

Жумагали АРЫСТАН

**С благодарностью
к Казахстану**
(записки на полях истории)



В своей новой книге «С благодарностью к Казахстану» известный общественный деятель Жумагали Арыстан рассказывает о своем путешествии по Казахстану, встречах с новыми людьми, посещении знаковых сакральных мест. Искренне и задушевно ведёт разговор о развитии страны и роли молодежи в этом процессе, её ответственности перед родными и отчизной. Будучи эффективным антикризисным менеджером, Ж. Арыстан, естественно, не мог обойти вниманием и тему бизнеса, меняющегося в условиях Евразийского экономического союза. Связующей всё произведение, проходит мысль о необходимости по-новому осмыслить свое место в жизни, быть благодарным стране, за возможность реализовать здесь свой потенциал, добиться высот и быть востребованным.

Книга рассчитана на широкий круг читателей

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1 - Судьба выбирает нас	3
отступление первое	9
Глава 2 -Человек, влюбленный в Казахстан	13
- отступление второе	17
- отступление третье	23
- отступление четвертое	30
Глава 3 -Наша пристань - родительский дом	34
Глава 4 -ЕАЭС – все в наших руках	55
От автора	68

Глава 1

«Судьба выбирает нас»

«Самым главным ресурсом, является человек.
Государству лишь нужно создать основу
для расцвета таланта людей».
М. Тэтчер

Всегда, с благодарностью вспоминаю своих родителей, которые были психологической, нравственной силой в сплочённости нашей семьи. Если посмотреть по большому счету, то нас во многом объединяют родовые качества, заложенные на генетическом уровне. Например, я принадлежу к роду кипчаков, в который входят карабалыки, а к карабалыкам относимся мы – кыдырбай. Кыдырбай – это буквально, человек который постоянно гостит, то есть, он всё время в движении. Если учесть, что казахи вообще – кочевники, плюс к этому я еще – кыдырбай, то понятно, почему меня постоянно тянет в поездки. Потому что, я как и мои предки, соответствую своему генетическому коду.

Мои первые путешествия начались в возрасте пяти лет. Отцу надо было зарабатывать деньги, и он использовал для этого любую возможность. Отделение совхоза, где Ерсултан работал, закупало веники из ракиты, ими перед уборкой зерновых выметали склады. Младший брат отца работал водителем. Отец брал нас и забрасывал за поселок, уезжая километров за 40-50. Дядя на своей машине ездил в Россию, где должен был загрузиться и вовремя вернуться, чтобы нас забрать. Была жара, и мы с отцом весь день рубили ракиту. А если бы у дяди машина сломалась? Несмотря на маленький возраст, я уже думал о таких вещах.

Папа рубит, я собираю... Чем же мне были интересны эти поездки? Потому что ехали на машине, мама клала нам что-то для перекуса. И что помогал отцу. Это уже было приобщение к трудовому процессу. И ещё, что мне вспоминается, - это засушливый год (1974 или 1975-й). Тогда все, кто держали личное хозяйство, брали лодки, заплывали в камыши и рубили его на корм скоту. И вот я в такой лодке... Меня вдохновляло, что я тоже делаю полезное дело.

Но самое интересное было, когда мои родители зимним вечером одевали шубы, готовились к выходу, и я, маленький мальчик, смотрел на них и спрашивал: «А вы куда?». А пapa в ответ говорил: «Мы на улицу, нужно корове сено дать». Но я-то уже разбирался, что для того, чтобы сено давать, не нужно надевать парадную шубу. И рассчитывал так: сейчас отец вышел, сани он уже подготовил, мама тоже садится, и я в это время в рубашке высекаиваю и прыгаю на сани – мама закрывает меня шубой, и мы едем в гости. Явно, в силу моего возраста родители старались оставить меня дома, но я находил способ отправиться с ними. Уже тогда, наверное, можно было понять, что домосед из меня не выйдет.

Через некоторое время пapa купил машину. Как и у любого мальчишки, желание прокатиться было огромным. Но водительских прав у меня не было. Мама, не придавала большого значения наличию водительского удостоверения. Главным был результат. Бывало, я говорил: «Мам, может, мне съездить в Пешковку (поселок в 20 километрах от Федоровки), чтобы брата отвезти?» Мама: «Ну, бери машину и езжай». Я завожу машину и еду – мне мама сказала.

Одним из самых важных моментов в моей жизни является время, когда мне доверили руль автомобиля. Тогда за машинами, как и за многим другим – страна только развивалась - были очереди. У нас в поселке жила замечательная женщина - тетя Дуся, которая всегда уговаривала нас шоколадными конфетами. Она работала в сельском совете и поставила нас на очередь для покупки автомобиля. Наконец, пришла наша очередь на «Москвич». Мама сказала, тогда на семейном совете: «Кровь из носу, но машину мы должны купить». А денег на нее у нас не было. Мама заняла у знакомой бабушки Бочковской, фамилию которой помню до сих пор, полторы тысячи рублей. В те времена, это было очень большой суммой. Мы приобрели заветную машину, и естественно, занятые деньги надо было как-то отрабатывать и возвращать. Отец договорился брать у кого-нибудь под реализацию скот. Резал две коровы, грузил их в «Москвич», брал меня (я тогда учился в 7 классе), и мы ехали в Челябинск. Если у нас тогда мясо стоило 3 рубля за килограмм, то в Челябинске – 5 рублей. Отец утром ехал за рулем, потом весь день торговал и вечером выезжал из Челябинска. Они с мамой, естественно, выбивались из сил. Выезжая из Челябинска, отец передавал мне руль. Они спят, а я еду... А ведь я тоже мог заснуть. Вот откуда у меня появились чувства ответственность и долг. (Мама потом удивлялась: как мы тебе доверили свою судьбу?)

Мы приезжали, отец рассчитывался за коров, а разница уходила на погашения долга.

Когда я вспоминаю эти моменты жизни, приходит на ум событие, которое произошло в 1998 году, когда я уже прочно встал на ноги и считался успешным предпринимателем. Я ехал по своим делам и заметил на выезде из села семью. В женщине я сразу узнал внучку бабушки Бочковской. Развернулся на своём джипе, подъехал к ним, и довез семью до ворот их дома. На их удивлённый вопрос, почему я это сделал – ведь это значительный круг от своего маршрута, я ответил, что это в благодарную память бабушке Бочковской, которая в свое время сделала немало добрых дел.

Став постарше, я полюбил ездить в Алматы (тогда - Алма-Ата). В этом замечательном городе жила моя сестра, 2000 километров на поезде... В поездке обычно появлялись новые знакомства. Люди ездили разные, и общаться с ними всегда было интересно – особенно мне, студенту училища. Попутчики доставали свои котомки, выкладывали на стол еду, и мы сидели, ели, разговаривали, как одна семья. Образовывалось какое-то живительное пространство, которое всех объединяло.

Скоро начались первые деловые поездки. Водну из них, мой старший брат отправил меня в город Серов вместе с совхозным снабженцем. Попутчик был в фуфайке, и посмотрев на его непрезентабельный вид, можно было подумать, что это бомж. А он, оказывается, специально так одевался, чтобы не отличаться от работяг. Едем, он спрашивает: - «Ты водки взял?». Тогда был острый дефицит спиртного. Отвечаю: - «Не взял». На что, он сказал: «Сейчас будем проезжать Нижний Тагил, купиши у таксиста». Что я собственно говоря и сделал. После чего машины застряли, встали у нас три «КамАЗ» и водители очень устали. Снабженец говорит: «Водителям пить нельзя». Я тоже выпил немного и слышу: «Куда!!! Ты ученик, ты будешь учиться». Налил себе и другим сопровождавшим, и они выпили. Перед беседой он сказал мне: «Теперь смотри, как я с людьми буду разговаривать». Я смотрел, слушал. Всё это было тогда для меня «ликбезом» общения. Пришло время, набравшись опыта, я и сам начал ездить на металлургический комбинат. Утром садился на «КамАЗ», к обеду старался разгрузить машину, водители не выдерживали такой нагрузки, я сам садился за руль и вёз металлы в Карабалык. Водители успевали за это время выспаться. Металл (20 тонн!) выгружали вручную и утром - опять в дорогу. И так пять суток. Такая

была работа. Шёл конец 80-х годов прошлого века. Челябинск стал для меня родным городом.

Но когда открыл свой бизнес, то понял, что поездки должны быть не только ради работы, они должны приносить удовольствие, высвобождать адреналин. Первая такая поездка состоялась в Семипалатинск, к моему сослуживцу. Я для этой цели даже купил машину, со мной был водитель, мы проехали полторы тысячи километров. Сослуживец естественно, очень удивился моему приезду. Его друзья не поверили, что я приехал, только ради того, чтобы пообщаться. Мы сидели с ними за столом, и они постоянно твердили, что я их обманываю, и приехал на самом деле в Семипалатинске по своим делам. Фантастически звучит, что за полторы тысячи километров приехать просто к сослуживцу. И только удостоверившись, что я весь день провёл с ними из-за стола не выходил и второй день сижу с ними, рассказываю о житье-бытье, поверили, что я приехал просто, пообщаться со своим однополчанином.

Из Семипалатинска мы отправились в Алматы. К обеду я еле пришел в себя. В дороге мы с водителем решили перекусить. Подъехали к одной летней площадке, я попросил водителя что-нибудь заказать для нас двоих, а сам решил немного прогуляться. За стойкой сидела женщина, приблизительно в возрасте моей мамы. Она, показывая в мою сторону, спросила у водителя:

- Кто это такой?
- Мой шеф.
- Откуда едите?

Он рассказал.

- Подождите, - говорит женщина, - сейчас мы из свежего мяса сварим ему бульон.

Не забуду внимания этой женщины. И простого внимания к постороннему, по сути, человеку, которого одолевает недуг. Она напомнила мне мою маму.

Приехали в Алматы. Там я тоже нашел своих сослуживцев. Они были удивлены. Я им сказал: «Я вас нахожу, потому что хочу вас видеть и говорить». Сейчас мы близко общаемся – вот что дала мне эта поездка.

Домой вернулся довольным. Правда, на обратном пути, случилось одно казусное происшествие: на трассе нас сбил верблюд. Мы ехали на новой машине и вдруг на дорогу выскакивают верблюды. У них

гон начался, верблюжьи брачные игры. Вот и налетел один из них на автомобиль, но все остались целы и здоровы.

В последние годы много езжу по делам. Это не те поездки, о которых люди говорят: деньги девать некуда. Нет, они осмыслены: считаю каждую копейку, стараюсь экономить, но самое главное – получаю от них реальный эффект. В первую очередь интеллектуально обогащаюсь. Например, одна из поездок продолжалась пять дней: из Астаны в Новосибирск, потом – в Томск, оттуда – через Москву в Тюмень, затем в Шадринск, Челябинск и на свою малую родину – в Фёдоровку. За это время провёл 25 встреч. Друзья спрашивают: что это тебе даёт? Приносит ли это тебе какие-то деньги? На что я отвечаю, что давно уже прекратил всё измерять деньгами. Есть события, которые могут «выстрелить» года через три, бывает события, что-то происходит одноразово, но даёт мощный импульс на долгое время.

Хотя бы моя встреча с бизнесменами в Тюмени. Они мне рассказали о сути проблем, которые существуют в бизнес-сообществе, и я понял, что мы можем, используя наши ресурсы и знания, создать с россиянами интеграционный кластер (я имею в виду прежде всего, малый и средний бизнес). Сегодня в России есть реальная потребность не только в сырье, но и в товарах, что находятся на территории Казахстана. Это всё нужно мониторить, аккумулировать. У меня уже накопился банк информации, которую нужно «выплескивать». По сути, я действую как предприниматель, поэтому надеюсь, что накопленную мной информацию кто-то купит. К сожалению, у нас информацию ещё не воспринимают как бизнес-продукт. Один местный предприниматель, узнав, что я побывал в Тюмени, звонит мне и просит дать контакты тюменских бизнесменов. Но ведь для их получения, я потратил свои деньги! Заплати мне и получишь контакты. Или, допустим, почему бы предпринимателям, заинтересованным в сотрудничестве с Тюменью, не собраться в Костанае, - не надо никуда ехать, давайте вместе подискутируем, оплатите затраты на встречу и дайте поручения - решим все ваши вопросы «дома». Адвокату или местным агентам вы же платите! Это вам обойдется дешевле, чем каждому ехать в Тюмень. Нет, им нужно ехать! Они ещё не понимают, что этот индивидуализм, желание не зависеть от кого-бы то ни было, сегодня, как инструмент, уже не работает.

Для Костаная в данный момент есть идеальная возможность стать транзитной областью, через которую на рынок Таможенного союза будет проходить казахстанская продукция. Проблема только в том, что нужно каждого в этом убеждать. И производителя и чиновника, за счёт тряты собственного времени. Но зачем убеждать чиновника, который в этом деле не разбирается? Значит, должен быть или какой-то новый уровень отношений, который приведёт к фактической востребованности этих лиц.

Поездки дали мне мощный импульс. Добираясь из Москвы в Атырау, я сделал около 15 пересадок. И как промежуточный итог: это не только полезно для моего бизнеса, но и способ познать новое.

Отступление первое

Из чего состоит бизнес? Кто-то скажет: офис, производственный цех, необходимые социальные условия работникам – и всё – фирма есть. Но это примитивное понятие. Современный рынок, показывает, что вышеперечисленного недостаточно. Нужно иметь высококвалифицированные кадры, постоянно заниматься повышением их квалификации. Раньше это возлагалось на кадровые службы и фирма начинала обрасти различными структурами, становясь неповоротливой. Если «штриховать» эффективность этого процесса, можно получить доход не более 10 процентов, но тогда возрастают затраты. Одно «съедает» другое.

Пытаюсь выйти из этого порочного круга, найти новый подход к проблеме. Казалось бы, поселок Фёдоровка – удобное место для развития бизнеса. Стоит построить там торговый дом и организовать выход на российский рынок. Если бы это было легко, там давно бы всё уже сделали, но не получается. Президенты Казахстана и России встречаются, договариваются, а выстроить конкретные отношения хотя бы в приграничной зоне пока остаётся проблематичным. Этим нужно заниматься не вкупе – всем чиновничим составом, а индивидуальной ответственностью. К примеру: я разработал концепцию по движению казахстанского товара: учел внутренний менталитет, оценил, на чем можно сбалансировать цены, как за счет

импорта леса из России сэкономить транспортные расходы, как организовать там ярмарку и логистику для продвижения товара, как с помощью государственных финансовых инструментов снизить затраты, и т.д. По сути, пытаюсь обеспечить весь спектр возникающих современных услуг: сертификацию, логистику, кадровые центры, маркетинговые и юридические услуги. Называю это «сшить золотыми нитями». И сразу задаюсь вопросом: кому?.

Сегодняшние посредники должны заниматься не только «купи-продай», а продвижением масштабных проектов по налаживанию связей между территориями, между экономическими секторами. Если мы по каким-то причинам не будем перерабатывать сельскохозяйственную продукцию в Казахстане, то почему бы не делать это в России и Беларусь? Но с нашим участием. И наоборот. Создание таких устойчивых связей я называю «интеграционным кластером». И вопрос тот же: кому надо? Нам надо: и казаху, и русскому, и беларусу – мы хотим жить лучше.

Исторически так получилось, что поселок Фёдоровка расположен на межгосударственной автотрассе Алматы - Екатеринбург, у границы Казахстана с Россией. Я решил использовать его географическое положение: в Фёдоровке на ночлег останавливаются около 40 машин. То же самое происходит в Южноуральске Челябинской области, расположенной на этой же трассе. Там «дорожная» выручка местному бизнесу дает 50% всех доходов. Почему бы нашим предприятиям не воспользоваться этим? Мы создаем консолидированный склад, где будем собирать товар и сразу же представлять его для продажи и доставки на российскую территорию. По сути, это услуга по принципу «три в одном». Здесь и организация рекламы товара, и его продажа, и доставка. Такой подход позволит уменьшить себестоимость продукции. Если же, каждый предприниматель станет решать все эти вопросы сам, с учётом всех затрат, то он останется без доходов. Да и специалистов, для проведения таких операций найти проблематично. Поэтому компания «Арыстан» и занималась объединением этого процесса между предприятиями, предоставляя им качественные услуги, помогая взаимодействовать в системе. К примеру, клиент приходит на фирму, производящую макароны, и говорит: «У меня торговый дом в Шадринске, предлагаю поставлять ваш товар нам через Фёдоровку,

где расположен консолидированный склад. Вы загружаете товар в том количестве, которое я вам закажу, привозите в Фёдоровку и сдаёте». Понятно, что в цену макарон, доставленных в Фёдоровку, войдут транспортные расходы по перевозке их от производителя до консолидированного склада. При этом, учитывая расстояния в Костанайской области, доставленная продукция по цене может оказаться неконкурентоспособной. В этом случае, государство в интересах отечественного производителя может помочь ему снизить транспортные расходы. Дальше – моя фирма предоставляет свои услуги от Фёдоровки до Шадринска. Когда я консолидирую груз, транспортировка накладывается на себестоимость товара копейками. Привез товар в Шадринск, естественно, теперь нужно отправить грузовик загруженным и в обратный путь.

Я объявляю всем уральцам и сибирякам, что могу отвезти лес до консолидирующего склада в Фёдоровке в обмен на продовольственный товар, произведённый в Казахстане. Таким образом, товарооборот между нашими странами можно увеличить. Но он будет способствовать не только обмену готовой продукцией. Если вернуться, к примеру, с импортом леса, после закупки его в России, то в Казахстане логичным станет необходимость переработки этого сырья. Получается, что взаимодействовать в цепочке будут не только производственники, но и те, кто занимается переработкой. Так формируется интеграционный кластер.

Разумеется, к этой системе, могут присоединиться и предприниматели из Киргизии, Таджикистана, Узбекистана. Автотрасса через Фёдоровку – транзит из этих республик на Урал. Но главное даже не это. Главное то, что предприниматели нашего региона, обладающие финансовыми ресурсами, могут вкладывать деньги в развитие этого проекта. Для этого нужно немного: чтобы представители акимата, предпринимателей, национальных институтов развития сели за один стол, и вместе просчитали экономический эффект от этой инициативы. К сожалению, тем, от кого зависит решение проблем никогда или наоборот – ими не понимается суть. То есть для реализации проекта не достаёт грамотных специалистов. Чему же тогда учит непрерывное образование, о котором восторгаются сплошь и рядом в чиновничих аппаратах?

У казахов, есть мудрая поговорка: *не спрашивай того, кто долъше прожил, спрашивай того, кто больше видел*. Мне повезло, я много ездил, многое видел и продолжаю свои путешествия. Сейчас в свои инициативы пока вкладываю только своё имя. Причём, с большим риском для себя. Но с другой стороны, что естественно, таким образом, и совершенствуясь: трудности, разрешение возникающих проблем, меня только закаляют. В подобных проектах должны участвовать различные институты. Я - инициатор проекта, вы – предприниматель, производитель, консалтинговое агентство. У меня юридическая фирма, через которую я должен общаться со всеми участниками проекта. Юристы должны гарантировать наши взаимоотношения. Ничего не получится, если эти структурные соты мы не заполним различными институтами, включая и государственные. Сегодня пришло время, когда требуется участие всех. Если кто-то на своем фронте работы будет паразитировать, структурная цепочка работать не будет. К тому же, чтобы эта модель работала, её нужно кому-то активно инициировать. Этим я сейчас и занимаюсь. Но ограничиваться уровнем Костанайской области нельзя.

В Костанайской области уже предпринимались попытки создать кластер подобной модели, но дело не пошло. Очевидно, что рынок ещё не был готов, к такой перспективе поэтому он не подхватил этот проект. Сейчас пришло время сбалансировать отношения трех китов: бизнеса и государства, располагающих финансовыми, материальными и другими ресурсами, а также общества, рождающего новые идеи и готового в союзе с бизнесом и государством их реализовывать. Для детальной разработки людьми, я обратился за помощью в Алматинский институт стратегического развития, определив её на место приграничной территории. Тогда многие проблемы, мешающие интеграции, начнут отпадать.

Глава 2

«Человек, влюбленный в Казахстан»

«Я казах, я по-своему тоже велик.
Я как будто бы новый седьмой материк.
Междур Европой и Азией древней,
Но со всеми людьми вместе быть я привык»

Ж. Молдагалиев

Мир велик и прекрасен, но, несмотря на все его чудеса и красоты, по-настоящему я люблю, свою малую родину. Для меня малая родина – это мама, моя семья, ракиты у реки, прозрачный край неба – всё это хранится в моей душе. Хотя я прекрасно понимаю, что редко бываю там, где делал первые шаги.

В 2014 году мы с другом решили совершить поездку по своей стране. Начали свое движение в сторону востока. Перед началом определились: для чего каждый из нас едет, и с какой целью. Посещение святых мест во время этой поездки, помогло мне бросить курить. То есть, кроме духовной подпитки, я смог одолеть этот порок.

Жизнь познакомила меня со многими людьми. Кто-то, в твоей судьбе, появляется на короткий миг, иные же, как мои близкие друзья, остаются с тобой на многие годы. Еще в юности (это был 1984 год), когда я пытался поступить на спортивный факультет Костанайского пединститута, жизнь свела меня с одним парнем. Позже мы с ним встретились в Алматы. Поскольку в институт я не поступил, то мама отправила меня в тогдашнюю столицу Казахстана - учиться в полиграфическое училище. А в нём 300 девушек и всего лишь 12 парней. У девчонок ежемесячно дни рождения и они, естественно, приглашали нас. Мой новый знакомый учился в другом училище, но был такой проныра, что всегда появлялся там, где много девчат. Так мы с ним, встречались снова и снова. И когда бы я не приезжал в Костанай, где бы не останавливался, он всегда там объявлялся. Учитывая отсутствие мобильной связи, я не имел представления,

где он мог быть, но происходило какое-то чудо. Заселяешься в гостиницу, и он обязательно появляется. Потом мы договорились, что будем поступать в кооперативный техникум, и оказались в одной группе. После окончания оного, мы не договариваясь поступили в кооперативный институт. Видимо, Всевышний нас по жизни ведёт так, что мы всегда вместе и знакомы уже более 30 лет. Он родом из райцентра Семиозёрное, Костанайской области и зовут его Алим. Но я его, а он меня зовёт Лёвой. Наши дети удивляются: почему Лёва?

А все, благодаря одному случаю. В 1990 году у меня появился первый автотранспорт – «КамАЗ» с прицепом. Приезжаю на нем к Алиму и говорю, что у меня в поселке Кушмурун (это недалеко от Семиозёрного) живет сослуживец. На что он в ответ сказал: «У меня там сестренка. Поехали?» Отправились в путь. Мой сослуживец в армии был не говорлив, а тут вдруг мы проболтали всю ночь. Сразу утром - без сна, выехали с Алином назад. А на улице жара. Выезжаем из Кушмуруна и мой «КамАЗ» ломается. Друг предлагает машину пока бросить и приехать за ней позже. (Он по характеру нетерпеливый). Понимаю, что это не реально и начинаю ремонтировать. Воды нет, карданный вал отлетел, люди разбирающиеся в технике меня поймут – пришлось возвращаться в поселок. В общем, к концу дня сил не было, и когда я позвал друга, ему вместо «Алим» послышалось «Лёва». Реакция была неожиданная: «А почему только я буду Лёва? Ты тоже будешь Лёва». И это имя к нам неожиданно приклеилось – сразу к двоим. И когда куда-то приезжаем, то так и называем друг друга.

Деловых отношений с Алином у нас нет, поэтому, то что касается бизнеса и дел в которых нет взаимопонимания, мы стараемся не касаться. Рассказываем: о наших семьях, о личном. Так в наших отношениях сложилась определенная грань. Она не мешает нам обновлять наши взаимные чувства, и когда мы остаемся вдвоем, можем разговаривать часами. Если бы нас запустили в космос, мы, наверное, могли летать годами. Нам всегда есть о чем поговорить, есть что вспомнить.

Алим боится летать самолётом, чему есть причина. Как-то давно, когда он летел из Китая, женщина в салоне начала истерически кричать, и этот страх ему передался. Я пытаюсь ему помочь, приглашаю в поездки – мир посмотреть. Он отказывается. Тогда предложил хотя бы на машине поездить, но по Казахстану.

Чтобы не было каких-то недомолвок в финансовых вопросах, мы решили, что касса будет общая. Будем фиксировать все расходы, причем, чтобы не допустить неоправданных расходов, режим поездки должен быть максимально экономичным.

Решили начать изучение родины с востока Казахстана. В частности, с Баян-аула (Павлодарская область), о котором много слышал. Это место – паломничество для туристов. Там, говорят, очень красивая природа и скалы, похожие на сложенные каменные оладьи. Причем, традиционно скальный ландшафт предусматривает необходимость подъёма вверх, а в Баян-ауле нужно спускаться вниз. Возможно, много лет назад в том месте было какое-то извержение. Дальше на востоке - озеро Алаколь. Это на границе Восточно-Казахстанской и Алматинских областей. Мы слышали, что туда якобы отправляли космонавтов для медицинской реабилитации после космического полета. Значит это вообще особое место.

II

Нашим транспортом, в этом путешествии мы выбрали джип Алима. Машина не новая, но надёжная. Сразу же, «на берегу», постарались договориться о наших намерениях. Мне было интересно заезжать в деревни, знакомиться и общаться как можно с большим количеством людей. Алима же привлекало другое, он заядлый рыболов и главным его приоритетом была рыбалка.

Выехали из Костаная и, пройдя несколько сотен километров, прибыли в Зеренду. Место новое для нас обоих. Село расположено приблизительно в 40 километрах на север от Kokчетава. Местность очень живописная, но главная достопримечательность – озеро Зеренда. Его происхождение описано в краской легенде. В ней говорится, что в этих местах, когда-то давно жили юноша и девушка, которые любили друг друга, желали пожениться, но родители девушки были против: жених - слишком молод, да ещё и беден. Молодые сбежали из аула, но когда снаряженная за ними погоня уже почти догнала их, девушка сняла с руки браслет и бросила позади себя. На этом месте образовалось озеро и молодые смогли укрыться на другом берегу. Так озеро и получило свое название – Зеренда. От слова «зерен» - браслет.

Наша поездка совпала с тем, что я должен был в интересах своей работы встретиться с одной семьей. Бизнес, которым они занимаются,

заинтересовал и меня - способствование общению с коллегами и партнерами. Так получилось, что мы приехали в то время, когда «на посиделки» собирались молодые люди. Нас представили, и когда услышали, что мы едем в турне, восприняли это с каким-то с удивлением. Меня попросили рассказать о своей книге, поделиться собственным видением происходящего в нашей стране. Хозяева дома и их гости занимаются сетевым бизнесом. Что меня поразило: в отличие от бизнеса, которым привык заниматься я, их организация находилась за рубежом и вся «фишка» сделана на статус. Ты – директор, ты – генеральный директор, ты – чуть ли не президент. Вопросы у них малобюджетные, но полученный статус их вдохновляет. Все хотели быстро стать генеральными. Это, конечно, трюк – возводить в громкие должности, но кому что нравится. И второе, - у них нет возрастных ограничений. Этим бизнесом может заниматься даже школьник. Не могу сказать, что воспринял это с возможностью переёма примера, интересной. Что ещё приятно удивило – эти люди приехали за полторы тысячи километров (из Атырау и Актау) на несколько дней только для того, чтобы пообщаться друг с другом. Полученную ими информацию можно бы передать по Интернету, но сам путь, который они проделали, чтобы найти единомышленников, наверное, стоил понесенных финансовых затрат. Когда общаешься с людьми, близкими тебе по духу, чувствуешь себя более комфортно. Но это в том случае, если становишься их соучастником этого коллектива.

Я пообещал, что везде буду говорить о существовании их движения, вызвав, тем самым, аплодисменты, и пожелал им снизить все риски. Когда предлагаемых услуг больше, чем потребителей, это всегда подвержено определенному риску. Все эти «мыльные пузыри» в бизнесе потом отражаются на психике предпринимателей, на их сознании. Возникает зависимость. Есть люди, которые сетевым бизнесом занимаются в качестве дополнительного источника дохода для своего семейного бюджета. У них риски меньше. В моих новых знакомых, утешало то, что это не какие-то фанаты. Вполне здоровые, адекватные люди, которые занимаются делом не во вред себе и окружающим. Делают то, что им нравится.

Дорога способствует воспоминаниям и тут самое время сделать ещё одно отступление.

Отступление второе.

Сегодня в Казахстане существует множество различных программ, улучшения развития предпринимательства и бизнес - проектов. Их исполнение постоянно критикуется, негативные причины называются разные. На мой взгляд, проблема, прежде всего, в дефиците творческих личностей, которым дано участие в их реализации. Первое - необходимы такие проектные институты (в широком смысле этого слова), которые могли бы креативно подать идею, чтобы любая государственная инвестиционная компания - потребители этого «товара», почувствовали новацию. Второе – существует острые проблемы уровня образования и профессионализма людей, работников госструктур. К сожалению, некоторые моменты в организации не только бизнеса, идеологии и других позиций государственного организма, отдан на откуп отдельным людям, мало в этом направлении смыслящих. Зачастую вопросом занимается не система, а всё решает человеческий фактор, который напичканный индивидуальными интересами и личными амбициями, - в результате верх берет жадность и зависть.

На самых разных уровнях много говорится о национальной идеи, которая должна была объединить всех казахстанцев. Тему обсуждают давно, а саму идею найти никак не могут. Давайте для начала спросим себя: *что ты сделал для развития своей малой родины?* Того места где ты родился, где провел детство, откуда ты, возможно уехал, но там до сих пор живут твои родители, дедушки и бабушки. И это одна из первопричин, почему мне так близка идея проекта, которую хотелось бы реализовать в родном для меня поселке Фёдоровка. Сегодня многие городские жители – это бывшие сельчане. У нас страна наполовину аграрная, поэтому у меня возникла мысль: почему бы не создать мегапроект молочного, животноводческого комплекса, необходимый каждому фермеру. С этой идеей я обратился к министру сельского хозяйства. Мне организовали встречу с итальянцами, которые приехали в Казахстан изучить возможность продвижения своего бизнеса в животноводстве. Нужно заметить, что иностранный бизнес тоже слабо информирован о казахстанских реалиях. Поэтому, приезжая к нам со своими проектами, зарубежные предприниматели видят много нестыковок, и вместо того, чтобы приспособиться к ним (изменив некоторые подходы), часто отказываются от сотрудничества.

Итальянцев пригласили в сельское хозяйство «Родина», которое расположено вблизи Астаны. Там находится передовое, по нашим меркам, животноводство, где в числе первых внедрены европейские стандарты хозяйствования. К этому времени я уже побывал в Беларуси и успел, познакомился с итальянско-белорусскими проектами. Полученной там информации мне оказалось достаточно для профессионального разговора с заведующей фермой в хозяйстве «Родина». Выяснилось, что у них, например, нет отводной линии для доения больных коров, и там о таких линиях даже не знают. Оказалось, что и на дойку животных загоняют по старинке – электротоком, не понимая, что из-за полученного шока корова может дать меньше молока. В итоге попросил заведующую передать руководству хозяйства, что они могли бы съездить в Беларусь и перенять у них более прогрессивные технологии. Итальянцы стояли и слушали наш диалог. Походив по ферме, я предложил заведующей: «Почему бы вам для подготовки кормов не поставить биогазовую энергетическую установку?» В принципе, это уже было бы наращивание новаторских идей, в котором нуждаются и наши потенциальные белорусские партнеры, реализующие итальянский проект. Поскольку итальянцы пригласили меня на эту встречу в качестве эксперта, я им сказал, что их технологическая «конфетка» в качестве отдельного сегмента на этой ферме работать не будет. Тут нужен комплексный подход. Предложил им переговорить со своим руководством и попробовать реализовать такой проект: мы совместно с итальянскими партнерами покупаем 10-15 тысяч гектаров земли и входим туда с новой технологией. От подготовки кормов - до получения конечного продукта. По сути, делаем «итальянскую» мини-деревню. Но, необходимо, чтобы участники этого проекта были профессионалы. Итальянцы вернулись в Астану и обещали эту идею обсудить.

Такого рода сельское производство может не только увеличить производство животноводческой продукции, но главное – изменить культуру сельского труда. Если это будет комплекс, в котором современная технология станет сочетаться с чётким контролем финансовых потоков, то не будет забыта социальная ответственность бизнеса. Тогда люди не только не станут уезжать из села, но кто-то даже вернется из города. Сегодня вроде бы что-то и делается, но все

это, к сожалению, носит хаотичный характер. Предприниматели зачастую ищут окольные пути и часто по этой причине проигрывают. Они иногда раздают в аренду, что имеют и собственного бизнеса у них в итоге не остается. Это неправильно. Чтобы двигать бизнес, нужно чувствовать себя в нём собственником, хозяином.

Глава нашего государства как-то мудро заметил, что **у нас должно быть больше богатых людей**. Понятие «богатый» имеет в виду, что человек не просто состоятельный в финансовом отношении, но он, прежде всего, самодостатчен. Например, крупный костанайский предприниматель Василий Самойлович Розинов, в селе Пешковка отстроил школу, церковь, постоянно поддерживает порядок в поселке. То же самое можно сказать и о Борисе Павловиче Князеве, о других директорах сельских ТОО, создавших сельскую инфраструктуру. Это яркий пример богатых и самодостаточных людей. Разве это плохо?

Часто вспоминаю, как в 1988 году я, тогда юный предприниматель, подошел к опытному советскому руководителю Михаилу Михайловичу Саране и попросил: «Научите меня работать». Представляете? Подошел к человеку и попросил научить меня работать?! Он ответил: «Да ты что – я вас всех буду учить, и что со мной будет?» Прошло время. Дела у меня пошли неплохо, и когда начал с ним общаться, как говорят, на равных, сказал ему: «Как хорошо, что Вы меня не учили работать, иначе я бы мыслил односторонне!». Время пришло такое, что нужно искать новые подходы, вырабатывать новую идеологию. Выиграли те, кто постоянно искал особые формы развития своего бизнеса. Например, мне импонируют ребята из костанайской фирмы «БК-строй». Во-первых, они демонстрируют идеологию семейного подхода к ведению бизнеса – что очень важно, во-вторых, постоянно развиваются свое производство.

Бизнес – это такое дело, которое требует быстро и четко решать возникающие проблемы. Если к трудностям относиться эмоционально, то никогда ничего не сделаешь. Когда «ввязываешься в драку», начинаешь видеть суть проблемы, тогда её легче решать. Но есть проблемы и общие для всего бизнеса. Их нужно озвучивать. Этим должны заниматься различные общественные институты. Таких, у нас сегодня сотни, а для бизнеса, возможно нужен один, но настоящий, работающий. Взять, ту же Национальную Палату предпринимателей. Суть идеи правильная, но как она будет работать

на местах - это другой вопрос. Самая эффективная схема, это когда есть какой-то гуру, к мнению которого все прислушиваются. Для общественных организаций это вроде бы не подходит, но почему бы не использовать какие-то общественные советы. Например, один из них рассматривает вопрос: что надо делать с отечественной легкой промышленностью? С тем же костанайским камвольно-суконным комбинатом, уже ушедшими в историю? Можно привлечь бизнесменов из Индии. Я бы положим, смог это сделать. Но где гарантия, что завтра они не разочаруются в наших реалиях и не уедут отсюда? Найдут ли общий язык с нашими чиновниками, вход к которым стоит и временных и материальных затрат.

Ещё один пример. Так, нам говорят, что у нас идеальная банковская система. Да, она идеальна. Но, для реализации их цели – зарабатывать банками деньги. Но когда не развита отечественная промышленность, когда бизнес не встал на ноги, нужна другая модель банков. Они должны заниматься поддержкой бизнеса. Банки не хотят разделять риски с бизнесом. Это «пылесос», который не интересуется моральной стороной. Эта система европейская, сделана профессионально и, вроде бы, призвана поднять бизнес на более высокий культурный уровень. Конечно, те, кто живет по системе «купи-продай», всегда найдут с банком общий язык. Когда я занимался поставками, у меня тоже все было «в шоколаде». Но, когда, я решил взяться за производство, - к чему призывал наш Президент, - купил завод, начал разрабатывать месторождение, то у меня на этой почве возникли такие проблемы с банком, что он сделал всё, чтобы выставить меня из бизнеса. Поэтому, когда мы внутри страны строим кластеры, хотим создавать промышленность, поддерживать малый и средний бизнес, надо балансировать на мостице вместе с банками. Необходимо понять, какое место занимают банки в системе государство – бизнес – общество. К кому они относятся: к государству, к бизнесу или к обществу? Было время, когда банки агрессивно входили в бизнес-среду, раздавая деньги налево и направо. Потом выявили из этой среды устойчивых предпринимателей, а судьба остальных их уже не интересовала. Кто из предпринимателей после такого «партнерства» станет проявлять деловую активность? Где сегодня те предприниматели, которые могли бы своим товаром заполнить российский рынок? Они в кредитах и проблемах, сам на сам выбираясь.

Возьмём для примера стройиндустрию. Мы попросили государственные институты помочь развитию нашего завода. Хотели участвовать в соответствующих государственных программах - нас никто не слушал. Будто мы живём в другом мире. У меня, как у собственника, возник вопрос: «А зачем я буду это производство поддерживать?». Я решил уйти в другую среду – начал заниматься интеллектуальной деятельностью в социальной среде. Решать такие проблемы в одиночку бизнес не может. Тут нужен прямой диалог с властью. Думаю, ничего плохого не случится, если аким 2 часа посвятит встрече с людьми, которые знают, как разрешить реальные проблемы. Но разговаривать нужно с креативными людьми. А их сегодня почему-то некоторые называют шарлатанами. Я например, касательно своих предложений готов дискутировать даже со специально созданными комиссиями. И тут государство с бизнесом могли бы взаимно помочь друг другу. Но, к сожалению, на смену одним чиновникам приходят другие, которые также не подготовлены и что – заново начинать их просвещение?

Да, и если быть объективным, то и предприниматели, не всегда думают о внедрении инноваций для части их всё решает скорость получения дохода.

Если чиновников подразделяют по категориям, то, почему бы, то же самое не сделать с предпринимателями? При Петровской России, например, были купцы 1-й гильдии. С ними местное руководство советовалось. И выезжая в регион, зная, что там есть человек десять предпринимателей высшей категории, можно с ними обсуждать свои идеи. Любой бизнесмен будет дорожить этим статусом. Статус обеспечит ему не только контакты с властью, но и даст возможность помогать другим в решении проблем.

Мы разные по характеру, по ментальности, однако, жить должны по законам человеческим. Если в физических величинах есть эталоны измерения, то, что касается человеческих качеств, вроде они и общеизвестны, но носят описательный характер, и измерить их прибором невозможно.

Каким должен быть предприниматель? Однозначного ответа нет, а дипломы, выданные различными бизнес-структурой на авторитет предпринимателя не «работают». В таких условиях, на мой взгляд, нужно быть просто человеком.

III

Дальше на нашем пути - Щучье-Боровое, Астана, Экибастуз. Вечером уже были в Баян-ауле. Этот поселок находится у подножья Баянаульских гор, отличающихся от других россыпей причудливыми скалами, наличием множества пещер и гротов. И, конечно же - красивейшими озерами. К нашему приезду туристический сезон уже завершался, профилактории закрывали. Но мы всё-таки нашли место, где были, и вода, и тепло, там и остановились на ночлег.

А с утра в качестве гида пригласили мальчика и поехали в долину. Примечательностью местных озёр являются прибрежные камни, которые своими очертаниями напоминают различные предметы. Мы привыкли воспринимать местность либо как степь, либо как горы, а здесь что-то непонятное. Будто попали в другой мир. Опускаешься в котловину и возникает ощущение, что ты на дне какого-то океана. Это впечатление усиливает безлюдье и конфигурация камней.

Мы побывали на святом месте – Коныр-ауле. Там в своем доме проживает гид экскурсовод и хранитель пещеры Курманов Алтынбек Жуматулы с семьей. В это место, паломники, приезжают со всего света. Каким-то таинственным образом (возможно, под воздействием вулкана) в этом месте на определенной высоте образовалась пещера. Это необычная, своеобразная мини-мечеть с куполом и занимает в скале всего 8-10 метров. В ней люди могли даже отдохнуть и устроиться на ночлег. В глубине скалы образовалась чаша (словно здесь старалась не природа, а известный архитектор), в которой накапливается вода. Даже в сильные морозы здесь стоит постоянная температура, хотя пространство открыто всем ветрам. Пещеру когда-то посещал Чокан Валиханов. В этом месте возникают какие-то необыкновенные ощущения, меняются привычки. Я например, поднимаясь в грот, смял пачку сигарет – а курильщик был азартный, и с тех пор нет тяги к курению.

Все это сотворила природа: пещера, купол, дальше - место для ночлега и ещё чуть дальше – чаша с водой. Когда мы пришли, там было человек десятка полтора. Некоторые - с детьми. Люди, прикасались к стенам пещеры, мочили лицо и руки в воде, что-то проговаривали про себя. Спускались вниз. Некоторые резали барана, давали обеты.

От краеведа узнали, то в Казахстане есть и другие аналогичные места. Там нужно обязательно остановиться, побывать какое-то время наедине с собой. Может, и переночевать. Дать старт чувствам, которые тебя духовно возвышают.

У ворот в посёлок, где мы остановились, был родник. Все возле него останавливались, бросали туда монеты и набирали воду. А вода в нём - кристально чистая.

После этих откровенных красот хотелось думать только о хорошем, но мысли о том, что мир наш так далёк от совершенства, не покидают. Дорога даёт много пищи для философских размышлений. Предпринимателю в любом случае нужно оставаться человеком. Но как это сделать? Как заключить сделку с выгодой для своего бизнеса. Есть ли тут какие-то чёткие критерии?

Отступление третье

Предприниматели сейчас заинтересованы, чтобы к ним приходили «чистые» люди. В советское время мой отец работал учётчиком. Надо было – садился сам за штурвал комбайна, но солярку не воровал, запчасти не « списывал ». Каждый собственник ныне мечтает, чтобы у него были такие идеальные работники – не «несуны». Но у него другая цель. Он хочет обогащаться за счёт труда. (чего?)

Одному своему товарищу я как-то сказал: «Ты ходишь в мечеть, проповедуешь хорошие истины, но где обратная связь? Ну, пошел ты один раз в детский дом – помог. Это недостаточно. Ты бы молодежь взял (допустим, человек 10) и сказал им, что будешь их наставником, своим примером научил их чему-то полезному. Может, именно это тебе нужно, чтобы твое производство было устойчивым»? А он в ответ свое: «Жумагали, ты много ездишь – помоги мне найти рынок сбыта для моего товара».

Такие люди живут только сегодняшним днём. Перспектив развития у их бизнеса нет.

Я - сторонник перемен. Но не в политике, не во власти, а в сознании людей. Прежде всего - молодежи. Встретился как-то с одной молодой женщиной - предпринимателем, прочитавшей мою первую книгу. Разговаривали около двух часов. Она постоянно повторяла,

что никак не может понять, чего я добиваюсь своей книгой, и если бы она взялась за подобную книгу, то написала бы по-другому. Для меня этот разговор оказался похожим на случай, когда человек зашел в парикмахерскую и говорит сидящему рядом клиенту: «Это что за бездарь тебя стрижет?!»

Сегодня многое изменилось. В том числе и в среде государственных служащих. Некоторые молодые люди, например, идут служить в армию, потому что без этого не берут на госслужбу. Человек ради престижной работы в госструктуре согласен даже «портянки понюхать», но должна быть и другая мотивация – быть человеком. Прежде всего сохранить равновесие в своём внутреннем мире. Во-вторых, быть в ладу со своими родственниками и близкими людьми, окружением. *О создании психологического климата написано много, но сегодняшние экономические реалии таковы, что в понятие «человек» невольно приходится вкладывать новые признаки и мотивации.*

Казахстан, сегодня открытая страна. Люди, которые этого добивались, делали ее такой не ради материальной выгоды. Кроме отрицательных моментов есть и положительные. Прежде всего, возможность быть самостоятельным. *Человек обязан иметь не только статус гражданина, но и быть самодостаточным.*

Человек постоянно меняется, и к тому же - каждый из нас воспринимает себя неоднозначно. Факторов этому много. Я тоже попробовал себя в разных качествах и при этом чувствовал, в каких случаях ухожу от себя «человеческого». Бизнес, прибыль – это хорошо, когда близки родители, мой семейный очаг. Мой отец прожил сложную жизнь. В какой-то момент, почувствовал тягу к духовному. Он стал ходить в мечеть, побывал в святых местах. Отец никогда не был интриганом и не говорил ничего лишнего. Всегда старался, чтобы мы – его дети, были самостоятельными, не вмешиваясь в наши дела, помогал советом.

Я не идеализирую, а пытаюсь осознать – *как сохраняется семья? Ведь именно в семье закладывается основа тех качеств, которые определяют человеческий облик. Кто несёт главную ответственность, за этот процесс?* Говорят – родители. У меня есть братья и сестры, у нас уже свои семьи, но мы продолжаем общаться друг с другом, и теперь на каком уровне находится семья, которую когда-то

объединяли наши родители? Когда мы у наших родителей были детьми, мы были одной семьей. Но потом мы повзрослели, завели свои семьи. Где теперь моя семья? Вроде понятно – моя семья – это мои дети. Завтра мой сын заведет семью, и я должен буду сказать: «Все, у тебя теперь своя семья»? Как в этом процессе «семейного перехода» определиться, от кого зависит стать тебе человеком или нет? Родители определили, где своему ребёнку учиться, потом «вели» его по карьерной лестнице, и вот он уже стал, к примеру, вице-министром, а сформировался ли он как человек? Задумайтесь, что это такое – быть человеком? Кто-то родителям сказал, каким должен быть человек? У метра, например, есть общепризнанный эталон, а эталона «человек» – нет. И тогда любой молодой человек может сказать своим родителям: «Вместо того чтобы посадить меня на хорошую, чистую почву, вы посадили меня в эту «мутацию», где я уже сам себе не принадлежу. У меня выбора не осталось, я не могу уже быть другим, и дети мои будут такими же, и будем мы жить, как карта ляжет: или в наручниках уведут или глаза буду прятать от всех». Когда мы идем в храм, то понимаем, что должны быть очищенными от стяжательства, корысти, других подобных мыслей. Но посмотрите: вчера разорил бизнес-конкурента, а сегодня Богу свечку держит. Это законно? Сколько сегодня молодежи в мечети или в церкви. Они ищут ответы на вопросы, которые поставила перед ними жизнь. Значит, люди, которые там служат, должны знать, что их слово, их действия должны быть примером.

В моей жизни были и взлёты и падения, но когда «взлетал» и видел, что для дальнейшего подъема нужно идти не по правилам, менять свои принципы, то возвращался обратно и тормозил этот процесс. Мне достаточно было оставаться в своей Фёдоровке, создать крепкое хозяйство, иметь стабильные деньги. Я имел возможность купить себе машину, которую хочу и обстановку в квартире, жить в родной деревне. И никто ко мне не приедет, чтобы «мозги парить». А если приедет – пожалуйста: я законопослушный гражданин и живу в свое удовольствие по общепринятым правилам. Те условия, которые иногда человек пытается себе задать и делают его уязвимым от обстоятельств. Поэтому, в моем понимании, *человеку для жизни нужно выбрать место, где он, прежде всего, может контролировать свои внутренние и внешние амбиции, сформировать внутри себя*

какой-то собирательный образ, включающий лучшие качества многих людей и следовать ему.

Я часто бываю в Астане. Многих знаю. Некоторые приехали в город вслед за своими детьми, но так и не вжились в новые условия. Тоскуют, болеют. А почему бы рядом с Астаной не построить аул, если невозможно уехать на свою малую родину? Пусть это будут современные строения, со всеми коммунальными удобствами, но не высотные здания, а одно-двухэтажные строения и привычные для сельчан условия. Пусть старики будут рядом со своими детьми, чтобы не рвались родственные ниточки и культура отношений между детьми и родителями, между внуками и дедушками и бабушками крепилась. У меня, например, не получилось пожить с дедушкой и бабушкой, не удалось почувствовать наслаждение от того, как бабушка даёт тебе конфетку. Такие ценности нужно утверждать ведь таким образом, возникают островки человечности, крепится человеческая душа.

Точку воздействия имеет и государство. Я в детстве мечтал, чтобы мне за учёбу дали почёную грамоту. А сегодня некоторые деньги платят за получение государственных наград или формирование положительного общественного мнения. Так чье мнение важнее, которое сложилось о тебе в народе, «назначенное» начальством или покупное?

IV

Из Баян-аула мы отправились в Павлодар, а утром – в Семипалатинск. Километров через 25-30 увидели с левой стороны дороги небольшой билборд с надписью «Тускал» («солёная кожа»). Нас это заинтересовало и мы повернули в ту сторону по опознавательному знаку. Перед нами открылся необычный пейзаж: озеро будто мёртвое море, на берегу – камышовые кибитки. Осень, безлюдье, золото трав. Будка с охранником: резкий контраст. Остановились. Охранник пояснил, что это солёное лечебное озеро. Раньше здесь ходили стада коров, теперь предпримчивые и заинтересованные в здоровье люди соорудили небольшую лечебницу. Летом тут постоянно гости, в основном – россияне. Не думаю, что они более болезненные, чем казахстанцы. Скорее, в культуре здоровья щепетильнее нас. Они неделями здесь живут, целыми днями пользуют грязи. В основном, лечат суставы. А сколько в Казахстане есть таких уникальных мест!

Следующим пунктом назначения стал Семипалатинск. В Семее нас встретил мой однополчанин. Кстати, он жил по улице Костанайской. Мы познакомились с его друзьями. Встреча с сослуживцами – это всегда воспоминание о прошлом. Затронули и тему Семипалатинского полигона. Когда я служил в армии, всегда было интересно общаться с ребятами, жившими в районе этого полигона, они были более развиты и интеллектуально, много читали. Мне показалось, что упразднение бывшей Семипалатинской области они восприняли с большой обидой. Складывалось ощущение, что они от этой реорганизации пострадали. Причём, их беспокоили не блага, которые они потеряли по причине снижения административного статуса своего города, их тревожили туманные перспективы развития своего края. Но впечатления, что они, опустили руки, не возникло. Однополчанин повез нас на островной зоопарк. Это было удивительно! Показали нам аллею воинов-афганцев и парк, посвященный Семипалатинскому полигону. Не могу сказать, что места эти достопримечательности были в достаточной степени ухожены, но видно, что семипалатинцы любят свой город. А недостатки – пробелы делёгкого административного пригляда.

V

Дорога от Семипалатинска привела в Усть-Каменогорск – местную столицу Восточно-Казахстанской области. Благодаря техническим возможностям современной связи, мы решали в пути и свои рабочие вопросы. Приехав в Усть-Каменогорск, вначале занялись делами. И сразу же – на озеро Алаколь. И тут началась какая-то путаница. До Усть-Каменогорска дорога была понятна, а дальше – сложности. Когда едешь к небольшому объекту, маршрут наметить просто. А если нужно попасть к озеру, длина которого 120 километров? Мы спрашивали у людей, как проехать к Алаколью? В ответ они махали рукой, обозначая только направление: «На Алаколь – туда». Уже темнело и куда «туда»? Тем более что определённого места на озере, где бы нам хотелось остановиться, мы и сами не знали. Друг Алима из Усть-Каменогорска примерно объяснил нам маршрут, сказав, что до озера километров 350, а оказалось – 600. Если учесть, что половину пути добирались бездорожьем, то поблуждали, мы немало и наконец, забрали в какой-то поселок. Переночевали в местной гостинице и

утром, двинулись в сторону Алаколя. Территория этого их района, по нашему представлению, оказалась в несколько раз больше наших, костанайских районов. Это у границы с Китаем. Там другие маршруты, другие источники бизнеса. И отношения другие, что мы стали задавать самые привычные вопросы: как дела? как семья? все ли благополучно? На том общение и закончалось.

Наконец, доехали до берега озера Алаколь. Обеденное время, яркое солнце высвечивает небольшие коттеджи и гостиницы элитного типа. Там, где мы остановились, 1 квадратный метр стоил 1000 тенге. Рядом – здания из деревянных срубов, где цены в 8 раз выше. Разместились, пообедали и сразу на озеро. Вода была прохладной, но мы искупались, походили по берегу. Потом друг пошел рыбачить, а я предпочёл поговорить с отдыхающими. О чём узнал в этих разговорах? В том числе и о кухне – да, да! В каждой области Казахстана своя кухня. В Семипалатинске и Усть-Каменогорске местные заранее договариваются с хозяевами бунгало, которые выстроены на Алаколе, об их аренде. Это их бизнес. Они, заезжают туда ранней весной и работают до поздней осени. Я познакомился с девушкой из Семипалатинска Гульмирай. Она ведёт такой бизнес вместе со своей сестренкой. У нее 8 комнат, кухонька. Нам интересно было оказаться в роли гурманов, попробовать что-нибудь оригинальное и вкусное. Они приготовили блюдо из баранины. Было вкусно и это запомнилось.

Озеро Алаколь уникально не только своими размерами, но и целебными свойствами его воды. Утверждают, что в ней вся таблица Менделеева. Поговаривают, что в советское время, когда космонавты возвращались из полета, они проходили недельную реабилитацию в местном пансионате.

Уезжая, мы решили не возвращаться на трассу, а объехать озеро по берегу со стороны Алматы. Нам было интересно посмотреть, как обустраиваются жители южной столицы. Сделали крюк, доехав практически до границы с Китаем (в районе пограничного перехода «Дружба»). Дороги нормальной въезд озера не было. Местность - контрастная. Вначале были холмы, потом показались горы, рядом огромный водоем и тут вдруг перед нами открылось другое озеро, находящиеся в двухстах метрах от самого Алаколя. Заметили на берегу машину, подъехали. Оказалось, это – связисты, тянут линию. Они

нам сказали, что это озеро радоновое и этих водах больше 3 минут находиться нельзя.

Выехали на дорогу, которая судя по ее состоянию, осталась еще с советского времени, и возникло двоякое ощущение, что ты вроде бы и в своей стране, но переехал на другой ее край. Все было другим: почва, камни – изменился их цвет. Только путешествуя начинаешь понимать, насколько велик Казахстан. Начинали мы свой путь в степи, потом были горы и леса Щучьего-Борового, впадина Баян-аула, солёное озеро Алаколь, радоновое озеро, теперь – величественные горы. За одну поездку словно посетил несколько стран: такое ощущение. Ехали мы от радонового озера по пустынной дороге. Рядом была граница, и не покидало ощущение, что ты находишься под постоянным контролем. Ехали так часа четыре: ни домика вокруг, ни аула-посёлка. Вспомнили о своём сухом пайке. Стало понятно, что всегда надо иметь в запасе какую-нибудь провизию. Почувствовали и значение связи. Когда она полностью пропадала, у нас возникала лёгкая паника.

С алматинской стороны Алаколя на берегу оказались такие же домики. Но там была полная тишина и пустынно. Два-три человека в одном месте, столько же – в другом. Мы направились в сторону Талды-Кургана.

В город мы не стали заезжать, поехали дальше. На подъезде к Алматы – русскоязычные села. Яблоки, груши... Женщины стоят. Начинаю засыпать их вопросами:

- Где ваш хваленый апорт?

- Вот – апорт! – отвечает женщина, указывая на яблоки в ведёрках.

- Это не апорт, в этих яблоках души нет... – говорю я, взяв в руки в яблоко, к счастью ещё с детства хорошо знакомый с этим чудесным сортом.

Так завязался разговор.

- Вот, - то ли просто делятся, то ли жалуются женщины, - за счёт домашних яблонь и живём. Раньше сады были...

- В Алматы понятно – сады вырубили под коммерческие центры, а вам кто садоводством заниматься мешает? – спрашиваю. – Почему у ваших яблок нет того аромата?

В этих яблоках уже присутствует «химия». Ешь, но прежнего вкуса и аромата апорта нет. Поговорили с женщинами, они спрашивают,

откуда мы едем. Когда узнали, сильно удивились. На всём пути мы встречали одну и ту же реакцию: как могут люди во время чумы путешествовать! Это удивление нас сопровождало всю дорогу. Удивление и какой-то сложный замес непонимания и восторга. Проезжая вдоль казахстанско-китайской границы, невольно подумал, что Казахстан сегодня открыт для всего мира, и есть в этом большое преимущество, но и много подводных камней. Наш Президент проводит многовекторную политику, которая максимально учитывает реальное положение нашей страны в мире. Но кому-то хочется больше дружить с одними странами, кому-то – с другими, а к Китаю вообще настороженное отношение. Но как бы мы не относились к внешнему миру и с чем бы к нам не приходили зарубежные партнеры, в любом случае мы будем продолжать жить на своей территории, со своими радостями и бедами. И решать как жить должны мы их сами.

Отступление четвертое.

Сколько у нас сейчас сервисных компаний, обслуживающих население: супермаркеты, фирмы, связанные с автотранспортом, различные общепиты, магазины? Если пройти по улицам в центре любого города – все заняты магазинами. А это минимум 2-3 продавца, охранник, бухгалтер, в общей сложности 5-7 человек в таком минимаркете уже пристроены. Получается – основная часть активного населения находится в сервисном пространстве. Тогда кто и сколько на производстве?

А сетевые структуры, к которым мы меняемся от кровеносной настороженности? Среди участников процесса, постоянный разброда, если «соскаивают», то переходят в другую аналогичную компанию. Мне кажется, тут причины психологические. Они ведь связаны с центрами, которые находятся за океаном. На мой взгляд, всё, что в нашем обществе сейчас внедряется, – включая сферу культуры, – не случайно. Складывается впечатление, что идёт психологический захват пространства, идёт захват любого рынка, настроенного на человека.

Когда нам открыли «окно в Европу», мы узнали, что там родители детей опекают до 14-15 лет, а потом выпускают «на свободу». Но там социальная система такая, что и в этом возрасте молодому человеку

не дают падать, общество поддерживает и он остается на плаву, потом закрепляется, берет кредиты, у него есть жилье, он живет и все вроде бы нормально. Но вот пришел мировой экономический кризис. Хлоп – экономика встала, всё встало, а жизнь выстроилась на этих сетевых линиях. Сразу возникает множество проблем. Мне вспоминается наставление моего старшего брата, которое он дал, когда мне было еще 17 лет. В тот год он ехал в Алматы, и я пошёл на вокзал его провожать. В тот раз, на перроне, брат сказал важные для меня слова: *«как бы тебе в жизни не было хорошо, будь всегда готов к худшему. Как бы тебя жизнь не бросала, нужно всегда вставать на ноги»*. К чему он это сказал? Тогда я готовился к призыву в армию, и была большая вероятность, что попаду служить в Афганистан. Неизвестно, что сработало, но моя служба прошла в стройбате. На войну я не попал. Но это стало известно позже, и брат сказал мне именно те слова, которые, по его мнению, могли мне пригодиться в дальнейшей жизни.

Возвращаясь к «сетевикам», хочется спросить: готовы ли эти люди встать на ноги? Есть ли у них альтернатива тому, чем они занимаются? Во времена моего детства можно было пойти к соседям и попросить в долг полбулки хлеба. Которую, кстати, потом обязательно возвращали. То есть, всегда была возможность, что тебя могут выручить. А сейчас? Эту сетевую систему никто глубоко не изучал и, что будет, если она рухнет? Государство с них даже налоги не берет, не говоря уже о том, чтобы предупредить: ребята, мол, смотрите, не заигрывайтесь! Государство молчит.

VI

Возвратимся к нашему странствию. Наконец, мы прибыли в Алматы. И из южной столицы после интересных встреч, мы выехали на север страны. Этот путь был уже знаком. Следующая остановка – озеро Балхаш. Раньше я часто мимо проезжал, а теперь мы поселились в профилактории, расположенному на берегу озера. Алим уже привычно пошёл рыбачить. И я посидел с ним на берегу.

...Хотелось побывать в Чарынском каньоне, но времени не доставало. Из запланированного в стороне остались Жамбыл, Шымкент, Кызылорда. Мы изменили маршрут, хотя можно было

выехать к Каспийскому морю, далее на Азербайджан и проехать по Кавказу. На этот раз не получилось, но может быть в следующем году.

Из Балхаша мы через Караганду приехали в Астану - наш конечный пункт.

Что дала нам эта поездка? Первое – мы проверили друг друга на психологическую прочность. Но то, что мы заранее оговорили свои желания и материальную сторону нашего путешествия, сняло многие вопросы. Второе, - и это немаловажно, то, что мы столько лет друг друга знаем - длительный путь скрашивался нашими совместными воспоминаниями, и нам было интересно друг с другом. Третье, - для нас было открытием то, что в Казахстане, оказывается, есть такие прекрасные места. А если отклониться от нашего маршрута влево или вправо, вглубь, там наверняка можно было бы увидеть ещё многое более интересного. Раньше я бывал в Катон-Карагае, - это за Усть-Каменогорском километров 500, - совершенно необыкновенные пространства: природа до сих пор сохранилась нетронутой. *Есть, в нашей стране где отдохнуть и душой, и телом. Но сложившаяся ментальность, состояние сервиса и уровень безопасности – немаловажные и пока плохо решаемые вопросы.*

Что касается безопасности, то мы их ощутили, когда ехали ночью на Алаколь и по дороге столкнулись с пьяной компанией довольно агрессивной и испытали неприятные моменты. Но, в целом, везде встречали доброжелательное отношение, мне кажется, так было всегда, когда люди привычно совершали паломничества. Все в дороге им помогали. Нечто подобное мы ощутили и на себе. Друзья, которые нас встречали, всегда говорили, что с удовольствием поехали бы с нами. Наверное, чувство любви к своей малой родине еще сохранилось. Люди остались один на один со своей сложной ситуацией, но у них есть надежда, что завтра они захотят узнать страну, в которой родились и живут.

К сожалению, люди отвыкли общаться. Появление в твоей жизни новых лиц, новых отношений – это естественное желание любого человека. И во многом, как будут проходить эти встречи, зависит от того, как ты сам будешь относиться к ним. Мы внутри запрограммированы на общение, но стараемся показаться отчуждёнными, все знающими.

Современной молодежи нужны обновлённые правила жизни, те, которые изменить нельзя. Их нужно обновить, но в основе должны быть те, которые созданы до нас. Правила гостеприимства, например, как утверждал один мудрый человек «самая большая роскошь – это роскошь человеческого общения». Когда-то люди шли по Шелковому пути, несли с собой определенную информацию, она была интересна тем, кто с ними встречался. Сегодня информация передается другими путями. Но техника не способна передать богатство живого общения.

Діақын 3

«Наша пристань, родительский дом»

«У каждого из нас на свете есть места,
Что нам за далью лет и ближе, и дороже,
Там дышится легко, там мира чистота
Нас делают на миг счастливей и моложе».

Л. Фадеев

I

Как - ехал я в такси по Костанаю, как это часто бывает, разговорился с водителем. Оказалось, он шесть лет ездил на вахту, работал на медеплавильном комбинате. Но дела на производстве становились всё хуже, пошли сокращения, и он остался без работы. Говорит, что всему причиной конфликт между администрацией и главным технологом, который вводил новые правила. Главного технолога уволили, и он теперь ищет себе другое предприятие. А старое производство нуждается в реформировании.

Тогда я подумал: почему у нас нет таких общественных союзов, которые стали бы коалицией профессионалов? Сейчас предприятиям требуется много высококвалифицированных специалистов, в т.ч. и таких как Ержан. Полагаю, что должен появиться новый тренд во взаимоотношениях работодателей и специалистов. Последние сейчас остались сам на сам со своим мастерством. А если сделать так: работодатель обращается с заявлением в союз профессионалов соответствующей отрасли. Там говорят: «Мы готовы, предоставить наших специалистов для ваших услуг, но при этом можем подготовить и вам нужное количество профессионалов, из числа ваших работников. Контракт платный заключается на определенное время, после которого наш профессионал возвращается в союз, но остаются подготовленные им специалисты».

Сегодня оставшиеся не у дел они уже в возрасте около 40 лет, но завтра их могут пригласить работать в Россию и другие страны, и они уедут. Вместе с семьями – будущим Казахстана. Они не

«сетевики», перескакивающие из компании в компанию. Нужно понять производственникам и государству: когда наступает кризис, то сокращение штатов лишит страну специалистов. Они, скорее всего, будут уезжать и тогда Казахстан останется без профессионалов.

И еще – основополагающий вопрос. Откуда черпать знания? Человек окончил институт, но для производства этого не достаточно. Нужно набираться практических знаний и постоянно совершенствоваться. Этот вопрос можно решить созданием рекрутингового центра, в который в качестве партнеров будут входить ведущие университеты, имеющие образовательные возможности.

Вспоминаю одну из встреч в молодежной аудитории Алматы. Я рассказывал о некоторых бизнес-проблемах, требующих решения. Но встаёт один паренек и заявляет: «Вы знаете, что сейчас являются главными приоритетами для молодежи? Мы всё делаем для того, чтобы получить максимальное образование, устроиться в какую-нибудь крупную компанию, дополнительно обучиться и получить практику. После чего решаем: остаться в этой среде или заниматься самостоятельным делом. Но самое главное: наша самообеспеченность – иметь квартиру, обстановку, машину и семью. Только потом мы можем думать о патриотизме и других нравственно -моральных ценностях».

Действительно, если в семье не будет определенного материального достатка, если каждый день человек вынужден искать себе хлеб насущный, то говорить с ним, например, о необходимости заниматься физкультурой, нет смысла. Если ничего не менять, то такая ситуация может стать вечной. Стена, которую невозможно преодолеть, приведёт к соответствующей реакции. И такое состояние: впереди тупик – перейдет от родителей к детям.

Это только часть вопроса, однако, и материальное благополучие семьи еще не означает, что дети в ней вырастут добродородочными гражданами. То, что молодые люди сейчас во главу угла ставят материальную обеспеченность, не только, признак сегодняшнего времени, когда перед ними открылись большие потребительские возможности, и они хотят быстрее ими воспользоваться. Относительная бедность, в которой прошло детство и юность нашего поколения, – не образец для примера, но показатель того, что становление наших моральных устоев происходило далеко не под

воздействием материальных ценностей. На мой взгляд, становление личности зависит и от основ, которые формируются, в основном, в семье.

Есть прописные истины, которых придерживались еще наши предки, и которые передавались из поколения в поколение. Я это хорошо прочувствовал в доме моих родителей. Вспоминается свой родной 7-й аул, где прошло детство. Когда мы еще учились, мама во время каникул возила нас в гости к своим братьям и сестрам. Наступало лето, мы садились в автобус и ехали в Россию. Мы говорили: едем на Урал, но это не был отдых на курорте. Мы занимались физическим трудом: пасли барабанов, лошадей. Маме было важно, чтобы дети съездили на ее родину, но при этом просила братьев и сестер, чтобы они своих детей отправляли к нам. Бывало даже так, что мы встречались в середине пути – селе Карабалыке: они ехали к нам домой, а мы – к ним. Это помогало близкому общению с родственниками. Со стороны отца было по-другому: его сёстры, наши тётки такую инициативу не проявляли, поэтому с этими родичами и отношения другие. Но какие бы в детстве связи между родственниками не складывались, мы все разные и сохранить семейное единство через годы, когда мы все повзрослели, можно лишь при наличии человека, который бы всех объединял, и был главной заинтересованной в этом силой. В нашей семье я для этой роли не гожусь. Мы выпорхнули из родительского гнезда. В нём остался только мой сын.

И опять же - в каком качестве каждый из нас будет приезжать в отчий дом? Гостем? Это удобно: ни за что не отвечаешь, и при этом получаешь максимум внимания, заботу и какие-то маленькие, но приятные привилегии. Побыл и уехал. Можешь обнадёжится тем, что в этом доме есть твоя наследственная доля. Как в акционерном обществе – акции.

Я семейный дом вижу иначе. Объясню. У людей всегда есть какая-то реальная потребность в отдыхе, для её удовлетворения они ездят за границу, например, в Турцию. Отдохнули, набрались солнца, сил вернулись и продолжают жить. В нашем случае это должно быть примерно то – же самое. Хотя бы раз в год каждый должен иметь возможность – вместе с детьми собраться в родительском доме. Это конечно, дополнительные затраты, но не больше чем отдых в

Турции, зато большая нравственная, духовная подпитка. Любовь к родительском дому во мне воспитала мама. Своим неординарным поступком. А дело было так: отцу в совхозе выделили новый дом. Он решил переезжать, повесил объявление о продаже нашего старого дома. Уезжает на работу, а мама сдирает это объявление, отец скандалит, ругается, но она этот дом отстояла. Когда появилась возможность самим построить новое жилье, она сказала: «Только на этом же месте, где сейчас стоит наш дом». Я спросил: почему? Мама сказала, что это, то место, где мы родились, и она его не может предать.

Единый семейный дом только тогда будет играть скрепляющую роль, когда все члены семьи, – где бы они не жили, – приезжали в родовой очаг по внутреннему побуждению. Не как гости, а на правах полноправных хозяев. И не обязательно, чтобы это были братья и сестры. Могут быть и их дети и внуки.

II

Время многое расставляет по своим местам. Время возвращает традиции. И время же – устанавливает новые. У нас, у казахов, принято знать имена родственников, по крайней мере, семи поколений (от отцов – дедов до седьмого колена). И я подумал: было бы замечательно, если бы в 7-м колене два брата и две сестры жили бы прочной семейной связью. Мои племянники, я вижу, живут между собой именно так. Случится ли это в последующих поколениях? – Не знаю. Чтобы так сложилось, нужны встречи всех поколений, взаимопомощь, интерес друг к другу.

В нашей семье есть одна традиция: каждый год, 1 августа, мы варим и едим картошку нового урожая. Эту традицию установила моя мама в память об одном важном для неё событии. После того, как она вышла замуж (была старшей среди детей), пришла как-то в родительский дом, а там нечего было есть – шёл послевоенный 1948 год. Пошла в огород, накопала молодой картошки и накормила всех детей, и это событие стало традицией. Мама каждый год сажала небольшую грядку картошки так, чтобы к 1 августа она уже созрела. И где бы любой из нас в этот день не находился, мы привыкли в этот день варить картошку «в мундире». Если же я в это время оказываюсь в командировке, то обязательно захожу в кафе или ресторан и прошу сварить картошки

«в мундире». Об этом знают дети и внуки, и первого августа они тоже едят картошку. У нас сохранился казан, изготовленный еще в 1775 году, и мы стараемся первого августа все собраться в родительском доме, приготовить картошку в нём. Собираем дастархан, родительские вещи, семейные фотографии, всё, что пробуждает воспоминания.

Для чего? Тут должен каждый задуматься и найти свой ответ. Например, спросить у своего сына или孙儿: «Как думаешь – нужно ли иногда где-нибудь побывать наедине с собой? Вот это место, где ты это можешь сделать». Каждый может приехать туда, когда ему удобно. Одному. Или привезти свою семью и показать детям, где жили их бабушка и дедушка.

В 2014 году в Фёдоровке не стало главного врача районной больницы Виктора Евгеньевича Финка. Он немец, но отправиться на историческую родину не счёл нужным. Это был уважаемый человек, воспитавший прекрасных сыновей и дочь. Прекрасный садовод, превративший свой приусадебный участок в цветущий оазис. Глядя на его сад, у меня появилась идея, еще в то время, когда жил в ауле, посадить семейную аллею. Чтобы каждый житель села мог приезжать и приходить к «своим» деревьям. Договорился с Виктором Евгеньевичем вместе это сделать. Но, к сожалению не успели.

Сейчас, живя в городе, могу констатировать, что большинство из нас даже не знает своих соседей. А вот приехав в свой поселок, я вижу знакомые лица, мы здороваемся друг с другом, разговариваем. Поэтому меня и тянет обустраивать поселок, который является моей малой родиной. Хочется и бизнес здесь развивать. Наверное, так люди и оставляют о себе добрую память?

В последнее время я вынашиваю идею «100 батыров». Если брать наше старшее поколение, то у них присутствовали своя культура, основанная на родовых традициях. Сейчас, когда спрашиваю у кого-нибудь родословную, и мне отвечает: «Я – кипчак», говорю, что я тоже кипчак. А какой кипчак? Если это кипчак - карабалык, я такому человеку говорю: «Так ты мне брат!» Получается, что мы одного рода. Имеет ли это какое-то значение? Жизнь так устроена, что как бы мы не хотели объединить наши интересы, всё равно каждый человек стремится в определенной степени отделиться или вынужден отделяться, думая, что его интересы выше интересов других. Но необходимость-то единения остается у большинства с этим как быть?

Иногда, например, обсуждается вопрос поставить памятник батыру. Броде бы идея хорошая, но я понимаю, что в каждой области это уже есть. Меня тоже приглашали на такие мероприятия. И в круговорти этих событий невольно возникла мысль: не пора ли нам создать какой-то единый Кодекс для батыров? В нём, прежде всего, отразить существо термина: кто такие «батыры»? Исторически это понятно. Воины, защищающие наши земли, действительно имеющие заслуги. Что касается сегодняшнего дня, то есть все условия, чтобы проявить себя в чем-то полезном для общества, для своего народа. Но в каком качестве? Вот тут бы Кодекс батыра и помог бы. И каждый молодой человек стремился бы соответствовать тем качествам, по которым его можно было бы причислить к той самой «сотне» батыров, о которой я говорю. Это была бы своего рода кагорта для обновления чиновничьей службы

Хотя, может, ничего и не надо расписывать. Достаточно заниматься самообразованием. Вместо того чтобы кутить в ресторанах - ходить в театры, музеи, библиотеки. Примеров служения людям много. Среди моих знакомых есть женщина, которая занимается благим делом - помогает людям разобраться в них самих. В причинах плохого самочувствия. К ней посоветовали обратиться, когда у меня возникли проблемы со здоровьем. При первой встрече сразу почувствовал её открытость и доброту. Рассказал всё без утайки. Она предложила несколько рекомендаций, которые заставили задуматься. После нескольких общений с ней, я многое в себе изменил. А если каждому человеку раскрыть его внутренние проблемы? Может, тогда мы будем ближе друг другу и станем добрее? Если, конечно, мы этого захотим...

Наша страна стремится войти в мировую «тридцатку» лучших стран, но для этого нужно вернуться к своим истокам. Духовной морали и даже экономическим традициям, отказаться от ханжества. Меня родители учили бережно относиться к хлебу. Но однажды, когда я увидел куски хлеба на земле и начал их подбирать, меня просто обсмеяли. За что? За уважение к хлебу, который голова жизни?

Хлеб - понятие расширенное. Это каравай и торты, это ароматные лепешки, хрустящие сухарики, золотые поля и совсем скромные семена-зернышки, из которых произросла вся эта роскошь. Хлеб, соль и вода - основа жизни, это аксиома, которую далеко не все принимают

таковой. Может быть некоторые еще думают, что рогалики растут на ветках деревьев? И поэтому не должным образом относятся к удивительному труду хлеборобов. Их множественным и трудным заботам, позволяющим хлебушку присутствовать на нашем дастархане.

В 1997 г. прошлого века в Костанайскую область прибыл Нурсултан Назарбаев, график его посещения был очень плотен. Нас предупредили, что желающих пообщаться с Президентом «вживую» много, но мы все-равно готовились к встрече. И как оказалось - не зря. Когда кортеж главы государства двинулся в обратный путь, Нурсултан Абишевич вышел из машины и почти километр прошел пешком. Подробнее я рассказывал об этой встрече в предыдущей своей книге “Точка опоры”. Сейчас же вспоминаются его прощальные слова: - В следующий раз буду не спеша.

Этой фразой, как я понял, Металлург и Президент выразил свое уважение бессуетной службе аграриев, их нелегкой всесезонной вахте и их быту. Проблем в стране было много - но пришло время решать и сельские необходимости. Не только завозить элитные породы коров, а возраждать свои. Улучшать посадочный материал. Восстанавливать сады. Значит, надо соответствующие отделения академии наук РК, филиалы профильных институтов, профессионально-технические заведения переводить на село, формируя качественно новую сельскую интеллигенцию, внедряя новые технологии, укрепляя учебные и социально-культурные учреждения. Большую роль в этом должны сыграть нынешние горожане-предприниматели. Вот я, к примеру, переехал в Астану, а корни мои в родной Федоровке. И мечта - не только помочь построить клуб или заасфальтировать дорогу, не только помочь детскому дому, что делается много лет по инициативе моего отца Ерсултана с одобрения моей мамы Гулькацимы, но создать объединение предпринимателей-наставников, получивших в этом районе путевку в бизнес и своими меценатскими силами внедрить несколько эффективных социальных проектов. На полях, на фермах, в аулах-поселках. Реализовать качественно «дорожную карту». Открыть школы-бизнеса и юридические курсы для сельских ребятишек, чтобы их путь в большую жизнь был проще. Обновить божьи храмы. Открыть музеи под открытым небом: ведь на кустанайской земле находится большая часть древних городов, окружавших когда-то Аркаим. Об

английском Стоунхендже знает весь мир, а об Аркаиме - древнейшей и возможно первой земной абсерватории, территориально находящейся на стыке трех республик: Казахстана, Башкирии и России - известно лишь единицам. А ведь это наша общая доистория, оставившая нам в наследие наши гены. Есть к чему приложить свой интерес. Но для этого нужны полномочия, нужен утвержденный, глубоко проанализированный план действий, поддержка государственных структур. Возвращаться домой, туда, где растят хлеб, который всему голова, надо в новом качестве.

III

Есть такая наука - родология. С её представителями – Валерием Докучаевым и Алией Сагинтаевой я встречался в Екатеринбурге и Астане долго разговаривал и вышел на новые мысли. Последние годы я много думал о том, каким образом увидеть, почувствовать нечто, что объединяет твоих двоюродных, троюродных братьев и сестёр. Ответы даёт - родология. Она, помогает человеку изучить древо предков со стороны родителей. У казахов говорят: на лбу у тебя написано, или же можно сказать, если осовременить, в роду у тебя записано. Всё в тебе из твоих родовых ген. Если у тебя есть информация о своих предках, то на её основе можно сложить общую картину рода. Ты начинаешь лучше понимать свои слабые стороны, находишь ответ, почему у тебя что-то не получается. Говорят, судьбу изменить нельзя. Оказывается - можно. Я, не зная об исследованиях, которыми занимаются профессионалы, сам шел к этому.

Фамилия у меня прежде была Арестанов, сейчас – Арыстан. Так звали моего деда. Я почти ничего о нём, не знал, но судьба послала мне женщину, которая, оказывается, была хорошо с ним знакома. Она по национальности немка, и жила рядом с поселком, в котором родился мой отец. Когда отец еще был жив, мы однажды поехали на его родину, где аким села рассказал о старожиле. Отец был старшим среди всех детей, и, как это заведено в семьях с него, его папа (мой дед) спрашивал по-особому. На все мои вопросы, каким был дедушка, отец всегда отвечал: «Нормальный был дед, справедливый».

Мы встретились с этой женщиной и при встрече она, к нашему изумлению, вдруг расплакалась. Оказывается, мой дедушка спас её

семью от голода. После чего я в своего деда просто влюбился и теперь хочу поставить ему именной камень-стелу.

Теперь я активнее начал искать свои корни, ведь узнав больше о своих предках, я буду лучше себя понимать, своих детей и внуков.

... Алия Сагинтаева, рассказала мне о мужчине, который всегда занимал позицию «второго», был вечного зама. И никак не мог понять, почему не может решиться на более высокое положение. Хороший специалист, трудолюбивый, но этого оказывалось недостаточно. Стали рассматривать его жизненную историю. Оказывается, когда он был ещё мальчиком, мама «давила» на него, и он всегда прятался под защиту бабушки. Это вылилось в то, что он оказывался на вторых ролях, пассивал, когда надо принять решение. После психологической корректировки его настрои изменились.

В данном случае понадобилось влияние психологическое, а если причины генетического характера? Этой проблематикой занимается семьяная чета Докучаевых из Екатеринбурга. Я с ними встретился и рассказал о своем проекте «100 батыров». Они меня поддержали, пояснив, что родология может стать хорошей основой в реализации данного проекта. Родология – это не только поиск предков, но и сбор информации об их характере, роде занятия. То есть, - подробное изучение их личных качеств, перешедших к нам генетически.

IV

Говоря о ценностях, которые должна выбирать молодежь, то, прежде всего, нужно говорить о необходимости хорошего образования. Оно должно быть потребностью развития человека, необходимым условием для возможного карьерного роста.

Мы в своё время сознательно к 18-19 годам были готовы к получению образования. Проходили возрастающие степени ответственности, такие как «пионерия», «комсомол», «трудовые лагеря» понимая, что для входления в заводской цех нужен документ, подтверждающий твои теоретические знания. Государственные предприятия плавно принимали молодежь, к тому же сопровождаемую комсомолией. Таким образом общественные подпорки, помогали человеку вписываться в общество.

Что же происходит сегодня? Молодой человек, окончив школу, на удачу сдает ЕНТ, - как комарик по воде пробежался, - потом родители

на средства, заработанные с большим трудом, дают ему диплом об окончании вуза, и он готов взлететь. Но тут встают главные вопросы: куда он направится, кто его, частенько с купленными оценками и без опыта работы примет?

Поэтому, при всей нашей родительской страсти, мы должны, прежде всего, подумать, подготовили ли мы ребёнка к самостоятельной жизни? Именно здесь семья – есть та самая первичная ячейка общества, со своей идеологией здесь происходит зарождение личности.

Прежде после окончания вуза выдавали специальный значок. Мы его называли «ромбиком». У моих родителей в один год трое детей приехали с «ромбиками». Старший окончил ветеринарный институт, второй – сельскохозяйственный, третий – медицинский. Причем у сестры был красный «ромбик», что означало окончание вуза с отличием. Представляете, какая для родителей и всей нашей семьи была гордость! А сейчас – что? Ребенок как будто вышел на улицу, пришел – бросил на стол диплом: «Вот вам! Хотели подставку под чайник – получите. А я пошёл в ночной клуб». Для него этот диплом ничего не значит. К получению настоящих знаний он не созрел нравственно. Поэтому я своим детям сказал, что когда у них появится тяга к знаниям, - она может возникнуть и в 25, и в 30-ть лет, - тогда пусть и идут учиться. Они сами будут выбирать, какое образование им нужно. Благо, сегодня есть компьютер, есть дистанционное обучение, и они могут «заказывать» себе знания, «сидя» на диване. Когда образование для человека станет потребностью, тогда он будет чётко понимать, для чего оно ему нужно, то станет относиться к нему более ответственно и выборочно.

Я предложил сесть в поезд и поездить по стране. Так в мире делают многие. Маршрут выбирается точечно и тогда впечатлений набирается гораздо больше. Происходит обогащение как историческими фактами, так и реалиями. Человек интеллектуально развивается. По сути, Казахстан – уникальная земля. Может есть смысл после вуза юношам и девушкам на перекладных автостопом, проехать весь Казахстан: увидеть находящийся на границе трёх республик Аркаим, вдохнуть частицу истории в Баян-ауле, открывать имена и подвиги батыров. Деньги, затраченые на путешествия дадут колossalный образовательный драйв. Помогут формированию внутреннего стержня.

Своим детям, говорю, что они должны перейти на другой уровень обучения. Например, предприниматель, реализуя свою недвижимость,

старается её продать максимально быстро. Порой, заинтересованных в такой покупке, найти трудно. А почему бы покупателю не предложить программу, по которой в течение определенного периода можно было бы не только восстановить истраченную сумму, но и начать получать прибыль? И это вполне возможно – знаю по собственному опыту. Такие формы зачастую выходят за рамки традиционных, и сразу принять их к реализации сложно. На мой взгляд, именно такого рода новации – серьёзное поле для деятельности молодых людей. Приведу лишь некоторые.

Ко мне как-то обратились представители фирмы, которая среди прочей деятельности, имея свои депозиты, принимала на хранение вклады от населения. Я предложил им вариант сотрудничества с российскими компаниями, которые относят к разряду «лежачих инвесторов» (они зарабатывают деньги, но ничего с ними не делают, и по этой причине их «съедает» инфляция). Говорю представителю казахстанской фирмы: «Если ты принимаешь депозиты, то представь – завтра россияне положат тебе на депозит 1 миллион американских долларов. А тебе нужно продвинуть свой товар на российский рынок, где тебя не ждут. Так вот, эти люди из России тебе помогут. Потому что им нужно, чтобы их деньги, размещенные на депозите в твоей фирме, работали». Это тоже интеграция.

Возможны и другие варианты. Например, ближайшие производства поставки качественной обуви для Казахстана находятся в Турции и Китае. Чтобы привезти ее, скажем, в Костанай, нужно пролететь 5 тысяч километров. Но половина объема этого груза – воздух (обувь в картонных коробках). А транспортная составляющая в цене. Выходит, казахстанский покупатель платит за воздух. Не проще ли договориться с фабрикантом: привезти в Казахстан кожу, поставить колодки, и, обучив людей, делать качественную обувь здесь? И тогда за воздух не надо будет платить.

Можно предложить и другой нетрадиционный подход. Не секрет, что в некоторых учебных заведениях озабочены больше проблемой получения коммерческой прибыли, чем улучшением знаний учащихся. Студентов же не беспокоит, откуда их родители берут деньги на обучение, не интересует их и качество образования. Обращаюсь в одно учебное заведение: «Давайте смоделируем ваш вуз как холдинг

(или кластер) по схеме ректор – проректоры – преподаватели (кафедры) – выпускники, и пусть этот холдинг работает на производство качественных специалистов, которые востребованы производством. Производство по результатам года оплачивает ваши затраты за учёбу. От этого и будет зависеть финансовое состояние вуза». Меня, к сожалению, не поняли.

Но есть еще тысячи молодых людей, которые по разным причинам не могут получить образования, хотя и стремятся к этому. Вот они нуждаются в комплексных информационных услугах. Многие из них приезжают в город из села. Человек, впервые оказавшийся в городе, даже чтобы просто найти нужный объект, должен потратить немало усилий? Ему не с кем поговорить, его никто не услышал, никто не поддержал, у него накапливается, накапливается...

Почему возникают социальные конфликты? В данной социальной группе – зачастую именно по названным причинам. У кого-то пожар недовольства реалиями доходит до стадии накаливания в 50 градусов, у кого-то и до 100. Получается пороховая бочка – поднеси спичку и неминуем взрыв...

На мой взгляд, решение таких проблем могли бы взять на себя общественные организации. Через обновление идеологии можно и нужно наладить диалог между людьми, живущими на одной территории. Нужна некая модель, которая сегодня, в этих традициях, в условиях информационной открытости может послужить стартовой площадкой, которая поможет достойно войти в жизнь. Не существовать, не метаться из крайности в крайность, а созидать.

Люди должны понимать, что в Казахстане жить – благо. Что тебе не будут мешать лишними проверками, попрёками расовой несходства. Но эти дивиденды должны работать. Сегодня образовалась такая категория: кто-то в свое время выкупил какое-то здание и сейчас существует в роли рантье, стрижёт купоны для себя. Я с этим в корне не согласен. Как гражданина, меня не устраивает, что эти деньги порой уходят на загрансчета и греют другое государство, задача в том, чтобы эти деньги «работали» дома. Но для этого на государственной службе должны быть администраторы-государственники, которых должно всё беспокоить на их территориях. Они должны быть ответственны за качество жизни населения, за помочь творческому созиданию как отдельным новаторам и семейному развитию.

Мы часто говорим, что сегодняшняя молодежь проблемная. А, может, проблема не в них, а в нас? Например, на молодежь сейчас сильно влияет её общение с современными технологиями, а мы не можем на это повлиять, потому что сами в ней не присутствуем. Нас даже культура разговора с детьми зачастую разделяет - говорим на разных языках.

Эти раздумья возникли, во время путешествия по Казахстану. И тогда же родилась идея. Почему бы для своей дочери не подготовить книгу в хорошем переплете, с чистыми листами, и пусть она обратиться к выдающимся людям нашей планеты с вопросом: «Как Вы относитесь к человеку?» Некоторые люди говорят: я объехал весь мир! Ну, и что толку, что ты побывал, например, в 100 странах? А если бы короли, президенты, лидеры мировых религий, нобелевские лауреаты и другие выдающиеся личности и простые люди, отразили в ней свое мнение об отношении к человеку. Такая книга могла бы стать своеобразной библией, в результате чего на вопрос «Кем ты хочешь быть?» может быть получен сознательный ответ: «Хочу быть человеком».

На изломе, который переживает наше общество, противоречия обнажаются. В мощном информационном потоке идет атака на человека, на его нравственность. Люди оказались перед проблемой морального выбора: каким быть человеку? Нам нужно научно понимать, что означает «быть человеком». У нас же ориентиры постоянно меняются. Сегодня одна политика, завтра – другая, вначале появляется одна программа, её сменяет другая - в потоке информационного вседозволения человеку, не имеющему нравственного фильтра, сложно делать выбор. Дедушка остался в селе, отец зарабатывает деньги и никому нет дела до растущей личности.

V

Говоря о важности семейных ценностей, не могу обойти такую важную тему, как семейный бизнес. Он может оказаться как объединяющей так и разрушающей семью, силой. Для нашего общества, более 70 лет жившего при советской системе, это явление новое для города. В селе такой бизнес всегда существовал – семейное подворье, хотя и назывался иначе. Активно же бизнесом у нас начали заниматься около 20 лет, но одно, когда вначале это было занятием одного из членов семьи, и

другое, когда в него втянулись остальные. Есть ли опасность, что на этой почве в семье может наступить разлад?

Когда я впервые приехал в Германию, один местный предприниматель, представляясь, сказал: «Нашему семейному бизнесу – 200 лет». Я размышлял: а что это такое? Не может быть, чтобы в Германии так долго жили одной семьей? Ведь через поколение семья разрастается, и все наследство приходится делить.

Когда мы вспоминаем наше советское прошлое, то убеждаемся, что не всё было плохо: кто-то кого-то вел, оберегал, давал возможность расти. Сегодня все это не работает. Сталкиваясь с новыми проблемами отдаём последнее, чем располагаем. Очень часто, при этом, оставаясь на прежнем уровне. Хотя есть примеры, когда некоторые ребята за что-то, все-таки, цепляются, зарабатывают деньги и даже выталкивают своих родителей из «ямы». При этом и бизнес не всегда честный и времени на общение с семьёй не достаёт.

У меня, главы семьи, свой подход. Два сына и естественно, у них свои вопросы, дилеммы. Каждый из них занимается самостоятельным бизнесом, и я сделал вывод, что им пока объединять финансы не стоит. Пусть каждый идёт пока своей дорогой, а я рядом - с тем, и с другим, но при этом нащупываю точки, где их можно сохранить и удержать в каком-то одном пространстве. В этих подходах главное - ответственность. Раньше культура, воспитание, прививались с молоком матери. В нашем случае это тоже присутствует, но меньшей степени сильно воздействие вне семенной среды. Поэтому контроль терять нельзя.

Я всегда стремился помогать всем, кому нужно было встать на ноги. Они получали мою энергию, деньги, различные ресурсы, и всё это уходило куда-то в небытие. Они поднимались, а я оставался на прежнем уровне. Хотя надеялся, что будет обратная связь.

Со временем понял: в бизнесе лучше сделать акцент на детях. Когда заговорил о семейном бизнесе, все как-то оживились: и дети, и моя супруга. Жена и раньше видела, что я много работал, но бизнес и семья существовали как бы в разных плоскостях. Дети были обделены отцовским вниманием. Я был, то в командировке, то на производстве, и душу невольно отдавал больше другим людям, чем своим детям.

Недавно сыновьям я сказал такую вещь: «Сегодня мы с мамой чётко знаем свой бюджет (оценив наше с ней благополучие «энной» суммой

денег). Вы остаётесь в семье, мы этот бизнес продолжаем, а в успешной ситуации вы должны гарантировать нам этот наш бюджет. Это обязательное правило. Буду ли я завтра в состоянии заниматься делами или нет, но подушка «безопасности» для зчинателей дела должна быть обеспечена. Все остальное – ваше. Плюс – расходы на сестренку. Она окончит школу, должна учиться дальше, нам выдавать её замуж, то есть, необходимые ритуалы и они должны быть исполнены.

Это дало положительный эффект. Мы почувствовали заботу детей, хотя я и вношу в наши финансовые отношения ясность по праву старшего и более опытного. У нас четко отмечено, сколько должно ежемесячно и стабильно попадать на счёт родителей, сколько каждому сыну на их бюджеты. Мы, конечно, их консультируем, а мама ведёт общий учёт. Обязанности по бюджету разделены так, как если бы этим занимались наёмные работники. Самое главное, что я определил не их долю, не их зарплату, а свою зарплату. Сыновьям сказал: всё, что касается их роста, – это мои услуги. И мама занимается бухгалтерией не только для того, чтобы вести учёт, а ещё и для того, чтобы зарабатывать себе на пенсию, чтобы ей шли соответствующие отчисления в накопительный пенсионный фонд. Это её личные деньги. И чтобы их получить, она должна поработать на своих детей. Сыновья решают, сколько они будут отчислять своей маме в пенсионный фонд. Если сестра захочет после школы поступить в учебное заведение, пусть её братья решают, сколько они смогут выделить средств на её обучение. Таким образом, происходит проявление родственных чувств и ответственности за свою семью. Я сейчас моделирую эти отношения и углубляю их.

Мы с сыновьями много путешествуем, они набираются информации, перенимают опыт других. У нас, у казахов, много дельных сказов, послушаешь их, и выдумывать ничего не надо. Например, уважающая себя свекровь никогда не сделает замечание снохе. Она посадит дочь, будет ей говорить, а сноха пусть слушает. Это очень тонкий и грамотный подход, самолюбие снохи не задето, и если она смышленая, то обязательно учтет эти наставления. Или то же наставление моего старшего брата, о котором я уже вспоминал: «Как бы хорошо тебе не жилось, одно пойми – будь всегда готов к худшему». Сказано мимоходом, а живу с этим уже больше 20 лет. И если что-то случается негаивное: не впадаю в панику, а ищу решение выхода из проблемы.

V

Говоря о демократии, многие подразумевают, прежде всего, наличие свобод и меньше ответственности. А ведь быть демократом – это возможность взять на себя ответственность за свои проблемы. Но как человеку брать ответственность в тех случаях, когда у него ее нет? И здесь, на мой взгляд, не обойтись без выстраивания системы институтов, в которых должно быть четко определено, что делает государство для своих граждан, а что зависит только от самого человека. Когда все прописано, становится понятно, что государство дает тебе, например, образование, чтобы ты соответствовал определенным требованиям, государство помогает тебе получить профессию, чтобы ты обеспечил свою семью.

Все вышеперечисленное государство обязуется сделать для среднестатистического человека. Это – закон. Другое дело, - хочет ли конкретный человек заниматься тем, что предлагает ему государство, или нет. Но он должен понимать: ты пришел в этот мир, ты получил все необходимое, а дальше сам думай, что делать, где приложить свои таланты: на госслужбе, в частном бизнесе, общественной деятельности. У нас же много общественных институтов. Для чего они созданы? Это источник для выживания или это организации для создания общественного мнения? Что это есть - статус, выбор, должность, звание? Что такое – «общественный деятель»? Это просто сказать: «Я общественный деятель и ни за что не отвечаю»?

Вопросы, вроде бы наивные, но они жизненные. Термины общепотребительные, имеют ли они конкретное содержание? Поэтому нужно прописать статус каждой составляющей известной триады: гражданин – бизнес-сообщество - государство. Тогда легче их сбалансировать. Сейчас нет четкого понимания - что каждый из этой «тройки» может ждать друг от друга, и какие у них взаимные обязательства?

Мы часто и много говорим обо всём, но забываем, что человека сделал физический труд.

Идёт глобальный процесс оптимизации физического труда: автоматизация, использование робототехники, но человек, наверное, так генетически устроен, что он обязан трудиться. Чтобы поддерживать, в первую очередь, свое физическое здоровье, заниматься воспроизведением экологически чистых продуктов питания, расселять леса.

Но наши климатические условия не везде и не всегда этому способствуют, поэтому под Астаной я бы, например, построил большую теплицу, поделил её на «сотки» и продал людям. Так они смогут обеспечивать свою личную продовольственную безопасность, приучить детей к труду, пополнять рынок местными продуктами питания. Чем у нас занимаются люди в свободное время? Лежат на диване. Мы сами себя, таким образом, начинаем уничтожать. Когда по телевизору говорят о новейших способах повышения тонуса организма, только не говорят об элементарном – о пользе физического труда.

Когда мы говорим о доходах, то редко вспоминаем о наших расходах. Мы зарабатываем деньги для того, чтобы получать блага цивилизации, оздоровливаться, беречь здоровье можно и без денег. Имея свой приусадебный участок, занимаясь физическим трудом. Ты не платишь деньги, за лечение после пролёживания дивана, но ведёшь здоровый образ жизни и ещё получаешь экологически чистые продукты. Посмотрите на бабушек, которые торгуют на рынке. Они всегда подтянуты, у них свежие лица. То есть, в их экономическом эффекте есть собственное здоровье. **Здоровый образ жизни – это наша культура.**

Дети – целыми днями пропадают у компьютера. В лучшем случае говорим им: брось компьютер, сходи на улицу погоняй мяч. Но и дворовая жизнь разрушена, поэтому еще неизвестно, что хуже: сидеть возле компьютера или выйти во двор, где бывают наркоманы.

Нужно создавать безопасное пространство. С помощью компьютера и дивана это делать проще. Достаточно включить машину в сеть. Дача зимой снегом засыпана, весной и осенью – грязь, зачем туда ехать? Когда-то предлагалось над Астаной соорудить защитный купол. Это мне кажется нарушением естества природы, а построить арендные теплицы для горожан – вполне реально.

В поисках источников существования люди уезжают из села в город. Они ищут место, где им лучше, и это необратимый процесс. Вообще, человеку, который хотел бы общаться с теми, кто близок им по уровню образования, по культуре не так-то просто найти друг друга в закрытом городском пространстве. А потом у вновь приехавших, осталась тяга к земле и не всегда есть возможность быстро купить дачу.

Общегородская теплица, о которой я говорю, это лишь идея. Но может быть идея клуба по интересам?

VII

В последнее время много говорится о патриотизме. Я часто спрашиваю себя: в чем патриотизм должен проявляться? По отношению к чему и к кому мы должны быть патриотами: к семье, к земле, к территории, к конкретному чиновнику? Раньше понятие Родины было инструментом воспитания, формирования преемственности, частью идеологии. При всей абстрактности понятие носило какой-то системный характер. Люди с этим росли, получали профессию, двигались по карьерной лестнице, то есть эта самая Родина помогала им жить. Человека чуть ли не насилием заставляли отдыхать по путёвке в санатории, платили «тринадцатую» зарплату. Родина тебя принуждала (в лучшем смысле этого слова) и поощряла, если ты действительно достойный. Поэтому понятие наполнялось каким-то реальным содержанием, которое проходило через всю жизнь.

На мой взгляд, эксперты должны дать профессиональную оценку тому, что произошло у нас за годы независимости. В потоке сиюминутных дел (и в бизнесе, и в борьбе за собственное выживание) мы настолько вовлеклись в «текучку», что оказались не способны понять, к чему же, в конце концов, пришли. То же самое происходит и с нашими соседями в странах СНГ. Прежняя государственность в считанные годы перестала существовать, началось новое строительство. Входит ли в него понятие родина? И что даёт нам родина? Прежде всего, стабильность. Человек должен иметь определенный гарант. **Родина – это место, где он чувствует себя комфортно, где жизнь предсказуема. Стабильность гарантирует государство.** Обеспечивают это государственные служащие. Но лишь в том случае, когда они являются государственниками по своему духу. А мы еще толком не определились, что такое – быть государственником. То ли это ассоциируется с конкретным человеком, с его характером, с его настроением, амбициями, с тем, что называется «чиновник», то ли с системой. Идёшь к конкретному человеку, а у него сегодня нет настроения или болит голова. Исходя из своего физиологического состояния, а не из своего государственного положения, он и будет решать твой вопрос.

Статус государственника особый. Если бы у меня сегодня кто-то спросил: Жумагали, ты пошел бы на госслужбу, я отвечу: нет. Не пойду, потому что это очень ответственная работа. Ответственности не боюсь, готов служить своему Отечеству. Но служить так, как я это делаю сейчас. В моем понимании.

Можно ли какими-то мерками определить моё отношение к патриотизму, любви к Родине? Давайте спросим у тех, кто разбирается в этом профессионально. Я готов прийти к ним: защитить свои проекты, свои идеи, а если понадобиться, то и пройти тестирование, чтобы мне получить настоящего патриота. *Я не прошу никаких льгот и преференций, но я тогда смогу заявить: я – патриот!* Еще и сертификат чтобы мне соответствующий выдали. Вот только надо ли все это делать? Если это будет выгодно, то возможно, что сертификаты о патриотизме начнут покупать на базаре. *Тот человек, который не бьет себе в грудь, доказывая свою патриотичность, и больше делает для процветания своей Родины, мне более симпатичен, чем патриотический чиновник.*

Мой патриотизм складывается на территории моего родительского дома. Ответственность перед своими родителями – меня этому не учили. Родители мои не занимались нравоучениями, они личным примером показывали мне, что в обществе нужно оставаться человеком. У меня не семь пядей во лбу, я такой же, как все, но почему-то эта ответственность перед ними, – хотя их уже нет в живых, – во мне присутствует. И перед другими ушедшими. Как храним свою землю, растим хлеб, выполняем их наказы, воспитываем детей, помогаем соседям...

Это наш патриотизм, привитый той страной, которой уже давно нет. А как привить молодым, находящимся внутри виртуального пространства, и патриотизм для них, может быть, уже сформирован другими трендами. Это какой патриотизм? Чтобы лучше понять, о чем идет речь, приведу реальный пример. В Германии живет немало наших этнических казахов. Пусть они не такие уж и «продвинутые», но более закаленные для жизни в экстремальных условиях. Если их сравнивать с нашей нынешней коренной нацией в Казахстане, то они более мобильные, более сплоченные. Как им привить патриотическое отношение к исторической родине, которой для них остался Казахстан?

Ведь они на самом деле могли бы внести в его развитие неоценимый вклад. По крайней мере, своим воспитанием, своей культурой, своим образованием. Значит надо чаще встречаться, обмениваться мыслями, реализовывать совместные проекты.

Из других стран возвращается на родину много этнических казахов. Кто-то из них едет на историческую родину искренне, по зову сердца. К сожалению, не обходится и без таких, кто там не смог устроить свою жизнь, – чаще по причине собственной лени, – и теперь надеется, что в Казахстане государство ему поможет. Патриотизм ли это?

Если фундамент патриотизма будет заложен существовать в системе государства, в обществе, тогда я смогу сказать своим детям: идите, там такие же родители, там такие же порядочные люди, вас никто не выведет на нехорошую дорогу, вы будете стablyно работать, с вас будут требовать, где-то наказывать, а где-то поощрять, но вы будете свободно и легко жить, хорошо трудиться. Отсюда и мое, возможно наивное, желание: чтобы в нашем обществе существовал определенный общепринятый эталон человечности. Его должен определять тип общества, в котором мы живем. Раньше это был социализм, который давал гарантию определенных прав. Люди знали, что гарантированная работа даёт им возможность видеть своих детей здоровыми, сытыми, обученными. А сегодня, кто, кому и какие гарантии дает? Вышел на улицу – а куда идти? Дома – нет, работы – нет, денег – нет, – что молодому человеку делать? Возвращаться обратно к родителям. Невольно вспоминаю детство, когда стыдно было идти домой из школы, получив плохую оценку. Получается, что юношам и девушкам остаётся один вариант – улица. Одни спиваются, другие идут в проститутки, третьи...

Прежде чем с высокой трибуны говорить о патриотизме, нужно подумать об его инструментах. На чем он должен строиться? Что обязан делать гражданин? Наверное, в первую очередь спросить у самого себя: что ты сделал для другого человека, для своей малой родины, для страны? И тогда все слова о патриотизме встанут на свои места. По крайней мере, в подсознании.

Когда агрессивный сгусток этноса собирается в одном месте это выливается в социальное недовольство – потив власти и так называемых патриотов.

Можно кричать, что ты и есть патриот своей страны. Но главное не в красоте речи и собственном самомнении, а в том что делаешь полезного для страны. *Проявление патриотизма – это не рассуждения криком, это – действие полезности, которое кроме как действием не определяется. И для меня эти поступки определяют в отношение к окружающим.*

Глава 4

«ЕАЭС – все в наших руках»

«Мы должны сделать всё, чтобы наша интеграция стала привлекательной моделью экономического партнерства». Н. А. Назарбаев

Свою тягу к путешествиям я использовал не только для того, чтобы очиститься от суеты и обыденности, но и решения деловых вопросов. Поездки мне пригодились особенно для налаживания новых связей, использования тех возможностей, которые дают Таможенный и Евразийский экономический союзы.

Начну издалека. Как-то в Костанае я зашёл на главпочтamt заплатить за коммунальные услуги и обратил внимание, пожилая женщина, стоявшая передо мной за горячую воду оплатила 7000 тенге. Спрашиваю у нее:

- За какой период?
- За один месяц, - отвечает бабушка
- За какую жилплощадь? –
- За 48 квадратных метров – ответила бабушку, которая судя по одежде, не могла похвастать большими сбережениями.

Грабительство? Полагаю, что да!

Однажды, приехав к сыну в Фёдоровку, спрашиваю: как живет наша соседка – баба Зина? У нее была очень хорошая семья. Но мужа не стало, дети разъехались, живут в Германии, присылают ей посылки. Вроде нормально – они свои обязанности выполняют. Но ей нужны не посылки. Ей нужно общение. Она осталась наедине с собою – одна. и она теперь сидит дома одна. Кто за ней присматривает? Мой сын утром встаёт, идёт и смотрит на печную трубу: баба Зина затопила печку или не затопила? Ей около 70-ти лет. Хорошо, что рядом живёт такой вот Талгат. И я понимаю, почему он приехал ко мне в гости, рвётся домой. У него там хозяйство и у него баба Зина. Не дай Бог, она завтра не затопит печь...

Только человеческие отношения могут сохранить фундаментальные ценности, на таких отношениях нужно строить новый союз. Человеческие отношения должны лечь в сонову: гражданин-государство.

Именно на обычных человеческих контактах я старался налаживать связи в России. Так было в 90-х годах, так стараюсь делать и в условиях Таможенного союза. Для этого поехал «своим ходом», по уральским городам и в нефтяную столицу -Тюмень.

Троицк. Сразу же на завод ЖБИ. Познакомился с руководством. Родилась конкретная «интеграционная» идея, в реализации которой мы могли бы стать партнерами. Они выпускают продукцию для гражданского строительства, на нашем заводе в Казахстане тоже есть площадка для выпуска железобетонных изделий, но нам нужны опоры для электрических линий. Их установили еще 50 лет назад, и пришла пора обновить. На наших площадках их специалисты могут наладить их выпуск? К тому же, в Казахстане очень привлекательная налоговая политика. Их эта тема заинтересовала. Обещали подумать.

Челябинск. Тему встречи задали слова нашего Президента о необходимости инноваций при строительстве дорог. В Челябинске разработали новую технологию дорожного строительства. Суть её состоит в том, что на дорожное полотно укладываются плиты, размером 3,5 на 6 метров. Они изготовлены в заводских условиях, их можно устанавливать при любых погодных условиях: и летом, и зимой. Гарантийный срок эксплуатации без капитального ремонта около 30 лет. На момент нашей встречи этот проект защищался в соответствующей организации. Для испытания построили 200 метров дороги. Зачем нам изобретать то, что уже сделано в России? Я предложил авторам проекта доверить мне «продвигать» его на территории Казахстана. Меня поддержали. Вот это и будет интеграция.

Шадринск, Курганская область, телефонный завод. Мне импонировало что, несмотря на кризисные годы, здесь люди смогли сохранить это и другие производства. Руководство Шадринска приспало несколько инвестиционных предложений, в том числе и строительство у них хлебозавода. По сути, хлеб – для нас входной билет. Теперь мне нужно встретиться с предпринимателями, которые хотят интегрироваться и развить проект для реализации.

Тюмень. Машину оставил у гостиницы и пешком пошел по городу. Первых, кого начал искать, это представителей казахской диаспоры. Встретился. Выяснилось, что в Тюмени у казахстанского бизнеса есть свой интерес: поставки зерновых. Потому и встретился с нашим почётным консулом, оказывается, здесь есть и такая должность. Он рассказал, как живется казахам в Тюмени, как с ними можно сотрудничать. В тот год в местную Думу депутатом выбрали казаха, а заместителем руководителя областной Думы был избран предыдущий почётный консул Казахстана.

Успел посетить и местный университет. В Тюменском нефтегазовом госуниверситете создан Центр, в котором разработана модель тестирования подростков 13-14 лет на предмет определения их способностей. По специальной программе профессиональный психолог изучает их природные склонности к различным видам деятельности. По итогам тестирования делается анализ и разрабатывается инструментальная программа дальнейшего развития. Рассказал им, что в Астане есть большая потребность в таких методиках. Эта тема очень интересна в плане реализации нашей идеи «100 батыров». Мы договорились с психологом Юлией Владимировной Шавкуновой о сотрудничестве.

Пришёл в гостиницу. И вдруг – телефонный звонок. Звонит проректор этого учебного заведения и говорит: «Мне о Вас рассказали и нам очень приятно, что Вы, как гражданин своей республики, проявляете такой интерес. Спасибо!» Проректор сообщил, что они уже сотрудничают с Мангистауской областью, с Каспийским университетом. Но у нас ведь 4 нефтедобывающие области, поэтому сотрудничество можно было бы расширить. Кроме того, существуют общие интересы помимо нефти.

Напомню – для обнаружения этого интеграционного потенциала мне достаточно было просто пройти пешком по Тюмени. Расскажу о своём личном опыте. Моей дочери было 14 лет, когда я предложил ей брать дополнительные уроки, исходя из того, какую специальность она будет приобретать в вузе. Она у меня спрашивала: «А что я должна учить?» По идее, я должен был просмотреть её способности, увидеть её слабые и сильные стороны. Это та тема, которой занимаются тюменцы и от которой мы ещё далеки. Поэтому я решил: у нас есть рекрутинговые компании, есть группа психологов, если они скажут:

да, это сегодня тема - тогда начну думать, как её реализовать на частной основе. Возможно в сотрудничестве с государством.

На мой взгляд, в нашей стране она имеет большие перспективы. В условиях большой удаленности населенных пунктов Казахстана от больших городов, можно выявлять таланты и достаточно эффективно готовить кадры при помощи дистанционного управления и с поддержкой высококвалифицированных российских специалистов.

Встретился я в Тюмени и с бизнесменами, и с местными чиновниками. Познакомился, например, с начальником управления инвестиционной политики департамента инвестиционной политики и поддержки предпринимательства Тюменской области Андреем Николаевичем Шальновым.

По поводу моей идеи современного аула (см. ранее - отступление третье) мне порекомендовали переговорить с бывшим архитектором Тюменской области Сергеем Николаевичем Лесковым. Сейчас он работает генеральным директором территориально-градостроительного центра ООО «Геопроект». Он мои задумки охарактеризовал, как «интересный подход», но сказал, что для окончательного вывода ему нужен диалог с Астаной. Я ответил, что как раз налаживанием такого диалога и занимаюсь.

Уехал я, заряженный поставленными передо мной вопросами. В частности о налогообложении: какие могут быть преимущества у них и у нас, о наших инвестиционных программах, волновали россиян и вопросы безопасности.

II

С 1 января 2015 года вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе, который должен открыть новую страницу в жизни казахстанцев. Насколько казахстанский бизнес окажется конкурентоспособным с началом действия Договора? Эта тема в течение 2014 года часто обсуждалась в казахстанской прессе. Некоторые участники дискуссии высказывались однозначно: отечественные предприниматели обязательно пострадают. По их оценке казахстанский рынок будет занят российскими товарами, не оставив ниши для продукции отечественному производителю.

По существу, надо проанализировать: что было за период независимости, какие взаимоотношения, которые сложились в советское

время, нарушены, и какие еще сохранились? Байконур как работал, так и работает, торговля с бывшими республиками СССР, несмотря на множество ограничений, тоже не прекращалась. То есть, с того времени, когда я вначале 90-х годоввозил муку в Россию и закупал там различные товары, сегодня мало что изменилось. Да, что-то повлияло на себестоимость товара, но процесс товарообмена, в конечном счете, не прерывался.

Другое дело, - характер отношений изменился. Сейчас каждый из партнеров думает, прежде об экономической выгоде. Чтобы решать эти проблемы, государство создает новые институты. Но для их успешной работы нужен соответствующий кадровый потенциал. Это новая модель взаимоотношений и для нее нужно готовить новых специалистов. Кто сейчас занимается консолидацией новых возможностей? Речь идет не об уровне межгосударственных отношений. В этой части решаются стратегические задачи, формируется нормативная база, но это все может остаться на бумаге, если в процесс не включиться реальный бизнес. А он до сих пор не понимает своих возможностей, не знает, на какой потенциал ему следует опираться.

Прежде всего, нужно найти ту «изюминку», что делает нас инвестиционно привлекательными. Потому что природные ресурсы на нашей территории хотя и богатые, но нашего внутреннего потенциала для их развития не достаточно. Нужны дополнительные инвестиции, нужны новые технологии. Пока мы внутри своей страны занимаемся выяснением: кто, чем занимается, мир идет вперед. Сегодня на альтернативных источниках энергии уже чуть ли не в космос летают.

За последние полтора года после создания Таможенного союза, я объездил множество городов в России и Беларуси. Хотелось максимально набрать «интеллектуальных инвестиций», чтобы потом их «капитализировать» в своей стране. Казахстанца, деловые люди встречали радушно. К Казахстану думаю, во всем мире особое отношение. Наверное, потому что у нашей страны есть свои преимущества, которые были бы полезны партнерам по союзу. То, что экономика Казахстана развивается, делает наш рынок привлекательным. Как и местоположение республики в центре евразийского континента. Вместе с инвестициями и новыми технологиями очень важен вопрос обучения технического персонала. Для реализации любого проекта у нас нет достаточного количества образованных людей. Если из

Беларуси и России к нам будут приезжать «технари», только плюс будет. Потому что уже сейчас некоторые предприятия, в которые вложены большие государственные ресурсы, работают не в полную силу. Они нуждаются в модернизации, в новациях. Для этого, как известно, нужны специалисты, которые способные освоить новые технологии.

И здесь возникает клубок проблем - в образовательном процессе, решение которых лежит во внедрении новаций в вузовскую систему. Сотрудничество в области образования тоже может дать хороший толчок для развития экономики Казахстана. Пока же многие наши выпускники поступают в российские вузы и зачастую там остаются работать. А почему бы не использовать научный потенциал российских вузов для дистанционного обучения нашей молодёжи с предоставлением места работы? Такая возможность тоже стала предметом моих исследований в поездках по городам России и Беларуси.

Изучая различные возможности для сотрудничества, я начал с решения вполне конкретной задачи – открытия на территории Российской Федерации своего торгового дома. Когда все вопросы в России были решены - и довольно оперативно - и там уже ждали наш товар, я вернулся в Казахстан с приглашением отправлять для реализации в РФ через наш торговый дом отечественную продукцию, но не тут-то было! Встал вопрос: а что везти? Что - кроме сырья? Оказалось нечего. Везут пельмени, но это мизер, который не влияет на ход экономического процесса. Поэтому, когда наши «цеховики» глубокоисследовано заявляют, что Таможенный союз создает проблемы, что наш внутренний рынок «задавят» импортом, то попробуйте понять: а существует ли этот рынок?

Казахстан, Россия и Беларусь в последние годы эффективно поддерживают свой бизнес. Вопрос в том: для того, чтобы выйти на рынок, нужна консолидирующая программа государственных институтов, бизнеса и самого общества. Даже если кто-то в Казахстане не берёт на экспорт партию качественного товара, то без поддержки развития этого предприятия государством, увеличить производство не получится, а, значит, его репутация будет испорчена.

С чем я столкнулся? Взять, например, наших белорусских партнеров. То, что они ближе к Европе, сегодня уже сказывается. Они «европеизировались» и имеют более современные технологии. Я был

на одной молочной ферме и видел, как они справляются с проблемами высокой влажности в помещениях и усвоемости кормов животными. Не будучи специалистом, мне оказалось достаточно 40 минут, чтобы понять: нам в РК не надо ничего изобретать. Это уже сделано. Достаточно приехать, посмотреть, поговорить с фермерами и внедрить их опыт у себя. Костанайские фермеры это сделали. Но это были уже состоявшиеся предприниматели, которые смогли оплатить эту поездку. А нуждающихся в наглядном примере – тысячи. Они, к сожалению, такой возможности не имеют. Нужно создать благоприятный мост для передачи этого опыта. Такое пока возможно только при содействии государственных органов. Что, впрочем, менее затратно, чем поездка в Голландию, например.

Можно проводить не только продовольственные, но и технические ярмарки для ближнего зарубежья. Чтобы шёл обмен общими достижениями.

Проект открытия торгового дома в городе Шадринске Курганской области возник, когда ещё в начале 90-х годов я делал свои первые шаги в бизнесе. Но тогда не ощущалось никаких трудностей со сбытом товара, реализацией. Мука была стратегическим сырьём и в России и на нашем юге.

Сегодня ситуация изменилась. Благодаря открытости внешнего рынка, проблем с товаром нет, на рынок влияют иные факторы. Прежде всего - качество товара и его цена. Много зависит от того, оказывает ли государство содействие преференциями и льготами. Если наше правительство снимет некоторые барьеры - самое главное повлияет на снижение процентных ставок, тогда цена казахстанских товаров будет более доступна, и главное – его будет больше.

Шадринск расположен в географическом центре региона, где в радиусе 300 километров проживает около 10 миллионов человек. Обширный рынок для реализации качественных продовольственных товаров. Чтобы охватить такой объём в Казахстане, нужно преодолеть более 2000 километров. Транспортная составляющая при таких расстояниях весьма затратна, особенно при том, что каждый поставщик продвигает свой товар единолично. Мы предлагаем создать консолидирующую склад, с которого можно максимально загрузить машину, чтобы транспортные расходы были меньше.

Я провел несколько встреч с главой Шадринска и предложил создание в городе интеграционного кластера. Ведь мы, будучи сырьевыми регионами (у нас – пшеница, у них – лес) стараемся получить максимальную выгоду за счет повышения стоимости товара. Но сырьё соответственно и из-за цены пользуется меньшим спросом, чем готовая продукция. Нужна глубокая переработка сырья. Если в Казахстане есть выгодные условия для переработки, то почему бы российским предприятиям не прийти в Казахстан и не открыть свои производства? Здесь важно, отслеживать движение товара от сырья до продукции, готовой к потреблению. Тогда и прибыль будет выше, а, значит, выше заинтересованность в снижении стоимости сырья. Государство должно этому содействовать. То же самое должно происходить с нашей пшеницей. То есть, отдал сырье на переработку - получи готовую продукцию, твое сырье – твоя продукция. При таких условиях себестоимость товара будет меньше, что повысит его конкуренто-способность на рынке.

Если за 20 лет не создали структуру, которая бы занималась глубокой переработкой нашего сельскохозяйственного сырья, если Костанайская область до сих пор не построила такого завода, возникает вопрос: почему бы этим не заняться совместно с россиянами? Такие условия как раз, интеграция в рамках Евразийского экономического союза и создаёт. В той же Курганской области уже сегодня планируется строительство завода по глубокой переработке пшеницы. То же самое - в Тюмени. Я им говорю: у вас же нет высококачественной пшеницы? Они в ответ: мы будем строить завод, и использовать казахстанское сырье. То есть, наше сырье купят, - чему мы радуемся, - но они его перерабатывают и получат в 2 раза больше прибыли. А если бы они к нам пришли и здесь бы перерабатывали нашу пшеницу? Но тогда возникли бы другие проблемы: где взять столько технического персонала и как найти рынок сбыта?

Что касается последнего, то возможен такой вариант. Почему бы, например, не аккумулировать определенное количество пшеницы и леса и не наладить связь с Европой? Чтобы мы делали глубокую переработку, а рынок сбыта был не только на нашей территории, но и в Европе? Это уже масштабный совместный проект. Задача облегчилась бы еще и привлечением в проект европейских инвесторов. Почему бы им, не принять это предложение, если сырье в больших объемах для такого производства будет гарантировано?

Есть и другие идеи. Например, мы готовим предложения акиму Костанайской области по созданию на территории своих предприятий объединённого частного индустриального парка. У нас есть опыт работы в индустриальной сфере, есть определенная база, учёные мы известны потребителям нашей продукции, и надеемся, что будем интересны предпринимателям, которые со своей продукцией придут на наши предприятия. Мы могли бы консолидировать предпринимателей, организовать дистанционное обучение персонала, уменьшили бы нагрузки на затраты (включая транспортную составляющую и закуп сырья, используя электроэнергию альтернативных источников), и таким образом бы ориентировали предприятия на поставки их товаров на экспорт.

О необходимости консолидации предпринимателей говорю не ради красного словца. Когда после поездок по России я встречался с казахстанскими бизнесменами, то поддержки на предложение продвигать их товар в Россию не почувствовал. Китайскую продукцию предлагали, отечественную – нет. Кто-то сам свой товар продвигает, других Шадринск не устраивает – крупные города для них более привлекательны. Но открывать торговые представительства в крупных городах не всегда рационально. Там свои установленные правила, все ниши заняты. Кого-то, наверное, такие препятствия не остановят, они найдут возможность втиснуться в этот рынок. Но это единицы. А речь идёт и о большем товарообороте и цивилизованных действиях.

Руководитель российского торгового представительства в Казахстане говорил, что к нему обращаются многие российские предприниматели за содействием во вложении инвестиций в РК. Для тех россиян, кто хочет заниматься в нашей стране производством, могу сказать одно: милости просим. А ещё лучше – если это будут совместные предприятия.

Противников экономической интеграции у нас не так много. Вопрос в другом. С кем интегрироваться? С Россией или Европой, а может с Китаем? Россию кое-кто считает технологически отсталой, однако и в Европе не всё «в шоколаде». В последние годы я часто бывал на различных европейских выставках. Однажды в Германии мы попали на завод по производству оборудования. Я ужаснулся тому, что там увидел: похожее по уровню на наши сельские МТМ (машинно-тракторные мастерские).

И в Казахстане, и в России уже есть предприятия, которые прошли путь модернизации, начав с установки более дешевой китайской линии, затем перешли на более высокие технологии. Успешно развиваются, но их опять – единицы.

Возникает другой вопрос: как внедрить свои новации? Их нужно апробировать, испытать, для чего требуются немалые средства. Сейчас я занят сбором таких интеллектуальных инвестиций путём создания такой структуры. В Беларуси и России познакомился с людьми, которые не только что-то изобрели, но имеют также чёткое представление, как свои идеи реализовать на практике. Моя цель – собрать эту базу данных и разместить её в Казахстане. Например, как сделать дороги, чтобы они ежесезоннотне разваливались? С созданием Евразийского экономического союза для людей, которые ищут решения для устранения технических проблем, возможности значительно расширяются.

Я постоянно убеждаюсь, что Казахстан особенно интересен России в качестве делового партнера. В Тюмени, например, бизнесмены предложили продвигать в нашу страну древесину. Я предложил им товарообмен по принципу «пятьдесят на пятьдесят». Не буду вдаваться в коммерческие подробности, которые мы выработали в ходе переговоров, важно то, что удалось договориться не просто обмениваться сырьем (древесиной и пшеницей), но и направлять эти поставки на конкретные производственные проекты на территории Казахстана и России.

Мир давно уже переплетен по интересам. Если Казахстан больше привлекателен в качестве поставщика сырья, то всегда есть возможность использовать это для заключения совместных контрактов по его переработке. Когда в 90-х годах я предлагал свои услуги металлургическому комбинату в Темиртау, то был одним из посредников, которых у этого предприятия было множество. Все зарабатывали, комбинат это устраивало. Потом ситуация изменилась – спрос на его продукцию уменьшился, цена ее упала и посредников не стало. Комбинат вышел на прямые связи с потребителями. Сейчас появилась уникальная возможность появления нового класса предпринимателей – организаторов производств посредством передачи на них поставок.

III

В 2014 году Евразийский экономический союз еще не начал работать, но проявили интерес к вхождению в него Армения и Кыргызстан.

СМИ сообщили, что об этом же подумывают в Индии, Турции. У нас некоторые обеспокоены, что казахстанский бизнес «проиграет» с открытием российско-казахстанской границы, а тут получается, что «опасность» грозит нам со всех сторон?

Недавно я отдыхал в Турции. Естественно выяснял возможности и по части налаживания торговых связей. Но особого взаимопонимания не нашёл: везти товар из Турции в Казахстан в несколько раз дороже, чем в Москву. Например, я узнал, что в Турции катастрофически не хватает кормов, хотя мяса в изобилии. Нет, корма есть, но они так же, как и бензин, дороже наших. Но при этом их бизнес давно уже «сидит» в Казахстане. Прежде всего, они привезли сюда свои знания, которых успешно набрались в Европе.

В Германии я разговаривал с предпринимателем, у которого мельница выдает тысячу тонн муки в сутки. Он сказал: «Мы турок сюда не пускаем. Они пытаются наши технологии украсть, пытаются здесь перерабатывать наше зерно и продавать свой хлеб».

Сейчас в Казахстане, турки взялись строить дороги, используя те знания, которыми обогатились в Европе. Этому служат и лицеи, которые они открыли в нашей стране для подготовки специалистов.

Что касается Индии, то это необъятная страна. Она, как слон: мощная, со своеобразной философией, своей ментальностью людей. Но что меня там привлекло, так это две вещи: культура и знания. По этому пути они и развиваются. Мы об Индии мало знаем. Я почему-то считал, что из Алматы до Дели лететь часов 10, а оказалось всего – 3,5 часа, когда в Турцию – 6 часов, а в Пекин – почти пять часов у них рынок – у нас рынок, надо ли нам сотрудничать – вопрос риторический.

Армяне, например всегда строили в Казахстане. И в советское время приезжали бригадами и сейчас успешно занимаются строительством. Это трудолюбивый народ. Одним словом, у каждого народа, Казахстан может взять много полезного. Союзнические отношения лишь умножат эти возможности. Конечно, при условии, если мы сами не будем пассивными, будем искать в этих отношениях собственный интерес при обеспечении собственной экономической культурой и нравственной безопасности.

Хочу напомнить, что есть такое понятие, как аудит. Аудит это проверка, экспертиза, если хотите, выявление наших сильных и слабых сторон. Чтобы Казахстан, Россия и Беларусь не потеряли

своей привлекательности, не растеряли инструменты развития, надо определить, как решить совместными усилиями наши прорехи. Что касается остальных, то, например, пригласили индусов: - У нас простаивает такое-то производство – приведите его для начала в порядок, сделайте экспертизу и скажите: актуален он или нет? После чего, пожалуйста, заходите. Или, допустим, тот же завод по трикотажу на юге Казахстана. Открыли его с помпой и всё на этом. То ли там сырьё неправильное купили, или по какой другой причине. Есть и другие предприятия, которые стоят или работают в пол силы. Давайте обозначим 150 проектов на территории Беларуси, Казахстана, России и, скажем, Армении: приходите на них, восстанавливайте. Если бы в Костанайской области был такой pilotный проект, если бы руководство области сказало: «Жумагали, идея хорошая, давай заключим договор с итальянцами, мы все сделаем, чтобы тебя поддержать. Даже земля у нас есть – передадим тебе от обанкротившихся хозяйств – работайте». Но пока в ответ на предложения – тишина.

Говорю нашим предпринимателям: - Давайте поедем в Россию договариваться о партнёрских отношениях. В ответ слышу: уже были, но там нас «брата прессанула», «менты» припугнули, и мы уехали... То же самое, говорят россияне и о нас. Пока государство само не поймет, что в этих трёх таможенных пространствах сегодня жить и работать нельзя, большого сдвига не будет. Пространству надо быть одному. Заключить договор мало. Нужно, чтобы и законы на наших территориях были однообразными и действительно работали как для «своих», так и для «пришельцев».

Нужно создавать устойчивую, постоянно работающую модель взаимоотношений, в которой все партнеры будут увязаны на производство и реализацию общего продукта. Такой (моделью) может стать большой интеграционный кластер. Нечто похожее тому, что было в едином промышленном комплексе Советского союза. Понятно, что это уже будет другой, более высокий уровень экономических отношений, завязанный не на московских чиновниках, а на осознанном интересе предпринимательских структур. Почему бы промышленным палатам наших стран не освоить такой проект?

IV

То, о чём я сегодня говорю это, прежде всего, создание новой культуры сотрудничества. Нужно понять, что какие бы средства не вкладывались,

мы, например, нужного количества и качества своего леса в Казахстане не будем иметь. А он нам нужен. И, соответственно, такого высокого качества пшеницы, которая выращивается в Казахстане, в России тоже не будет. По причине природно-климатических особенностей. Значит нельзя замыкаться как на собственном мирке, так и жить «дашь на дашь»!

Развитие деловых связей с партнерами по Евразийскому союзу может облегчить налаживание экономических связей с европейским бизнесом. Сегодня уже говорят о поисках путей торговых отношений между Евросоюзом и ЕвразЭС. Но они не могут возникнуть без включения в них связей между бизнесом стран, входящих в эти союза. Как это сделать на практике?

Например, поскольку европейские инвесторы не рвутся в Костанайскую область, вкладывать деньги в переработку леса или пшеницы, следовательно есть смысл создать какую-то торговую структуру (возможно – ассоциацию), которой будут делегированы полномочия казахстанских и российских производителей. Они, допустим, едут в Европу (или в любую страну мира) и говорят: мы предоставим, миллион кубометров высококачественного леса и миллион тонн высококачественной пшеницы, но поскольку транспортировать товар накладно, мы предлагаем на территории Казахстана и России поставить крупный комплекс по переработке этого сырья. Мы в нем будем участвовать вместе с вами, продавая часть изготовленной продукции на внутренний рынок.

Ныне конкуренция, - есть объективная реальность. Она давно здесь существует. Мы сами убедились, что многие предприятия стихийно открывают тот или иной бизнес, но потом возникают «нюансы» - рынок ограничен. Предприятия вложились, взяли кредиты для развития, но не провели анализа рынка, его покупательской способности, насыщенности типичными товарами и т.д. То же самое происходит и в России. Одна из реальных возможностей, которая может расширить этот рынок – это экономическое сотрудничество. Оно поможет найти ниши друг у друга, перераспределить продукцию. О том, что такое движение расширяется, говорил торговый представитель России в Казахстане. Но одновременно хотелось бы спросить у нашего торгового представителя в России: сколько наших предпринимателей пришло за последнее время на российский рынок? Есть ли такой учёт?

От автора

Завершены последние листы - очередного круга моих жизненных исканий. Пора намечать новые маршруты. Мечтаю продолжить своё путешествие по стране, надеюсь на встречи с незнакомыми мне людьми и конечно Вами - моими читателями.

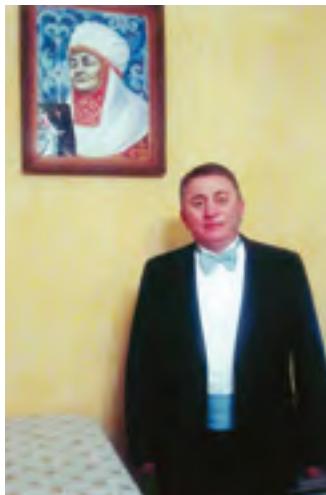
Обстановка вокруг нашей страны становится тревожной. Подходят к пику геополитические игры вокруг Ирана, тревожные вести с востока Украины, скачущие цены на нефть снова держат в напряжение всю мировую экономику. И думается, мы все проходим очередную проверку на прочность. Полагаю, что пришло время всем нам, каждому в отдельности переосмыслить наше отношение к событиям, необходимо выработать определенную этику поведения. *Людям, добившимся успеха, сделавшим карьеру, реализовавшим себя нужно «подать плечо» обществу.*

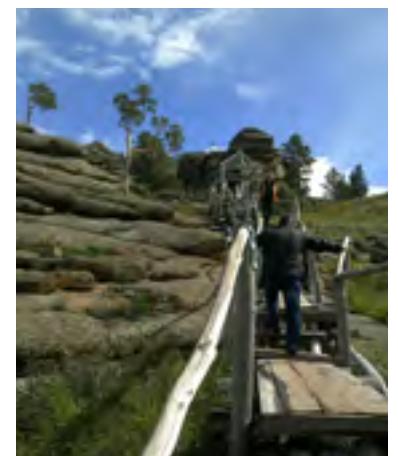
«С благодарностью к Казахстану» это название моей книги, и моя жизненная позиция. Во многих странах мира наблюдается подобная тенденция: от Америки, до Южной Кореи успешные, состоявшиеся люди считают своим долгом поддержать страну, помочь ей, в решении насущных проблем. Создают благотворительные фонды, организуют мастер-классы для тех, кому нужен дальний совет и поддержка. Уверен, что и в нашей стране немало тех, кто готов приложить свои усилия во благо. Может быть, пора нам всем объединиться, скоординировать свои действия, во благо общего дела, направленные на строительство? Вот это одна из главных причин того, почему я написал эту книгу.

Жду Ваших откликов и предложений на своём сайте Zhumagali.kz и на электронной почте algabas-boss@mail.ru.

С уважением к читателю, Жумагали Арыстан











Жумагали АРЫСТАН

**С благодарностью
к Казахстану**

(записки на полях истории)

Подписано в печать 18.05.2015

Формат 60x84/16. Усл. печ.л 4,47. Тираж 100 экз.

Отпечатано в типографии ИП «ВI-Принт»

тел. 8 (7172) 206 206, 8 701 215 02 68