

Профессор Юджин Кандель: от «Ну, погоди!» до мировой экономики



О трудной борьбе за выезд из Советского Союза, работе в правительстве и о превращении Израиля в мировую технологическую теплицу — профессор Еврейского университета в Иерусалиме, экс-глава Национального совета по экономике и бывший советник премьер-министра Нетаниягу Евгений (Юджин) Кандель.

— Правда ли, что в детстве вы подслушивали, как папа с соавторами придумывал очередную серию «Ну, погоди!», а потом в школе рассказывали об этом.

— Не совсем так. Мы с папой (Феликс Кандель — писатель, сценарист первых серий «Ну, погоди!», редактор киножурнала «Фитиль», — прим. ред.) очень любили гулять, и во время прогулок он мне рассказывал идеи для мультфильма. А про подслушивание была другая история. Когда они втроем (Кандель, Курляндский и Хайт) работали над сценарием, то я сидел под дверью и слушал. Папа иногда открывал дверь и спрашивал: «Чего ты хочешь?». А я отвечал: «Ничего, просто интересно».

— Вы выросли в творческой атмосфере. А почему выбрали экономику?

— Так получилось, что мы четыре года провели в отказе, с моих 14 до 18 лет. Многие мои старшие приятели поступили на экономический факультет, о чем я, естественно, мечтать не мог. Поэтому я пошел в инженерный институт, но всем говорил, что поступил в мясо-молочный.

Никто не знал, где я учусь на самом деле, иначе могли исключить из института, и я попал бы в армию. Но все время было ощущение, что я пропускаю что-то интересное. А на втором курсе, когда мы приехали в Израиль, передо мной встал выбор. Инженерия мне не нравилась, и тут я опять вспомнил про экономику.



Писатель Феликс Кандель

— И как она вам показалась?

— Тяжело. Я плохо знал иврит и на первой лекции понял около 30% слов. Слов, не смысла лекции! Мы с друзьями сидели над первой страницей книжки по введению в экономику часов шесть и не могли понять, что там написано. Это было ужасно, чувствовалась какая-то безысходность. Нас было девять человек в первый год обучения, на второй курс перешли двое, а степень получил я один. На следующий год было уже легче, все встало на свои места, и я понял, что такое экономика, как она работает. По всей видимости, я хорошо чувствую ее и понимаю.

— Как я понимаю, творческая составляющая в экономике все-таки есть?

— То есть, говоря «экономика», вы подразумеваете что-то скучное и неинтересное? На самом деле, когда я разговариваю с отцом, то выясняется, что у нас одни и те же эмоции и переживания. Он пытается найти эстетику в слове, чтобы буквы легли туда, где они должны быть. У меня абсолютно то же самое. Я должен найти модель, которая будет и элегантной, и полезной, и цельной.

— Но то, что делает писатель, сценарист или художник, можно увидеть своими глазами. Они производят продукт. То, что делаете вы, несколько абстрактно.

— Как ученый я занимаюсь наукой. В научных статьях описываю модель или эмпирическое исследование определенного вопроса. В том, как ответить на этот вопрос, и заключается творчество. Проблема в другом. Мультфильм могут посмотреть миллионы человек, книгу моего отца прочтут десятки тысяч, а мою работу поймут тысячи. Некоторые из этих вопросов чисто теоретические, но многие из них прямо влияют на нашу повседневную жизнь. По результатам некоторых моих работ были сделаны очень серьезные изменения на финансовых рынках в США (Юджин Кандель — один из тех, кто предотвратил обрушение индекса NASDAQ, — прим. ред.)

— А вам что интереснее? Теоретическая работа или практическая?

— Поначалу было очень интересно отвечать на чисто теоретические вопросы. Хотя, надо сказать, я очень счастливый человек, поскольку всегда занимался тем, что мне интересно. Меня за это даже как-то раз уволили: то, что было интересно мне, не было интересно другим людям.

— Сложно представить ситуацию, при которой вас увольняют.

— Меня уволили с первой работы в университете. И это было настолько странно, что даже создало мне некоторое имя, потому что никто не понял, за что уволили. Но я всегда делал то, что мне было интересно и важно на тот момент.

— Я вообще ничего не понимаю в экономике. Чем занимается экономист-теоретик?

— Например, как люди продают свою квартиру? Выставляют ее на рынок по

цене, скажем, 100, а продают за 80. Почему? Есть две теории. Первая гласит, что они торгуются, а вторая — что они учатся у рынка. У этих двух подходов абсолютно разные объяснения.

Я написал работу, которая определяла эмпирически, что, скорее всего, верна вторая модель, и люди учатся у рынка. Потом был период, когда я ушел в финансы. В тот момент разразился кризис на бирже, многие подозревали картельный сговор. Я начал заниматься исследованием этой проблемы и вместе с соавтором опубликовал несколько работ, в которых мы обнаружили причины этого кризиса. После этого Министерство юстиции США советовалось с нами перед тем, как провести реформу этого рынка. И тогда я впервые понял, насколько интересно писать работы, обладающие немедленным эффектом. А эффект заключается в предсказании развития ситуации и в том, что люди, принимающие решения, со мной советуются. Ты вдруг понимаешь, что влияешь на жизнь!

— Вот так прогулки с папой и подслушивание под дверью оказали влияние на мировую экономику.

— Не знаю, как насчет подслушивания, а прогулки с папой — это лучшее воспоминание в моей жизни. По дороге в детский сад он меня учил арифметике и чтению по цифрам на номерах машин и по буквам на вывесках магазинов. Поэтому в четыре года я уже спокойно читал. Наше общение дало мне очень много, и эти прогулки оказали огромное влияние на мое развитие.



Д-р Юджин Кандель сегодня

Женя Кандель с родителями и младшим братом, 1974

— Я знаю, была история, когда вас избили.

— Да, было такое. В декабре 1976 года отказники готовили симпозиум по еврейской культуре, и отец был одним из организаторов. Симпозиум провести не дали, а в день его открытия ко многим пришли с обыском. Через три дня под вечер к нам в дверь постучал участковый милиционер с двумя молодыми людьми в штатском, а отец в это время плохо себя чувствовал и лежал в кабинете. Они зачитали ему предупреждение о недостойном поведении, но отец выгнал их. А через два дня мы шли с приятелем, и к нам подошли два хорошо одетых молодых человека в пыжиковых шапках. Без единого слова они начали нас избивать, били ногами по голове, и я в конце и концов закричал: «Вы меня убиваете!» Они вдруг перестали и сказали с гадкой улыбочкой: «Ой, извини, мы ошиблись. В Америке просто бы застрелили, а тут побили слегка». Это было послание отцу, чтобы вел себя тихо.

— Это избиение способствовало вашему отъезду из Советского Союза?

— Да. Участники движения за свободу советских евреев в Чикаго повлияли на голливудских кинематографистов, которые пригрозили, что не приедут на встречу с советскими сценаристами в конце 1977 года. В общем, нас

выпустили.

— *Вашей целью был Израиль? Не собирались ехать в Америку?*

— Нет, никогда. В нашем самолете, вылетевшем из Шереметьево, было пять семей. Мы — единственные, кто следовал в Израиль.

— *И, тем не менее, вы учились в Америке, сделали там карьеру и прожили двенадцать лет.*

— Я не собирался там оставаться. Так получилось, что наша жизнь в Америке несколько затянулась, там родились дети, была первая работа. Но я всегда хотел вернуться и в результате совершил алию дважды — сначала в 1977 году, потом в 1997-м.

— *Какие были впечатления от первой и второй алии?*

— Я попадаю в любое новое место без особых ожиданий и надежд. Прихожу и говорю себе: давай попробуем; это очень помогло и в Израиле, и в Америке (где Кандель получил степень магистра Высшей школы бизнеса Чикагского университета, — прим. ред.). Я знаю, что умею и чего не умею, — последнего, кстати, намного больше. Знаю, какие у меня сильные стороны, какие слабые, и пытаюсь найти место, где сильные стороны мне помогают, а слабые не очень мешают.

— *Ваше имя в Израиле получило широкую известность, когда премьер-министр Нетаниягу предложил вам возглавить Национальный совет по экономике. Как я понимаю, в этот момент вы наконец-то занялись практической экономикой.*

— На самом деле я не собирался идти в правительство. В тот момент должен был уйти в годичный отпуск и все распланировал: как проведу этот год, над чем буду работать, куда поеду. И вдруг мне предложили этот пост. Я подумал, согласился, и меня утвердили в день моего пятидесятилетия.

— *Новый этап в карьере?*

— Да, это было все равно, что пустить ребенка в магазин игрушек, потому что я не мог представить себе лучшей должности, чем эта. Дело в том, что никто толком не определил, чем следует заниматься. И я решил так: если меня

никак не ограничивают, то я могу делать все. То есть мы — я и сотрудники Совета — выбирали задачу, которая, по нашему мнению, требовала решения, и заслужили репутацию независимых профессионалов. У нас сложилась сплоченная команда, с которой было интересно работать.

— Еще один домохозяйский вопрос. Почему при росте экономики, при наличии собственного газа, у нас такие высокие цены? Причем, на все.

— По сравнению с другими странами некоторые цены в Израиле ниже, например, на образование, медицинские услуги, воду и общественный транспорт. Однако на многие товары, продукты и жилье цены у нас выше. Основная причина в том, что у нас небольшая, географически обособленная экономика, которая недостаточна для эффективности производства и не приводит к высокой конкуренции между производителями. На это влияет также слишком сильное вмешательство правительственных регуляционных органов в производственные процессы, что увеличивает затраты производителей, а следовательно, и цены. Надо добавить, что высокие цены на жилье — это последствия небольших размеров страны и высоких темпов прироста населения, а также крайне неэффективная система планирования и распределения земельных ресурсов.

— Почему вы все-таки решили уйти со своего поста?

— Я провел на этой должности шесть лет, это очень много, и в какой-то момент понял, что хочу двигаться дальше.

— А почему вы отказались возглавить Центробанк?

— Не хотел больше работать в государственных учреждениях.

Фото 5

— Как пришли к руководству компанией по продвижению израильских стартапов?

— Start-Up Nation Central — уникальная некоммерческая организация, полностью финансируемая на пожертвования. Наша задача — увеличение влияния израильских технологий в мире. Мы собираем информацию о нашей экосистеме, помогаем международным корпорациям в поисках необходимой им технологии, способствуем созданию условий, при которых

технологические компании могут успешно развиваться в Израиле. Эта экосистема — самая плотная в мире. У нас венчурных фондов в два с половиной раза больше на душу населения, чем в Америке.

— То есть, наши еврейские мозги способны превратить Израиль в технологическую сверхдержаву?

— Да, но, к сожалению, мозгов становится недостаточно.

— Потому что они уезжают?

— Нет, потому что спрос очень большой. У нас сейчас нехватка пятнадцати тысяч квалифицированных специалистов.

— Значит, надо поднимать уровень образования?

— Тоже одна из наших задач. Мы пытаемся понять, что мешает расти этой экосистеме в Израиле. Работаем, например, с теми, кто не попадает в нее: женщины, ультраортодоксы и арабы.

— А как же разговоры о том, что молодые специалисты не видят перспектив в Израиле?

— Это зависит от специальности. В компьютерных профессиях легко найти работу с высокой зарплатой, но есть специальности с ограниченным спросом, и найти работу труднее. При этом надо отметить, что уровень безработицы в Израиле низок.

— Еще вопрос. Допустим, у меня есть сто тысяч шекелей и я хочу вложить их в стартап.

— Не надо.

— Почему?

— Потому что это рулетка. Вкладывать деньги в стартап можно только в двух случаях: если у вас много денег и вы разбираетесь в технологиях или вы знаете такого человека, который инвестировал собственные средства, и вы можете к нему присоединиться. Но никогда не стоит инвестировать в одну компанию.

Майя Гельфанд, [Девятый канал Израиля](#)