

«Казахстанская правда»

Президентские конспекты

Рукописные записи Главы государства Нурсултана Назарбаева из блокнота-ежедневника, сделанные в разные годы, позволяют сравнить прежнюю и нынешнюю реальность и сделать выводы о том, где мы были, с чего начинали, какие задачи стояли и к чему Казахстан пришел сегодня.

Совсем недавно в столице Казахстана с успехом прошел очередной V Астанинский экономический форум, собравший свыше 8 тыс. делегатов из 93 государств. В их числе 11 нобелевских лауреатов, действующие и бывшие главы государств и правительств, всемирно известные политики, руководители международных организаций, ведущих транснациональных корпораций и банков.

За несколько лет превратившийся во влиятельную мировую диалоговую площадку форум, несомненно, стал еще одним ярким и убедительным свидетельством достижений Казахстана и его Лидера – Нурсултана Назарбаева, получившего заслуженное признание в мировом экономическом сообществе.

И это далеко не случайно, хотя 20 лет назад, когда Казахстан только приступил к формированию собственной модели рыночной экономики, в это мало кто мог поверить. В связи с этим мне хотелось бы привести один небольшой, но весьма показательный эпизод.

В январе текущего года, как обычно, обрабатывая увесистую кипу корреспонденции, только что вышедшей от Главы государства, я увидел несколько рукописных листов с резолюцией, адресованной мне: **«М. Касымбекову. Это отрывок одного из конспектов, сделанных в те, самые первые годы. Может пригодиться. (Пусть будет в архиве!) Материал на тему рыночной экономики. Н.Назарбаев. 16/1 2012 г.»**.

Три слегка пожелтевших от времени листка из блокнота-ежедневника, наскоро исписанных рукою Нурсултана Абишевича, были датированы далеким 1992 годом.

В этих записях Президент в свойственной ему манере предельно четко формулирует вопросы, которые со всей остротой встали перед молодым суверенным государством на заре его независимости, и в краткой форме пытается дать на них ответы. Прежде всего это ключевые проблемы, связанные с переходом к неведомому тогда для казахстанцев рынку и касавшиеся собственности, разгосударствления и приватизации, привлечения иностранных инвестиций, бюджетной и налоговой политики и др.

Надо сказать, что Президент оказался весьма точен в определении жанра

своих записей, которым присущи все характерные для такового элементы: акцент на важнейшем, стремление к систематизации, опора на статистику и факты, преобладание тематической терминологии, опущение второстепенных сведений, экономичный «рубленный» синтаксис, типичное в условиях чернового письма намеренное игнорирование правил орфографии и пунктуации, обильные сокращения и индивидуальные условные знаки.

Сейчас те, основанные на базовых и универсальных законах экономики и менеджмента, теоретические построения Н. А. Назарбаева, конечно же, ни для кого не «открывают Америки»: ученые развитых зарубежных стран знали это давно. Однако их главная ценность заключается в том, что, переосмысливая международный опыт, Президент стремился адаптировать его к казахстанской действительности. И в этом была наибольшая трудность, поскольку никакой чужой, даже самый блестящий, теоретический и практический опыт никогда не даст готовых формул и рецептов. Поэтому, генерируя рабочие гипотезы, он, по всей видимости, сначала хотел хорошенько уяснить их сам, затем обсудить среди единомышленников, после этого – проверить с участием экспертов и специалистов и наконец в виде целостной концептуальной программы предложить вниманию общественности.

Ценность подобного рода документов обусловлена и тем обстоятельством, которое в свое время подметил Уинстон Черчилль. В предисловии к своему известному 6-томному труду, посвященному Второй мировой войне, легендарный британский политик подчеркнул: «... Документы, составлявшиеся изо дня в день под влиянием событий и на основе сведений, имевшихся лишь в тот момент, несомненно, окажутся во многих отношениях несовершенными. Тем не менее в совокупности они дают представление о происходивших событиях именно в свете их тогдашней оценки. Вот почему важно опираться на подлинные записи соответствующего периода и на высказывания, которые делались в ту пору, когда все еще было неясным».

* * *

В начале 90-х годов Казахстан, как и все республики бывшего СССР, буквально захлебывался в штормовых волнах тотального дефицита, гиперинфляции, повальной остановки производства, кризиса неплатежей и всех прочих атрибутов глубочайшей депрессии. Все бюджеты «времени на раскачку» были бездарно растрочены перестроечной демагогией, и коллективный выход из тупика уже напрямую зависел от того, когда же государство, вещая внятно и аргументированно, возглавит рыночную модернизацию экономики.

В принципе, граждане в своей массе морально уже были готовы к хозяйственной многоукладности, и каждый по-своему предвкушал ее плоды, но в то же время люди хотели знать новые «правила игры». Что касается тех, кто противился политике

«затягивания поясов», прежде всего, на уровне бурных эмоциональных реакций на жесткие, непопулярные и зачастую вынужденные и «догоняющие» меры Правительства, то им оставалось приноравливаться: коммунистический эксперимент окончился, жить нужно было по средствам, а альтернативы рынку попросту не существовало. В этом смысле 20-летней давности конспект Н. А. Назарбаева, как своего рода документальный слепок тогдашней «политической кухни» Первого Президента, прекрасно позволяет сравнить ту и нынешнюю реальность и сделать выводы о том, чем мы были, с чего начинали, какие задачи стояли и к чему страна сегодня пришла.

Впрочем, читатель имеет возможность сформировать на этот счет свое собственное мнение. Читаем у Президента:

«Рынок – конкуренция. Добр[осовестн]ая конкуренция. Разъяснение хорошего бизнеса – бизнесменам деньги нужны для дела, а не просто ради денег. Если деньги не работают, они накапливаются, а товаров будет меньше. Поэтому нужно, чтобы росло производство. Здесь нужны инструменты: 1) налоги, 2) вдохновить людей на производство, 3) налоги: минимальный доход не облагается, а большие доходы [должны быть] не меньше 30%. Если [предприниматель] создает рабочие места, то [нужно предусмотреть] льготы; предприятия, работающие на экспорт, – тоже [вправе рассчитывать] на льготы; так же для сельского хозяйства; для торговли [должны быть введены] большие налоги (надо же сначала произвести, чтобы торговать). В Японии налоги [зависят] от доходов.

Например, сельское хозяйство [от извлеченного дохода] – 15% налогов, промышленность – 20%, торговля – 50%. Человек пойдет работать туда, где ему выгодно» (для удобства читателей расшифрованы все слова, данные в сокращенном виде, а также в квадратных скобках сделаны уточняющие вставки в текст – М. К.).

Далее Нурсултан Абишевич развивает мысль о необходимости повышения производительности труда.

В самом деле, вопросы материального и морального поощрения работника и повышения производительности его труда – проблема всегда острая и непреходящая, волнующая человечество едва ли не на всем протяжении его истории. В нашем коллективном сознании еще свежа память о том, как советский строй, так и не подобрав заветного ключа к секретам такого стимулирования, громоздил в своей экономической политике колоссальные просчеты и ошибки, в иные годы обрекавшие народ даже на голод. Не говоря о разительном отставании в научно-техническом прогрессе, обеспечении граждан жильем и решении массы других со-циальных проблем система «развитого социализма» не сумела обеспечить население достаточным объемом элементарного продовольствия и, не выдержав глобальной конкуренции, бесславно окончила свои дни саморазрушением.

За 20 лет бурного и динамичного экономического возрождения мы сумели догнать и в чем-то даже превзойти государства, некогда прозванные «восточноазиатскими тиграми», однако негативные последствия и инерция отставания советского периода все еще не изжиты нами полностью. По оценкам экономистов, в странах СНГ до сих пор уровень производительности труда ниже в 5–6 раз в сравнении с державами Запада. Но нам до этого как бы нет никакого дела, и мы хотим, чтобы наши доходы были столь же высоки, как там. Увы, далеко не все из нас правильно понимают, что заработная плата должна соответствовать объему и качеству выполненного труда, и если и дальше игнорировать этот принцип, то немудрено, что в один прекрасный день мы окажемся у разбитого корыта...

Справедливости ради надо сказать, что эта проблема характерна не только для нас. В современном мире, зараженном бациллой безудержного потребления, люди в развивающихся странах, видя перед собой красивые картинки гламурной западной жизни, хотят жить так же. В этом, в принципе, нет ничего плохого. Плохо другое: замечая лишь внешнюю сторону, они упускают из виду главное, что за всем этим кроется ежедневный напряженный производительный труд, высокий уровень образованности и профессионализма, за которые, собственно, и платят большие деньги.

Предельно конкретные и строгие законы производства не терпят никакой лирики и разгильдяйства. Если не соблюдается баланс между производительностью труда и размером вознаграждения за этот труд, то любое общество, каким бы потенциально сильным оно ни было, рано или поздно обрушится в пропасть экономического кризиса. Поэтому сегодня бесспорно, что один из эффективных и надежных путей повышения производительности труда – это развитие современной индустрии, основанной на широком использовании инновационных технологий. По инициативе Главы нашего государства подобная масштабная программа планомерно реализуется, и ее первые продуктивные результаты налицо. Например, впервые на казахстанской земле начала осуществляться сборка автомобилей, электровозов, самолетов, вертолетов.

Да, пока что речь идет только о сборке. Но не будем забывать, что даже самое дальнейшее путешествие начинается с первого шага. А для успешной реализации индустриально-инновационной программы нам как воздух необходимы политическая стабильность и межэтническое согласие в обществе, здоровый энтузиазм и созидательная воля нашего народа и еще множество других, но не менее важных факторов, что, впрочем, заслуживает отдельного разговора.

Личную заинтересованность человека в улучшении своего благосостояния можно определить как лейтмотив конспекта Президента. **«Прогрессивное налогообложение (чем выше доход, тем больше налог) – это не стимулирует. Зачем работать, если отдавать [прирост] государству? Нужен стабильный, единый налог для иностранцев и для своих (например, на 5 лет). Закон простой и четкий для всех».**

Далее Президент обращается к одной из наиболее острых проблем того периода – проблеме собственности:

«II и III. Собственность и приватизация.

Собственность – 3 вида: личная, государственная, общественная.

Государственная собственность: минеральные, природные, водные [ресурсы].

Общественная собственность: это большие проекты, которые не могут [осуществлять] другие.

Различия между иностранцами и неиностранцами».

Раз уж затронуты эти темы, то считаю своим долгом попутно сделать один комментарий. Ни для кого не секрет, что в нашем обществе предметом постоянных дискуссий являются наши экономические взаимоотношения с зарубежными странами, в том числе – на уровне молвы довольно эмоционально сопоставляются размеры зарплаты работающих в стране иностранных специалистов и наших граждан. Наряду со здоровой и взвешенной критикой немало звучит и огульных заявлений и возгласов вроде «Все крупные месторождения отданы иностранцам», «Работаем в одном месте в одинаковых условиях, а иностранцам платят намного больше». Прекрасно видим мы и то, как отдельные представители оппозиции нагнетают и подогревают такие настроения, используя их в собственных политических целях. Но беда в том, что далеко не все из этих «народных заступников» являются компетентными специалистами в указанной сфере, владеющими всей полнотой информации о текущих непростых социально-экономических процессах и тенденциях. Еще более прискорбней то, что среди подобных «правдолюбив» очень трудно отыскать человека, который являлся бы руководителем или ветераном отрасли, о которой идет речь, начальником небольшого трудового коллектива соответствующего профиля или хотя бы один день проработал на таком сырьедобывающем предприятии...

Если бы это было так, то эти люди наверняка были бы в курсе следующих реалий и обстоятельств.

Во-первых, если бы речь пошла, например, о добываемой на западе страны нефти, то самостоятельно освоить ее добычу в столь короткие сроки и в таких масштабах мы вряд ли смогли бы. В этой ситуации мы были вынуждены обратиться за помощью к технологически развитым странам и,

соответственно, принять их встречные условия и требования.

Мы не должны забывать, что именно с обретением независимости прилавки магазинов быстро наполнились товарами со всего мира, народ не разъехался в поисках работы по всем частям света и остался жить у своих очагов, люди начали селиться в светлые и просторные квартиры, многие оседлали прежде невиданных и дорогих по цене «железных коней», и столь же многие получили возможность свободно выезжать за границу кто на учебу, кто на отдых, кто на лечение... Что же это, как не результат безошибочного выбора Лидера нации, как не плоды его смелых и своевременных решений?!

Во-вторых, Казахстан приглашает высококвалифицированных и остродефицитных специалистов из-за рубежа преимущественно в силу настоятельной потребности, да и то по определенной квоте. Без этого судьба грамотного и незамедлительного освоения нами наукоемких западных технологий оставалась бы под вопросом.

В-третьих, надо понимать, что эти иностранные спецы приезжают в нашу страну отнюдь не в порядке благотворительного десанта, а с вполне откровенными целями – в поисках больших заработков. Эти люди тоже рискуют и ограничивают себя, живя в непривычном для них и довольно суровом казахстанском климате, находясь вдали от своих семей, надолго расставаясь с привычной для них средой.

*пример по курсу \$.
Если имер забавляет некоторую цену
этого товара. Должен быть элемент —
Коллигет, — который можно легко увидеть.
Курсе доллар двой рубли для кандидат
обращен — рубли, т. е. нужна шкала
Создание резерва ввоза и продаж.
Напр. ввоза — индекс Эконом о 10% резерва.*

Учет этой специфики и порождает такие гибкие подходы, когда приглашающая сторона-работодатель в соответствии с заключенными контрактами может доплачивать иностранцам (как когда-то в СССР практиковали «северные» коэффициенты или доплаты лицам, работавшим за рубежом), в результате чего они получают больше, чем местные специалисты. Причем эта практика известна почти всем развивающимся странам, вставшим на путь модернизационного рывка и вынужденным привлекать иностранные технологии, «мозги» и руки.

Стало быть, к этому надо отнестись с пониманием, а не истошно кричать о том, что «наших обижают». И еще: раз уж мы ратуем за справедливость и равенство, то

давайте сначала потрудимся хотя бы встать вровень с иностранцами по уровню знаний, опыту, профессионализму, чтобы затем постепенно отказаться от их услуг, а потом сделать и так, чтобы уже они были заинтересованы перенимать наш опыт.

Пока же поводов для шапкозакидательской эйфории у нас нет и быть не должно: ни одной развивающейся стране не уйти далеко без научно-технических ноу-хау и высококлассных специалистов из ведущих держав.

Один мудрец сказал: «Почему я мог видеть далеко? Потому что я смотрел, взбираясь на плечи впереди идущих...» Следовательно, если мы хотим идти в ногу с прогрессом, мы должны учиться у других и уже с опорой на эти знания начать выдавать на-гора свою собственную конкурентоспособную продукцию.

Вот почему, будь то встречи с иностранными инвесторами, отечественными дипломатами, руководителями министерств или акимами областей, Глава государства неустанно призывает делать все возможное, чтобы Казахстану был обеспечен бесперебойный приток инвестиций и технологий, а в ходе зарубежных командировок уделяет этим вопросам первостепенное внимание.

Говоря на тему собственности, невозможно обойти и тему о земле. В этом самом основном, жизненно важном, философском для каждого народа и государства вопросе Нурсултан Назарбаев спешит выделить главное:

«Нельзя давать землю на перепродажу. Нужно продавать землю, чтобы на этой земле строить, а не перепродавать землю.

Для своих [граждан] – тех, кто строит, установить при купле меньш[ую] налог[овую ставку]. А если перепродает, то брать с него, напр[имер] 70%».

Далее излагаются подходы Главы государства к разгосударствлению и дальнейшей судьбе бывшей социалистической собственности.

«Приватизация: нет у людей денег, а иностранцы могут скупить все и вывозить доход.

Подготовить Закон о приватизации.

10–20 холдинговых компаний. Эти компании мы посмотрим и оценим. Определим цену и определим акции А и Б. (50%) А – производство, (50%) Б – иностранцы и наши люди. Из части «А» – 5–10% продавать казахстанцам. Например, из группы Б – 100 долларов и группы С – 100 долларов для нужд развития.

По мере обогащения казахстанцев мы начинаем продавать населению из группы «А».

На маленьких предприятиях воспитывать тысячи бизнесменов.

Надо иметь ответ на вопрос: могу ли я владеть землей, на которой построил завод?».

Весьма любопытную пищу для размышлений дает раздел конспекта об обменном курсе и регулировании денежных потоков:

«IV. Курс валюты. Рыночный курс – это импорт. Внутри нужно продавать по курсу рубля. Курс за наличность – только за то, чтобы тратить здесь.

Но если покупаю, чтобы вывезти товар, человек вкладывает в банк, а банк перечисляет.

Нельзя, например, фабрику стоимостью 1 млн. р[ублей] продавать по курсу доллара.

Надо уметь устанавливать настоящую цену этого объекта. Должен быть экспертный комитет, который может честно оценить.

Курс должен быть разный для каждой отрасли, то есть нужна шкала.

Создание резерва валюты и золота. Например, нефть – издать закон о 10% резерва.

Только тогда (имея золотой и валютный запас) можно переходить на свою валюту».

В последнем разделе конспекта содержится интересное, хотя и не бесспорное, наблюдение о психологии труда, а также экспериментальные прикидки о норме оплаты труда и образовании фонда заработной платы.

«V. Зарплата.

Рабочий если знает, что его никто не сможет уволить, он не будет работать.

Должна быть четкая система заработной платы.

Если зарплата [равна] 1 т[ысяче] долларов, то выше за каждую I п [единицу продукции] полагается [надбавка] по 10 долларов.

Называю минимальную зарплату. А максимальная – от [объема выполненной] работы.

Если я должен получить прибыли 10 млн. долларов, а сделали 20 млн. долларов, то отдаю на зарплату 20% от этой суммы, если 30 млн. долларов – 40%».

* * *

Как видим, в этом небольшом по объему конспекте освещены краеугольные макроэкономические проблемы и намечены стратегии их решения. Теперь это уже

история, а ведь совсем недавно весь комплекс этих проблем составлял мучительную «головоломку» для нашего общества.

Сейчас спустя 20 лет мы можем констатировать, что многие наметки из того конспекта воплотились в жизнь. Конечно, не в первоизданном и неизменном виде, а пройдя через многочисленные сита строгого научного анализа и испытания на практике.

Реформы, решительно, быстро и качественно проведенные Казахстаном в сферах финансов, налогов, трудовых отношений, социальной защиты населения, образования, здравоохранения, недр- и землепользования и многих других отраслях, стали примером для наших соседей по СНГ, с которыми мы когда-то вместе стартовали. Более того, в ряде из этих стран перенимают наш опыт, аргументируя, что «казахстанцы сделали так, и это у них работает».

Я далек от мысли утверждать, что судьбу экономического развития республики за годы независимости решил один-единственный конспект. И для меня главное даже не в содержащихся в нем теоретических выкладках и программных взглядах на будущее страны, а в том, что этот подлинный документ спустя многие годы показывает нам, о чем мечтал Президент, как напряженно нащупывал способы вывода государства на траекторию устойчивого роста, как стремился облегчить жизнь миллионов своих сограждан.

Вот какие впечатления произвело на меня знакомство с этими записями, счастливо обретенными через 20 лет после их появления.

Уже отправляя в архив документ, мне на память пришли слова знаменитого русского художника, археолога и мыслителя Н. К. Рериха: «Сила мысли – творческая сила. Во вселенной нет другой такой творческой силы, и если бы люди знали и пользовались ею, их эволюция была бы гораздо более быстрой, чем она есть на самом деле... Чтобы хорошо жить, надо хорошо мыслить».

**Махмуд КАСЫМБЕКОВ,
начальник Канцелярии Президента Республики Казахстан.**