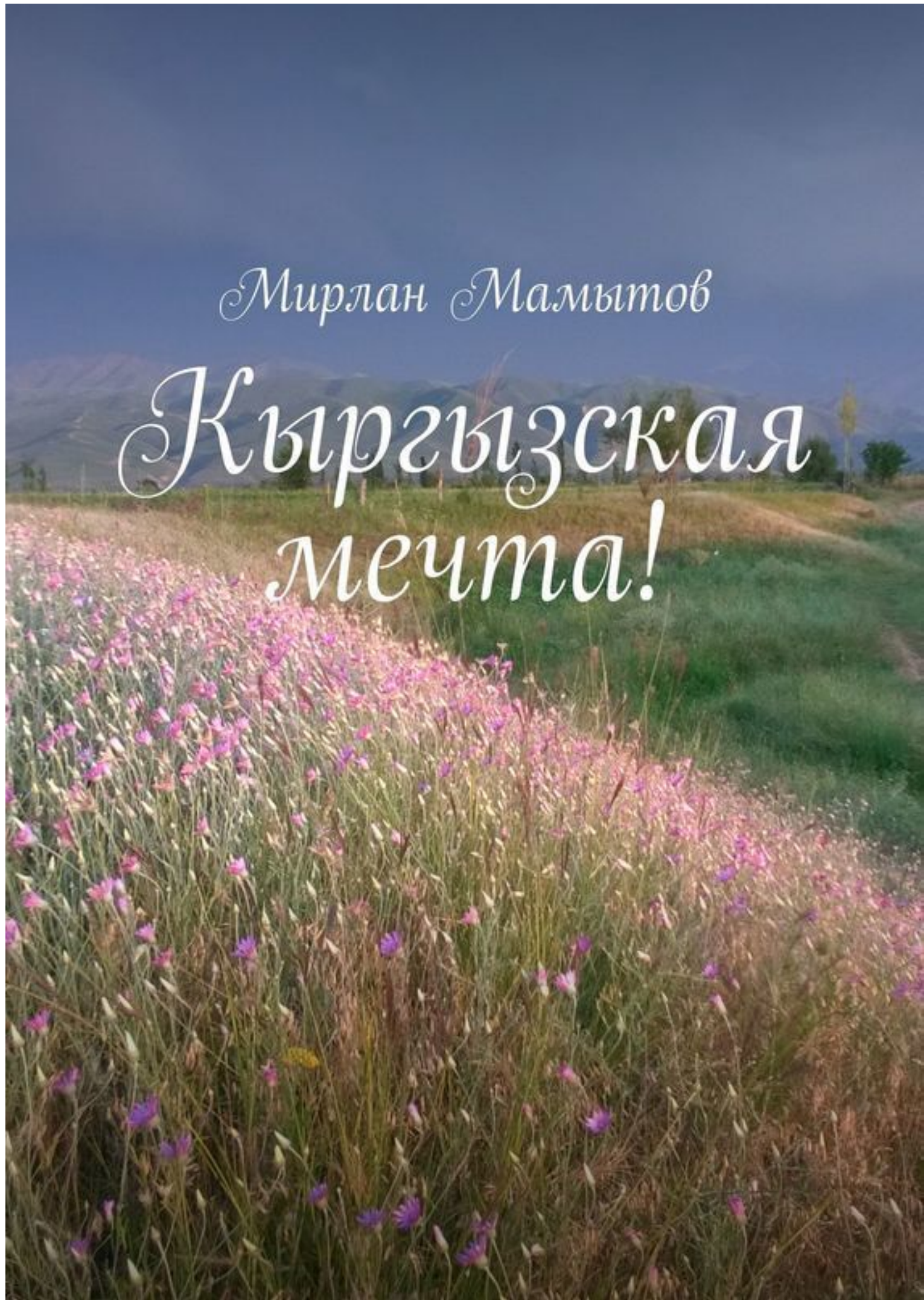


Мирлан Мамытов

*Кыргызская
мечта!*



Мирлан Мамытов
Кыргызская мечта!

«Издательские решения»

Мамытов М.

Кыргызская мечта! / М. Мамытов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-830525-2

В этой книге собраны истории людей, сумевших добиться успехов в бизнесе. Автор надеется, что книга принесет практическую пользу тем, кто задумал начать свое дело. Книга рассчитана на широкий круг читателей.

ISBN 978-5-44-830525-2

© Мамытов М.
© Издательские решения

Содержание

Мечты сбываются!	6
Детство	7
Идея заняться гостиничным бизнесом появилась за рубежом	9
Гранд Отель	10
«Моя мечта»	12
Детство	13
Самостоятельная жизнь	14
Сигнал	15
Коммерция	16
Производство	17
«Моя мечта»	18
Человек, который сделал сам себя	20
Детство	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Кыргызская мечта!

Мирлан Рысбекович Мамытов

© Мирлан Рысбекович Мамытов, 2016

ISBN 978-5-4483-0525-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Мечты сбываются!

Руслан Хамхоев – владелец гостиничного бизнеса.

За десять лет сумел построить несколько фешенебельных отелей в Бишкеке и не собирается останавливаться на этом.

Женат, имеет двух детей.

Сегодня трудно поверить в то, что Руслан начинал свой гостиничный бизнес с двух номеров. Но это так. В 2002 году он купил участок по улице Фрунзе, 428. Там был малярный цех. Хозяин участка продал его в связи с переездом в Россию. Руслану здесь понравилось расположение и уютный дворик с фонтанчиком. И тогда он задумал построить для себя два номера, в то время он жил в Алма-Ате и ему часто приходилось бывать в Бишкеке по делам. В каждом номере был туалет и душевая кабинка, чистая постель, телевизор, небольшой холодильник, в общем, стандартный гостиничный набор. Знакомые посоветовали Руслану сдавать комнаты. Так как это строение (гостиницу с двумя номерами трудно назвать гостиницей) находилось в тихом спальном районе и не далеко от центра, клиенты не заставили себя долго ждать. Тогда Руслан решил достроить еще два номера. Стали появляться иностранцы. Спрос был. Руслан вспоминает, что особенно немцы любили летними вечерами посидеть во дворе на лавочках и тянуть пиво. Как человек любознательный, Руслан Хамхоев часто общался с гостями. К тому времени в его отеле побывали граждане Саудовской Аравии, Италии, Америки. Они говорили ему, что наконец-то и у вас появилось что-то приятное и что Кыргызстан красивая страна, и что они приедут к нам еще не раз. Беседуя с ними, Руслан Хамхоев прислушивался к их советам относительно того, что можно изменить в лучшую сторону. Именно они, иностранные гости, настроили его серьезно заняться гостиничным бизнесом, и Руслан понял, что время пришло! Пора действовать! Но, обо всем по порядку.

Детство

Конечно, гостиничный бизнес это вовсе не то, о чем он мечтал в детстве. Тогда, при советской власти, как и многие мальчишки, Руслан хотел стать космонавтом, летчиком, моряком. В школе он учился средне, хотя и были способности к иностранным языкам. Правда, пятёрка по английскому языку, по его словам, – заслуга его сестер (их у него восемь и все старшие, а младше него только брат), так как от них он слышал английскую речь, когда они готовились к урокам. По остальным предметам Руслан не достиг заметных успехов. Возможно, потому что уже немолодые родители были не так строги и требовательны к долгожданному сыну, да и слыть в школе за «очкарика» и «ботаника» как нормальному «пацану» Руслану не хотелось. Кроме того, уже со второго класса он занимался классической борьбой, с пятого класса ушел в секцию бокса в клуб «Золотая перчатка», стал кандидатом в мастера спорта. Играя со своими друзьями, часто прогуливал уроки. Они строили шалаши, катались на горках. Кстати, в биографиях успешных людей незаконченное школьное или высшее образование не редкость. И многие авторы книг и статей о знаменитостях часто подчеркивают это обстоятельство. К примеру, пишут о том, что Соичиро Хонда закончил только восемь классов, а Билл Гейтс бросил университет на первом курсе. Я считаю, что они лукавят и умаляют заслугу образования в развитии личности. Именно школа даёт навыки, основу, стержень, а ВУЗы дают специальность, профессию. Конечно, человек обладает какими-то природными способностями, талантом. Не хочу сказать, что Руслан большой талант по части бизнеса. Таких людей и в целом мире не так много. Но как бизнесмен в масштабе нашей страны, Руслан достиг немалых успехов. Предпринимательская жилка в нем проявилась еще в школе. Как-то раз Руслан забыл принести тетрадь. Учительница отругала его за это: «Тетрадь забыл принести, лучше бы свой мохеровый шарф забыл! Ты будешь двоечником, лодырем, безработным!». Руслан ответил ей: «Я один шарфик продам и больше чем ваша зарплата заработаю!». Тогда учительница крикнула: «Да тебя сейчас в детстве за спекуляцию надо посадить!». «Я этого никогда не забуду, – вспоминает Руслан, – как я ей эти слова сказал, ух! Она меня тогда возненавидела! Вызвала участкового и сказала ему, что у меня наклонности к спекулятизму!». Люди старшего поколения хорошо знают, что значит спекуляция, объясним это нынешней молодежи. Спекуляция – это скупка и перепродажа с целью наживы, в зависимости от объёма операций была административно или уголовно наказуемой в СССР. А теперь понятие «спекуляция» заменило слово «коммерция».

Отец Руслана работал заведующим магазином, а мать была домохозяйка. Семья хоть и была большой, но жила в достатке. Правда, родители не могли позволить себе купить сыну джинсы за 100—150 рублей. Эта сумма равнялась средней месячной заработной плате. А Руслану очень хотелось носить модную одежду, и тогда он решил самостоятельно зарабатывать деньги. Будучи городским мальчишкой, он не боялся тяжелой работы, и первые свои деньги заработал на бахче, собирая и продавая арбузы. Деньги были небольшие, на мороженое и кино хватало, а на джинсы нет. Ему было 15 лет, он ездил продавать одежду во Фрунзе-1 и возле гостиницы «Кыргызстан». Туда же приезжали торговать чернокожие студенты. Его, как подростка, сотрудники ОБХСС (Отдел по борьбе с хищениями социалистической собственности) не замечали. Другими словами, Руслан тогда стал «фарцовщиком» (тот, кто добывает и спекулирует вещами, выменными или перекупленными у приезжих иностранцев или у тех, кто мог их достать по «блату»). В 70—80-х годах, все, кто имели деньги и желали красиво и оригинально одеваться, приобрести импортную одежду (ширпотреб) или технику, книги, музыкальные пластинки, прибегали к услугам фарцовщиков, из-за тотального дефицита товаров в СССР. А с началом 90-х годов, когда стали появляться первые «челноки», фарцовщики исчезли или же переквалифицировались в коммерсантов. Руслан на поприще фарцов-

щика хорошо зарабатывал, бывало в день пятьдесят рублей! Напомню, что тогда доллар стоил 76 копеек. 50 рублей были равны примерно 65 долларам США. Учитывая инфляцию почти в десять раз сегодня, тогда 50 рублей были суммой значительной.

После окончания школы Руслан устроился на завод. На «Киргизавтомаше» он работал плотником полтора года, затем устроился в «Торгодежду» грузчиком, там тоже проработал полтора года. Был призван в армию. Солдатские сапоги носил в городе Панфилов на казахско-китайской границе. Дослужился до старшины роты, а в конце службы Руслана даже назначили старшиной батальона. Годы в армии не прошли даром. «Все два года, когда ты в армии, – вспоминает Руслан, – работаешь на кого-то бесплатно, думаешь, какой бы забор за это время дома поставил бы, стену. Столько энергии и сил уходит впустую, когда ты бесплатно на кого-то работаешь». Руслан думал о родителях, тогда они были уже в преклонном возрасте, жили в старом доме и он хотел построить для них новый. Вернувшись из армии, Руслан начал осуществлять свои фантазии. Тогда, в начале 90-х, народ только-только начинал заниматься бизнесом. Его друзья, соседи продавали машины, перегоняя их из Прибалтики, России, города Тольятти. Он пригонял машины для себя, но ему так везло, что покупатели сами уговаривали Руслана продать их им. И волей-неволей ему приходилось продавать машину и снова ехать за новой покупкой.

Идея заняться гостиничным бизнесом появилась за рубежом

Руслан многое перепробовал в бизнесе: брал помещения в аренду, открывал ломбард, кафе, бильярдный клуб. В 1996 он поступил в аграрный институт в Алма-Ате. Как признается наш герой, ему нужен был диплом о высшем образовании потому, что все поступали и он поступил. Но, будучи студентом, Руслан в силу своего неумного характера не стал довольствоваться стипендией студента. Он не привык ходить без дела и решил заняться предпринимательством. В Алма-Ате он арендовал кафе, занимался установкой видеонаблюдения. Зарабатывал хорошо, купил квартиру. Но за потерю связи с факультетом был отчислен после второго курса. В возрасте 29 лет женился и уехал в Германию вместе с женой. Там родились их дети. В Германии тоже занялся гостиничным и ресторанным бизнесом. Также продолжал вести дела в Алма-Ате, и поэтому приходилось летать туда и обратно. Ему было не привыкать жить в гостиницах, он сравнивал и думал, а вот я на их месте сделал бы иначе. Он мысленно исправлял их ошибки. Кстати, такое мышление свойственно всем предпринимателям и изобретателям. Они всегда думают о том, как сделать что-либо лучше. Вышло так, что жизнь в мотелях повлияла на дальнейшую судьбу Руслана. Он решил открыть отель в Бишкеке. Десять лет назад их можно было посчитать по пальцам. В столице было всего три-четыре гостиницы: «Достук», «Холидей», «Горы Азии», «Золотой дракон», которые конкурировали между собой. Когда Руслан начинал строить «Гранд Отель», он часто общался с хозяевами этих гостиниц. Узнавал, какие у них номера, по какой программе они работают, нюансов в гостиничном бизнесе много и он их стал постепенно познавать. Хозяева этих отелей относились к нему скептически. Смотрели как на очередного предпринимателя, у которого тоже ничего не получится. Потому что многие хотели, многие начинали, а в конце концов прогорали и бросали это дело. Кроме того, друзья, знакомые, близкие отговаривали Руслана: «Зачем тебе это надо»? Советовали: «Лучше открой сауну, она тебе больше прибыли принесет». Но Руслан никого не слушал. И это тоже одна из черт истинных предпринимателей и новаторов, которые верят в свои начинания, в свою правоту.

Бизнес в Германии и Казахстане приносил достаточную прибыль на безбедное существование, но Руслан хотел ухватиться за что-то одно. Кроме того, за рубежом он не чувствовал себя комфортно, все равно там для него все было чужое. Его тянуло домой. В итоге он решил поменять кочевой образ жизни, вечные перелеты, командировки и осесть у себя на родине. Продал квартиру в Алма-Ате и переехал вместе с семьей в Бишкек.

Гранд Отель

Два номера из четырех в гостинице по улице Фрунзе, 428 занимала его семья. Руслан решил начать строить новое здание. Познакомился с прорабом по имени Мирбек. Ударили по рукам, начали строить. Тогда ни Руслан, ни Мирбек не знали, что это только начало их совместной работы. С тех пор они построили несколько отелей: «Бот. сад», «Тибет» и «Делюкс», а сегодня они продолжают строить уже пятый по счету отель! Пятиэтажный отель на тридцать номеров. С тех пор Руслан и Мирбек дружат семьями. Мирбек оказался порядочным человеком, их совместная работа строилась на доверии, на честном слове. Первое здание «Гранд Отеля» Руслан строил целых два года. Он знал, что путь, который он выбрал, – нелегкий и не принесет плоды в короткий срок. Но он был уверен, что гостиничный бизнес именно то, чего он так долго ждал, то, за что он хотел ухватиться – это начало осуществления его мечты. Нужно отметить, что своей идеей он заразил всех, кто на него работал, и свою семью. В течение десяти лет его семья жила по съемным квартирам. Жена и дети терпели многочисленные переезды. Бывало так, что когда Руслан собирал чемоданы в командировку, дети думали, что снова переезжают на другую квартиру. Он мог купить квартиру, но его мечта построить лучший отель – была для него первостепенной задачей, приоритетом. Поэтому Руслан вкладывал в дело все заработанные средства. Он просил жену и детей потерпеть еще немножко и обещал, что скоро у них будет собственный дом. И только два года назад его семья переехала в шикарный особняк в одном из престижных районов Бишкека.

С самого начала Руслан ориентировал свою будущую гостиницу на иностранных постояльцев. Так как его семья занимала, как я уже говорил, два номера из четырех, Руслан стал отказывать старым клиентам. Многие из них, облюбовавшие тихие и уютные номера его гостиницы, выражали своё недовольство и говорили что, он потеряет всех своих клиентов. На это Руслан спокойно отвечал: «Как-нибудь переживу!». Для того чтобы осуществить задуманное и возвести солидный отель, рассчитанный на зарубежных гостей и отвечающий всем требованиям клиентов, Руслан решил взять кредит в банке. Однажды в Алма-Ате, по рассказу самого Руслана, ему довелось беседовать с одним евреем. И тогда этот человек ему сказал: «Учитесь работать на банковские деньги, не на свои деньги, а на банковские». Тогда, признается Руслан, он не понял, зачем? Кредит в банке это выплата процентов, залог, подумать страшно. Но со временем он пришел к этой мысли. Для того, «чтобы расширить бизнес, кредит в банке необходим в том случае, если у вас есть основа для бизнеса на 60%, тогда можно взять заем на 40%».

Реклама в газетах, рекомендации клиентов – все это способствовало тому, что постояльцев стало прибывать все больше и больше. Можно было бы вздохнуть с облегчением, построить себе дом еще тогда и жить, как говорится, припеваючи, но не таков характер нашего героя и других героев этой книги. Они всегда встают рано, поздно ложатся. У них нет выходных и праздников. Все свое время и силы они отдают делу. Их отличает деятельность, энергичность и трудолюбие. И неустанное желание добиваться лучшего результата. Так и Руслан, в течение восьми лет перестраивал «Гранд Отель» десять раз! Друзья говорили ему: «Да оставь ты все как есть!», но Руслан не унимался. Даже сегодня он говорит, что не доволен третьим этажом: «Я буду его переделывать по-любому». Смеется. «Потому что, – объясняет, – люкс номера на третьем этаже идут как мансардный вариант. Мне это не нравится. Я люблю, чтобы потолки были высокие и прямые. И весной буду переделывать».

Руслан продумывает все до мелочей. Он считает, что в отеле должен быть шикарный холл, коридоры, лестничные проходы, ну а номера – само собой разумеется. Постоялец проводит свое свободное время не только в номере, но и в холле, в баре, общаясь с другими жильцами. По его словам, об уровне отеля можно судить и по пепельницам возле входа. «В гости-

ничном бизнесе не должно быть слова – „нет“. Мы должны дать клиенту все, что он попросит. В отеле человеку надо дать все, чего у него, возможно, нет дома. Мебель шикарную, обстановку, бесшумные кондиционеры, халаты и многое другое. Если ему надо, что-то привезти, это зависит от предприимчивости каждого хозяина, то нужно пойти, найти, купить, принести, дать. Часто, клиенту бывает нужно куда-то съездить, посмотреть достопримечательности и тогда я сам выступаю совершенно бесплатно в роли гида, однажды даже возил гостей на экскурсию в национальный парк Ала-Арча. Когда они узнают, что я хозяин гостиницы, очень удивляются: „Вы сели и повезли нас сами!?!“. Когда человеку нравится наш город, природа, мне приятно рассказывать обо всем самому. Те, кто занимаются гостиничным бизнесом, доводят до каждого приезжего свою культуру, традиции, формируют впечатление о нашей стране и народе. И это тоже большой вклад даже на государственном уровне».

По мнению Руслана Хамхоева, в достижении благополучия образование не играет решающей роли. Если у человека не все обстоит благополучно, то это часто следствие его лени. «У нас очень много работы, даже бывает, когда человеку предлагают работу, сделать, допустим, то, что стоит 100 долларов, он скажет, нет, я сделаю эту работу за триста долларов. Вот он лучше ничего не будет делать, вместо того, чтобы заработать сто долларов, потом еще сто и так далее». Сам Руслан никогда не боялся тяжелой работы и не искал легких путей. Все эти годы пока Руслан Хамхоев ставил на ноги гостиничный бизнес, его не раз одолевали сомнения. Он хотел все бросить. Построить дом, продать его, вырученные деньги дать под проценты, как делают другие, и жить себе спокойно. Но вера в свое детище и ответственность за свой коллектив, который стал чем-то вроде семьи, останавливали его от этого шага. Он чувствовал бы себя предателем, который предал людей, веривших в него, и прежде всего самого себя. Он пошел по трудному пути и добился успеха там, где ему пророчили крах.

«Моя мечта»

**Марат Ибраевич Ордоков —
генеральный директор предприятия «Моя мечта»**

Наш новый герой – человек с непоколебимой волей и упорством. Он привык во что бы то ни стало доводить начатое дело до конца. На поприще предпринимателя-производственника Марат Ордоков шёл к своей цели, возможно, дольше других героев этой книги. Его можно охарактеризовать как настоящего бойца и даже больше – он чемпион!

Кабинет Марата Ордокова ничем не примечателен. В нём нет особых изысков, дорогой мебели и прочих атрибутов, которые намекали бы на солидное состояние хозяина офиса, впрочем, всё как у представителей среднего бизнеса, коими и являются в большинстве своём мои герои. Стол предпринимателя завален бумагами, время от времени звонит телефон, в кабинет заглядывают подчиненные по неотложным вопросам. Я понимающе прерываю запись нашего разговора – ставлю на паузу диктофон. Я уже привык и знаю, с кем имею дело. Передо мной сидит небольшого роста человек, он расслаблен, плечи и руки опущены, голос тихий. На первый взгляд, Марат Ордоков даже выглядит каким-то неуверенным. Успешный бизнесмен не обязательно должен казаться таким – будто всегда знает, что делает все правильно.

Детство

Марат Ордоков родился в 1961 году в селе Жети-Огуз, Иссык-Кульской области. Его мать Рабия была учителем кыргызского языка и литературы, а отец Ибрай в своё время возглавлял Среднеазиатский институт энергетики. Кстати, отец Ордокова один из первых энергетиков республики, сейчас он на заслуженном отдыхе.

Вырос Марат в городе, как и две его сестры и брат. Родители с детства приучали их к труду, так как они сами были трудоголиками. Каждые каникулы Марат ездил к бабушке на всё лето, он помогал ей по хозяйству и так свыкся с деревенской жизнью, что потом невозможно было его уговорить поехать отдохнуть на пару недель в пионерский лагерь. Марат очень любил животных, но больше всех обожал лошадей и мог проводить с ними целые дни напролет.

В школе Марат учился хорошо. Ему запомнились два учителя: по русскому языку и литературе и по физике. Эти учителя были очень требовательны и двойки ставили беспощадно, теперь Марат благодарен им за то, что они заставили его учиться. В детстве он мечтал стать летчиком, но повзрослев, решил, что пойдет по стопам отца и станет энергетиком. Отец часто брал сына в различные экспедиции, Марату нравилась теплая и дружественная атмосфера, которая царила в коллективе его отца. Кстати, Ордоков говорит, что отец был сильный руководитель, ведь до сих пор каждый год Ибрая-ата на День энергетика приезжают поздравить его воспитанники. Не забывают старика. А вот способность управлять коллективом у Марата не так развита, ему легче самому всё сделать, чем заставить кого-то. Это качество унаследовал от отца его младший брат, который в настоящее время в числе крупных бизнесменов в Алма-Ате. Он не повышает голоса, но его все слушаются.

Где-то в возрасте 13—14 лет Марат записался в секцию бокса за компанию со своим другом и одноклассником, у которого отец был боксёром. Через месяц друг перестал ходить в спортивный зал, а Марат остался. У него не было особой любви к боксу, но удерживало его там только почти отеческое отношение тренера к воспитаннику. Опытный тренер Виктор Михайлович Хлызов дал Марату многое, он разглядел в нём талант и бережно взрастил в нём мастерство и характер бойца. Даже летом, когда другие ребята отдыхали во всю и от школы, и от спорта, Марат ходил в спортивный зал, просто соскучившись по своему наставнику.

Ордоков считает, что бокс сыграл в его жизни и становлении личности большую роль. Кто знает, достиг бы Марат результатов в производстве, если бы тренер не воспитал его победителем? За свою юношескую карьеру в боксе он всегда занимал первые места на всех соревнованиях в республике, в которых участвовал. Боксёров условно можно разделить на два типа: первый номер – атакующий, второй номер – боксер, который работает в защите и на отходах. Марат Ордоков всегда работал на ринге первым номером, прессинговал соперника, несмотря на пропущенные удары, шёл вперед, в атаку. Целеустремленность, упорство, воля и решительность помогли Ордокову достичь успехов и в бизнесе.

Самостоятельная жизнь

Самостоятельная жизнь у Марата началась на Украине. После успешной сдачи экзаменов в Политехнический институт на факультет энергетики, Марату предложили по результатам экзамена попробовать силы в Харьковском институте радиоэлектроники на факультете электронных приборов. Хорошая школьная подготовка по физике и русскому языку сослужили ему добрую службу – он был зачислен в студенты.

Харьковский ВУЗ был закрытый, секретный, оборонного значения, туда не допускали иностранных студентов. Это был 1979 год, в то время тех, кого отчисляли, сразу забирали в армию и могли отправить на войну в Афганистан.

40 рублей стипендии было недостаточно на проживание, поэтому Марату Ордокову, как и некоторым другим студентам, приходилось подрабатывать. Его старшая сестра училась в аспирантуре в Ленинграде, сёстренка в Москве, он знал, что родителям будет тяжело обучать сразу троих детей, и решил, что пора обеспечивать самого себя.

Харьков – город промышленный, найти работу оказалось не сложно. Правда, попотеть Ордокову пришлось изрядно. Студенты часто работали на самых тяжелых участках, на овощных базах, на стекольном и хлебном заводах. Разгружали вагоны овощей и фруктов вручную, а платили за это – сущие копейки! Марата удивило то обстоятельство, что на дворе 20-й век, а ручной труд использовался повсеместно. И тогда у него в голове закружилась идея о том, что в будущем если он откроет какое-нибудь предприятие, то обязательно сделает процесс производства полностью автоматизированным. Он мечтал, что у него вместо человека будут работать роботы, конвейеры, умные машины, и интуитивно хотел воплотить свои мечты в жизнь. Читатель помнит, что истинный предприниматель и новатор всегда думает о том, какие можно внести новшества и улучшения в бизнес или производство.

Студенческая жизнь Марата была очень насыщенной. Почему-то он сразу стал любимчиком на своем курсе. Его приятно удивила симпатия украинцев к представителям Средней Азии. Марат принимал активное участие в общественной жизни института. Много путешествовал, ездил с друзьями в Карелию, в Ленинград, Москву и Одессу. Он успевал учиться, работать и заниматься спортом. Кстати, практически у всех героев моей книги самоорганизация присутствовала с детства.

Наш герой с первого курса записался в зал бокса при институте. Когда тренер увидел, на что способен Марат в боксе, то сразу же сделал ему предложение: он обещал Марату помочь в учёбе, что он поможет получить ему диплом. Только сказал: «Давай будем серьёзно заниматься боксом. Ты будешь мастером спорта международного класса, а потом пойдём дальше!». Марат отказался. Он не хотел быть тренером. Ордокову было бы стыдно вернуться в Кыргызстан с дипломом, не имея соответствующих знаний.

Сигнал

Окончив Харьковский институт радиоэлектроники, Марат Ордоков по распределению попал в вычислительный центр Института кардиологии, где честно отработал положенные два года, а затем ушел в Академию наук в Институт физики. Работал инженером, потом младшим научным сотрудником, ездил в экспедиции, участвовал в установке ретрансляционных антенн в глубинках.

В конце 80-х годов коллега Ордокова – Рашид Бекбосаров, который оставил науку одним из первых и ушел в бизнес, заглянул в Академию наук. Ученые часто играли на работе в шахматы и шашки. Одним словом – прозябали. Бекбосаров обратился к бывшим коллегам: «Ну что вы тут сидите? Разве вы не видите, что идет развал государства?». Это был первый сигнал, который получил Ордоков. Зарплата была маленькой, некоторые уже начинали открывать своё дело, а большинство, в том числе и Марат Ордоков, надеялись, что все в стране утрясётся.

Марат с детства привык все делать своими руками. В институте он научился чинить телевизоры и к нему часто обращались за помощью его знакомые и родственники. Однажды он отремонтировал цветной телевизор у своего родственника, когда тот вдруг спросил: «А почему ты не уйдёшь в бизнес?». Марат ответил, что скоро снова все встанет на свои места. «Засеки время, – сказал родственник, – я тебе за 5 минут докажу, что уже назад ничего не вернётся!» И доказал! Это был уже второй сигнал. Марат Ордоков написал заявление об увольнении по собственному желанию. *Finita La commedia.*

Коммерция

Первые шаги Марат Ордоков, как и все, начинал с коммерции. Поразмыслив, он решил начать с чая, на Иссык-Куле тогда это был дефицит. Вначале Марату как ученому было как-то дико заниматься перепродажей, но он заставил себя. Купил индийский чай на Ошском рынке, у отца была машина ВАЗ-2106, загрузил товар и повез продавать по магазинам на Иссык-Куль. Первые два рейса вокруг озера получились удачными. Чай распродал довольно быстро. В следующий раз стало сложнее, возможно, появились конкуренты и тоже стали возить чай, в магазинах уже отказывались его покупать, пришлось задуматься: «Что же делать дальше»?

Выслал денег сестренке, которая училась в Москве, чтобы та отправила сюда футболки. Она прислала первую партию, которую распродали вместе с братом на рынке «Дордой». И потихоньку первые деньги Ордоков стал зарабатывать на коммерции. Купил себе квартиру, машину. С друзьями организовали фирму, продавали обои, линолеум. Открыли магазин и обменное бюро, но из-за разногласий с партнерами пришлось искать новое занятие.

Производство

Мечта Марата Ордокова открыть собственное производство становилась все более реальной. Это не было только простым желанием студента Харьковского института сделать когда-нибудь полностью автоматизированное производство, чтобы исключить тяжелый ручной труд. У него уже был первоначальный капитал и стремление, но он не знал с чего начать.

Как-то Марат встретил в городе знакомого, который тоже учился в Харькове, но в авиационном институте. Тот предложил Ордокову производить майонез, так как уже имел нехитрый опыт в этом деле. Оказывается, раньше практически все производители делали майонез из готового майонезного порошка. Порошок разводили водой и получали майонез. Но по разным причинам у новоиспеченных компаньонов дела шли из рук вон плохо. Марат снова стал перед выбором – начать другой бизнес или идти до конца, но уже в одиночку.

И тут помог один случай. Как говорится, не было бы счастья, да несчастье помогло. Раньше у Марата в квартире были обычные, деревянные рамы на окнах и они имели обыкновение протекать во время дождя. Каждый раз Ордоков в непогоду срывался домой, чтобы квартиру не затопило. Вытирая полы тряпкой, он думал: «Господи, когда же я поставлю себе пластиковые окна?». Наконец в один из дней Ордоков пошел в офис одной известной фирмы заказать пластиковые окна, но цены оказались для него заоблачными и тогда он попросил сотрудников: «А нельзя ли сделать скидку?». Они отправили его поговорить с шефом. Марат представился ему, сказал, что тоже является производителем и как коллегу просил сделать небольшую скидку за окна. Хозяин фирмы оказался человеком очень любящим своё дело. Целый час он рассказывал Марату о тонкостях его бизнеса. И о том, что он ушел с другого предприятия, где занимался тем же, только потому, что его партнёры стали экономить на качестве. И посоветовал Марату, что лучше не производить ничего, чем производить плохого качества. Марат получил тогда небольшую скидку и ценный совет. Вот с того-то момента он и решил изменить технологию производства и делать майонез из натуральных компонентов.

«Моя мечта»

Качество продукции для Марата стало и репутацией и оружием в борьбе с конкурентами. Он поехал в Рязань за новым оборудованием. Наладил производство. На первых порах ему большую помощь в становлении предприятия оказал его друг Бакыт Тыныбеков – начальник одного из госучреждений, который сдал в аренду за символическую плату нерабочую столовую. Помещение было большое и идеально подходило для производства майонеза. Бакыт Тыныбеков предлагал Марату вложить в бизнес большие деньги и работать масштабно. Правда, их планам не суждено было сбыться. Тыныбеков намеревался получить кредит в банке, но вскоре погиб в автомобильной катастрофе. Новое руководство того учреждения выгнало арендатора восвояси.

После того случая наш герой не раз был вынужден искать помещения в аренду. Но от своей идеи он не отказывался. Один из родственников первого президента сдал в аренду помещение при условии, что Ордоков сделает там ремонт. Но когда Ордоков выполнил условие договора, арендодатель повысил плату и таким образом просто выжил его оттуда.

Марат Ордоков производил в неделю всего 300 килограммов майонеза. В течение трех лет Марат каждое утро ездил на рынок, чтобы купить ингредиенты, и думал: «Господи, когда же я смогу купить сырьё на неделю вперёд?!». В то время у него уже работало 5—6 человек, до обеда делали свежий майонез, разливали по стеклянным баночкам, клеили этикетки, складывали по коробкам, а потом Марат сам развозил свой продукт по магазинам и просил взять его майонез под реализацию. Бывало и так, что продавцы исчезали, не заплатив за майонез. Продажи шли очень вяло. Его майонез практически никто не знал, тем более неизвестный продукт реализовать тяжело. Месяц проходил быстро, а нужно было еще собрать деньги за аренду.

При этом Марат умудрялся вовремя платить заработную плату рабочим. Будучи студентом, Марат узнал, какую обиду испытывает человек, когда ему не заплатили за труд. Тогда он себе сказал, что никогда так не поступит ни с кем. Он уходил в минус, но зарплату платил, и качество продукции держал на высоком уровне.

Вначале его майонез назывался «Золушка». Марат Ордоков говорит, что от названия продукции очень многое зависит. Он много думал и его осенило: он же мечтал поднять производство, это же была его мечта?! Так и решил назвать свою марку: «Моя мечта».

Наконец Марату повезло, один из его друзей сдал ему производственное помещение при условии, чтобы Ордоков покрывал расходы на содержание здания. Но через некоторое время Марат съехал и оттуда. Дела у него стали налаживаться и ему там оказалось просто тесно. Наш герой присмотрел себе одно здание, которое затем и выкупил.

Поначалу Марат развозил майонез по магазинам и мелким ларькам, но потом он стал распространять свой товар по разным кафе и ресторанам. Там не смотрели на бренд, их интересовало только соотношение цены и качества. А далее хозяева кафе и ресторанов стали рекомендовать друг другу майонез «Моя мечта», и это действовало лучше всякой рекламы. Однажды один из конкурентов спросил Марата: «Почему на праздники покупают твой майонез, а не наш?». «Не жалею заварки!» – ответил ему Марат Ордоков. «Ага, хитрый, ты один, а нас пять компаньонов», – сказал конкурент и был таков. Марат Ордоков, делая майонез качественным, немного терял в прибыли потому, что цена у него оставалась такой же как у конкурентов, но зато сегодня он занимает лидирующее положение на рынке Кыргызстана. Он проиграл много битв, но выиграл войну!

А что касается рекламы по телевидению, то она оказалась палкой о двух концах. Пропорционально рекламе участились проверки различных госорганов, пока они проверяют – произ-

водство стоит. У Марата было ощущение, что рекламу смотрят не покупатели, а начальники различных служб! Больше Ордоков не давал рекламу на телевидение.

Сейчас бизнесмен поражается самому себе, уж слишком долго длился этот раунд под названием «производство майонеза». Он добился успеха благодаря своему бойцовскому духу, упорству и стремлению к победе! А когда-то он мечтал достичь того же уровня, что и один из первых производителей, который продавал свой майонез за наличный расчет. Кроме того, конкуренты говорили ему прямо в лицо, что они его задавят. Но он ничего не отвечал старшим по возрасту людям, а только, стиснув зубы и сжав кулаки, шел в бой на их «ринг», на рынок!

Марат хорошо помнит тот день лет 12 назад, когда он первый раз в жизни купил 80 коробок растительного масла. Для него это было достижение!

За эти годы он не пропустил ни одной выставки в Алматы и Москве. 10 лет назад Ордоков увидел в Москве немецкое оборудование, вернее – автоматизированную линию по производству майонеза. Это была его давняя мечта! Чудо-машина могла сама подбирать нужные для изготовления того или иного вида майонеза ингредиенты и их количество. Достаточно было нажать на кнопку и оборудование в считанные минуты делало качественный майонез по заданной рецептуре. Даже структура майонеза и товарный вид были выше всех похвал! Тогда Марат ещё не мог себе позволить купить такое оборудование за 200 тысяч долларов и считал эту сумму неподъёмной для нашего рынка. Менеджер немецкой компании, кстати, бывший чемпион России по боям без правил, и Марат сдружились. Уж слишком хороша была чудо-машина, но от покупки в кредит Марата останавливала нестабильность в стране, веерные отключения электроэнергии и прочее. В один из дней менеджер фирмы позвонил Марату и сказал, что приезжает в Алматы. Марат пригласил его к нам в гости: «Ты же не видел Кыргызстан, приезжай». А менеджер видел весь мир и был человеком искушенным, но Марат показал ему наше гостеприимство и больше ставку делал на нашу кухню. Наша кухня – беш-бармак, деликатесы чучук и казы-карта пришлась гостю, спортсмену в прошлом, по вкусу. Он в свою очередь пригласил Марата в Германию: «Москву ты уже видел, приезжай в Германию». Этот парень не зря был менеджером по продажам в фирме, он оказался тонким психологом. В то время сокурсники Марата как раз пригласили его на 25-летие окончания ВУЗа в Харьков. В Европе он еще не был и решил после Харькова поехать дальше, в Германию. Менеджер по приезде Ордокова тут же предложил ему съездить на завод, где делали то самое оборудование. Увидев его, Марат подумал: «Вот это сказка! Оно может делать майонез в считанные минуты, а мы его варим несколько часов, мой технолог – молодой парень после работы просто валится от бессилия, пока он приготовит 4 тонны майонеза». От увиденного Марат уже был не в состоянии отказаться, немцы оформили заказ под ответственность менеджера, который был уверен, что Марат не обманет. И отправили его заказ раньше, чем Ордоков успел оформить кредит в банке. И сегодня бизнесмен не жалеет о приобретении, он говорит о том что, если не модернизировать производство, если о завтрашнем дне не думать сегодня, то завтра встанешь.

Сегодня Марат Ордоков конкурирует на нашем рынке с майонезами импортного производства. Он купил специальное оборудование для расфасовки мирового уровня. Уже сейчас готов выйти на экспорт и работать первым номером, если Кыргызстан вступит в Таможенный союз.

Человек, который сделал сам себя

Сегодня «Кыргызские косы» узнаваемый бренд в мире.

Один из его создателей

– ученый физик, кандидат технических наук,

Лауреат Государственной премии КР,

– основатель и президент федерации «Тогуз Коргоол»,

Заслуженный тренер КР,

Мастер спорта СССР, многократный чемпион КР,

поэт – Абдисалим Чылымов.

Кто бы мог подумать, что Кыргызстан, оказывается, занимал в 2007 году второе место в мире по объему производства сельскохозяйственных кос. «Кыргызские косы» экспортируются более чем в 40 стран и по качеству изделия мы не уступаем никому. Все это стало возможным благодаря нашему герою – человеку с разносторонними талантами – Абдисалиму Чылымову.

Детство

Абдисалим Чылымов родился в семье чабана, в Узгенском районе Ошской области. Но его предки родом из Нарына (район Ак-Талаа). Его дед Артык был зажиточным человеком, у него было трое сыновей – Сулайман, Чылым (Матибраим), Тюрк и дочь Датка. Во время сталинских репрессий, раскулачивания, за одну ночь арестовали Сулаймана и Тюрка, а отец Абдисалима Чылым сбежал. Старшего брата Сулаймана депортировали на Украину, а младшего брата Тюрка расстреляли в Нарыне. С тех пор известий от старшего брата Сулаймана не было. Чылым, скрываясь от НКВД, передвигался ночью по горам, пока не добрался до Узгена. Там он и остался жить, обзавелся семьей. Большая часть из восьми детей Чылыма появилась на свет в Узгене. С наступлением хрущевской «оттепели», после смерти Сталина, в 1954 году Чылым вместе с семьей переезжает на землю своих отцов. Тогда Абдисалиму было 4 года. У кыргызов есть поговорка: «50 жылда эл жаны, 100 жылда жер жаны», что в переводе означает «За 50 лет обновляется народ, за 100 лет обновляется земля». С тех пор прошло 58 лет, Чылымовы стали Кош-Добонскими. Повзрослев, Абдисалим стал писать стихи, некоторые из них он посвятил своей родине Кош-Добо, Ак-Талаа, Нарыну, где и прошло его детство.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.