

Судьба стать бизнесменом



ФОТО ВЯЧЕСЛАВА СЕРГУНОВА

(Продолжение. Начало на с. 1)

Нас у мамы было четверо. Я был младшим ребёнком. К сожалению, из всех братьев и сестёр у нас сейчас остался один. Однако у нас очень большая семья: у меня есть дети, внуки, племянники и много других родственников.

Вы наверняка знаете о том, что в советское время для того, чтобы успешно поступить в вуз, нужно было иметь трудовой стаж. Так получилось, что ещё в школьные годы у одного из своих родственников я научился шить, мне это понравилось, с течением времени, скажу не хвастаясь, стало получаться всё лучше и лучше. Скоро я, несмотря на молодость, стал самым популярным в городе портным.

Поэтому и поступил на факультет Технологии швейных изделий в Московский технологический институт, который находится в Тарасовке. Один из преподавателей сказал мне: «Милиджан, если ты хочешь расти по служебной лестнице, тебе надо получить второе образование». Поэтому в том же вузе я окончил ещё один, инженерно-экономический факультет.

После окончания института меня сразу пригласили на работу в Ереван. В то время в Армении начала бурно развиваться лёгкая промышленность, и обе мои специальности оказались востребованы. В период 1967–68 годов в Армянской ССР было организовано одно из первых производственных объединений, изготавливающих верхнюю одежду, обувь и другие товары народного потребления.

Немного забегаю вперёд, скажу, что практически всю свою жизнь я проработал в сфере лёгкой промышленности. Постепенно наша филиальная сеть разрасталась, увеличивалось количество предприятий. Можно сказать, что армянские предприятия обшивали и изготавливали обувь для всего Советского Союза. Для реализации нашей продукции была создана целая сеть знаменитых в советское время магазинов «Масис».

Любопытный факт: я единственный из всех руководителей не вступил в партию. В советское время одним из лозунгов был: «За нерушимый союз коммунистов и беспартийных», поэтому существовало негласное правило, что беспартийные в виде исключения

всё же могут занимать некоторые руководящие должности. Я работал на нескольких фабриках в должностях сначала главного инженера, а затем и директора.

Через несколько лет меня назначили руководителем Ереванского дома моделей. Жёны всей республиканской партийной номенклатуры шили себе платья у меня. Люди старшего поколения прекрасно помнят, что в Советском Союзе был дефицит многих продуктов и товаров, в том числе — джинсов, которые сейчас продаются в каждом магазине.

В наш Дом моделей и фабрики по пошиву верхней одежды начались поставки итальянской джинсовой ткани, из которой мы по собственным лекалам шили очень качественные джинсы, которые, конечно, пользовались огромной популярностью у потребителей. Известно, что там, где дефицит, там есть почва для злоупотреблений. Нашей производственной деятельностью заинтересовались правоохранительные органы, а именно — ОБХСС. Были проведены масштабные проверки, и на фабриках были найдены определённые нарушения социалистической законности.

То, что сейчас является бизнесом и всячески приветствуется и поощряется, в советское время было серьёзным преступлением.

” Жителям Королёва я хочу пожелать счастья, здоровья и успехов. Самое главное, особенно в наше непростое время, оставаться добрым человеком, любить и уважать людей, тогда и они ответят тебе добром и уважением.

Это «джинсовое дело» зацепило и наш Дом моделей, где у одного из сотрудников милиция обнаружила неучтённый рулон джинсовой ткани. Я как руководитель предприятия, что называется,

«попал под раздачу». Так как я и не был, и не чувствовал себя виноватым, то отказался от адвоката и заявил, что на судебном процессе буду защищать себя сам.

Но, по всей видимости, суд решил устроить показательный и наказывать всех — и правых, и виноватых, чтобы, как говорится, другим было неповадно. Поэтому и я получил реальный срок (хотя моя вина, по большому счёту, так и не была доказана) и попал в «места, не столь отдалённые».



Семья — самое большое богатство в жизни, уверен Милиджан Торосян.

Начальник нашего учреждения (и это, как мне кажется, произошло не случайно) решил организовать собственное пошивочное производство. Он удивился и даже обрадовался, когда узнал, что в его исправительно-трудовом учреждении отбывает наказание «главный швейник республики».

Он вызвал меня к себе и задал вопрос: «Можно ли организовать фабрику и занять на работах тех заключённых, которые примерно себя ведут, не нарушают дисциплину и хотя заслужить условно-досрочное освобождение?» Я ответил: «Без проблем». — «Что тебе для этого нужно?» — «Дисциплинированный, честный помощник, на которого я мог бы положиться». Начальник тут же выделил одного из офицеров, и работа закипела.

Через короткое время на территории исправительного учреждения функционировала образцовая во всех отношениях швейная фабрика. Проверяющие, которые приехали из Москвы, были поражены чистотой, порядком и организацией работы. На территории зоны было много пустующих помещений, которые нам оченьгодились.

Мы в них организовали склад сырья, цех по закройке, пошивочный цех, склад готовой продукции и т. д. В общем, наше предприятие работало по принципу непрерывного производственного цикла. Рабочих я тоже подбирал сам, остальным заключённым, даже «авторитетным», начальник строго-настрого запретил чинить нам какие-либо препятствия и мешать работе. Я до сих пор считаю своей заслугой, что многие из сотрудников нашей швейной фабрики получили условно-досрочное освобождение и вышли на свободу на несколько лет раньше, чем это было предусмотрено решением суда.

Мы шили постельное бельё, брезент для раскладушек, рукавицы, в общем, никакой заказ нас не ставил в тупик. Если считать время предварительного заключения, всего мне пришлось отбыть 4,5 года. Когда я выходил на свободу, начальник сказал мне (наполовину в шутку, а наполовину всерьёз): «Милиджан Арамович, может быть, вы хотя бы ещё один год, с воли, поручите фабрикой?» Я ответил: «Нет, ни одного дня!»

После освобождения сразу приехал в Москву, так как там жил и работал мой старший брат со своей семьёй. Это был 1988 год, время, когда появились первые кооперативы, совместные предприятия и была легализована частно-предпринимательская деятельность. В 1989 году я открыл в Королёве свой первый кооператив. Тогда решение о том, разрешить ли предпринимателю открыть своё предприятие или нет, принимала специальная комис-

сия, а возглавлял её (помню как сейчас) Александр Фёдорович Морозенко, председатель Калининградского горисполкома. Разрешения выдавали далеко не всем, но я сумел убедить комиссию в своём профессионализме.

Начал с четырёх небольших вязальных автоматов, к которым практически каждый день добавлялось всё новое и новое оборудование. Через некоторое время у меня была уже достаточно серьёзная фабрика, укомплектованная 75 единицами различного оборудования, на котором мы изготавливали трикотажные изделия по самым передовым для того времени технологиям.

Бывали случаи, когда ко мне обращались с Ивanteeвской трикотажной фабрики с просьбой помочь им с выполнением плана. Я никогда не отказывался и говорил: «Без проблем! Сделаем всё, что нужно, обеспечьте лишь сырьём».

Фабрика успешно работала вплоть до 1991 года. Когда распался Советский Союз, распались и все хозяйственные связи. Среднеазиатские республики перестали поставлять России хлопок, но всё-таки за это время я успел за-

работать первоначальный капитал и приобрести здание старой заброшенной столовой.

Этот, с позволения сказать, «актив» был обузой для прежних хозяев. Они просили меня: «Милиджан Арамович, купи ты его у нас, хотя бы по остаточной стоимости! От этого здания у нас сплошные убытки». Да и в состоянии оно находилось плачевном: были украдены окна и сняты двери. Я начал делать ремонт в этом здании, облагораживать окружающую территорию и планировал расположить в нём очередные производственные мощности своей пошивочной фабрики.

Но, как я сказал выше, жизнь внесла свои коррективы: дешёвого сырья из Средней Азии не стало, а по себестоимости той пряжи, которую всё-таки можно было купить, наши изделия не могли конкурировать с дешёвым китайским и турецким трикотажем, который привозили «челночники». Хочу сказать, что с распадом Советского Союза проиграли все, а в моём личном бизнесе наступил настоящий кризис.

Встал вопрос: что делать дальше? Сначала во вновь отремонтированном здании мы открыли торговый центр. Но этот проект себя не оправдал. Следующим шагом было создание офисного центра.

А затем в какой-то момент меня буквально осенила идея сделать кафе-шашлычную с блюдами национальной армянской кухни. И эта идея, я скажу вам, «выстрелила» на сто процентов. Я подошёл к делу очень серьёзно, нашёл прекрасного шеф-повара, и долгое время от клиентов у «Шатра» (так мы назвали наше кафе) не было отбоя. Затем мы реконструировали кафе, переоборудовав его в ресторан. Когда 4 года назад началось расширение Ярославского шоссе, подъезд к ресторану был фактически перекрыт, и это, конечно, создаёт нам определённые трудности.

Фирме «Т.М.А» (она названа по моим инициалам) в этом году исполняется ровно 25 лет, и 27 лет — основанному мною ещё в советское время кооперативу. Так получилось, что моё 75-летие совпало с золотой свадьбой. Свою супругу, Рузанну Гарегиновну, я знаю буквально с детского сада. У нас двое детей, внуки.

Младшая дочь живёт и работает в Канаде, в Монреале, а старшая — в Лос-Анджелесе. Моя внучка окончила архитектурный институт в Париже, свободно разговаривает на пяти языках. Во время учёбы в Париже она вышла замуж за испанца, и теперь они живут в Майами. Скоро они подарят мне правнука.

А младший внук, которого назвали в честь меня Милиджаном, учится на режиссёрском факультете университета в Лос-Анджелесе, в Голливуде. Я одобрил его выбор, так как он творческий человек и ему нравится его профессия.

Обращаясь к начинающим предпринимателям, хочу сказать: если хочешь стать успешным бизнесменом, необходимо соблюсти три условия. Во-первых, нужно заниматься тем делом, которое любишь, в котором хорошо разбираешься, к которому лежит душа. При этом думать в первую очередь следует о развитии бизнеса, а уже затем — о получении прибыли. Во-вторых, необходимо иметь «крепкий тыл», то есть надёжную и любящую семью. И в-третьих, я посоветовал бы создавать семейный бизнес и не брать в него посторонних людей. Я свой бизнес создал, в буквальном смысле, с нуля и поэтому считаю его настоящим.