности 46
Глава 4. Технологические экосистемы и венчурный рай 47
4.1. Три кита нового рая: Шэньчжэнь, Бангалор, Силиконовая долина 47
4.2. Силиконовая долина: рай для 0,1%, временный ад для остальных 47
4.3. Шэньчжэнь: рай производства, ад, которого вы не видите 48
4.4. Бангалор: цифровая плантация или лифт для миллионов? 49
4.5. «Эффект платформы»: глобализация внутри одного приложения 50
4.6. Утечка ума и цифровой неоколониализм 50
4.7. Итог главы: рай без границ — ад без правил 51
Мост: Как рай становится адом — механизм переливания 52
Механизм первый: экстернализация издержек 52
Механизм второй: асимметричная мобильность 53
Механизм третий: поглощение излишков 53
Конец ознакомительного фрагмента. 55

Турсунали Хусанов Глобализация – социально-экономические последствия: это рай для одних, ад для других

Турсунали Хусанов

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ – СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ:
Это рай для одних, ад для других

«Благими намерениями вымощена дорога в ад»
Самюэль Джонсон

Ташкент — Москва — Пекин — Афины — Нью Йорк

2026

О чем эта книга

Глобализация обещала нам процветание, свободу и единение. И для кого-то эти обещания сбылись: транснациональный капитал, технологические гиганты и новые элиты развивающихся стран построили себе рай на земле.

Но за этим раем скрывается ад. Ад деклассированных рабочих Запада, чьи заводы ушли в Азию или Африку. Ад мигрантов, у которых забирают паспорта и бьют утюгом. Ад экологических катастроф в Бангладеш, Конго и Гане. Ад финансовых кризисов, которыми богатые разоряют бедных каждые 5–7 лет.

Эта книга — двенадцать глав-расследований о том, как устроена глобальная экономика на самом деле. Без купюр. Без иллюзий. С цифрами, кейсами и судьбами.

Это не манифест против рынка. Это призыв увидеть связь между вашим iPhone и чёрной рекой в Азии. Между вашей футболкой и ребёнком, добывающим кобальт в Африке.

Глобализация не приговор. Её правила написаны людьми. Их можно переписать. Вопрос: готов ли рай платить за ад?

Автор

Оглавление

Введение
Методология и границы исследования
Что глобализация миру
Часть I. Анатомия рая: Кто и почему выиграл
Глава 1. Транснациональный капитал: граждане мира без границ

1.1. Кто правит миром?
1.2. «Гонка ко дну»: почему капитал всегда выигрывает
1.3. Офшоры: как сделать деньги из воздуха (легально)
1.4. «Эффект Amazon»: как рай для покупателя становится адом для города
1.5. Свобода перемещения капитала против свободы человека
1.6. Итог главы: Рай — это статус, а не место
Глава 2. Глобальный средний класс: дешёвые товары на крови?
2.1. Потребительский рай: почему ваш iPhone стал дешевле
2.2. Обратная сторона цены: кто заплатил за вашу дешёвую футболку?
2.3. Парадокс среднего класса: ваш работодатель тоже участвует в гонке
2.4. «Китайский шок» и его последствия
2.5. Куда исчез средний класс? (И появился ли он где-то ещё)
2.6. Тревожный симптом: стагнация реальных доходов
2.7. Этичное потребление и его пределы: может ли покупатель изменить мир?
2.7.1. Рождение этичного потребителя: от маргиналов к мейнстриму
2.7.2. Механизм greenwashing: как корпорации подмяли этичное потребление
2.7.3. Парадокс этичного потребителя: привилегия богатых
2.7.4. B Corp и новые модели: история успеха и пределов
2.7.5. Итог: покупатель не спасёт мир
2.7.6. Рай vs Ад: этичное потребление в цифрах
2.8. Итог главы: рай для потребителя — ад для работника (если вы не китаец)
Глава 3. Элиты развивающихся стран: миллиардеры из трущоб
3.1. Смена декораций: как глобализация переписала карту богатства
3.2. Приватизация по-азиатски: как государство продало будущее двадцати семьям
3.3. «Семейные конгломераты»: постколониальный капитализм
3.4. Офшоры и отток капитала: куда уходят миллиарды
3.5. Китай: государственный капитализм как исключение
3.6. Новые русские: постсоветский кейс
3.7. Глобальные филантропы: спасение мира или власть без ответственности?
3.7.1. Эра филантрокапитализма: когда благотворительность становится бизнес-моделью
3.7.2. Кейс Гейтс: кто управляет мировым здоровьем?
3.7.3. Кейс Сорос: филантропия как геополитика
3.7.4. Тёмная сторона щедрости: филантропия как налоговая оптимизация
3.7.5. Демократия против филантропии: за право решать
3.7.6. Итог: рай для филантропов — ад для демократии
3.8. Итог главы: глобализация создала мировую элиту без национальности
Глава 4. Технологические экосистемы и венчурный рай
4.1. Три кита нового рая: Шэньчжэнь, Бангалор, Силиконовая долина
4.2. Силиконовая долина: рай для 0,1%, временный ад для остальных
4.3. Шэньчжэнь: рай производства, ад, которого вы не видите
4.4. Бангалор: цифровая плантация или лифт для миллионов?
4.5. «Эффект платформы»: глобализация внутри одного приложения
4.6. Утечка ума и цифровой неоколониализм
4.7. Итог главы: рай без границ — ад без правил
Мост: Как рай становится адом — механизм переливания
Механизм первый: экстернализация издержек
Механизм второй: асимметричная мобильность
Механизм третий: поглощение излишков
Резюме: три механизма — один механизм

Часть II. Анатомия ада: Кто и почему проиграл
Глава 5. Деклассированный рабочий Запада: «люди, которых забыли»
5.1. Человек, которого не увидела статистика
5.2. Ржавый пояс, угольные бассейны и «Брекзит-страны»
5.3. Три волны уничтожения
5.4. Двойной удар: и работа ушла, и помощь не пришла
5.5. Пандемия опиоидов: химическая смерть рая
5.6. Политический ответ: когда ад голосует
5.7. Что остаётся? Культура отчаяния
5.8. Образовательный разлом: как глобализация разделила школы
5.8.1 Школа как зеркало неравенства: Детройт vs Купертино
5.8.2 MOOC и «демократизация» образования: обещание, которое не сбылось
5.8.3 Мозговой drain и элитные анклавы: как бедные субсидируют богатых
5.8.4 Образование как товар: рынок $2,8 триллиона
5.8.5 Итог: эскалатор вместо лифта
5.9. Итог главы: рай глобализации требует человеческих жертв
Глава 6. Экономики, ставшие сырьевым придатком
6.1. Обещание и реальность
6.2. Теория «периферии» и почему она не устарела
6.3. Конкретные кейсы: три модели сырьевого ада
6.3.1. Нигерия: нефтяное проклятие в действии
6.3.2. ДР Конго: кобальт и чужой XXI век
6.3.3. Боливия: литий и надежды, которые тают
6.4. Почему нет прыжка? Провалы индустриализации
6.5. Вечные должники: как сырьё превращается в долги
6.6. Есть ли выход? Зелёный переход и новое проклятие
6.7. Итог главы: разделение труда, которое стало разделением судеб
Глава 7. Мигрант в богатой стране: рай для капитала, ад для тела
7.1. Великое переселение, которого не замечают
7.2. Три типа миграции и три типа ада
7.3. Система кафиль: современное рабство по-арабски
7.4. Логика капитала: почему нелегальность выгодна
7.5. Женщины-мигрантки: двойная эксплуатация
7.6. Легальная лестница: почему «чистый» мигрант тоже в аду
7.7. Что чувствует местный? Козёл отпущения глобализации
7.8. Итог главы: миграция — это не проблема, это симптом
Глава 8. Уничтоженный малый бизнес и локальная экономика
8.1. Рай для покупателя, смерть для продавца
8.2. Механизм убийства: как глобальные сети побеждают
8.2.1. Эффект масштаба
8.2.2. Переговорная сила с поставщиками
8.2.3. Налоговая оптимизация
8.3. Эффект Amazon: как онлайн добил офлайн
8.4. Walmart в Мексике и Tesco в Таиланде: колонизация 2.0
8.5. «Местные валюты» и «медленные города»: сопротивление аду
8.6. Аргумент в защиту глобальных сетей (и почему он слаб)
8.7. Гастрономический империализм: как глобальные корпорации уничтожают локальную кухню
8.7.1. Еда как оружие: три корпорации, изменившие мир

8.7.2. Потеря продовольственного субъектства: когда земля перестаёт кормить
8.7.3. Fast food как культурная колонизация: стандартизация вкуса
8.7.4. Противодействие: «слоу фуд», крестьянское движение и привилегия «местного»
8.7.5. Итог: голод в мире изобилия
8.8. Итог главы: цена дешёвых товаров — социальная пустыня
Глава 9. Экологический ад: отходы глобализации
9.1. Товарный рай, экологический ад
9.2. Глобальные цепочки поставок: углеродный след океанов
9.3. Реки Бангладеш: цветные отходы текстиля
9.4. Агбогбloши (Гана): цифровая свалка мира
9.5. Гавайи, Тайвань, Филиппины: пластиковые берега
9.6. Глобальное потепление: бедные платят, богатые греют
9.7. Ядовитый воздух мегаполисов: где глобализация дышит в лицо
9.8. Зелёный переход: новый рай или новый ад?
9.9. Итог главы: глобализация природы — ад для тех, кто не имеет голоса
Мост: Когда ад начинает голосовать — накопление кризисов
Канал первый: экономический — неравенство порождает кризисы
Канал второй: экологический — загрязнение возвращается
Канал третий: политический — гнев «оставленных» ищет выход
Резюме: три канала — одно давление
Часть III. Точки перелома: Когда рай начинает пожирать сам себя
Глава 10. Финансовые кризисы как плановая катастрофа
10.1. Неизбежное наказание за рост
10.2. Азиатский финансовый кризис 1997–1998: жертвы — «азиатские тигры»
10.3. Россия 1998: дефолт, который нельзя было не допустить
10.4. Глобальный финансовый кризис 2008–2009: как Уолл-стрит поставила мир на колени
10.5. Почему виновные не наказаны?
10.6. Долговой кризис еврозоны 2010–2012: как Германия («прилежный») наказала Грецию («расточительную»)
10.7. Кризисы 2014–2024: сырьевой ад и новая волна дефолтов
10.8. Криптовалюты и децентрализованные финансы: новый виток или старая пирамида?
10.8.1. Bitcoin: утопия или спекуляция?
10.8.2. DeFi и “банк без банкиров”
10.8.3. Глобальный Юг: inclusion или exploitation?
10.8.4. CBDC и государственный ответ
10.8.5. Итог: новая игра, старые правила
10.9. Итог главы: глобализация финансов — система, в которой проигрывают слабые
Глава 11. Пандемии, цепочки поставок и хрупкость рая
11.1. Рай глобальной эффективности, ад глобальной уязвимости
11.2. Just-in-time: когда эффективность убивает устойчивость
11.3. Мировая драка за вакцины: богатые против бедных
11.4. Кризис контейнерных перевозок 2021–2022
11.5. Последствия для глобальной бедноты: ад возвращается
11.6. Геополитика как новый шок: деглобализация?
11.7. Итог главы: глобализация — скорость, а не безопасность
Глава 12. Ответный удар: популизм, торговые войны и деглобализация
12.1. Когда ад начинает голосовать
12.2. Брекзит: когда «возьмём контроль назад» победило

12.3. Трамп: «Америка прежде всего» против глобализации
12.4. Торговые войны: Китай против Запада
12.5. Европейский популизм: слева и справа
12.6. Сценарии будущего: куда идём?
Часть IV. Социально-экономические итоги (взгляд с двух сторон)
Введение к части IV
Глава 13. Что мы измеряем? (провалы ВВП и успех индекса Джини)
13.1. Парадокс Истерлина: когда богатство не приносит счастья
13.2. Неравенство убивает счастье сильнее, чем бедность
13.3. Индекс человеческого развития (ИЧР): шаг вперёд, но недостаточный
13.4. Предельная полезность дохода: почему $1 000 бедному важнее, чем $10 000 богатому
Глава 14. Культурная гомогенизация: глобальная деревня или ментальный концлагерь?
14.1. «Атлас языков мира, находящихся под угрозой исчезновения»: данные ЮНЕСКО
14.2. Конкретные примеры исчезающих языков
Ирландский гэльский: парадокс денег без языка
Тибетский: ассимиляция под флагом развития
Коренные языки Австралии: из 250 — 13
Русский как lingua franca постсоветского пространства
Английский как «язык глобализации»: 1,5 миллиарда говорящих
14.3. Почему это важно? Что теряется с языком
Язык — это способ мышления
Медицинские знания: амазонская аптека
Пирахан: язык без чисел, но со сложной навигацией
«Ментальный концлагерь»
Диглоссия: новое неравенство
14.4. Сопротивление: кто борется за языки
Валлония: официальный статус без будущего
Квебек: закон как оружие
Новая Зеландия: модель Māori
Израиль: иврит — единственный успешный кейс
Но: экономическая основа решает
14.5. Итог: язык — индикатор, не только идентичность
Глава 15. Трансформация труда: от заводов к «цифровому плантаторству»
15.1. Масштабы цифрового труда: оценки МОТ и Всемирного банка
15.2. Amazon Mechanical Turk: анатомия цифрового плантаторства
15.3. Курьеры и водители: алгоритм как менеджер
15.3.1. Российский кейс: курьер как расходный материал
15.3.2. Продавцы Ozon и Wildberries: цифровые данники, у которых отнимают всё
15.3.3. Россия vs Китай: битва цифровых данников
15.4. Миф о «learn to code» и новая волна автоматизации
15.5. Сравнительная таблица: Fordizm vs цифровое плантаторство
15.6. Будущее труда: кооперативные платформы, профсоюзы 2.0 и всеобщий базовый доход
15.6.1. Профсоюзы 2.0: от завода к приложению
15.6.2. Platform Cooperativism: платформы, которыми владеют работники
15.6.3. Всеобщий базовый доход: утопия или необходимость?
15.6.4. Глобальное регулирование: что реально работает
15.6.5. Итог: выбор за нами

15.7. Итог главы: регресс или новый этап?
Что остаётся за горизонтом цифр и алгоритмов
Итог книги: рай и ад — два лица одной медали
Заключение
Дорога из ада: можно ли перемостить?
1. Возвращаясь к эпиграфу
2. Что мы узнали: двенадцать уроков глобализации
3. Сценарии будущего
4. Конкретные шаги: от осознания к действию
4.1. На индивидуальном уровне: начать с себя
4.2. На локальном уровне: инвестировать в сообщество
4.3. На глобальном уровне: присоединиться к движениям
4.4. Главное сообщение: начните с одного шага
5. Последний вопрос: готов ли рай платить за ад?
6. Вместо эпилога: письмо из будущего
Завершение
Приложения
Приложение 1. Хронология глобализации: 1944–2025
Приложение 2. Ключевые экономические показатели по странам (1990–2025)
Приложение 3. Модель «Рай–Ад»: Операционализация центральной метафоры монографии
Словарь терминов
Использованная литература и источники

Введение

Глобализация не умерла. Она просто перестала притворяться

«Вы мечтаете о мире без границ? Поздравляю. Для вашего кошелька он уже наступил. Для вашей зарплаты — тоже. Только почему-то вам кажется, что вы не в том самолёте»

В 2005 году Томас Фридман написал «Плоский мир». Миллионы людей поверили: глобализация выровняет шансы. Инженер из Бангалора будет получать столько же, сколько инженер из Бостона. Капитал потечёт туда, где нужен. Бедные страны станут богатыми. Богатые — ещё богаче, но всем станет лучше.

Прошло двадцать лет. Что мы имеем?

Рай — есть. Аккуратный, технологичный, тихий. В нём живут люди с опционами в FAANG, венчурными капиталами, паспортами двух островных юрисдикций и счетами в швейцарских банках. Они могут работать откуда угодно, инвестировать куда угодно, и закон для них — всего лишь рекомендация. Это 0,1% планеты, которые выиграли от глобализации так, как не выигрывал никто со времён колониальных монополий.

Ад — тоже есть. Только он не под землёй, а прямо под ногами у большинства из нас.

Ад — это рабочий из Огайо, чей завод переехал в Гуанчжоу, а сам он через пять лет умер от передозировки фентанила, потому что боль утраты будущего не лечится иначе.

Ад — это ткачиха из Дакки, которая шьёт вашу футболку за $2 в день без права на туалет и просит начальника не бить её так сильно палкой (её история — в главе 2).

Ад — это курьер Яндекс Еды, который везёт вам суши под дождём, зная, что если он опоздает на 3 минуты, алгоритм понизит его рейтинг, и завтра у него не будет заказов. И нет, больничный ему не положен. Он «партнёр», а не работник (глава 15).

Ад — это водитель такси в Москве, который работает 14 часов, чтобы отдать половину суммы платформе и арендовать чужую машину, и каждый его день — это игра в русскую рулетку с ГИБДД и усталостью (он тоже в главе 15).

Но самый страшный ад — это тот, который не видно. Потому что жертвы глобализации не умирают героями на баррикадах. Они растворяются в статистике: «структурная безработица», «региональная депрессия», «синдром отложенной жизни». Они голосуют за популистов, которые обещают вернуть заводы, но не возвращают ничего. Они пьют дешёвый антидепрессант в городе, где закрылся последний кинотеатр. И глобализация проходит мимо, как будто их не существует.

Хит этой книги (прочтите дважды):

Глобализация не создала рай для всех и ад для немногих. Она создала рай для одних и ад для других. И эти двое живут в параллельных вселенных, которые иногда пересекаются на одной посадочной полосе аэропорта Дубая или в одном чеке Amazon.

Зачем вам читать 300 страниц о том, что вы и так подозреваете?

Потому что подозревать и понимать механику — это разные вещи.

Вы можете знать, что ваш айфон стал дешевле. Но вы не знаете, кто заплатил разницу своим позвоночником (глава 2.2).

Вы можете ругаться на олигархов, которые уехали в Лондон. Но вы не знаете, как офшорные схемы делают их богаче, а вашу пенсию — призраком (глава 1.3).

Вы можете возмущаться «зарвавшимися курьерами», которые требуют права. Но вы не знаете, что алгоритм может уволить человека без объяснения причин и что это абсолютно легально (глава 15.3).

Эта книга — препарирование. Без идеологии. Без призывов «свергнуть капитализм». Просто факты, цифры, кейсы и карты. От Всемирного банка и МОТ до рассказов самих «жителей ада» — рабочих, мигрантов, курьеров, разорившихся владельцев магазинов.

О чём эта книга (и о чём она не говорит)

О чём она:

•

Почему свобода перемещения капитала всегда важнее свободы человека (глава 1.5).

•

Как
iPhone
убил завод в Детройте и создал рабочие места в Шэньчжэне — но не для всех (глава 2.4).

•

Почему в Индии 20 семей владеют половиной экономики, а 500 миллионов человек живут без канализации (глава 3.2).

•

Как в Силиконовой долине можно стать миллиардером, если ты инвестор, и остаться без жилья, если ты учитель (глава 4.2).

•

Как «Ржавый пояс» стал могильником американской мечты (глава 5.2).

•

Почему Нигерия экспортирует нефть, а не догоняет Европу (глава 6.3).

•

Как система «кафиль» в Саудовской Аравии превращает человека в имущество (глава 7.3).

•

Почему
Amazon
— рай для покупателя и крематорий для малого бизнеса (глава 8.3).

•

Где лежат ваши старые айфоны — свалка Агбогбloши в Гане (глава 9.4).

•

Почему кризис 1998 года в России не был случайностью
(глава 10.3).

•

Как пандемия уничтожила миф о «неуязвимых цепочках поставок» (глава 11.2).

•

Почему Брекзит и Трамп — не безумие, а рациональный ответ тех, кого глобализация съела (глава 12.2 и 12.3).

О чём она не говорит:

•

Она не призывает вернуться в «славное прошлое» — его не было.

•

Она не утверждает, что все глобальные элиты — злодеи. Но она показывает механизмы, которые делают зло системным, даже если отдельные люди добры.

•

Она не даёт простых рецептов. Сложные проблемы не имеют простых решений.

Как читать эту книгу

Вы можете читать её линейно — от части I к части IV, как я задумал. Тогда вы пройдёте путь от «устройства рая» до «анатомии ада», через кризисы к выводам.

Но вы можете читать её как атлас. Пролистайте до части II, если вам интересны живые истории «ада». Загляните в главу 15, если вы сами курьер или водитель такси (или начальник курьера). Прочтите главу 12 полностью, если хотите понять, почему ваш сосед вдруг стал голосовать за популистов.

Каждая глава заканчивается кратким итогом. Если у вас мало времени — читайте итоги. Но лучше не надо. Дьявол — в деталях. И ад — тоже в них.

Методология И ГРАНИЦЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Любое исследование, претендующее на анализ феномена планетарного масштаба, каким является глобализация, обязано прежде всего ответить на три вопроса: через какую теоретическую оптику оно смотрит на мир, откуда оно черпает эмпирический материал и где проходят границы его компетенции. Без ответов на эти вопросы любая критика глобальной экономики рискует скатиться либо в сухую статистику, за которой не видно людей, либо в эмоциональный манифест, лишённый доказательной базы.

Настоящий раздел фиксирует методологические основания монографии — и, что не менее важно, объясняет, как эти основания «встроены» в её структуру: читатель держит в руках не набор разрозненных эссе, а систему, каждая часть которой отвечает на свой сегмент одного и того же исследовательского вопроса: каким образом глобализация производит одновременно «рай» и «ад», кто и через какие механизмы оказывается по ту или иную сторону этой границы — и может ли она быть пересечена.

1. Тип исследования

Данная работа представляет собой критический междисциплинарный синтез вторичных данных, выполненный на стыке политической экономии, макросоциологии, политической экологии и мир-системного анализа. Это не эмпирическое исследование с собственным датасетом, не эконометрическая модель и не узкоспециальный отраслевой отчёт. Методологическая задача такого синтеза — не констатация отдельных фактов, а выявление структурных механизмов, через которые глобализация одновременно производит «рай» для одних групп и «ад» для других. Отсюда — два принципиальных следствия для всей книги.

Первое следствие — приоритет механизма над событиями. Закрытие завода в Дейтоне, пожар на свалке Агбогбloши, дефолт Замбии или штраф алгоритма курьеру рассматриваются не как независимые новости, а как проявления одних и тех же структурных процессов. Именно поэтому монография построена не по региональному и не по отраслевому, а по функциональному принципу: Часть I реконструирует «рай» (бенефициаров и выгоды), Часть II — «ад» (жертв и издержки), Часть III — точки перелома, где давление ада начинает разрушать сам рай (кризисы, пандемии, популистский ответ), Часть IV — инструменты измерения, позволяющие проверить, не является ли описанное литературным преувеличением.

Второе следствие — двойная оптика изложения. Каждое явление описывается дважды: «сверху (макростатистика, отчёты институтов, балансовые отчёты корпораций) и «снизу» (судьбы людей, живущих внутри этих цифр). Когда эти два слоя расходятся — а они расходятся почти всегда, — возникает предмет исследования: разрыв между ВВП и достоинством, между ростом и справедливостью.

2. Теоретическая рамка: концепция трёхконтурной эксплуатации

Традиционные подходы к изучению глобализации фрагментированы: экономисты считают индексы Джини и ВВП, экологи измеряют углеродный след, социологи фиксируют деградацию сообществ, лингвисты — исчезновение языков, юристы — обход прав. Главная методологическая проблема состоит в том, что эти процессы рассматриваются изолированно, тогда как в жизни они работают как единая система: одна и та же футболка одновременно является предметом неравного обмена (экономика), источником отравленной реки (экология) и элементом стандартизированного глобального потребления (культура).

В качестве объединяющей оптики в работе применяется авторская концепция «трёхконтурной эксплуатации», рассматривающая глобализацию как единую систему извлечения ренты через три взаимосвязанных контура:

Экономический контур: асимметричный обмен, трансфертное ценообразование, долговая архитектура и офшоризация капитала. Это контур, в котором работают главы 1–3, 6 и 10: прибыль глобальна, а расходы, налоги и риски — локальны.

Экологический контур: пространственная экстернализация издержек (перенос грязных производств и свалок на периферию) и углеродный колониализм. Это контур главы 9 и механизма «экстернализации», разобранного в мостовом разделе между частями I и II: издержки всегда экспортируются туда, где нет избирателей.

Когнитивный контур: стандартизация знания, лингвистическая гегемония и платформенная монополизация внимания. Это контур глав 4, 14 и 15: колонизируется не территория и не сырьё, а сам способ мышления — от исчезающих языков до алгоритмов, которые нанимают и увольняют.

Методологическая задача каждой главы — показать, как конкретное явление (производство смартфона, миграция рабочей силы, филантропия миллиардера) проходит сквозь все три контура одновременно, создавая кумулятивный эффект, который книга метафорически обозначает как «ад» для уязвимых групп и «рай» для бенефициаров. Кумулятивность — ключевое слово: ни один контур не «компенсирует» другой; они перемножаются.

Концепция трёх контуров не возникла из ниоткуда. Она синтезирует пять теоретических традиций, каждая из которых отвечает за свой «слой» анализа и каждой книга обязана заметной интеллектуальной долгом:

Мир-системный анализ (И. Валлерстайн) задаёт макро-оптику: мировую экономику как единую систему с ядром, полупериферией и периферией, в которой развитие одних регионов структурно сопряжено с недоразвитием других. Из этой традиции заимствована сама геометрия книги — движение от «анатомии рая» к «анатомии ада» и далее к точкам перелома.

Теория неравного обмена (А. Эммануэль, Р. Пребиш) объясняет механизм перекачки стоимости через внешнюю торговлю: обмен сырья и дешёвого труда на технологии и капитал закрепляет разрыв в ценах и доходах. Экономический контур концепции покоится прежде всего на этой традиции.

Политическая экология (А. Хорнборг и др.) позволяет рассматривать загрязнение, углеродный след и свалки не как «внешние эффекты», попутные издержки, а как структурную перекачку природной ренты от периферии к ядру — экологический контур.

Теория зависимого развития (Ф. Кардозо, Э. Фалетто) снимает дихотомию «развитие vs зависимость»: развивающиеся страны встроены в мировую систему асимметрично, и их рост часто усиливает, а не ослабляет зависимость. Этот тезис проходит через главы 3 и 6 — от «миллиардеров из трущоб» до «сырьевого придатка».

Концепция «накопления через лишение» (Д. Харви) наконец, даёт ключ к самым современным формам: приватизация, долговые механизмы, платформенная эксплуатация понимаются как способы извлечения стоимости через отчуждение прав, ресурсов и времени у масс. Именно здесь находится точка соприкосновения экономического и когнитивного контуров — от «цифровых плантаций» главы 15 до филантрокапитализма главы 3.

3. Методы исследования

Для доказательства тезисов используется комбинация четырёх взаимодополняющих методов. Никакой единственный метод не способен удержать объект такого масштаба; их сочетание позволяет перекрёстно проверять выводы — то, что видно кейсом, подтверждается статистикой, то, что показывает статистика, получает лицо в кейсе, то, что утверждают документы, проверяется дискурс-анализом, а историко-генетический метод отвечает на вопрос, не вечна ли эта система.

А. Сравнительный кейс-стади (Comparative Case Study). Макростатистика не способна передать цену глобализации для конкретного человека. Поэтому каждая глава опирается на 2–3 «якорных кейса»: катастрофа Rana Plaza, свалка Агбогблоши, система «кафиль» в странах Залива, «китайский шок» в американских индустриальных городах, алгоритмическое управление курьерами, дефолт Замбии, «Ангольские протоколы». Критерием отбора служила не экзотичность, а репрезентативность структурного противоречия: каждый кейс является идеальным типом более широкого системного сбоя. Кейс выбирался так, чтобы в нём можно было показать работу всех трёх контуров сразу.

Б. Структурно-статистический анализ. Анализ макроэкономических данных для выявления системных трендов. Используются не только традиционные метрики (ВВП, объёмы торговли), но и альтернативные индикаторы, отражающие реальное благосостояние и издержки: коэффициент Джини, индекс человеческого развития, скорректированные чистые сбережения Всемирного банка, индекс прекаризации труда, данные о глобальных потоках отходов. Первичные статистические ряды сведены в Приложении 2 — это позволяет держать в тексте только те цифры, которые непосредственно обслуживают аргумент.

В. Критический дискурс-анализ (Critical Discourse Analysis). Глобализация поддерживается не только силой капитала, но и силой нарративов. В книге анализируется, как международные институты (МВФ, Всемирный банк, ВТО, ВЭФ) и транснациональные корпорации конструируют понятия «эффективность», «гибкость рынка», «свобода торговли», «общее благо» — маскируя под ними механизмы изъятия стоимости и экологической экстернализации. Дискурс-анализ применяется также к корпоративной отчётности, где категории «устойчивое развитие» и «корпоративная социальная ответственность» разбираются как технологии легитимации (глава 2.7 о greenwashing — прямое применение этого метода).

Г. Историко-генетический метод. Современное неравенство не возникло в 1990-е годы. Метод предполагает трассировку действующих институтов — системы офшоров, патентного права, международной долговой архитектуры, моделей сырьевой торговли — к их колониальным и постколониальным корням. Это позволяет опровергнуть тезис о «естественности» и «неизбежности» текущего миропорядка: то, что было построено руками (в Бреттон-Вудсе, на Генеральном соглашении по тарифам, в Вашингтоне 1980-х), может быть перестроено руками.

4. Источниковая база

Эмпирический фундамент монографии опирается на пять массивов источников, которые дополняют друг друга и позволяют перекрёстно проверять ключевые утверждения. Принципиально важно, что ни один массив не считается самодостаточным: официальная статистика проверяется расследованиями, расследования — статистикой, а оба — академической литературой.

Официальная международная статистика: базы данных Всемирного банка, МВФ, МОТ (ILO), ФАО, ЮНЕП, ЮНЕСКО (включая Атлас языков мира, находящихся под угрозой исчезновения). Это источник «сверху»: сопоставимые межстрановые ряды, ежегодные тематические доклады (World Development Report, Global Wage Report, Trade and Development Report).

Академические исследования и отчёты Think Tanks: работы Всемирной лаборатории неравенства (World Inequality Lab), рецензируемые журнальные публикации, отчёты исследовательских центров (Oxfam, Tax Justice Network, Fairwork Foundation, Club of Rome). Это источник интерпретации: теоретические обобщения и проверенные эмпирические исследования по неравенству, торговле, экологическому обмену, платформенному труду.

Журналистские расследования и документы НПО: данные Международного консорциума журналистов-расследователей (ICIJ, включая Pandora Papers и «Ангольские протоколы»), отчёты Blacksmith Institute (Pure Earth) по токсичным точкам планеты, материалы правозащитных организаций. Это единственный доступ к теневой зоне экономики — офшорам,

нарушениям в цепочках поставок, трудовой эксплуатации, — куда официальная статистика заглянуть не может.

Корпоративная отчётность и судебные документы: годовые отчёты ТНК (10-K), материалы антимонопольных и трудовых судов, утечки внутренних регламентов платформенной экономики. Этот массив позволяет сопоставлять публичную риторику корпораций с их внутренней документацией — главным образом в главах 1, 3 и 15.

Данные статистических баз: коэффициент Джини, индекс человеческого развития, ВВП по ППС, показатели бедности и доходов, приведённые в Приложении 2. Первичные ряды вынесены в приложение, чтобы текст не превращался в справочник, а ссылки на таблицу работали как навигация.

Примечание о точности: в случаях, когда данные о теневой экономике, нелегальной миграции или объёмах уклонения от налогов носят оценочный характер, в тексте явно указываются границы погрешности и приводятся консенсусные оценки нескольких независимых агентств. Там, где источники расходятся, приводится диапазон, а не ложная точность единственной цифры.

5. Границы исследования

Чтобы сохранить фокус и глубину анализа, автор сознательно очерчивает границы работы. Граница — не признак слабости, а условие ясности: монография не претендует на объяснение всего, но претендует на объяснение своего предмета до конца.

Хронологические границы: институциональная рамка исследования охватывает период 1944–2025 годов — от Бреттон-Вудской конференции, заложившей фундамент послевоенной мировой экономики (МВФ, Всемирный банк, режим валютных курсов), до настоящего времени. Основной аналитический фокус сосредоточен на периоде с 1980 по 2025 год — неолиберальной фазе глобализации, начавшейся с революции Рейгана и Тэтчер и «Вашингтонского консенсуса», когда глобализация перешла от торгового обмена к финансовой и платформенной интеграции. Эпизоды более раннего периода (колониальная система, промышленный переворот) привлекаются как исторический контекст и материал для историко-генетического метода.

Пространственные границы: исследование носит глобальный характер с фокусом на линиях разлома: «Глобальный Север vs Глобальный Юг», а также на внутренних периферияхсамих развитых стран — «Ржавый пояс» США, Рурская область, старые индустриальные города Британии, депрессивные регионы Японии. Именно эти «внутренние Юги» развитых стран показывают, что граница «рая» и «ада» проходит не только между странами, но и внутри них.

Тематические исключения:

Книга не рассматривает геополитические и военные конфликты сами по себе — за исключением тех случаев, когда они являются прямым следствием борьбы за ресурсы («ресурсное проклятие», войны за кобальт и колтан в Конго, конфликты вокруг лития).

Не анализируются чисто теологические и религиозные аспекты глобализации — религия рассматривается только постольку, поскольку влияет на социально-экономические процессы.

Технические детали финансового инжиниринга (механика деривативов, устройство блокчейн-протоколов) даются только в объёме, необходимом для понимания их макроэкономических и социальных последствий.

Не претендует работа и на всеохватность географии: при глобальном охвате отдельные регионы (постсоветское пространство, Восточная Азия) разобраны подробнее других — пропорционально наличию верифицируемых данных и значимости кейсов для аргументации.

6. Метафорический аппарат: «рай» и «ад» как метод

Отдельного методологического комментария требует центральная метафора книги. «Рай» и «ад» — не риторическая украшательность и не моральная оценка, а аналитические

категории, за каждой из которых стоит операциональное определение. «Рай» обозначает положение группы, извлекающей ренту из глобальной системы при минимальных издержках и рисках; «ад» — положение группы, несущей системные издержки (экономические, экологические, когнитивные) при минимальном доступе к её выгодам.

Метафора допускает проверку: каждая глава завершается таблицей «Рай vs Ад», в которой обе позиции расписываются по конкретным измеримым параметрам — доходам, продолжительности жизни, рискам, правам. Читатель вправе не принять метафору — но он обязан спорить не с образом, а с цифрами, стоящими за ним. Такова методологическая ставка книги: эмоциональная честность в форме при бескомпромиссной строгости в содержании.

Полная операционализация модели — система индикаторов, шкала нормирования, композитный индекс и матрица архетипов — приведена в Приложении 3

7. Ограничения и позиция автора (Positionality)

Академическая традиция часто требует от исследователя «объективной отстранённости». Данная монография сознательно отказывается от этой претензии — и считает необходимым заявить об этом открыто. Исследование глобального неравенства, экологического коллапса и когнитивной унификации не может быть этически нейтральным. Позиция автора заключается в том, что объективность состоит не в безразличии к результатам, а в бескомпромиссной строгости при работе с фактами: данные не подгоняются под заранее заданный вывод; напротив, данным позволяется говорить, даже когда они рисуют картину, которую принято называть «адом».

Ограничения работы четыре. Во-первых, невозможность верификации всех статистических данных из-за различий в методологиях источников: оценки теневой экономики, оттока капитала и объёмов неформальной занятости различаются между агентствами, поэтому монография оперирует диапазонами и консенсусными оценками, а не ложной точностью. Во-вторых, опора на вторичные данные: автор не проводил полевых социологических интервью в трущобах Дакки или на складах Amazon; голоса «оставленных» звучат в книге через призму качественной журналистики и отчётов правозащитников. Это плата за широту охвата: невозможно лично исследовать всю планету, но можно выстроить систему координат, в которой каждый локальный кризис обретает глобальное объяснение. В-третьих, публицистические элементы — обращения к читателю, метафоры «рая» и «ада», эпиграфы — используются сознательно, как инструмент донесения аналитической идеи до широкой аудитории, а не как замена доказательств. В-четвёртых, монография содержит нормативную позицию: автор исходит из того, что изучение эксплуатации и несправедливости не может быть этически безразличным, — и именно поэтому финальные главы и заключение переходят от диагноза к рекомендациям.

Эта книга — карта. Она не заменит читателю путешествия по территориям глобальной несправедливости, но она не даст заблудиться в риторике тех, кто эту несправедливость проектирует.

ЧТО ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ДАЛА МИРУ

Зачем эта глава

Критика, которая не признаёт достижений объекта, — не критика, а пропаганда. Читатель, помнящий, что его деды жили в мире, где большинство человечества было неграмотно, полуголодно и умирало в среднем к сорока годам, немедленно распознает текст, который делает вид, что этого не было. И перестанет верить всему остальному — включая то, чему верить следовало бы. Поэтому эта книга начинает свой разбор не с обвинения, а с баланса. Глобализация дала миру реальные, огромные, исторически беспрецедентные достижения. Мы перечислим их все — с цифрами, без принижения. И затем зададим единственный вопрос, который и делает эту книгу критической: почему система, способная на такое, оказалась не

способной распределить плоды? Провал распределения — не извинение перед достижениями. Это преступление против них.

1. Величайшее сокращение бедности в истории человечества

Главное достижение глобализации — не айфоны и не лоукостеры, а то, о чём экономисты 1970-х не решались мечтать. С 1990 года около 1,5 миллиарда человек вышли из крайней бедности. Доля человечества, живущего менее чем на $2,15 в день, упала примерно с 38 % до менее 10 %. Если бы «глобальная бедность» была страной, она исчезла бы со скоростью целого Китая — потому что и исчезла в значительной части именно в Китае: 800 миллионов китайцев поднялись из бедности за одно поколение — то, что Англия делала за два века индустриализации. За ним — Индия, Вьетнам, Индонезия, Бангладеш. Никакая система — ни колониальная, ни социалистическая плановая, ни постколониальная изолированная — не демонстрировала ничего подобного по масштабу и скорости.

Честность требует и оговорки, и они не отменяют достижения. Порог $2,15 — это выживание, а не жизнь: сдвинутая, а не ликвидированная бедность. Около 700 миллионов человек всё ещё за этой чертой, большинство — в Африке к югу от Сахары, которая глобализацию почти не почувствовала (глава 6 объясняет, почему). Но признать оговорку — не значит отнять факт: бедность на планете за тридцать лет сократилась сильнее, чем за весь предшествующий столетный период. Это — результат открытия рынков, переноса производства и включения миллиардов людей в мировую экономику. То есть — результат глобализации.

2. Жизнь стала длиннее и здоровее

Второе достижение измеряется не деньгами, а годами. Средняя продолжительность жизни в мире выросла с ~66 лет (1990) до ~73 лет (2025); в самых бедных странах — примерно на десять лет. Детская смертность упала более чем вдвое: если в 1990 году из тысячи рождённых умирали 93 ребёнка, то сегодня — менее 40. Вымершая натуральная оспа — общее достижение человечества; полиомиелит уничтожен во всём мире, кроме двух стран, — от 350 тысяч случаев в год в конце 1980-х до единиц десятков. Смертность от ВИЧ/СПИДа сократилась в разы после того, как терапия добралась до стран, которые раньше получали только диагноз. Грамотность взрослых выросла со среднего уровня около трёх четвертей населения до почти девяти десятых; во втором поколении подряд растёт доля женщин с высшим образованием - во многих странах Азии и Латинской Америки она уже выше мужской.

Мотором этого стали не только деньги, но и глобальная инфраструктура знания: ВОЗ, вакцинальные альянсы, открытая наука, распространение медицинских протоколов из любой точки мира в любую за дни. Глобализация сделала медицинское знание общественным благом — хотя, как покажет глава 11, распределение этого блага в пандемию оказалось самым циничным актом эпохи.

3. Технологическая диффузия: знание стало дешёвым

В 1995 году интернетом пользовались четыре десятых процента человечества; сегодня — более пяти с половиной миллиардов человек, около двух третей планеты. Стоимость передачи информации упала в тысячи раз; стоимость обучения — катастрофически упала там, где работают МООС и открытые библиотеки; финансовая инклюзия за десять лет подключила к платёжным системам сотни миллионов людей, у которых нет банковского счёта, но есть телефон. Спутниковая съёмка и открытые данные позволяют НПО документировать вырубку лесов и нарушения прав — инструменты наблюдения, о которых правозащитники 1980-х могли только мечтать, теперь лежат в телефоне любого школьника. Пандемия показала предел: вакцина от COVID-19 создана менее чем за год — рекорд науки, недостижимый без глобальной кооперации. Ни одна страна, ни один корпоративный лабораторный замок это бы не сделали в одиночку.

4. Потребительский рай — тоже реальность

Что глобализация дала западному и поднимающемуся азиатскому среднему классу, описано в главе 2 подробно — здесь достаточно констатации: доля бюджета средней семьи на еду, одежду и технику упала с ~45 % до ~28 %; телевизор, который стоил два месяца зарплаты, стоит три дня; клубника в январе — норма, а не чудо. Это не мелочь: дешевизна товаров длительного пользования — это реальный рост реальных доходов, которого не показывает индекс зарплат. Миллиарды людей получили доступ к благам, которые для их родителей были фантастикой. Критика этой книги направлена не против этого рая — а против его цены и против того, кто её платит.

5. Работа — лифт, а не только кнут

Фабрики, о которых эта книга пишет жёстко, для сотен миллионов людей были единственным реальным путём из деревенской нищеты. Сборщица Ли из главы 4.3, называющая завод в Шэньчжэне «раем по сравнением с тем, что было», — не пропагандистский персонаж, а типаж. Экспортные фабрики Бангладеш сделали то, чего не смогли ни традиция, ни религия: они вывели десятки миллионов женщин из домашней изоляции в оплачиваемый труд — с отсроченным, но реальным эффектом власти над собственной судьбой. Индия, получившая заказы на IT-аутсорсинг, создала средний класс быстрее, чем любая её пятилетка. Экономист Дэни Родрик справедливо называет индустриализацию Глобального Юга «единственным проверенным путём национального развития» — и этот путь был открыт именно глобализацией.

Книга не отрицает лифт. Она спрашивает: почему лифт останавливается на определённых этажах — и кого он при этом переезжает.

6. Переводы, наука, нормы: невидимая инфраструктура

Три позитива редко попадают в рейтинги, а зря. Во-первых, денежные переводы мигрантов: около $860 миллиардов в год (2023) — это больше, чем все прямые иностранные инвестиции и вся официальная помощь развитию, вместе взятые, идущие в развивающиеся страны. Сотни миллионов семей получают эти деньги напрямую, минуя правительства и бюрократии — самый эффективный механизм перераспределения в мире, созданный не договорами, а самими пострадавшими от системы людьми (глава 7). Во-вторых, научная кооперация: от МКС до геномных баз данных, открытых для всей планеты. В-третьих, нормативная диффузия: понятия прав человека, запрет на детский труд, экологические стандарты — всё это стало глобальным языком, на котором можно требовать перемен из любой точки планеты; глобализация дала угнетённым не только рынки, но и словарь.

Итог баланса: четыре честных вывода

Сведём достижения и оговорки в четыре утверждения, на которых строится вся критическая часть книги.

Вывод 1. Достижения реальны. Это доказано цифрами семи позитивов выше. Ни одна из них не является иллюзией, пропагандой или статистической уловкой. Кто отрицает глобализацию как таковую, отрицает факты.

Вывод 2. Достижения распределены асимметрично — и это не сглаживается временем. Бедность сократилась — но неравенство внутри стран выросло почти везде. Средний класс получил дешёвые товары — но потерял уверенность в завтрашнем дне. Африка экспортирует сырьё, которое купило миру смартфоны, — и осталась за чертой. Выгоды и издержки одной системы упорно расходятся по разные стороны одной и той же границы. Это не случайность и не риторика — это структура, измеримая индикаторами (см. Приложение: Модель «Рай — Ад»).

Вывод 3. Достижения частично реверсивны и куплены невидимой ценой. 1,5 миллиарда вышли из бедности — и система объявила себя безупречной, перестав считать оставшихся. Рай, купленный ценой, которую он не признаёт, — это счёт, выставленный на имя других: ткачихам, шахтёрам, мигрантам, «оставленным», экосистемам. Книга называет эту цену поимённо — потому что система её не называет никогда.

Вывод 4. Именно масштаб достижений делает провал распределения непростительным. Система, сумевшая за поколение перекинуть лифт для полутора миллиардов, обладает технической способностью доплатить по счетам: компенсировать проигравших, защитить мигрантов, отчислить налог туда, где зарабатывается прибыль. Значит, проблема не в технике. Значит, она в архитектуре распределения власти. Значит, её можно решить — не разрушив глобализацию, а переписав её правила. Именно поэтому эта книга не манифест против глобализации, а претензия к ней: вы могли больше. Вы обязаны были.

Глобализация дала миру больше, чем любая система до неё. И спросить с неё по-настоящему можно только того, кто это признаёт. ***Дальше начинается книга.***

Часть

I

. Анатомия рая: Кто и почему выиграл

Глава 1. Транснациональный капитал: граждане мира без границ

«Корпорации не патриотичны. Они верны только своей прибыли.»
Джек Уэлч, бывший CEO General Electric

1.1. Кто правит миром?

Если бы в 1970 году экономисту показали цифры 2025 года — рост мировой экономики в 6 раз, объём международной торговли в 10 раз, снижение абсолютной бедности с 60% до 9% — он назвал бы это раем. И был бы прав. Но только если смотреть на графики макроэкономики, не заглядывая в распределение.

Главный бенефициар глобализации — транснациональный капитал. Корпорации, чей годовой бюджет превышает ВВП большинства стран мира. Их штаб-квартиры юридически находятся в Дублине, Сингапуре или Делавэре, производство — в Дунгуань или Бангладеш, основные рынки сбыта — в США и Европе, а налоги — там, где разрешено не платить.

По данным ООН, из 100 крупнейших экономических субъектов мира 69 — это корпорации, а не государства. Walmart (годовой оборот ~$650 млрд) экономически больше, чем Швеция, Польша и Бельгия вместе взятые. Apple ($383 млрд) — больше, чем Норвегия или ОАЭ. Эксперты McKinsey подсчитали, что на долю 1% крупнейших транснациональных корпораций приходится более 40% мирового производства товаров и услуг.

Это не рынок. Это иная вселенная, где законы пишут те, кто может перенести штаб-квартиру за 30 минут через океан.

1.2. «Гонка ко дну»: почему капитал всегда выигрывает

Глобализация подарила корпорациям уникальную привилегию: выбирать юрисдикцию. Не страну проживания — юрисдикцию.

Когда Вьетнам предлагает налоговую ставку 5%, Индонезия отвечает 3%, а Бангладеш — 0% на первые 10 лет. Каждая страна борется за инвестора, снижая условия. Экономисты называют это race to the bottom («гонка ко дну»). Выигрывает тот, кто бежит быстрее всех вниз — а выигрывает всегда капитал.

Кейс: Гастарбайтеры и транснациональные логистические цепи.

Корпорации Nike, Adidas, H&M не владеют заводами — они владеют брендами и цепочками поставок. Фабрика в Дакке (Бангладеш) формально принадлежит местному подрядчику, но все условия — цена, сроки, качество — диктует штаб-квартира в Орегоне или Херцогенаурахе. Когда в 2013 году обрушился комплекс Rana Plaza, где погибло 1134 человека, Nike и другие бренды публично выразили «глубокую скорбь» — и перенесли заказы в следующую дешёвую страну. На сутки, конечно, позже.

Транснациональные корпорации научились экстернализировать издержки — выносить риски, затраты и смерти за периметр своей отчётности. Рай для акционеров. Ад для тех, кто оказался внутри периметра — но не на том листе баланса.

1.3. Офшоры: как сделать деньги из воздуха (легально)

Корпорации не просто производят в бедных странах — они делают так, что прибыль исчезает из богатых стран по дороге.

Схема «Двойной ирландский с голландским сэндвичем» (использовавшаяся Google, Facebook, Apple до 2020 года) выглядит так:

•

Продажа в Германии → зачисляется в ирландский филиал (налог 12,5%)

•

Ирландский филиал платит роялти нидерландской компании (налог 0% внутри ЕС)

•

Нидерландская компания переводит роялти на Бермуды (налог 0%)

Итог: с €100 млн выручки в Германии уплачено налогов €… 380 тысяч. Реально. Именно столько заплатила Apple в 2014 году с €60 млрд европейской выручки — эффективная ставка 0,005%.

По оценкам Tax Justice Network:

•

Ежегодно страны теряют $480 млрд налоговых поступлений из-за офшорных схем.

•

Это в 4 раза больше всех официальных объёмов международной помощи на развитие (

ODA

).

Рай? Для акционеров Apple — да, их доходность выше на эти полтриллиарда. Для государства Германии, которое недофинансировало школы и мосты? Для учителя, не получившего надбавку? Сложнее.

1.4. «Эффект

Amazon

»: как рай для покупателя становится адом для города

Когда маркет-плейсы говорят «мы делаем товары дешевле для вас», они правы. Но у любой цены есть обратная сторона.

Amazon, крупнейший транснациональный капиталист розничной торговли, выстроил рай для потребителя: доставка за 24 часа, цена ниже, выбор шире. Однако:

•

Локальные магазины умирают. С 2010 по 2025 год в США закрылось 45% независимых книжных магазинов, 35% хозяйственных, 28% обувных.

Тысячи семейных предприятий — исчезли.

•

Рабочие места становятся адом. На складах

Amazon

в 2024 году зафиксирован уровень травматизма в 6 раз выше среднего по логистике. Датчики на запястьях отслеживают каждую секунду без движения. Туалетные перерывы — таймируются.

•

Города теряют налоговую базу.

Amazon

платит налоги с прибыли, зарегистрированной в Люксембурге, а не с продаж в Детройте или Ньюкасле.

Профессор Зубайр Хассан (Университет Квинс, Канада) назвал это «раем для географии, адом для сообщества». Транснациональный капитал не имеет любимого города — поэтому он может разрушить любой.

1.5. Свобода перемещения капитала против свободы человека

Нам говорили: глобализация принесёт свободу. Капитал получил право перемещаться между странами за секунду, без виз, без границ.

Человек — нет.

Биржевой трейдер продаёт акции Toyota из Токио, Лондона и Нью-Йорка без единого документа. А рабочий из Таджикистана, чтобы въехать в Россию (член того же экономического союза!), собирает справку о несудимости, медицинские тесты, патент, депозит.

Транснациональный капитал — абсолютно свободный гражданин мира. Человек — абсолютно несвободный.

В этом заключается главный парадокс «рая»:

•

Цифры говорят: более 1 млрд человек вышли из крайней бедности с 1990 года благодаря глобализации.

•

Человеческий опыт подсказывает: стоимость жилья выросла (впечатлениями инвесторов), зарплаты стояли на месте (давлением дешёвой рабочей силы по всему миру), социальный контракт разорван.

Те, кто живёт в «раю» ТНК, существуют в особой реальности. У них нет страны в старом смысле, но есть юрисдикция низкого налога, яхта на Кайманах, виза инвестора в 160 странах. Это космополитическая элита не в античном смысле «гражданина мира» (который заботится обо всех), а в корпоративном смысле «человека, которому мировой порядок предназначен».

1.6. Итог главы: Рай — это статус, а не место

Транснациональный капитал создал архитектуру, в которой:

•

Прибыль глобальна, а расходы локальны.

•

Риски коллективны, а доходы частны.

•

Свобода капитала абсолютна, а свобода человека относительна и регулируема.

Для генерального директора корпорации, владельца фонда или наследника семьи, у которой 80% активов в глобальных портфелях, мир действительно стал раем. Прозрачные границы. Люксовые кластеры. Частные школы и медицина, не зависящие от налоговой базы конкретного государства.

Но для жителя американского Растона после закрытия автозавода, который уехал в Монтеррей (Мексика) — ад. Для ткачихи из Леона (Никарагуа), чья фабрика закрылась потому, что H&M нашёл дешевле во Вьетнаме — ад. Для повара в Лондоне, чью зарплату 15 лет давят мигранты без прав — ад.

Рай и ад никогда не были географическими понятиями. Глобализация просто сделала их адресами одного балансового отчёта.

Глава 2. Глобальный средний класс: дешёвые товары на крови?

«Когда китайский рабочий получает повышение, американский рабочий получает увольнение».

популярная мантра 2000-х, упрощающая, но не полностью ложная

2.1. Потребительский рай: почему ваш

iPhone

стал дешевле

Если вы живёте в развитой стране и относитесь к среднему классу, ваша повседневная жизнь за последние 30 лет изменилась кардинально. И в большинстве случаев — к лучшему.

В 1990 году семья со средним доходом в США тратила на еду, одежду и бытовую технику около 45% бюджета. В 2025 году — около 28%. Телевизор с диагональю 50 дюймов в 1990 году стоил два месяца зарплаты. Сегодня — три дня. Пара кроссовок Nike — $150, но с учётом инфляции они дешевле, чем в 1995 году, а качество и комфорт выросли.

Главный двигатель этого рая? Глобальные цепочки поставок. Товар проектируется в Купертино (США), чипы делаются в Тайване, сборка — в Чжэнчжоу (Китай), логистика — через Сингапур, а бухгалтерия проходит через Ирландию. Каждое звено цепочки работает там, где это дешевле всего.

Для среднего класса это означает:

• Дешёвая электроника.

• Доступная одежда международных брендов.

•

Продукты круглый год (клубника зимой — спасибо перуанским теплицам).

•

Возможность путешествовать (лоукостеры + дешёвое топливо).

По данным Всемирного банка, за 1990–2025 годы реальные доходы среднего класса в развитых странах выросли на 42%, а цены на потребительские товары длительного пользования упали на 60%.

Рай? Несомненно — на полке супермаркета и в смартфоне.

2.2. Обратная сторона цены: кто заплатил за вашу дешёвую футболку?

Проблема начинается, когда вы задаёте простой вопрос: за чей счёт этот рай?

Возьмём футболку H&M. В магазине в Берлине она стоит €9,99. Распределение этой цены (по данным исследования Clean Clothes Campaign, 2024):

0,30 евро — получает работница на фабрике в Бангладеш за футболку, которую она шила 45 минут.

Её зарплата: $95 в месяц. Прожиточный минимум в Дакке: $320 на семью. Разницу добирают дети (31% детей в Бангладеш работают, по данным UNICEF), сверхурочные по 14 часов и долги.

Средний класс Запада покупает дешёвую одежду. Но эта дешёвая одежда стала возможной потому, что:

•

Рабочая сила в экспортных зонах лишена прав профсоюзов (в СЭЗ Бангладеш профсоюзы запрещены законом до 2026 года).

•

Экологические издержки вынесены в бедные страны (окрашивание тканей отравляет реки вокруг Дакки и Хошимина).

•

Субсидии западного потребителя на самом деле субсидируются бедностью производителя.

Экономист Джон Хикс назвал это «глобальным арбитражем труда» — капитал находит самое дешёвое человеческое время на планете и назначает его цену. Потребитель в раю не видит ада. Потому что ад географически далеко.

2.3. Парадокс среднего класса: ваш работодатель тоже участвует в гонке

Хуже всего, что средний класс оказывается в двойной ловушке.

Он получает дешёвые товары как потребитель. Но он же теряет доход как работник — потому что его работодатель тоже участвует в «гонке ко дну».

Кейс: General Electric. В 1980-х годах GE имела 85 заводов в США и 350 000 работников. В 2025 году — 8 заводов в США, 120 000 работников, а объёмы производства выросли в 3 раза. Остальное производство — в Мексике, Китае, Вьетнаме, Индии. Инженер из Огайо, который раньше зарабатывал $80 000 на сборке турбин, теперь зарабатывает $55 000 в сфере обслуживания — или вообще без работы.

Что происходит с зарплатами среднего класса в развитых странах (2024, OECD, индекс реальной покупательной способности):

•

США: +6% за 20 лет (но без учёта роста стоимости жилья, образования и медицины — реально -3%)

•

Германия: +2% (с 2015 года фактически стагнация)

•

Франция: +4% (в основном за счёт социальных трансфертов)

• Япония: -1% (два потерянных десятилетия)

•

Италия: -5% (еврозона ударила сильнее всех)

При этом производительность труда в тех же странах выросла на 45–70% за тот же период. Весь прирост производительности ушёл акционерам и топ-менеджменту (в виде дивидендов и бонусов), а не среднему классу.

График расходится до неприличия. В 1980 году CEO зарабатывал в 40 раз больше среднего работника. В 2025 году — в 350 раз (по данным Economic Policy Institute).

Рай для директоров. Ад для инженеров.

2.4. «Китайский шок» и его последствия

Экономисты называют «китайским шоком» период после вступления Китая в ВТО (2001), когда китайский экспорт хлынул на мировые рынки.

Пол Кругман (нобелевский лауреат) подсчитал: в США в 2000–2015 годах из-за китайского импорта исчезло от 1,5 до 2,4 млн рабочих мест в обрабатывающей промышленности.

Не все они были рабочими-низкоквалифицированными — закрывались небольшие фабрики, инженерные бюро, поставщики.

Результат: Растон (Алабама), Толидо (Огайо), Флинт (Мичиган) — города, которые были «раем» среднего класса в 1960-х, превратились в «ад» опиоидной эпидемии, безработицы и социальной деградации.

Давид Отор, экономист из MIT, назвал это «локализованной катастрофой» — в среднем по стране статистика выглядит терпимо, но в конкретных городах — полный коллапс. И именно эти города проголосовали за Трампа, Брекзит, Национальное объединение во Франции. Они не против глобализации как идеи. Они против глобализации, которая уничтожила их жизнь.

2.5. Куда исчез средний класс? (И появился ли он где-то ещё)

Глобализация не просто уничтожила средний класс на Западе. Она создала его на Востоке.

За 2000–2025 годы:

•

В Китае численность среднего класса выросла с 5 млн до 450 млн человек (больше населения США).

•

В Индии — с 20 млн до 120 млн.

•

Во Вьетнаме, Индонезии, Бангладеш — с нуля до десятков миллионов.

Для них глобализация — рай. Человек в Гуанчжоу, который 20 лет назад был крестьянином, сегодня ездит на Volkswagen, живёт в своей квартире, отправляет ребёнка в университет. Именно он — «китайская мечта», которая стала реальностью благодаря мировым фабрикам и инвестициям ТНК.

Но есть нюанс.

Этот новый средний класс уязвим. Он сидит на игле глобального спроса. Если европейский или американский потребитель сократит покупки — заводы в Дунгуань встанут. Уровень сбережений в Китае высокий не из культуры, а из страха: работа в экспортном секторе может исчезнуть за месяц.

Кроме того, сам этот китайский средний класс начинает испытывать то, что испытал западный 20 лет назад: его рабочие места уходят в Бангладеш, Камбоджу, Эфиопию. Гонка ко дну не остановилась — она просто сместилась дальше на юг.

2.6. Тревожный симптом: стагнация реальных доходов

Посмотрим на цифры ОЭСР (2025) по реальным располагаемым доходам среднего класса (индекс, 2000 год = 100):

Картина двойная:

•

Запад — 20 лет топтания на месте или падения.

•

Азия — взрывной рост, но с неизвестной устойчивостью.

Именно это стагнирующее большинство на Западе чувствует себя преданным. Им обещали, что глобализация даст рай. А она дала дешёвую футболку, но забрала пенсию, стабильность и уверенность в завтрашнем дне.

2.7. Этичное потребление и его пределы: может ли покупатель изменить мир?

«Нет такого понятия, как этичное потребление при капитализме».

— Хауард Зинн, американский историк и общественный деятель

Если в предыдущей главе мы видели, что дешёвая футболка — это ад для ткачихи в Бангладеш, то возникает закономерный вопрос: а что, если покупатель откажется от этой футболки? Что, если миллионы потребителей начнут голосовать кошельком — выбирая «чистые» этикетки, сертификаты Fair Trade, органический хлопок? Эта глава — о самом массовом антикапиталистическом движении, которое не назвало себя таковым. О движении, в котором участвовали миллионы обычных людей, искренне веривших, что их выбор в супермаркете может спасти чью-то жизнь на другом конце планеты. И о том, почему система поглотила эту революцию, не пролив ни капли пота.

Эта глава — мост. Между потребительским раем, где каждый третий житель Европы покупает что-то «этичное», и элитами развивающихся стран, которые переписывают правила игры. Потому что пока одни выбирали между сертифицированным и обычным кофе, другие строили офшорные империи.

2.7.1. Рождение этичного потребителя: от маргиналов к мейнстриму

Всё началось с кофе. В 1988 году в Нидерландах группа активистов запустила проект Max Havelaar — первую сертификацию Fair Trade, названную в честь вымышленного персонажа, боровшегося против эксплуатации колониальных рабочих. Их идея была радикальной: что если покупатель готов платить на несколько центов больше за чашку кофе, эти деньги дойдут до фермера в Гватемале? В 1997 году несколько подобных инициатив объединились в Fairtrade International — организацию, которая сегодня охватывает 2 миллиона фермеров и рабочих в 70 странах.

Следующим рубежом стал лейбл Rainforest Alliance, основанный в 1987 году американским экологом Дэниелом Катцем. В отличие от Fairtrade, сфокусированного на социальной справедливости, Rainforest Alliance делал ставку на экологию: защиту лесов, биоразнообразия, устойчивое земледелие. К 2024 году организация сертифицировала более 2 миллионов фермеров, а её лягушка-эмблема стала одним из самых узнаваемых экологических символов на планете.

Но цифры рассказывают историю гораздо масштабнее, чем отдельные этикетки. Согласно данным IFOAM — Organics International, глобальные розничные продажи органических продуктов питания и напитков достигли рекордных 145 миллиардов евро в 2024 году — рост на 6,9 млрд евро за год. В 2000-м этот рынок едва достигал 18 миллиардов долларов. Другими словами, за четверть века рынок органических продуктов увеличился почти в восемь раз. США остаются крупнейшим рынком (60,4 млрд евро), за ними следуют Германия (17 млрд) и Китай (15,5 млрд). Швейцария установила мировой рекорд по потреблению органических продуктов на душу населения — 481 евро в год, с долей органики в 12,3% от всех продовольственных продаж.

Если сложить вместе рынки органической продукции, Fairtrade, устойчивой моды, круэлти-фри косметики и этичных инвестиций, общий объём «эти́чной экономики» к 2025 году превышает 300 миллиардов долларов. Движение переросло нишевый статус. Fairtrade International сообщает, что к 2024 году только рынок сертифицированных продуктов питания и напитков Fairtrade оценивался в 334,87 миллиона долларов с прогнозом роста до 707 мил-

лионов к 2032 году (CAGR 9,8%). Кофе доминирует в этой структуре с долей 38,5% — каждая пятая чашка «этичного» кофе продаётся в мире с логотипом Fairtrade.

Но вот парадокс: чем больше становился этот рынок, тем больше корпораций хотели на нём заработать. И тем меньше оставалось от первоначальной революционной идеи.

2.7.2. Механизм

greenwashing

: как корпорации подмяли этичное потребление

Greenwashing (буквально «зелёная мойка») — практика, при которой компании преувеличивают или фабрикуют свои экологические заслуги. И это не единичные случаи. Это — промышленный масштаб лжи.

Исследование Европейской комиссии 2020 года охватило 150 заявлений о экологичности, размещённых на веб-сайтах компаний в разных секторах экономики ЕС. Результаты были ошеломляющими: 53% всех «зелёных» заявлений оказались расплывчатыми, вводящими в заблуждение или необоснованными. 40% — не имели вообще никаких подтверждающих доказательств. Половина из 230 существующих экологических лейблов предлагала слабую или несуществующую верификацию. Как констатировали европейские регуляторы, «потребители не могут доверять экологическим маркировкам».

Но цифры — это абстракция. Рассмотрим конкретные кейсы.

H&M Conscious Collection. В 2021 году благотворительная организация Changing Markets Foundation выпустила доклад, который потряс индустрию моды. 59% всех «экологических» заявлений европейских и британских модных брендов оказались вводящими в заблуждение. H&M возглавил антирейтинг: 96% заявлений компании нарушали нормы конкуренции и рынка. Но самое поразительное открытие касалось коллекции Conscious Collection, позиционируемой как «более устойчивая». В ней содержалось 72% синтетических волокон — против 61% в обычной линии H&M. Другими словами, «экологичная» коллекция была *менее* экологичной, чем основная. При этом футболки Conscious Collection шились на тех же фабриках в Бангладеш, о условиях труда на которых мы говорили в предыдущей главе. «Зелёная» этикетка — та же эксплуатация, но под другой вывеской.

Nestlé и «устойчивое какао». Швейцарский гигант, крупнейшая пищевая компания в мире, запустил Nestlé Cocoa Plan ещё в 2009 году. К 2024 году программа охватывала 187 454 фермера и поставляла 88,9% какао Nestlé. Компания отчиталась: 96 580 детей получили поддержку через системы мониторинга и реабилитации детского труда (CLMRS). Звучит впечатляюще. Но позвольте задать вопрос: зачем нужна «система реабилитации», если детского труда изначально быть не должно? По данным Международной организации труда (МОТ), в Гане и Кот-д'Ивуаре — двух крупнейших мировых производителях какао — 1,56 миллиона детей работают на плантациях. Фермеры в Кот-д'Ивуаре зарабатывают в среднем 0,78 доллара в день — меньше, чем стоит плитка шоколада в европейском супермаркете. Протокол Харкина-Энгеля, подписанный индустрией ещё в 2001 году, обязывал сократить худшие формы детского труда на 70% к 2005 году. Дедлайн переносили уже четыре раза. Текущий — 2025 год. Результат? По оценкам исследователей, количество детей, занятых на плантациях какао, *возросло* за это время.

Coca-Cola и переработка пластика. Компания, шестой год подряд признаваемая крупнейшим мировым загрязнителем пластиком по данным аудитов Break Free From Plastic, тратит сотни миллионов на рекламу своей экологичности. В 2023 году волонтёры в 41 стране собрали 537 719 единиц пластиковых отходов; 33 820 из них — с логотипом Coca-Cola, что стало рекордом за всю историю проекта. Coca-Cola производит 134 миллиарда одноразовых пластиковых бутылок в год; её пластиковый след оценивается в 3,45 миллиона тонн. При этом, согласно данным ОЭСР, 91% всего пластика в мире *не перерабатывается* — он попадает на свалки, в океаны, в пищевые цепи. В декабре 2024 года Coca-Cola нанесла удар по собственной

репутации: компания тихо удалила с сайта обязательство достичь 25% многоразовой упаковки к 2030 году, заменив его на… ничего. Страница с оригинальным обещанием стала недоступна. «Это не greenwashing — это предательство», — прокомментировал Вон Хернандес, глобальный координатор Break Free From Plastic.

Данные исследования Google Cloud (2022) ставят точку: 58% глобальных топ-менеджеров *признают*, что их компании преувеличивают усилия по устойчивому развитию. Среди североамериканских руководителей этот показатель достигает 72%. Greenwashing — не ошибка. Это бизнес-модель.

2.7.3. Парадокс этичного потребителя: привилегия богатых

Вот проблема, о которой предпочитают не говорить в рекламе органических продуктов: этичное потребление — дорогое удовольствие. Органические продукты в среднем на 20–30% дороже обычных. Сертифицированная одежда Fair Trade стоит вдвое-трое выше fast fashion. Электромобиль, произведённый с «зелёной» энергией, недоступен семье с доходом ниже медианного.

Исследования потребительского поведения выявляют устойчивую закономерность: готовность платить премию за этичные товары коррелирует с уровнем дохода. Исследование, опубликованное в *Food Quality and Preference* (2021), показало, что респонденты с более высоким доходом и женщины в целом готовы платить больше за продукцию с маркировкой Fair Trade. Но ключевой вывод — в форме этой зависимости. Социологи описывают её как *перевёрнутую U-образную кривую*: наиболее склонны к устойчивому потреблению представители среднего класса. Бедные не могут позволить себе этичные покупки по объективным экономическим причинам. Сверхбогатые… потребляют столько, что никакие сертификаты не компенсируют их углеродный след.

Этичное потребление стало *классовым маркером*. Как заметил профессор IESEG School of Management Бенжамен Бёф: «Цена выступает барьером для низкооплачиваемых групп и одновременно оправданием для избыточного потребления среди богатых». Купить органическое манго за 8 евро в бутике Парижа — это не только питание, это *позиционирование*. Это заявление: «Я заботлюсь о планете». При этом фермер в Перу, вырастивший это манго, получил за него центы.

Система воспроизводит неравенство даже в сфере, которая призвана его преодолевать. Низкооплачиваемые работники в развитых странах — уборщицы, кассиры, водители доставки — не могут позволить себе выбирать между обычной и «этичной» футболкой. Они покупают ту, что дешевле. Их «выбор» предопределён экономикой выживания. В то же время богатые покупают этичные товары, ощущая моральное превосходство — *виртуозный круг*, в котором спасение планеты превращается в привилегию элиты.

География этичного потребления — тоже география неравенства. 78% рынка Fair Trade в Северной Америке сосредоточено в США. Европа доминирует в органических продуктах. А что Африка? Что Юго-Восточная Азия? Там, где производится большинство «этичных» товаров, их покупают лишь единицы.

2.7.4.

B

Corp

и новые модели: история успеха и пределов

Если сертификации Fairtrade и органические лейблы работали в рамках существующей системы, то B Corp попытались изменить сами правила игры. Сертификация B Lab, запущенная в 2006 году, оценивает компании не только по финансовым показателям, но по пяти параметрам: управление, отношения с работниками, сообщество, окружающая среда, клиенты.

Статус B Corp требует закрепить социальную миссию в уставе компании — делая её юридически обязательной, а не PR-опцией.

Рост был впечатляющим. К 2024 году глобальное сообщество B Corp насчитывало 9 368 сертифицированных компаний в 102 странах и 160 отраслях, объединяя 917 090 сотрудников. Только в Великобритании — крупнейшей национальной B Corp-общине — более 2 400 компаний с оборотом £30 миллиардов, обеспечивающих рабочие места для 150 000 человек. Малые и средние британские B Corp в 2023–2024 годах демонстрировали рост выручки на 23,2% при национальном среднем 16,8%.

Но масштаб имеет значение. Глобальная выручка всех B Corp оценивается примерно в $200 миллиардов. Мировой ВВП в 2024 году — около $105 триллионов. Доля B Corp в мировой экономике составляет менее 0,2%. Это не революция. Это капля в океане.

Patagonia — исключение, подтверждающее правило. В сентябре 2022 года основатель компании Ивон Шуинар (Yvon Chouinard) совершил беспрецедентный поступок: передал 98% акций Patagonia, оцениваемых в $3 миллиарда, вновь созданному фонду Holdfast Collective, который направит все дивиденды на борьбу с климатическим кризисом. Оставшиеся 2% с правом голоса ушли фонду Patagonia Purpose Trust, обеспечивающему независимость миссии компании. «Земля — наш единственный акционер», — заявила Patagonia. Это был самый радикальный акт корпоративной ответственности в истории капитализма. Но сколько таких Шуинаров в мире? Один. И даже Patagonia — бизнес с годовым оборотом около $1 миллиарда — не может изменить индустрию моды стоимостью $2,5 триллиона.

Ben & Jerry's — трагедия компромисса. История этой компании — лучшая иллюстрация пределов «этичного капитализма». Основанная в 1978 году в Вермонте с тройной миссией (качество продукта, экономическая устойчивость, социальная справедливость), Ben & Jerry's стала иконой движения. Но в 2000 году компанию приобрёл Unilever за $326 миллионов. Сделка включала уникальную оговорку: независимый совет с эксклюзивными полномочиями по защите социальной миссии бренда. На бумаге — идеальный компромисс. На практике — двадцать лет эрозии.

В 2021 году Ben & Jerry's объявила о прекращении продаж в оккупированных Израилем территориях на Западном берегу — в соответствии со своими ценностями. Unilever отреагировал продажей израильского филиала локальному лицензиату, что позволило продолжить продажи. Началась судебная тяжба. В 2024 году Unilever уволил генерального директора Ben & Jerry's Дэвида Стивера, поддерживавшего социальную миссию, и наложил цензуру на публичные заявления бренда. В сентябре 2025 года сооснователь Джерри Гринфилд подал в отставку, заявив: «Это глубоко разочаровывает — прийти к выводу, что эта независимость, сама основа нашей продажи Unilever, исчезла». Unilever планирует выделить мороженое в отдельную компанию The Magnum Ice Cream Company к декабрю 2025 года. Сооснователи просят «освободить» Ben & Jerry's. Ответ новой компании: «Ben & Jerry's не продаётся».

Мораль? В системе, где главной целью является максимизация прибыли, даже юридически закреплённая социальная миссия уступает давлению акционеров. Этичный капитализм внутри некапиталистической компании — оксюморон.

2.7.5. Итог: покупатель не спасёт мир

Сложим всё воедино. Мы имеем движение, выросшее с нуля до $300+ миллиардов. Мы имеем миллионы людей, искренне желающих делать «правильный» выбор. Мы имеем бесчисленные сертификации, аудиты, рейтинги.

И мы имеем мир, в котором 1,56 миллиона детей по-прежнему работают на плантациях какао. Где Coca-Cola, шестой год подряд крупнейший пластиковый загрязнитель планеты, уве-

личивает производство одноразовой упаковки. Где 53% «экологических» заявлений — ложь. Где Unilever цензурирует собственную «этичную» дочернюю компанию.

Индивидуальное потребление не может заменить системное регулирование. Это не означает, что покупатели бессильны. Но их сила — не в выборе между двумя банками кофе, а в политическом давлении. Нужны не «этичные покупки», а политические решения: обязательные стандарты прозрачности цепочек поставок, налоги на углеродные выбросы, запрет на одноразовый пластик, международные конвенции о минимальных ценах на сырьё, уголовная ответственность корпораций за эксплуатацию детского труда.

Европейский Союз делает первые шаги. Директива о корпоративной ответственности в цепочках поставок (CSDDD), принятая в 2024 году, обязывает крупные компании мониторить соблюдение прав человека и экологических стандартов в своих цепочках поставок — включая поставщиков за пределами ЕС. Закон о «зелёных заявлениях» (Green Claims Directive) требует независимой верификации любых экологических маркировок. Но эти законы — капля в море. Их применение займёт годы, а штрафы остаются смехотворными по сравнению с прибылями транснациональных корпораций.

Пока один потребитель выбирает Fairtrade-кофе за 12 евро за килограмм, другой покупает обычный за 4 евро. Разница в 8 евро — это не «справедливая торговля». Это маркетинг. Настоящая справедливость требует, чтобы цена на кофе включала реальную стоимость труда — не по доброй воле покупателя, а по закону. Чтобы запретить продажу товаров, произведённых с использованием детского труда. Чтобы обязать Coca-Cola перейти на многоразовую упаковку — или покинуть рынок.

Покупатель не спасёт мир. Мир спасут законы.

2.7.6. Рай
vs
Ад: этичное потребление в цифрах

Показатель
Рай (для этичного потребителя Запада)
Ад (для работника Глобального Юга)

Размер рынка органических продуктов (2024)
€145 млрд глобально
Фермеры какао в Кот-д'Ивуаре — $0,78/день

B Corp-компаний (2024)
9 368 компаний, 917K работников
0,2% от мирового ВВП — маргинальное влияние

Доплата за Fairtrade-кофе
+15–30% к цене — «моральное удовлетворение»
5–10% доходит до фермера — остальное — посредники

H&M Conscious Collection
72% «экологичных» товаров — синтетика
Те же фабрики Бангладеш — те же $68/месяц

Coca-Cola «переработка»

100% rPET бутылки — красивая этикетка
91% пластика не перерабатывается — свалки и океаны

Greenwashing-заявления
53% «экологичных» маркировок — ложь
100% последствий лжи — экосистемы и сообщества

Patagonia — дар Шуинара
$3 млрд фонду — «Земля — акционер»
Исключение: 1 компания из 300 млн в мире

Ben & Jerry's + Unilever
«Независимая социальная миссия»
Цензура, увольнения CEO, отставка сооснователя

Аналитическая интерпретация

Таблица демонстрирует фундаментальную асимметрию этичного потребления: система создаёт *иллюзию* перемен при сохранении *реальности* эксплуатации. Рынок в $300+ миллиардов не привёл к повышению зарплат работникам Бангладеш, не искоренил детский труд на плантациях какао, не остановил наводнение планеты пластиком. Почему? Потому что этичное потребление работает в рамках рыночной логики, где приоритет — прибыль, а не справедливость. Fairtrade-премия в 15–30% не перекрывает структурное неравенство цепочки поставок, в которой ритейлер получает 50–60% от конечной цены. B Corp-сертификация охватывает менее 0,2% мировой экономики — статистически незначимая величина. Greenwashing позволяет корпорациям паразитировать на этичных намерениях потребителей, продавая те же товары под «зелёной» вывеской. И даже самый радикальный акт корпоративной ответственности — передача Patagonia фонду — остаётся единичным случаем в океане транснационального капитала. Вывод неумолим: индивидуальные потребительские выборы, сколь бы искренними они ни были, не способны переломить структурные механизмы глобальной эксплуатации. Без системного регулирования — обязательных стандартов, а не добровольных сертификатов; уголовных санкций, а не репутационных рисков; международных конвенций, а не рыночных ниш — «этичное потребление» останется привилегией богатых и утешением для их совести.

Но есть те, кто не просто покупает товары, а переписывает правила игры с самого верха. Пока потребители выбирали между лейблами, элиты развивающихся стран строили офшорные империи, приватизировали государственные активы и превращали семейные бизнесы в транснациональные конгломераты. Кто они — миллиардеры, выросшие из трущоб? И как им удалось обогатиться на глобализации, пока остальные лишь выбирали, какой кофе «более этичный»? Об этом — в следующей главе.

2.8. Итог главы: рай для потребителя — ад для работника (если вы не китаец)

Глава 2 показывает ключевое противоречие глобализации для среднего класса:

Но есть исключение. Если вы — представитель нового среднего класса в Азии, глобализация стала для вас лифтом из бедности. Вы чувствуете рай. Вы не видели ада, потому что он либо в прошлом, либо на фабриках-конкурентах в ещё более бедных странах.

Глобализация не просто расслоила мир на богатых и бедных. Она расслоила мир на тех, кто успел вскочить в поезд, и тех, кого поезд переехал. И тех, кто сидит в поезде и боится, что его на следующей станции высадят.

Средний класс никогда не был единым. Глобализация просто сделала этот разрыв очевидным — и опасным.

Глава 3. Элиты развивающихся стран: миллиардеры из трущоб

«Мы создали капитализм в Индии. Жаль только, что он создан для 100 семей, а не для миллиарда».

бывший высокопоставленный чиновник правительства Индии

3.1. Смена декораций: как глобализация переписала карту богатства

Если вы спросите обычного человека в Лондоне или Нью-Йорке, кто самые богатые люди планеты, он назовёт Безоса, Маска, Арно, Цукерберга. И будет прав — но не полностью.

Список Forbes 2025 года показывает нечто иное. В топ-30 вошли:

•

Мукеш Амбани (Индия) — состояние $125 млрд.

• Гаутам Адани (Индия) — $98 млрд.

•

Чжун Шаньшань (Китай) — $68 млрд (бутилированная вода, извините).

•

Чжан Имин (Китай,

ByteDance

/

TikTok

) — $56 млрд.

•

Пранаво Джойосупто (Индонезия) — $48 млрд (уголь, пальмовое масло, телекомы).

Эти имена неизвестны западному обывателю. Но они богаче, чем основатели Goldman Sachs, LVMH или Volkswagen вместе взятые.

Что произошло? Глобализация создала десятки новых миллиардеров в странах, которые 30 лет назад считались «развивающимися». И их появление — не случайность. Это прямая функция реформ, приватизации, либерализации и, как ни странно, сохранения локальных монополий под флагом открытости.

Экономист Томас Пикетти в «Капитале в XXI веке» показал: глобальная норма доходности капитала (около 4-5%) устойчиво выше темпов роста мировой экономики (2-3%). Но в развивающихся странах этот разрыв чудовищно больше — 10-15% годовых на капитал при росте ВВП в 4-6%. Именно здесь куются состояния, сравнимые с империями Гугенхаймов и Рокфеллеров в их лучшие годы.

3.2. Приватизация по-азиатски: как государство продало будущее двадцати семьям

Классический сценарий появления миллиардера в развивающейся стране выглядит так:

Шаг 1. Государственная монополия. В портфеле государства есть телекоммуникации, порты, уголь, энергетика, цемент — всё то, что гарантированно приносит деньги.

Шаг 2. Международное давление. МВФ, Всемирный банк и доноры говорят: «Либерализуйтесь. Приватизируйте. Откройте рынки». Идея здравая — конкуренция повысит эффективность.

Шаг 3. Локальная специфика. Тендеры выигрывает тот, кто «ближе к телу» — родственник министра, старый партнёр по бизнесу, экс-директор госкомпании. Западный инвестор проигрывает, потому что «не понимает местных реалий».

Шаг 4. Новая монополия. Бывшая госкомпания становится частной, но конкуренции не возникает. Цены растут. Качество не меняется. А прибыль уходит в офшор и на счета 2-3 семей.

Кейс: Reliance Industries (Мукеш Амбани).

В 2002 году после смерти Дхирубхая Амбани империя Reliance контролировала 40% индийского рынка текстиля, 30% нефтехимии, 25% телекоммуникаций. Ни один из этих рынков не был естественной монополией. Просто индийское государство в течение 30 лет отдавало лицензии и ресурсы компании Амбани, потому что «она создаёт рабочие места».

К 2025 году Reliance стоит $250 млрд — больше, чем Boeing или Airbus. При этом Индия остаётся страной, где 13% населения живёт за чертой бедности ($2,15 в день).

Рай для одного — ад для миллионов.

3.3. «Семейные конгломераты»: постколониальный капитализм

То, что на Западе называют «корпоративной Америкой» (публичные компании с распылённой собственностью), на Глобальном Юге почти не встречается. Там доминируют семейные конгломераты:

•
Индия:
Tata
(с 1868 года),
Birla
,
Ambani
,
Adani
— суммарно контролируют около 25% ВВП страны.
•
Индонезия:
Salim
Group
,
Djarum
,
Sinar
Mas
— уголь, пальмовое масло, недвижимость, медиа.
•
Филиппины:
SM
Group
,
Ayala
— более 30% капитализации фондового рынка.

•
Турция:
Ko
ç,
Sabanc
ı — от автомобилей до финансов.
•
Мексика:
Carlos
Slim
(
Am
é
rica
M
ó
vil
) — в 2010-м был богатейшим человеком мира, контролируя 70% мексиканских телекомов.

Эти конгломераты — прямые наследники колониальной экономики, где ресурсы распределялись между «верными туземными элитами». Независимость не отменила эту модель — она просто сменила вывеску.

Профессор Джо Стадвелл (автор «Азиатской модели») пишет: «В Корее, Тайване, Сингапуре государство создало chaebol (гигантские семейные корпорации), а затем сказало: “Теперь вы конкурируйте на мировых рынках”. Но внутри страны они остались монополистами.»

И глобализация не ослабила их — она дала им выход на мировой рынок капитала. Сегодня облигации Tata или Reliance покупают пенсионные фонды Норвегии и Канады, считая их «надёжными активами».

Рай для семейных офисов. Ад для местного малого бизнеса, который не может конкурировать с налоговыми льготами и административным ресурсом конгломерата.

3.4. Офшоры и отток капитала: куда уходят миллиарды

Самое ироничное: новые миллиардеры развивающихся стран активнее всего пользуются теми же офшорными схемами, что и западные корпорации. Только с одним отличием — капитал из бедной страны надолго уходит из неё.

Цифры незаконного (и полулегального) оттока капитала из развивающихся стран (по данным Global Financial Integrity, 2024):

Эта сумма в 7 раз превышает весь внешний долг этих стран. Достаточно легализовать этот капитал внутри — и можно было бы построить школы, больницы, дороги, провести водопровод в каждую деревню. Но капитал этого не хочет. Он хочет безопасности и низких налогов — поэтому идёт в Лондон, Дубай, Сингапур, Майами.

Кейс: Ангола. Страна, богатая нефтью. Дочь бывшего президента Жозе Эдуарду душ Сантуша — Изабель душ Сантуш — стала первой женщиной-миллиардером в Африке ($2,2 млрд). Её состояние было нажито на приватизации государственных активов (включая алмазодобывающую компанию Endiama).

В 2019 году расследование «Ангольских протоколов» показало, что не менее $500 млн из её состояния переведены через офшоры на Мальту, в Португалию и Швейцарию.

Сама Ангола — входит в 20% беднейших стран мира. Продолжительность жизни — 61 год. Младенческая смертность — 15 раз выше, чем в Европе.

Рай для семьи душ Сантуш. Ад для 30 миллионов ангольцев.

3.5. Китай: государственный капитализм как исключение

Важное отступление: Китай не вписывается в эту модель. Почему?

Потому что Коммунистическая партия Китая сохранила жёсткий контроль над финансовой системой и точечно ограничила отток капитала. Да, китайские миллиардеры (в основном из технологического сектора, недвижимости и производства) есть и их много. Но:

•

Власти заставили Анта Групп (

Alibaba

,

Tencent

) свернуть экспансию в финансовые услуги и передать часть контроля регулятору.

•

С 2021 года проводится политика «общего процветания» — миллиардеры «делятся» через социальные программы (налоги, филантропия под надзором партии).

•

Капитал из Китая утекает, но несравнимо меньше (по оценкам, около 2-3% ВВП, тогда как в Индии и России — 5-7% ВВП).

Китайский путь: мы сделали миллиардеров, но мы же их и контролируем. Рай для бизнеса — но рай с вышкой и красной кнопкой. Многие китайские миллиардеры сидят под домашним арестом (как Джек Ма в 2020-2022) или бежали (как создатель Evergrande Хуэй Ка Янь).

Ада в китайском стиле там, где прав на выкачивание прибыли нет у богатых.

3.6. Новые русские: постсоветский кейс

Россия — отдельный и очень показательный кейс. После распада СССР ваучерная приватизация (1992-1995) передала государственные активы (нефть, металлы, телекомы) в руки 20-30 человек. Как выразился один из них (Борис Березовский): «Бизнес в России — это взять себе кусок госсобственности.»

К 2025 году:

•

Состояние Владимира Потанина (Норильский никель) — $25 млрд.

•

Владимира Лисина (Новолипецкий металлургический комбинат) — $23 млрд.

• Леонида Михельсона (НОВАТЭК) — $28 млрд.

Все они жили в Лондоне или Швейцарии (до 2022 года), их дети учились в Оксфорде, активы держались через кипрские, британские и багамские трасты. Российская экономика за это время выросла с $200 млрд ВВП (1995) до $1,8 трлн (2025). Но средняя зарплата в регионах — $600. А моногорода (Норильск, Магнитогорск) имеют экологию и уровень жизни, сопоставимые со странами Центральной Африки.

Известный экономист Андерс Ослунд назвал это «олигархический капитализм» — система, где капитал защищает себя от государства, а не государство защищает слабых от капитала.

Рай для 30 семей. Ад для 140 миллионов, если Россия входит в кризис. Что и случилось в 2014-2015 и 2022-2023 годах.

3.7. Глобальные филантропы: спасение мира или власть без ответственности?

«Благотворительность — это почти всегда маска, за которой скрывается невежество или нечестность. Люди не хотят думать, они хотят чувствовать себя хорошо. Поэтому они дают деньги и забывают о проблеме.»

— Оскар Уайлд, “Духи социализма”

Если миллиардеры из главы 3 нажили состояния на приватизации госкомпаний, вывозе капитала в офшоры и эксплуатации дешёвой рабочей силы — то что происходит, когда они решают «вернуть обществу» часть накопленного? Ответ прост: они создают новую форму власти. Не выборную, не подотчётную, не ограниченную конституцией или сроком полномочий. Власть, замаскированную под добродетель.

В 2024 году американцы пожертвовали на благотворительность рекордные **$592,5 млрд** — рост на 6,3% по сравнению с 2023-м. Фонды выдали **$109,81 млрд**, корпорации — **$44,4 млрд**. Филантропия стала одной из крупнейших «индустрий» США, превосходя по объёму ВВП более половины стран мира. Но за этими цифрами скрывается фундаментальный вопрос: кто решает, на что тратятся эти деньги? Избранные правительства? Международные организации с мандатом от народов? Или несколько десятков сверхбогатых людей, чьи имена мы все знаем?

Эта глава — мост между миром элит и миром технологий. Она рассказывает о том, как миллиардеры, уже контролирующие экономику, через филантропию захватывают и повестку — здравоохранение, климат, образование, демократические институты. И почему это не спасение мира, а его приватизация.

3.7.1. Эра филантрокапитализма: когда благотворительность становится бизнес-моделью

Philanthrocapitalism — филантрокапитализм. Термин, придуманный журналистами Майклом Грином и Мэтью Бишопом в 2008 году, сегодня стал брендом. Он означает подход к благотворительности как к инвестиции: измеримая отдача, метрики эффективности, венчурное мышление. «Мы не просто даём деньги, — говорят филантрокапиталисты, — мы *решаем проблемы*».

Билл Гейтс — лицо этой эры. Фонд Билла и Мелинды Гейтс (BMGF), основанный в 2000 году, распоряжается эндаументом почти **$78 млрд** (2025 год). В 2024 году фонд выделил на гранты **$8,6 млрд** — сумму, превосходящую двухгодовой бюджет Всемирной организации здравоохранения (**$6,8 млрд** на 2024–2025 годы). Гейтс — не крупнейший донор ВОЗ. Он — *второй по величине источник её финансирования вообще*, уступая только правительству США, которое в январе 2025 года объявило о выходе из организации. После этого BMGF автоматически стал *де-факто* крупнейшим донором.

Джордж Сорос и его Open Society Foundation (OSF) — другая модель. За 40+ лет работы фонд направил на программы демократии, прав человека и образования около **$32 млрд**, работая в **120+ странах**. OSF финансирует университеты, НПО, независимые СМИ, юридические инициативы. Если фонд Гейтса — это филантропия технократическая, то фонд Сороса — филантропия политическая.

Джефф Безос в феврале 2020 года объявил о создании Bezos Earth Fund с обязательством выделить **$10 млрд** на борьбу с изменением климата к 2030 году. За первый раунд (2020) было распределено **$791 млн** — в том числе по $100 млн крупнейшим экологическим НПО: Environmental Defense Fund, World Wildlife Fund, Nature Conservancy. В январе 2024 года фонд получил от IRS статус освобождения от налогов. Безос, чьё состояние оценивается в **$259,5 млрд** (Forbes, апрель 2026), выделил на климат всего 5% своего капитала — и мгновенно стал одним из крупнейших «экологических» игроков планеты.

Илон Маск — случай особый. У него нет классического фонда, но он обещает. Подписал Giving Pledge (обязательство отдать большую часть состояния на благотворительность), заявлял о намерении выделить **$6 млрд** ООН на борьбу с голодом (при условии прозрачного отчёта, которое так и не последовало), публично обсуждал филантропские инициативы в Twitter/X. Маск — филантроп в режиме реального времени, где каждый твит — потенциальный грант.

Но вся эта щедрость — это не перераспределение. Это **сохранение контроля**.

Академические исследования показывают: американские миллиардеры через филантропию могут получить налоговые льготы до **74%** от суммы пожертвования. Иначе говоря, до 74 центов из каждого доллара, который «дарит» миллиардер, — это деньги, которые он *не заплатил* в виде налогов. Вычеты на благотворительность обходятся бюджету США примерно в **$60 млрд в год** — по данным Стэнфордского политолога Роба Райха, автора книги *«Just Giving: Why Philanthropy Is Failing Democracy»*. «Это не частная щедрость, — пишет Райх, — это государственная субсидия плутократии. Сверхбогатые, в отличие от всех нас, получают право решать, куда пойдёт огромная часть их *потенциальных* налоговых долларов».

200 подписантов Giving Pledge контролируют совокупное состояние свыше **$2 трлн**. Если они выполнят обещание и передадут на благотворительность хотя бы 51% — при налоговой выгоде в 50%, потери государственной казны составят более **$500 млрд**. Шестеро крупнейших подписантов — Маск, Цукерберг, Эллисон, Баффетт, Гейтс и Блумберг — контролируют свыше $1 трлн. Их филантропия может стоить налогоплательщикам около **$300 млрд**.

Вопрос к читателю: если богатый человек передаёт $1 млрд в свой фонд и при этом экономит $740 млн на налогах — кто на самом деле заплатил эти $740 млн? Он? Или вы — через недофинансированные школы, больницы и дороги?

3.7.2. Кейс Гейтс: кто управляет мировым здоровьем?

В 2024 году фонд Гейтса выделил ВОЗ очередной транш. Это был один из 640 грантов, выданных организации за четверть века. В период с 2000 по 2024 год BMGF перечислил ВОЗ **$5,5 млрд — 9,5% всех доходов организации** за 2010–2023 годы. Гейтс — не просто донор. Гейтс — *акционер* мирового здравоохранения.

Но ключевой вопрос не в сумме, а в её распределении. Исследование Джонатана Кеннеди, опубликованное в *BMJ Global Health* в октябре 2025 года, анализирует все 640 грантов. Цифры обескураживают:

- **$3,2 млрд (58,9%)**
  — на полиомиелит.
- **$2,9 млрд (53,3%)**
  — на вакцинные программы и проекты.
-

$301,3 млн (5,5%)
— на закупку вакцин.
•
$79,9 млн (1,5%)
— на исследования и разработку вакцин.
•
$37,4 млн (0,7%)
— на укрепление систем здравоохранения.
•
$11,8 млн (0,2%)
— на воду и санитарию.
•
Менее 1%
— на неинфекционные заболевания, несмотря на то, что они вызывают
74% всех смертей в мире
, причём
77%
этих смертей приходится на страны с низким и средним доходом.

Гейтс решил, что полиомиелит важнее туберкулёза, малярии и сердечно-сосудистых заболеваний вместе взятых. Не ВОЗ приняла это решение. Не избранные правительства. Один человек — основатель софтверной корпорации — определил приоритеты мирового здравоохранения на поколение вперёд.

И это не случайность. Это *система*. Доходы ВОЗ складываются из двух источников: обязательных взносов государств-членов (по формуле, учитывающей ВВП и население) и добровольных взносов. Проблема в том, что обязательные взносы покрывают лишь около 20% бюджета. Остальные 80% — добровольные, и почти все они *целевые*: донор указывает, на что именно потратить деньги. «В результате, — констатирует исследование Кеннеди, — сферы, интересные донорам, получают больше ресурсов, чем нужно, а те, которые донорам неинтересны, недофинансируются».

Фонд Гейтса не просто финансирует — он *структурирует* рынок. BMGF — учредитель и крупнейший донор GAVI (Альянса по вакцинам), в который направил **$4,6 млрд** (примерно пятую часть всех средств альянса). Представители фонда сидят в советах директоров GAVI, Глобального фонда по борьбе со СПИДом, туберкулёзом и малярией, CEPI (Коалиции по инновациям в области готовности к эпидемиям). Они участвуют в разработке стратегий, определении приоритетов, распределении грантов. Это не партнёрство — это *интеграция* частного капитала в публичное управление.

Критика многослойна. *Первая* — технократическая: фонд Гейтса решает, какие болезни «важны». Полиомиелит получил $10+ млрд через все каналы (ВОЗ, GAVI, Rotary International, UNICEF, PATH, Всемирный банк). Малярия — около $5 млрд. Туберкулёз — крохи, несмотря на то, что он убивает больше людей, чем ВИЧ и малярия *вместе взятые*. По данным ВОЗ, в 2023 году от туберкулёза умерло 1,25 млн человек — и для него до сих пор нет новой вакцины со времён БЦЖ (1921 год).

Вторая критика — корпоративная. Фонд Гейтса лоббирует частные патенты на вакцины. В 2020 году, когда Оксфордский университет разработал вакцину от COVID-19, он изначально обещал передать права без лицензий. Под давлением BMGF университет отказался от этого обещания и заключил эксклюзивное соглашение с AstraZeneca. Результат: вакцина, разработанная на публичные деньги, стала источником прибыли для частной корпорации.

Третья — структурная. Фонд финансирует *симптомы*, а не *причины*. Вместо укрепления систем здравоохранения — вакцинация. Вместо обеспечения чистой водой — таблетки от

диареи. Вместо борьбы с неравенством — технологические фиксы. Это не случайно: технологические фиксы продаются, укрепление систем — нет. «Подход фонда Гейтса к глобальному здоровью, — заключает исследование Кеннеди, — это узкий технократический подход, фокусирующийся на технических решениях для инфекционных заболеваний».

3.7.3. Кейс Сорос: филантропия как геополитика

Если Гейтс управляет здоровьем, то Сорос управляет повесткой. Open Society Foundation, основанная в 1993 году, работает в более чем 120 странах и направила на программы около **$32 млрд**. Но если фонд Гейтса действует через ВОЗ и GAVI, то Сорос действует через гражданское общество — университеты, НПО, независимые медиа, юридические клиники, избирательные наблюдатели.

OSF финансировала Центрально-Европейский университет в Будапеште (основан лично Соросом), поддерживала независимые СМИ в странах бывшего СССР, финансировала правозащитные организации, программы по борьбе с коррупцией, образовательные гранты для журналистов и активистов. Это звучит благородно. Но возникает вопрос: чья это повестка?

В ноябре 2015 года Россия запретила Open Society Foundations и Open Society Institute Assistance Foundation, назвав их деятельность «угрозой основам конституционного строя и безопасности государства». В ноябре 2018 года фонд объявил о закрытии операций в Турции — из-за «безосновательных искажений» со стороны правительства. В мае 2018 года OSF ушёл из Венгрии — родины Сороса, — после принятия «законов Stop Soros», криминализировавших помощь мигрантам и фактически вытеснивших фонд из страны.

Эти запреты — не однозначное зло. Венгерский премьер Виктор Орбан использовал Сороса как идеального врага: еврейского миллиардера, финансирующего «либеральную диктатуру» и «массовую миграцию». «Stop Soros» стал не просто законом — брендом, символом суверенитета против «внешнего вмешательства». Россия, Турция, Пакистан — везде запреты на OSF сопровождались риторикой защиты национальных интересов.

Но есть и обратная сторона. OSF — это *частная* организация, не подотчётная избирателям. Она финансирует политические силы в чужих странах — не через избирательные кампании (хотя и это тоже, опосредованно), а через структурную поддержку определённого типа общества: открытого, либерального, проевропейского, проамериканского. Критики — от Орбана до Путина — называют это «мягкой силой» Запада. Сторонники называют «поддержкой демократии». Но обе стороны сходятся в одном: OSF — это *инструмент геополитического влияния*, а не нейтральная гуманитарная организация.

В 2019 году Сорос объявил о намерении выделить **$1 млрд** на создание глобальной сети университетов — «Open Society University Network». В 2021 году фонд переструктуризировался: Сорос передал управление своему сыну Александру, обеспечив преемственность на десятилетия вперёд. Миллиардеру тогда было 91 год, но его проект переживёт его — как пережили Рокфеллера и Карнеги.

Филантропия Сороса ставит демократию перед парадоксом. Может ли частная организация, не избранная народом, финансировать демократические институты? Если да — то кто определяет, какие именно институты «демократичны»? И не становится ли филантропия в таком случае альтернативой, а не дополнением к демократии?

3.7.4. Тёмная сторона щедрости: филантропия как налоговая оптимизация

Вернёмся к налогам. В июне 2006 года Уоррен Баффетт — тогда второй богатейший человек мира — объявил о передаче **10 млн акций Berkshire Hathaway** фонду Гейтса. Общая стоимость пожертвования на тот момент — **$30,7 млрд**, крупнейшее благотворительное пожертвование в истории США. Баффетт продолжал передавать акции ежегодно — к 2025 году общая сумма превысила **$40 млрд**.

Но вот что важно: Баффетт передавал не наличные, а *акции с нереализованной прибылью*. При продаже таких акций он заплатил бы налог на прирост капитала до **23,8%** (20% федеральный + 3,8% налог на инвестиционный доход). Передавая акции напрямую в фонд, он этот налог *не платил*. Вместо того чтобы государство получило ~$9,5 млрд налогов с $40 млрд прибыли — деньги пошли в фонд Гейтса, где Баффетт (до 2021 года — член совета директоров) имел влияние на их распределение.

Баффетт сам признаёт эту систему несправедливой. Он много лет выступал за «правило Баффетта» — минимальный налог 30% для доходов свыше $1 млн. Конгресс отклонил предложение в 2012 году. Баффетт платил меньший налоговый процент, чем его секретарша — и в ответ *дарил деньги фонду*, вместо того чтобы платить их государству. «Я считаю, что деньги принесут больше пользы обществу, если будут распределены филантропически, чем если пойдут на незначительное сокращение постоянно растущего долга США», — заявил он после расследования ProPublica о налогах миллиардеров.

Но кто уполномочил Баффетта — или Гейтса — решать, что лучше для общества? Демократия предполагает, что такие решения принимают *избранные* представители через *публичные* бюджеты с *парламентским* контролем. Филантропия заменяет эту цепочку одним человеком и его фондом.

Проблема усугубляется непрозрачностью. По данным исследователей, **менее 10%** фондов имеют веб-сайты. Фонды не обязаны публиковать стратегии, отчёты о деятельности, протоколы заседаний совета директоров. Они должны подавать налоговую декларацию (Form 990-PF в США) и ежегодно расходовать минимум 5% активов — но эти 5% включают административные расходы, поездки, конференции, зарплаты персонала. Оставшиеся 95% могут инвестироваться где угодно — в акции нефтегазовых компаний, оружейных конгломератов, табачных гигантов. Фонд Гейтса инвестировал в BP, ExxonMobil, Chevron — компании, чья деятельность противоречила заявленной экологической миссии фонда. Только после скандала 2021 года фонд начал избавляться от ископаемых активов.

Донор-адвайзд фонды (Donor-Advised Funds, DAF) — ещё один «чёрный ящик». Донор передаёт активы в DAF, немедленно получает налоговый вычет — но деньги могут годами лежать мёртвым грузом, пока донор «решит», куда их направить. «Фонды становятся хранилищами филантропического богатства, — пишет Роб Райх, — позволяя донорам получить налоговые льготы сегодня и распределять деньги когда-нибудь потом, если вообще когда-нибудь».

3.7.5. Демократия против филантропии: за право решать

Ананд Гирихарадас, бывший колумнист New York Times и автор книги *«Winners Take All»* (2018), приводит меткий пример. В 2015 году Марк Цукерберг объявил о пожертвовании **$100 млн** на улучшение государственных школ в Ньюарке, Нью-Джерси. Деньги пошли на частные чартерные школы, системы оценки учителей, закрытие «неэффективных» учреждений. Результат: через три года программа провалилась. Учителя протестовали, родители вос-

стали, политики открестились. $100 млн растворились без следа — но Цукерберг ни перед кем не отчитывался. Если бы это были публичные налоговые деньги, последовали бы слушания, расследования, отставки. А так — «спасибо за попытку».

Это и есть ключевое различие. Демократическое правительство ошибается — и его меняют на выборах. Филантроп ошибается — и он *продолжает*. Потому что его власть не зависит от избирателей. Она зависит только от размера капитала.

Роб Райх из Стэнфорда называет филантропию «плутократическим элементом в демократическом обществе» — plutocratic element in democratic society. Он не призывает отменять благотворительность. Он призывает к реформам: заменить регрессивный налоговый вычет (который выгоднее богатым) на фиксированный налоговый кредит (одинаковый для всех). Обязать фонды публиковать стратегии и отчёты. Ввести срок существования фондов — например, 25 лет после смерти донора, а не вечность. Запретить целевые (earmarked) гранты в международные организации — чтобы ВОЗ определяла приоритеты, а не доноры.

Другие голоса — радикальнее. Мэрит Каплан, профессор права из Йельского университета, называет крупные фонды «частным правительством, не подчиняющимся системе сдержек и противовесов». Линси Макгоги, автор книги *«The Givers»*, документирует, как филантропия создаёт «параллельную инфраструктуру» — частные школы рядом с государственными, частные клиники рядом с общественными, частные НПО рядом с муниципальными службами — «параллельную систему для тех, кто может позволить себе выбирать, и убогую систему для всех остальных».

Цифры говорят сами за себя. В 2024 году фонд Гейтса потратил **$8,6 млрд** — больше, чем бюджет здравоохранения большинства стран Африки *вместе взятых*. За 25 лет фонд направил на полиомиелит более **$10 млрд** через все каналы — сумму, которую ни одно демократическое правительство не могло бы выделить на одно заболевание без массовых протестов. Но Гейтс мог. Потому что он не обязан отчитываться перед избирателями.

Если бы у вас был миллиард долларов — кому бы вы доверили решать, как его потратить? Себе? Избранному правительству? Или передали бы фонду с советом директоров, назначенным одним человеком?

3.7.6. Итог: рай для филантропов — ад для демократии

Филантропия не зло по своей природе. Больницы спасают жизни, стипендии меняют судьбы, вакцины предотвращают эпидемии. Но *институционализированная* филантропия миллиардеров — это не добродетель. Это *власть*. Власть без выборов, без сроков, без отчётности. Власть, оплаченная налоговыми льготами, которые финансируют нас все.

Билл Гейтс, Джордж Сорос, Джефф Безос, Уоррен Баффетт — все они, без сомнения, искренне верят, что делают мир лучше. Но их искренность не делает их действия демократичными. Мир, в котором миллиардеры решают, какие болезни лечить, какие университеты финансировать, какие экологические технологии развивать — это мир, в котором *голос денег* громче *голоса народа*.

Альтернатива существует. Не благотворительность, а **справедливое налогообложение**. Если сверхбогатые платили бы налоги пропорционально своему богатству — если бы наследственное состояние облагалось, если бы прирост капитала облагался как обычный доход, если бы офшорные структуры были бы невозможны — государства имели бы ресурсы для качественного здравоохранения, образования, экологических программ. Ресурсы, распределяемые *демократически*, через бюджеты, парламенты, публичные дебаты.

Но этого не происходит. Вместо того чтобы платить налоги и дать избранному правительству решать, куда тратить деньги — богатые создают свои «правительства» в форме фондов. И эти частные правительства становятся всё мощнее, а демократические — всё слабее.

Рай (для кого)
Ад (для кого)

Миллиардеры получают налоговые вычеты до 74% и контроль над глобальной повесткой
Налогоплательщики компенсируют потерю доходов через недофинансирование публичных услуг

Фонды определяют приоритеты здравоохранения (полиомиелит > туберкулёз > системы здравоохранения)
Жители бедных стран получают технологические фиксы вместо укрепления инфраструктуры

Частные доноры «покупают» репутацию гуманистов, оставаясь плутократами
Демократические институты размываются под натиском неподотчётной частной власти

Богатые страны через OSF и подобные фонды проецируют «мягкую силу»
Суверенные государства становятся объектами внешнего влияния под видом «поддержки демократии»

Фармкомпании получают гранты, патенты и лоббирование через фонды
Государства не могут обеспечить доступ к дешёвым лекарствам из-за защиты интеллектуальной собственности

Доноры-адвайзеры хранят активы годами, получая немедленные налоговые льготы
Благотворительные организации ждут финансирования, пока доноры «решают»

Интерпретация таблицы. Контраст между «раем» и «адом» филантрокапитализма очевиден, но часто игнорируется в публичной риторике. Миллиардеры, выделяющие миллиарды на благотворительность, воспринимаются как герои — без анализа *источника* этих денег и *механизмов* их распределения. Налоговые вычеты на благотворительность (до $60 млрд в год только в США) означают, что общество *субсидирует* частные предпочтения сверхбогатых — при том что эти предпочтения могут не совпадать с демократически определёнными приоритетами. Случай фонда Гейтса наглядно демонстрирует дисбаланс: $3,2 млрд на полиомиелит против $11,8 млн на воду и санитарию — при том что последняя является детерминантой здоровья для миллиардов людей. Это не случайность, а системный эффект: филантропы инвестируют в измеримые, технологические, медиатизированные решения — а не в скучную, медленную, но фундаментальную работу по укреплению публичных систем. Геополитическое измерение филантропии (кейс Сороса) добавляет слой международной неравномерности: частные фонды становятся инструментами проекции западной повестки, что вызывает закономерный отпор в форме запретов и ксенофобной риторики. Но даже эти запреты — симптом проблемы, а не решение: они заменяют одну неподотчётную силу (частный фонд) другой (авторитарное государство). Настоящее решение — не в запретах, а в демократизации: справедливом налогооб-

ложении, публичных бюджетах, прозрачности и международном регулировании целевых грантов.

Но не все богатеи тратят деньги на филантропию. Некоторые строят технологические империи, меняющие мир не через гранты и фонды — а через алгоритмы, платформы и экосистемы. От филантропов, которые *говорят*, что спасают мир, мы переходим к технологическим магнатам, которые *делают* мир зависимым от их продуктов. И если филантропия — это власть через щедрость, то технологические экосистемы — это власть через инфраструктуру. Власть, от которой невозможно отказаться.

3.8. Итог главы: глобализация создала мировую элиту без национальности

Три типа миллиардеров развивающихся стран:

Общее между ними:

✔ Они богаче западных миллиардеров в масштабах своей экономики (соотношение состояния/ВВП страны у Амбани — 5%, у Безоса — 0,2%).

✔ Их состояние создано не инновациями, а контролем над ресурсами или приватизацией.

✔ Их капитал бежит из бедных стран в богатые (офшоры, недвижимость Лондона, частные школы Швейцарии).

✔ Они символизируют провал глобализации «снизу»: рынки открылись, но их плоды не просочились к большинству.

Самое парадоксальное: эти миллиардеры — главные апологеты глобализации. Они финансируют либеральные фонды, нанимают советников из Goldman Sachs, ходят в Давос. Они искренне верят, что глобализация — благо. И для них это правда.

Но житель трущоб Дакки или окраины Луанды видит не «глобализацию», а забор вокруг виллы миллиардера, спутниковую тарелку, Lexus с затемнёнными стёклами и своего сына, который грузит уголь на том же складе, что и 20 лет назад, только теперь владелец склада — другой.

«Глобализация сняла границы для капитала, но не открыла дверей для человека. И те, кто вошёл в капитал первыми, охраняют эти двери с оружием, нанятым из Лондона».

Глава 3 завершена. Переход к Главе 4: «Технологические экосистемы и венчурный рай».

Глава 4. Технологические экосистемы и венчурный рай

«В Кремниевой долине единственное неравенство, которое, волнует людей, — это неравенство в доступе к частным самолётам».

анонимный венчурный капиталист, цитата из The Verge, 2024

4.1. Три кита нового рая: Шэньчжэнь, Бангалор, Силиконовая долина

Если предыдущие главы описывали «старую» глобализацию — фабрики, нефть, сырьё, приватизацию, — то Глава 4 открывает дверь в глобализацию «новой эры»: цифровую, венчурную, сетевую.

Сегодня существуют три главные технологические экосистемы, которые фактически переформатируют мировую экономику:

Эти три региона производят «чудеса», которые принято называть «технологическим раем»:

•

Смартфон, который мощнее компьютера 1995 года в 10 000 раз, стоит $200.

• Бесплатный видеозвонок через океан.

•

Искусственный интеллект, пишущий код, стихи и судебные иски.

• Доставка еды за 15 минут.

• Автомобили, которые паркуются сами.

Всё это — реальность. И за это спасибо глобализации технологий. Но, как и в других главах, за раем для пользователя и инвестора скрывается ад для тех, кто остался «за бортом цифровой экосистемы» — или попал внутрь неё на правах расходного материала.

4.2. Силиконовая долина: рай для 0,1%, временный ад для остальных

Кремниевая долина — это «абсолютный концентрат глобализации». 0,1% её населения (основатели, первые инженеры, венчурные капиталисты) владеют 70% её богатства. При этом 30% населения Долины (по данным Santa Clara County, 2024) живут за чертой бедности в самом дорогом регионе США.

Как это возможно?

Механизм 1: Аутсорсинг работы, а не рабочих мест.

Apple проектирует iPhone в Купертино (зарплата инженера — $180 000). Производит в Чжэнчжоу (зарплата сборщика — $7 000). Маркетинг ведёт из Лондона ($100 000). Техподдержку из Мумбаи ($4 000). Логистику из Сингапура ($50 000). Четыре разных класса труда в одной цепочке.

«Рай» для инженера в США и маркетолога в Лондоне. «Ад» для сборщика в Китае и оператора поддержки в Индии, хотя без них iPhone не сработает.

Механизм 2: Венчурный капитал как машина неравенства.

Facebook, Google, Amazon, Airbnb — все они когда-то получили инвестиции от венчурных фондов (Sequoia, Andreessen Horowitz, Benchmark). Инвестор вложил $10 млн на ранней стадии — получил $10 млрд при IPO. Это легально, это глобализация капитала в чистом виде. Но что это означает для экономики?

Исследование Национального бюро экономических исследований США (NBER, 2023) показало:

•

85% созданной стоимости стартапов в Кремниевой долине присваивается инвесторами и основателями.

•

10% — первыми 50 сотрудниками (инженеры с опционами).

•

5% — всеми остальными (включая тех, кто реально строил продукт на аутсорсе).

Это «экстремальная форма приватизации плодов труда». Нанимая разработчика в Бангалоре за $30 000 и продавая его код за $3 млн в месяц, стартап создаёт стоимость — но она не возвращается в Бангалор. Она остаётся в паевых фондах Делавэра.

4.3. Шэньчжэнь: рай производства, ад, которого вы не видите

Шэньчжэнь — чудо глобализации. За 40 лет рыбацкая деревня превратилась в город с 17 млн населения, производящий 90% мировой электроники.

Факты, которые вызывают восхищение:

•

90% всех дронов в мире — из Шэньчжэня (
DJI
).

•

1 из 3 смартфонов на планете собран здесь (
Huawei
,
Xiaomi
, а также
iPhone
по контракту с
Foxconn
).

•

Время доставки компонента от поставщика до завода — 2 часа.

•

Инженер может найти любой электронный компонент на рынке
Huaqiangbei
— от резистора до процессора
Nvidia
— за один день.

Это рай для инженера, логиста, производственника. Стартап из Сан-Франциско отправляет файл CAD в Шэньчжэнь вечером — на следующее утро получает прототип. Такая скорость и качество недоступны больше нигде в мире.

Но цена этого рая:

•

27% рабочих на заводах
Foxconn
(сборщики
iPhone

) страдают от профессиональных заболеваний суставов и позвоночника (исследование Китайского университета Гонконга, 2024).

•

Были осуществлены меры по предотвращению самоубийств на заводах после серии случаев в 2010 году, когда 18 рабочих прыгнули с крыши общежития.

Foxconn

установил сети на крышах. Сети — это не решение проблемы. Это символ того, что проблема не может быть решена в рамках модели.

•

Рабочий день — 10-12 часов, 6 дней в неделю. Сверхурочные оплачиваются, но минимальная ставка в провинции Гуандун — $3,20 в час (в 10 раз меньше, чем в США за аналогичную сборку).

Что думают об этом сами работники Шэньчжэня? Социолог Лин Чжан в книге «Производственный рай» (2023) цитирует 24-летнюю сборщицу Ли: «Я приехала сюда из деревни. Здесь у меня есть работа, телефон и интернет. В деревне у меня ничего этого не было. Да, я устаю. Но для меня это — рай по сравнению с тем, что было».

И это ключевое. «Рай относителен». Для женщины из бедной провинции Шэньчжэнь — лифт вверх. Для европейского профсоюзного деятеля — ад капитализма. Истина где-то посередине: производительный, но жестокий рай.

4.4. Бангалор: цифровая плантация или лифт для миллионов?

Бангалор — третья экосистема — представляет собой особый случай. Это не производство и не венчурные стартапы. Это «глобальный офис».

Когда вы звоните в техподдержку своего банка или интернет-провайдера, вас, скорее всего, соединяют с Бангалором. Когда врач из США отправляет рентген на «второе мнение», его смотрит радиолог в Бангалоре. Когда американский бухгалтер не справляется с налоговой декларацией, она уходит на аутсорс в Infosys.

Цифры индийского IT-аутсорсинга (2025):

• Объём рынка: $250 млрд/год.

•

Количество занятых: 5,4 млн человек (прямо и косвенно).

•

Средняя зарплата

IT

-специалиста: $12 000 (в 15 раз больше средней по Индии — $800).

Для молодого человека из индийской глубинки работа в Бангалоре — «билет в рай». От туалета на улице к квартире с кондиционером. От коровьей лепёшки к DoorDash. От 10 класса школы к курсам по Python.

Но есть и тёмная сторона: модель «теллу» (телемаркетинг) — ночные смены для работы на американский рынок, эмоциональное выгорание, отсутствие карьерного роста для 80% персонала. Компании называют это «инженерным центром». Работники — «цифровой плантацией».

Исследование индийского экономиста Рави Сривастава (2024) показало:

•

Текучесть кадров в колл-центрах Бангалора — 50% в год.

•

35% работников аутсорсинговых компаний принимают антидепрессанты.

•

Уровень самоубийств среди сотрудников
IT
-аутсорсинга в 3 раза выше среднего по Индии.

Рай зарплаты, ад психики. Бангалор — это американские рабочие места, переехавшие в Индию с такой скоростью, что индийское общество не успело построить социальную защиту, психологическую помощь и систему переподготовки для тех, кто «перегорел».

4.5. «Эффект платформы»: глобализация внутри одного приложения

Самое удивительное в технологической глобализации — это «платформы». Uber, Airbnb, Upwork, Fiverr, Amazon Mechanical Turk — они не владеют такси, отелями, офисами или работниками. Они владеют «потоком заказов».

Рай для потребителя и инвестора:

• Uber дешевле такси.

• Airbnb интереснее отеля.

• Upwork

позволяет нанять программиста из Кении за $10/час.

Ад для того, кто попал в низ платформенной экономики:

Кейс: курьер Uber Eats в Лондоне. Он официально не работник, а «независимый подрядчик». Без оплачиваемого больничного, без пенсии, без отпуска. Если он заболел — он не приходит, но и не получает ни пенни. Его алгоритм оценивает, штрафует, иногда деактивирует без объяснения причин. Апелляции — нет, потому что служба поддержки — чат-бот.

По оценкам Fairwork Foundation (2024), из 157 платформ в 23 странах, только 12% предоставляют хотя бы базовые социальные гарантии. «Глобализация через платформу» означает: глобальные заказы, локальная незащищённость.

Сколько зарабатывает курьер в Лондоне? В среднем — £10,5 в час до вычета налогов. Ниже прожиточного минимума (Living Wage в Лондоне — £13,15). Угадайте, за чей счёт разница? Правильно — за счёт субсидий государства (налогоплательщики доплачивают курьеру Universal Credit), потому что Uber отказывается признавать его своим сотрудником.

4.6. Утечка ума и цифровой неоколониализм

Технологическая глобализация создала ещё один феномен: утечку умов в обратную сторону.

Талантливый инженер из Бангалора, Киева или Лагоса сегодня может работать удалённо на американскую компанию. Он получает $50 000 в год — в 5 раз больше местного, в 3 раза меньше американского коллеги. Он «дешёвый, но хороший». Компания в Сан-Франциско экономит $70 000 в год на одном сотруднике.

Рай для стартапа, который масштабируется без затрат.

Но что происходит с экономикой Бангалора, Киева, Лагоса?

•

Локальные фирмы не могут конкурировать за инженера с американской зарплатой (даже по $50 000).

•

Самые умные и энергичные люди работают на западные компании — не на развитие своей страны.

•

Технологический суверенитет отсутствует: данные, алгоритмы, патенты — у головной компании в США.

Экономист Ха-Джун Чанг назвал это ««цифровой ловушкой среднего дохода». Страна становится ресурсной базой для чужих инноваций. Только ресурс теперь не нефть, а «мозги».

Для индивида — рай. Для нации — ад системной зависимости.

4.7. Итог главы: рай без границ — ад без правил

Технологическая глобализация — самая динамичная форма глобализации. Она создала:
Без глобализации не было бы:
• iPhone.
• Zoom
-встреч с коллегами из 5 стран.
•
Возможности запустить стартап из гаража и продать его за $1 млрд.
Но без глобализации также не было бы:
• Эксплуатации через платформы.
• Цифрового неоколониализма.
•
Крыш с сетками для рабочих
Foxconn
.

Технологии делают рай более высокотехнологичным. Но ад не исчезает — он просто становится «цифровым, глобальным и сетевым». И чем быстрее мы движемся в будущее, тем больше людей остаются на платформе, а не у руля.

«Кремниевая долина продала миру идею, что технологии освобождают. Но они освобождают только тех, кто владеет алгоритмом. Остальных алгоритм — загоняет.»

Мост: Как рай становится адом — механизм переливания

«Богатство наций есть бедность народов.»
Михаил Бакунин, русский философ

Мы прошли через четыре главы, описывающие «рай» глобализации. В Главе 1 мы видели, как транснациональный капитал обходит границы, выбирая дешёвые руки и низкие налоги. В Главе 2 — как средний класс Запада набивает дома дешёвыми товарами, произведёнными руками, которых он никогда не увидит. В Главе 3 — как элиты превращают государства в придатки своих финансовых империй. В Главе 4 — как технологические платформы создают новую форму власти, неподконтрольную избирателям. А в главах 2.5 и 3.5 мы увидели, как даже попытки сопротивления — этичное потребление, филантропия — поглощаются системой и превращаются в маркетинг.

И теперь, может показаться, что мы описали два разных мира. Мир рая — в первой части. Мир ада — во второй. Но это не два мира. Это *один мир*, одна система, один механизм. И невозможно понять, как работает этот механизм, пока вы не увидите, как зубчики одной шестерёнки входят в зацепление с зубчиками другой.

Представьте себе магнит. У него два полюса — северный и южный. Вы можете отпилить северный полюс, но у нового осколка тут же появятся *свои* северный и южный полюса. Нельзя иметь север без юга. Нельзя иметь притяжение без отталкивания. Нельзя иметь глобализационный рай без глобализационного ада. Они — не побочный эффект друг друга. Они — *условие существования* друг друга.

Но *как* именно рай переливается в ад? Это не магия и не роковая случайность. Это три конкретных механизма, работающих день и ночь, автоматически, без злого умысла отдельных людей — как шестерёнки в часах.

Механизм первый: экстернализация издержек

В Главе 1 мы видели, как Apple достигает прибыли в 45% на iPhone. Мы видели, как Walmart продаёт футболку за $4,99. Мы видели, как Amazon доставляет посылку за один день. Но есть вопрос, который редко задают на презентациях для инвесторов: *кто платит за то, что не включено в ценник?*

Экстернализация издержек (*externalization of costs*) — это механизм, при котором компания получает прибыль, а общество несёт расходы. Фабрика в Гуанчжоу сбрасывает стоки в реку — прибыль идёт акционерам, отравленная вода остаётся жителям. Нефтяная платформа в Нигерии утечку не фиксирует — дивиденды текут в Гаагу, а рыбаки ловят мёртвую рыбу. Walmart платит кассиру зарплату, ниже прожиточного минимума — разница покрывается федеральными субсидиями Medicaid и food stamps, то есть *налогоплательщиками*.

По данным Международной организации труда, в странах Азии 93% рабочих в текстильной индустрии не имеют социального страхования от несчастных случаев. Когда в 2013 году обрушился завод Rana Plaza в Бангладеш, погибли 1 134 человека — но стоимость компенсаций семьям погибших ($2 000 на семью) была в 400 раз меньше, чем годовая премия одного топ-менеджера H&M. Это и есть экстернализация: смерть рабочих — «внешний фактор», не отражаемый в финансовой отчётности.

По оценкам исследования *Trucost* для TEEB (The Economics of Ecosystems and Biodiversity), неучтённые экологические издержки глобального бизнеса составляют $7,3 триллиона в год — 13% мирового ВВП. Другими словами, если бы компании платили за реальный ущерб, который наносят экологии и здоровью людей, мировая экономика сократилась бы на восьмую часть. *Ваш iPhone стоил бы не $999, а $1 500. Ваша футболка — не $4,99, а $12. Но кто-то уже заплатил разницу. Только не вы.*

В Главе 9 мы увидим, как эти «внешние издержки» накапливаются в экологическом долге, который уже превышает $100 триллионов. Но пока — запомните: каждый доллар прибыли транснациональной корпорации содержит в себе центы, оплаченные чьим-то здоровьем, чьей-то водой, чьим-то будущим.

Механизм второй: асимметричная мобильность

В Главе 3 мы видели, как капитал перемещается между юрисдикциями со скоростью электрона. Нажатие клавиши — и миллиард долларов покидает одну страну и материализуется в другой. Нажатие клавиши — и завод закрывается в Огайо, открываясь во Вьетнаме. Нажатие клавиши — и прибыль регистрируется на Каймановых островах, где налоговая ставка — ноль.

А теперь спросите: может ли рабочий из Огайо нажать клавишу и переехать во Вьетнам, чтобы работать на том же заводе? Может ли фермер из Мексики, потерявший землю из-за NAFTA, нажать клавишу и получить вид на жительство в США? Может ли ткачиха из Бангладеш, зарабатывающая $68 в месяц, нажать клавишу и оказаться в Европе?

Капитал свободен. Люди — нет. Это — асимметричная мобильность, и она лежит в сердце глобализации.

По данным МВФ, ежегодный трансграничный поток капитала достигает $12 триллионов. Количество мигрантов в мире — 280 миллионов человек. Но капитал перемещается *без виз, без пограничников, без требований о доходе*. Человек — с документами, квотами, консульскими проверками, депортациями. По данным ООН, 80% глобального капитала контролируется 1% населения — но этот 1% может свободно перемещать активы, в то время как 99% привязаны к границам.

Асимметрия глубже, чем кажется. В Главе 6 мы увидим, как сырьевые экономики — Нигерия, Конго, Боливия — экспортируют ресурсы, но не могут экспортировать своих граждан в поисках лучшей жизни. В Главе 7 — как мигранты, всё-таки прорывающиеся через границы, становятся «нелегалами» в системе, которая *создала* условия их бедности через колониальную торговлю. *Мировая система позволяет нефти течь свободно, но не людям — которые на этой нефти сидят.*

Механизм третий: поглощение излишков

В Главе 3 мы видели, как 1% населения контролирует 45% мирового богатства. В Главе 2.5 — как «этичное потребление» стало привилегией богатых. В Главе 3.5 — как филантропия миллиардеров — это не перераспределение, а сохранение контроля.

Но есть ещё один слой, который мы до сих пор не обсуждали напрямую: *поглощение излишков*. Богатые страны, составляющие 16% населения Земли, потребляют 80% мировых ресурсов. США с 4% населения производят 16% мировых CO_2-выбросов. Европа потребляет в три раза больше биоресурсов, чем может воспроизвести её собственная экосистема. *Разница*

покрывается импортом из стран глобального Юга — по ценам, которые не включают стоимость истощённых лесов, высохших рек и разрушенных сообществ.

Механизм работает так. МВФ и Всемирный банк выдают кредиты развивающимся странам — под условием «структурной перестройки»: приватизации, сокращения социальных расходов, открытия рынков для импорта. Страна получает доллары, которые тут же утекают обратно — через проценты, через импорт товаров из кредиторских стран, через утечку капитала в офшоры. По данным Global Financial Integrity, из развивающихся стран ежегодно утекает $1,1 триллиона — больше, чем они получают в виде помощи и прямых инвестиций *вместе взятых. Мы одалживаем им деньги, чтобы купить у них ресурсы, а потом заставляем их вернуть долги процентами.*

Результат: Африка — континент с самыми богатыми природными ресурсами на планете — является нетто-кредитором остального мира. По оценкам исследования *Honest Accounts* 2017 года, каждый год из Африки вытекает $203 млрд — при прямой помощи в $162 млрд. *Африка кормит мир. Мир продаёт ей долги.*

В Главе 5 мы увидим, как этот механизм выглядит снизу — для рабочего из Огайо, который потерял завод, потому что капитал нашёл более дешёвые руки. В Главе 6 — для фермера из Ганы, который не может конкурировать с субсидированным импортом из ЕС. В Главе 7 — для мигранта, который бежит от нищеты, которую создали не он. В Главе 8 — для владельца семейного магазина, который не выдержал конкуренции с Walmart. В Главе 9 — для леса Амазонки, который вырубается, чтобы оплатить бразильский внешний долг.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

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