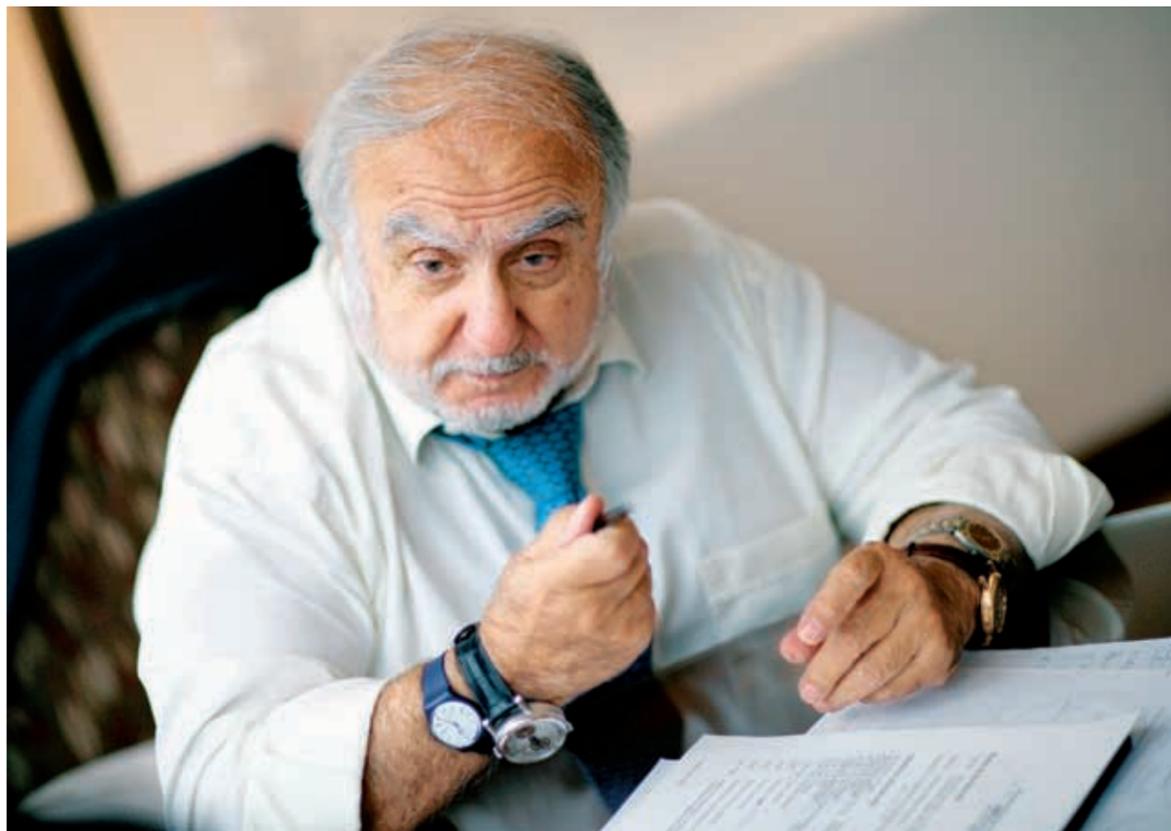


ПЕВЕЦ ИНТЕРНАЦИОНАЛА ОСНОВАТЕЛЬ SWATCH GROUP НИКОЛАС ХАЙЕК



— В последний раз, когда мы виделись в Москве, вы предрекали кризис. И вот он грянул. Вы удовлетворены?

— Я всех предупреждал! Я давал конференции, я выступал с речами. Люди аплодировали, но ничего не делали.

— А что можно было предпринять?

— Не путать финансовую и реальную экономику. Это то, чего не понимают многие журналисты и комментаторы, да и многие экономисты тоже. Человек, который вкладывает деньги в банк, это не то же, что человек, который делает машины или вот, как мы, делает часы. Финансовая экономика производит только деньги. Каждые несколько лет американцы провоцируют кризис, потому что они увлекаются деньгами. Они слишком любят деньги.

— Неужели вы равнодушны к деньгам?

— Мы в Швейцарии тоже очень любим деньги, но мы видим другие ценности. Взять компанию вроде нашей. Настал кризис, ну хорошо, мы заработаем меньше, но я не стану поступать, как советуют мне финансовые аналитики: «Увольте две тысячи человек». «Зачем?» — я их спрашиваю. Чтобы заработать больше. Зачем больше? Я не уволю ни одного человека, и я уверен, что и остальные постыдятся, глядя на меня, это делать. Иначе они будут выглядеть козлами.

— Вы не любите Америку?

— Я? Я люблю и уважаю Америку, мой отец был американским гражданином, но именно поэтому я

понимаю их слабость. Главная беда Америки — это Уолл-стрит. Когда мы придумывали маленький экологический «своичмобиль», мы начинали работать с «Дженерал Моторс». Месяцы напролет мы спорили, и всякий раз это кончалось их ультимативным требованием: сделаем эту машину больше, пусть она тратит больше бензина, потому что мы заработаем больше денег. Я говорю: вы зарабатываете больше денег в течение года или двух, но через десять лет вы начнете терять деньги. Они отвечают: да-да, но что Уолл-стрит скажет сейчас? Наши акции упадут. И где они теперь? Если мне сейчас предложат «Дженерал Моторс» за один франк, я и то не возьму, хоть сахаром ее облени. Американцы еще могут делать разве что компьютеры, и то на заводах в Азии, да еще самолеты и ракеты. Кстати, когда Буш хотел делать свои ракеты, он пытался на моих заводах заказать кое-какие детали. Я ему отказал.

— То есть идеал для вас — швейцарская финансовая модель?

— У нас свои недостатки: я не понимаю банки, которые помогают укрывать деньги от налогов. Если кто-то что-то сделает нелегальное в своей стране, он может спрятать деньги у нас. Я атаковал банки, когда они тем самым уговаривали американских граждан не платить налоги. Они не понимали, что, если рухнет Америка, она и их придавит. И я сказал по радио, что они, во-первых, бандиты, а во-вторых, кретины. Интервьюер был в ужасе. Я сказал: не бойтесь, это же не вы сказали, это я сказал, а я умею отвечать за свои

слова. И я считаю, что главное для нас — это надежность, безопасность и собственное достоинство, и мы не должны все это терять, подыгрывая заграничным кретином и бандитам. Я выступил с предложением создать международный союз предпринимателей. Предпринимательский Интернационал!

— Чтобы закончить тему Америки — вы довольны работой с Тиффани?

— Тиффани — ювелирная легенда, но часы у них были ниже всякой критики. Они пришли к нам с вещами, которые никто не стал бы покупать. Нельзя же полагаться только на бриллианты. Надеюсь, моя дочь Найя, которая руководит Tiffany Watch Co., с этим справится.

— А может, вам купить все Тиффани?

— Могу это себе представить. Особенно сейчас.

— Каково положение Swatch Group и вашей марки Breguet в России?

— Хорошее. Русские любят наши вещи. У премьера Путина, я знаю, есть Breguet. Одни из них подарил Жак Ширак. Когда Путин собирался во Францию, Ширак мне позвонил и сказал: Володя приезжает, надо сделать ему подарок. Как насчет Breguet? Я сказал: я вам подарю Breguet. Он сказал: нет-нет, Франция заплатит. И зря, я бы дал супер-Breguet, а так они купили модель попроще, все-таки государственные деньги.

И еще одну историю я вам расскажу. У меня есть клиент в России, богач, большой наш поклонник. Ему понравился вот этот двойной турбийон. И он его заказал года полтора назад, заплатив треть в качестве задатка. Я все не отправлял ему часы, я хотел, чтобы они были совершенны, и каждые несколько месяцев я писал ему письма с извинениями. И вот наконец-то мы довели часы до совершенства. Я сообщил ему радостную новость. Он мне ответил: наша компания теряет огромные деньги, мы не выплатим дивиденды нашим акционерам, я не могу сейчас заплатить за эти часы, о которых я так мечтал.

Я сказал ему: я отдаю вам часы, а вы заплатите, когда сможете. Если бы это был американец, он бы их взял! И заплатил бы, вероятно. Когда смог. Но русский ответил: я только что уволил 70 человек, как я могу носить эти часы, в такой вот ситуации? Я вернул ему деньги. И часы будут его ждать. Вот за что я люблю русских.

Беседовали Екатерина Истомина и Алексей Тарханов



— Breguet Classique Grande Complication Double Tourbillon