

23 → **BG:** Может быть, Skipsteknisk (всемирно известное проектное бюро в судостроительной отрасли. — **BG**)?

К. Н.: Да, пожалуй, Skipsteknisk. Но их технологии используются в первую очередь для обслуживания нефтяной и газовой индустрии. Когда я посещал Ставангер — один из ключевых в нефтяной индустрии Норвегии городов, — я узнал, что выпускники со степенью магистра на начальном этапе своей карьеры зарабатывают в среднем €100–120 тыс. в год. Понятно, что тогда за бочку нефти давали \$140–150. Но с этим все равно невозможно конкурировать. Зачем молодым норвежцам создавать компании? Мы называем это «аргентинской экономикой» — когда рост и падение экономики напрямую зависят от мировых цен на сырье. В таких условиях невозможно планировать экономику, инвестиции, очень сложно создавать что-нибудь, кроме сырьевых продуктов. Потому что в период роста цен все возвращается в сверхприбыльный сырьевой сектор. А потому будем надеяться и молиться, что цена на нефть останется столь же низкой, как сейчас.

BG: С момента развала Советского Союза Россия движется по пути рыночной экономики. Но с тех пор у нас очень мало возникло компаний, создающих конечный продукт. Мы все покупали за рубежом, отсюда желание провести импортозамещение, которое стало трендом последнего времени. Возникает вопрос — возможно ли создать эффективное производство в мире, где все уже произведено?

К. Н.: К этому заключению легко прийти в любой момент времени — кажется, все умное за тебя уже придумали. Наверное, так же думала и Nokia в 2006 году, когда контролировала 50% мирового рынка мобильных телефонов. Но пришел 2007 год, и на рынке появился iPhone — и мир изменился. Это связано с одной вещью, которую не смог предсказать даже Карл Маркс. Он был прав во многом, но заблуждался в одном: невозможно, абсолютно невозможно предсказать инновацию. К примеру, предсказать интернет за год до его появления. Единственное, что мы знаем, — мы, люди, имеем способность создавать. Мы продолжаем развиваться, создаем новые инструменты труда, усложняем их, находим новые способы решения проблем. Пирог никогда не бывает испеченным до конца. Я не знаю, будет ли успешным YotaPhone. Уже сейчас ему трудно конкурировать с iPhone. Сегодня сложно конкурировать с IKEA, сложно конкурировать с McDonald's. Но предприниматели чувствуют грядущие перемены: растущие города, меньше мяса, больше вегетарианской еды. Если поменять парадигму питания, вся система McDonald's будет поставлена под угрозу, потому что их концепция основана на мясе.

BG: Так что же правильнее с государственной точки зрения — защищать внутренний рынок или максимально его открыть?

К. Н.: Единственное, что мы точно знаем, — историю. И мне кажется, открытые экономики в течение длительного периода времени смогли создать и развить более конкурентоспособные производства. Например, мы, шведы, никогда ничего не защищали. Это относится к автопрому: Saab — банкрот, Volvo принадлежит китайской Geely. Относится это и к судостроению: тридцать лет назад шведские судостроительные компании были крупнейшими в мире, но сегодня все верфи закрыты. Но шведская экономика перестроилась. Конечно, мы могли бы защитить наших производителей. Пред-



ставители Saab приходили в правительство и просили денег. Но им ответили отказом, предложили искать инвесторов. Чиновники сказали: «Мы не инвесторы, мы политики, мы не можем сказать, успешно ваше предприятие или нет». История учит нас, что бюрократы обычно плохие бизнесмены: у них для этого не хватает практики.

BG: И где теперь строятся корабли для Швеции?

К. Н.: Мы покупаем их на мировом рынке.

BG: Но мы, живя в России, не можем позволить себе покупать военные корабли за рубежом. Как Америка не может покупать за рубежом свои боевые корабли.

К. Н.: Да, это верно для таких сверхдержав, как Китай, Россия и США. Остальным приходится закупать. Такие страны, как Италия и Испания, отошли от столь затратного производства. Что же, это аргумент: есть индустрии, обслуживающие оборонные интересы страны. Это безопасность, а за безопасность приходится платить. Также есть аргумент молодой отрасли — вновь создаваемой или находящейся на ранней стадии развития и еще не окрепшей отрасли промышленности, нуждающейся в господдержке. Ей нужно подставить плечо, как ребенку, который учится ходить. Но к воспитанию надо подходить очень осторожно — ребенок не должен оставаться зависимым. Возьмем другой пример. Италия долгое время защищала свой внутренний рынок. Но когда они присоединились к ЕС, им пришлось отказаться от политики протекционизма. И в один момент их рынок оказался открыт всем ветрам, после чего многие производства были закрыты. Я не верю в шоковую терапию. История показывает нам, что открывать промышленные отрасли нужно постепенно. Я провел несколько лет в Китае, они открывают свою экономику постепенно. Открывают не все, не сразу и не быстро. И теперь предприниматели Китая начинают получать правильные сигналы: что будут покупать клиенты, что будет востребовано на рынке. Понять это полностью можно, только когда ты интегрирован в рынок и можешь сравнить

свой товар с товарами конкурентов. У Nokia это не получилось. Финское правительство могло защитить Nokia, но кто бы стал покупать их телефоны сегодня?

BG: Пять лет назад вашим лозунгом был «Go East». Вы испытывали интерес к странам «восточнее Стокгольма». За это время изменились отношения России и Запада, мы стали более закрытыми. Скажите, вы не разочаровались в восточных странах? Вы все еще верите в них?

К. Н.: Да, верю. В мире существует феномен транснациональных компаний, и для них новая российская политика — прекрасная новость. Потому что эти компании создавали сотню лет назад. Они родились в мире, где в странах циркулировала разная валюта, применялись разные законы, велись военные конфликты. Эти компании построены для такого мира: внутри этих стен они создают свои представительства и работают так же, как у себя дома. Проблемы возникают не у них. Небольшие российские и западные компании не имеют традиций и опыта транснациональных корпораций. И чтобы построить такой бизнес, требуется обычно очень много времени. Мир политических ограничений, мир Дональдов Трампов или Марин ЛеПен, играет на руку мировым корпорациям. Но для небольших компаний пересечь границы будет делом сложным: границы, налоги, бюрократия. Когда мы обсуждаем, что происходит в мире, мы забываем, что 35–40% мировой торговли ведется транснациональными корпорациями. И сегодня они процветают.

BG: Проблема в том, что экономический рост распределяется крайне неравномерно. Не кажется ли вам, что победа Трампа в США есть некий ответ определенной части общества на неравномерное распределение ресурсов?

К. Н.: Французский экономист Тома Пикетти несколько лет назад написал книгу «Капитал в XXI веке». Его основной тезис заключается в том, что ресурсы распределены неравномерно. Понятно, что у него нет полного набора данных по всем странам. Но его цифры довольно печальны. Он гово-

рит, что с начала XX века разница в доходах между богатыми и не очень богатыми сокращалась. Среди стран с наиболее равномерным распределением доходов можно назвать Швецию образца 1973 года. В то время зарплаток директора крупной компании и среднестатистического рабочего отличался всего в десять раз. Разрыв доходов в мире начал увеличиваться в 1960-х годах. До этого в мире бушевали войны, а это прекрасный способ уравнивания. Бомбы падали на богатые дома и ровняли их с землей, потом индустриализация, восстановление экономики, Google, Microsoft, и сегодня мы возвращаемся к разрыву, существовавшему сто лет назад. Но не будем забывать, что около 2 млрд человек в Китае, Пакистане, Индии вышли за черту бедности, и они пока не учтены в этой статистике. Но американского рабочего не беспокоит Эфиопия или Индия — его больше беспокоит собственная жизнь. В глобальном смысле общее количество благ увеличилось. Но ребята в Северной Дакоте все еще несчастливы, ведь им тяжело кормить свои семьи. Возникла проблема педагогического характера — как объяснить, что мы выигрываем, а что проигрываем, когда принимаем политические решения? Господин Трамп — эксперт в эксплуатации этого разрыва знаний. И он стал рупором людей, чувствующих — не понимающих, а именно чувствующих, — что жизнь уже не та, что была раньше. Госпожа Клинтон говорит о фактах, переговорах, контрактах, она глобалист, она верит, что торговля позволит улучшить положение женщин, поднять больше людей над чертой бедности и решить другие проблемы. Трамп говорит: «Нам это не нужно, давайте сделаем Америку великой снова!» Не Эфиопия, не Индия — сначала Америка. Краткосрочно на этом даже можно построить политику. Но я уверен, что это снизит экономическую активность и обороты международной торговли, а платить за это будут те, кто и так зарабатывает немного. ■

(Полная версия интервью на сайте kommersant.ru/regions/78)