

Александр Тараков



СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО

Очерк

Я не раз писал об этом человеке. Масштабы его дел впечатляют. Истинный гражданин и хозяин своей страны, он сплотил сотни людей, заняв их продуктивной деятельностью, и воспитывает патриотов-единомышленников не только из собственных сыновей...

Галим Кулжанович Кудайбергенов – аграрий «широкого профиля». Вот как он сам об этом говорит: «После института начинал агрономом-производителем. Защитив диссертацию, работал ученым-агрономом. Потом командировали в Монголию – стал консультантом-агрономом. Затем вышел в чиновники-агрономы. Теперь – зерновик-агроном. Получается, по жизни проследил путь пшеницы от рождения до выпечки...» Теперь вот и «купец» Кудайбергенов намерен развивать свой бизнес. Весьма непростой, нервный, канительный, сопряженный с постоянным риском. За который человек малодушный, несведущий, инертный никогда не возьмется. Впрочем, о том, какой ценой добывается «хлеб» на хлебном рынке, судите сами.

1

В довольно просторном светлом помещении столичного офиса ТОО «Логострейд» беседуем с руководителем фирмы о том, чем он и его компаньоны занимаются после расформирования в середине девяностых годов ОАО «Акмолахлебопродукт», которым он до самого упразднения руководил.

– Итак, Галим Кулжанович, вы успешно растили, хранили, распределяли хлеб. Теперь покупаете и продаете. Что легче? Какой вид деятельности требует меньших хлопот и «нейроэнергетических» затрат?

– Рынок – суровый экзаменатор, и легкими дивидендами не балует. Для того чтобы добиться маломальской прибыли в условиях острой конкуренции, которая присуща зерновому рынку, надо работать с полной отдачей. На любом участке, будь то пашня или коммерция. Однако не зря у нас говорится: «Не так страшен черт, как его малюют». Как видите, пока не «прогорел».

– Вы любопытно охарактеризовали свою компанию, кажется, сказав, что она собой представляет демократическую корпорацию? Расшифруйте, пожалуйста.

– Прежде всего, надо сказать, что костяк коллектива связывают многолетние дружеские и производственные отношения. Все мы, подобно писателям-реалистам, обязанным гоголевской «Шинели», вышли из системы хлебозакупок.



И директор фирмы Любовь Федоровна Ковалева, и замечательный специалист Василий Ярославович Боревиц, почти все, исключая моих сыновей Армана и Сабита. Но они тоже зерновики. Экономического склада. Окончили бухгалтерский факультет Целиноградского СХИ, который среди вузов своего профиля и раньше котировался, и нынче, преобразованный в университет, на хорошем счету. Супруга, Светлана Мухамбетовна, как и я, по образованию агроном. Вы обратили внимание на нашу офисную оранжерею? Так вот, моя дражайшая половина не только цветы выращивает, но и, прекрасно разбираясь в производстве и маркетинге, ведет у нас большой участок работы.

– В общем, супруга – ваш «премьер-министр».

– Скажу лучше так: у нас паритет. Как-то со сталинских времен сложился образ «однополого» руководства. Дескать, во главе всего мужчина, отец. А зачем мне, скажите, нужна лишняя власть? Например, над сыновьями? Чтобы они привыкли жить по указке, выросли безынициативными? Надо уметь делиться, в том числе и властью. Власть, собственно, мне и применять-то в фирме не к кому, все хорошо знают свое дело и заняты конкретной работой. Кроме того, как я уже говорил, у нас изначально утвердились демократичные, доброжелательные отношения, без лакейства и подобострастия. Я, например, не только руководитель, но и «по совместительству» водитель.

– Рядом давние друзья, жена, дети. Наверное, можно сказать, что атмосфера в фирме отчасти домашняя?

– Помнится, еще работая в хлебопродуктах, я не раз спрашивал коллег: «А скажите, ребята, где мы проводим большее и лучшее время дня, а значит, и лучшие годы жизни?» Понятно, ответ был: на работе. Поэтому надо для людей создавать такие условия, чтобы работа была не в тягость, чтобы они общались между собой, а не дулись друг на друга. Работа ведь, получается, не второй, а первый дом.

– Для вашей семьи, выходит, и первый дом, и второй: живете-то рядом с офисом.

...В это время к нам присоединились Светлана Мухамбетовна и Арман. Им тоже было о чем сказать.

Армана волнуют несколько проблем, связанных с зерновым бизнесом. Первая – форма ответственности предприятий по приемке и доработке зерна:

– Одним из условий для получения лицензии является требование, что само ХПП должно находиться в собственности у юридического лица, осуществляющего данную деятельность, и выступать в качестве залога на случай недостачи. Но для того чтобы это требование работало, логично запретить закладывать хлебоприемные предприятия в банки. Поскольку хозяин элеватора теоретически способен заложить имущественный комплекс, продать все зерно и «умыть руки».

Следующая проблема:

– Сейчас в деловых кругах обсуждается вопрос о монополизации экспорта зерновых. Боюсь, не возобладали бы такая позиция, что частные компании должны конкурировать не в торговле, а только в производстве. В идее этой есть определенный резон, но как она будет реализовываться? Продкорпорация нынче работает в основном на крупных элеваторах – зачем ей малые масштабы? А мелкие ХПП при таком раскладе, выходит, должны умереть? Так ведь и зерновые хозяйства, что вокруг них, тогда тоже быстро угаснут. Я считаю, что подобные преобразования проводить рано. Тем более что работы в прилегающем к Астане

регионе пока хватает и государственной, и десятку таких небольших, как наша, частных компаний.

Но, пожалуй, самый болезненный для зерновиков вопрос – нестыковка тарифов на хлебных маршрутах. К чему это приводит, Арман выразительно показал на примере ячменя.

– Зерновой бизнес выгоден, иначе им никто бы не занимался. Даже невзирая на колоссальные транспортные расходы. А они впечатляющи. Так, тонна ячменя в портах Черного моря стоит порядка 100 долларов. А в Затоболье, то есть в нашей зоне, его можно купить ровно вполровину дешевле. Тариф от Тобола до Черного моря с погрузкой на суда составляет 45 долларов. При этом казахстанский товаропроизводитель реализует свою продукцию, на выращивание которой ушли месяцы и большие трудозатраты, за 35 долларов. Кто в самом выгодном положении? Российская железная дорога. Прогон в три тысячи километров дает ей такой «навар», какой земледельцу и не снился. Внутренний же российский тариф в три раза ниже.

– Накрутки выше стоимости товара!..

– Вот-вот. А тень подозрения ложится на нас, коммерсантов, – подключился к беседе отец. – Нам из этих разниц достаются доллар-два, так часть суммы еще на налоги уходит.

– Это же несправедливо, – развила тему Светлана Мухамбетовна. – Казахские тарифы – приемлемые, а соседи наши, и не только россияне, но и Узбекистан, Туркменистан, плату за провоз требуют непомерную.

– Неспроста же наш Президент Нурсултан Абишевич Назарбаев постоянно поднимает вопрос о необходимости унификации тарифов и таможенных процедур, – добавил Арман.

– И все же, полагаю, «систему координат» менять было сложно?

– Не только координат, если иметь в виду, что сделался самостоятельной структурной единицей в экономическом пространстве, но и измерений. Такой простой пример: знаменитый советский ГОСТ, как правило, с международными стандартами расходился. Доходило до смешного: во всем мире выпускались ключи на 7, 9, 11, 13, а в Союзе – на 8, 10, 12 и так далее, лишь бы было «не побуржуазному». Подобная нестыковка в оценочных критериях существовала и в отношении зерна. Скажем, на мировом рынке никогда не использовалось такое понятие, как клейковина, там привычны иметь дело с белком. И органолептический метод в дальнем зарубежье не применяется, все возложено на машины и приборы. Ну и что, разве сложно учитывать эти нюансы? Велосипеда-то изобретать не надо, главное – поставлять качественный, кондиционный товар. И – вот немаловажный момент – следует очень четко, щепетильно, тютелька в тютельку составлять документы, иначе никто вас не гарантирует от неприятностей.

– Верно, вы неспроста об этом говорите? Должно быть, на основании собственного опыта?..

– Именно так, я не голословен. Был прецедент: австрийские партнеры подали на нас в международный суд. Покупатель, уже в порту проведя очередную экспертизу зерна на содержание белка, не досчитался 0,5 процента. В Европе миндальничать не любят. Господа-партнеры корректно предупредили нас о своем намерении и направили соответствующие бумаги в Лондон.

– Чем это грозило компании?

– Тягчайшими карами, какие только могут быть в бизнесе. Большим штрафом, разорением, а самое страшное – утратой репутации, занесением в «черный список». А знали бы вы, как сложно, во-первых, пробиться на давно сложившийся, довольно зарегулированный рынок и, во-вторых, должным образом зарекомендовать себя на нем. Но даже в Библии сказано: договаривайтесь до суда.

– То есть конфликт был исчерпан? Медиативными мерами?

– Не просто исчерпан, а на первоначальной стадии. Нам даже гонорар адвокату не пришлось платить, это особенно порадовало.

– И что же ваши вероломные партнеры? Как в глаза потом смотрели?

– Обыкновенно, прямо и открыто. Наше сотрудничество продолжается.

– После того, как вашей компании фактически было выражено недоверие?..

– Право, не драматизируйте. Такие «проверки на прочность» в бизнесе не редкость. Просто всегда надо быть начеку и грамотно работать. И не теряться в нештатных ситуациях.

– Раз таких примеров немало, сам собой напрашивается вывод: все-таки на Западе, при всем его либерализме, к «пришельцам» не благоволят.

– Там же в экономике практически не осталось незанятых ниш, посему конкуренция – жесточайшая. А порядки в плане «рыночного общежития»... Вы думаете, у нас они лучше? Отнюдь. Я, например, многих зарубежных партнеров не знаю в лицо, заключая с ними соглашения... по факсу. Наши же инстанции пока обойдешь и объездишь, – а мотаться из столицы (здесь почему-то нет ни одного представителя от разрешительной системы) приходится аж за триста верст в областной центр Кокшетау... Бумагу страна вроде бы пока не производит, но бумаготворчество у нас, увы, процветает. Представляете, производителю зерна для того, чтобы сбыть выращенную продукцию, необходимо собрать 16 справок!

– Неужели это нельзя делать централизованно, по принципу «одного окна», о внедрении которого идет все больше сообщений из регионов?

– Вот, попали в точку. Наша фирма в борьбе за клиента, по сути, являет собою «одно окно», предлагая целый комплекс услуг, в том числе беря на себя всю работу по оформлению документации. При этом наша закупочная цена, естественно, выше заявляемой госмонополистом, и в ней уже «сидит» сервисное обслуживание, на которое наш неизбалованный товаропроизводитель особенно не «клюет».

– Галим Кулжанович, помимо того, что выполняете функцию «бегунка по инстанциям», какую еще оказываете помощь товаропроизводителям?

– Даем предоплату, нередко авансируем производство, то есть свой будущий товар, применяем скидки. Кроме того, помогаем хозяйствам горюче-смазочными материалами. Ту же гостиницу при офисе содержим. Чтобы клиент, пока мы готовим документацию, безмятежно отдыхал...

– Вопрос насчет авансирования производства. У вас есть собственная производственная база или, может быть, долевое участие с кем-то из партнеров?

– У нашей маленькой компании, представляющей собой нечто вроде демократической корпорации, такое кредо: чужого нам не надо, свое не отдадим.

Да, бывало, некоторые директора предлагали взять хозяйство под управление. А зачем? Чтобы кто-то сибаритствовал, а у тебя голова за все болела?! Нет уж, у нас и с куплей-продажей забот по горло. Бизнес не менее сложная работа, чем производство, и, если хотите, – творческая. У людей о коммерсантах несколько извращенное понятие. Они насмотрелись на бражничающих молодчиков, в

большей мере телевизионных, которые разъезжают на «мерседесах», бьют себя в грудь и утверждают, что они бизнесмены. Извините, настоящие бизнесмены работают круглосуточно, им некогда водку пить, их не видно и не слышно. Они политикой не занимаются. Они целиком и полностью – в работе. А те, которые бьют себя в грудь, – проходимцы, нувориши.

– Тогда такой вопрос возникает: не опасаетесь, что при частной собственности на землю сельхозназначения нувориши разберут лучшие латифундии и посадят в них своих вассалов?

– Елю Чу-цай, великий советник кагана, а по нашей аналогии – вроде как премьер-министр Чингисхана, говорил: «Можно завоевать мир на лошади, но нельзя править миром, сидя на лошади». Это я к тому, что истинный хозяин – тот, кто живет на земле. Как долгие годы живут одними заботами и чаяниями со своими коллективами такие наши партнеры из старых директоров, как Сайлаубек Камиев (ТОО «Нововладимирское»), Ярослав Слободян (ПК «Камышинское»), Бахтияр Искаков (ТОО «Ушаковка-Агро») и другие. Я за то, чтобы дать возможность не трогать стабильные, самодостаточные коллективы. Где есть пустующие земли – другое дело, но не резать «по живому».

...Эта дружная работающая семья, по выражению основоположника династии, «звезд с неба не хватала» и всегда трудилась в поте лица. Светлана Мухамбетовна так до сих пор «по привычке» закатывает на зиму полтыщи банок солений и варений. Выросшие «на асфальте» сыновья, как видите, «крестьянской отрасли» не чураются и уже демонстрируют неплохие навыки экспертов зернового рынка. Но самое главное, эти люди знают, чего хотят, и давно для себя определили и магистральный жизненный путь, связанный с хлебным транзитом, и «рациональное зерно», то есть сферу приложения сил, знаний и талантов...

А в том, как работают инвестиции ТОО «Логострейд», я убедился воочию, побывав в поселке «Кумай» Есильского района Северо-Казахстанской области, где немало семейных подворий расцвело благодаря приходу сюда фирмы Галима Кудайбергенова.

2

Глядя на черно-белые фото, да еще если типография краски загустила, вы вполне можете решить, что на них изображены ребята-красногалстучники из советского прошлого. В самом деле, легко ошибиться, ведь и двузыкие нашейные повязки, и пилотки – прежней, «пионерской» выкройки. Только цвет у них другой. Национального флага Республики Казахстан. Вернее, не цвет – колор (за понятием «цвет» как-то исторически закрепилось политическое, разъединяющее значение) нашего суверенитета. И название у организации другое – «Жулдыз». Поверьте, не противопоставляю две идеологии и концепции. И даже поддерживаю преемственность традиций и атрибутики. Те же четкие, звонкие речевки, барабанную дробь и равнение на знамя. Когда идущие в ногу представляют собой отряд пламенных патриотов, единомышленников, ставящих впереди высокие цели. В поселке Кумай, далекой есильской глубинке, где чудом и доброю волей инвестора (не иноземного филантропа, а казахстанского «произрастания» предпринимателя) сохранилась неполная средняя школа, дважды наблюдал парадно-торжественную церемонию приема детей в «звездочки» и удивлялся: почему организация «Жулдыз» не стала массовой? Не то чтобы

обязательной для всех, но популярной, идея-то здравая, дисциплинирующая и возвышающая.

По удаленности от городов Кумай действительно глубинка. Однако не тупиковая, поскольку располагает железнодорожным тупиком и тепловозом, то есть сообщается со стратегической магистралью.

Прежде здесь, на отделении совхоза, функционировал зерноток. Пусть не для всех, но работа имела. Затем времена гарантированной полочки миновали каждому пришлось выживать по-своему. К чему это привело при отсутствии мало-мальской оргработы и общего администрирования, Галим Кудайбергенов, произведший здесь локальную социально-экономическую революцию, до сих пор вспоминает не без эмоций:

– Когда приехал, возле колонок лежали кучи навоза и беспризорно бродили отары. «Да вы что, – говорю, – а ну запретить!»

Преобразования и общее окультуривание населения он начал с посадки... елей, которых завез два КамАЗа. Часть под личным контролем высадил в Есиле – теперь они украшают райцентр, часть руками кумайцев «привил» к «пустынным» почвам поселка. Елками не ограничился, позднее созидательной волей хозяина добавил к ним сосенок и березок, тем самым насаждая новый порядок, элементарную эстетику надворного быта... Теперь Кумай – загляденье. Стены домов и ограды в большинстве своем поблескивают свежей краской, а грядки с растительностью, правда, еще не частые, разнообразят как вид поселка, так и дастарханы преобладающих здесь казахских семейств.

Да и общие дела идут в гору. Поселок возрожден – раз. На месте раскуроченного тока развернут оснащенный современным оборудованием хлебоприемный пункт с емкостями для единовременного хранения 19 тысяч тонн урожая. Плюс к тому грамотная логистика, четкая организация труда и умелый маркетинг, позволившие еще в 2007 году «прокрутить» через ХПП 72 тысячи тонн зерна. Помимо хлебного появился еще и энергетический выход из кумайского тупика. Ценой невероятных усилий, потраченных на преодоление бюрократических барьеров, Кудайбергенову со товарищи удалось получить «добро» на монтаж резервуаров для хранения ГСМ. И они, общей вместимостью в тысячу тонн, уже установлены и способны с высокой точностью выдавать солярку и другие материалы, – три. Чего и требуют аграрии прилегающих регионов, поставляющие зерно на ХПП, которым хотелось бы возвращаться отсюда домой не порожняком, а с горючим.

Но тендер, хотя это отчасти и топливное, а также железнодорожное понятие, далеко не всегда в ладу со здравым смыслом. Потому что, по убеждению директора ТОО «Кумай – Есиль» Коянбая Альмагамбета, конкурсы обставляются так, дабы их выигрывали павлодарцы, алматинцы и прочие «варяги», только не местные поставщики ГСМ.

– Ведь это же против человечества! – в сердцах воскликнул он, взглянув на четыре пока бесполезные машины, и сердито отвел взгляд.

Вывод, конечно, получился максималистским и чересчур обобщенным, но отчасти хозяйственника можно понять. Как расширяться предприятию на банковские кредиты, если для амбиций конкурентов уже и демпингового укорота нет?

Животноводство. Ему ТОО большого масштаба не задает, служит для внутренних нужд. Но здесь занято еще несколько человек, таким образом, на сорок семей в общей сложности создано сорок рабочих мест.

Афоризм от Кудайбергенова:

– Пожалуйста, вот возможность зарабатывать плату, пресловутая халявная «получка» – слово из прошлого.

Животноводству надо отдать должное, так как ведется квалифицированно и даже, сказал бы, гигиенично. Металлические секции, к примеру, не используются, а завозятся специальные жерди из Костаная. Есть и оригинальные конструкторские решения, по части которых дока сват Галима Кулжановича – Ораз Опеневич Нургожин, выпускник Московского института инженеров транспорта, заслуженный изобретатель и рационализатор республики.

Одно из них – площадка для доения кобыл, устроенная так, что брыканье довольно строптивых животных исключается.

Предмет особой гордости творческого тандема – автоматическая установка для приготовления кумыса. Ее производительность – 300 литров напитка за 2 часа. Работает строго в заданном режиме, заменяя минимум двух человек.

– До сих пор везде и всюду кумыс сбивался исключительно вручную, – комментирует Галим Кулжанович. – Человеку, подобно роботу, приходится тысячи монотонных движений делать. Может, теперь, благодаря свату, эту трудоемкую практику отменим?

– А как насчет шубата? Поди, с умыслом верблюдицу в загоне показывали? Тоже на «индустриальные рельсы» его производство поставите?

Он будто не улавливает в моих словах иронии.

– Так ведь кумыс и шубат в наше время все чаще рядом идут.

– Ну уж ослик у вас точно для экзотики.

Нарочито возмущается:

– Что вы, это великий труженик! 4–5 центнеров цемента тащит и не упирается.

Ну что на это скажешь? Его выверенная логика и житейский прагматизм обезоруживают любой скепсис. Все дружно смеемся и продолжаем обход хозяйства.

Альмагамбет хвалится:

– У нас и дизель-генератор есть. «Шкода». 250 киловатт/час. Аварийная мощность на случай ЧС.

ФАП. Чистота и характерный для нынешнего Кумая аккуратизм. За этот участок ответственно фельдшер Муса Алманжан, оралманка из Монголии. Профессионал, не теряющийся в сложнейших ситуациях. Инвестор ею дорожит. Во-первых, умница, во-вторых, «двойная» землячка. Соль в том, что наш герой несколько лет прожил в МНР, оказывая братскую консультационную помощь коллегам-сельхозникам.

Ну да мы отвлеклись. Следующим пунктом осмотра был двор главного бухгалтера Гульнары Бимендиной. Представьте, выпускница знаменитого алматинского Нархоза вознамерилась вести подсобное хозяйство и запаслась парой кузовов плодородной земли. Эта картина умилила «экс-кочевника», к месту вспомнившего наставление Потрясателя Вселенной: «Боишься – не делай, делаешь – не бойся, не сделаешь – погибнешь».

Не дав как следует осмыслить изреченной государственной мудрости, неутомимый Альмагамбет потянул нас в контору, в кабинет, к всевидящему помощнику-компьютеру, по монитору которого синхронно отслеживает оперативную обстановку во всех вверенных подразделениях. Разве что в школу незачем

«заглядывать», там 27 лет бессменно директорствует его супруга Дана Капаровна, следовательно, все в ажуре.

Такова новь отдаленного степного поселка. Впечатляет? Однако успехов на пустом месте не добьешься. За плечами Галима Кудайбергенова – колоссальный опыт. Работы в системе сортоиспытания, хлебозаготовок, маркетинга зернового рынка, продаж и выращивания продукции высших кондиций. Он доктор сельскохозяйственных наук и один из ведущих наших экспертов, умело сочетающий науку и практику в условиях конкурентного рыночного производства. При этом, как широко мыслящий и умеющий заглянуть за горизонт человек, реалиями дня не ограничивается и загодя готовит почву под будущие всходы.

Вот и капитальным ремонтом поселка и его главного учреждения – школы – не ограничился, а сделал все, чтобы местные мальчишки и девчонки смогли воспарить мечтами и помыслами над обыденностью. Так, однажды на торжественную линейку, посвященную приему группы учащихся в организацию «Жулдыз», он пригласил плеяду своих «звездных» друзей: академика НАН РК, лауреата Ленинской премии Эрвина Госсена, депутата Мажилиса Парламента Виктора Киянского и других знаменитостей. Право, такие уроки не забываются!

И все же, справедливости ради надо признать, что инвестор-производственник Кудайбергенов в большей мере воспитывает и «учит Родину любить» не детей, а пап и мам школяров, коих под его началом собралось на семь «тэошек», около трехсот человек. Вот с ними не миндальничает, не рассусоливает, с каждого спрашивает по полной программе. Лентяев не терпит, пьяниц на дух не переносит. Так ведь и сам не прохладается. В страдную пору от зари до зари – за рулем, наматывая в день 300–500 километров. Все узрит, никому спуску не даст.

Примечательная деталь: жара, не жара – неизменно в белой сорочке, а то еще и в такого же тона костюме. И это отнюдь не пижонство, не паратовское щегольство, а просто проявление порядка и дисциплины в одежде. И, должно быть, знак уважения к тем, с кем работает, и вообще – к труду. Проще говоря, чистота – его пунктик. Неряшливых без колебаний наказывает. Впрочем, неряшливым быть у него трудно, это значит с головой не дружить. Попробуй не покрась забор специально выделенной краской или откажись от саженца. После этого впрок припасенные корма или уголь в товариществе просить бесполезно. Не продадут.

Зато Капитоновка, Журавлевка, Ярославка, Зеленое, Новодонецкое и другие пережившие разруху села Буландынского района, вошедшие в состав созданных Г. Кудайбергеновым ТОО, точно принарядились, помолодели, радуют глаз. Между тем пахотных земель здесь почти не оставалось.

– Около тысячи гектаров сеяли, не больше, – уточняет главный агроном объединения А. Шмельтцер. – Даже деревья на полях выросли.

И за считанные годы, по существу, была поднята вторая целина, а это, как выяснилось, процесс гораздо более трудоемкий, чем вспашка девственной степи. Исполдволь, по мере оформления ввода в оборот запущенные земли, аграрий-подвижник сформировал обширный, на зависть иным районам зерновой клин. Однако не хлебом единым жив человек. Разумный земледелец не должен уповать на монокультуру. Взять Кудайбергенова. Зерновик до мозга костей. Полный хлебный цикл в рамках своей разветвленной компании выстроил, располагая огромной пашней, высокоэффективной техникой, элеваторами, мельницей, пекарней. И то на пшенице не заиклился, всерьез взявшись за диверсификацию.

Бодро рубит воздух короткими фразами:

– Теперь в моем лексиконе новые слова появились. Горох. Лен. Нут. Все объяснимо. Тонна гороха в прошлом году за 400 долларов уходила. А карагандинцы свиноводство развивают, так что спрос на него будет возрастать. Лен масличных качеств – тоже вроде бы не диковинка, в фирме имеется спец по этой культуре. Пока еще только думали, связываться с ним или нет, лакокрасочная промышленность Германии заявками завалила. Отчего-то недооцененный нами, но боготворимый в Узбекистане, Закавказье, Западной и Южной Азии нут, если разобраться с пристрастием, – универсальная культура. Семена, плоды и ростки идут в пищу, зеленая масса – на корм. Цена – стабильно высокая. Так кто мешает наладить зеленый конвейер и продавать его наряду с зерном зарубежным партнерам?

То, что Кудайбергенов не «абсолютный» растениевод, а и навыками кочевника-скотовода обладает, вы уже по Кумаю убедились. Но в Буландынском районе он замыслил раскручивать отрасль основательно, «крупногабаритно», на основе КРС мясного направления, а именно нашей выдающейся отечественной породы – казахской белоголовой. Тоже не вдруг, не наобум. Человек мудрый, рассудительный и в меру осторожный, он уже давно делал упреждающие шаги. В частности, увеличил площади под кормовыми культурами и ввел персональную ответственность специалистов за состояние русел родников и запруд (вы с таким феноменом сталкивались?). Сельчане думали – в шутку, оказалось – всерьез плотинам дал именны названия: Сергей-бугет, Николай-бугет, Галим-бугет и так далее. «Галим-бугет» означает, что заботу над одним из источников возложил на себя самого. Не хочешь имя замарать – расчищай, где ключи, где речное русло, следы, чтобы там не сорили, стада не бродили. Обеспечивай прозрачность и обилие влаги. А что такое регулируемые водные ресурсы для кормопроизводства, объяснять излишне. В итоге появились заливные луга, зоны обильного травостоя. Созданы отменные условия для маточного стада в 150 голов.

Если не можешь убедить, порой приходится заставлять. Галим Кудайбергенов при всей его кажущейся строгости заставляет подчиненных делать что-то против их воли крайне редко. Он предпочитает «включать сознание» логическим путем или оригинальной идеей. На одну из таких идей и я однажды клюнул. Когда Кудайбергенов пригласил на соревнования по подледному лову.

Озеро возле деревни Воробьевки кишело любителями, которые и отменную результативность продемонстрировали, и экипировку, и оснастку. В пуховых и ватных комбинезонах, при ледобурах Мора, «Тонарах» и прочих пешнях-коловоротях они выглядели столь внушительно, что на ум невольно приходило сравнение с Евпатием Коловоротом. Да к тому же силушкой богатырской поиграли, пробузив по 30–40 лунок, шедших в зачет наряду с уловом. Были шутки-прибаутки, призы, в том числе утешительные – в виде «сугрева». При этом злоба дня заключалась в том, что рыбаки-энтузиасты «раздышали» озеро, провентилировали его «легкие», провели профилактическое мероприятие против замора. Купились на легкую славу? Так ведь осознанно купились. Со всем удовольствием. Снова призывают на лед – снова дружно соберутся. Как-никак и озеро, и его содержимое, и поля вокруг – достояние общее, и богатства эти надо оберегать сообща. Удивительно, почему доселе эти же самые люди то ли рассуждали, то ли поступали иначе, то ли попросту бездействовали, в результате чего и их села, и даже собственные дома обветшали. Видать, растерялись с переменной обстоятельств бытия, как в

тумане оказались без сильной руки да отеческого пригляда. И сад 40-гектарный, где практически все росло, забросили, и огород в 20 гектаров.

По всему получается, вовремя оказался наш герой в нужном месте. Подобно тому, как Геракл был призван вычищать авгиевы конюшни. Ладно, в селах и основных отраслях относительный порядок навел, ан сад с огородом на очереди. Наплевать на них? Представляю, как бы он возмутился на такие слова: «Да что вы! Это же позор! Людям компот не из чего закручивать. А картошка?! Вырождается тогда как район всегда ею славился». Вот так. Ему только мичуринских опытов не хватало. Это сколько корчевать, заменять, прививать... И здесь поднимать вторую целину, тоже архисложную.

Нет, не ведая сомнений, снова ведет решительное наступление. Хотя не должен, не обязан, с веток да с кустов прибылей не ждет. Знать, не для себя старается. Во всяком случае, не только для себя. Иначе зачем спартакиады по нескольким видам спорта проводить, на детские экскурсии в столицу и другие необязательные вещи тратиться? Должно быть, затем, чтобы человек не ощущал, будто живет в глуши, мало востребованным и ограничиваясь минимумом требований, чтобы любил свою малую родину и гордился ею, при этом стремясь достичь большего и встать вровень с большой страной. Посему всем нам надо много, истово трудиться, меняя жизнь к лучшему, как то делают Галим Кудайбергенов и подобные ему профессионалы, школу жизни которых, исполненную мужества и истинного патриотизма, проходить весьма полезно. Возможно, я подпал под обаяние этой неординарной личности. Что ж, умолкаю и привожу мнение человека, по совокупности заслуг не зависящего ни от чьих мнений, – академика Госсена (его наш аграрий считает своим учителем): «Я лично осмотрел поля. У него 50 тысяч гектаров первоклассной пшеницы. Качество этого хлеба будет превосходное. Посмотрели бы вы, какими калиброванными семенами он сеет! А как все просчитывает: у него и оборотные средства есть, и пестициды, удобрения заготовлены. Еще отмечу, что это сильнейший организатор, во всем поддерживающий идеальный порядок. Любо-дорого посмотреть: у дороги сосны посажены, заборы покрашены, элеватор в Жалтыре – образец модернизации. От Кумая до Макинки впору все зафотографировать и показывать в пример и назидание другим, как следует научно обоснованно работать. К Кудайбергенову будут приезжать за опытом, не к Сауэру».

За это время много воды утекло. И пашни добавилось, и новых проблем. К Сауэру в его образцовое и относительно компактное хозяйство по-прежнему ездят больше, Кудайбергенова поди сыщи на необъятных степных просторах. Тем не менее, характеристика Госсена, выделившего именно агрария-казаха, примечательна, поскольку сравнение по национальному признаку его никто не просил проводить.

Важное уточнение. То, что он казах, Галим Кулжанович, на моей памяти, подчеркнул лишь один раз. Отвечая на вопрос: «Был страх, когда во второй раз взялись поднимать целину?» – «Страх не было. Я – казах. Это моя земля. Кому, если не мне, ее поднимать? К тому же я был уверен: за мной пойдут и казахи, и немцы, и русские – все эти упертые, двуязыльные мужики, болеющие душою за землю пахари».

