

МОНГОЛЫН
АВЪЯАСЛАГ
БИЗНЕСМЭНҮҮДИЙН
НУУЦ



**Жарангайн
БАТСУХ**

**Ононгийн
ЧИНЗОРИГ**

**МОНГОЛЫН
АВЪЯАСЛАГ
БИЗНЕСМЭНҮҮДИЙН
НУУЦ**

• НАМТАРЧИЛСАН ХӨРГҮҮД •

-4597-

УЛААНБААТАР ХОТ
2007 он

DDC
338.092'517
Б-34

Жарантайн БАТСҮХ, Ононгийн ЧИНЗОРИГ

МОНГОЛЫН АВЪЯАСЛАГ БИЗНЕСМЭНҮҮДИЙН НУУЦ

ЗӨВЛӨХҮҮД: Самбуугийн ДЭМБЭРЭЛ
Ононгийн ЧИНБАЯР
Жарантайн СОЁЛ-ЭРДЭНЭ
Дамдинсүрэнгийн БОЛДХУЯГ
Батсүрэнгийн ТӨГӨЛДӨР

Эхийг бэлтгэсэн: Нямаагийн БАТДЭЛГЭР
Лундаагийн БУЯНХИШИГ

Эхийг "Маш нууц" сонины газарт бэлтгэв.

© Энэхүү бүтээлийн зохиогчийн эрх хуулийн дагуу хамгаалагдсан болно. Бүтээлийг бүтнээр буюу хэсэгчлэн хувилах, нийтлэх, кинонд ашиглах, электрон системд оруулах болон бусад ямар нэг хэлбэрээр олшруулахыг хориглоно.

ISBN 978-99929-852-7-5

НОМ БҮТЭЭСНИЙ УЧИР

Энэ хорвоод бид бүгдээрээ л нүцгэн ирсэн. Харин ямар хүн болж төлөвших нь зөвхөн хувь хүний сэтгэл зүй, хүсэл мөрөөдөл, амьдралын төлөөх тэмцлээс хамаардаг болов уу. Харамсалтай нь өнөөгийн хүүхэд, залуус ирээдүйдээ итгэх итгэл алдарч, хөнгөн хялбар аргаар амьдрахыг урьтал болгон, “Тэнгэр”-ээс хишиг горьдон суух болж. Ядуувтар айлын хүүхдээс “Чи ямар мэргэжилтэй болох вэ?” гэж асуувал “Замын цагдаа”, дундажийн хүний хүүхэд “Гаалийн байцаагч”, арай чинээлгийнх нь “Хуульч, УИХ-ын гишүүн” болно гэх байх. Өөрөөр хэлбэл, бяцхан иргэд маань авлига авахыг мэдэж байна. Чухам үүнийг л таслан зогсоож, хүүхэд залуусынхаа ирээдүйд “хөрөнгө оруулах” зорилгоор энэхүү номыг бүтээх санаа төрсөн юм.

Энэ бол баян хүний халаасыг тэмтрэх гэсэн сувьдаг сэтгэл, аль эсвэл бизнесийн тухай ч ном биш. Ердөө л хүний тухай, тэр дундаа амьдралын нугачаа бүрийг зөвхөн өөрийн сэтгэл оюунаар гуулж, улаан гараараа баялаг бүтээсэн шударга хүмүүсийн тухай ном. Бид ном бүтээх явцдаа бизнесмэн гэж чухам хэнийг хэлж болох, бас хэлж болохгүйг ялгаж сурсан. Тиймдээ ч газар зарж баяжсан хэн гуайг, Байгаль дэлхийгээ сүйтгэж гэр, төр хоёроо ялгахаа больсон тэр гуайг бид шилдэг бизнесмэн гэсэн шалгуурыг давахгүй гэж үзлээ. Жинхэнэ бизнесмэнийг хэдэн тэрбумтай, ямар хаустай гэдгээр нь тодорхойлж болохгүйг ойлгож мэдэв.

Тэгэхлээр энэ ном мөнгөний тухай бус, жинхэнэ хүний тухай болж чадсан гэж үзэж болно. Швейцарийн банкинд 10 сая доллартай эрхэм гишүүнээс илүү, жилдээ тав, аравхан сая төгрөг олдог Оньслох ухааны хаан З.Түмэн-Өлзий гуай жинхэнэ шилдэг бизнесмэн болж чадна гэсэн үг. Бид уг номонд орж буй шилдэг бизнесмэнүүдтэй нэгэн зүйл дээр тохиролцож чадсан. “Нэгдүгээрт,

та нарыг рекламдах гэсэнгүй. Хоёрдугаарт, таны туршлага, үүх түүх өсвөр, залуу үед үлгэр дууриалал болно. Тиймээс та бүхэн өөрийнхөө тухай нүцгэн үнэнийг ний нуугүй өчих хэрэгтэй” гэсэн хүсэлт тавьсан билээ. Гайхалтай нь 38 бизнесмэн нэгэн дуугаар “За” хэмээн зөвшөөрсөн. Тэгэхлээр энэ номонд орсон бизнесмэнүүд Монголын өсвөр, залуу үеийн төлөө “За” гэж амлаж байна. Эдгээр 38 хүн бүгд өөр өөрийн гэсэн зан авир, сэтгэл зүй, ертөнцийг үзэх үзэл, хүсэл мөрөөдөлтэй. Гагцхүү тэд чин шударга байж, зорьсондоо хүрэхийн тулд өөрийгөө боловсруулан буцаж няцалгүйгээр хөдөлмөрлөж чадсанаараа л ижилхэн байгаа юм. Таныг бизнесмэн болгох гэж зорьсонгүй. Жүжигчин, багш, үсчин, дарга, цагдаагийн аль нь ч болох байсан гагцхүү хүсэл мөрөөдлөө чагнаж, билгэ оюундаа түшиглэн цуцалтгүй хөдөлмөрлөж чадвал таны өмнө тааралдах зовлон бэрхшээл савангийн хөөс гэдгийг л ойлгуулах гэсэн юм.

Энэ ч учраас бид “Мяралзах зэрэглээ”, “Зөөлөн салхи хацар илбэнэ” гэх зэрэг уянгын халилаас татгалзаж, Барууны бичээчдийн найман настай балчраас наян настай буурал хүртэл ойлгогдохоор энгийн бичлэгэнд дөхүүлэхийг чадан ядан оролдлоо. Уншигч авхай таны өмнө захын хороололд өссөн өнчин ядуу жаал хэрхэн улс дамжсан хувьцаа арилжаалагч болсон, 16 нас хүртлээ хотын төв рүү орж үзээгүй шахам Тулга хүү хэрхэн “Женко” Баттулга болсон, дунд сургуулийн сурагч унадаг дугуй зассанаар саятан болсон, хөдөөх малчны хотонд төрсөн 15 ах, дүүсийн нэг нь энэ цагт алтны магнат болж хувьдаа нисдэг тэрэг хөлөглөх болсон гээд 38 авъяаслаг хүний энхэл донхолтой амьдралын нүцгэн үнэнийг дэлгэлээ. Та зөвхөн зорьсондоо хүрэх дайчин чанар, зоосны шаржигнах чимээ болон “ууршсан” хөлсний үнэрийг л өөртөө шингээж үлдээгээрэй.

ЗОХИОГЧИД

ЗӨВЛӨХИЙН ҮГ

Энэ номонд 38 түүх, 38 дотоод өртөнц, 38 авъяас чадвар, амьдралын туршлага, мэдлэг оржээ. Хүний тухай болохоор уншихад их сонирхолтой, тэр тусмаа бичлэгийн арга барил, энгийн байдал нь уншиж буй хүнээ хөтлөөд, яг л амьдралын сонирхолтой үйл явцын урсгал өөрөө хөврөөд байгаа мэт... За, за би ч “уянгын хапил” руу орох нь байна. цэглэе. Энэ номонд гарч буй хүмүүст “entrepreneur” гэдэг үг хамгийн их зохино. Овсгоо самбаа, суу заль, сэргэлэн гэсэн утгатай үг. 1997 онд манай танхим энэ үгийг Монголын бизнесийн үгсийн санд анх оруулан эдүгээ Монголд хамгийн томд тооцогддог бизнесийн Шинэ жилийн ёслолын нэр болгосон.

Овсгоо самбаачлалын ухаан буюу “entrepreneurship” нь хоёр эрх үүсвэртэй санагддаг: Заяагдмал ба олдмол гэж. Тэгвэл эдгээр хүмүүст буй нэг нийтлэг шинж төрх нь бүгд заяагдмал, суу овсгоо самбаачлал гэж би боддог. Түүнийгээ сайн тордож арчилснаар амжилтанд хүрсэн хүмүүсийн түүх уншигч таны өмнө дэлгээстэй байна.

Та ямар ч гэсэн уншаад үз. Америкийн алдарт bestseller-үүдээс дутахгүй хэмжээний “Монгол туршлага, мэдлэг” өгнө гэдэгт эргэлзэхгүй байна.

**Монголын Үндэсний Худалдаа Аж Үйлдвэрийн
Танхимын дарга**



Самбуугийн ДЭМБЭРЭЛ

Чүлтэмийн АМАРБААТАР



“Барс групп”-ыг үүсгэн байгуулагч. Бизнесийн үйлчилгээний салбар, бөөний худалдаа, барилгын материалын үйлдвэрлэл, зочид буудал, “Номад арт” уран зургийн галерейг бий болгож чадсан.

“Захирал хийгээд удирдагчийн хооронд ихээхэн зөрүү байдаг. Захирал “Яв!” гэдэг бол удирдагч хүн “Явцгаая” хэмээн уриалдаг” гэж Е.М.Келли хэлсэн байдаг. Тэгвэл “Барс групп”-ын тэргүүн Ч.Амарбаатар “Би бусдыг ажиллуулахын тулд өмнө нь орж гүйдэг” гэж хэлсэн нь Келлигийн өгүүлснээр түүний удирдагч болохыг харуулж байгаа юм. Монголын толгой хөрөнгөтнүүдийн нэг болж чадсан энэ удирдагч эр бусад бизнесмэнүүдээсээ арай л өөр араншинтай нэгэн. Түүний ертөнцийг үзэх үзэл, зарчим, арга барил нь аугаа зүйл энгийн байдаг гэдгийн бүр ч хялбаршуулсан хувилбар болох жижиг зүйлд анхаарлаа хандуулахаас эхэлдэг. Ямар ч бизнесмэн тоож харахын аргагүй тав аравхан цаасны үнэтэй гэр ахуйн болон соёлын жижиг эдлэлүүдийг ганцхан тэр л залхууралгүйгээр олж цуглуулан худалдаалж чаддаг.

Тиймдээ ч өөрийгөө цэвэрлэгчтэй зүйрлэсэн нь бий. Зөвхөн өөрийнх нь философийн шалгуурыг давж чадсан хүнтэй дотно харьцаж, түүндээ Хятадын уламжлалт цай барих урлагаар үйлчилдэг энэ эр хуучирсан жийнс, сэмэрсэн ноосон цамцнаас салдаггүй атлаа маш үнэтэй хөнжилд хөрвөөх дуртай гээд ер нь л этгээд дээ. Тэр үүнийгээ “Хүн амьдралынхаа гуравны нэгийг унтаж өнгөрүүлдэг. Тиймээс ор, хөнжил хамгийн тансаг бөгөөд чанартай байх ёстой” гэж маш энгийнээр тайлбарладаг. Үүнийгээ дагаад гэр орон нь ч гэсэн өвөрмөц. Орчин үеийн урлагийн галерейд гал зуух, ор дэр, жорлон ваннаа цувруулан байрлуулсан байх агаад мөнгөнөөс бус зөвхөн үүнээсээ таашаал хүртэж

амьдардаг гээд бодохоор дэндүү этгээд нэгэн гэж зарим хүнд бодогдмоор. Магадгүй, энэ бүхнийг нуршсан учир нь түүний бизнес, ажил хэрэг нь ертөнцийг үзэх үзэлд нь хөтлөгдөн таашаал авах орчин болж хувирсантай холбоотой байх. Тэрбээр өрнийн соёлыг дорно дахины цай барих урлаг болон савхны ухаантай хослуулан монгол хүний бие цогцос, сэтгэлийг нэмэрлэн “21-р зууны шинэ монгол” гэсэн брэндийг бий болгохыг зорьсон юм шиг харагддаг. Ийм нэгэн өвөрмөц бизнесмэн болох “Барс групп”-ын ерөнхий захирал Амарбаатар 1962 онд Улаанбаатар хотод нам, төрийн удирдах алба хашиж байсан Чүлтэмийн долоодахь хүү болон мэндэлжээ.

Хотын намын хороонд үзэл суртлын алба хашиж байсан эцэг нь Лоохууз, Нямбуу нартай Коммунист намын дээдэд цуг сурч байсныхаа төлөөсөнд Дархан руу “цөлөгдсөн” гэдэг. Ингэж аав нь Дарханы Силикат тоосгоны үйлдвэрийн даргаар томилогдож, тэднийх тэндэхийн айл болжээ.

Ч.Амарбаатар хүү 1969 онд 1-р ангид ороод байтал АУДС-д сурдаг эгч нь “Орос хэлгүй бол хол явахгүй” гэж хэлсэнээр орос сургуульд давхар суралцах болсон гэдэг. Ах, эгч нар нь ЗХУ-д суралцдаг байсан учраас цаашаагаал явах сонирхлоор хичээл номондоо шамдан суралцаж, математикийн олимпиадад оролцон тэргүүн байр эзэлдэг хүүхдүүдийн нэг байжээ. Ялангуяа эмээ нь түүнд арвич хямгач байж мөнгө хэрхэн олох ухаанаас чимх чимхээр сургасан гэх бөгөөд мань эр хар багаасаа л хувцсаа оёод

өмсчихдөг, бас чиг сэмхэн зарчихдаг сэргэлэн нэгэн байлаа. 4-р ангиасаа эхлэн зуныхаа амралтаар тоосгоны үйлдвэрт ажиллаж мөнгө олдог болов. 300 ширхэг тоосго өрөхөөр 1 төгрөг 06 мөнгөний хөлстэй байсан тэр цагт борви бохисхийлгүй зүтгэж сардаа 300-400 төгрөгний цалин авчихдаг байжээ. Тэрбээр Германд суралцах хүсэлдээ хөтлөгдөн Улаанбаатар хот руу шилжиж 1-р сургуулийг төгссөн бөгөөд санасандаа хүрч Германы бэлтгэлийн хуваарь авч чадсан юм. 1982 онд хэлний бэлтгэлээ төгсөөд БНАГУ-ын Дрезден хотын Техникийн их сургуулийн нарийн багажны инженерийн ангид суралцахаар очжээ. Магадгүй түүний оронд хэн нэгэн байсан бол зөвхөн хичээл номондоо шамдан суралцах байсан биз.

Харин Ч.Амарбаатар арай л өөр зүйлийг ажиглаад байлаа. Мэдээж хэрэг эхлээд үзэл бодлын зөрчилдөөнтэй тулгарав. Зүүн Герман социалист орон гэх атлаа таван намын системтэй, бас чиг фермерийн аж ахуй болон хувийн жижиг үйлдвэрүүд олноороо байсан нь мань залуугийн анхаарлыг бүр ч ихээр татав. Мөн техникийн их сургууль хэрнээ хувийн хэвшлийн тухай хичээл орно. Ийм ч учраас хувийн хиамны, талхны үйлдвэрүүдээр орох сонирхол түүнд төрдөг байжээ. Магадгүй, зөвхөн суралцсаар ертөнцийг үзэх үзэл болон цаашдын чиг баримжаагаа олж чадаагүй байсан монгол залууд салаа зам тулгарсан байх талтай. Ингэж үзэл бодлын зөрчилдөөн үүслээ.

Ч.Амарбаатар өөрийн мэддэггүй зүйлээ сонгосон

бөгөөд энэ нь тухайн үедээ солиотой гэмээр алхам байсан юм. Нэн тэргүүнд оёдлын машин худалдаж аваад хувийн үйлдвэрийнхээ эхлэлийг тавих нь тэр. Тэрбээр уг үйлдвэрийнхээ эзэн, ажилчин нь байлаа. Овсгоо самбаа гаргаж байгаад Польшоос материал авч ирэн жийнс, хилэн өмдийг оригиналаас нь ялгагдахгүй шахам оёно. Түүнийгээ борлуулахад аавынхаа жилийн орлогыг долоохон хоногийн дотор олж байгаа нь гайхал бахархал, шунан тэмүүлэх хүслийг нь бадраасан гэдэг. Ингээд үйлдвэрээ өргөтгөн ажилчинтай ч болов.

Түүнд зуны амралт гэж байсангүй. Оюутнууд эх нутаг, элгэн садан руугаа буцахад мань эр оёдлын машинаа тожигнуулаад л үлдэж байсан гэдэг. Оёдол эрхлэхийнхээ зэрэгцээгээр мөнгө олж болох болгоныг хийж байлаа. Мөн Польшид ч жижигхэн оёдлын үйлдвэр байгуулж амжив. Гэтэл 1986 онд хууль бус наймаа хийсэн хэргээр сургуулиас хөөгдөх аюул тулгарлаа. Тэр нэгэнт зах зээлийн эдийн засгийг сонгосон учраас цаашид суралцах энэ тэр нь шаардлагагүй гэж үзжээ. Ингээд Польш, Германд байдаг үйлдвэрүүд нь тэр чигээрээ хаягдан томоохон шаталт болсон авч ертөнцийг үзэх үзэлдээ асар том хөрөнгө оруулалттай болж чадсан гэж хожим нь ярьсан билээ.

Гадаадын оронд дамын наймаа эрхэлсэн хэмээн гомоохон юм сонссон ч гэлээ Монголдоо ирүүт дахиад л хувийн үйлдвэр байгуулсан гэдэг. Хүн өмчтэй байх нь зайлшгүй хэрэгцээ гэдгийг яс махандаа шингэтэл ойлгосон

нь нийгэмтэй сөргөлдөхөд хүргэлээ. Ийнхүү нууцаар шахам жижиг үйлдвэр байгуулчихаад ажиллаж байтал 1987 онд Хоршооллын тухай хууль батлагдаж, гарч хаалга чагнан зүрхээ түгшүүлж суух шаардлагагүй боллоо.

Монголчуудын хувьд өдөн хүрэм гэдэг үнэхээр нүдний гэм байсан цаг. Тиймээс ч өдөн хүрмийг өөрсдөө оёод үзэхээр шийдэцгээжээ. Тэгвэл өдөө яаж олох вэ? Та бидний ихэнх нь Шувуун фабрик руу зүглэх вий. Харин мань эрийн толгойд шал өөр бодол оржээ. Тэр нь айл бүхний орон дээр байх өдөн дэр. Борлуулалт байхгүйн улмаас агуулах саванд хадгалагдаж байгаа энэ эдийг хямдхан гэгч нь аваад бөөгнүүлж дөнгөв. Харин өдөө хэрхэн боловсруулах тал дээрээ гацаанд орсон гэдэг. Махны машинд хийж, хайчилж, мунаар нүдэх гээд зүсэн зүйлээр оролдсоны эцэст Баруунд оёгдсоноос ялгаагүй, бас чиг загвараа өөрсдөө гаргаж байсан учраас илүү ч гэж хэлж болохоор өдөн хүрэмнүүд үйлдвэрлэгдэж, ашиг орлого нь ч арвижиж байсан юм. Уг хоршоо нь Бага тойрогт байрлах өдгөө “Орон зай” нэртэй баар ажилладаг байшинд анхлан үйлдвэрээ явуулж байсан түүхтэй.

Германд байхдаа шар айраг уухыг бус хийж бүтээж, түүнийхээ үр шимийг хүртэхийн ач холбогдлыг ойлгож мэдсэн байна. Ч.Амарбаатар хөлс хүчээ шавхаж олсон ширхэг зоос бүр ямархан үнэ цэнэтэйг маш эрт ойлгосон юм. Түүний хэд дахин нугалж өндөр ашиг олсон бизнес нь хоёр Герман нэгдэх үеэр мөнгөний ханшны зөрүүг сор-

гогоор мэдэрч тоглолт хийсэн явдал юм. Берлины ханыг нураахаас өмнөхөн Баруунд 10 рубль нэг дойч марктай, нэг дойч нь зүүний таван марктай, харин нэг рубль зүүний гурван марктай тэнцэж байв. Энэ хооронд валютын ченж хийж Зүүн Германы банкуудыг эвтэйхэн аргалж чадсанаар хоёрхон сарын дотор 50 мянган доллар олсон гэдэг. Эндээс л тэр тухайн үед ховорхон байсан зугаа цэнгээний газруудын нэг болох “Орон зай” баараа байгуулан дэлгүүр, гахайн аж ахуй, ногооны талбайтай болж юм юм хийх оролдлого хийж эхэллээ. Хэдийгээр хүнсний ногоо, гахайн аж ахуйгаасаа ашиг орлого олоогүй ч гэлээ зарж үрж дуусгасан нь томоохон бизнес болсон гэдэг.

✎ Ер нь Ч.Амарбаатарын 1990 оны эхэн үеийн бизнесийн гол ашгууд нь социализмын сүйрэл дээрээс байдлыг зөв харж, оновчтой дүгнэлт хийж чадсанаас гарсан байдаг. Оросууд нутаг буцах нь тодорхой болонгуут тэдэнтэй харьцаж эхлэв. Иймээс СОТ-1, СОТ-2-ын удирдлагуудад гахайны гуя, элсэн чихэр өгч оронд нь тоног төхөөрөмж, машин техник аван цаашаагаа худалдсан нь мөн л өндөр ашиг олсон гэдэг.¹¹ Тийм ч учраас тэр ганзагын наймаанд явж биеэ зовоогоогүй юм. Тэр угтаа хүн ажиллуулах бизнес хийдэг гэж өөрийгөө гомдорхойлдог. Германд сургуульд сурсаныхаа хувиар тэр орноос харьцаагаа таслахыг хүссэнгүй. Энэ ч утгаараа Германаас хүнсний бүтээгдэхүүнийг чингэлэг чингэлгээр нь зөөж эхэллээ. Ашиг арвижихын хэрээр томоохон агуулах хэрэгтэй болсон. Мөн дэлгүүр ч нээх шаардлагатай боллоо. Тиймээс

томоохон худалдааны төв байгуулах санааг Германаас олж хэрэгжүүлэхээр шийджээ.

Тэр үед буюу 1995 онд Хүнсний төв компани буюу одоогийн “Барс” зах дуудлагаар худалдаалагдах зар түгээд байв. Ч.Амарбаатар зах зээлийн эдийн засгийн тухай ном, гарын авлагуудыг шимтэн уншиж байсныхаа хувьд Уильям Диллердын хэлсэн “Үл хөдлөх хөрөнгийн гурван нууц бий. Энэ нь байршил, байршил бас дахин байршил юм” гэдгийг эрт ойлгосон байлаа. Тийм ч учраас төмөр замтай, бас вагоноос шууд буулгах агуулахуудтай тус компанийн хувьчлалд оролцохоор шийдсэн юм. 33 саяас эхэлсэн дуудлага худалдаа үнэ хаялцсаны эцэст 147 сая төгрөг буюу 300 мянган долларт хүрсэнээр Хүнсний төв компани “Хархираа” хоршооны дарга Ч.Амарбаатарын өмч болов. Түүнд энэ их мөнгөний ердөө гуравны хоёр нь байсан юм. 100 мянган доллар бэлнээр, 100 мянган доллар бараа материалын хэлбэрээр буюу бэлэн бусаар байсан бөгөөд үлдсэн 100 мянга нь сох дутав. Тэр энэ их ашигтай байршил бүхий компанийг өөрийн болгохын тулд учирч болох эрсдлээс огтхон ч айсангүй. Тиймээс ганцхан сарын хугацаатайгаар 10 хувийн хүүтэй зээл авсан гэдэг. Нэгэнт тус компани нь өнөөгийнхөө менежмент, зохион байгуулалт, өнгө төрхөө олоогүй байсан учраас ийм хэмжээний ашиг олох боломжгүй байв. Тиймээс зээлээ төлөхийн тулд уг компанийнхаа 30-40 хувийг арилжлаа. Ингэж “Барс импекс” компани буюу “Барс” зах бий болсон түүхтэй.

Уг зах мэдээж хэрэг шууд ашиг өгсөнгүй. Эхний ээлжинд автомашины зогсоол барьж, агуулах складаа янзлан заримаас нь дэлгүүр хоршоо бий болгосон юм. Ер нь “Барс” зах хоёр жил нойр хоолгүй зүтгүүлсний эцэст өнөөгийн дүр төрхөө олсон юм. Харин энэ хооронд 40 хувийг эзэмшиж байсан хамтрагчид нь ашиг, орлогоо голсон ч юм уу, аль эсвэл энэ хэдэн агуулахаас юугаа олдог юм гэж бодсон уу хувьцаагаа эргүүлэн худалдаж авахыг хүссэн гэдэг. Ч.Амарбаатар тэдэнд “Та нар жаахан хүлээ. Аяндаа ашгаа өгнө” гэж нэг сануулаад л инээд алдан хувийг нь худалдаж авчээ. Ингэж “Барс” зах Улаанбаатарт бууж байгаа түргэн муудах хүнсний бүтээгдэхүүний 88 хувийг хадгалж борлуулан, 300 гаруй түрээслэгчтэй болон өргөжжээ. Өнөөгийн “Барс” дээр хүндрэлтэй юм олон бий.

Замын түгжрэл, бачуухан зай, орон гэргүй архичид гээд л нэрлээд байвал олон бэрхшээл гарна. Харин Амараа захирал энэ бүхэнд ердөө ч түүртдэггүй. Архичин ч гэсэн хүн. Тиймээс хэд хоног ч болов амьд явахад нь саад хийж зүрхэлдэггүй юм билээ.

“Барс” зах дээр өөрсдийн хүчээр гурван давхар томоохон худалдааны төв босгож “Бүгдийг нэг дороос” гэсэн менежмент баримтлан ажиллаж байна. Ингэснийхээ хэрээр ашиг, орлого өөрийнх нь төсөөлж байснаас ч хэд дахин ихэссэн юм. 1997 онд Хилийн цэргийн музей байрлаж байсан барилгыг 200 сая төгрөгөөр худалдаж авав. Үүн дээр мөн л “Байршил, байршил бас дахин байршил” гэсэн алтан

зарчмаа баримталсан юм. Иймээс “Тэнгис” кино театрын хажуугийн уг барилгаа офис, үл хөдлөх хөрөнгийн зуучлал болон уран зургийн галерей маягаар ашиглах болсон юм.

Ч.Амарбаатарыг зөвхөн бизнесмэн гэдэг утгаар нь бичвэл учир дутагдалтай болох байх. Түүний төрсөн ах Ч.Болдбаатар нь зураач учраас уран зураг, тэр дундаа орчин үеийн урлагийг ойлгон мэдрэх болсоноор бүтээлийг нь эмхэлж үлдэх бодлого баримталсан юм. Өөрийн ахын төдийгүй До.Болд, Цэгмид гээд томчуулын сор болсон бүтээлүүдийг худалдан авч “Номад арт” галерейгээ байгуулсан юм.

Цэвэр алдагдалтай ажиллуулдаг энэ галерейгээ юм ойлгочихоор толгойтой хүнд бахархан үзүүлж, таашаал хүртэн суудаг байна. Ийнхүү ахыгаадэмжих зорилгоор уран зураг сонирхох болсон нь өнөөдөр түүний компанийн салашгүй нэг хэсэг нь болтлоо өргөжжээ. “Бизнесмэн хүн ашиггүй юм хийнэ гэж байхгүй. Хожмоо үнэ хүргэж зарах байх” гэж зарим хүн ярьдаг ч тэр галерейгээ үхэн үхтэлээ хадгалсаар байх нь уг эрийн ярианаас ажиглагддаг юм. Үүнээс гадна “Барс” худалдааны төвөөс олж байгаа мөнгөнийхөө эх үүсвэрээс “Актив инвест” банк бус санхүүгийн байгууллага, үл хөдлөх хөрөнгийн зуучлалын компани байгуулжээ. Өдгөө түүний эрхэлдэг гол ажил нь санхүүгийн бизнес. Ашигтай хөрөнгө оруулалт руу зоригтой мөнгө хаяж чаддаг, тэр хэрээрээ ашиг, орлого нь өндөрсч байдаг энэ эр банкны эзэн л гэсэн үг.

Түүний баримталдаг “Чиний бизнес ямар ч үед хураагдаж, хориглогдохгүй байх ёстой” зарчмаар өнөөдөр банк бус санхүүгийн байгууллага гэсэн даруухан нэрийн дор үйл ажиллагаа явуулж байна. Түүнээс бус мөнгөн хуримтлал нь өнөөдрийн арилжааны банкуудаас дутуугүй хэмжээтэй ажээ. Мөн тэрбээр улс, орны хөгжлийг барилгажилтаар нь тодорхойлдог гэж үздэг.

Тиймээс барилгын салбарт ихээхэн ээлтэй ханддаг Ч.Амарбаатар барилгын томоохон корпораци байгуулах оролдлого хийсэн юм. Гэвч тэр шинээр барилгын компани байгуулах эрсдэлтэй санаа сэдэх гэнэн хүн биш. Тиймээс бусдаар барилга бариулахын тулд хөрөнгө оруулж, худалдаалах санхүү, менежментийг нь барихыг зорьсон юм. Харамсалтай нь тэр үед хүмүүсийн худалдан авах чадвар муу, тэгээд ч Газар өмчлөлийн тухай хууль батлагдаагүй байв. Энэ санаагаа арга буюу түр орхиход хүрсэн юм. Гэхдээ тэр өнөөдөр “Барс” зах дээрээ өөрсдийн хүчээр худалдааны төв босгож, цонх болон мебель хавтангийн үйлдвэр байгуулж чадсан юм. Түүнд бэлэн мөнгөний урсгал байнга цутгаж, санхүүгийн бизнес эрхлэхийн хэрээр зарим нэгэн хувьчлалд өөрөө оролцоогүй ч хөрөнгө оруулсанаараа их хэмжээний ашигтай байрлал бүхий газартай болж чадах боломжууд гарсан гэдэг. Тухайлбал, “Симба” компани “Разно импекс” ХК-ийг авахад хөрөнгө оруулсанаар 1-р хорооллын өмнөх зам дагуу зургаан га газар бүхий агуулах савыг авсан билээ. Тун удахгүй уг газар дээр Австрийн хөрөнгө оруулалтаар

4597

томоохон хэмжээний орчин үеийн иж бүрэн цогцолбор хороолол босгоно хэмээн төлөвлөж байна. Гэлээ гээд энэ хооронд уг газраа үхмэл маягаар хадгалаад байсангүй. Баруун зах буюу “Барс-2”-ыг нээж ажиллуулав. Чухам энд ямар барааг, яаж худалдаалдгаас Ч.Амарбаатар гэдэг хүн хэн бэ? гэдэг нь харагдах буй за.

“Хархорин” захын баруунтаа орших уг цэлгэр хашаан дотор бөмбөгөр орой бүхий нүсэр том павильонууд зэрэгцэн оршдог. Энэхүү худалдааны төв дээр тав аравхан төгрөгний үнэтэй шүдний чигчлүүрээс эхлээд хэдэн зуун мянга, саяар үнэлэгдэх том тавилга, эд хогшил гээд түм бус буман нэрийн бараа бий. Ногоон хурганы арьс, нохойн битүү туурайнаас бусдыг цуглуулж борлуулна гэдэг ямар ч томоохон бизнесмэн бүү хэл ганзагын наймаачид ч халшрам зүйл юм. Харин Ч.Амарбаатар энэ бүхнийг дан ганц өөрийн биеэр цуглуулдаг.

Гэхдээ уг бараан дотор Эрээний гэж нэрлэгддэг хэнд ч хэрэггүй хог байхгүй. Европын холбооны улсуудад экспортонд гараад 150 еврогоор зарагддаг халбаганы цуглуулга л гэхэд 30-аадхан мянган төгрөгөөр үнэлэгдсэн байх жишээтэй. Богино өмд, пүүз өмсөөд Бээжингийн зах, дэлгүүрүүдээр гүйхэд хамт явагсад нь хэлээ унжуулан амьсгаадаж, яг л марафонд гүйж байгаа мэт харагдана. Энэ бизнесээ тэр маш энгийнээр тайлбарладаг юм. “Орчлонд жижиг юм гэж үгүй. Бусдын жижиг гээд тоолгүй орхисныг би хийе. Нэг үгээр хэлбэл, би үртэс цэвэрлэж буй цэвэрлэгч”

хэмээн өөрийгөө зүйрлэсэн нь бий.

Тэр бизнестээ ихээхэн “боловсрол”-той бас мэдрэмжтэй хандахыг чухалчилдаг. “Чамгүйгээр, нэг үгээр хэлбэл өөрөө оролцохгүй байсан ч бизнес нь урагшилж байх ёстой” гэж үздэг. Энэ ч утгаараа Германд нэгэн зочид буудал эзэмшдэг бөгөөд тэндээсээ хувь хүртэж суудаг хүн аж. Мэдээж хэрэг гэр зөвхөн үл хөдлөх хөрөнгө, санхүүгийн бизнесээрээ л оролдож бусад салбараа сайн менежерүүдэд өгч ажиллуулж байгаа. Үүний тулд “Барс” зах дээр “Барс импекс” компанийг бусадтай ижил төрлийн худалдаа хийхийг хориглосон нь өрсөлдөөнийг бий болгож өгсөн бөгөөд зөвхөн таатай орчныг нь бүрдүүлж, үйлчилгээ үзүүлэх л зорилготой юм.

Ер нь түүний салбар компаниудыг шилдэг менежерүүд тодорхой хувь эзэмших урамшуулалтайгаар удирддаг бөгөөд хүнтэй хуваалцана гэдэг нь хөгжихийн гол үндэс гэж гэрбээр үздэг юм. Тэр мөн “Хоцрогдлын давуу тал” гээчийг мэдэрсэн хүн. Үүнийг маш энгийнээр тайлбарлахад хотын архитектур дээр авч үзэж болно. Оросын Санкт-Петербург хот гэхэд уран барилгын хосгүй бүтээлүүдтэй. Энэ нь манайд байхгүй учраас гэр хороолол, цаашлаад 40, 50 мянгатыг нурааж орчин үеийн хороолол босгож болно гэж үздэг. Энэ ч утгаараа манай орон эдийн засгийн хүчирхэг гүрэн болно гэдэгт итгэж, бага ч болов хувь нэмэр оруулахыг хүсч явдаг нэгэн билээ.

Хүүгээ барилгын төлөвлөлтийн мэргэжлээр сургаж байгаа нь ирээдүйн хөгжилд оруулах түүний хөрөнгө оруулалт гэж

үздэгийн илрэл юм. Тэр хөгжил урагшаагаа чиглэсэн гэдгийг сайтар ухварлаж ойлгосны үндсэн дээр гол харилцагчдаа болгосон юм. Зах зээлийн байдлыг ядаж нэг өдрийн өмнө ч болов мэдрэхийг чухалчилдаг энэ эрийн хэрэглээ их содон. Хоол, ор хоёртоо амь тавин эрүүл байлгахыг шаарддаг бөгөөд айжичих зүйлгүй амьдрахыг хүсдэг. Тийм ч учраас элдэв бие хамгаалагч энэ тэргүйгээр олонтойгоо мөр зэрэгцэж энгийн даруу аж төрөхийг эрхэмлэдэг юм. Хуулийн дагуу бизнес эрхлээд явбал амар тайван аж төрөхийн эх сууриа бий болгоно гэдгийг ухварлан ойлгож чадсан Ч.Амарбаатар ажлынхаа ихэнх цагийг Хятадын уламжлалт цай барих урлагаар харилцагчдаа дайлан ярилцаж, хэдэн зуун мянган үнэтэй хөнжилдөө тааваараа булхан нам унтаж нэгэн шөнийг үддэг заншилтай.

Түүний ойлголтоор хэмнэлт бол өөрөө эдийн засаг юм. Энэ ч утгаараа мөнгөтэй болсоны гол учир нь мөнгийг хэрхэн хаана байршуулахаас хамаарна гэж үздэг. Түүний алсын зорилго нь Оросоор дамжин Европын зах зээлд нэвтэрч, улмаар дэлхийг хамарсан томоохон сүлжээ бүхий бизнестэй болох явдал ажээ.

Агваанжамбын АРИУНБОЛД



“Бишрэлт холдинг”-ийг үүсгэн байгуулсан энэ бизнесмэний мэдэлд “Капитал” банк, “Бишрэлт трейд”, “Бишрэлт косметикс”, “Бишрэлт плаза” зочид буудал, “Монголмахэкспо”, “Юнико констракшн”, “Mondiscovery tours”, “Монголэмимпекс” компаниуд багтдаг.

Ямар ч хүн бөөн олз олбол баярлах нь дамжиггүй. Гэтэл ийм их ашиг олохоосоо айдаг бизнесмэн бас байх юм. Тэрбээр гэнэтийн их ашгийн цаана томоохон эрсдэл нуугдаж байдаг гэж үздэг бөгөөд ашиг, орлого бага байх нь хамаагүй, хамгийн гол нь тогтмол үргэлжилж байх ёстой гэж үздэг аж. Ийм ч учраас тэр компанийнхаа уриаг “Монгол улсын ирээдүй, хөгжлийн төлөө хамтдаа” гэж тодорхойлжээ. Эрхүүд оюутан байхдаа ганцаараа шахам албан ёсоор ажил хийж, цалин авч байсан энэ эр хайр сэтгэлийнхээ төлөө олон удаа хичээл тасалсанаар жил орчим модны үйлдвэрт ажиллах “шийтгэл” амссан гээд юм юм л үзсэн толгой. Гэхдээ тэр модны үйлдвэрт нормын ажил хийсэн үеэ хэзээ ч мартдаггүй бөгөөд өөрийг нь бүрэн дүүрэн хүмүүжүүлж, хөгжүүлсэн амьдралын их сургууль гэж үздэг юм билээ. Өндөр ашиг, орлогоос цэрвэдэг энэ эрийн гол зорилго нь мөнгөнд бус хуулийн хүрээнд дэлхий нийтийн жишигт нийцсэн бизнесийн цогц үйлчилгээ бий болгохыг зорьж байгаагаас харагддаг. Тэрбээр зах зээл эхлэж, олон хүн ажлаа орхин ганзагын наймаанд мордоход цалингаа гололгүй хуулийн төсөл боловсруулаад л үлдсэн гэдэг. Гэхдээ түүний шийд тэнэг байгаагүйг цаг хугацаа нэгэнт харуулжээ.

Өөрийнхөө үзэл бодлыг хүндэтгэж, шударга явахыг эрхэмлэдэг энэ бизнесмэн бол “Бишрэлт холдинг”-ийн ерөнхийлөгч, “Капитал” банкны ерөнхий захирал А.Ариунболд юм. 1990-ээд оны дунд үед арилжааны банкууд

хямралд өртөн шил шилээ даран дампуурсан байхад Монголын хамгийн анхны арилжааны банкиг өдий зэрэгтэй авч яваа нь түүний хэр царааг бэлээхэн гэрчлэх буй за.

Энэ авъяаслаг бизнесмэн 1965 оны 3-р сарын 20-нд Булган аймагт төржээ. Эцэг Агваанжамба нь Ой модны аж үйлдвэрийн яаманд хэлтсийн даргын албан тушаал хашиж байсан боловч ууган хүүгээ төрүүлэхдээ эхнэрээ Булганд байдаг эцэг, эх хоёр дээр нь аваачсан хашир нэгэн байлаа. А.Ариунболдын унасан газар Булган боловч ундаалсан газар нь нийслэл юм. Хоёр дүүтэй, айлын ууган хүү бусдын л жишгээр өсч торнин 1972 онд арван жилийн гуравдугаар дунд сургуульд элсэн оржээ. Тэр сурлага, хүмүүжил сайтай, олон нийтийн ажилд идэвхитэй оролцдог, спорт, урлаг гээд л ер нь юм юмаараа тэргүүний хүүхэд байжээ. Гэхдээ бага зэрэг зальжин байсан юм шиг санагддаг.

Тэр үед үе үеийн атаманууд цаг ямагт хэн нэгнийг дээрэлхэн зодож, ганц хоёр төгрөгөөр торгодог байсан цаг. Яагаад ч юм А.Ариунболд сурлага, хүмүүжил сайтай нэгэн атлаа атамануудад дээрэлхүүлэх нь бүү хэл халаасан дахь ганц төгрөгөө ч нуулгүй эвийг нь олоод явчихдаг нэгэн байсан гэдэг. Энэ нь хар багаасаа л хэний ч эвийг олоод эн тэнцүү харьцаж чаддаг чадвар олсоны шинж гэж хэлж болно. Хичээл номондоо шамдсан нь үр дүнд хүрч 1982 онд 10-р ангиа төгсөөд уралдаант шалгалтанд орж ЗХУ-ын Эрхүү хотын хэлний бэлтгэлд суралцах хуваарь авав. Бэлтгэлээ амжилттай төгссөнөөр Эрхүүгийн УИС-ийн хуулийн ангид

орж суралцах болжээ. Аав, ээжийн өврөөс дөнгөж гарсан хүүд эхэн үедээ хүндхэн л санагдаж байв. Гэвч тун удалгүй өөрөө өөрийгөө авч явахтайгаа болсон төдийгүй бүр ирээдүйнхээ эхнэртэйгээ хүртэл танилцахаар догь оюутан болж чадсан гэдэг.

Мань эр бэлтгэлээ төгсөөд Эрхүүдээ хоцорсон бол дурлалт бүсгүй нь Москвад суралцахаар болжээ. Гэвч А.Ариунболд оюутны таван жилийг бараг шувуу болгоноор үг дайж, шуудан болгоноор захиа илгээж, өөрөө ч ирж очсоор сайхь бүсгүйгээ эхнэрээ болгож чадсан нь өнөөгийн хүүхэд, залууст сургамжтай зүйлийн нэг билээ. Түүний биеэ авч явах байдал, сурлага, харьцаа зэрэг нь орос багш нарт очсон даруйдаа л таалагдсан нь гайхалтай. Үүний тод гэрч нь түүнийг олон мянган оюутан дотроос сонин зардаг киоскийн худалдагчаар сонгосон явдал юм.

Ингэж А.Ариунболд 150 рублийн цалин, дээрээс нь стипендээ авчихдаг чинээлэг оюутан болж чаджээ. Тэр бусад шигээ наймааг гол зорилгоо болгосонгүй. Эв нь таарвал бага сага наймаа үсэргэчихээс бусад цагаа ажил, хичээлдээ л зориулж байлаа. Харин тэр сэтгэл зүрхэнд нь мөнхөд уягдсан Б.Ундармаатайгаа уулзахаар зав л гарвал Москва явсаар асуудалд орооцолдох нь тэр. Ингэж Элчин дээр дуудагдаж хуралд орсоноор олон удаа зөвшөөрөлгүй Москва явсан хэргээр жилийн хугацаатай үйлдвэрт ажиллах “шийтгэл” хүлээжээ. Жилийн хугацаанд төлөвлөгөө нормоо заавал 100-аас дээш хувиар биелүүлэх

ёстой гэсэн чанд хатуу болзол дагуулахаа ч мартсангүй. Суралцаж буй харъяаллынхаа дагуу Монголдоо ирж Сайд нарын зөвлөлийн Зохион зааварлах хэлтсийн удирдлага дээр ороход толгой түрүүгүй загнасаар модны үйлдвэрт нормын ажилчнаар томилжээ. Энэ бол 1985 он байлаа. Эргээд сургуульдаа орох хүсэл эрмэлзэлдээ хөтлөгдсөн хүү ёстой л улаан галзуу юм шиг ажилласаар төлөвлөгөө нормоо 100 хувь давуулан биелүүлж, тухайн үедээ л өндөр цалин авч байсан нь хөдөлмөрөөр олсон мөнгө ямар үнэ цэнэтэй болохыг ухаарсан гэдэг. Мөн зарим нэгэн завсрын найз нөхдийнхөө мөн чанарыг таних том сорилт ч болсон гэж өдгөө дурсан ярьдаг юм билээ. Үүнээс гадна энэ шийтгэл нь залуу хосуудыг хөндийрүүлж чадаагүйгээр үл барам харин ч бүр улам ойртон дотносуулсан гэдэг.

Ингэж цагаан гартай залуу жил орчим үйлдвэрт алгаа эвэрштэл ажиллан төлөвлөгөө, нормоо гялалзтал биелүүлээд бас чиг тав арван төгрөгтэй дараа жил нь сургуульдаа очиж үргэлжлүүлэн суралцах болжээ. 1989 онд Эрхүүгийн их сургуулийг төгсч хуульчийн ромбо зүүсэн залуу эх орондоо ирж МҮЭ-ийн Төв Зөвлөлд хуульчаар, эхнэр Б.Ундармаа нь Удирдлагын асуудал судлах олон улсын институтэд ажилд орцгоов. Мөн тэр жилдээ хуримаа хийцгээн, үртэй болж бүл нэмлээ. Дөнгөж ажилд орсон хоёр залуу цаг заваа зохицуулах, хүүхдээ асрах гээд л тэвдэж байсан он жилүүд түүний хамгийн жаргалтай дурсамжуудын нэг гэж тэр ярих дуртай. Тэрбээр социализмын төгсгөл үе

дээр ажилд орсон нь чанд хатуу сахилга бат, ажилдаа чин сэтгэлээсээ хандах, хатуужил тэвчээр зэргийг ахмад үеэсээ суралцаж амжсан байх гэж бодогддог.

Мөн хуулиудын төсөл боловсруулалцаж байлаа. Хуулийн төсөл боловсруулахад ҮЭ-ээс хөдөлмөрчдийн төлөөлөл гэдгээр нь заавал оруулдаг байсан юм. Ингэж бичиг хэрэг, хууль дүрэм боловсруулахад биечлэн оролцож “хар бор” ажлыг хийж байсан нь өнөөгийн бизнесийн ажил хэрэгт нь ч нөлөөлдөг.

Тэр цаг үедээ ихээхэн хашир хандаж, зах зээл гээч жинхэнэ утгаараа яаж явах ёстойг уйгагүй судлаж байлаа. Үүний эцэст 1993 онд хувиараа бизнес эрхлэхээр шийдэж ажлаасаа гарав. Тэр хэн нэгнээс эсвэл төр, засгаас хамааралгүй бие даасан бүрэн эрх чөлөө, баталгаатай бизнес эрхлэх нь зүйтэй гэсэн дүгнэлтэнд хүрчээ. Нэн түрүүнд мөнгөн хуримтлал бий болгохын тулд ганзагын наймаа руу орлоо. Аж ахуйн нэгжтэй болохоор шийдэв. Нэр сонгохоор болоход Чинбишрэлт гэдэг хүүгийнхээ нэрний төгсгөлийг авсанаар “Бишрэлт” компани үүссэн түүхтэй. Уг нэрийг хүүдээ өгөхдөө маш их бодож байж өгсөн нь хожмоо компанийнх нь нэр болсон нь энэ. “Бишрэлт” компани Зүүн Европын орнуудаас хүнс, гоо сайхны бараа импортлосноор үйл ажиллагаагаа эхлүүлэв.

Болгар, Польш, Чех, Оросын компаниудтай хамтран ажиллаж эхэлсэн нь өнөөдөр хүртэл үргэлжилсэн хэвээр байна. Тэр бусадтай адил ямар нэгэн улс төрийн нам, хү-

чинд түшиглэн өмч хувьчлалд орохыг хүссэнгүй. Энэ нь “Цаг яаж ч эргээ билээ” гэсэн хуульчийн болгоомжлол байлаа. Түүний бизнес хэн нэгнээс хамааралгүй байх ёстой гэсэн анхныхаа зарчимд одоог хүртэл үнэнчээр үлдсэн нь энэ.

Тэр худалдаа, үйлчилгээнээс бий болгосон мөнгөн хуримтлалдаа түшиглэн “Бишрэлт” хэмээх зочид буудлаа өөрийн хүчээр барьж байгуулсан нь тухайн үедээ л анхаарал татаж байлаа.

Харин “Капитал” банкиг 2001 онд хувьцааг нь худалдаж авсанаар өөрийн болгожээ. “Капитал” банк нь 1991 онд байгуулагдсан Монголын анхны арилжааны банк болох Үйлдвэрийн хувь нийлүүлсэн банкны үргэлжлэл. Нэгэн үе “Шинэчлэл” нэртэй ч байсан. Уг банк нь найдваргүй зээл ихтэй бараг л дампуурчихсан, хоосон нэрнээс цаашгүй болсон байжээ. Үүнд тэр “Дампуурсан байгууллагуудыг ажиглахад ихэнхдээ менежмент нь хэтэрч, удирдлагын арга барил нь дутсан байдаг” гэсэн алдарт Уоррен Ж.Беннисийн онолоор нөхцөл байдалд дүн шинжилгээ хийж олон талтай зорилтыг боловсруулжээ. Өөрөө ТУЗ-ийн даргаар ажиллан чадварлаг боловсон хүчинд түшиглэж эхний ээлжинд өр авлага барагдуулах, менежментийн зөв бодлого хэрэгжүүлэх гээд банкиг жинхэнэ ёсоор нь ажиллуулах механизмыг шат дараалан хэрэгжүүлэв.

Ингэснээр өнөөдөр банкны явуулах ёстой бүхий л үйлчилгээг хийж жинхэнэ утгаараа хөгжиж байгаа. Монгол орон зах зээлд эргэлт буцалтгүй орсон нь нэгэнт тодорхой

болсон учраас хоёрдогч зах зээл дээр ажиллахаар шийджээ.

Монгол улс мал аж ахуйн орон гэдэг утгаар нь мах боловсруулах үйлдвэрийг сонирхов. “Мах импекс” компани дэндүү нүсэр учраас цөөн тооны мал нядлан боловсруулах боломжгүй, зардал өндөртэйг судлаж мэдээд хөрвөх чадвартай сүүлийн үеийн үйлдвэр бий болгохоор шийджээ. Ингээд “Монголмахэкспо” хэмээх үйлдвэрээ 1.5 сая долларын өртөгтэйгээр байгуулж Хятад, Японы хамтарсан үйлдвэрийн тоног төхөөрөмж оруулж иржээ. Уг үйлдвэр нь нэг ээлжиндээ 250 бод, 1000 бог нядлах хүчин чадалтай бөгөөд 2001 онд боловсруулсан бүтээгдэхүүнээ ОХУ-д экспортлох гэрээ хийв. Сэврээх, гүн хөлдөөх, шуллагаа, хиам, дотор эрхтэн боловсруулах цехүүдтэй аж. Махны үйлдвэр нь 150 ажилчинтай бөгөөд 10 аймагт брокеруудаараа дамжуулан малаа бэлддэг байна. 2003, 2004 онуудад Япон руу адууны мах вакуумдаж гаргаж үзэв. Энэ мэтчилэн орчин үеийн жишигт нийцсэн үйлдвэр байгуулж чадсанаар одоо нэгэнт хөлөө олжээ.

Үүнээс гадна тэр “Монгол хүн яахаараа өндөр хөгжилтэй орнуудын чанартай гоо сайхны бараа, бүтээгдэхүүнийг хэрэглэж болдоггүй юм бэ?” гэж ойр дотныхноосоо асуусаар эцэст нь “Бишрэлт косметикс” ХХК-иа байгуулсан аж. Гэхдээ цаг тухайд нь арай хямд үнээр гэсэн зарчим баримтлахаа ч мартсангүй. Ийм ч учраас Revlon, Benetton, Sisley, Marc Aurel, Elizabeth Arden, Cosmopolitan, Mavive, Puig, Dolce

and Gabbana, Versace, Bourjois, Burberry Brit, Moschino зэрэг брэндүүдийг АНУ, Итали, Франц, Англи, Испани зэрэг улсуудаас импортлох болов. Гэхдээ нэгэн зүйлийг тодотголгүй өнгөрч болохгүй. Гадны аль ч улс нэртэй брэндээ манайд борлуулах ямар ч сонирхолгүй байдаг. Нэгд газар хол, хоёрт хүн ам цөөтэй зэрэг хүчин зүйлээс шалтгаалдаг. Харин манай компаниуд уйгагүй хөөцөлдсөний эцэст л дистрибьютерийн зөвшөөрлийг авч чаддаг. Тэр ч бүү хэл зах зээлд хуурамч бүтээгдэхүүн их хэмжээгээр үзэгдэх болсоноор ОХУ-ын Улаан-Үд, Эрхүү зэрэг хотуудаас ирж гоо сайхны хэрэглэлээ авдаг хүн олширсон аж.

Хамгийн ирээдүйтэй салбар бол “Утаагүй бизнес” гэж ярилцдаг аялал жуулчлал. Энэ салбарт бизнес эрхлэх зорилгоор “Mondiscovery tours” аялал жуулчлалын компанийг байгуулж олон төрлийн ажил зохион байгуулсанаар олон мянган жуулчинг Европын холбоо болон АНУ-аас хүлээж авдаг болжээ. Уг салбарыг мэдээж мэргэшсэн боловсон хүчнээр удирдуулдаг. Мөн Монголын хамгийн ирээдүйтэй бизнесийн салбар болох барилгыг ч орхигдуулсангүй. “Юнико констракшн” ХХК нь “Бишрэлт” зочид буудлын засал, 3-р хорооллын “Минж плаза” зэрэг бүтээн байгуулалтын олон арван ажлыг хийж гүйцэтгэжээ. Хөрөнгийн зах зээлдээр хожмоо гарч ирсэн “Бишрэлт” компани 2006 оны 12-р сард бүх аймаг, хотод салбартай эм ханган нийлүүлэх “Монголэмимпекс” хувьцаат компанийн төрийн өмчид байсан 51 хувийг худалдаж авлаа.

Хүнийрхүү хандан өмч хөрөнгө шамшигдуулж байсан удирдлагуудыг нь өөрчилж, тодорхой бодлого баримтлан ажилласнаар алдагдлаас богинохон хугацаанд гаргаж чадав. А.Ариунболдын тухай бичихэд эхнэр Б.Ундармааг нь орхигдуулбал алдас болно. Энэ хоёр хүн эрвийх дэрвийхээрээ л зүтгэсээр энэ бүх баялгийг бий болгож чадсан юм. Боловсон хүчний хувьд хэн юу чадна тэр л хүн удирдлагад гарах бүрэн бололцоогоор хангаж чадсан. Тиймээс ах, дүү төрөл төрөгсөд гэхээсээ илүүтэйгээр тухайн салбараа сайн мэддэг, итгэл найдвартай хүмүүсээр охин компаниудаа удирдуулдаг. Тэрбээр бизнес гол нь итгэлцэл дээр явагддаг гэж үздэг юм билээ.

Тиймдээ ч жилдээ тэрбум гаруй төгрөгийн татвар төлдөг энэ компани сүүлийн гурван жилд "Top-100" аж ахуйн нэгээр шалгарч, 2006 онд шилдгийн шилдэг болж чаджээ. Тэр архи, тамхины бизнест хөл тавихаас цээрлэдэг, онцгой албан татвар төлдөг бизнес эрхэлдэггүй учраас улсад төлдөг татварынх нь хэмжээ өндөр биш байж болох юм.

Түүний баримталдаг зарчим маш энгийн. Аливаа ажилд санаачилгатай, хэрэгтэй цагт зөв шийдвэр гаргах чадвартай байх, зорилгоо хэрэгжүүлэхийн тулд эцсээ хүртэл зүтгэдэг байх ёстой гэсэн зарчмыг тэр баримталдаг. Алив зугаа цэнгээн, тоглоом наадгайнаас хөндий энэ эрхэм ялимгүй хямсгар юм шиг атлаа харьцангуй нээлттэй нь 1200 ажиллагсдаа удирдахад дөхөм болдог болов уу. Тэгээд ч мань эр япон хүний хэв шинжит дүрийг үнэлдэг. Тиймдээ ч

хүүгээ Японд сургаж байна.

“Монгол улсын ирээдүй, хөгжлийн төлөө хамтдаа” гэсэн уриаг дэвшүүлэн ажиллаж буй А.Ариунболд захирал сурах чадвартай атлаа амьдралын боломжгүй хүүхдүүдэд гар сунгаж, байгаль орчноо хамгаалахад хөрөнгө зарцуулах зэргээр нийгэм рүүгээ хандсан олон ажлыг хийжээ. Энэ бүхнээ рекламдах дургүйгээ тэр “Өгье гэвэл ганцаасаа, уйлья гэвэл сохроосоо” хэмээн тайлбарласан билээ. Мөнгөнөөс илүүтэйгээр цаг хугацааг харамладаг энэ эр хууль, ёс суртахуунд “хүлээтэй” явсан нь амжилтынх нь эх үндэс болж чаджээ.

Цэрэндоржийн БАЛДОРЖ



“Монголын хэвлэлийн магнат” гэж нэрлэгдэх болсон энэ эрийн мэдэлд “Өнөөдөр”, “Таван цагираг”, “Ням гариг”, “UB post”, “Би би би” зэрэг сонин, “MN-25” телевиз болон “Монгол ньус” компани багтдаг.

[Мөнгө бол хамгийн хүчтэй донтуулагч хар тамхи гээд хэлчихвэл буруудахгүй болов уу. Тиймдээ ч ихэнх бизнесмэн олох тусмаа улам улайрч эцэст нь мөнгөний боол болж хувирдаг.] Мөн нэг хэсэг нь мөнгөнд бялуураад төгс аз жаргалыг олж ядахдаа мансууран донтож элдэв гаж зүйлсийг сонирхох нь бий. Тэгвэл маш цөөхөн хүн мөнгө наад захын хэрэглээ гэж үзээд тодорхой хэмжээний баялаг хуримтлуулсанахаа дараагаар дуртай зүйлээрээ оролдож, түүнээс таашаал хүртэн жаргаж суудаг. Чухам л энэ ангилалд лавтайяа багтах эрхэм бол “Монгол ньюс” ХХК-ийг үүсгэн байгуулагч, “Монголын хэвлэлийн магнат” гэж нэрлэгдэх болсон Ц.Балдорж юм.

“Монгол ньюс” компанийн төв байрны дээд давхарын дөрвөн талдаа цонхтой гонхонд морилдог энэ эрхэм Ерөнхийлөгч асан Н.Багабандид “Өвгөнтийн хөндий”-г зааж өгсөн гэдэг.[Эхийнхээ гэдсэнд байхдаа нагац эгчдээ үрчлэгдсэн “үнэтэй” хүү өөрийгөө чонын амьдралаар өссөн гэж ёжтойхон тодорхойлсон нь бий. Энэ нь ядарч зүдэрч өссөн гэсэн үг биш.

Ердөө л айлын ганц хүү болж, бүхнийг өөрөө шийдэж байснаа хэлж буй нь тэр. “Муу амьд явахаар сайн үх” гэсэн “харгис” үзэлтэйг нь бодохоор өөрийгөө чонотой дэмий ч нэг зүйрлээгүй байх. Айлын авгайд дурлачихаад хөдөө цөлөгдөж, “Ардын эрх”-ээс хусагдчихаад “Өнөөдөр”-өө босгосон гээд хэр барагтай дарагдахааргүй “дайсан”. Н.Багабанди, Ш.Отгонбилэг хоёрыг танилцуулж, Монголын

хүчирхэг гурвалыг бий болгосон энэ эрийг “Хэвлэлийн магнат” гэж нэрлэх нь бий. Уг нь хэвлэлийн магнат гэхээр Австрали гаралтай Америкийн тэрбумтан Руперт Мэрдок л санаанд буудаг. Руперт Мэрдок увайгүй зан, башир аргаараа хэвлэлийн зах зээлийг эзлэн түрэмгийлсэн бол Ц.Балдорж мэдээ бичихээс эхлээд энэ ажилдаа дуртайдаа л өөрийгөө “тарчлааж” яваа нэгэн. Тэгэхлээр түүнд хэвлэлийн магнат бус сэтгүүлч гэдэг алдар нь л гоё зохих байх.

Нийтлэлийн эхэнд түүнийг мөнгөний боол бус эзэн нь байж чадсаныг дурьдсан нь санамсаргүй хэрэг биш. Тэр нэр, нөлөөгөө баялаг болгож чадсаныхаа хэрээр өнөөдөр тооны машины ард бус бичгийн машины ард суун жүжиг бичиж, кино найруулж байгаа нь жаргалтай хэрэг бус уу? Багахан хоолонд цадаж сурсан түүний хүч, хөдөлмөрөөр Монголын анхны чөлөөт телевиз, сонингууд, жуулчлалын салбар, барилгын компани, “UB-2” амралтын газар, гольфын талбай бий болж, “Улаанбаатар” зочид буудлын дийлэнх хувьцаа, томоохон брэндүүдийн дистрибьютер болсон гээд өмч хөрөнгийг нь дансалвал Монголын шилдгүүдийн тоонд зүй ёсоор багтана. Монголын хэвлэлийн ертөнцөд өөрийн гэсэн эзэнт гүрнээ бий болгосон Балдорж 1953 оны 12-р сарын 15-нд Говь-Алтай аймгийн Шарга сумын нутагт төржээ. Түүнийг гэдсэнд байхад ээжийнх нь дүү үрчилж авах захиалгаа аль хэдийн өгчихсөн байсан учраас Цэрэндоржийн хүү болон мэндэлжээ гээд бичихэд буруудахгүй байх. Орон даяар атар газар эзэмших хөдөлгөөн өрнөж, тариаланч элсүүлэхэд

саналаа өгсөнөөр тэднийх Сэлэнгийн Ерөө сумын айл болжээ.

Дөрөвдүгээр анги төгссөн аав нь САА хэсч ажилласаар бригадын дарга болтлоо дэвшсэн, ажлын төлөө төрсөн нэгэн байлаа. Ц.Балдорж өөрийнхөө тухай ярих болгондоо аавыгаа дурсдаг. Хөдөлмөрийнхөө үр дүнд тариаг яг л хүн шиг ойлгож сурсан аавыг нь “Цагаан хөтөлийн хар чоно” гэж нэрлэдэг байсан гэдэг. Усч хүн усандаа гэгчээр Ц.Балдоржийг оюутан байхад нь тариа хураалтын үеэр осолд орж нас барсан аж. Ц.Балдорж ааваасаа тоймгүй айж байсан боловч алган боов бүү хэл ганц ширүүн үг ч хэлүүлэлгүй өнгөрсөн нэгэн явдлаа огтхон ч мартдаггүй. 6-р ангид байхдаа бусадтайгаа дарвин тамхи татжээ. Найзууд нь түүнийг айлын ганц хүүхэд болохоор хайрцаг пүүшигээ гэртээ хадгал гэж үүрэгдэв.

Мань эр ч номын сандаа хадгалж орхиод тайвширч орхиж. Нэг өдөр хичээлээсээ иртэл дүнс ороодог аав нь пүүшиг тавьчихсан татаж суух юм гэнэ. Хэн хэн нь юу ч дуугарсангүй. Аавыгаа гарсан хойгуур санд мэнд тамхиа шалгатал байсангүй. Буруу хэрэг хийвэл тоосыг нь чангахан гүвдэг ааваасаа жинтэйхэн юм хүлээн айж, мэгдэж байсан боловч хар цагаан дуугүй өнгөрсөн байна. Энэ нь хүүд бүр ч хатуу шийтгэл байсан бөгөөд аавыгаа амьдад тэр лонх хүзүүдэх нь бүү хэл утаа ч гаргаагүй гэдэг. Ц.Балдоржийн сурагч ахуй цаг яг л нүүдлийн шувуу шиг өнгөрсөн. 18-р сургуульд 1-р ангид орж, дараа жил нь 28-р сургууль, гурав,

дөрөвдүгээр ангидаа Хонхорт шинэ тутам байгуулагдсан бага сургуульд очиж суралцжээ.

Тэнд л Ш.Отгонбилэг агсантай нэг ангид тохой нийлүүлэн суусанаар энэ хоёрын цуутай нөхөрлөл эхэлсэн түүхтэй. Тэр үеийн “Пионерийн үнэн” сонин дээр дэлхийн бөмбөрцгийн ард зогсчихсон “онц” сурлагатан хоёр хүүгийн зураг гарч байсан нь тэр хоёрынх. Хонхорт бага сургууль дүүргэсэн Ц.Балдорж хотод дөрвөн ханат бариулан ганцаараа аж төрөх болов. Тэр жилдээ шарлаад үхэх шахсан тул Угтаалд аав, ээж дээрээ очжээ. Ц.Балдорж багадаа гэрийнхээ хамаг ажлыг аялуулж, аавтайгаа нийлэн ээжийгээ эрхлүүлж байдаг асан гэгээн дурсамж нь өнөө хэр түүнд үлдэн хоцорчээ. Тиймдээ ч Швейцарьт сурдаг охиноо Улаанбаатараас утсаар сэрээж, оронд нь ороход мөн л утсаар бүүвэйлэн эрхлүүлж байдаг.

Жаргалантын 10-н жилийн сургуулийг төгсөн төгсөтлөө 50 км газрыг унадаг дугуйгаар туулдаг байжээ. Дунд сургуульд байхдаа тэр ирээдүйнхээ мэргэжлийг бараг л сонгочихсон байлаа. Нэг бол нисгэгч эс бөгөөс зохиолч, сэтгүүлч болно гэсэн мөрөөдөл тээх болсон нь учиртай. Түүнд монгол хэл, уран зохиолын хичээл зааж байсан Ш.Бадарч багш нь энэ чиглэлийн дур сонирхлыг бий болгосон гэж үздэг. 10-р ангиа овоо төгссөн болохоор ч тэр үү МУИС-ийн бэлтгэлд хуваарь авав. Намар нь САА руу явж ахин шарласнаар 1972 онд бэлтгэлээ төгсч Эрхүүгийн их сургуулийн сэтгүүлчийн ангид хуваарь авч бөөн баяр боллоо. Монгол оюутнуудын жишгээр

багахан наймаа хийнэ. Харин хоёрдугаар курсээсээ жинхэнэ мөнгөний ажил хийх завшаан тохиолдов. Тэр үед ЗХУ-д БАМ-ын төмөр замыг Сибирийн их хөвч дундуур татаж, ажилчин элсүүлж байлаа. Мань эр тэр шалгуурт нийцсэн багш, оюутнуудын багт тэнцсэн учраас ажиллах боломж олдох нь тэр. Сар илүү ажиллаад 1200-1400 рублийн цалин авна гэдэг барж идэх мөнгө биш. Өрөөндөө 700 рублийн үнэтэй “Рубин” хэмээх өнгөт зурагт аваад тавьчихсан, үсээ ургуулсан ганган амьтан болж хувирчээ. 1977 оны хавар сургуулиа төгсөөд “Үнэн” сонинд хуваарилагдсан нь түүнийг хэр анзааны оюутан байсныг гэрчлэх байх.

“Үнэн” сонины нэгдүгээр орлогч эрхлэгч Дэлэг түүнийг захидал харилцааны хэлтэст хуваариллаа. Тэр үед захидал харилцааны хэлтэс гэдэг бөөн ажил, өндөр хариуцлага шаардсан ажил байв. Хэдэн зуун захидлыг уншин хариу бичнэ. Анхны даалгавар биелүүлж, юу сурсанаа харуулах цаг ирж Налайх руу томилолт өвөртлөн хөдөллөө. Овоо дөнгүүр юм биччихлээ гэж бодсон чинь өмнөөс нь ураад шидчихдэг байгаа. Мань эр цөхрөлгүй дахиад бичээд ортол сонинд хэвлэж “гайгүй хүүхэд” гэсэн урамшууллын үг сонсч байсан гэдэг. Ц.Балдорж “Үнэн” сонинд ажиллахдаа бүх хэлтсийг дамжин гайгүй сэтгүүлч болох төлөв ажиглагдав. Овоо дориун сэтгүүлч болж, цаашаагаа дэвших замаа хайр сэтгэлийн улмаас хэсэг хугацаанд тасалдуулсан нэгэн “явдал” буй.

Тэрбээр Эрхүүд сурч байхдаа буриад бүсгүйтэй

ханилах, суух дээрээ тулан охинтой болсон ч зайлшгүй шалтгаануудын улмаас өрх тусгаарласан түүхтэй. Түүнийг “Үнэн” сонинд байхад Ерөнхий эрхлэгчээр нь Цэндийн Намсрай ажиллаж байлаа. Хамт ажиллагсад нь Ц.Намсрай эрхлэгчийн охин Шүр гэдэг бүсгүйг ам уралдан магтана. Том хүний охин гэхэд тамхи татчихдаг, эв нь таарвал зуу татчихдаг, муухан эр хүнээс дээр, манайд ажиллаж байгаад Москва явчихсан гээд л ярьцгаана. Ц.Балдорж энэ яриаг чихнийхээ хажуугаар өнгөрүүлж байсан боловч тун удахгүй түүнд дурлалчихаад “Дурлалын романс” эгшиглүүлнэ чинээ санасангүй.

1980 онд Москвад олимпийн тоглолт болох гэж байсан учраас 79 оноос эхлэн сэтгүүлчдийн багийг дадлагажуулах ажилд ороод байлаа. Уг багт орос хэл сайтай учраас Ц.Балдорж багтаж, түүнийг ЗХУ-ын Таллин хотод баригдсан шинэхэн усан бассейныг сурвалжлуулахаар явуулжээ. Тэр мэдээж Москвагаар дайрсан нь ойлгомжтой. “Үнэн” сонины гадаад харилцааны хэлтэст ажилладаг Мөнхбаатар гэдэг залуу хамт явж байгаад “Чамайг ер нь Шүртэй танилцуулнаа” гэх нь тэр. Ц.Балдорж Н.Шүртэй танилцахаар “Россия” зочид буудлын зүг явж байхдаа архи, тамхи хэрэглэдэг тас тас хөхөрсөн хээ шаагүй хүүхэнтэй уулзалдах юм байна гэж бодож явсан гэдэг. Түүнтэй уулзах хэдхэн мөчид өмнөх төсөөлөл нь ул мөргүй арилж, сэтгэл зүрхээ нэгмөсөн өгсөн билээ. Ц.Балдорж энэ тухайгаа “Ёстой хиртэй гараар баримгүй сайхан амьтан байсан. Тэр сайхан үнэр, ялдам атлаа

даруухан зангийг нь ээ” гэж хэнээс ч нуулгүй дуу алдсан аж. Уг уулзалт Ц.Балдоржийн зүрхний ховдолд хадагдсан бол Н.Шүр бараг мартчихсан байлаа. Жилийн дараа Н.Шүр “Үнэн” сонинд ирж ажилласнаар тэдний нууцхан амраглал эхэлжээ.

Н.Шүрийн нөхөр Гадаадтай эдийн засгаар харилцах улсын хорооны орлогч даргаар ажиллаж байсан боловч тэр хайр сэтгэлдээ захирагдан “шалдан” сэтгүүлчийг сонгосон юм. Нууцхан амраглал нэгэнт ил болсон учраас “Үнэн” сонины ерөнхий эрхлэгч Ц.Намсрай гуай ирээдүйн хүргэнээ охиноосоо холдуулах гэж 1980 оны 12-р сард Завхан аймаг дахь сурвалжлагчаар цөлөх нь тэр. Ухаан алдатлаа дурлалцсан хосуудын хувьд энэ бол юу ч биш байсан. Бие бие рүүгээ ирж очилцсоор эцэст нь хүчрэгдэхээ больсон учраас хориглох ч хүнгүй болжээ. Завханд гурван жил ажилласан Ц.Балдорж 1984 онд Москвагийн Нийгмийн ухааны академид суралцахаар явлаа. Түүнийг хойно сурч байхад Н.Шүр охиныг нь төрүүлснээр энэ хоёр хүний мөнхийн амьдрал эхэлсэн юм. Айлын авгай урвуулсан нь алдаа байх. Гэхдээ Н.Шүрийн хуучин нөхөр Ч.Дөл агсан Ц.Балдоржийнхоор орж гарч найзууд бололцож чадсан нь нэгийг хэлж, хоёрыг өгүүлнэ.

Хоёр хүү нь Ц.Балдоржийг “аав” гэдэг хэрнээ төрсөн эцгээ “Дөл аав” гэж дуудаад зэмлүүлж байсан гэдэг. Тэрбээр хоёр хүүгээ хүнийрхэлгүй өсгөж, гадаадад боловсрол эзэмшүүлэн хоолны захад хүргэсэн. Үүнийг Ч.Дөл

агсаны ээж сонинд өгсөн ярилцлагадаа үнэнээр нь өчиж, баярлаж явдгаа ний нуугүй ярьсан байдаг. Ц.Балдорж 1987 онд Нийгмийн ухааны академиа төгсөөд “Үнэн” сониндоо хэлтсийн эрхлэгчээр ажиллаж байгаад 1990 онд “Ардын эрх” сонины 1-р орлогч, хоёр жилийн дараа ерөнхий эрхлэгч болсон юм. Мөн Монгол улсын анхны Ерөнхийлөгч П.Очирбатын Хэвлэл мэдээллийн албаны даргын ажлыг ч хашиж байв.

Ц.Балдорж 1996 он хүртэл “Ардын эрх” сонины ерөнхий эрхлэгчээр ажиллаад намын харъяаллаар ажлаасаа халагдаж, өөрийн гэсэн сонин бий болгосон түүхтэй. Харин бизнес рүү албан ажил эрхэлж байхдаа буюу 1991 онд оржээ. Монгол улс чөлөөт зах зээлийг сонгосноор хүн бүхний тархинд өмчтэй болох бодол ороод байлаа.

Ц.Балдоржийн хувьд гэвэл нэр нөлөөтэй түүнийг зах зээл, бизнес нь “өөрөө” сонирхсон гэдэг. Тэр 1988 онд “Үнэн” сонин дээр “Далай ээж цаазын тавцанд” хэмээх өгүүлэл бичиж шуугиан тарьсан билээ. Оросын нэрт зохиолч Валентин Распутины санаачилсан “Байгаль нуурыг хамгаалах хөдөлгөөн”-ий хурал Японд болоход түүнийг урьжээ. Дараа нь уг хөдөлгөөний хурлыг Ц.Балдорж Монголд хийхийг санаачилсан аж.

Уг хуралд япончууд олноороо ирсэн бөгөөд түүнийг “Аялал жуулчлалын бизнес эрхлээч” гэж ятгажээ. Монгол орон картын бараанд орж, дэлгүүрийн лангуундээр давснаас өөр юмгүй хүндхэн үе байсан учраас мань эр халгаасангүй.

Харин дараа жил нь Японоос 100-аад хүний бүрэлдэхүүнтэй баг ирж МҮЭ-ийн Соёлын төв ордонд “Кимоно шоу” зохион байгуулахдаа түүнийг урьжээ. Япончууд дахиад л ятгалаа. “Чи харж байгаа биз дээ? 100 хүн ирсэн байна” гээд л салдаггүй гэнэ. Мань эр аргаа барахдаа “Надад мөнгө байхгүй. Тэгээд ч би аялал жуулчлалын талаар ямар ч мэдлэггүй” гээд л үнэнээ хэлэв. Цөхөрдөггүй япончууд түүнийг Бээжинд яваад очвол гарааны мөнгө болох 10 мянган долларыг өгье гэж хэлсэн төдийгүй арга замыг нь хүртэл зааж өгөв. Дипломат паспорттай байсныхаа хувиар Бээжин явж ЭСЯ дээр 10 мянган ногооноо хүлээн авчээ. Тэр үед их мөнгө барьж үзээгүй байсан болохоор ч тэр үү бараг л өвөртлөж унтаж байсан гэж тэр хошигнон ярьдаг.

Мөн япончууд хуучивтар машин ч явуулсан байлаа. Ийнхүү 1992 оны хавар Элсэн тасархайд 10 гэр барьсанаар жуулчны баазынхаа шавыг тавьжээ. Ажилчин хөлслөх мөнгөгүй байсан учраас эхнэр, хүүхэд, ах, дүүстэйгээ л цугтаа үзэж тарна. Жуулчдад өгөх хоол олдохгүй, “Дэвшил”-ээс гуйж байж бага зэрэг өргөст хэмх, улаан пооль олно. Гэвч тэр цөхрөөгүй юм. Эхний жил 100-аад жуулчин авч байсан бол сүүлдээ 600-700-д хүрч Их тэнгэр, “Улаанбаатар” зочид буудалтай гэрээ хийдэг болсон аж. Энэ амжилтаа тэр итгэлцэлтэй холбож үздэг. Үнэхээр ч япончууд түүнд итгэсэн учраас Ц.Балдорж анхандаа итгэл алдахгүйг хичээж, эцэстээ жинхэнэ гольдролд нь оруулсан болов уу. Мөн түүний албан тушаал, нэр нүүр ч нөлөөлсөн нь дамжиггүй. Бас япон

найзынх нь “Энэ юмыг зөвхөн би л хийнэ. Надаас өөр хэн ч хийж чадахгүй” гэж өөртөө хэлж бай” хэмээн сургасан нь их хүч өгсөн гэж Ц.Балдорж дурсдаг.

Аялалжуулчлалын бизнесийг хэдэн жил эрхэлж байтал хөрөнгийн зах зээл дээрх бизнес эхэлсэн учраас “Улаанбаатар” зочид буудлын хувьцааг цуглуулахаар шийджээ. Тэр эхэн үедээ “Ажнай”-н Д.Бат-Эрдэнэтэй хамтарч байсан боловч эцэстээ бусдаас худалдаж авсаар 85 хувьтай болж чадсан юм.

Үүнд түүний найз Ш.Отгонбилэг агсан оролцсон гэдэг яриаг тэр эрс эсэргүүцдэг юм билээ. Гэхдээ тэр хоёрт хамтарсан бизнес бас бий. Тэр талаар аяндаа өгүүлэх болно. Аялал жуулчлалын бизнес эрхэлж байсан түүнд хамгийн түрүүнд зочид буудал хэрэгтэй байсан нь ойлгомжтой. “Улаанбаатар” зочид буудал хамгийн анх №1 дугаартайгаар хувьцаа нь 100-н хувь Хөрөнгийн биржээр тараагдсан хувьцаат компани юм.

Анхлан тэр 35 хувийг нь авсан байсан. Олон хүн өмчилснөөр хөрөнгө оруулалт хийгддэггүй учраас бусад нь түүнд хувьцаагаа зарсан гэдэг. Түүнд нэг дутагдал бий гэж ойрын хүмүүс нь ярьдаг. Бүхнийг өөрийнхөөрөө шийдэж, эцсийн шийдвэрийг зөвхөн Ц.Балдорж л гаргадаг явдал. Магадгүй энэ зан нь “Улаанбаатар” зочид буудлын өнгө төрх, менежментийг 100 хувь өөрчилж, орчин үетэй нь хөл нийлүүлэхэд нөлөөлсөн болов уу. Ц.Балдорж энэ хооронд “Ардын эрх” сонины ерөнхий эрхлэгч болсон байлаа.

Албаны ажил руу өнгийхийн учир нь түүнийг 1996 онд намын харъяаллаар ажлаасаа өөрчлөгдөж, хувийн хэвшил рүү хоёргүй сэтгэлээр орсон түүхэн нөхцөл бүрдсэн болохоор тэр.

Ц.Балдорж аливаа зүйлд ямагт анхаарлын төвд байхыг хүсдэг. Тэр хоёрдогч, гуравдагч байхыг хэзээ ч хүсч байсангүй. Ерөөсөө л “Хий эсвэл боль” гэсэн дэндүү товчхон зарчмаар ажилладаг. 1996 оны УИХ-ын сонгуулиар Ардчилсан хүчин ялж, түүнийг хамт олонтойгоо нийлж хүч хөдөлмөрөөрөө босгосон сониноос нь холдуулна гэж тэр зүүдэлсэнгүй. Тэр үед найз Багаа нь (Н.Багабанди) УИХ-ын дарга, Ерөнхийлөгчөөр П.Очирбат нар ажиллаж байлаа. П.Очирбат түүнд “Наад сонинг чинь төр биш та нар байгуулсан юм” гэж хэлж байсан гэдэг. Мөн П.Очирбат гуай түүнийг “Та нар ордонд шигдэж байхаар гарч, хамт олонтойгоо сониноо хувьчилж аваач” гэж хүртэл ятгаж байсан нь бий.

Ийм ч учраас “Ардын эрх” сонин хэрхэн өөрийн гэсэн байр савтай болсон түүхийг эргэн санахад илүүдэхгүй болов уу. Ерөнхий сайд байсан Д.Бямбасүрэн дээр орж байр гуйтал хагас боловсруулсан бүтээгдэхүүний үйлдвэр барих гэж байгаад дутуу орхигдсон барилгыг “Өөрсдөө гүйцээгээд ор” гэж заасан гэдэг. Зээл аваад явж байтал банк зээлээ зогсоосноор гацаанд орох нь тэр.

Ц.Балдорж барилгаа ашиглалтанд оруулахын тулд багын найз Ш.Отгонбилэгтэйгээ уулзахад “Тэгвэл би

талыг нь санхүүжүүлье. Үлдсэнийг нь та нар... Би төрийн сонинтой өөрийнхөө өмчийг хутгахгүй” гэж хэлсэнээр “Шинэ интернэшнл” компани байгуулагдан “Ардын эрх”-тэй хамтарч байрыг нь босгохоор болжээ. Ингэж 1994 оны шинэ жилээр байр ашиглалтанд орсон юм. Мөн Ц.Балдоржийн солонгос найз хэвлэлийн машинаа хямдхан зарсанаар өөрийн гэсэн үйлдвэртэй болсон гэдэг.

“Ардын эрх” сонинг Ц.Балдорж ингэж анхлан бие даасан аж ахуйн нэгж, 170 хүнтэй нүсэр байгууллага болгож чадсаныг үгүйсгэх аргагүй. 1996 онд “Ардчилсан холбоо” эвсэл сонгуульд ялсанаар Төрийн төв хэвлэл “Ардын эрх”-ээ өөрийн гэсэн хүнд өгөх шаардлагын үүднээс түүнийг халахаар болжээ. Түүнээс шалтаг эрэн хуралдаж байх үеэр Баабар “Бид нар халах гэж л тохироо биз дээ? Сайн ажилласан гээд л халж орхиё” гэж байсан сураг бий. Нэг шалтаг нь найз Н.Багабандитай нь холбогдуулсан явдал. Халагдсан ч гэлээ түүнд өмч хөрөнгө, түүнийгээ өөд татах бизнес байсан нь ойлгомжтой. Гэвч Ц.Балдоржийг сонин хэвлэлгүйгээр төсөөлнө гэдэг боломжгүй хэрэг. Тэгээд ч мань эр өөрийг нь халлаа гэхэд “Ардын эрх”-ээс дутахгүй сонин бий болгоно гэсэн зорилготой байсан юм билээ. Хэрвээ Ц.Балдорж сонин хэвлэлгүй бол уснаас нь гаргасан загас шиг л болох байсан болохоор бизнесээс олсон мөнгөөрөө сонин гаргахаар боллоо. Ш.Отгонбилэг агсны “Шинэ интернэшнл”-ээс өрөө хөлсөлж, ганц компьютер худалдаж аваад шалан дээр тавьж “Өнөөдөр” сониныхоо анхны дугаарыг гаргасан

түүхтэй. Ажилтнууд нь бүгдээрээ шахам түүнийг дагаж гарна гэсэн боловч боломжоо ойлгуулснаар 14 хүн авч ажиллахаар болжээ. Бээжин явж хэд хэдэн компьютер, сандал ширээ авч ирсэнээр ажил нь жигдэрлээ. “Ардын эрх”-ийн шинэ удирдлага ““Ням гариг”, “Таван цагираг”-аа өөрөө ав” гэсэн учраас явцын дунд хэд хэдэн сонин нэмэгдсэн билээ.

Ц.Балдоржийн хувьд мөнгөтэй байсан болохоор сонин гаргах нь нэг их бэрхшээлгүй байсан байж болох. Харин биеэ даасан хараат бус сэтгүүл зүйг жинхэнэ утгаар нь бий болгож чадсан нь чөлөөт хэвлэлд оруулсан түүний үнэлж барашгүй хувь нэмэр гэж хэлж болно. Ингэж аялал жуулчлал, хэвлэл мэдээллийн хэрэгслийг багтаасан “Монгол ньус” компани бий болсон юм.

Тэр хэвлэл мэдээллийн хүчирхэг ертөнц байгуулахыг мөрөөдөж байлаа. Түүнийг “Ардын эрх”-ийн эрхлэгч байхад “Монгол телевиз”-ийн Алтай, Авирмэд хоёр “FM радио байгуулъя” гэсээр орж иржээ. Тэд өмнө нь “Цагаан шонхор” FM радиотой байгаад дампуурсан боловч техник хэрэгсэлтэй үлдсэн байжээ. Ингээд “АЭ энд Жааг” радио үүсэн бий болж дөнгөн данган ажиллаж байтал дахиад л Авирмэд, Алтай хоёр орж ирэх нь тэр. Энэ удаад тэд телевиз байгуулах санаатай орж иржээ. Үнэндээ Алтай, Авирмэд хоёр Ц.Балдоржоор дамжуулан найз Ш.Отгонбилэгээс нь хөрөнгө мөнгө татах зорилго агуулсан нь ойлгогдож байлаа. Тэд “Отгонбилэг та хоёр мөнгө гаргаад хэдэн хувиач хамаагүй эзэмш. Бид ажиллая” гэж хэлсэн гэдэг. Ер нь

тухайн үед түүнтэй харьцсан хүмүүс өөрийнх нь цаана дандаа л Ш.Отгонбилэг агсныг харж ярьдаг байсан юм. Гэвч Ц.Балдорж түүнтэй найз байсан гээд зэсийн наймаа руу ороогүй. Харин 1994 онд Ш.Отгонбилэг агсан түүнтэй зуу татаж суугаад “Хоёулаа нэг аймаар бизнес хийе” гэж хэлэхэд нь тэр “Ямар бизнес?” гэж асуухад “Монголын алтыг тэр чигээр нь барья. Хэрэв чи орно гэвэл хамгийн амархан” гэж хэлсэн гэдэг. Ц.Балдоржийн зурхайд газар шороо, уул ус хөндөх цээртэй гэж гардаг учраас тэр яриа тэгэсхийгээд мартагджээ.

Авирмэд, Алтай хоёрын телевиз байгуулах санааг Ш.Отгонбилэгт хэлтэл “Тэр чинь харин зөв шүү. Баруунд телевиз ашигтай байдаг. Гэхдээ 51 хувийг нь бид хоёр авна” гэж хэлсэнээр 1996 онд “MN-25” телевиз бий болсон аж. Телевизийн тоног төхөөрөмжийн үнэ болох 105 мянган долларыг Ш.Отгонбилэг, Ц.Балдорж нар гаргаснаар 51 хувийг эзэмшиж, Алтай, Авирмэд нар нөхдийнхөө хамтаар менежментээ 49 хувиар үнэлж энэ телевиз үүсчээ. Ц.Балдоржийн талийгаач найзтайгаа хамтарч хийсэн бизнес ердөө л энэ гэнэ. “MN-25” телевизийн санхүүг Ц.Балдорж өөрөө барьдаг бөгөөд 2005 онд л дөнгөж ашигтай ажиллаж эхэлсэн гэнэ. Энэ ч утгаараа Ц.Балдорж шинэ тутам байгуулагдаж буй телевизүүдийг хэн нэгнээс санхүүждэг, хараат гэж хэлнэ лээ. Тэр хэвлэл мэдээллийн хэрэгсэлтэй байдгаа хоёр хүчин зүйлээр тайлбарладаг. Нэгдүгээрт, энэ бол түүний ажил. Хэвлэлгүйгээр Ц.Балдорж “Балдорж

биш” болох учраас тэр. Хоёрдугаар хүчин зүйлийг нь хэвлэл мэдээлэл түүний зэвсэг гэж бид өмнөөс нь тодорхойлж байна. Тэрбээр үүнийг огтхон ч үгүйсгэдэггүй бөгөөд “Би парламентын аль ч гишүүнээс айдаггүй” гэж ам бардам хэлсэн билээ.

Өмнө нь түүнийг Ш.Отгонбилэг, Н.Багабанди нартай дотно гэдгээр нь дарах сонирхол байсан бол одоо өсөн дэвжиж байгаа нь зарим хүнд таалагддаггүй учраас мөн л дарах бодлого байдгийг тэр нэгэнтээ ам алдсан удаатай. Эндээс улбаалаад тэр гурвын нөхөрлөл хэрхэн эхэлснийг бичих нь зүйтэй байх.

Тэр Ш.Отгонбилэг агсантай бага сургуулийн нэг ангийн найзууд, хожмоо Эрхүүд хамт суралцаж байсан гэдгийг дээр өгүүлсэн. Харин Н.Багабандитай Москвад Нийгмийн ухааны академид хамт суралцаж, нэг өрөөнд аж төрж байсан учраас дотносон нөхөрлөжээ.

Ц.Балдоржэнэхоёрхүнийг танилцуулж нөхөрлүүлснээр хүчирхэг гурвалыг бий болгосон түүхтэй. Түүний үүсгэн байгуулсан “Монгол нь юс” компани өөр ямар салбарт бизнес эрхэлдэг нь танд сонин санагдах биз. Компани нэн ялангуяа хэвлэл мэдээллийн хэрэгслүүд нь өргөжихийн хэрээр өөрийн гэсэн байр сав хэрэгтэй болсон нь тодорхой. Хотын төвд барилга босгож байсан компани дампуурсан учраас дутуу барилгыг 350 мянган доллараар худалдаж авчээ. Гэтэл хүмүүс түүнийг “Чи тэнэг юм. 90 саяар авч болох байсан” гэж зэмлэсэн боловч одоо бодоход оносон гэж тэр хэлдэг. Үүн

дээр түүний эдийн засагч биш байсных нь давуу тал гарсан болов уу.

Уг барилга дээрээ 400-аад сая төгрөг нэмж байж барилгаа дуусгасан аж. Мөн тэр Тэрэлж дэх жуулчны амралт буюу “UB-2”-оо сүүлийн жилүүдэд засварлан хөрөнгө оруулж, орчин үеийн жишигт нийцүүлсэн амралтын газар болгожээ. Тэр хотод бус хөдөөд л ийм газрууд олноор босч байж аялал жуулчлал хөгжинө гэж үздэг юм билээ. Мөн “King palace” компани нь барилгын салбарт амжилттай ажиллаж байна.

Түүнийхийсэн бизнес дотроос өөртөө чашигтай, өрөөлд ч буян үйлдсэн нь Солонгост ажиллах хүч гаргах болсон явдал юм. Солонгосын томчуултай найз нөхдийн холбоотой болохоор 2002 онд ажиллах хүч гаргах эрх авсанаар 5000 хүнийг БНСУ руу гэрээт ажилчнаар гаргажээ.

Энэ нь их эмзэг бизнес учраас хожим гарах сөрөг үр дагавраас болгоомжилсны үндсэн дээр Сөүлд суурин төлөөлөгчөөр 15 хүн ажиллуулж байна. Түүний бизнестэй холбогдсон түүхийг харж байхад бизнес түүнийг олсон нь цөөнгүй байгаа. Тухайлбал, Бээжинд байдаг хятад түнш нь утасдаад ““Леново” гэдэг брэнд компьютерийн үйлдвэр албан ёсны борлуулагч хайж байна. Та болох уу?” гэж асуух нь тэр. Зах зээлийг судлахад энд нэгэн компани борлуулж байсан нь Хөх хотоос хуурамч эрх авсан болж таарав. Уг брэндийг үйлдвэрлэдэг компанийн 40 хувийг улс нь эзэмшдэг, мөн 2001 онд “IBM”-ийг авсан учраас зөвшөөрчээ.

Нэртэй брэндүүдтэй өрсөлдөх чадвартай хэрнээ хамаагүй хямд байгаа нь анхаарал татаж 2006 оны хавар албан ёсны борлуулагч нь болжээ. Одоогоор маркетингийн чиглэлээрээ голлон анхаарч, алсдаа Монголын зах зээл дээр өрсөлдөхөөр зэхэж байна.

Магадгүй хятадууд түүнийг нөлөөтэй хүн болохоор энд тэндхийн байгууллагад шахна гэсэн санаа агуулдагийг үгүйсгэх аргагүй. Гэвч тэр ийм юм хийхгүй гэдгээ хятадуудад ний нуугүй хэлжээ. Мөнгө түүний хувьд нэгэнт эцсийн зорилго нь биш болсон. Нэгэн үе тэр эрх чөлөөгөө хамгаалж бусдаас хараат бус байхын төлөө мөнгө хийж байсан. Харин өдгөө компани, бизнесээсээ ялимгүй хөндийрч бодлогын хувьд оролцох болсон. Дөрвөн талдаа цонхтой офисоосоо орчин тойрноо дурандаж, амьдралын олон өнгийг эрж суудаг энэ эрхэм 20 жил нийлүүлээгүй үзэг, цаасаа барин жүжиг бичиж, кино найруулсан шигээ эрх дураараа амьдарч байна. Тэр үүнийгээ “Би одоо жинхэнэ өөрийгөө эрж олохыг хичээж байна” гэж тодорхойлсон нь эцсийн эцэст түүний жаргал уран бүтээл л байсан нь ойлгогдох биз ээ. Тэгээд ч сийрэгхэн ухаантай энэ эр “Загас усандаа жаргалтай” гэдгийг дэндүү сайн мэддэг.

Ямар сайндаа л нутгаасаа ирдэггүй төрсөн ах, дүүсээ буруутгаад байдаггүй. Түүнийг тийм, ийм гэж тодорхойлоход бэрх. Зожиг зан, хатуу чанар, тэгсэн хэрнээ зөөлхөн буулт, соёлтой уучлалт гээд л харь гариг шиг судлагдаагүй энэ эрхэм өөрийгөө “дарангуйлагч” гэж тодорхойлдог.

Магадгүй ойлгогдохгүй, хүнд уншигдахгүй байгаа нь гайхалтай чанар байх. Мөн тэр улс төрөөр дамжин төрийн өндөр албан тушаал хашихыг “тэнэг ажил” хэмээн үзэж чаддаггүй нь бас чиг ойлгочихож болмоор овоо хүн шиг санагддаг юм.

Итгэл үл даах, ажил хийж чаддаггүй хүнд Ц.Балдорж хаалттай. Тиймдээ ч тэр “Муу амьд явахаар сайн үх” гэсэн “харгис” үгийг хэлдэг байх. Итгэл үнэмшлээрээ амьдарч мөнгөний “эзэн” болж чадсан энэ эрхэм өөрийнхөө унаган араншин, хүсэл эрмэлзлээ эргэн харж олоод түүнийхээ төлөө “зовж” байгаа нь жаргал гэхээс өөр юу гэхэв.

Батжаргалын БАТБАЯР



**“Молекул” хочтой энэ эр 1990 оноос өмнө бизнест орж,
“Болор” хоршоогоо байгуулсан бөгөөд “Багануур”,
“Монгол савхи”, “Гутлын үйлдвэр” хувьцаат
компаниуд болон “ДВ интернэшнл”, “Т энд I”, “Туул
кашемир” зэрэг компаниудын хувьцаа мөн “Таван
толгой” төслөөс хувь эзэмшдэг.**

Ганц нэг нь зах дээр зогсдог байсныг эс тооцвол Монголын бизнесийн түүх сайндаа л 1991 оноос эхэлж тоологдох байх. Гэхдээ цөөн хүн 1980-аад оны сүүлчээс хоршоолол байгуулж болох төр засгийн шийдвэртэй уралдаж хөдлөсөн байдаг. Эдгээрт “Буян”, “Болор” гээд цөөн тооны хоршоо хамаарна. Тэгвэл “Болор” хоршоог үүсгэн байгуулж байсан эрхийн чинээ биетэй ч эр хонгор дуутай нэгнийг Б.Батбаяр гэдэг.

Монголчууд түүнийг “Молекул” гэдэг хочоор нь сайн мэднэ. Ер нь түүнийг хар багаасаа л амьдрах чадвараа дээшлүүлсэн хүн гэх юм билээ. Ах, дүү зургаан өнчин хүүхдийг хамаатан садангийнх нь айлуудад ганц ганцаар нь тараагаад өгчихсэн гэдэг. Ингэснээр Б.Батбаяр хар багаасаа л айлын хар бор ажлыг хийж хөдөлмөрийн хүмүүжил олсон бол үхрийн толгой шулж бууз хийгээд идчихдэг зэрэг нь түүнийг аж ахуйч нэгэн болгосон байдаг. Улсын математикийн олимпиадын аварга болж байсан хэрнээ сахилгагүй гэгдэн сургуульгүй хоцорч байсан гээд алдаж эндэж байсан нь ч бий. Тэр энэ тухайгаа “Эцэггүй хүүхдийн толгой том” гэж тайлбарласан байдаг. Монголын бизнесийн ертөнцийн партизан болох энэ эр Нью-Йоркт террористууд халдлага зохион байгуулсанаас болоод шатсаныг эс тооцвол өдгөө Монголын томоохон үйлдвэр, компаниудын хувьцааг эзэмшдэг. 3-р цахилгаан станцад машинистаар ажиллаж байгаад хойшоо сургуульд явсан Б.Батбаяр 200 мянган доллартай Оросын гаальд саатуулагдчихаад 400-

хан ногооноор хахуульдсан гээд энэ хүний бизнес болоод хувийнх нь амьдралын түүх тэр аяараа адал явдалт кино л гэсэн үг. Түүнийг улс төр, мөнгөнөөс өөр юу ч сонирхдоггүй хүн гэж ойлгож болохгүй.

“Молекул” Б.Батбаярын амиа тавих шахам сонирхдог зүйл нь уран зураг. Тиймдээ ч хайрт гэргийнхээ гэгээн дурсгалд зориулж цуглуулсан уран зургийнхаа галерейг нэрээр нь нэрлэсэн. Тэрбээр нэгэн сонинд ярилцлага өгөхдөө Монголд ажиллаж байсан хятад үндэстэн хадам аавыг нь хөөж, эхнэрийг нь хар нялхаар нь өнчрүүлсэнд эмзэглэж явдагаа ний нуугүй ярьсан байдаг. Энэ бүхнээс харахад түүнд “Молекул” бус “Эс” гэдэг нэр зохих юм шиг санагдана. Монголын шилдэг бизнесмэнүүдийн нэг Батжаргалын Батбаяр 1953 онд Өвөрхангай аймгийн Хархорин суманд төржээ. Тэднийх багад нь хотод ирснээр Нийслэлийн хүн болсон гэдэг. Б.Батбаяр ах, дүү зургуулаа. Түүнийг 10-р ангид орох жил ээж нь бурхан болсоноор ах, дүү зургаан хүүхэд бүтэн өнчиржээ.

Тэрбээр айлын хоёрдахь хүү байсан бөгөөд ээжийг нь өнгөрөх үеэр ганц ах нь ЗХУ-ын Украины Кривой Рог хотын Эм судлалын дээд сургуульд сурч байсан учраас дүү нараа авч явах хүндхэн үүргийг хүлээх нь тэр. Гэвч ээжийнх нь ах, дүүс таван өнчин хүүхдийг нэг нэгээр нь авсан учраас тэр дүү Цэндтэйгээ нэг хамаатныдаа “хуваарилагджээ”. Б.Батбаяр дүүтэйгээ гэрт хоцроод тэр айлынхаа ус авах, түлээ бэлдэх, хоол унд хийх, гэр цэвэрлэх гээд бүхий л ажлыг

хийнэ. Түүний дурсамжинд дүүтэйгээ Урт цагаанаас толгой цувдай авч, үхрийн толгой шулан бууз хийдэг байсан зэрэг нь мөнхөд хадагдан үлдсэн төдийгүй хүүхдүүддээ ч ярьж өгч, хүмүүжилд нь нэмэр болохыг хүсдэг гэж ярьсан удаатай.

Хэдий амьдрал хүнд, өнчирч гашуудахын зовлон үзсэн ч сурлагаараа толгой цохьдог хүүхдүүдийн нэг байсныг ангийнхан нь дурсан ярьдаг. Бүр Улсын математикийн олимпиадын аварга ч болж байв. Даанч тэр үеийн хүүхдүүдтэй дарвиж, зодоон цохион хийх нь энүүхэнд бөгөөд бүр хүүхдийн малгай булаасан хэргээр сэргийлэхэд баригдаж үзлээ. Багш нарын зөвлөгөөний хурлаас шавилхан биетэй сахилгагүй шар нөхрийг ганцааранг нь конкурсэнд оруулахгүй хэмээн хассан гэдэг. Ингэж өнчин хүүгийн амьдралаар томчуул огтын харамссан шинжгүйгээр тоглох нь тэр. Бас чиг болоогүй “Чамайг хөдөлмөр хүмүүжүүлнэ” гэж хэлснээр 1971 онд 10-р ангиа төгсөөд 3-р цахилгаан станцад машинистаар ажилд оржээ. Ажил, хөдөлмөр түүнийг хүмүүжүүлсэн нь ойлгомжтой.

Түүний толгойд ахынх нь суралцаж байсан Кривой Рогт л суралцах хүсэл хадагдсан байлаа. Тэр конкурсэнд орсноор Кривой Рогийн Уул уурхайн дээд сургуульд суралцахаар болсон юм. Сургуулиа төгсөхийн өмнөх жил ханьтай болсоноор амьдрал ахуй нь жигдрээд явчихсан гэж байнга ярьдаг. Эхнэр нь түүний 10 жилд нэг ангид толгой нийлүүлэн суусан хар багынх нь найз. Эхнэрийнх нь аав Монголд мэргэжилтнээр ажиллаж байсан хятад хүн бөгөөд

албадан нутаг руу нь буцааснаар ор сураггүй алга болжээ. Мөн ээж нь 3-р ангид байхад өөд болсоноор бүтэн өнчирч эмээ дээрээ өссөн аж. Тэр хоёр анх гэрлэхдээ 200 төгрөгний цагаан ор, ганц чемодантай л нийлж байсан түүхтэй. Хоёр аяга, ганц данх, плиткатай учраас 14 хоног банштай цай хийж идэн айлын хажуу өрөөнд амьдралаа эхлэж байсан гэдэг. Түүний эхнэр ажилч хичээнгүйгээрээ алдаршсан гайхалтай нэгэн байсныг олон хүн дурсдаг. Социализмын үед хувцас хунар ховор байхад дэлгүүрээс даавуу, форм аваад л костюм, пальто оёчихно. Ер нь л эр нөхөр, дөрвөн хүүгээ өөрийн оёсон хувцсаар хэнээс ч дутуугүй хувцаслачихдаг байсныг Б.Батбаяр ярих дуртай. Тэрбээр Оёдлын үйлдвэрийн нэгдэл, Хими цэвэрлэгээ, угаалгын комбинатад цахилгааны инженерээр ажиллаж байгаад эрт бизнес рүү орсон түүхтэй.

Алдарт өөрчлөн байгуулалт ид хүчээ авч гэрээ түрээс, хоршоо байгуулагдаж эхэлсэн учраас тэр нэгийг бодож байлаа. Түүний толгойд “Нэг угаалгын машинтай байхад сарын дотор 3000 төгрөгөөр 30 мянган төгрөг хийх юм байна” гэсэн бодол орсон учраас 1988 оны 5-р сард “Болор” нэртэй хими цэвэрлэгээний хоршоогоо байгуулав. Энэ үеэр нэг найз нь Чойрын цэргийн ангид цоо шинэ комплекс угаалгын машин 225 мянгаар зарагдах гэж буйг дуулгаснаар ажлыг нь шуудруулж өгөв. Ингээд тэр үедээ ганцхан байсан Монгол банкнаас зээл авахаар болжээ. Ер нь Б.Батбаяр оюутан байхаасаа л бага сага наймаа хийсээр багагүй мөнгө

хуримтлуулж чадсан бөгөөд машин авахаар 30 мянган төгрөг хадгалж байсан аж. Ингээд оросуудыг архидуулж байгаад уг угаалгын машиныг 105 мянгаар авч чадав. Тэр үед банкнаас зээл авна гэдэг ойлголт байгаагүй учраас ах, дүү, төрөл садангууд нь “Чи өнгөрлөө. Энэ их мөнгийг яаж төлнө дөө” гэж үглэж байсан боловч Б.Батбаяр дотроо маш итгэлтэй байсан юм. Хоршооллыг хуулиар таван хүн үүсгэн байгуулалцах ёстой учраас эхнэр дээрээ гурван хүн нэмж авсанаар “Болор” хоршоо ажлаа эхлүүлэв. Нөгөөтэйгүүр, 1988 онд банкны зээл жилдээ 4-5-хан хувийн хүүтэй байсан гэнэ.

Б.Батбаяр ч хэлсэнээ давуулан биелүүлж, гуравхан сарын дотор зээлээ төлж олныг гайхшруулжээ. Түүнд гадаад худалдаа эрхлэх боломж гарах нь тэр. 1989 оны намар Хөх хотын Гадаад худалдааны компанийн үзэсгэлэн гарсан бөгөөд олны анхаарлыг ихэд татаж байсан зурагтай нусны алчуур, будаатай шаазан л гэхэд нүдний гэм байв. Уг үзэсгэлэнд оролцсон хятадуудтай гэрээ хийгээд зэс, гууль цуглуулж эхэллээ. Энэ үеэр Ардчилсан хөдөлгөөн өрнөснөөр нийгмийн байгуулал солигдох тийшээгээ хандаж, өмнөд хөрштэй харилцаж эхэлсэн билээ. Б.Батбаяр 1990 оны зун цуглуулсан зэсээ урагшаа гаргаад хоргойгоор сольж, хоргойгоо зарсанаар хоёр сая төгрөгтэй болов. Ингэж Монголын анхны саятнуудын нэг болсон боловч алдарт 20-р тогтоол гарсанаар ханшийг нь хоёр дахин унагаж орхисон гэдэг.

Уг наймааг хийхийн өмнөхөн хоршооллынхон нь “Бидний мөнгийг хар төмөр болгочихлоо” гээд огцруулах гэж байсан хөгжилтэй гэмээр дүр зураг өнөөдөр түүх болон үлджээ. Шинэ тутам бизнес эрхэлж байсан болохоор итгэмт-гий зангаасаа болж бага сага алдах тохиолдол ч гарч байлаа. 1991 оны намар Хонконгийн Чао Лин Пин гэгч баян эр Монголд ирэхэд ХАҮТ-аар зуучлуулан түүнд 28 тонн зэсээ 39 мянган доллараар зарахаар болжээ. Килограммыг нь гурван төгрөг 18 мөнгөөр авдаг байсан гээд бодохоор 100-аад мянган төгрөг болж байгаа юм.

Тэр үед доллар 30 төгрөг байсан гээд бодохоор олон дахин нугарна гэсэн үг. Зэсээ ачуулчихаад мөнгөө хүлээтэл байдаггүй, хэдэн сар болох нь тэр. Соёлын хувьсгалын үеэр Монголоос хөөгдсөн хятад иргэд эргэж ирээд “Донга интернэшнл” гэдэг компани байгуулчихсан байсан бөгөөд тэдэнтэй Б.Батбаяр чамгүй дотно танилцсан байлаа. Тэд-нээр дамжуулан Хонконгийн виз гаргуулаад Бээжинд очиж нөгөөх Чао Лин Пинтэйгээ уулзан мөнгөө нэхтэл “Чиний зэс Тяньжинд байгаа” гэдэг байгаа. Тяньжинд очтол зэс нь задраад хагас нь алга болчихсон байсан боловч Бээжинд аваачиж 30 мянган доллараар зарч чадсан аж. 30 мянган доллараа авч ирээд валютын данс нээлгэж (хувийн хэвш-лээс анх удаа) банкинд хийчихээд эгээтэй л шоронд орох шахсан гэдэг.

Түүнийг тагнуулын байгууллага байцааж “Манай насаа-раа гадаадад ажилласан дипломатчид 5000 доллартай

байхад” гээд л загнаж, шоронд хийнэ хэмээн сүрдүүлж байгаад орхисныг бодохоор инээдтэй гэхээсээ эмгэнэлтэй санагдана. “Болор” хоршоо маш амжилттай ажиллаж, мөнгөн хуримтлал бий болгож байсан бөгөөд Б.Батбаярын хувьд мөнгөө хий дэмий хадгалаад байх “тэнэг” хүн биш байв. Тиймээс 3-р хорооллын Ахуйн үйлчилгээний төвийг зургаан саяар гээд л маш олон объект худалдаж авсан юм билээ. Энэ бүх баялгийг тэр гардан удирдаж бий болгосон нь маргашгүй үнэн. Б.Батбаяр 1992 онд “Туул кашемир”-ын хувьцааны тал илүү хувийг өөрөө цуглуулчихсан байсан учраас ерөнхий захирлаар нь очих болсоноор “Болор” хоршоо тарсан гэж ярьдаг. Нөгөөтэйгүүр, тэр зөвхөн өөрөө өөртөө эзэн байж, бусдыг зүгээр шахам тэжээж явахыг хүсээгүй байж болох. Юутай ч нийт хөрөнгийн 13 хувь буюу 100 гаруй мянган долларын хөрөнгийг л эхнэртэйгээ авч, үлдсэн 80 хувийг хоршооныхоо гишүүдэд тарааж өгчээ.

100 гаруй ажилтантай байсан гээд бодохоор хамгийн бага тушаалтай ажилчинд л дор хаяад сая төгрөг оногдсон дэндүү шударга хуваарилалт болсон билээ.

Б.Батбаяр “Туул” компанийг авсан нь ихээхэн учиртай. Улсад 20 сая төгрөгний өртэй хөндий байшин түүний анхаарлыг яагаад тэгтлээ татсан юм бол гэдэг асуулт гарах нь зүйн хэрэг. Түүнд зөвхөн ноолуурын үйлдвэр оруулах байр сав л хэрэгтэй байсан юм билээ. Өрийг нь төлөөд ноолуур боловсруулах гурван үйлдвэр байгуулжээ.

1993 онд Америкийн “Форте Кашемир”-тай хамтарч

“Мон форте” үйлдвэрийг байгуулсан боловч 1997 онд цаадуулынхаа хүсэлтээр өндөр үнээр заржээ. Манайханд нэг дутагдал байдаг юм шиг санагддаг. Нэг л юм байгуулчихвал ашиггүй байсан ч үхэн үхтэлээ хадгалаад байх гэсэн ядуу сэтгэлгээ. Харин “Молекул” Б.Батбаярын хувьд мөнгө хөрөнгө байнга хөдлөж, хөрвөж байхыг ойлгосон юм шиг санагддаг. “Говь”-той хамтарч “Мон Кашемир” үйлдвэрийг байгуулсан боловч Италийн “Лорониана”-д бас л зарчихжээ. Хамгийн сүүлд буюу 1998 онд Японы “Иточу” компанитай хамтран “Туул иточу” буюу “Т энд I”-ийг байгуулсан бөгөөд бүтээгдэхүүн нь Япон зэрэг Азийн орнуудын хэрэглэгчдэд танил болж чаджээ. Б.Батбаяр хөрөнгийн зах зээл дээрээс ч од шүүрч чадсан.

Тухайлбал, “Багануур”, “Монгол савхи”, “Гутлын үйлдвэр”, “ДВ интернэшнл” гээд томоохон хувьцаат компаниудын хувьцааны цөөнгүй хувийг эзэмшиж чадсан билээ. Мөн “Таван толгой”-г эзэмшдэг “Энержи ресурс”-аас хувь хүртсэн юм. “Молекул” Б.Батбаяр их сонин хүн. Өөрөө олон компанитай атлаа өрөөлийн компанийн зөвлөхөөр ажиллаж, бусадтай хамтарч бизнес хийнэ. Ер нь оготны нүхээр ч орж чадах сүйхээтэй, хэнтэй ч хэл амаа ололцож чадах овжин нөхөр. Тухайлбал, “Бодь групп”-тэй хамтраад “Бодь” цамхагт хөрөнгө оруулсан байдаг. Тэр улс төрд орохдоо бизнесээ эвтэйхэн зохицуулж чадсан нь гайхалтай. Бизнесээ зөвхөн хувьцаанаас ноогдол ашиг авахаар зохицуулсан ажээ. Ийм өндөр амжилтанд хүрч,

асар их баялгийг хуримтлуулахад түүнд бэрхшээл бүү хэл амь дүйсэн мөч олонтаа тохиолдсон.

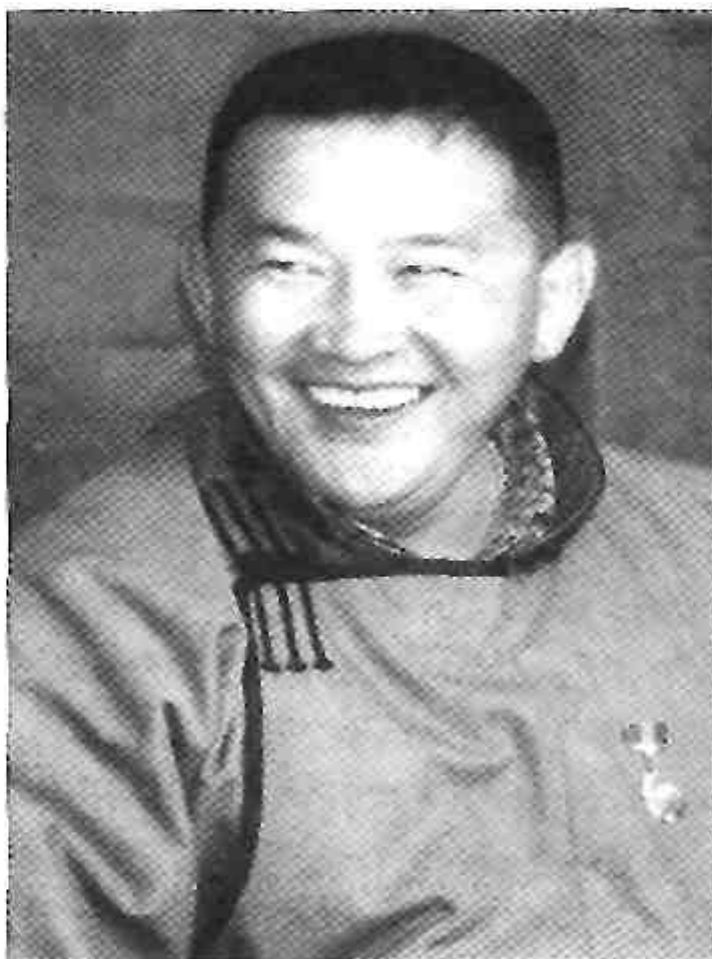
1992 оны хавар Английн “Сийл интернэшнл” компанид ноолуур зарчихаад олсон 200 мянган доллараа Монголд оруулах гэж хөглөсөн гэдэг. Шилжүүлье гэхээр манай банк Англи улстай ямар ч холбоогүй байсан болохоор бэлнээр нь дипломат цүнхэнд хийгээд л онгоцонд суужээ. Москвагаас онгоц солиод Монгол руу нисэхээр цүнхээ шалгуултал өнөөх ногоон нь гараад ирэх нь тэр. Юм үзээгүй шахам оросууд ч сүйд болсон нь ойлгомжтой. Цагдаа нар ч шунал нь хөдлөөд “Таныг саатуулна. Ямар учраас ийм их доллар авч яваа юм?” гэж сүржигнэхээр нь 100 ногоон сарвайжээ. Цагдаа ч уг мөнгийг аваад “Эднийг яах юм?” гэж дэргэдэх хүмүүс рүүгээ заахаар нь уухайн тас 300-г сарвайгаад онгоцондоо орж амьсгал авсан гэдэг. Хэрэвзээ онгоцноос авч үлдсэн бол түүнийг дор нь цааш харуулах байсан биз. Тэр энэ тухайгаа “Би 40 мянгыг өг гэвэл өгөх л байсан” гэж хэлсэн билээ. АНУ-ын Нью-Йорк хотод террорист халдлага гарснаар 65-70 долларын үнэтэй байсан ноолуур 40 доллар хүртлээ унасан аж. Уг нь түүнд 65 доллар амлаж байхад тэр 70-аар өгнө гээд ханш өсөхийг нь хүлээж байжээ.

Ингээд л килограмм тутмаас 25 доллар алдсанаар саяар тоологдох ногооноор шатсан байдаг. Ийм гэнэтийн тохиолдлыг эс тооцвол түүний нягт нямбай зан нь ямар нэгэн эрсдлээс сэргийлж чаддаг гэж ойрынх нь хүмүүс ярилцдаг. “Молекул” Б.Батбаярын бусдаас ялгарах гол

онцлог нь бизнесээ өөрөөс хамаарахгүйгээр хөнгөн байдалд шилжүүлж чадсанд оршино. Өөрөөр хэлбэл, тэр ердөө л оны эцэст өөрт ноогдох ашгаа авна гэсэн үг. Тэр энэ их ололт, амжилтаа “Минийх” гэж явцуурдаггүй. Харин “Талийгаач эхнэр бид хоёр” гэж ярьдаг нь учир мэдэх хүмүүст үнэхээр үнэлэгддэг юм билээ.

Б.Батбаярт “Молекул” биш “Эс” гэдэг хоч зохих тухай өмнө өгүүлсэн нь учиртай. Яагаад гэвэл тэр дэндүү “амьд” сэтгэж, бас “амьд” баялгийг бүтээж чадсанаас тэр. Түүнээс бус нэгэн алт ухагч эр шиг баахан байшин авчихаад хоосрох шахахаараа төрд гарч мөнгө угаасангүй. Туулсан амьдралынх нь зовлон болгон түүнд тулж, түших багш нь байсаар өдий дайтай явахынх нь эх үндэс болжээ. Б.Батбаяр өөрийгөө “Нэлээн нарийн боловч Гобсек шиг харамч биш” гэж тодорхойлсон нь бий. Магадгүй, мөнгөний үнэ цэнийг дэндүү эрт мэдэрсэн болохоор тэр байх.

Халтмаагийн БАТТУЛГА



“Женко групп”-ыг уусгэн байгуулагч. Түүнд “Баянгол” зочид буудал, “Мах импекс”, “Талх чихэр” ХК-ниуд, “Коника- Минолта”-гийн салбарууд, “Женко тур бюро”, “С-1” телевиз, “Hartford Institute” харъяалагддаг.

Аль гучаад жилийн тэртээ Яармагийн дэнжид өссөн хорь ч хүрээгүй залуу хүү хотын төвд орших “Баянгол” зочид буудалд хөл тавьсан нь түүний хувьд шинэ ертөнц, соёл иргэншил нээгдэх мэт сонин хачин санагдаж байлаа. Анхлан цахилгаан шатанд орчихоод сандран мэгдэж байсан ч энэ бүхнээ бусдад мэдэгдэхгүйг хичээж, бас чиг тансаг өрөөнд зөөлөн памбагар орон дээр нойр хулжин үүр цайлгасан хүүг хожмоо уг зочид буудлын эзэн болно хэмээн хэн нэгэн хэлсэн ахул шууд л солиотой хүн гэж үзэгдэх байсан биз ээ. Цахилгаан шатанд айж ширвээтэн бүлтэгнэж байсан тэр хүү бол өдгөө “Женко” хэмээн алдаршсан УИХ-ын гишүүн Х.Баттулга бөлгөө.)

Угтаа “Баянгол” бол түүний хувьд ердөө л эхлэл байсан юм. Самбо бөхөөр хичээллэн амжилт гаргаснаар төрийнхөө далбааг харийн тэнгэрт мандуулж, энэ бүхэн дээрээ дөрөөлсөөр өнөөгийн Монголын банк, санхүү, үйлдвэрлэл, үйлчилгээ гээд бизнесийн бараг бүхий л салбарт өөрийн гэсэн “ноёрхолоо” тогтоож чадсаныг мэдэхгүй хүн цөөн. Түүнийг сайн мэддэг хүмүүс “Тулга бол маш хор шартай. Бас улс Монголоо гэсэн үзэлтэй. Энэ нь л өөдлөн дэвжихэд нь нөлөөлсөн” гэж нэгэн дуугаар батлаж ярьдаг. Үнэхээр ч үүнийг гэрчлэх мэт Өвөр Монголын Ордост очиж Чингисийн онгоны цогцолборыг харчихаад “Монгол хүн юугаараа дутуу байх ёстой юм. Тэгээд ч Чингис ер нь хаанахын хэн билээ?” гэсэн хор шартайгаар Цонжин болдогт асар том цогцолбор босгох ажилдаа орсон гэдэг. Үүн дээр бас нэгэн жишээ

дурьдаж болно. 1995 онд Японы NHK телевизээр зах зээлийн эдийн засагт шилжсэн шинэ Монголын бизнес эрхлэгчдийн төлөөлөл болгож Х.Баттулгын тухай хөрөг нэвтрүүлэг гарсан санагдана. Тэрбээр ярилцлага өгөхдөө “Би Францад тэмцээнд очиход тэнд нохой нь хүртэл өдөн хүрэмтэй байхыг хараад монголчууд бид яагаад өмсч болдоггүй юм хэмээн бодож зөөж эхэлсэн” гэж хэлсэн байдаг. Үүнд тайлбар хийх хэрэггүй биз. Тэр үнэндээ “Монголчууд бид яагаад...?” гэдэг асуултыг цаг ямагт өөртөө тавьсаар бизнесийн бүхэл бүтэн эзэнт гүрнийг бий болгож чадсан. Гэхдээ тэр энэ бүхэнд тэгшхэн замаар явж, хялбархан хүрээгүй юм.

Ирээдүйн “Женко” хэмээх вант улсыг үүсгэн байгуулагч Баттулга 1963 оны хавар Улаанбаатар хотын аж үйлдвэржсэн дүүрэг болох Комбинатад Халтмаа гэдэг хүний дунд хүү болон мэндэлжээ. Түүний тухай бичихийн тулд эцгийнх нь тухай бичилгүй орхивол үндэсгүй мод ургасантай адил явдал болох биз. Бөхийн засуул гэдгээрээ олны танил болсон Халтмаа гуай аль 1916 оны хүн гэдэг. Автономит төр, ардын хувьсгал, социализм, ардчилсан засаг гээд ёстой л таван төрийн нүүр үзсэн энэ өвгөн Ламын гэгээний хийдэд шавилан сууж, цэрэгт яван дайнд оролцож, бас чиг бичиг үсэгт суралцсанаар Аж үйлдвэрийн комбинатын суурийг тавилцсан нэгэн.

Айлд үрчлэгдэж, аль хатуу хүтүүг туулсан Халтмаа гуай одоогоор бол Олимпийн аварга болохоор гайхалтай хурдан хүн байсан гэдэг. Тэрбээр бага залуудаа шархтай

зээр гүйцэж, нүхнээсээ хол яваа тарвагыг гэтэн хөөж барьдаг, түрүү морьтой уралдахад хол хоцордоггүй гээд л домог болсон нь өдгөө ч Баянхонгорынхны дунд яригдсаар байдаг. Энэ ч утгаараа өөрөө хатуу хүтүүг туулж эр хүн болсон учраас хоёр хүүгээ зөөлөн нялзрай амьтан болгохыг хүсээгүй юм.

Ямар сайндаа л хар багад нь ууланд мод хийлгэж, чаргатай нь хүлэн түлхэж байхав дээ. Тэгээд ч хоёр хүүгээ их спортод “үрчлүүлж”, үр дүнг нь Монгол улс үзсэн юм. Х.Баттулга нь 1970 онд Яармагийн 8-н жилийн 34-р дунд сургуульд орж суралцсан бөгөөд аав нь хөдөлмөрийн хүмүүжил олгож, “юм үзүүлэх” зорилгоор гурав, дөрөвдүгээр ангиас нь эхлэн нутаг руугаа явуулж мал маллуулж юм юмны зах зухаас амсуулжээ. Чингэж Тулга хүү хатуужиж, бэрхшээлтэй тулгараад буцаж няцах бус; харин ч даван туулах сэтгэлийн хат суусан нь ойлгомжтой. Үүнийг монголчууд “Хайр нь дотроо, хал нь гаднаа” хэмээн хэлчихсэн нь зүгээр ч нэг санамсаргүй амнаасаа унагасан үг биш юм.

Халтмаа гуайн хоёр хүүд залхуурах хэмээх үг үгсийн санд нь үлдэж хоцроогүй юм. Дунд сургуулийн дөрөвдүгээр ангид байхдаа Баттулга хүү бизнесээ эхэлсэн гэвэл та лав үнэмшихгүй биз. Дөрөв, тавдугаар ангиасаа л Баттулга тэр үедээ моод болж байсан “Ну погоди”-гийн чоно, туулайг найз нарынхаа майк, футболкан дээр цоолборлон буулгаж өгөөд оронд нь хичээлээ хийлгэдэг байсан гээд бод доо. Эхэн үед арилжаа нь иймэрхүү “бүдүүлэг” хэлбэртэй байсан бол

сүүл рүүгээ улам бүр хөгжсөн байдаг. Ээжийнхээ оёдлын машинаар сурагчийн бор хилэн формыг арай л өөр маягаар бүр контр хилэн болгоод оёчихож дөнгөдөг боллоо. Таван өмд захиалгаар оёход дундаас нь нэг өмдний материал гарна. Үүнийгээ арилжсанаар гар дээрээ бэлэн мөнгө тавьж эхэлсэн байдаг. Гайхалтай нь уг оёдлын машин одоо хэр хадгалагдсаар байгаа юм.

Мөн уулнаас самар түүж тэрүүхэндээ хэр таарсан үнээр зарчихна. Ингэж л гар хөдөлсөнөөр ам тостдог гэдгийг хар багаасаа мэдэрсэн байдаг. Х.Баттулга сурлагандаа анхаарлаа хандуулдаггүй, зураг зурж, хувцас оёход цагаа зориулсан “хачин” сурагч байлаа. Ийм ч учраас ангийнх нь багш Алтанцэцэг “За, чи ерөөсөө Дүрслэхийн сургуульд орж зураач бол” гэж үүрэгдэхэд мань эр ч бодож санах юмгүйгээр зөвшөөрснөөр шалгалт өгөөд тэнцчихжээ. Энэ тухайгаа “Би тэр үеэс л хотын төв рүү орж соёл иргэншил рүү ойртсон” хэмээн ёжтойхон өгүүлсэн байдаг.

1978 онд 16-хан настай хүү зөвхөн саравчилж л хардаг байсан хотын төв рүүгээ орлоо. Эндээс соёл иргэншил үнэртсэн ч бас хажуугаар нь оюутнуудын стипендийг дээрдэмдэх гэсэн нутгийн индиануудын дарамттай тулгарчээ. ДУДyC-ийн дэргэдэх Банкны 84-н айлын орон сууцны залуус бүлгэрхэн хаа тааралдсан газраа барин дарамталж, мөнгө нэхэж зовооно. Тэр үед л түүний өмнө номхон хүлцэнгүй явсаар халаасан дахиа өгч Яармаг руу явган явах уу, аль эсвэл тэмцэж ялах уу? гэсэн томоохон асуудал тулгарсан юм.

Яармагийн шавилхан биетэй хүү хоёрдахь замыг нь сонгосон гэдэг. Тэр үед дүү Х.Баттуул нь чөлөөт бөхийн секцэнд орж маш амжилттай барилдаж байсан учраас гэртээ дүүтэйгээ ноцолдоод бас чиг бие бялдар нь үеийнхнээсээ хавьгүй илүү хөгжсөн байлаа. Банкны 84-ийн атаманууд хор шартай бор хүүгийн халаасыг удаан ухаж чадсангүй. Бусдаас овойж оцоох дургүй, дарамтлуулах бүр дургүй Тулга хүү сайхь атамануудыг ганц нэгээр нь дэлссээр байгаад буулгаж дөнгөсөн ч зодооны хэргээр цагдаа сэргийлэхийн хаалга татах дээрээ тулав. Гэхдээ сургуулийнх нь удирдлагууд болоод сэргийлэхийнхэн энэ тулаан “эрх чөлөө”-ний төлөө шударга тэмцэл байсан гэдгийг олж хараад түүнийг ял зэмгүй орхижээ.

Тэр мөргөлдөөнөөс болоод аав нь “Энэ хүүхдийг зодоон хийлгэж байснаас барилдуулж байя” гээд чөлөөт бөхийн секцэнд оруулахаар Намшир багш дээр дагуулж очжээ. Тулга хүүг шалгаж үзсэн Намшир багш “Хүү чинь хувцастай барилдах хүн юм байна” гэснээр жүдо, самбын секцэнд оруулсан гэдэг. Х.Баттулгад энэ явдал таатайгаар тусав. Бие жижигтэйгээрээ бусдад дарлуулж байснаас жүдо, самбогоор хичээллэвэл... гэсэн бодол нь ахархан юм шиг санагдах боловч 16-хан настай хүүг амжилт гаргаж, нэртэй тамирчин болохынх нь эх үндэс болж өгсөн гэлтэй. Ингэж Х.Баттулга маш завгүй болж хувирсан юм. Түүнд үнэндээ бусадтай адил тоглож наадаж явах чөлөөт цаг гэж байсангүй. Хичээл, бөхийн секц, бусад цаг нь оёдол, футболкан дээр

зураг буулгахад зарцуулагдана. Үүнийгээ зах дээр гаргаж зарна. Дүрслэх урлагийн сургуульд сурсанаар гарын урдүй нь улам бүр дээшилж, хэвлэх машин хийж дөнгөсөн нь зурагтай футболкийг яг л оригиналь мэт харагдуулах болжээ. Ингэж завгүй байснаараа тэр өөрийгөө зөв зохион байгуулж, цаг хуваарилах гээд олон зүйлд эрчимтэй суралцан боловсорч байсан гэлтэй. Түүнд нэгэн гайхалтай чанар байсан нь нэгэн зүйлд анхаарлаа хандуулвал буцаж няцахыг үл мэдэх эр зоригийн хүмүүжил байлаа. Ийм ч учраас Самбын улсын аваргаас хүрэл, алт, олон улсын тэмцээнээс алт гээд л медалийн хур буулгаж сайн тамирчин болж чадахаа харуулсан юм.

Яг энэ үед л нийтлэлийн эхэнд дурдсанчлан “Баянгол” зочид буудалд байрлаж, юмны зах зухаас амссан гэдэг. 1982 онд сургуулиа төгсч Урчуудын эвлэлийн хороонд зураачаар томилогдов. Энэ үеэс л түүнийг гайхамшигтай амжилтууд угтаж эхэлсэн юм. 1983 онд Киевт болсон Дэлхийн аварга шалгаруулах тэмцээнээс алтан медаль хүртэж, төрийнхөө далбааг харийн тэнгэрт мандуулсан нь Монголоо гэсэн омгорхолыг түүнд суулгаж өгсөн гэлтэй. Энэ үзэл нь цаг ямагт хөглөсөөр насан туршийнх нь ажил үйлс, зорилго нь болсон гээд хэлчихвэл нэг их буруутахгүй болов уу.

Гэхдээ энд нэг ойлгомжгүй зүйл ажиглагддаг. Зарим хүнийг улсын аваргаас медаль хүртэв үү, үгүй юу шигшээд татдаг байтал хорин насандаа Дэлхийн аварга болсон Х.Баттулга гурван жилийн дараа буюу 1986 онд шигшээ багт

татагдсан байдаг. Энэ хооронд дүү Х.Баттуул нь чөлөөт бөхөөр тив, дэлхийд амжилт гаргасаар байсан юм. Гадагшаа явж нүд тайлахын хэрээр бусдаас доргүй чинээлэг амьдрах гэсэн хүсэл сонирхол нь нэмэгдэж байсан гэлцдэг.

Тийм ч учраас тэр гадагшаа тэмцээнд явахдаа үнэгэн, тарваган шуба, малгайг нэлмийтэл өмсчихнө. Үүнийгээ хэр таарсан үнээр өгөх зэргээр наймаагаа ердөө ч зогсоосонгүй. 1988 онд Дэлхийн цомын аварга болж, 1983 онд Дэлхийн аваргаас мөнгөн медаль хүртэж байлаа. Энэ тухайгаа тэрбээр “Хэрвээ би наймаа хийдэггүй байсан бол илүү амжилт гаргах байсан” гэж хэлсэн нь оргүй ч зүйл биш байх. Түүний амьдралд 1988 онд маш том эргэлт гарсан нь Самбо бөхийн холбоог толгойлж байсан Л.Энэбиш дарга 11-р хороололд дөрвөн байр өгсөн явдал байлаа. Уг нь 1983 онд дэлхийн аварга болоход нь өгөх ёстой байсан авч шийдвэр яагаад ч юм таван жилийн дараа хэрэгжжээ. Ер нь Х.Баттулга дуугүй юм шиг атлаа ихээхэн ёжтой хүн. Ямар сайндаа л энэ тухайгаа “Ингэж л би жинхэнэ хүн болж эхэлсэн юм” гэж хэлсэн байдаг. Энэ хугацаанд мэдээж хэрэг эхнэр, хүүхэдтэй болчихсон байжээ. Орон байрны асуудал шийдэгдэж, наймаанаасаа бага сага мөнгө оллоо гээд амьдрал нь тэгширчихсэнгүй.

ЗХУ-д өөрчлөн байгуулалт улам бүр гүнзгийрэн Монгол оронд шууд нөлөө нь туссанаар ардчилал, зах зээлийн нийгмийг сонгох нь нэгэнт тодорхой болжээ. Улсын шигшээгийн тамирчин байсан болохоор жижиг сажиг наймаат

тэмцээн, уралдаанд явахаараа амжуулдагаас хэтэрдэггүй байсан Х.Баттулгад бүхнээс хоцрох нь гэсэн түгшүүрийн харанга дэлджээ. Тэр үеэр Германд сурч байсан найзаас нь Монголын 20-тын мөнгөн дэвсгэрт үнэд орж байна гэсэн хэл иржээ. Улсын шигшээгийн тамирчдад нэгэн давуу тал байсан нь тэд гадаад паспорттой байсан явдал юм. Тэрбээр Варшавт амьдардаг польш найздаа урилга захиснаар Зүүн Европ руу 100 ширхэг хорьтын дэвсгэрттэй гарч чадав. Энэ үеэр л тэр хүний нутагт өлсөж, цангах, гадаа хонох гээд үгүйрлийн зовлонг жинхэнээр нь амссан юм.

Польшид очсон боловч найзынхаа гэрийг олж чадсангүй. Таньдаг мэддэг хүн сурагласаар Моломжамц даргын хүү Батаагийн ганц хонохыг гуйсан боловч аргагүйдэн дахин хоёр хонолоо. Хоноц хоноцдоо дургүй, хонуулсан айл хоёуланд нь дургүй гэгчээр уг айл цааргалах нь улаан цайм мэдрэгдэж эхэлсэн учраас орцонд нь гурав хоносон гэдэг. Ингэж зовж зүдэрсээр Магдебург хотод байдаг найз дээрээ очтол хорьтын дэвсгэртийн бизнес нь өнгөрчихсөн байжээ. Энэ мөчөөс эхлэн Х.Баттулгын хувьд ашиг, орлогын төлөө бус амьд үлдэхийн төлөөх тэмцэл эхэлсэн гэхэд хилдүүлсэн болохгүй байх. Буцъя гэтэл билетийн мөнгөгүй байсан учраас амь зогоох, цаашлаад буцах зардлынхаа мөнгийг олох зорилгоор ажил хийхээр шийджээ. Тэнд сурдаг найз нь Барууны нэгэн иргэний шинээр нээсэн ТҮЦ-д худалдагчаар ажиллаж байсан учраас германаар "капут" ч байхгүй түүнийг тэжээх амаргүй үүрэг хүлээжээ. Барууны ТҮЦ-д зарж буй

амттай зайдсыг зооглох гэсэн зүүнийхэн урт гэгчийг дараалал үүсгэнэ. Түүнд нь Х.Баттулга орж дугаарласаар ээлж нь ирэхэд найз нь боссынхоо нүдийг хариулж байгаад идэх юм шидэж өгдөг байлаа. Гэвч энэ “хулгай” удаан үргэлжилсэнгүй. Үйлдэл дээрээ эзэнд баригдсанаар найз нь ажилгүй болов. Ингээд гэдсээ тэжээхийн тулд арга буюу гудамжинд суун хүний хөрөг 10 маркаар зурж голоо зогоов.

Тэр үед Хөл бөмбөгийн дэлхийн аварга шалгаруулах тэмцээн болж байсан учраас оюутны байрны хяналт суларч, хоноглох газрын асуудал арай гайгүй шийдэгдэж байлаа. Ер нь хүн зовж зүдрэхээрээ л толгой нь ажилладаг гэдэг. Энэ ч утгаараа тэр хэрхэн мөнгөн олох талаар толгойгоо гашилгасны эцэст хамт барилдаж байсан Баруун Германы тамирчин залуу руу яриад үзэхээр шийджээ.

Нэрийнх нь хуудсыг авч явсан учраас Баруун Германы Халле хотод байдаг тэр залуу руу найзыгаа яриулан хэрэг зоригоо үнэнээр нь танилцуулсанаар 10 мянган дойч марк авч ирэхийг хүсэв. Монголын алдарт тамирчин уулзахыг хүссэн нь сайхь герман эрд нэр төрийн хэрэг байсан учраас тэр өдөртөө л шахам 10 мянган дойч марктай давхиад иржээ. Х.Баттулга чухам ямар наймаа хийх санаа олсон нь их сонин. Тэр үеэр олон хүн рублийн ханшийн зөрүүн дээр Баруун, Зүүний хооронд наймаа хийж байсан бол Х.Баттулга Зүүн, Барууны маркуудын албан ёсны ханш, хар захын ханшны зөрүүнээс ашиг олох санааг мэдэрч чадсан байна. Энэ бол гайхалтай бизнес байлаа. Нэн тэргүүнд 10

мянган дойч маркаа вьетнамуудад зарж 40 мянган ийст марктай болов. Үүнийгээ Зүүн Германы махны үйлдвэрт ажилладаг мозамбикуудад 1:1 харьцаатайгаар дойч маркаар сольсноор 40 мянган дойч марктай болж хэдхэн хоногийн дотор баяжих нь тэр. Гэвч энэ наймаа бол үнэндээ амьдүйсэн явдал байлаа.

Олуулаа нийлэхээрээ мөнгөний төлөө төрсөн эхээ ч хөнөөхөөс буцахаа больчихдог хэрмэл вьетнам наймаачид, амь амьдралын төлөө харьд ажиллаж байгаа мозамбик ажилчдын дэргэд монголоос өөр хэлгүй Х.Баттулга үнэндээ газар унасан гадил жимстэй адил сайхан хоол байсан юм. Гэвч бөх байрын бүдүүн хүзүү, хулгар чих, зангирсан булчинтай монгол залууг яаж ч чадалгүй мөнгөө наймаалцсан нь ойлгомжтой. Ингэж долоо хоногийн дотор 10 мянгыг зээлснийхээ төлөөсөнд төдий хэмжээний мөнгийг шагнал болгоод өгөхөд герман найз нь гайхан шогширч байжээ. Сохор ч зоосгүй гуйлгачин эр 20 мянган дойч марктай болсон нь үлгэрт гардаг шиг л явдал юм. Нэгэнт мөнгөтэй болсон хойно юм үзэж, нүд тайлахаар шийдэн Ханновер хотод очиж “Пинк фloyd” хамтлагийн тоглолтыг үзээд эх орондоо иржээ.

Х.Баттулга өнөөг хүртэл Польшид эх орон нэгтэндээ нүд үзүүрлэгдэн орцонд хонож, Германд өлсөж цангаж байсан үеэ мартдаггүй юм. Ер нь түүний багш нь “алдаа”. Тэр алдаан дээрээсээ суралцаж, алдаагаа цаг ямагт санасаар зөв явахын үлгэрийг өөртөө шингээж чаджээ. Энэ бол

түүний амьдралын нэгэн философи, бас тулгуур зарчим нь гэж хэлж болно. Монголдоо ирэхэд охин нь мэндэлсэн байсан нь ааваа урин дуудсаных гэлтэй. Тэр мөнгөгүй бол хэн ч биш болохыг гурван сарын хугацаанд хангалттай амссан болохоор хүүхдүүдээ амар тайван амьдруулахыг хүссэнээр их спортоо орхиж, бизнес рүү орохоор эргэлт буцалтгүй шийджээ. Энэ наймаанд нөгөө л бөх тус болсон билээ. Гадаад паспорттай байсныхаа давуу талаар Бээжин явж арваад доллараар авсан өдөн курткээ Унгарт аваачиж 10 дахин нугалж зарсан нь одоо бол зүүдэнд ч оромгүй өндөр ашиг юм.

Энэ наймаа цаг их алдуулж байгаа нь ойлгогдсоноор Бээжин-Улаанбаатар-Москва гэсэн маршрутаар түргэн эргэлт хийх аргыг сонгов. Уг багт дандаа бөхчүүд байсан бөгөөд бусад наймаачдын талаас давуу нь гэвэл нэг нь Москвад, нөгөө нь Улаанбаатарт, гуравдахь хүн Бээжинд байрласан учраас элдвийн хүндрэл гарч, цаг алддаггүй байжээ. Тухайн үед Москвагийн “Украина” зочид буудал, “Лужники” зах Чеченийн мафийнхны хяналтанд орсон байв. Уг чечениуд голдуу бөхчүүд байсан учраас Тулгын багийнхныг ихэд хүндэлжээ. Бүр сүүлдээ бараагаа зах дээр зарахаа болиод тэдэнд бөөндчихдөг болсон гэдэг. Гэвч энэ жаргал, энэ их ололт амжилт нь үүрдийнх биш байлаа.

1992 онд бүтэн хоёр жилийн наймааны орлого болох 100 мянга гаруй доллараа Оросын цагдаа нарт дээрэмдүүлснээр ганзагын наймаа хийгээд ашиггүй юм байна

гэсэн дүгнэлтэнд хүрэв. Тиймээс 1988 онд байгуулсан “Урлан” хоршооныхоо нэр дээр видео кино гаргах зэргээр бага сага мөнгө олж байсан юм. Тэгээд ч 1992 оны сүүлчээр аж ахуйн нэгжтэй байж гэмээнэ амжилтанд хүрнэ гэж тооцоолон “Женко” хэмээх нэр сонгосон нь өдгөө Монголын нэр нүүр болоод байгаа билээ.

“Женко” гэдэг нь “Женерал компани” буюу толгой компани гэсэн утгатай үг. Хэдийгээр компани байгуулсан ч ямарваа нэгэн үйлдвэрлэл эрхлэх санхүүгийн боломж байсангүй. Тэр үеэр Х.Баттулга өдгөө олны аманд түүх болон яригддаг Сингапур, Бээжингийн хоорондох видео камерын наймаагаа хийсэн юм. Тухайн үедээ том бизнесмэн байсан “Хэт”-ийн Гантөмөрөөс 10 мянган доллар зээлж Сингапур руу явахаар шийджээ. Энд Х.Баттулга бас л овжин агаад ухаалаг зүйлийг олж харсан юм. Учир нь Сингапур, Монгол хоёр улс гэрээ байгуулчихсан учраас онгоцны билетийг албан ёсны ханшаар тооцож бичдэг байсан аж. Ингэснээр асар их зардал хэмнэгдэж байлаа. Нөгөөтэйгүүр, Хятад улс цахилгаан барааны импортдоо 300 хувийн татвар ноогдуулдаг байсан нь бас л ашигтайгаар тусч болохыг мэдрүүлжээ.

Тиймээс камераа Монголд авч ирж зарахаасаа илүүтэйгээр Бээжинд сэм хямдхан зарчих нь цаг хугацаа, мөнгө хэмнэсэн дэндүү ашигтай үйлдэл болохыг тэр харж чадсан байдаг. Сингапураас Panasonic M-8000 камерыг аваад Бээжинд очиж нэг нугалан 6000 доллараар зарчихна.

Тэгэхдээ транзит гэж хэлчихээд замдаа зарчихдаг нь нэг үгээр хэлбэл Хятадын хуулиар контрабанд байлаа. Хятадууд ч дэлгүүрт 12 мянган долларын үнэтэй байдаг камерыг хагас үнээр нь уухайн тас авч байсан нь ойлгомжтой.

Бээжингээс Сингапурт очиж камераа авчихаад шөнөжин бааранд бүжиглэж үүр цайлгаад өглөө нь буцаад нисдэг байсан гээд бодохоор зургаан сарын хугацаанд хэр их ашиг олсон болохыг нь та тооны машин шүүрвэл багцаалах биз.

Мэдээж хэрэг энэ бизнест эхлэл байсантай адилхан бас төгсгөл байлаа. Үүнд нэг хүчин зүйл нөлөөлсөн нь бие биенийгээ дууриах монгол зан юм. Сингапур, Бээжингийн хооронд үй олон монголчууд камер зөөх болсоноор үнэ унаган уг наймааг хаагдахад нөлөөлсөн нь ойлгомжтой. Энэ бүхнээс бас л суралцав. Ер нь суурин ажиллаж, Монголдоо тодорхой төлөвлөгөөтэй бизнес эрхлэх нь тогтмол ашиг авчирч, бизнес нь жинхэнэ утгаараа хөгжиж, хөл дээрээ зогсохыг ухварлан ойлгож чадсан юм. Үүний тулд ёстой л юм юм руу орж үзэв. Үсчин ажиллуулж, тухайн үедээ гудамжаар харагдахаа болиод байсан таксины бааз байгуулж, монголчуудын сайн мэдэх “Саятан” сугалааг бий болгосон юм. Мөнгөтэй болох гэсэн хүмүүсийн хүсэл тэмүүлэл, нөгөө талаас энэ бүхнийг гардан гүйцэтгэж буй “Женко” компани хоёрын хооронд жинхэнэ итгэлцэл бий болж, богино ч гэлээ хугацаанд жинхэнэ шударга харьцаа тогтнож чадсан билээ. Сардаа 100 мянган долларын борлуулалт хийн, эргээд 50 мянгыг нь хонжворт олгоод үлдсэнээс нь 40 хувийг татварт

тушааж багахан хэмжээний ашиг олж байсан ч гэлээ хамгийн том “ашиг” нь бодож төлөвлөж ажил үйлчилгээ явуулбал болох юм байна гэсэн үнэтэй урам зориг, итгэл авсан явдал байсан гэж Х.Баттулга өөрөө ярьдаг.

Энэ хооронд Германаас машин зөөдөг байсан бөгөөд алдарт “BMW” машиныг хонжвортоо олгож байсан нь үнэлэхгүй байхын аргагүй явдал байлаа. Түүний бизнест эхэн үедээ гадаадын бөхчүүд олонтаа оролцдог байсан нь өмнө өгүүлсэн зүйлсээс тодорхой харагдсан байх. Тухайлбал, такси баазаа байгуулахад Буриадын бөхчүүдтэй түншилсэн байдаг. Буриадын алдарт бөх Борис Будаев тэргүүтэй бөхчүүд Борис Березовскийгоос Сибирьт “Лада”-г борлуулах эрх бүхий “Мотом” компанийг таслаж байгуулан ажиллаж байжээ.

“Лада” тэр үед Оросын зах зээл дээр нүдний гэм байсан цаг. “Мотом” компаниас 5000 доллараар авсан машинаа гаргаад л өдөрт нь 6000 доллараар зарчихдаг байсан гээд бод доо. Тэр үед “Мотом” компани өдөртөө 100 машин борлуулж байсан гээд бодохоор танд нэг зүйл бодогдох вий. Х.Баттулга ч Борис Будаев дээр ямар ч дараалалгүй ороход гурвантаа нэгжүүлж байсан гэдэг. Тэндээс 10 ширхэг “Лада” авч ирэн анхны хувийн хэвшлийн такси баазыг байгуулж байсан түүхтэй. Ер нь “Женко” компани бизнесийн олон салбарт анхдагч болж чадсан юм. Гадаадын олон оронд явж юм үзэж, нүд тайлсныхаа хэрээр шөнийн цэнгээний газар, диско клуб өндөр ашиг олдог гэдгийг төсөөлж байлаа.

Тухайн үедээ хүүхэд залуус, ажил хэрэгч хүмүүс орой үдшийн цагаар орж алжаал тайлдаг байсан “Холливуд”, “Моторок”, “Маттис” зэрэг баар, цэнгээний газруудыг “Женко” компани л бий болгосон түүхтэй. “Женко” компани эдгээр цэнгээний газруудаа яасан бэ? гэсэн асуулт гарах нь зүйн хэрэг. Энд л жинхэнэ бизнесийн хууль үйлчилсэн билээ. Мөнгөө хангалттай олж, өрсөлдөгчид шил шилээ даран бий болсон үед нь зах зээлийн үнээр зарж дараагийн нүүдэл рүү шилжиж чадсан нь Х.Баттулгын мэдрэмж байлаа.

Тэр 1996 оныг хүртэл зөвхөн мөнгө олох ажил л хийжээ. Түүнд хөрөнгийн зах зээл болон ирээдүй рүү чиглэсэн хараа дулимагхан байсан гэлтэй. Гэвч түүнд Монголын шилдэг эдийн засагчдын нэг, Хөрөнгийн биржийн захирал асан Золжаргал найз нь үнэт цаасны хоёрдогч зах зээлийн тухай сайн ойлгуулж өгсөн нь нүдийг нь нээсэн хэрэг болов. Иймээс тэр хөрөнгийн зах зээл дээрээс хувьцаа цуглуулах ажилд орсон юм. Гадаадын улс, орнууд руу тэмцээнд явахдаа зочид буудалд байрладаг байсан нь энэ салбарын бизнес тогтмол ашиг авч ирдгийг аль эрт гадарлахад хүргэсэн нь тодорхой.

Тиймдээ ч “Баянгол”, “Улаанбаатар” зочид буудлуудын хувьцааг цуглуулж эхлэв. Тэр үеэр Эрдэнэтийн захирал байсан Ш.Отгонбилэг ирж уулзан “Чи хоёр зочид буудлаар юугаа хийхэв. Улаанбаатарынхыг нь надад зарчих” хэмээн хангалттай мөнгө амласнаар тохиролцож чадсан гэдэг. Энэ бүхний эцэст “Баянгол” зочид буудлын хувьцааны 50 илүү

хувийг “Женко” компани эзэмшиж чадсан билээ. “Женко” компани, түүнийг үндэслэн байгуулагч Х.Баттулга нь алдаа бүхэн дээрээсээ суралцдаг гэдгийг дээр өгүүлсэн (Мэдээж хэрэг хүн юм хойно гаргасан алдаа цөөнгүй нь ойлгомжтой. Үүний нэгэнд алдарт 17 чингэлэг спиртийн наймааны хэрэг зүй ёсоор орно. Энэ тухайд тэр хэзээ ч, хэнд ч ярьж байсангүй.)

Магадгүй нүцгэн үнэнийг ганцхан тэр өөрөө л мэддэг нь ойлгомжтой. Тэр энэ тухайгаа жинхэнэ үнэнээр нь бидэнд өчсөнийг өгүүлсү. Мөнгө хөрөнгө олохын хэрээр “Женко”-гийн зарим нь цээж баян болчихоод ашиг, орлого л олж байвал наана, цаанаа ухаарахаа больчихсон байлаа. Яг тэр үеэр Х.Баттулга төрсөн дүү Х.Баттуулаа их спортоос нь хөндийрүүлэн бизнестээ татан оролцуулаад байсан цаг. Нэг л өдөр “Женко”-гийн залуус Х.Баттулга дээр орж ирэн долоохон хоногийн дотор сая доллар хийчих ашигтай бизнес байгааг санал болгон 300 мянган доллар өгөхийг гуйв. Энэ бол тэр үедээ ид гаарч дээр дооргүй л оролцож байсан спиртийн наймаа байлаа. Уг наймаанд Х.Баттулга тийм ч таатай хандсангүй. Монголын спиртийн наймааг олны хүндэтгэлийг хүлээсэн дархан аварга бөх болон цагдаагийнхан хянаж байдгийг гадарлаж байсан учраас олохоосоо илүү хор уршиг нь хүндээр тусна гэж мэдэрч байсан учраас цааргалжээ.

Гэвч Х.Баттулга зөвшөөрчихсэн нь маргашгүй үнэн билээ. “За, өөрсдөө мэдээрэй. Болгоомжтой бай” гэж хэлээд

300 мянган долларыг ширээн дээр тавьсан гэдэг. Нөгөөдүүл нь ч 17 чингэлэг спиртээ оруулж ирээд л цагдаад баригдсан түүхтэй. Ингэснээр уг наймааг гардаж хийсэн найман залуу хоригдсон юм. Тэгээд ч түүний дүү Х.Баттуул Баяраа гэдэг залуугийн хамтаар ял сонссон гашуун дурсамжтай. Үүнээс болоод спиртийн наймааны бүлэглэлүүд “Женко”-г нэгмөсөн нам дарах гэж оролдлоо. “Женко”-г дарна гэдэг Х.Баттулгыг энэ хэрэгт холбогдуулан шоронд суулгана гэсэн үг юм. Ийм ч учраас тэр зугтахаас өөр аргагүйд хүрчээ. Интерполоор эрэн сурвалжлагдаж байхдаа тэрбээр Түвдэд очиж мөргөл үйлдэн “Алдаагаа давтахгүй” хэмээн андгайлж, Хонконг зэрэг газарт зургаан сар орчим орогносон юм. Энэ бол түүнд маш том шийтгэл байсан гэдгийг Х.Баттулга үе үе хэн дотно хүмүүстээ дурсдаг.

Түүний яс маханд Монголоо гэсэн үндсэрхэг үзэл оршиж байдгийг нийтлэлийн эхэнд өгүүлсэн. Тийм хүнд эх орноосоо оргож дүрвэнэ гэдэг ямар хэцүү нь ойлгомжтой. Ер нь түүний оргож зугтах ажиллагааг цагдаагийнхан гүйцэтгэх ажлын шугамаар зохион байгуулчихсан юм. Энэ бол телевизээс бичлэг бүхий хуурцаг хулгайлах ажиллагаа. Үүнд ямар ч гэм зэмгүй залуус ч өөрийн мэдэлгүй татагдаж оролцсон билээ. Бие нь гадаадад ч сэтгэл нь эх орноосоо дүрвээгүй байсан учраас тэр эцэстээ цагдаагийн удирдлагууд руу утасдаж “Би очлоо” гэж хэлж чадсан юм. Түүнийг онгоцноос буухад л Колумбийн хар тамхины наймаачныг баривчилж байгаа юм шиг барьж 72 цаг хорьж саатуулсан

гэдэг. Баянзүрх дүүргийн шүүх хурлаар орсоноор хуурцагны хэрэг зохиомол, захиалгат болох нь илэрч цагдаагийнхан хүнд байдалд орсон аж. Ингэж түүнийг яллах гэсэн оролдлого бүтэлгүйтсэн түүхтэй.

Х.Баттулга үүнээс маш том сургамж авч дахин ийм ажилд оролцохгүй гэдгээ Цастын оронд (Түвд) амлаж байснаа хэрэгжүүлэх замдаа орсон юм. Гэвч түүнээр оролдох гэсэн хүмүүс энэ хэргээс өөр сөхөх зүйлгүй учраас улиг болтол нь ярьж бичсэн түүхтэй. Энэ талаар Х.Баттулга ихээхэн ёжтой бөгөөд сургамжтай зүйл ярьдаг. Түүнд “жинхэнэ” цагдаа нар “Энэ бол чиний хийх ажил биш шүү” гэж хэлсэн нь эрхбиш нэгийг бодогдуулах биз ээ. Тэрбээр эл явдлаас мөнгө, бизнес хоёрын хооронд ямар их ялгаа байдгийг ухаарсан бөгөөд мөнгийг гол зорилгоосоо таягдаж хаян урамшуулал гэж ойлгодог болсон хэмээн ярьсан нь бий.

Ингэж том хаширсан “Женко” компани жинхэнэ бизнес рүүгээ эргээд орлоо. 1999 оны 8-р сард анхны битүүмжилсэн дуудлага худалдаагаар “Махимпекс” компани хувьчлагдахад оролцож төрийн өмчийн 51 хувийг 7.5 тэрбумаар авсан юм. Энэ бизнес нь үнэндээ эрсдэл дагуулсан шийдэл байлаа. Хувьчлагдах үеэр нь тус компанийн өмнөх захирлаар толгойлуулсан этгээдүүд зоринд хадгалагдаж байсан 10 мянган тонн махыг гаргаж заржээ. Мөн “Мах импекс” таван тэрбумын өртэй болчихсон, сүйрлийн ирмэгт тулсан байв.

Ингэж хоосон зорьтой, өрөнд баригдсан компанийг хэрхэн хөл дээр нь босгох талаар толгойгоо гашилгаж

эхэллээ. Нэн тэргүүнд 420 сая төгрөгний сертификат гарган малчдад өгч мах бэлдэж эхэлсэн боловч Орос руу 1кг махыг дөнгөж 81-хэн центээр худалдаалж байсан юм. Сүүлдээ махны үнэ өссөнөөр байдал эрүүлжих тийшээгээ хандсан боловч өрсөлдөгч үйлдвэрүүд олноор бий болсонтой уялдаад өрнөөс гарахад асар их хугацаа зарцуулсан юм. Мөн 2000 онд “Талх чихэр” ХК-ийг эзэмшиж байсан хүмүүс “Голомт” банкинд барьцаалан нэг сая 800 мянган доллар зээлдсэнээ төлж чадалгүй алдсаныг нь худалдаж авав. Х.Баттулга энэ бүхнийг шуналтайдаа аваагүй гэдгийг олон хүн гэрчлэн ярьдаг. Мөн “АПУ”-гийн 49 хувийг хэсэг хугацаанд эзэмшиж байсан явдал ч бий.

Томоохон үйлдвэрүүдээ, нэн ялангуяа хүнсний үйлдвэрээ аюулгүй байдал энэ тэр гээд аль аль талаа ч бодсон гадныханд алдахгүй гэсэн үзлээр л хандаж авсан гэдэг. Үүнийг батлах мэт тэр УИХ-ын чуулган дээр хүнсний аюулгүй байдал улс үндэстний оршин тогтнол, үндэсний эрх ашигтай хамааралтай гэдгийг сануулж байдаг. Тиймдээ ч Монголын банк, санхүүг гадныханд алдахгүйн тулд энэ зах зээлд ихээхэн хөрөнгө оруулах сонирхол түүнд төржээ.

Ингэж байтал нь ХААН банкны хувьчлал явагдах тендер зарлагдлаа. Харамсалтай нь, уг тендерт монгол хүн оролцохыг ердөө л улаан цайм хориглочихжээ. Хэдийгээр монгол хүн, нохой хоёр тендерт оролцохгүй гэсэн үг, үсэг байгаагүй ч оролцогч нь олон жилийн хур арвин туршлагатай байх ёстой гээд заагаад өгчихөж. Монголд хувийн хэвшлийн

банк саяхнаас л хөгжиж эхлэж байгаа учраас юуных нь туршлага энэ тэр байхав. Тэгээд л арга буюу гадны аль нэгэн компаниар халхавч хийж орохоос өөр аргагүйд хүрчээ. Тиймээс “Женко”-гийнхон Оросын акул гэгддэг “Альфа” банкны удирдлагуудтай очиж уулзан хувьчлалд хамтран оролцохыг ятгалаа. Оросууд ч зөвшөөрснөөр хувьчлалд оролцсон боловч авах эзэн нь аль хэдийн ярьж хөөрчихсөн байсан учраас ялагдал хүлээжээ. Монголчууд ингэж томоохон банкаа япончуудад алдсан түүхтэй.

Гэхдээ түүнийг өдгөө “Улаанбаатар”, “Капитрон” зэрэг банкуудын томоохон хувьцаа эзэмшигч гэж яригддаг ч өөрөө эрс няцаадаг нь хачирхалтай. Тэр ч бүү хэл зарим нэгэн эрх баригчийн зүгээс Худалдаа хөгжлийн банкиг өөрийн болгосон гэх хий хардлагаар сонин хэвлэлээр намнах ч болсон. Хаа очиж түүнд ХХБ-ны хувь байхгүй нь зарим эх сурвалжийн ярианаас тодорхой болж байна. Магадгүй иймэрхүү бусармаг явдлуудаас болоод тэр банк санхүүгийн хөрөнгө оруулалтуудаа бусдаас нуудаг байж болох талтай. Уг нь банкны салбарт “Женко” шинэ цэрэг биш ээ. Ерээд оны дундуур “Монсоник”-ийн Т.Баярхүү, Пунцагбалжир нарын хамт “Монгол бизнес” банкиг байгуулжээ. Харамсалтай нь гүйцэтгэх захирлаар сонгогдсон хүн нь мөнгийг өөрийнхөө өмч мэт баруун, солгойгүй цацсаар хөрөнгө оруулагчдаа алдагдалд оруулж энэ банк үүдээ барьсан түүхтэй. Уг нь карт гаргах зэргээр хэдхэн хоногийн дотор 500 гаруй сая төгрөг татаж эхэн үедээ амжилттай ажиллаж байсан аж.

Х.Баттулга банк, санхүүгийн зах зээлд гадныхан нэвтэрснээр үндэсний аюулгүй байдалд сөргөөр нөлөөлнө гэж үздэг. Тиймээс ч тэр (“Хүний нохой идэхээр өөрийн нохой ид” гэж хэлэх дуртай) Монгол оронд монгол хүн л эзэн нь байх ёстой гэж боддог энэ эрхмийн бизнес тэр аяараа эрэл хайгуул юм шиг санагддаг. Тиймдээ ч олон зүйлийн анхдагч болж чадсан юм. Анхны цэнгээний газар, анхны супермаркет болох “Салпоро”, гэрэл зургийн “Коника” студи гээд л тоочивч барашгүй. Тэр зарим наймаанд хожигдсон, харин ихэнхээс нь хожил авсан. Энэ л бизнесмэний чансааг илтгэх чухал үзүүлэлт билээ. Мөн зарим бизнес нь үндэс угсаагаараа бахархах үзлийг сэргээхээс үүдэж, хор шарандаа үүнийг бүтээн босгож байна. Үүний нэгэн жишээ нь Цонжин болдогт босгож буй Чингисийн хөшөө цогцолбор. Тэр үүнийг ганцаараа идэхийг хүсээгүй.

2006 онд буюу Их Монгол улс байгуулагдсаны 800 жилийн ойн жил төрсөн хүүхдүүдэд хувьцаагаа үнэгүй бэлэглэснийг мэдэх хүн мэдэн будилдгаас нь илүү гэж бодно.

Тэр хүнсний үйлдвэр зөвхөн монгол хүний мэдэлд байх ёстой гэж боддог. Уул нуруудыг ухаж төнхөн, ачиж зөөж буй гадныхныг хараад зүрх шимшрэхийн эрхээр энэ салбарт хүч сорих төлөвлөгөө боловсруулж сууна. Үүний тулд монгол хүн боловсролтой байх хэрэгтэй. Тиймээс ч тэр “Hartford Institute”-ийг байгуулж, “С-1” телевизийн сувгийг асар их мөнгө урсган байж ажиллуулж байна. Тэр дэндүү дороос өөрийн хүчээр гарч ирсэн. Мөнгөтэй болж чадсан.

Энэ бүхний эцэст мөнгө түүний зорилго биш болжээ.

Их спортоос “Монгол хүн ялагч байх ёстой” гэдэг омгорхолыг олсон Х.Баттулга улс орноо хангалттай сурталчилж чадсан. Харин тэр одоо бизнес гэхээсээ илүүтэйгээр Монгол улсаа хэрхэн хөгжүүлж, монгол хүнийг хэрхэн баян болгох талаар толгойгоо гашилган ном бичиж сууна. Монгол улс хөгжихгүй байгаагийн зарим хариуг “Тамын тогооны үлгэр” болон үндэс угсаагаа гэх үзэл орхигдсоноос болсон хэмээн сонинд бичиж буй нийтлэлүүддээ ил тод дурьдсан байна. Түүний амжилтын нууцыг холоос эрэх хэрэггүй байх. Учир нь түүний хэн нэгэнд үл ялагдах сэтгэл зүй, Монголоо гэсэн үзэлтэй нэгдсэнээр амжилт гаргахынх нь үндэс болсон гэлтэй.

Тэрбээр өдгөө биеийн хүчээр нэгийг ялна, сэтгэлийн хүчээр олныг дийлнэ гэсэн зарчмаар монголчууд нэгдмэл байх ёстой гэсэн байр суурь, зорилготойгоор ажиллаж байна.

Сүхбаатарын БАТБОЛД



**Бизнес дэндүү зоримог шийдвэр гаргадаг энэ эрхэм
“Алтай трейдинг” компанийг үүсгэн байгуулжээ.
Түүний мэдэлд “Чингис” зочид буудал, “Скай шоппинг
сэнтер”, “Алтай кашемир” болон
“Бороо гоулд” ХХК-иуд, “Скайтел”,
”Энержи ресурс”-ын хувьцаа байдаг.**

Дэлхий дахинд нэрээ дуурсгасан тэрбумтнуудын бизнест аз түшсэн зоримог шийдвэр зайлшгүй шаардлагатайг цөөнгүй хэлсэн байдаг. Тэгвэл “Алтай трейдинг” компанийг үүсгэн байгуулагч С.Батболд бизнест дэндүү зоримог хандаг юм шиг санагддаг. Монголын эдийн засаг сул зогсолт хийгээд байсан 1990 онд дутуу босгочихсон “Чингис” зочид буудлыг авахаас гадныхан ч татгалзаж байхад тэр л зориглон орсон.

Мөн америкчууд ашиглах гээд баралгүй орхисон Бороогийн ордыг алтны үнэ өснө гэх “аз”-ад найдаж авсанаар хөрөнгө оруулагчдыг татаж чадсан билээ. Тэр ердөө л бизнес хийсэн. Гэхдээ хожмоо “Чингис” зочид буудал, Бороогийн орд хоёроос болж хар, цагаан хэл ам сонсоно чинээ санаагүй байх. “Чингис”-ийг хувьчлах тендерт тайваньчууд гуравхан саяыг санал болгоод орхисон бол С.Батболд босгож чадсан. Харамсалтай нь, Монголын хамгийн том хоёр зочид буудлаас л гэхэд хэдэн зуу дахин үнэтэй хувьчлагдсан “Чингис” зочид буудал зуны цагт л хэдэн ногооны ашиг олдгоос бус өвлийн цагт мөнгө залгидаг мангас шиг бэрх ажил гэнэ.

Бороогийн ордын хувьд Засгийн газар л Тогтвортой байдлын гэрээ хийснээс болоод энэ их хэл ам гарсан. Гэхдээ уг Тогтвортой байдлын гэрээг хийхэд мань эрийн хүчин зүтгэл байсан л даа. Гэвч нүцгэн үнэнээрээ чухам юу болсоныг та эндээс унших болно. Тэр дэндүү зоримогийг нь бодохоор хурц ширүүн төрхтэй гэж бодмоор. Харин амьдрал дээр шал эсрэгээрээ үл ялиг инээмсэглэлтэй аядуу зөөлөн

нэгэн. Гавъяат багш Оргойгийн гараар орж физикийн хичээл заалгасан С.Батболд Олон улсын математик, физикийн олимпиадад оролцон хүрэл медаль зүүсэн ч “Түрүүлэх байсан юм” гэж өнөө хэр харамсаж явдагийг бодохоор ер нь түүний ямар хүн болохыг бага ч болов илэрхийлэх байх. Үүнээс гадна тэр зөвхөн ном шагайж, мөнгө бодсон хүн биш. Москвад сурч байхдаа Олон улсын оюутны гүйлтийн тэмцээнд “Азийн шигшээ” гэдэгт багтаж байсан гэдэг.

1990-ээд оны дундуур эдийн засаг хүндрэлтэй байх үеэр сагсан бөмбөгийн баг ивээн тэтгэж, Чөлөөт бөхийн холбоог тэргүүлж байсан гээд энэ эрхэм спорттой салшгүй холбогдолтой. Америкт сурдаг ууган хүү нь бейсболын сайн тоглогч гэгдэж сэтгүүлийн хавтсан дээр зурагтайгаа гарсан нь түүний бахархал. Ер нь тэр өндөр ачаалалтай ажиллачихаад гэртээ оронгуут төрөл арилжиж, таван хүүхэдтэйгээ ноцолдож ядаргаагаа тайлдаг сайн эцэг юм билээ. Бас нэг сонин зүйл гэвэл аавыг нь Дамдины Сүхбаатар гэдэг бөгөөд Сүхбаатар аймгийнх.

“Алтай трейдинг” компанийг үүсгэн байгуулагч Батболд 1963 оны 06-р сарын 24-нд Улаанбаатар хотод Дамдины Сүхбаатарын гурван хүүхдийн отгон нь болон мэндэлжээ. Түүний эцэг, эх хоёр нь малчны хүүхдүүд агаад хотод суурьшин дээд боловсрол эзэмшсэн 50, 60-аад оны үеийн анхны сэхээтнүүдийн нэг, Ээж Янжин нь Гавъяат эмч болсон алтан гартай хүүсүүсийн нэг. Социализмын үед сэхээтнүүд, ер нь сургууль соёл төгссөн хэнийг ч бай хаана ажиллахыг нь нам

шийддэг байлаа. Тэр ч жишгээр эмч мэргэжилтэй энэ гэр бүл Дорнодод ажиллахаар томилогдсон аж. Батболд хүү бага сургуулиа Чойбалсан хотод дүүргэсэн юм. Тэрбээр хар багын литгэмтгий, тэр хэрээрээ биеэ дайчилж чаддаг хүүхэд байжээ? Хэн нэгэн “Мод сайн услаад байвал “онц” сурдаг юм” гээд хэлчихсэн учраас нэг модыг онцлон өдөржингөө усладаг байсан нь одоо саглагар мөчиртэй өндөр мод болсоныг тэр сураг ажиг тавин сонссон юм билээ.

Түүнийг 4-р ангид ороход эцэг, эх нь хот бараадсанаар Улаанбаатарын хүүхэд болсон гэдэг. Физик, математикийн хичээлдээ сайн байсан болохоор 14-р сургууль руу шилжин Оргой багшийн шавь болж, Олон улсын олимпиадаас хүрэл медаль авчихаад багшдаа зэмлүүлж, бас өөрөө харамссан түүхтэй. Амжилттай суралцахын хэрээр уралдаант шалгалтанд өндөр оноо авсанаар Москвагийн Олон улсын харилцааны дээд сургуульд элсэн орж эдийн засгийн мэргэжил эзэмшсэн билээ. Тэр бага зэргийн наймаа хийж, цагийн ихэнхийг сурч боловсрохдоо зарцуулсанаар англи, франц хэлтэй болж чадсан юм. С.Батболдтой нэг курст Халимагийн ерөнхийлөгч Кирсан Үлэмжинов сурч байсан бөгөөд тэр хоёрыг шаггүй дотно нөхөд гэлцэх юм билээ.

Москвад сургууль төгссөн залуухан эдийн засагчийг Гадаадтай эдийн засгаар харилцах улсын хороонд хуваарилсан нь бас чиг овоо хүн болгочих гэсэн итгэл байсан юм. Энэ газраа овоо дориун ажиллаж, итгэл дааснаас ч тэр үү “Монгол импекс” нэгдлийн Экспорт фирмийн даргаар очих

нь тэр. Ингэснээр С.Батболд аль эрт л бизнесмэн болсон. Харин 1990-ээд оноос нийгмийн байгуулал солигдож, хүмүүс наймаа руу хошуурч байхад түүнд давуу боломж байсан аж. Тэр үүнийгээ ч ашиглаж чадсан. Тэр чухам хаанаас, юу авч, хаана зарвал ашиг олж болохыг алган дээрээ тавьсан юм шиг харж байлаа.

1992 онд дэлхийн зах зээл дээр ноолуурын үнэ навс унав. Улс орон зах зээлийн эдийн засгийг нэгэнт сонгочихсон учраас хэн ч “Монгол импекс”-ээр дамжуулж наймаа хийхээ больсон үе. Чөлөөт худалдааны талаар ямар ч ойлголтгүй байсны улмаас хэнд, хэдээр арилжаалахаа мэдэхгүй нь түүнд харамсалтай санагдаж байсан гэдэг.

Ингээд л мань эр бизнес эрхлэхээр шийджээ. Тэр үеэр мэргэжил боловсролтой хүнийг үнэлж, үгийг нь сонсох “ухаантан” бараг үгүй болсон байлаа. Ийнхүү нөхөдтэйгээ нийлж банкнаас 30 сая төгрөгийн зээл авч ноолуур дарсанаа Баруун Европт үнэ хүргэн зарж чадсан юм. Тухайн үед “Говь”-ийн ноолуур агуулахдаа багтахгүй хөглөрч байсан гээд та бод доо.

Ганзага зөөгөөгүй хэрнээ ганцхан удаагийнхаа арилжаагаар багагүй мөнгө хуримтлуулж чадсан болохоор бие даасан аж ахуйн нэгжтэй байхын тулд “Алтай трейдинг” компаниа үүсгэн байгуулсан түүхтэй. Гадаад худалдааны чиглэлээр мэргэшин ажиллаж байсныхаа хувиар импортын ямар барааг хаанаас авах, оронд нь ямар бараа экспортлох, зах зээлийн багтаамж, хэрэглэгч хэр ихтэй болох гээд

бүхий л нарийн ширийн болгоныг мэддэг учраас “Есийн тос” оруулж ирэхээр шийдлээ. Социализмын үед Германы нэгэн компани Монголоос бугын эвэр авч оронд нь ургамлын тос нийлүүлдэг байсныг тэр мэддэг байжээ. Уг герман эр нь Монголд үлэмж гавъяа байгуулсан гэгдэж “Алтан гадас” одонгоор шагнуулж байж.

“Алтай трейдинг” компанийнхан ургамлын тос оруулж ирэхээр судлаж үзтэл нөгөөх герман эр замаас нь тоймгүй их ашиг олдог байж таарав. Ингэж “Есийн тос”-оо өөрсдөө импортлож, бугын эврээ Солонгос руу гаргаснаар чамгүй ашиг олж эхлэх нь тэр. С.Батболд нефтийн бүтээгдэхүүн Монголын импортын барааны 40 хувийг эзэлдэг байсныг сайн мэдэхийнхээ хувиар шатахуун оруулж ирж зарж болохыг анхлан туршсан нь амжилттай болсон гэдэг.

Тэр мэдрэмж сайтай гэдэг нь ашигтай байсан ч ирээдүй нь бүрхэг салбарыг зоригтойгоор орхиж чаддаг явдал. Иймээс компаниа зөвхөн ганц хоёрхон төрлийн бизнест түшиглэсэн бус хөрвөх чадвартай болгохыг зорьж байв. “Алтай трейдинг” мөнгө санхүүгийн хувьд бэхжихийн хэрээр худалдаанаас илүүтэйгээр үл хөдлөх хөрөнгө, урт хугацааны “мөнхийн” ашиг өгөх бизнесийг сонирхож эхэлжээ. Өмнө нь тэр мэддэг ертөнцдөө бизнес хийж ашиг олдог давуу талтай байсан бол энэ удаад “танихгүй” салбар руу орохоор нэгэнт шийдэв. Энэ шийдвэрээ С.Батболд одоо “тэнэг” хэмээн нэрийддэг.

1986 онд Улс Төрийн Товчооны тогтоол гарч, олон

улсын стандартад нийцсэн зочид буудалтай болохоор югославуудаар бариулж байсан нь 1996 он гараад ерөнхийдөө зогсох хандлагатай болсоныг зарим хүн мэднэ. Югослав тогооч л гэхэд 1500 долларын цалин авдаг байсныг улс өгч чадахаа больжээ.

Ингээд л хувьчлах санаа төрсөн хэрэг. Олон улсын нээлттэй тендер зарласан боловч ганцхан Тайванийн нэгэн компаниас гаалийн татварыг эгнэгт чөлөөлбөл гурван сая доллараар авъя гэсэн санал ирсэн юм байх. Ингээд арга буюу дотооддоо барилгын ажлыг нь гүйцээгээд ашиглалтанд оруулахаар тендер зарлах нь тэр.

Тун удахгүй хөрөнгийн зах зээл дээр томоохон зочид буудлууд үнэгүй шахам зарагдах болно гэдгийг ухаараагүй С.Батболд тендерт оролцохоор маш сайн төсөл боловсруулсанаар “Буян”, “Угалз” зэрэг компаниудын дутуу барьсаныг өөрийн болгож чадав. Бүтэлгүйтэл эхэллээ. Өмнө нь Солонгосын “Дэү”, “Кореан эйр” компаниудаас барилгын ажлыг гүйцэтгэж дуусгахад шаардагдах хөрөнгө оруулалт татах аман хэлэлцээрт хүрчихсэн байсан боловч “Чингис”-ийг авсаны дараа солонгосчууд судалгаа хийж үзээд ашиггүйгээр барахгүй их хэмжээний алдагдалд орно гээд амлалтаасаа буцах нь тэр. Барилга дээр ажиллаж байсан 130 югослав нутаг руугаа буцахаар шийджээ. Уг компанитай ярьтал ганцхан хувь хөнгөлж болно гэсэн шийд сонсоод мухардалд орох нь тэр.

Харин хэлэлцээрийн явцад тоног төхөөрөмж ний-

лүүлдэг гэх Австрийн нэгэн компанийн нэрийг олж мэдсэн учраас түүнийг олохоор шийдэв. Явсан нохой яс зууна гэгчээр зөвхөн Австри ч бус Европоор нэг тарсан үйлдвэрлэгчидтэй нэгбүрчлэн уулзсаар долоон сая доллар гэгдэж байсан тоног төхөөрөмжийг ганцхан саяд багтаан олж чадсан ажээ. Үүн дээр ямар нэгэн дүгнэлт хийх нь илүүц биз. Үүнээс тэр мэдээлэл олж авч боловсруулах, гэрээ хэлэлцээр хийх ур чадварыг олж авсан гэж хожмоо дурсан ярьсан байдаг.

Ингэж Хорватын Шивко гэдэг мэргэжилтэн эр сарын 1500 долларын цалинтайгаар монгол барилгачдыг удирдан “Чингис”-ийг босгосон юм. “Чингис” ашиглалтанд ороод л “Саалийн үнээ болчихно” гэж төсөөлсөн нь алд дэлмээр зөрөх нь тэр. “182 өрөөтэй уг буудлын ашиглалт өвөлдөө ердөө хорьхон хувь байдаг. Зун олсон ашгаараа өвлийнхөө алдагдлыг нөхөөд бага сага юм олдог” гэж С.Батболд дээхэн үед зовлон тоочиж байсан удаатай. Учир нь дулаанд 20 сая, цалинд 20 сая, цахилгаанд 20 саяыг өгдөг гэж “Чингис”-ийн нягтлан ам алдсан нь ортой байх.

Гэвч тэр эрж эрж эцэст нь нэгэн шилдэг арга олсон билээ. Зочид буудлын бизнес ихээхэн эмзэг салбар учраас гадны менежмент оруулахаар шийдсэн нь явж явж нүдээ олсон алхам билээ. Тиймээс өдгөө зочид буудлаа энэтхэгчүүдэд менежментийн гэрээгээр өгчихөөд хувь аван санаа амар явах болсон гэнэ. С.Батболд зочид буудал дээр алдаа гаргасан учраас Монголын хөгжилд ихээхэн хувь нэмэртэй, бас ашиг орлого ихтэй гэж үзэн уул уурхайд

хөрөнгө оруулахаар шийдэв. Социализмын үед Зүүн Германы геологчид судлаж байсан Бороогийн алтны ордыг Америкийн “Моррисон Кнудсон” гэдэг компани 1992-1995 онд эзэмшсэн нэр зүүж байгаад “ашиггүй” хэмээн лицензийг нь буцааж өгөөд арилсан нь түүний анхаарлыг татжээ.

Үндсэн орд атлаа тонндоо дөнгөж 1.7 грамм алттай, тэгээд ч унци алтны үнэ 250 доллар хүртлээ уначихсан байсан учраас орхисон нь тэр. Ингээд тэнд ажиллаж байсан мэргэжилтнүүдтэй уулзаж судлан, тооцоогоо сайн хийж төсөл боловсруулсан учраас тендерт “Эршижү”, “Ажнай” гээд хэд хэдэн компаниас шалгарч “Бороо”-г өөрийн болголоо. Түүний зоримог зан, зах зээлийн талаарх мэдлэг, мэдрэмж нь унци алтны үнэ дор хаяад 320 доллар болтлоо өснө гэж тооцоолсноос “Бороо”-г сонирхсон хэрэг.

Гэтэл алтны үнэ урьд өмнө байгаагүйгээр өссөнийг хэн хүнгүй мэдэж байгаа. Чин үнэндээ “Алтай трейдинг” бүү хэл улсад ч гэсэн “Бороо”-г ашиглахад зарцуулагдах мөнгө байсангүй. Иймээс хөрөнгө оруулагч хайлаа. Австралийн “Портланд хаус” компанитай холбоо тогтоон Дэвид Лэинд гэдэг эзэн өвгөнтэй нь дотносч чадав. Алтны үнэ өснө гэсэн монгол эрийн зоримог зан өвгөнд таалагдсанаар “Эхний ээлжинд гурван сая доллар гаргаж хувьцаа эзэмших”-ийг зөвшөөрсөн төдийгүй дэлхийд уран олдворлолтоор толгой цохьдог Канадын “Кэмико” хэмээх компанитай холбож өгчээ. Уг компани Киргизид 22 тонн алтны нөөц бүхий орд дээр ажиллаж байсан учраас туршлагатай байжээ. Ингэснээр

“Бороо гоулд” компани байгуулагдаж ихэнх хувийг “Кэмико”, үлдсэнийг нь “Алтай трейдинг”, “Австралийн “Эй Жи Ар” компаниуд эзэмших болсон юм.

“Ардчилсан холбоо” эвсэл засгийн эрхэнд гараад гадаадын хөрөнгө оруулагчдыг татах зорилгоор эхний таван жилд татвараас 100 хувь, дараачийн таван жилд 50 хувь чөлөөлөх хууль батласан нь “Бороо гоулд”-ад ашигтайгаар туссан. Мөн гадныхан Тогтвортой байдлын гэрээг Засгийн газартай байгуулж байснаас ч хоцорсонгүй. “Бороо гоулд” дэндүү их ашиг олсон нь ойлгомжтой. Уг хууль, Тогтвортой байдлын гэрээнээс болж С.Батболд дандаа л таагүй үг сонсох болсон нь үнэн. Магадгүй, нэр нөлөөтэйнхээ хувиар тэр Засгийн газарт нөлөөлснийг ч үгүйсгэх аргагүй. Гэхдээ л ийм хууль батласан төрийн түшээд, Тогтвортой байдлын гэрээг үзэглэсэн Ц.Элбэгдорж нар ч уг таагүй шүүмжлэлээс хуваалцах ёстой болов уу. Энэ тухайд ямар нэгэн дүгнэлт хийх нь энэ номын зорилго биш.

Харин ч цаг үеэ мэдэрч чадсан бизнесмэний овсгоол юм. С.Батболд дараагийнхаа хөрөнгө оруулалтыг аль салбарт оруулахаа ихээхэн хашир тооцоолох болсон нь хамгийн ирээдүйтэй гэгддэг харилцаа холбоог сонгосноос тодхон харагдах болно.

Тэр Солонгосын хамгийн том компанийн нэг “Эс Кэй групп”-тэй хамтарч үүрэн телефоны хоёрдогч оператор “Скайтель” компанийг байгуулсан билээ. Ингэжтус компанийн 60 хувийг “Скай групп”, 30 хувийг “Алтай трейдинг”, “MCS”

хоёр хувааж эзэмших болсон юм. “Скайтель” компани 2000 оны байдлаар жилд хоёр сая долларын ашигтай ажиллаж байсан бол өнөөдөр нэмэгдсэн нь ойлгомжтой.

Тэрбээр “Чингис”-ээ хэрхэн ашиглах, бас чиг итгэлийг нь сүрхий даах болсон солонгосчуудтай хамтран ажиллахаар чанартай бараа зарах худалдааны төв байгуулахыг хүссэн. Ингэж “Скай шоппинг сэнтер” байгуулагдсан билээ. Эхэн үедээ Солонгосын менежерүүд удирдаж байгаад алгуураар монгол хүний удирдлаганд шилжсэн.

“Алтай трейдинг” компани анхлан ноолуурын бизнесээр боссоныхоо хувиар энэ салбараа орхидоггүй. Ноолуур боловсруулж, эцсийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх “Алтай кашемир” компаниа мөн л гадныханд менежментийн гэрээгээр эзэмшүүлэх болсон нь хүч тарамдаж, алдагдалд орохоос сэргийлж чадсан гэсэн үг.

Үүнээс гадна Шинэ Зеландын нэгэн компанитай хамтарч жимсний шүүс, ундаа, сүүг Тетрапакийн аргаар савлаж, зах зээлд нийлүүлдэг үйлдвэр ч ажиллуулах болжээ. Мөн тэр “Таван толгой”-г эзэмшиж буй “Энержи ресурс”-ын хөрөнгө оруулагчдын нэг гээд бодохоор ирээдүйд “Алтай трейдинг” анхаарлын төвд байх нь ойлгомжтой. Түүний бодолд спортыг бизнестэй холбох бодол бий. Харамсалтай нь, төрийн алба хаших болсноор энэ санаагаа түр орхихоос өөр аргагүйд хүрээд байгаа.

С.Батболдын хувьд хамгийн эрхэм зүйл нь бол таван хүүхэд нь. Тэр өөрийгөө тэднийхээ төлөө зүтгэж байна гэж

ойлгодог. Тэр алив спортод ихээхэн эв дүйтэй нь ажилд нь, амьдралд нь ч нөлөөлдөг юм шиг санагддаг.

Ямартаа ч сайн, муу хэлүүлэн баялгийг цогцлуулж чадсан энэ эрхэм нэгэнтээ “Би харьцангуй цэвэр хүн шүү” гэж үнэнээсээ өчсөн нь оргүй зүйл биш гэдэгтэй би л лав санал нийлнэ.

Гаваагийн БАТХҮҮ



Өвөөгийн “школ”-оор хүмүүжсэн энэ эрхэм гахай үүрэн ганзаганд явж, тостой хутгалдан машин зассаар “Шунхлай групп”-ээ дүү П.Батсайханыхаа хамтаар бий болгосон гэдэг.

Монголын бизнесийн аялаачид дотроос ганзагын наймаанд хамгийн туйлбартай, нойр хоолоо хасан зүтгэсэн хүн бол “Шунхлай групп”-ыг үүсгэн байгуулагч Г.Батхүү. Тэр ч бүү хэл босс хэрнээ тосонд хутгалдаад халтартчихсан явдаг байсан ганц нь бараг тэр байх. Гэхдээ түүнийг ганзагын наймаанд “уруу” татсан хүн бол дүү П.Батсайхан нь юм билээ. “АПУ”-гийн хувьцаанаас эзэмших болсоноор нэгэн үе удирдлаганд нь ажиллаж, унасан нэр хүндийг нь сэргээж чадсан гээд мань эр бизнест гүйлгээ ухаантай болох нь өөрийн эрхгүй мэдрэгддэг. Түүний бага нас буюу хэр хүн болсоныг өвөөгөөс нь салгаж үзэхийн аргагүй. Аав, ээж хоёроо оюутан ахуй цагт нь төрсөн болохоор өвөөгийн дөө нэг сартайдаа очсоноор үнээний сүүгээр хүн болсон гэлцдэг.

Г.Батхүү бүх ололт амжилтаа өвөөтэйгээ холбож үздэг. Ямартаа л тэр эцгээрээ бус өвөөгөөрөө овоглож явахав. Ээж нь нэгэн сонинд ярилцлага өгөхдөө “Хүү минь миний аавын нэрийг гаргаж явдагт баярладаг” гэж хэлсэн нь яахын аргагүй үнэн билээ. Г.Батхүүг морьгүйгээр төсөөлөхөд бэрх. Тэр шинэ цагийн баячууд, албан тушаалтнууд шиг сохроор “уяач” болоогүй. Хар багаасаа л морь сонирхож, бизнесмэнүүднээс бараг л анх удаа Д.Даваахүү уяачтай туншлэн “гал” үүсгэж байсан хүн. “Шунхлай групп”-ыг үүсгэн байгуулагч Гаваагийн Батхүү 1960 онд Өвөрхангай аймгийн Хужирт сумын нутагт байх Шунхлай хайрханы энгэрт төржээ. Аав, ээж нь оюутан байсан болохоор ганцхан

сартайд нь өвөөд нь үлдээгээд сургуульдаа явсан гэдэг. Тэр өвөөгөөрөө овоглосон нь ихээхэн учиртай. Шинэ хүнийг сумын захиргаан дээр бүртгүүлэхээр очтол өвөөгийнх нь нэрийг бичээд л “Хүүгийн нэр хэн билээ?” гэж л дээ.

Гаваа гуай ч “Бат. Хүү” гэж хэлэхэд Батхүү гээд нийлүүлээд биччихсэн аж. Ингээд Гаваагийн Батхүү болсон төдийгүй аав, ээжид нь ч буцааж өгөлгүй тэр чигээр нь авчихсан гэдэг. Тэгэхлээр бие цогцсыг л эцэг, эх хоёр нь төрүүлсэн болохоос биш билэг оюун, хүмүүжил төлөвшил, ертөнцийг үзэх үзэл, хөдөлмөрч зан гээд бүхнийг зөвхөн өвөө нь түүнд суулгаж өгсөн нь тодорхой. Г.Батхүү бага насаа, эсвэл өөрийнхөө тухай ярихын тулд заавал өвөөгөө дурсаж, бас чиг сэтгэлд дотно санагдсан хүндээ өвөөгийнхөө үүх түүхийг ярьж өгдөг. Гаваа агсан Өвөрхангай аймгийн Тарагт сумын нэгдлийг дөрвүүлээ нийлж байгуулаад өөрийнхөө таван ханатай гэрийг контор болгож, 40 тугалтай үнээ, 1000 хонь, хэдэн зуун адуугаа өгчихөөд өөрөө дарга биш жолооч болж байсан гэнэ. Бизнесмэний тухай ном болохоор бичихгүй байгаа болохоос бус өвөөгийнх нь туулсан амьдрал, үүх түүх тэр аяараа роман юм билээ. Гаваа гуай “Монгол транс”-ын анхны жолооч нарын нэг бөгөөд 52 жил жолоо мушгисан гэдэг. 72 насандаа өөд болсон тэр амьд бурхан бяцхан зээдээ эрхийг бус бэрхийг сургасан холч ухаантай хүн байсныг нь илтгэнэ.

Өвөөгөө дагаад араг үүрч аргал түүнэ. Үеийнх нь хүүхдүүд тоглож наадан бужигнаж байхад Г.Батхүү

өвөөгийнхөө даалгавраар гэртээ нэхий элдээд сууж байсан гээд бичвэл зөндөө юм бий. Хүүхэд л юм болохоор эмээ, өвөө нар шиг нэхий элдэж суугаадаа үеийнхнээсээ ичдэг гэж жигтэйхэн. Өвөө нь болохоор зээгийнхээ ичиж байгааг ч тоосон юмгүй “Дуу дуулаад элдвэл ядрахгүй. Цаг хурдан өнгөрдөг юм” гээд л дуу заадаг байсан зэрэг хөгжөөнтэй зүйл олон тохиолдсоныг тэр хэвлэлд өгсөн ярилцлагадаа ил тод ярьсан байдаг. Г.Батхүүд өвөө нь зөвхөн ажил хөдөлмөр хийх, аж ахуйч ухааныг заагаад зогсчихсон юм биш. Хичээл номыг нь цаг алдалгүй хийлгэж, тэрүүхэндээ зэрэгцээд суралцаад байсан гэх юм билээ.

Ийм ч учраас Г.Батхүү Өвөрхангайн 10-н жилийн сургуулийг алтан медальтай төгсч Украины Харьков хотын Инженер, эдийн засгийн дээд сургуульд орох хуваарь авсан юм. Гадаадын сургууль авсан зээдээ магнайгаа хагартал баярласан Гаваа гуай модон хайрцаг хийж, гадуур нь даавуугаар уут хийлгэж өгч явуулсаныг Г.Батхүү аваад хил давж байсан нь сонин дүр зураг санагддаг. Магадгүй, түүнээс өөр модон хайрцагтай хүүхэд ховорхон л хойшоо явж байсан биз. Өвөөгөөсөө аж ахуйч занг нь өвлөсөн Г.Батхүү бас чиг хөөрхөн наймаа хийчихнэ. Сургуулиа төгсч ирээд Тээврийн яаман дээр очтол “А33” гээд биччихсэн томиллолт гардуулахад айгаад юу болохыг нь асууж ч чадсангүй. Боловсрол хүчний өрөөнөөс гарчихаад жижүүр өвгөнөөс “Ах аа, А33 гэж ямар аймаг байдаг юм бэ?” гээд асуугаад зогсож байсан нь өөрийг нь хөдөө л хуваарилах байх гэж

бодож байснаас тэр аж. Ингэж тэр Авто засварын заводод инженерээр бус засварчнаар ажлынхаа гарааг эхлэж байсан түүхтэй.

Асар богино хугацаанд үйлдвэрийн Төлөвлөгөөний хэлтсийн дарга хүртэл дэвшсэнийг бодохоор овоо ажилласан юм шиг санагдана. Түүний дээшээ дэвших нь тэгээд ч зогсчихсонгүй. Нэг өдөр ажлаа хийж байтал “Тээврийн яамны коллегийн хурлаар оруулна” гэж дуудахад мань эрийн дотор палхийгээд л явчихжээ. Учир нь тэр үед яамны коллегийн хурлаар орсон хүн ажлаасаа хөөгдөх юм уу арга хэмжээ авагдаад л дуусдаг байсан. Чухам ямар алдаа гаргаснаа бодсоор яаман дээр очсон залуу эр шөнийн 00 цаг хүртэл хүлээж суусаар хуралд орлоо. Ороход нь нус, гутлын алчуур шалгаад л сүржигнэж сүржигнэж оруулсан юм байх. Арга хэмжээ авахуулах сэтгэл зүйн бэлтгэлтэй орсон эрд шал өөр зүйл сонсгож гайхшийг нь барах нь тэр.

Г.Батхүү шүүмжлэлд өртсөн бол гайхахгүй байсан. Хачирхалтай нь, түүнийг яамны тамгын хэлтэст боловсон хүчин хариуцсан мэргэжилтнээр дэвшүүлэх шийдвэр сонсгодог байгаа. “Үгүй” гэх эрх байх биш. Ингээд л яамны том мэргэжилтэн болсоноор жилдээ сургуульд явдаг 280-аад хүн, ТМС төгссөн 300-аад хүүхдийг томилдог, хуваарилдаг том амьтан болжээ. Г.Батхүү уг албан тушаалдаа дөрвөн жил ажиллаад бүтцийн өөрчлөлтөөр Тээврийн яам хоёр салахад Авто тээврийн нэгтгэлд гадаад харилцааны мэргэжилтнээр очиж 1991-1992 онуудад ажиллажээ. Тэр үеэр улс орон зах

зээлийн эдийн засагт шилжээд ороо бусгаа байсан цаг. Чин үнэндээ тэр үеэр Г.Батхүүг бизнест дүү П.Батсайхан нь л оруулсан юм билээ. Тэр үеэр дүү П.Батсайхан нь Чехэд сургууль төгсөөд хойшоо, урагшаа ганзагын наймаанд яваад эхэлчихсэн байлаа. Нэг удаа Г.Батхүү дүүгээ гаргаж өгөхөөр нисэх дээр очоод байтал П.Батсайхан “Би паспортаа гээчихэж. Та яваад ир” гэжээ.

“Шаварт унасан шарын эзэн хүчтэй” гэгчээр ажил руугаа таксофоноор утасдаж гурван хоногийн чөлөө авчихаад 1000 ногоон халааслан дүүгийнхээ найзуудыг дагаад гарчээ. Баахан өмд гутал, хувцас хунар авч ирсэнээ Орос руу гаргаад зарсан чинь хэд хэд нугарсан нь түүнд урам өгч наймаачин болохоор шийдсэн гэдэг. Тэр зарим хүн шиг ганзагын наймаачин байснаасаа ичдэггүй. Харин ч өөрөө баялгийнхаа эх үндсийг бие махбодио зовоож байж бий болгосноороо бахархдаг. Нэгэнт урамшсан Г.Батхүү хоёр дүү болон хэсэг залуустай нэг гал болж жил илүү ганзагын наймаанд яваад багагүй ашиг олсон юм. Түүнийг ганзагын наймаачид дотроо онгоц хөлслөн бараагаа зөөдөг “Их гарын наймаачин” байсан гэж ярилцдаг юм билээ. Сүүлдээ тэр ганзагын наймаа явцгүй болохыг ухаарч арай соёлтой, дөнгүүр юм оролдохоор шийдэв.

Г.Батхүүд хамгийн ойрхон юм ердөө л эзэмшсэн мэргэжил нь байлаа. Тэгээд л төрж өссөн шүтдэг хайрханыхаа нэрээр нэрлэсэн “Шунхлай” компаниа байгуулсан билээ. Авто сургуулиас хоёр гарааш түрээслээд засварын газар

нээхээр болов. Орос, Чехээс мэргэжилтэн урьж, сэлбэг хэрэгслээ ч тэндээс зөөлөө. Авто инженерийнхээ хувиар машиныг хэрхэн засдаг, засварын газар гэж чухам ямар байдгийг харуулах гэсэн хэрэг. “Шунхлай”-гаас өмнө авто засварын газрыг “Жангар” гэдэг компани ажиллуулах гэж оролдоод дийлэлгүй орхисон учраас энэ чиглэлээр байгуулагдсан анхны компани гэж хэлж болно. Авъяаслаг залуусыг ажилд авч, мөн хамт ажиллаж байсан засварчдаа ч урьснаар өөрөө түлхүүр барин тостой хутгалдаж үлгэрлэн сургахаар шийдсэн гэдэг. Г.Батхүү ажил, хөдөлмөрийнхөө гарааг засварчнаар эхлээд дэвшсэн хэрнээ эргээд засварчин болж тостой хутгалдана гэдэг сонин хувь тавилан юм шиг.

Арваад ажилчинтай. Тэр үед хотод машин цөөхөн байсан ч гэсэн дугаарлаад л зогсчихно. Тиймээс ёстой л өдөр, шөнөгүй ажиллаж, ашиг орлого ч арвижиж эхлэв. Мөнгө санхүүгийн чадамж дээшлэхийн хэрээр хажуугаар нь худалдаа эрхэлж, машин тэрэг ч оруулах болсон. Ингэснээр Монголын овоо дөнгүүр гэгдэх компаниудын нэгэнд багтаж чадлаа. Ингэж байтал 1996 онд тэр төрийн албанд шилжсэнээр компаниа дүү П.Батсайхандаа шилжүүлсэн юм. Гэлээ гээд түүний бодлого бас хошуу нэмэрлэлт орохгүй байна гэж үгүй. П.Батсайхан “Шунхлай”-г удирдах болсоноор нефтийн бизнес рүү оруулсан. Үүнд мэдээж Г.Батхүүгийн нөлөө байлгүй яахав.

Нэгэн үе төрийн өндөр албан тушаалд байсан Г.Батхүү засаг солигдсоноор 2002-2004 онуудад бизнес

рүүгээ хэсэг орсон түүхтэй. “Шунхлай” АПУ-гийн багахан хэсгийг эзэмшдэг байсан учраас ТУЗ түүний чадвар, бас нэр нөлөөг нь ашиглахаар шийдсэн үү, ямартаа ч “АПУ” ХК-ийн гүйцэтгэх захирлаар томилжээ. Г.Батхүү нэр нөлөөтэй байлаа гээд ямар “Архи уу!” гэж уриалах биш дээ. Хамгийн гол нь нэр төр нь сэвтээд байсан бүтээгдэхүүнийхээ чанарыг сайжруулан, техник, технологийн шинэчлэл хийх тал дээр, бас хэрэглэгчдээ чанартай бүтээгдэхүүнээр татах бодлого баримталсан. Мөн түүнээс маркетингийн асар гоё санаа гарсан юм. Монголд согтууруулах ундааг сурталчилахыг хориглосон учраас Өвөр Монголын “Одон” телевизээр рекламаа цацсан нь олны анхаарлыг зүй ёсоор татсан.

Миний хувьд үүнийг арай өөр өнцгөөс хармаар санагдаж байна. Магадгүй, ард түмэн найруулсан техникийн спирт уугаад хордож үхэж байгаа цагт чанартай бүтээгдэхүүнээ сурталчлах шаардлагатай болно. Тэгээд ч энэ хуулиа өөрчлөхгүй бол гадагшаа валют рекламанд урсана гэдгийг бодитоор нь харуулсан байж болох юм. Үгүй ч байж болох л доо. Гэхдээ л “Одон” телевизийн реклам олонд хүрсэн. Г.Батхүү “Шунхлай групп” АПУ-гийн багахан хэсгийн эзэмшдэг” гэж ярьдаг.

“Алтжин”-гаас “Женко” Х.Баттулгад очсон АПУ-гийн 40 илүү хувь “Шунхлай”-гаар дамжсан гэх яриа байдаг авч Г.Батхүү, П.Батсайхан нар өөрсөддөө аваагүй нь гайхал төрүүлдэг. Ямартаа ч Г.Батхүүгээс “АПУ”-гийн захирлын ажлыг дүү П.Батсайхан нь авч үндэсний хэмжээний том үйлдвэр

гэдгийг нь харуулж хэрэглэгчдээ эргүүлэн авч чадсан билээ. Энэ бол бизнесийн тухай ном биш ээ. Хүний, тэр дундаа бизнесмэний хөрөг учраас Г.Батхүүгийн амь тавин дурладаг морины тухай өгүүлэлгүй орхивол алдас болно. Түүнийг зарим хүн морийг хуурай шохоорхож хүнээр уяулдаг гэж боддог нь эндүүрэл буй за. Тэр хөдөө өссөнийхөө хувиар хар багаасаа л уяачдыг шохоорхон дагаж, морь их сонирхдог байсныг Хужиртынхан андахгүй юм билээ. Наймдугаар ангидаа сайхан алаг морь харчихаад өөрийн болгох гэж нойргүй шахам хонох болсоныг өвөө нь анзаарсан аж. 550 төгрөгний цалинтай Гаваа гуай 450-иар уг морийг худалдан авч зээ хүүгийнхээ магнайг хагартал баярлуулсан боловч 9-р ангиа төгсөх жил нь хулгайд алдсан гэдэг.

Хойно сурч байхад нь морины хулгайч баригдсан боловч хайртай хүлэг нь нэгэнт тогоо тослосон байсан нь харамсалтай. Хойно сурч, ажил алба хашиж байх хугацаанд ч гэсэн түүний бодлоос морь ер арчигдаагүйгээр үл барам 1995 оноос Хэнтийгээс хэдэн морь аваад Д.Даваахүү уяачид шавь орсон билээ. Тэр үед “Мон-Эрдэнэ”-ийн Пунцаг-балжир агснаас өөр бизнесмэн, албан тушаалтнууд морь сонирхдоггүйгээр үл барам “Боловсролгүй, хоцрогдсон тэнэг хүний ажил” гэж үздэг байсан гэнэ.

Газар газрын хурдан адуу цуглуулсаар өөрийн гэсэн “Шунхлай” угшлыг бий болгосон нь айраг түрүү авч байгаад тэр дотроо баяртай явдаг. Тэр ч бүү хэл “Толин хул” гэдэг дууны үг бичсэн нь хит болсон удаатай. Г.Батхүүгийн морины

“өвчин” аавд нь хүртэл халдварласан бол дүү П.Батсайхан нь морь гэхээсээ илүүтэй олон зуун саяын үнэтэй машинд нүдээ өгөхөөс буцдаггүй. Энэ нь ах, дүү хоёрын өссөн орчноос шалтгаалж байгааг үгүйсгэх аргагүй. Г.Батхүү өдгөө улс төрд орсон болохоор элдвээр л хэлэгддэг. Ямартаа ч ширхэг бохь зарж үзээгүй хэрнээ олон тэрбумын хөрөнгөтэй болчихсон өндөр албан тушаалтнуудыг бодвол тэр гахай зөөж, тостой хутгалдаж байж л мөнгөтэй болсон хүн. Түүний ололт, амжилт бүхний нууц нь холч ухаантай өвөөгийнх нь “школ” байсан гээд хэлчихвэл Г.Батхүү лав дургүйцэхгүй.

Үеийнх нь хүүхдүүд “матк” тоглон үймэлдэж явахад зээгээрээ нэхий элдүүлж байхдаа өвөө нь чухам юу бодож суусан бол доо? “Загас өгөх бус загас барих аргыг нь заа” гэдгийн үлгэрээр ирээдүйд ямархуу хүн болохыг нь холч ухаандаа таамаглан баясч, бас чиг хүүхдүүд тоглох чимээг сэмхэн сонсох зээгээ бага зэрэг өрөвдөж суусан биз ээ.

Шаравламдангийн БАТХҮҮ



**Монголын хүчирхэг гурван компанийг байгуулалцсан
энэ бизнесмэн өөрийгөө олж чадсанаар
“Жаст групп”-ыг үүсгэн байгуулжээ.**

Аливаа хүн өөрт тохирсон ажлаа олж чадаж гэмээнэ амжилт гаргах нь бий. Энэ нь бизнест амжилт гаргахын эх үндэс болдог. Эл нийтлэлийн гол баатар маань Монголын бизнесийн салбарт тэргүүлэгчид болох “MCS”, “Монхангай”, “Жамп” группуудыг үүсгэн байгуулалцсан хэрнээ өөрийгөө “олох”-оор орхисон байдаг. Түүний өөрийгөө олох замд түмэн бэрхшээл, мянган саад тохиолдож, үгүйрэл хоосролыг үзэн, өр ширэнд баригдаж байсан ч цөхрөлгүй хөдөлмөрлөснөөр Монголын шилдэг бизнесмэнүүдийн нэг болж чадсан билээ. Багштайгаа бага зэрэг маргасныхаа төлөөсөнд их сургуулийн хуваариас мултарсан ч хэсэгхэн хугацааны дараа Москвад хүссэн сургуульдаа орж чадсан гээд олон олон жишээ нь түүнийг зорьсондоо хүрэхийн тулд зогсолтгүй тэмүүлж чаддагийг нь харуулах буй за. Энэ эрхэмийг “Жаст групп”-ын ерөнхий захирал Ш.Батхүү гэдэг. Ажилтнуудтайгаа зэрэгцэн шөнө дүл хүртэл ажилладаг энэ эрхэм компанийнхаа эрхэм зорилгыг “Монголын бахархал төгс компани болох” хэмээн тодорхойлжээ.

Хүнд даруухан байх “ганцхан” шаардлага тавьдаг Ш.Батхүү ажилтан, ажиллагсдынхаа дунд тамхинаас гарвал 50 мянган урамшуулал нэг удаа, харин тамхи татдаггүй хүнд сар бүр 1000 төгрөг олгохоос эхлээд хүнтэй ажиллаж сурсан нь бизнест амжилт гаргах гол хүчин зүйл нь болсон байх. Бизнесийг амжилттай явуулахад мэдээллийг хурдан авч боловсруулах явдал, бас дээр нь итгэлцэл нөлөөлдөг гэж ярих энэ эрхэмийг алдаа болгон нь зассаар өнөөгийн

амжилтад хүргэсэн аж. “Жаст групп”-ын ерөнхий захирал Батхүү 1965 оны 07-р сарын 03-нд Улаанбаатар хотод Шаравламданы ууган хүү болон мэндэлжээ. Ганц охин дүүтэй энэ эрийн хүүхэд нас “Элит хороолол” гэгдэж байсан 40 мянгатад өнгөрчээ. Эдийн засагч мэргэжилтэй аав нь олон жил Төлөвлөгөөний комисст, дараа нь ОСНААУГ-ын даргаар ажиллаж байсан тэр үеийн шилдэг боловсон хүчнүүдийн нэг байжээ. Ээж нь багш. Тиймдээ ч Ш.Батхүү багаасаа л хичээл номондоо шамдсан даруухан нэгэн болж төлөвшсөн гэдэг. 1973 онд 23-р дунд сургуулийн нэгдүгээр ангид орсоноор 10 жил “онц” сурсан юм. Эцэг, эх хоёр нь хөдөлмөрийн хүмүүжил олгох зорилгоор зун болгон хөдөлмөр зусланд “амраадаг” байлаа. Тэр бүү хэл ангийн анд С.Сэргэлэнтэйгээ (“Монхангай групп”-ын ерөнхий захирал) хамт 8-р анги төгссөн зунаа Барилгын цэргийн ангид бетон цутгах ажил хийж 600 төгрөгний цалин авч байсан нь 40 мянгатын хүүхдүүд гэхэд үнэлүүштэй явдал байлаа. Өндөр цалин авсан хөвгүүд гоё ганган хувцас авч үеийнхэндээ гайхуулж байсан нь гэгээн дурсамж. “Эндээс мөнгө болоод хөдөлмөрийн үнэ цэнийг сайн ойлгосон” гэж Ш.Батхүү ярьдаг. Мөн зуныхаа амралтаар хөдөөх садангууддаа очиж ажилд нь тусална. 10-р анги төгсөөд их, дээд сургуульд элсэх уралдаант шалгалтан дээр биеэ барьж дийлэлгүй түргэн зан гаргасан нь түүнд насаараа мартахгүй том сургамжийг өгсөн аж.

“Онц” төгссөн Ш.Батхүүд гадаадын их, дээд сургуулиас

өөр юу ч харагдахгүй байлаа. Орос хэлнийхээ шалгалтан дээр тэр дүнгээ чамласандаа шалгалтын материалаа багшийн өмнөөс базаж шидчихээд зөвхөн “онц” авах л хүсэл нь “хор” болж, Санхүүгийн техникумд сурахаар “цөлөгджээ”. Тэр дотроо чухам яаж шаналж, бас алдаанаасаа ухаарч байсан нь ойлгомжтой. Санхүүгийн техникумд хоёр жил “онц” сурч төгссөн Ш.Батхүүд Москвагийн Эдийн засаг, статистикийн дээд сургуульд суралцах эрх өгсөнөөр 1985 онд хил давах хүслээ биелүүллээ. Тэр өдгөө “Хүн аль болох даруухан, зөв явах ёстой гэдгийг тэр үед л ухаарсан болов уу” гэж ярьдаг. Тэр хойно мөн л “онц” дүнтэй суралцаж Д.Сүхбаатарын нэрэмжит тэтгэлэг авдаг байсан юм. Эдийн засгийн оюутан хойно доо, тарваганы арьс, савхин хүрэм зарах гээд л наймаа хийлгүй яахав. Тэр төгсөх курст байхдаа нэг том наймаа хийсэн нь санаанаас ер гардаггүй аж.

Зэргэлдээх өрөөнийх нь доминикан оюутан компьютерээ зараад өгөөч гэж гуйх нь тэр. Мань эр оросуудтай ойр дотно харьцаатай учраас 6000 рублиэр зар гэснийг нь 10000-аар зарж чаджээ. Үүнээс тэр жижиг наймаа хийж байснаас ганц том наймаа хийсэн нь хамаагүй өөр юм байна гэдгийг ухаарсан гэдэг. Тэгээд ч дөрөвдүгээр курс төгсөх үеэр аав нь таалал төгссөнөөр түүнд гэрээ авч явах үүрэг ноогдсон байна. Ер нь түүний арвич хямгач, юмханаар юм хийдэг чанарыг эмээ нь төлөвшүүлсэн гэж ярьдаг.

1987 онд 10-н жилд нэг ангид сурч байсан бүсгүйтэйгээ хуримлан охинтой болсон нь мөн л амьдралыг арай өөрөөр

харахад нь нөлөөлсөн болов уу. Нэгэнт хариуцлагаа ухамсарласандаа ч тэр үү, аль эсвэл бусад оюутны жишгийг дагасан уу хутга, сэрээнээс эхлээд гэрийнхээ бүхий л тавилга сэлтийг хойноос авч ирэв. Сургуулиа төгсөөд 1990 оны намар Статистикийн төв газарт мэргэжилтнээр ажилд орон жил орчим ажиллажээ. 1991 оны сүүлчээр Хотын захиргаанд шинэ хэлтэс байгуулагдсан учраас ирж ажиллаач гэсэн урилга ирлээ. Мань эр байр өгч магад гэж бодоод уухайн тас зөвшөөрснөөр эдийн засагчаар ажиллах болов. Ш.Батхүү өмч хувьчлалыг маш ойрхоноос ажиглан харж байснаа одоог хүртэл ярьдаг. Цалин бага тэгээд ч эхнэр нь хоёрдахь охиноо гаргах гээд гэртээ суусан болохоор амьдрал ахуй нь хүндэрч эхлэв. Дэргэдэх хүмүүс нь хуушуур идээд завгүй байхад мань эр мөнгөгүй учраас гүрийгээд л сууж байсан гэдэг. Мөн хүүхдийнхээ сүүг авчихаад автобусны мөнгөгүйн улмаас олон ч удаа Энхтайваны гүүрийг даван алхдаг байлаа. Картын барааны үе эхэлчихсэн байсан учраас хүүхдийн давуу ч байхгүй. Шинэхэн төрсөн охин нь уйлах тэр үе түүнд “Арвич хямгач байх ёстой” гэсэн эмээгийнх нь “онол”-ыг баталгаажуулж өгчээ.

Зөвхөн цалингаараа амьдрахгүй гэдгийг ойлгосон болохоор найзуудтайгаа нийлж Солонгос, Сингапураас ганц хоёр компьютер авч ирж зарах, төсөл тооцоо хийж өгөх зэргээр тав арван төгрөг олж амьдрал ахуйдаа нэмэрлэж байлаа. Мөн хүний ачаа буулгаж өгч байсан гээд Ш.Батхүү хямралын үеийг хүндхэн туулсан боловч энэ нь эргээд

санахад хамгийн сайхан үе нь байсан гэж эхнэртэйгээ ярилцдаг аж.

Тэр эцсийн эцэст энэ маягаар цаашид амьдрах боломжгүй гэж дүгнээд ажлаасаа гарахаар шийджээ. Гар дээрээ мөнгөгүй хэрнээ ямар ч байсан бизнес эрхэлнэ гэж бодоод ажлаасаа гарав. Түүний багын найз С.Сэргэлэн, Батжаргал нар Монгол банкинд ажиллаж байсан бөгөөд хамтарч наймаа хийхээр тохиролцсон байлаа. Ингээд тэр хоёртойгоо нийлж “Хангай” нэртэй хоршоо (“Монхангай групп”-ын анхдагч) байгуулан банкнаас нэг сая төгрөгийн зээл авчээ. Хятад, Оросыг холбосон бизнес эрхлэн хөл дээрээ овоо зогсох гэж байв. Бизнес хандах хандлага нь зөрөлдсөн учраас Ш.Батхүү “Хангай” хоршооноос гарахаар шийдлээ. Ш.Батхүү тэр шийдвэрээ “Хэн хэнийх нь зөв байсан” гэж маш товчхон дүгнэсэн нь бизнесээ чухам ямар арга замаар, хэрхэн явуулах вэ гэдэг дээр санал зөрөлдсөн нь улам бүр тодорхой болж байгаа юм.

Магадгүй, хоёр хүчирхэг хүн жижигхэн хоршоог хамтарч удирдана гэдэг бэрхшээлтэй байсан болов уу. “Хангай” хоршооноос дөнгөж гарчихаад байтал хамаатных нь залуу түүнийг ангийнхаа найзтай танилцуулсан нь Ж.Оджаргал байлаа. Тэр үед Ж.Оджаргал гадаадын төсөл дээр ажиллаж, овоо “юм” ойлгодог байсан нь түүнд таалагджээ. Ж.Оджаргал түүнийг хамтран ажиллахыг урьснаар Самбанчир, Бямбадорж хоёртой нийлж “MCS” компанийг 1994 онд байгуулжээ. Түүний мэдэх бизнесмэнүүдийн дундаас

хамгийн авъяаслаг нь Ж.Оджаргал байсан гэж тэр ярих дуртай.

Хоёр жил орчим хамт ажиллахдаа Ж.Оджаргалаас их зүйл сурсан гэж тэр өгүүлсэн. Ш.Батхүү “MCS” компанид дэд захирлаар ажиллаж байгаад мөн л гарчээ. Энэ нь бас л “Ямар бизнес эрхлэх вэ?” гэсэн “маргаан”-аас үүдэлтэй байв. Ж.Оджаргал илүү Барууны хөгжилд түшиглэсэн оюуны бизнес эрхлэх гээд, Ш.Батхүү болохоор Орос, Хятадаас бараа таваар оруулж зарна гэж “зүтгэсэн” учраас бидний бизнес хэзээ ч огтлолцохгүй гэсэн дүгнэлтэнд хүрээд өөрийн гэсэн чиглэлээ аваад гарчээ.

“MCS”-ээс гараад мөн л дөрвөн хүнтэй нийлж “Монстар” гэдэг компани байгуулав. Тэр уг компанийг тийм ч сайн удирдаж чадаагүй учраас 1997 оны эцсээр дампуурах нь тэр. Өндөр хүүтэй банкны зээл, эрсдэлээ бүрэн тооцоогүй наймаа зэрэг нь “Монстар”-ыг дампуурахад хүргэжээ. Тэр үүнийг зөвхөн өөрийнхөө буруу гэж үздэг бөгөөд бас нэгэн сургамж хэмээн өөртөө байнга сануулдаг. Их өр дэндүү хийсвэр сэтгэлгээнээс болж үүджээ. Энэ байдлаас болоод түүнд зээл өгдөг банк, найз нөхөд ч үгүй болсон гэдэг. Өрнөөс болоод унаа машинаа зарж, хүүхдээ төлбөртэй сургуулиас нь гаргаж байсан төдийгүй Өр барагдуулах албаныхан ирж дарамтлав. Өрөө дарахын тулд юу ч хийхээс “буцахаа” больсон Ш.Батхүүг Монголд хэн ч тоохгүй байсан учраас Орос руу явжээ. Тэр монголчуудад элэгтэй ханддаг нэгэн орос танил дээрээ очиж бүх үнэнээ хэлэн туслахыг хүсчээ.

Сайхь орос эр түүнд дэндүү ихээр итгэсэн юм.

Өөрийн дөрвөн өрөө байр, “Grand Cherokee” жийп машинаа барьцаалан дөрвөн машин сонгино Улаан-Үдээс ачуулсан гэдэг. Сонгиноо маш хурдан борлуулаад мөнгийг нь хугацаандаа аваачиж өгтөл сонгино зардаг узбекууд түүнд итгэж эхлэх нь тэр. Ингэж сонгино зээлээр авах эрхтэй боллоо. Түүнд сонгиноос ашиг олох гайхалтай хувь байсан аж. Эхний удаад нь Цагаан сар болоод хятадууд хилээ хаачихсан бол удаад нь Дэн Сяопин нас нөгчөөд мөн л хилээ хаасан үе таарчээ. Ингэж сонгино ховордсоноор тэр 400 төгрөгөөр бөөндөх гэж байсныгаа 600-700 төгрөгт хүргэн өндөр ашиг олсон гэдэг.

Сонгины наймаанаас бас ч гэж багагүй ашиг олсон болохоор хот дотор байгууллагуудын хооронд бизнес хийн тав арван төгрөг олох гээд Ш.Батхүү өрнөөс гарахын тулд эцэж цуцахыг үл ажран ажиллаж байлаа. Тэр “Алтжин” компанийнхантай танилцаж хоёр сая төгрөг зээлсэн нь наймаанд том нэмэр болжээ. Энэ үеэр садангийнх нь залуу түүнд “Алтны уурхайн оросуудад сэлбэг зараач” гэсэн саналыг тавив.

ОХУ-ын Челябинскаас “Т-130” бульдозерын сэлбэг авч ирж зарсан нь ашигтай болжээ. Сүүлдээ нөгөө хүмүүстэйгээ нийлж 1998 онд “Жамл” гэдэг компани байгуулж дэд захирлаар нь ажиллах болсон аж. Тэр банкны өрөө хаясангүй. Харилцан тохиролцоод сохор зоос олсон ч аваачиж тушаадаг байсан юм. “Жамл” компани бүх төрлийн хүнд

механизмын сэлбэг наймаалж, Ш.Батхүү ч 25 хувийг нь эзэмших болжээ. Мөн Оросоос дизель түлш импортлох болсон нь “Жамп” компанийг санхүүгийн хувьд хөл дээр нь зогсоосон гэдэг. 1999 оны 2-р сард “Жамп” компаниас мөн л гарлаа. Нөгөө л бизнесийн хандлага зөрсөн хэвээр. Үүнийг дүгнэхэд тэр гүйцэтгэх ажилтан байхыг хүсээгүй нь ойлгогдож байна. Ер нь Ш.Батхүү өөрөө өөртөө л эзэн байж гэмээнэ амжилтад хүрсэн нь харагддаг.

Тэр үеэр Орост рублийн ханш гурав дахин унасан хэрнээ дотоод зах зээл дээрх бараа материалын үнэ хэвээрээ шахам байсан нь түүнд ашиг олж болно гэсэн ойлголтыг төрүүлэв. Одоо түүнд өөрөө өөртөө эзэн байж, бизнесээ бие даан удирдах боломж иржээ. Нэг үгээр хэлбэл, өөрийгөө жинхэнээр олж харсан гэсэн үг. Зөв, даруу, энгийн, шударга явахыг билэгдэж 1999 оны 2-р сард “Жаст” компанийг байгуулав. Санхүүгийн эх үүсвэр бага байсан учраас “Алтжин” компанийн захирал Г.Алтантай уулзтал нэг сая доллар зээлдүүлэх нь тэр. Эндээс итгэлцэл гэдэг бизнест хичнээн чухал болох нь харагдаж байна. Ш.Батхүү төлөвлөж байснаараа Орос дахь мөнгөний ханшны уналт дээр тоглохоор сая доллартайгаа хойшоо явж нөгөөх компанийг нь дампууруулсан Оросын буриад найз дээрээ очиж “Энерго-Альфа” гэдэг хамтарсан компани байгуулав. Тэр бизнест мэдээлэл, хурд хоёрыг хослуулсанаар амжилтад хүрнэ гэдгийг тооцоолж байсан нь оносон билээ. Орос дахь мөнгөний ханшны уналтыг сайн тооцоолсон учраас

шатахуун импортлож эхэлсэнээр бүх өр ширээ дарж дуусгасан төдийгүй “Эрэл” хотхонд найман өрөө байр, жийп машин авч, тэр ч бүү хэл Германаас тавилга зөөн амьдрал ахуйгаа цогцоор нь шийдэж чадсан юм.

Тэр өөрийг нь дампууруулсан гээд мөнөөх буриад найзаа үзэн ядаж, тэр чинээгээрээ хөндийрч болох байсан. Гэвч Ш.Батхүүгийн сэтгэлийн мухарт түүнийг сайн хүн гэсэн бодол байсан болохоор эргэж нөхөрлөсөн. Их сонин тохиол, хувь тавилан шүү. Дампууруулаад итгэл алдсан хүн дээрээ дахин очиж нөхөрлөнө гэдэг. Тэгэхлээр Ш.Батхүүд зөн мэдрэмж нь сайн хөгжсөн гэдэг нь харагдаж байгаа юм. Энэ цагаас эхлэн Ш.Батхүү жинхэнэ өөрөө өөрийгөө мэдэрч ойлгон, хүсэл бодолдоо туйлбартай захирагдах болсоноор мандан бадралынх нь мөнхийн цаг цохилж эхэлсэн билээ. 1999 онд нэг тэрбум 768 сая, 2000 онд 10 тэрбум, 2001 онд 13 тэрбумын борлуулалт хийж компанийнх нь ашиг, орлого хурдацтайгаар өсч байлаа.

“Жаст” компани нефть бүтээгдэхүүний импорт, махны экспортоор дагнан ажиллав. Тооцоолоогүй хүндрэлээс болж 2006 онд борлуулалт зургаан тэрбум болтлоо буурах нь тэр. “НИК” компани зах зээлээ эргүүлж авах нэрийдлээр шатахуунаа хямдруулж, 2002 онд шүлхий өвчин гарсанаар махны экспорт зогссон нь хямралд оруулах үндэслэл болжээ. Зах зээлээ эргүүлж олох гэсэн “НИК” өөрсдөө гурван тэрбумын алдагдал хүлээсэн бол “Жаст” 100-аад сая төгрөгийн алдагдалд оржээ. Мөн махны бизнес нь зогссон

учраас 300-аад сая төгрөгний алдагдал хүлээлээ.

Шинэ тутам байгуулагдсан компани голдуу банкны зээл дээр түшиглэж бизнесээ явуулж байсан учраас том цохилт болсон нь ойлгомжтой. Иймээс Ш.Батхүүгийн хувьд 2002-2003 онууд хямралтай тэмцсэн үе юм. Дахиад л банкны зээл нэхэгдэж, хүнд байдалд орсон боловч ямар ч байсан тэсч гарсан билээ. 2004 онд бүтэц, зохион байгуулалтын өөрчлөлт хийн зардлаа багасгаж, шинэ мөнгөний эх үүсвэр олох, бизнесийн өөр салбарт хөрөнгө оруулах гээд хамаг нөөц бололцоогоо шавхаж ажилласны дүнд борлуулалтаа хоёр дахин нэмэгдүүлж 16 тэрбумд хүргэж чаджээ. Ингэснээр 2005 онд 36 тэрбум, 2006 онд 69 тэрбум төгрөгний борлуулалт хийн хэд дахин өсгөсөн нь гайхалтай. Тооцоолоогүй хүндрэл дахиад л түүнд сургамж хайрласан нь энэ. Уналтын үед хийсэн өөрчлөлт нь их үсрэлтийг авч ирсэн нь харагддаг. “Одоо эргээд харахад бүх алдааны 95 хувь нь минийх байсан” гэж тэр ярьсан билээ.

Энэ нь Ш.Батхүү бүхнийг өөрийнхөөрөө хийх хүсэлтэй, алдлаа гэхэд буруугаа хүлээх чадвартай гэдгийг л харуулж байгаа хэрэг. Тэр уул уурхайд хөрөнгө оруулбал ашигтай гэдгийг ухварласан учраас 2003 онд Бор-Өндөрийн Айрагт жоншны уурхай ашиглах болсон. Мөн 2007 онд Дорнодод жоншны орд авч төсөл боловсруулаад байна. Орост “ЖКС-Сибирь” нэртэй барилгын компани байгуулж, Улаан-Үдэд 10 давхар хоёр барилга босгосон бол өдгөө Монголд үйл ажиллагаа явуулж буй. Хонь, гахайны эрчимжсэн аж ахуй

байгуулж, газар тариалангийн салбарт үйл ажиллагаа эрхлэх болов. “Мах маркет” компани нь Монголын махны экспортын 60 хувийг дангаараа хийдэг бөгөөд Дархан-Уул аймгийн “Дархан Мах-Экспо” компанийг оросуудтай хамтран 5.3 тэрбумаар хувьчилж авчээ. Тэр түүхий эдийг дангаар нь гаргах нь бизнесийн бүдүүлэг хэлбэр гэж үздэг. Тиймдээ ч боловсруулсан мах, махан бүтээгдэхүүн экспортлох зорилготой ажиллаж байна. “Жаст” компанийг хөл дээр нь босгохын тулд буриад найзтайгаа хамтарч байгуулсан “Энерго-Альфа” компаниа Ш.Батхүү худалдаж аван 100 хувь өөрийн болгожээ. Энэ талаар “Яагаад?” гэсэн асуулт тавихад тэр “Би хүссэн болохоор л тэр” гэж товчхон хариулсан нь түүний хэр өндөрлөгт хүрсэнийг харуулах буй за. Мөн Казахстаны Алма-Атыд барилгын материалын үйлдвэр байгуулсан нь амжилттай ажиллаж байна. Том компанийг удирдах бэрхшээлтэй гэдгийг Ш.Батхүү ойлгосон учраас хэтийн зорилгоо тодорхойлсон юм. Мөн компани өөрийн гэсэн философитой байх ёстой гэж тэр үздэг.

“Та өөртөө итгэ” гэсэн уриа нь өөрт нь ч, ажилтнуудад нь ч үйлчилдэг. Тийм ч учраас “Жаст”-ын 900-аад ажилчин нэгэн зорилготой хөдөлмөрлөж байна. Тэр ч бүү хэл гадны шилдэг менежерүүдийг авч ажиллуулж байгаа нь ажилтнуудад нь зохих ёсоор нөлөөлдөг аж.

Түүний зорилго нь “Жаст”-ыг “Монголын бахархал төгс компани болгох”. Энэ ч утгаараа хэтийн зорилго, эрмэлзэх есөн зарчмаа бичиг баримтаар баталгаажуулжээ. Мөн

компанийн ажиллагсдын хариуцлагын шатлалыг тодорхойлсон. Үүний эхэнд нь хэрэглэгчдийн өмнө хүлээх хариуцлагыг зааж өгчээ.

Мөнгө бол “Жаст групп”-ын зорилго биш, зөвхөн хэрэгсэл. Ш.Батхүү зорилгоо хэрэгсэлтэйгээ хутгахгүй гэж ярьдаг. Энэ эр хэзээд манлайлагч байхыг эрмэлздэг нь үүсгэн байгуулалцсан гурвын гурван компанийг орхиход хүргэсэн байх. “Жаст групп” төгс төгөлдөрийн эрэлд гарсан. Тэгэхлээр түүний ирээдүйг төсөөлөхөд дэндүү гэрэлтэй, тунгалаг ахуй мэдрэгдэх вий.

Ядамын БАТЦЭЦЭГ



“Атимос групп”-ыг үүсгэн байгуулагч. Нугарашгүй сэтгэл, цуцашгүй хөдөлмөрөөрөө барилга, гэрэлтүүлэг чимэглэлийн салбарт ажилладаг бөгөөд сүлжээ дэлгүүрүүд эзэмшиж, компани нь Монголын пүнтүүз үйлдвэрлэлийн зах зээлийн 90 хувийг дангаараа хангадаг.

Хэзээ ч үл цуцах хүсэл тэмүүлэл, сэтгэлийн хат хоёр нь хамгийн “харгис” салбар болох бизнесийн ертөнцөд эрх мэдэлтэй хүчирхэг эрстэй ана мана өрсөлдүүлэн амжилтад хүрсэн эмэгтэй бол “Атимос трэйд” компанийн ерөнхий захирал Я.Батцэцэг юм. Тэрээр зах зээлийг яг л Европын бизнесийн акулууд шиг судлаж, харин сонгосон салбартаа тариачин шиг үнэнч байснаар энэ амжилтанд хүрсэн гэдэг. Магадгүй хүний амьдралд тохиолдож болох түмэн бэрхшээл, мянган саад, нулимс, баяр хөөрийг түүний туулж өнгөрүүлсэн амьдрал, бизнесийнх нь замнал бэлээхнээ нотлох биз ээ.

Түүний амьдрал, хүсэл тэмүүллийн зарим хэсэг нь АНУ-ын нэртэй компанийн нэг болох “Лилиан Вернон Корпорэйшн”-ыг үүсгэн байгуулагч хатагтай Лилиан Вернон Менашехтэй төстэй боловч тохиолдсон бэрхшээл, уналт босолтыг туулсанаараа түүнээс ч давж гарах эрч хүчтэй нэгэн гэж хэлж болно. Өнөөдөр Монголын зах зээл дээр чамин хоолнынэгдтооцогддогпүнтүүзний90хувийгдангаарааүйлдвэрлэж, барилгын салбар, бүхэл бүтэн сүлжээ дэлгүүрийг бий болгож чадсан энэ хатагтай гахай үүрэн ганзагын наймаанд хөл тавьж, унаж босч явахдаа цэвэрлэгч хүртэл хийж явсан нь ёстой л жолоочоос жолоодогч хүртэл түмэн бартаат замыг туулсан гэлтэй.

“Муухан эр хүнээс дээр” гэж найзууд нь тодорхойлдог Батцэцэг хатагтай 1958 оны 12-р сарын 30-нд Ховд аймагт армид улс төрийн орлогчоор ажиллаж байсан Ядам гэдэг

хүний тавдахь охин болж мэндэлжээ. Найман хүүхэдтэй өнөр өтгөн айлд мэндэлсэн түүний бага нас бусдынхаас нэг их ялгараад байхгүй ч цусанд нь ясны наймаачин хүний ген хадгалагдаж байсан гэж өөрөө ярьдаг. Учир нь, ээжийнх нь аав Цагаан гэдэг хүн саван хийж зардаг байсан бол өвөг эцэг нь Бээжин, Бийск рүү жин тээсээр насыг барсан наймаачид байжээ. Ер нь түүний дайчин чанар бага наснаас нь бүрэлдсэн гэж үзэж болно. Тэр зорьсон зорилгодоо хүрэхийн тулд ямар ч саадыг үл анзааран нүдэн балай, чихэн дүлий явж чаддаг “чанга” охин байсан нь 00-ынхоо өрөөнд сууж байгаад хичээлээ уншдаг байснаас тодорхой харагдана. Ингэснээрээ ч 52-р дунд сургуулийг “онц” дүнтэй төгсч чадсан юм.

Энэ хооронд аав нь Баянхонгор, Говь-Алтай аймгуудын сэргийлэх, прокурорын газар ажиллан ирж очиж байсан ч охин нь өөрөө өөртөө “Зөвхөн “онц”. Түүнээс өөр дүн байхгүй” гэсэн ганц шаардлага тавьдаг байсан гэдэг. Ингэж хөдөлмөрлөсөн нь амжилтад хүрдэг гэдгийг тэр бяцхан оюундаа гүн шингээснээр шамдан хичээллэж 10-р ангиа төгсөхдөө зөвхөн томчуулын хүүхдүүд л явдаг байсан Гадаад харилцааны эдийн засагч мэргэжлээр суралцах хуваарь аван маш баяртайгаар Эрхүүг зорьжээ. Харамсалтай нь, монгол сургууль төгссөн учраас нэг жил хэлний бэлтгэлд суух шаардлагатай болжээ. Энэ хооронд өөрийнх нь хэлсэнээр наймаачин цус нь хөдлөж бага сага юм зарж байлаа.

Бэлтгэлээ төгсөхөд социализмын үеийн бичигдээгүй хууль болох томчуулын хүүхэд сайн хуваарь авдаг зарчмаар Гадаад харилцааны эдийн засагчийн ангиа нэр бүхий эрхэмийн хүүхдэд луйвардуулан Нархозын ангийг арга буюу сонгожээ. Ийн шударга бус явдал түүний сэтгэлд асч байсан сурч боловсрох хүсэл тэмүүллийг нам унтраасан гэдэг. Ингэснээр хичээлдээ явахын зэрэгцээгээр наймаанд эргэлт буцалтгүй оржээ. Тэрээр мөнгө олохын тулд хамт сурдаг оюутнуудынхаа үсийг хоёр рублиэр засч, нарийн хилэн авч өмд оёод 25 рублиэр зарчихдаг байжээ.

Ингэж хэний ч тусламжгүйгээр мөнгөн хуримтлал бий болгож, галт тэрэгний үйлчлэгчид Монголоос цэргийн цагаан нэхий дээл захиж авчруулан холтсоор будан зарах, мөн Монголоос тарваганы арьс, Болгарын хумсны будаг авчруулан наймаалах, Эрхүүгийн алт, мөнгөний дэлгүүрт дугаарлан хямд эдлэл сонгон нутаг руугаа явуулах гээд тун ч завгүй цагийг өнгөрөөж байв. Тэр ч бүү хэл найз бүсгүйтэйгээ Киев, Москвагаар явж томоохон наймаа хийснийхээ ашгаас 200 рублиэр “Вранглер” жийнс авч өмссөн нь оюутнуудын атаархлыг төрүүлдэг байсан гэлцэнэ. Ингэж явах зууртаа нөхөртэй болж, нэгдүгээр курсээ төгсөхдөө л анхныхаа хүүхдийг гаргав. Ийнхүү амьдрал ахуй нь цэгцэрч байтал эцэг, эх хоёр нь саваагүй ахаас нь болж хоёр тийшээ болсон нь томоохон цохилт өгч, гуравдугаар курсээсээ Монгол руу шилжиж МУИС-д суралцан төгчээ. Тэрээр сурах хугацаандаа мөнгөгүйдэхийн зовлонг хангалттай амссан

нь одоог хүртэл санаанаас гардаггүй аж. Төмрийн заводод шөнийн цагаар цэвэрлэгчээр ажиллан, хичээлийн бус цагаар хоол зөөн тав арван төгрөг зөвхөн өөрийнхөө хүчээр олсоор сургуулиа төгсч чадсан гэдэг. МУИС төгссөн залуухан эдийн засагч бүсгүй Ноосны үйлдвэрийн нэгдэлд ажилд орсоноор социалист аж төрөх ёсны хөшгийг халж, зах зээлийн зарчмаар ажиллаж болдогийг жинхэнээр нь харуулсан түүхтэй. Мөн түүний удирдах арга барил ч тэр л цагаас эхэлжээ.

Хорингуравхан насандаа 14 хүн удирдаж байсны найм нь шоронд ял эдлэсэн хүмүүс байлаа. Тэдний эвийг хэрхэн олох, аль үед нь загнаж зандрах зэргийг мэдрэмж, зөн совингоороо тохируулж байснаар төлөвлөгөөгөө биелүүлж дөнгөдөг байв. Мөн гадаад, дотоод явж худалдаа наймааг улсын болоод үйлдвэрийнхээ нэрийн өмнөөс хийсэн гэдэг. Үүнээс гадна юугаар ч орлуулж боломгүй завшаан нь Монголд суугаа Элчин сайдуудын ихэнхийнх нь эхнэрүүдтэй ижий, ахай болтолоо танилцаж чадсан явдал юм. Өдгөө Монголын ямар ч бизнесмэн яаж ч хичээгээд Элчин сайдын эхнэрүүдтэй ингэтлээ ойр дотно болж чадахгүй юм. Нэн ялангуяа эдэн дундаас Югославын Элчин сайдын гэргийтэй дэндүү дотноссон нь Европын зах зээлийг таньж мэдэх, хожмоо барилгын салбарт бизнес эрхлэхэд нь маш дөхөм болсон гэлтэй. 1989 онд Ноосны үйлдвэрийн нэгдлээс сайн ажиллалаа хэмээн “NEC” зурагт бэлэглэв. Тухайн үедээ 10 мянган төгрөгний үнэтэй байсан уг зурагтыг гэртээ

тавьсангүй. Харин Югославын виз гаргуулан Белградад аваачиж заран гутал дарав. Уг гутлаа Хөх хотод зарсанаар мөн л бараа авч ирэн Монголдоо борлуулахад 167 мянган төгрөг болжээ. Социализмын үеийн 167 мянган төгрөгтэй өнөөгийн ямар ч өндөр ханштай мөнгийг харьцуулах аргагүйг та бид мэднэ. Ямар сайндаа л энэ их мөнгийг харсан хуульч мэргэжилтэй аав нь баярлах бүү хэл мэгдэн сандарч “Охин минь, чи даанч яав даа. Энэ чинь контрбандын хэргээр шоронд орно гэсэн үг” гэж болгоомжлуулж байжээ.

Түүний зах зээлийг урьдчилан мэдэрч, бас чиг мэдээлэл цуглуулж чаддаг чадвар нь аль эртнийх. Ямар сайндаа л 1991 онд алдарт 20-р тогтоол гарч, мөнгөний ханш унахыг өмнөх орой нь мэдэж дөнгөсөн гэдэг. Гэвч харанхуй шөнөөр хаалттай дэлгүүр хоршооноос юугаа авахав. Сайндаа л арваад мянган төгрөгний эд зүйлс худалдан авч дөнгөв. Энэ нь түүний мөнгөний хагасыг хэн нэгэн шатаачихсантай агаар нэгэн үйлдэл юм. Үүнд ч бухимдсан уу, аль эсвэл олны жишгийг дагаад хувийн аж ахуй эрхлэхийг хүссэн үү, ямартаа ч ажлаасаа гарахаар шийдэн дарга дээрээ оржээ. Гэтэл цаадах нь өөдөөс “Чи ямар тэнэг юм бэ? Чиний албан тушаалд шунасан олон хүн байна шүү дээ” гэж хэлсэн боловч нэг л зүтгэвэл санасандаа хүрэхээс нааш буцдаггүй “зөрүүд” зантай Я.Батцэцэг хэлсэн үгээ буцаасангүй. Гэвч шилдэг ажилтнаа үдэж буй дарга тухайн үедээ нүдний гэм болж байсан нэхий дээлнээс 1000 ширхэгийг цохож өгөв.

Угийн овжин Батцэцэг уг дээлийнхээ 200-г нь Бөөний

нэгдэлд өгөн Хятадын сумтай үзгээр сольж, Улсын их дэлгүүрт өгөөд оронд нь хивс авсан гээд л хольж сольсноор хэд дахин нугалсан ашиг олов. Гэвч энэ нь хожмоо хэрэг болон мандаж шүүх, сэргийлэхийн хаалга татна гэдгийг тэрээр мэдсэнгүй. “Нэхий дээлээ яасан бэ? гэж асуухад нь “Зарчихсан” гэдэг үг хэлж байв. Үнэндээ энэ бүхэн дээд дарга, сайд нарын гарын үсгээр хийгдэж байлаа. Ингээд өчнөөн шалгасны эцэст гэмт хэргийн сэдэлгүй гээд хүчингүй болгож байсан түүхтэй. Үүнээс гадна түүний байгууллагадаа хийсэн нэгэн томоохон “буян” байдаг. Учир юун гэвэл анхлан Ноосны үйлдвэрийн нэгдэлд очиход дарга нь байгууллагынхаа 80 сая төгрөгний өрийг зургаан сарын дотор барагдуул гэж муйхардуу үүрэг өгч байжээ. Гэвч тэр үүнийг чадсан юм. Үүнийх нь шагналд засгаас хоёр өрөө байр олгоход хууччуулаас хэл ам гарчээ. Дарга нь “Та нарын хорин жил хийгээгүйг энэ охин хагас жилийн дотор хийсэн” гэж хэлээд амыг нь таглаж байлаа.

Тэрээр хувиараа бизнес эрхлэхээр болж ажлаа орхисныг дээр цухасхан дурдсан. Харин чухам ямар салбарт, яаж хүчин зүтгэсэн нь сонин байж магад. Түүний толгойд дэлгүүрийн эрхлэгч хийж үзсэнийх нь хувиар үнээ тохиролцож бараагаа борлуулдаг дэлгүүр нээх бодол нэн тэргүүнд орж ирсэн гэдэг. Ингээд хотын дарга байсан Ц.Баасанжав дээр орж зөвшөөрөл авсанаар Сансар хороололд Монголын анхны тохиролцооны үнийн барааны дэлгүүрийг нээж чадав. Үүдэн дээр оросууд голдуу хүмүүс бараа таваараа өгөх гээд дугаарлан зогсдог байсан нь одоо бодоход хөгжилтэй ч дүр

зураг юм шиг. Түүнээс хойш хот, хөдөөгүй бараг л нүх сүв болгонд ийм дэлгүүр нээгдсэн юм. Эхэндээ ашиг, орлого нь овоо дориун байсан боловч өрсөлдөгчид олноор бий болсоноор хумигдах тийшээгээ хандаж ганзагын наймаа руу орлоо. 1993 онд Солонгос явж тухайн үедээ нүдний гэм болоод байсан дөрөөтэй өмднөөс 500 ширхэгийг авч ирэхэд гар дээрээс нь шахам булаалдаад авч байлаа.

Энэ мэтээр ганзагын наймааны алтан үед хэд нугарч байсан ашгийг хийж байсан боловч арай томхон хэмжээнд эргэлдчих санаатай “Умард туйл” нэртэй хоршоогоо түшиглэн ноолуурын наймаанд оржээ. Үүнд мэдээж хэрэг хэдэн тэрбуумаар ч үнэлэгдэхийн аргагүй нэр нүүр нь тус болж байсан юм. Тэрээр “Говь”-ийн захирал байсан Ёндонжамц дээр ороход “танилын нүүр халуун” гэгчээр ноолуурыг нь оочер дугаар харгалзалгүйгээр угааж өгөв. Ингэж ганцхан удаагийн наймаанаас 40-өөд мянган долларын ашиг олж урамшжээ. Түүнд зах зээлийг мэдэрч чаддаг унаган авъяас байснаар ноолуурын наймаа ашиг нь багасахад дахиад л ганзага руу орох шийдвэр гаргав.

Анхныхаа явалтаар Хятадаас 1000 ширхэг өдөн куртка авч ирэн “Гангар”-ын Пүрвээд зарж чамгүй ашиг олсон удаатай. Ингээд л Улаанбаатар-Бээжин-Москва гэсэн маршрутаар ганзагын наймаанд явж орон гэртээ ч ганц хоночих зав зайгүй зүтгэсэн юм. Тэр үед Я.Батцэцэг бас тулгар том гэдэстэй байсан бөгөөд түүнийг харсан МИАТ-ынхан өмнөөс нь халширч “Орхиоч” хэмээн байжээ.

Мөн өдгөө УИХ-ын гишүүн Г.Батхүү тэр үед томоохон баг бүрдүүлж ганзагын наймаанд явдаг байсан бөгөөд нэгэнтээ “Бид ч Батцэцэгийн дэргэд ядарч байна гэж хэлэхээсээ ичих юм” гэж дуу алдаж байсан удаатай. Наймааны алтан үед бас төгсгөл байсан нь ойлгомжтой.

Манжуураар Орос, Хятадын хооронд явдаг наймаачид гарч ирсэнээр ганзагын наймаа хумигдаж эхэлсэн учраас дахиад л ноолуурын бизнес эрхлэхээр шийдэв. Энэ цагаас эхлэн 1920-иод оны Америкийн Их хямрал шиг алдагдал, уналтын үе эхэлсэн гэдэг. Эр нөхөр нь сархданд хөлчүүрч итгэл эвдэх, эрхэлсэн бизнес нь шатаж дампуурах гээд ганц бүсгүй бүү хэл хэр баргийн эр ч нугарч хугарахаар хүнд цаг үе тохиосон гэдэг. Хүн амьтнаас мөнгө зээлж байгаад ноолуурын томоохон наймаа хийсэн нь дэлхийн зах зээл дээр ноолуурын ханш унасантай холбогдоод алдагдал хүлээн 160 мянган долларын өрөнд орлоо. Мөн Хятад руу чингэлгээр бараа гаргаснаа бусдад луйвардуулсан гээд дандаа л сөрөг үр дагавартай учирч эхлэв. Мэдээж хэрэг, түүнд итгэсэн зээлдэгчид өрөө нэхэж эхэлсэнээр бусдын мөнгийг барагдуулах зорилгоор унтах, идэхээ умартан ёстой л эцсээ хүртэл тэмцэж эхэлсэн гэдэг.

Магадгүй, түүний оронд хэн нэгэн япон эр байсан бол харакири хийн, америк эр байсан бол шууд л өөрийгөө буудах байсан биз. Гэвч тэр өрөө дарахаар сэтгэл шулуудан хийж болох бүхнийг л оролдож үзсэн юм. Гэрээрээ хоол хийж албан байгууллагуудаар зарах, хүний бараа зарж өгөн

зах дээр зогсох гээд зүсэн зүйлийн ажил эрхэлж мөнгө олж байлаа. Ингэж явахдаа “Өгөөж” компани пүнтүүз үйлдвэрлэж зардагийг мэдээд гар аргаар үйлдвэрлэл явуулах санаа сэджээ. Ер нь ч энэ их уналтын үе түүнд “Бизнес гэдэг зөвхөн наймаа биш бас үйлдвэрлэл юм” гэдгийг яс маханд нь шингэтэл ойлгуулж өгчээ. Мөн “Би л хийхгүй бол хэн ч биш” гэдэг алтан зарчмыг цээжнийхээ гүнд хадгалсан юм. Нэгэнт үйлдвэрлэл эрхлэхээр шийдсэн учраас зах дээрээс цардуул худалдаж аван түүнийгээ гар аргаар шахаж нойтон пүнтүүз хийж зарах боллоо. Гэвч өдөрт нь борлуулж чадахгүй бол муудах учраас ашиг олохоосоо шатах нь их байв.

Ер нь хөдөлмөр хийсэн хүн санамсаргүй нээлт хийх нь бий. Алдарт Архимед шинэ нээлтээ санамсаргүй хийчихээд шалдан нүцгэн байгаагаа ч умартан “Эврика” хэмээн гудамжаар орилж гүйсэн түүхтэй. Тэгвэл Я.Батцэцэг нойтон пүнтүүзээ сэрүүн газар санамсаргүй орхисон нь шулуун хэлбэртэй хатчихсан байхыг хараад “Энэ л байсан байна ш дээ” хэмээн чангаар орилсон гэдэг. Ингэж пүнтүүзийг хатааж зардаг технологийг өөрөө нээж чаджээ. Гэвч тэр улам бүр “даврахаар” шийдэв. Учир нь, пүнтүүз хийдэг томоохон үйлдвэр байгуулахыг хүссэн нь тэр. Ингээд Солонгос руу явж эрэлд гараад мухардалд оров. Солонгосчууд пүнтүүзийг Хятадаас импортлодог байжээ. Ингээд Хятадаар бараг л зургаан сар шахам явж, хайгуул хийсний үр дүнд үйлдвэрээ босгож чадсан юм. Хөх хот, Датун гээд яваагүй газар байсангүй. Бээжингийн хүнсний захын худалдаачдаас бараг

л эрүү шүүлт тулгах нь холгүй байцаасаар Хэбэй мужид пүнтүүзний томоохон үйлдвэрлэл байдаг гэдгийг сонсоод тийшээ хөдөлжээ.

Олон ч хот, тосгодоор явж пүнтүүз хийдэг болгонтой уулзлаа. Авч явсан тогоондоо чанаж амтлана. Нэг л биш. Энэ маягаар эрэлчин маань явсаар Чинхуандо гэдэг жижигхэн хотод шавар тагзанд амьдардаг Тянь Пин гэдэг хятадыг олжээ. Бээжин ч орж үзээгүй энэ өвгөний пүнтүүз үнэхээр “чулуу” болох нь мэдрэгдсэнээр хамтран ажиллахаар тохиролцсон гэдэг. 2000 онд “Тянь Пин фүүдс” компанийг үүсгэн байгуулж Хятад, Монголын зах зээл дээр пүнтүүзээ худалдаалж эхэлсэн юм.

Ингэж “Болор”, “Тунгалаг” пүнтүүзүүд мэндэлсэн бөгөөд Монголд үйлдвэрээ байгуулахад өртөг өндөр учраас боломжгүй байсан юм. Гэхдээ уг үйлдвэр тун удахгүй Монголд шилжин байгуулагдах бөгөөд дотоодын пүнтүүзний зах зээлийн 90 хувийг дангаараа хангаж байна. Мөн тэрээр Европын холбоо болон ОХУ, Дундад Азийн зах зээлд нэвтрэхээр судалгааны ажил хийж сууна. Ийнхүү пүнтүүзээ үйлдвэрлэсээр мөнөөхөн шүдний өвчин болоод байсан өрөө дарж чадсан төдийгүй цаашид бизнесээ өргөжүүлэх тодорхой хэмжээний мөнгөн хуримтлалыг бий болгож чадсан юм.

1998 онд “Атимос трэйд” компаниа байгуулсан бөгөөд “Атима” гэдэг Италийн гутлын үйлдвэртэй түншилж байснаа санан дурсч, мөн дөрвөн хүүхдийнх нь нэрний эхний үсэг

орж байгаагаар нэрлэсэн нь энэ. Тус компани нь сүлжээ дэлгүүрүүд бий болгож, 2001 оноос Югославын нэгэн компанитай хамтарч барилгын салбарт бизнес эрхлэх болсноор өдгөө 30-аад барилга босгоод байна. Түүнийг хэн бэ? гэдгийг зөвхөн бизнесээр нь дүгнэвэл дэндүү өрөөсгөл болох биз. Я.Батцэцэг хатагтай үнэнийг түс тас хэлчихдэг ширүүн дүртэй ч зүрхнийх нь ховдолд хайр, итгэл, найдвар гээд дандаа л эерэг зөөлөн энерги нуугдаж байдаг.

Зөөлөн занг нь туулсан амьдралын бартаа нь нуусан энэ бүсгүй хожмоо нэгэн сайхан хүнтэй ханилсанаар төрсөн, тэлсэн 6 хүүхдийн эх болж өнөр өтгөн амьдралыг бий болгожээ. Түүний нөхөр нь спортын хүн бөгөөд алба ажилд нь огтхон ч оролцдоггүй боловч ар гэрээ компаниас нь доргүй авч явж дөнгөдөг. “Хөдөлмөр хүнийг бий болгодог” хэмээх үзлийг ягштал баримталдаг энэ эмэгтэй хүнийг дээр, доор гэж ялгах, итгэл алдах, залхуурах, хууран мэхлэх гэсэн оролдлогыг газар дээр нь бут ниргэдэг “төмөр” хатагтай. Гэлээ ч ажлаас ирээд өөрийн, хүний нийлсэн арав, хорин хүүхэд гэртээ цуглуулчихаад инээж хөхөрч суухыг нь харвал та л лав хүн андуурчихаж гээд эргээд гарах вий.

Түүний бизнесийн амжилтад нууц гэж байхгүй. Яагаад гэвэл тэр зөвхөн хөдөлмөрөөр л баялаг бүтдэгийг яс, махаараа зовж ойлгосон нэгэн. Тиймдээ ч сайн баг бүрдүүлж дөнгөсөн бөгөөд өөртэйгээ эн тэнцүү ажиллахыг шаарддаг нь дэндүү хатуу мэт санагдаж болох талтай. Энэ бүхнийг түр орхиж эргээд бизнес рүү нь өнгийе. Өдгөө

Улаанбаатар хотын төвд, ялангуяа Сүхбаатарын талбайг тойрсон барилгууд шөнийн цагт нэн гоёмсог гэрлээр өнгө зассаныг хэн хүнгүй харж буй байх.

Тэгвэлэнэгэрэлтүүлэгчимэглэлийг “Атимострэйд” компани, Шанхай хотын “Люман” компанийн хамтарсан “Люмат” компани хийдэг юм. Я.Батцэцэг 2006 онд Ерөнхийлөгчийг БНХАУ-д айлчилхад бизнес бүрэлдэхүүнд нь багтаж явсан бөгөөд Монголын 32 компани энэ салбарт хамтран ажиллах саналаа өгсөн боловч “Люман”-ыхан “Атимос”-ыг сонгосон нь нэгийг хэлж, хоёрыг сануулах вий. Магадгүй, түүний туулсан амьдрал, бүтээж бий болгосноор кино хийвэл Монголыг төдийгүй дэлхий дахиныг байлдан дагуулах сонирхолтой бүтээл болох нь дамжиггүй.

Энэ эмэгтэйн цаашдын төлөвлөгөөнд 407 айлын цогцолбор хороолол босгох, пүнтүүзний үйдвэрээ Монголдоо байгуулах, хүүхдүүдээ өндөр боловсролтойгоос илүү жинхэнэ хүн болгох гээд түмэн бодол эргэлдэж, зах зухаас нь тэрээр хэрэгжүүлж явна.

Зах зухаас гэсэн нь учиртай. Яагаад гэвэл түүний хүсэл мөрөөдөл хязгааргүй бөгөөд хөдөлмөр, итгэл сэтгэл нь хэзээ ч цуцашгүй болохоор тэр.

Шагдарсүрэнгийн БАЯРСАЙХАН



“Номин-5” ХЭАА-г “Номин холдинг” болгож чадсан
энэ эр хэлэхээсээ хийх нь их. Тийм ч учраас түүний
мэдэлд 20-иод компани ажиллаж байна

Аз гэдэг санамсаргүй тохиолддог зүйл гэдэгтэй би эвлэрдэггүй. Яагаад гэвэл сул дорой эсвэл эрч хүчгүй дундаж хүмүүс азыг ашиглан баялаг болгож чаддаггүй нь харамсалтай. Тэгэхлээр аз гэдэг ойлголт зөвхөн ажил хэрэгч, эрч хүчтэй нэгэнд л заяагдсан зүйл болох нь ойлгогдоно. Нэгэн залуу хар багаасаа л поп од Майкл Жексоныг шүтэн биширч, бүр түүнийг дууриаж бүжиглээд уралдаанд тэргүүлжээ.

Майкл Жексон Сингапурт тоглохыг сонсоод хамаг байдгаа шавхан барааг нь ч болов харахаар Арслант арлыг зорьсон нь Ш.Баярсайханыг Монголын электрон барааны зах зээлд тэргүүлэгч бизнесмэн болох улмаар “Номин холдинг” нь хоёр ч удаа Монголын Top-1 компаниар шалгарахын эхлэл байсан юм. Тэр М.Жексоны концертыг үзэж, бас чиг электрон барааны бизнес эрхэлбэл амжилт олох юм байна гэсэн итгэл сэтгэл өвөрлөн иржээ. Тэр цагаас эхлэн Азийн цээжинд орших Монгол, хөлгүй цэнхэр далайн дунд орших сувдан цагаан Сентоза арал хоёрын дунд хичнээн зурагт, хөргөгч, хөгжим гээд л цахилгаан бараа хөвөрсөнийг хэлэхэд амаргүй.

Хэлэхээсээ илүү хийх дуртай энэ бизнесмэн эр дэлхий дахины шилдэг технологи, туршлагыг өөрийн орны онцлогт тохируулан хэрэгжүүлж чадсан нь бүхнийг шууд л хуулбарлаж орхидог монголчуудад туршлага болохоор. Тэрбээр алдарт тэрбумтан Сэм Уолтоны “Уол март” сүлжээ дэлгүүрүүд шиг супермаркетууд нээж чадсан. Тэр худалдагч

нартаа үйлчлүүлэгчээ инээмсэглэн угтаж, инээмсэглүүлэн үдэхийг сургаж байгаа ч нэг л зүйлийг Сэм Уолтоноос огт эсрэгээр хийсэн юм шиг санагддаг.

Сэм Уолтоны супермаркетууд хотынхоо захаар байрладаг бол Ш.Баярсайхан орон сууцны хорооллууд болон хотын төвд дэлгүүрүүдээ байршуулсан. Энэ нь өнөөгийн Монголдоо тохироод байгааг цаг үе харуулсан билээ.

Аав, ээж, ах, дүүсээ удирдаж улс доторх улс шиг болоод байгаа “Номин холдинг”-ийг үүсгэн байгуулсан Баярсайхан 1969 оны 09-р сарын 08-нд нам, төрийн ажилтан А.Шагдарсүрэнгийн хоёрдахь хүү болон мэндэлжээ. Ах, дүү хоёртойгоо тэрсхэн өссөн түүний бага нас 120 мянгатад өнгөрсөн байдаг. Ирээдүйн “Номин холдинг”-ийн босс бага зэрэг өвчин ороомтгой хүүхэд байлаа. Хүндэрсэн үедээ бараг л нөгөө ертөнцөд очсон удаатай гэж тэр хошигнож ярих нь бий.

1977 онд орос хэлний сургалттай 23-р сургуульд орж 7-р анги хүртлээ суралцав. Бага ангид байхдаа бас чиг болоогүй ангийнхаа дэд атаманы “алба” хашдаг дэггүй нэгэн байлаа. Түүний өмнө ордог атаман нь Хакухо М.Даваажаргалын төрсөн ах байсан гэдэг.

Түүнийг долоодугаар ангиа төгссөн жил аав нь ЗХУ-ын нийслэл Москва хотноо суух худалдааны төлөөлөгчөөр томилогдон гэрбүлээрээ хилийн дээс салжээ. Ингээд Ш.Баярсайхан Москвагийн Кунцевын районы нэгэн арван жилд 7-р ангиасаа элсэн орлоо. Хар багаасаа л орос сургуулиар

явсан учраас түүнд нэг их хүндрэл бэрхшээл байсангүй. Гэхдээ ази царайтай гэдгээрээ бяцхан юм сонсч байсан боловч тун удалгүй үйл хөдлөл, хичээл сурлага, урлаг, спортоор өөрийгөө бүрэн хүлээн зөвшөөрүүлж чадсан юм. Ш.Баярсайхан тэр үеэс л эхлэн Майкл Жексоныг шүтэж, дууриан бүжиглэж эхлэжээ. Үүнээс гадна хойно байсан монголчуудын наймаа хийдэг жаягаас гажсангүй.

Москвад сурч байсан оюутнууд л дунд сургуулийн сурагч хүүд нөлөөлсөн болохоос бус эцэг, эх нь алба ажил хашдаг болохоор наймаа панз эргүүлдэггүй байлаа. Мэдээж хэрэг 8-р ангийн сурагчид арьс хөрсний наймаа хийх бэл бэнчин хаанаас байхав. Ш.Баярсайхан хичээлээ тарчихаад ойролцоох комиссын дэлгүүр рүү гүйдэг болов. Учир нь, уг дэлгүүрт тавихаар ирсэн хятад үзэг, бугуйн цаг зэргийг хямдхан аваад үүдэн дээр нь зогсч байгаад зарчихна. Тэр ч бүү хэл оосоргүй цаг авч өөрөө оосор хийж зарах ч тохиолдол гарна.

Дандаа ашиг олно гэжүгүй. Гүрж, Чечень зэрэг багуудад хулхидуулах ч үе тохиолддог байв. Тэр өдгөө Монголын толгой баячуудын нэг болсон ч гэлээ казино мэтийн зугаа цэнгээний болон мөрийтэй тоглоомонд ясны дургүй. Энэ нь Москвад дунд сургуульд сурч байхад тохиолдсон нэгэн явдлаас үүдэлтэй ажээ.

Хэрэндээ хөөрхөн мөнгөтэй болчихоод байсан Ш.Баярсайхан гудамжинд шарик тоглуулж байсан хүмүүс дээр очиж тоглосноор 300 рубль алдаж байсан түүхтэй. Энэ бол түүний

эхний бөгөөд эцсийн удаа тоглосон цорын ганц “казино” гэж тэр өдгөө хошигнон ярьдаг. Уран барилгачин мэргэжилтэй болохыг мөрөөдөн шугам зургийнхаа хичээлд гойд анхаарч байв. Тэр ч бүү хэл Москвад “Электроника” хэмээх үйлдвэр дээр очиж дадлагажигчаар ч ажиллаж үзлээ.

1988 онд 10-р ангиа төгсөөд Монголдоо ирж уралдаант шалгалтанд оров. Оноогоор жагсаахад хүссэн хуваарьтаа хүрээгүй ч Санхүү, эдийн засгийн техникумын ня-богийн (СЭЗДС) ангид орох хуваарь авчээ. (Уг сургууль түүнийг төгсөхөд СЭЗДС болов). Тэр Санхүүгийн техникумд сурч байхдаа “Хэн Майкл Жексон шиг бүжиглэх вэ?” тэмцээнд оролцон түрүүлж “од” болж үзсэн түүхтэй. Төгсөөд Зөвлөлтийн барилгын “СОТ-3” трестийн монгол захиргаанд ня-богоор очсоноор ачаалалтай ажиллаж, өөрийгөө хөгжүүлэхэд чармайсан аж.

1991 онд Засгийн газрын алдарт 20-р тогтоол гарсаны дараагаар тэр ажлаасаа гарч “АПУ” хувьцаат компанийн борлуулалтын албанд ажиллахаар болов. Ажилд орсон өдрөө хамт олонтойгоо Тэрэлжийн амралтанд очсон нь нэгэн насныхаа хань О.Ганчимэгтэйгээ учрахад хүргэжээ. Хувь заяа гэдэг сонин. Яг л төөрдөг байшин шиг гэж хэлж болно. Тэр цэцэрлэгт эхнэртэйгээ нэг ангид хүмүүждэг байснаа мэдэлцсэн гэдэг.

“АПУ” ХК анх пиво баар нээхэд түүнийг бармэнээр шилжүүлэн ажиллуулав. Гэвч тэр шар айраг аягалж, хөлчүү хүмүүс харж суухыг хүсээгүй юм. 1991 оны 4-р сард Номин-

Эрдэнэ хэмээх хөөрхөн хүүтэй болсон ч нэг ой хүрдэгийн даваан дээр өвчний улмаас бурхан болж нөхөж баршгүй гарз учирсан аж. Аж ахуйн нэгжтэй болохоор шийдэн 1992 оны 7-р сарын 11-нд хүүгийнхээ нэрээр нэрлэсэн “Номин-5” ХЭАА-гаа байгуулсан нь “Номин холдинг”-ийн суурь болсон юм. Ш.Баярсайханы хувьд “Номин” гэдэг нэр ямар эрхэм болох нь тов тодорхой бөгөөд бурхан болооч хүүгийнхээ нэрийг ямагт өндөрт өргөж явахын тулд хамаг хүч бололцоогоо шавхаж ажилладаг нь ойлгомжтой.

“Номин-5” ХЭАА анхлан ээж Содномынх нь оёсон жижиг гар урлалын бүтээлүүдийг борлуулж байсан билээ. Мөн үнийн мэдрэмжээ ашиглан хямдхан электрон бараа сонгож зарын дагуу эздэд нь хүргэж өгөх зэргээр мөнгө унагана. Тэр үед марзан юм ч их тохиолддог байж. 13-р хорооллын гурван өндрийн дор шинээр байгуулагдаад байсан “Наран” дэлгүүрээс “Sony” зурагт аван хаягаар нь хүргэж өгөхөд яг тэр байрны айлд очих ч тохиолдол гарч байв. Энэ нь реклам сурталчилгаа муухан байсантай холбоотой бизээ. Хадам эцэг Огнон нь 100-р дэлгүүрт ажиллаж байлаа.

Агуулахад хадгалагдаж байсан зарим хямд барааг аваад дэлгүүрүүдээр тараан байршуулах зэргээр Ш.Баярсайханд хийж үзээгүй ажил гэж үгүй. Энэ бол ердөө л амин зуулга байлаа. Тэр үед томоохон хөдөлж байсан “Угалз”-ынхантай хамт Бээжин, Москвагийн хооронд наймаа үсэргэхэд нь гар бие оролцож, цөөн удаа ганзагын наймаа хийж үзсэн гэдэг. 1993 оны 4-р сард хайрт үр нь бурхан болж, хүнд цаг мөч

тохиосон ч сэтгэлийн хат гарган давж “Номин-5” ХЭАА-гаа өөд нь татахаар сэтгэл шулууджээ.

Зурагтаар нэгэн зар явсан нь түүний ажил амьдралын цаашдын хувь заяаг зааж өгсөн юм. Түүний шүтэн биширдэг Майкл Жексон Сингапурт тоглох болсон учраас “Наран трейд” компани тийшээгээ жуулчин явуулна гэсэн зар тараасан байлаа. Ингээд 1993 оны 9-р сарын сүүлчээр бага сага мөнгөө шавхан Сингапурыг зорив. Тэнд С.Болдхэт худалдааны төлөөлөгчөөр сууж байсан учраас сайхан угтаж авчээ. Тоглолт үзсэнийхээ дараагаар монголчуудын харьцаад сурчихсан Жаки Чиа гэдэг хүнээс “Sony” камер гурвыг, “Hitachi” тоос сорогч гурав, “Sony” зурагт зэргийг авч иржээ.

Ирэнгүүтээ сонинд зар өгөхөд бараа нь дорхноо борлосон гэдэг. Ш.Баярсайханы байр байдал С.Болдхэтэд таалагдсан учраас “Наран”-даа ажиллахыг урилаа. Тэр “Наран” компанид хориодхон хоног л ажиллаад халагдсан юм. Энэ нь түүнийг дахин Сингапур явж электрон бараа зарах гэснээс болсон нь ойлгомжтой. Дараагийнхаа явалтаар авч ирэх бараа нь ихэссэн учраас эхнэрээ дагуулж явсан гэдэг.

Түүнд үнэндээ чингэлэг ачуулах мөнгө байсангүй. Бараа нь ихэссэн учраас гэрээсээ зарах нь бэрхшээлтэй болж эхлэв. Тиймээс 3-р хороололд талбай түрээслэн дэлгүүр нээхээр шийдлээ. Гурван жижигхэн лангуу тавьж зурагт, камер, электрон цаг, Panasonic утас, зайгээд бараануудаа маш донжтой байрлуулсан нь тухайн үедээ л олны анхаарлыг

татаж байсан гэдэг. Бугуйн цагаа л гэхэд шилтэй усан дотор хийж рекламддаг байсныг одоо хэр үйлчлүүлэгчид нь санадаг. Эхнэрийнхээ хамт анхны худалдагчаар нь ажиллаж Сингапурын хөнгөн шуурхай үйлчилгээг биечлэн үзүүлж байлаа. Ирсэн хүмүүс ямар ч байсан өндөр сэтгэгдэлтэйгээр гарч байсан нь мөнгөнөөс илүү ашигтай үйлдэл хийснийг нь харагдуулна.

Сардаа нэг эргэлт хийгээд байсны хүчээр дахин гурван лангуу нэмж тавьсан төдийгүй “Женко”, “BSB” зэрэг компаниас цахилгаан бараа зээлээр авч борлуулах эрхтэй болсон гэдэг. Гэтэл түрээслэгч байгууллагын удирдлага болох Цэгмид гэгч эмэгтэй “Эд нар хүчирхэгжинэ” гэж айсан уу, хөөж эхлэх нь тэр.

Уг байр нь төрийн өмчид байсан учраас төртэй нь ярьж байж дэлгүүрийн хэсгийг түрээслэхээр болов. Тэр үед хувийн хэвшил хөгжихөд энэ мэтчилэн саад бэрхшээл олон байсан боловч тэд зоригтойгоор даван туулсаар өдий хүрчээ.

1995 онд хэлний чадавхиа дээшлүүлэхээр Сингапур руу сургалтанд явсан нь найдвартай түншээ олж авах завшааныг олгов. Монголчуудтай харьцаад сурчихсан мөнөөхөн хамтрагч замд нь үнэ нэмж ченж хийж байсан нь илэрдэг байгаа. Ингээд “ТТ интернэшнл” гэдэг худалдааны компаниас бараагаа шууд татахаар болжээ. Ш.Баярсайхан Сингапураас бараагаа явуулсаар байлаа. Гэтэл дэргэд байсан хужаа мөнгийг нь хулгайлсан учраас нутаг буцахаар шийдэв. Тэ-

гээд ч анхны чингэлэгтээ 20 мянган долларын бараа авч ачуулжээ. (1995 оны 1-р сар). Реклам сурталчилгаанд ач холбогдол өгсөнөөр цахилгаан бараа нь 50-70 хувийн ашигтай зарагдаж, эргэлт нь ч хурдан байсан юм. Ашиг, орлого нь өсөхийн хэрээр цар хүрээгээ томруулах, үүний тулд өөрийн гэсэн дэлгүүртэй байх зайлшгүй шаардлага гарлаа. Тэр үл хөдлөх хөрөнгө худалдаж авахдаа “Байршил, байршил бас дахин байршил” гэсэн бизнесийн алтан зарчмыг ягштал баримтлахыг хүсчээ.

Ийн үл хөдлөх хөрөнгийн эрэлд гараад байх үед буюу 1996 оны 6-р сард Төрийн өмчийн хорооны анхны дуудлага худалдаагаар 40 мянгатын төв зам руу харсан байрлалтай спортын барааны дэлгүүрийг худалдахад нь оролцон өрсөлдөж 140 саяар авлаа. Тэр даруй хоёрдахь дуудлага худалдаа эхэлж, дээрх дэлгүүрийн үргэлжлэлийг зарахад мөн л үнэ цохиж 98 саяар авчээ. Тун удалгүй 13-р хорооллын гурван өндрийн нэгийн доод давхарын дэлгүүрийг дуудлагаар худалдахад “Наран трейд”-тэй тэнгэр тултал үнэ хаялцсаар 274 саяар авч чадав. Гэвч “Наран трейд”-ийн босс С.Болдхэт УИХ-ын гишүүн болчихсон байсан болоод ч тэр үү уг дуудлага худалдааг дээрээс нь мундагдсаар хүчингүй болгуулж дөнгөсөн аж. Тэр энэ тухайд С.Болдхэтэд ер муу санаагүй бөгөөд “Гарцаагүй байдал, аргагүй хамгаалалт байсан” гэж ярьдаг юм билээ.

Тэр үед “Номин-5” ХЭАА нь “Номин трейд” ХХК болж томорсон байлаа. Нэгэнт гадаад харилцагчид нь бараагаа

зээлээр нийлүүлэх хэмжээнд хүртлээ итгэсэн байсан болохоор олсон ашгаа зөвхөн ирээдүйн хөрөнгө оруулалтад л зарцуулж байсан юм. Бизнес мөнгө олохоосоо илүүтэйгээр олсоноо зөв байршуулахад л гол амин хэрэгцээ нь оршдог. Ш.Баярсайхан ээжийнхээ юмханаар юм хийж, мөнгийг хэрхэн зөв зохистой зарцуулах нямбай занг өвлөсөн нь алив зугаа цэнгэл, эд хогшилд мөнгө үрж байгаагүйгээс харагддаг.

Тэр цагаас эхлэн “Номин трэйд” компанийн ашиг орлого, ололт амжилт, ажилчин, алба хаагчдын тоог Ш.Баярсайхан геометр прогрессоор өсгөж чадсан билээ. Тэр хямд үнээр өрсөлдөөн явуулж, маркетингд зоригтойгоор мөнгө хаяж чадсанаар өрсөлдөгчдөө гүйцэж түрүүлжээ. Ингэснээр эргэлт нь хурдасч, ашиг орлого нь төдий чинээгээр өндөрсч байсан аж.

Мөн 3-р хорооллын дэлгүүрээ ч дуудлага худалдаанд оролцон өөрийн болгож чадав. Хэдхэн жилийн өмнө ганц хоёрхон камер зарж байсан “Номин-5” ХЭАА зугуухнаар урагшлан тэлж, хүссэн бүхнээ “залгиж” авсан нь менежмент сайтай байсны тод илрэл гэж хэлж болно. 1997 онд “Panasonic”-ийн удирдлагуудыг урин дистрибьютерийн гэрээнд гарын үсэг зуралцаж дөнгөв.

Ийнхүү “Номин электроникс” компани зах зээлдээ тэргүүлэгч нь болж чадсан юм. Өдгөө уг компани SHARP, Sony, Siemens, Toshiba, Hitachi, Philips, HP, LG, Samsung зэрэг дэлхийд нэртэй цахилгаан барааны брэндүүдийг борлуулах албан ёсны төлөөлөгч нь болж чаджээ. Хувьчлал

ид явагдаж байсан 1997 онд Ш.Баярсайхан зарим дуудлага худалдаанд өрсөлдөхдөө цохилт хийх зорилгоор ч орж байсан нь өнөөдөр нэгэнт нууц биш болжээ.

“Номин электроникс” өргөжиж буй нь нүдэн дээр илт болсон болохоор өрсөлдөгчдөөс шахалт үзүүлэх нь улам бүр мэдрэгдэж байсан гэдэг.

Тухайлбал, “BSB”-гийнхэн “Тун удахгүй Номинг будаа болгоно” гэж байгаа нь чих дэлслээ. Өдгөө “Номин плаза” байрлаж буй тэр үеийн 54-р дэлгүүрийн хувьчлалд “BSB” компани орж, ашигтай байрлал эзлэн шахалт хийх гэж буйг тэр сайтар тооцоолж чаджээ.

Дуудлага худалдаа ч ширүүн өрсөлдөөний дунд явагдсан гэдэг. “Номин”-гийнхон арга хэрэглэн өөрсдийнхөө төлөөнөөс уг худалдаанд өөр хүмүүс оруулсан бөгөөд үнэ нь тэнгэрт хадахад “BSB” арга буюу үнэ хаялцахаа зогсоов. Хэрэвзээ ялагчдын ард “Номин” байгааг “BSB”-гийнхэн мэдсэн бол бууж өгөхгүй байсан нь ойлгомжтой. Хөзрийн түүз атгаж үлдэх ухаан Ш.Баярсайханаас ингэж л гарсан юм. 54-р дэлгүүрийг хувьчилж авчихаад байхад ч түрээсэлж байсан “BSB”-гийнхэн гарч өгөхгүй гурван сар шахам гүрийж сул зогсоож дөнгөв.

Тэрбээр олон үл хөдлөх хөрөнгө авчихаад бага зэрэг бодолхийлсэн байх. Ингээд Сэм Уолтоны “Уол Март” шиг супермаркетуудын сүлжээ байгуулах хэрэгтэйг ухаарав. Тэр үед Монголд томоохон супермаркет байсангүй. Тиймээс анхныхаа супермаркет болох “Номин плаза”-гаа дээрх 54-

р дэлгүүртээ гурван кассын машинтайгаар 1998 оны эхээр нээсэн нь өдгөө ч “Номин их дэлгүүр” болон өргөжин ажиллаж байна. Ингэснээр өдгөө арваад супермаркет ажиллуулж буй. Хүнсний төвүүдээ нэг их мөнгө зарахгүйгээр байгуулж болох механизмыг бүрдүүлсэн аж.

Импортлогчид болон үйлдвэрлэгчдийг бараагаа борлуулах нөхцлөөр нь хангаж өгсөн байна. Мэдээж хэрэг томоохон агуулах савнуудтай ч болж амжсан.

Тухайлбал, “Улаанбаатар импекс”-ийн томоохон агуулахуудыг өөрийн болгов. Түүний тархинд “Номин”-гийн гэсэн брэнд бүтээгдэхүүнтэй болох мөрөөдөл бий болоод байлаа. Тиймээс аль социализмын үед байгуулагдсан “Монел”-ийг өөрийн болгох санаа төрөв.

1998 онд дуудлага худалдаанд ороод алдсан боловч хувьцааг нь цуглуулсаар “Монел”-ийг өөрийн болгож чадсан билээ. “Монел”-ээс үнэндээ нэрийг нь л авсан юм. Одоо “Монел”-ээ захиалгаар хийлгэж Монголдоо борлуулдаг төдийгүй Африкийн Нигери зэрэг улсад экспортлож байгаа нь гайхалтай. Мөн 1998 онд “Эрдэнэт хивс”-ийн хувьцааг авсан боловч удирдлагууд нь арга саам хийсээр 1999 онд л өгсөн түүхтэй. Энэ хооронд хүнийрхүү хандаж, идэж уусаар өр ширэнд оруулсаныг ах Ш.Уламбаяр нь өөд татаж чаджээ. Хивсний үйлдвэртээ Япон, Бельгийн тоног төхөөрөмж суурилуулан компьютерийн системд шилжүүлж, шилдэг менежерүүдээр удирдуулах болсоноор ашигтай ажиллаж байна. Түүгээр ч үл барам Эрхүүд хивсний дэлгүүр нээн ажил-

луулах боллоо. Ер нь “Номин” Сингапур, АНУ-д ч өөрийн гэсэн дэлгүүртэй болж чадсан аж. Мөн Байгаль нуурын орчимд махны үйлдвэр ч босгосныг орхигдуулж боломгүй санагдана. Одоо “Дорнод хивс”-ийг ч өөрийн болгоод босгох гэж оролдож байна. “Улаанбаатар хивс” ХК-ийн 30 гаруй хувийг ч эзэмших болов.

Ашиг нь өндөрсөхийн хэрээр санхүүгийн бизнес рүү орж, банк бус санхүүгийн байгууллага, даатгал, үл хөдлөх хөрөнгийн салбарт үйл ажиллагаа явуулж байна. Эдгээрийг дүү Ш.Энхбаяр нь удирддаг. Ш.Баярсайханы худалдаж авсан нэгэн том үл хөдлөх хөрөнгө бол Улсын их дэлгүүр. УИД хувьд очсоноор сул талбайг ашиглаж жинхэнэ их дэлгүүр болгож чаджээ.

Өнөөдөр “Номин холдинг”-ийн мэдэлд 20 шахам охин компани үйл ажиллагаа явуулж, томоохон “вант улс” болон оршин тогтнож, улсын төсөвт олон тэрбумаар тоологдох татвар төлж байна.

Энэ бүхнийг бичнэ гэвэл бэх, цаас дутах биз ээ. “Номин холдинг” угтаа гэр бүлийн компани. Түүний аав, ээж, эхнэр, ах, дүү нь бүгдээрээ л эрвийх дэрвийхээрээ зүтгэж, Ш.Баярсайхан ерөнхийлөн “захирч” байна. Тэр худалдааны салбарыг маш эмзэг, арчилгаа шаарддаг цэцэгтэй зүйрлэдэг бөгөөд “Бизнесмэн хүн ажлын боол болох тохиолдол байдаг” гэж үздэг ч өөртөө хайр найргүй ханддаг нэгэн. Тэр 3000 ажилчнаасаа ганц л зүйлийг шаарддаг. Тэр нь шударга байх зарчим юм.

Түүний бизнестээ нэвтрүүлсэн сэтгэл ханамжийн баталгаа, мөнгө буцаах баталгаа, хүргэх үйлчилгээ, хөнгөлөлтийн карт, сугалаат худалдаа, бонустай худалдаа зэрэг нь өнөөдөр Монголын бизнесийн ертөнцөд туршлага болон хэрэгжиж байна. Өөрийнхөөрөө л байхыг шаарддаг энэ бизнесмэн эр дуу цөөтэй, дотогшоогоо нэгэн мэт харагдавч бүхэл бүтэн бизнесийн эзэнт гүрнийг бий болгож чадсан “шидтэн” билээ.

Төмөрдөшийн БАЯРХҮҮ



Захын дүүрэгт өссөн өнчин ядуу жаал гүрэн дамжсан хөрөнгийн бизнес эрхэлж олон сая долларын үл хөдлөх хөрөнгийн эзэн болж чаджээ. Түүний мэдэлд “Монсоник групп” үйл ажиллагаа явуулдаг.

Жинхэнэ их гарын бизнес бидний оролцоогүйгээр цөөн тэрбумтнуудын болоод авъяаслаг бизнесмэнүүдийн хүрээнд эргэлдэж байдаг. Энэ нь үнэт цаас арилжаалдаг хоёрдогч зах зээл. Биетэй, бодитой том наймаа гэвэл бидний мэдэх алт, зэсний аль нь ч биш, дэлхийн бөмбөрцөг дээр дэндүү ховорхон заяагдсан алмааз хэмээх эрдэнэ юм.

Толгой эргэм тоогоор эргэлдэх энэ их хөрөнгийн бизнест монгол хүн гар бие оролцдог гэвэл та итгэх үү? Тэгвэл “Якут алмаз”-ын ерөнхийлөгч Штыревтэй нөхөрлөн Бельги рүү алмаз наймаалж, Австралийн “Браун Даймонд” компанийн хувьцааг малайзчуудтай хамтран авч, буцааж зарсан гээд л их гарын наймаанд гүйлгээ ухаан, зориг зүрхээ ашиглан оролцсон хүн бол “Монсоник”-ийн гэгддэг Т.Баярхүү билээ. Тэр өдгөө моргэйжийн зээлийг Монголд хэрэгжүүлж Америк маягийн тогтолцоо, бас амьдралын үндсийг тавьж хэдэн зуун сая долларын хөрөнгө оруулахаар хөөцөлдөж байна.

Ээжийнхээ цалин болох 200-хан төгрөгөөр наймуулаа аж төрж, бас чиг хүнд амьдралаас гарахын тулд дунд сургуульд байхаасаа л хувцас хунар оёж зарж, наймаа хийн гэр орноо тэжээж байсан зэрэг нь түүнд хүүхэд нас байгаагүй юм шиг санагддаг. Тэр өөрийгөө бусдын дор орохгүй гэсэн шазруун зантайдаа өдий дайтай яваа гэж тодорхойлдог. Тиймдээ ч амьдралын эрхээр 8-р ангиа төгсөөд л хар бор ажилд шилжиж байсан ах, эгч нараасаа тэс өөр замаар явахаар шийдэн дээд боловсрол олж, тэр чинээгээрээ сайхан

амьдрах хүсэлдээ автан “нийтээрээ ядуу” байх хуультай социализмын үед наймаа панз эргүүлдэн хавчигдан хяхагдаж байсан ч зах зээлд орохоос аль өмнө “баячууд”-ын эгнээнд шилжиж амжсан гэдэг.

Биокомбинатад хүүхэд насаа өнгөрүүлсэн түүний цорын ганц хүсэл нь тухайн үедээ орон сууцанд амьдарч, бусдаас дутуугүй аж төрөх явдал байлаа. Магадгүй, түүнд байдаг хамгийн нандин чанар нь ах, дүүсийнхээ төлөө яахаасаа ч буцахгүй байсан сэтгэл зүрх. Үүний тод гэрч нь ар гэртээ санаа зовохын эрхээр сургуулиа орхиж, дүү нараа өлсөж цангаж байгаа эсэхийг мэдэхээр хичээл дээрээсээ Биокомбинат дахь гэр рүүгээ таксиддаг байсан гээд гэгээн дурсамжууд юм.

Таван жилийн дотор эхнэр, хүүхдээ дагуулан 18 айлын халаасны өрөө хөлслөн хөөгдөж, туугдан зүдэрч явсан түүний хувьд наймаа амьдралын төлөөх тэмцэл байсан бол өдгөө шинийг сэдэж, улс дамжсан хөрөнгө оруулалт, хоёрдогч зах зээл дээрх “тулаан”-аас кайф авдаг мэргэжил нь болж хувирсан юм. “Монсоник групп”-ыг үүсгэн байгуулагч Баярхүү 1963 онд Шувуун фабрикт Төмөрдөш гэдэг хүний долоон хүүхдийн тавдахь нь болж төржээ. Түүнийг арван настайд аав нь нас барсанаар үйлчлэгч ажилтай ээжийнх нь 200 төгрөгний цалингаар найман ам бүл тэжээгдэх хүндхэн тавилан тулгарсан гэдэг.

Яаж ч бодсон 200 төгрөгөөр ганц шуудай гурил, долоо хоног идэх мах аваад л дуусна. Тэд пийшин дээрээ

хөөсөн гамбир хайрч, мантуу жигнэж идэхээс хэтрэхгүй. Ер нь л социализмын үеийн цөөнгүй айлын дүр зургаар амьдарч байлаа. Ах, эгч нар нь амьдралын эрхээр 8-р ангиа төгсөөд л шувуучин, уурын зуухны галч гээд л хар бор ажил хийж тав арван төгрөг нэмэрлэхээр хувь заяагаа сонгож байв. Гэхдээ ах, дүү нар бүгдээрээ ч сургууль соёлоо орхичихоогүй. Т.Баярхүүгийн нэг ах л гэхэд Ленинградын АУДС-ийг төгсч Монголдоо нэртэй эмч болсон. Т.Баярхүү ах, дүү нар дотроосоо нэг л содон, ер бусын хүүхэд байсан гэдэг. Бараг л хөлд дөнгөж орчихсон пацаан байхдаа мөнгө тоглож хожоод аавдаа дуртай бор еэвэнг нь авч өгдөг сайн хүү байжээ.

Энэ жижиг юм шиг атлаа хайр татам жишээ нь ах, дүүгийнхээ төлөө хэрхэн хөдөлмөрлөж зүтгэснийг нь харуулах буй за. Тэр сайхан амьдрахын тулд “онц” сурах хэрэгтэй гэдгийг л хар багаасаа яс, махандаа шингэтэл ойлгов. Тиймдээ ч 10-р ангиа “онц” дүнтэй төгссөн юм. Түүнд хүүхэд нас хомсхон байсан гэж дээр өгүүлсэн. Энэ нь бага зэрэг хэтрүүлэг мэт санагдавч өнгөрсөн цаг руу яргаж өнгийхөд ийм дүр зураг ажиглагдаж байгаа юм. Шувуун фабрикийн ойролцоох 26-р сургуульд орсон Т.Баярхүү дөрөв, тавдугаар ангидаа Булганд очиж суралцсан нь спортод хорхойтой болох эхлэлийг нь тавьсан аж.

Шувуун фабриктаа эргэж ирсэнээр үеийнхнийгээ манлайлан хөл бөмбөг, сагсан бөмбөгийн талбай тохижуулсан нь одоог хүртэл байдаг гэнэ. Түүнийг 8-р ангид орсоноос

эхлээд үеийнхэн нь дагаж, ах нар хүлээн зөвшөөрсөн нь шаггүй “атаман” байсныг илтгэдэг. Т.Баярхүү хүнд дарлуулах угаасаа дургүй. Тэр ч чанараараа шилжилтийн насандаа аархуу хандсан ах нарыг барахгүй бол мод, чулуугаар цохиод сөхрүүлчихдэг шаггүй зодооч нэгэн байсныг өнөөдөр Биокомбинатынхан дурсан ярьдаг.

Тухайн үедээ бусдаас ялгарах гоёмсог хувцастай байхын төлөө юу ч хийхээсээ буцдаггүй байсан цаг. Мань эрд ганган чамин хувцас авчих мөнгө байхгүй учраас өөрөө оёж өмсдөг болсон гэнэ. Ээжийгээ ятгаж байгаад хүүхдийн мөнгөөр оёдлын машин авахуулсан нь өөртөө болоод найз нөхөддөө хувцас оёх, бас амьжиргаандаа нэмэр болох жижиг үйлдвэр болсон юм. Сурагчийн хилэн формноос утас сугалсаар контр хилэн болгоно. Мөн найзуудынхаа үсийг засч өгнө. Ер нь л юм юманд эвтэй болж эхэллээ.

Түүний ах Т.Баянхүү нь Ленинградад суралцахаар явсанаар тэр үйлдвэрлэгч, наймаачин өөрөөр хэлбэл бизнесмэн болсон юм. 8-р ангидаа л тарваган малгай, шуба, дублёнка зэргийг оёод сурчихсан байсан нь мэргэжлийн оёдолчдын анзаанд хүрснийг илтгэнэ.

Цэрэг цагаан нэхий дээлийг модны холтостой чанаад үйлдвэрийнхээс ялгагдахгүй нэхий дээл болгон ах руугаа өгч явуулна. Тухайн үедээ Шувуунд хүүхдийн хорих анги байсан учраас ганц нэгээрээ явах эвгүй. Ганцхан Т.Баярхүү л тэдэнтэй гар зөрүүлэн дор нь орохгүй гэж тэмцэх, бас хүний эвийг олоход сургасан. Мөн тэр хавиар олон цэргийн

ангиуд байсан бөгөөд атаман цэргүүдийг нь гэртээ цуглуулан халагдах хувцсыг нь оёж өгнө.

Түүнийхээ хариуд цэргүүдээс масло, элсэн чихэр, мах, гурил авч гэр орондоо нэмэрлэдэг байв. Тэр үе түүнд хөдөлмөрийн хүмүүжил олгосон гэж Т.Баярхүү ярьдаг. Тэрбээр 9-р ангидаа Биокомбинатын 10-р дунд сургуульд шилжлээ. Ахлах ангидаа төлөвшсөн гэж өөрөө ярьдаг нь ч учиртай.

Тухайн үедээ Биокомбинатад унгарууд олноор ажиллаж амьдарч байсан учраас сүрхий баруунжсан байсан гэж ярих ч хүн бий. Чухам л тэнд нүдний гэм болсон жийнсэн өмд наймаалцаж, ховор пянз сонсч, өдрийн од шиг байсан биеэ үнэлэгч хүүхнүүд эргэлддэг, бас чиг ганцхан хуудас эргүүлэхэд л мөнгө төлөхүйц ховор порно сэтгүүл гээд юм юм л болдог байж. Социализмын үед хориотой байсан наймаа хийхийг нүдээрээ харна гэдэг томоохон олз байлаа гэж тэр нэгэнтээ ярьсан байдаг.

Тэр 10-р ангиа төгсөхдөө томоохон сонголт хийх болжээ. “Онц” төгссөн, тэгээд ч хүслэн болсон гадаадын хуваарь дээрээ өрсөлдөх боломжтой байсан ч “Над шиг ядуу хүний хүүхэд ингэж байгаад шалгалтандаа уначихвал цэрэгт л явна” гэж бодоод Политехникийн дээд сургуулийн геологийн ангийг сонгов. Дээд сургуульд ч мөн “онц” сурч эхэллээ. Зуныхаа амралтаар хөдөөгүүр танилцах дадлагад явсан нь гэр орон, ээж, дүү нараа санан байж суухын аргагүй болгосон гэдэг. Тэгээд л дадлагаас буцахдаа 22-ын товчоон

дээр буугаад явган гүйсээр гэртээ очоод намар нь сургуулиа орхилоо. Т.Баярхүү ээж, дүү нартаа санаа зовоод нэгдүгээр дамжаанд байхдаа өвлийн шөнөөр явган гүйгээд оччихдог байсан аж. Уг нь багш нар нь түүнийг “Чи сургуульдаа багшаар үлдэх хэрэгтэй” хэмээн ятгаж, хойноос нь гүйдэг байсан ч тэр нэгд сонирхолгүй, хоёрт өөрийгөө нэг л буруу замаар орчих гээд байгаа юм шиг санагдсан болохоор орхисон гэж өөрөө ярьсан нь бий.

Сургуулиа орхиод л наймаанд орлоо. Оросын цэргийн ангиудаар явж “Тверь” жийнс авч янзлаад “Монтана” болгож зарна. Мөн цуу ямбууг будганд оруулж фирмийн цамц дууриалган оёно. 1982-1983 онууд бол түүний эрчимтэй наймаа хийн мөнгө олж байсан үе. Сүүлдээ Улсын их дэлгүүрийн үүдэн дээр зогсож наймаа хийдэг боллоо.

Буудаг булган малгай, 2000 төгрөгний үнэтэй савхин хүрэм, польш контр хилэн өмсчихсөн ганган залуу халаасандаа гараа хийчихээд л наймаа үсэргэж зогсох дүр зураг тухайн үедээ ховорхон явдал байв. Ингэж наймаа панз үсэргэж явтал хачин гэмээр явдал болж хувь заяаг нь эргүүллээ. ПДС-ийн проректор түүнийг дуудаж “Чам шиг толгойтой хүн сурч багш болох хэрэгтэй” гэж ятгаснаар Т.Баярхүү Сантехникийн чиглэлийн Барилгын агааржуулалтын ангийг сонгож 2-р дамжаанаас орж суралцав.

Дахиад л гайхалтай тохиолдол... Гуравдугаар дамжаанд байхад нь “онц” сурдаг түүнд Хөнгөн, хүнсний

яамнаас ажиллах урилга ирж, хичээлээ эчнээ болгон ажилд орох болов. Тэр үед агааржуулалтын зураг төслийг дандаа оросууд хийдэг байсан учраас үндэсний мэргэжилтэнтэй болох бодлогыг улсаас баримталжээ. Ингээд л “онц” сурлагатан Т.Баярхүү улсын “нүд”-энд өртсөн хэрэг. Хөнгөн, хүнсний яамны институтэд зураг төслийн ажилтнаар очсон түүнд 650 төгрөгний цалин гол биш өөрийн гэсэн байртай болох нь чухал байлаа. Т.Баярхүү 1983 онд гэр бүлтэй, 1984 онд хүүхэдтэй болчихсон байсан учраас орон байр үнэхээр шаардлагатай байсан нь ойлгомжтой.

Түүнийг ажилд ороход “Чамайг байрны дараалалд бүртгэж авлаа” гэв. Украины Киевийн институтын мэргэжилтнүүдийг дагалдах болсоноор ажилдаа гаршин Дорнодын хивс, аймгуудын хүнсний үйлдвэр, Талх, чихрийн үйлдвэр зэрэг олон газрын агааржуулалтын зураг төслийг ганцаараа, мөн багаараа хийсэн ажээ. Түүнд орон байртай болох нь чухал болохоос тухайн үедээ өндөрт орох 650 төгрөгний цалин сонирхолгүй байв. Наймаагаа үргэлжлүүлэн хийсээр амрах завгүй ажиллаж мөнгөн хуримтлал бий болгож байсан юм.

Түүний оймсон дотор 10 мянган төгрөг явах энүүхэнд. Тэр бол хуучивтар “Москвич”-ийн үнэ байлаа. Хэдий мөнгөтэй ч байр худалдан авч болохгүйн хар гайгаар таван жилийн дотор 18 айлын халаасны өрөө хэссэн хүндхэн цаг байсан нь харамсалтай. Ийм ч учраас дотоод сэтгэлдээ нийгэмтэйгээ тэрсэлдсэн гэж болно. Т.Баярхүү ажил

хийгээд байр хүлээвэл нас нь гүйцэхгүй гэдгийг гадарлаад 1989 онд мөнгөөр зодож байж нэг өрөө байртай болов. Хавар нь гурван өрөө, дараа жил нь 11-р хороололд дөрвөн өрөө болгож байж л санаа нь амарсан гэж ярьдаг. Улсад ажиллаж байсны гол зорилго нь байр байсан учраас 1990 онд ажлаасаа гарав.

Тэр унгар, польш, румын, оросуудтай наймаа хийгээд овоо мөнгөтэй болчихсон байсан учраас наймаандаа эргэлт буцалтгүй оржээ. Бусдын жишгээр 1992 оны хавар 2000 доллартай Сингапур нисч хоёр камер, “Funai” зурагт, видео тоглуулагчтай нь авч ирсэн боловч 200, 300-хан долларын ашиг гэрчээ. 150 доллар төлж гадаад паспорт авсан ч орж ирэхдээ хураалгачихаад буцааж авдаг аргыг нь мэдэхгүйн улмаас дахиад явах нь хойшлогдож, мөн бараагаа зарах арга мэдэхгүй учраас хямдхан далд оруулсан гэдэг.

Энэ нь түүнд нүд тайлах дасгал болсон гэж Т.Баярхүү ярьсан удаатай. Нэгэнт паспортаа эргүүлж авч чадахгүй байсан учраас Орос явна гэж овжин арга хэрэглээд, Хятадын элчингээр транзит виз даруулж дахиад л Сингапур руу орж байжээ. Цахилгаан бараанаас бага зэрэг ашиг олсон учраас “ТБ” нэртэй хоршоо байгуулж Тайландыг зорилоо. Бүтэн чингэлэг хувцас ачуулахад тэр нь Монголд 85 хоногийн дараа ирсэн түүхтэй. Тайландууд өмнө нь Монголтой харьцаж байгаагүй учраас ингэж удсан хэрэг. Уг бараагаа Орос руу гаргаж, оронд нь төмөр замын рейс авч Хятад руу гаргаад, эргүүлж будаа оруулах гээд ёстой л хольж хутгах

шиг болсон гэдэг. Тэрбээр үүнийгээ “Системийн гамшиг дээр тоглосон явдал... Үнэлгээний жигд бус тарифыг л ашигласан хэрэг” гэж тайлбарладаг.

Т.Баярхүү эндээс мөнгө бус бизнесээ олсон гэж ярьсан нь учиртай. Хоёр улсын хооронд реэкспорт хийн хохирол амсч, бас муугаа үзэж явах нь зохих ашиг биш гэдгийг ухаарч, суурин компани байгуулан хөрөнгө оруулалтаар оролдох нь зүйтэй гэсэн дүгнэлтэд хүрчээ. Тиймээс дуунаас хурдан байхыг билгэдэн “Монсоник” компанийг байгуулав.

Чухам аль салбарт хөрөнгө оруулбал үр дүнгээ өгч болохыг судласны эцэст мэдээлэл харилцааны салбарыг сонгов. Түүний явсан газруудад пейжер буюу дуут дохио хүчээ авч байсныг анзаарсан учраас Макаогийн нэгэн компанийн технологийг оруулж иржээ. “Монсоник” хөрөнгө санхүүг нь гаргасан боловч Макаогийн нөхдүүд технологи, менежментийг 30 хувиар үнэлж авсанаар 1995 онд ажлаа эхлүүлжээ.

Реклам сурталчилгаа сайн хийсний үр дүнд 500 мянган долларын хөрөнгө оруулалтаа хэд дахин өсгөж чадсан юм. 1995 онд Ерөнхий сайд П.Жасрай Малайзид айлчилхад бизнес группт нь дагалдан явж Эгийн голын усан цахилгаан станцын барилгын салбарт хамтран ажиллахаар гарын үсэг зуралцан шуугиан дэгдээж байсан түүхтэй. Т.Баярхүү Малайзийн Ерөнхий сайдыг Монголд айлчилхад нөлөөлөн мөнгөтэй нь авч ирж байсан.

Гэвч энэ бүх ажлыг нь 1998 онд тухайн үеийн Ерөнхий

сайд М.Энхсайхан унагасан билээ. Ингээд 300 сая доллар доллар тэр үед буцсан. Т.Баярхүү энэ явдлыг “Түрүүлж сэтгэдэг хүний том зовлон” гэж дүгнэсэн нь бий. Тэр яагаад ингэтлээ Малайзийн дээд өндөрлөг рүү хүрч чадсан нь гайхал төрүүлдэг. Үүнийгээ Т.Баярхүү “Хоёр жил л зарцуулагдсан. Анх баарны эзэнтэй танилцсан байж ч болно шүү дээ. Авъяас л мэднэ” гэж ихээхэн бүрхэг хариулт өгдөг.

Хэдийгээр төсөл нь нурсан ч дөрвөн жилийн дотор дэлхийн санхүүгийн системийг ойлгож, ний нуугүй хэлэхэд бусдаасаа тасарч чадсан гэж тэрбээр ярьсан юм. Тэр үед Монголын Засгийн газар 50 сая долларын асуудал ярихдаа бэрхшээлтэй учирдаг байсан бол Т.Баярхүү 300 сая долларын хөрөнгө оруулалт татаж чадаж байсан билээ. 1995 онд Тавтын алтны уурхайг авсанаар найман тэрбумын хөрөнгө оруулалтыг хийжээ.

Тэр хөрөнгө оруулалт сонирхон хэрэн тэнэж байлаа. Тэгж яваад өдгөө Якут-Сахагийн ерөнхийлөгч, тэр үед “Якут-алмаз”-ын ерөнхийлөгч байсан Штыревыг Монголд урьж авч ирэн хүндэтгэл үзүүлж дөнгөлөө. Үүнийхээ хариуд “Якут-алмаз”-ыг Бельгийн Антверпен хотын худалдаачидтай холбосноор дундаас нь багагүй ашиг унагасан гээд итгэхэд бэрх бизнес хийж юм юм үзсэн толгой. “Якут-алмаз”-ын ерөнхийлөгчийн айлчлалаас болоод тэр үед Ерөнхийлөгч байсан Н.Багабандийн эхнэр алмаазан зүүлт бэлгэнд авсан гээд сенсааци дэгдэн асуудал босч байсныг зарим нь санах биз ээ.

Эгийн голд түүнтэй хамтран ажиллахаар болоод байсан Малайзийн “ММС” компани Анголд алмаазын хайгуул хийх гэж байсан Австралийн “Браун Даймонд” компанийн хувьцааны 34 хувийг авчээ. Үүнийг Т.Баярхүү урьдчилж харчихаад зуучилж, бас чиг өөрөө өчүүхэн төдий буюу 10 сая долларын хувьцааг авсанаа удалгүй ханш нь өсөхөөр хоёр дахин өндөр үнээр зарж чадсан аж. Ингэж томоохон ашиг олсон үе бол 1996 он юм. 1996 онд УИХ-ын Олонхийн бүлгийн зөвлөх гэсэн суудалд суусандаа ихээхэн харамсдаг.

Тэр “Иридиум”-ын 10 тэрбум долларын хувьцаанаас ашиг олно гэж үзээд хоёр, гурван сая доллар зарцуулан худалдаж аваад шатсан нь бас л сургамж болсон түүхтэй. Уг бизнест их гарын санхүүчид оролцож луйвар хийсэн учраас Т.Баярхүү ашиг олох санаатай ороод шатсан нь дэлхийтэй тоглох арай л болоогүйн шинж байлаа.

Т.Баярхүү 1990-ээд оны эхээр реэкспорт хийснээсээ хойш бараа таваар зарах, дэлгүүр хоршоо эрхлэх бизнес хийсэнгүй. Ингээд тэр ахуй амьдралдаа өдөр тутам мөнгө өгч байх байнгын ажиллагаатай үйлдвэртэй болохыг хүслээ. Тиймээс хүнсний салбар, тэр дундаа сүүний үйлдвэрлэл унасныг хараад “Монфрэш”-ийг байгуулахаар шийдэв. Шведийн “Тетрапак”-аас үйлдвэр оруулж ирэн ариутгасан савлагаатай жүүсийг 2002 оноос үйлдвэрлэж эхэлжээ. Уг бүтээгдэхүүнээ зах зээл дээр гаргахын тулд реклам, сурталчилгаанд ихээхэн мөнгө цацсан билээ. Уг үйлдвэрээ

хөл дээр нь босгоод ах, дүү нартаа “Амьдралаа зохицуул” гээд бэлэглэчихсэн аж. “Уг үйлдвэр миний ах, дүү нарыг хангалттай тэжээнэ” гэж тэр үздэг.

Тэр бусдаас хөрөнгөөр бус ухаанаар илүү байхыг хүсдэг. Гэхдээ үүний үр дүнг хүмүүс амсдаг байгаасай гэж бодно. Т.Баярхүүг ОХУ-д эдийн засгийн ухаанаар докторын зэрэг хамгаалсаныг мэдэх хүн ховор. Тэрбээр эдийн засаг болоод англи хэлийг бие даан суралцаж, гүрэн дамжсан хөрөнгийн зах зээл дээр тоглолт хийдэг Монголын цорын ганц бизнесмэн болсон гэж хэлбэл хэтрүүлэг болохгүй байх.

Тэр гүйцэтгэх засаглалд ажиллах, эсвэл хэдэн төгрөг олох гэж хэн нэгний өмнө бөхөлзөхийг хэзээ ч хүсдэггүй. Өөрөө өөртөө эзэн байх нь энэ эрхэмийн жаргал аж. Амьдрал ахуйгаа шийдэхийн тулд АНУ-ын Вашингтон хот, Малайз, Сингапурт үл хөдлөх хөрөнгө, тодорхой хэмжээний бизнестэй болж чаджээ. Малайзид компани худалдаж авсан нь жилдээ хэдэн сая доллар олоод байдаг гэнэ. Монголд хөрөнгө эзэмших сонирхолгүй энэ эрийн бизнес нүдэнд үзэгдэж, гарт баригддаггүй.

Т.Баярхүү хотын захын алслагдсан дүүрэгт хүнд амьдралд өссөн. Тийм учраас ард түмнээ орон байртай болохыг чухалчлан мөргөйжийн зээлийг Монголд хэрэгжүүлэхээр зүтгэж байна. Зах зээл бус “Зээлийн захын нийгэм” гэж эсрэгээр нь ярьж буй энэ нөхөр Ипотекийн тухай хууль батлуулж, мөргөйжийн зээлийг Монголд нэвтрүүлэн,

иргэдээ орон сууцаар хангахын тулд “Чөтгөртэй нөхцөхөөс ч буцахгүй” гэнэ. Шувуун фабрикт мөнгө тоглож, аавдаа еэвэн авч өгч байсан нусгай жаал гүрэн дамжсан үнэт цаас, хөрөнгө оруулалтын бизнес хийтлээ зөвхөн өөрийн хүчээр босч чадсаныг гайхамшиг гэж магтахаасаа илүүтэйгээр өөртөө итгэж, оюунаа хөгжүүлсний хүч гэж дүгнэвэл үнэнд ойртох биз ээ.

Лувсанвандангийн БОЛДХУЯГ



**Дочин мянгатад төрж, Германд боловсрол эзэмшсэн
ах, дүү хоёр “Бодь групп” хэмээх
бизнесийн эзэнт гүрнийг үүсгэн байгуулжээ.**

“Бодь групп” гэхээр нийслэлийн зүрх болсон Сүхбаатарын талбайг чимэглэн сүндэрлэх “Бодь цамхаг” нэн түрүүнд санаанд чинь буух биз. Гуч шахам охин компани, салбаруудаас бүрдэх “Бодь групп” гурван хүний хувь нийлүүлсэн компани. Д.Баясгалан, М.Зоригт тэгээд нэрт эрдэмтэн С.Лувсанвандан агсны хоёр хүү. Ах, дүү хоёрын нэр Монголын бизнес болоод улс төрийн түүхэнд зүй ёсоор бичигдэж чадсан юм. Тэд өнөөгийн амжилтандаа тийм ч дардан замаар хүрээгүй. Өөрсдөөс нь шалтгаалахгүйгээр хохирол амсах нь энүүхэнд байсан гээд тоочвол их юм бий. “Бодь”, “Голомт” гэдэг нэрийг нэрт эрдэмтэн С.Лувсанвандан агсан өгсөн байдаг. Дуудах болон дуурсах нэрсээ эцгээсээ сонссон ахан, дүүс Монголын толгой бизнесмэнүүдийн тоонд ортлоо хөдөлмөрлөж чаджээ.

“Бодь групп”-ын ерөнхийлөгч Болдхуяг 1966 оны 12 сарын 04-нд Улаанбаатар хотод академич С.Лувсанвандангийн отгон хүү болон мэндэлжээ. Дөрвөн эгч, ганц ахтай Л.Болдхуягийн бага нас 40 мянгатад өнгөрсөн гээд бодохоор сонин содон дурсамж их нь тодорхой. Түүний ах Л.Болд 1961 онд төрсөн бөгөөд хоёулаа 23-р сургуульд орж суралцсан байдаг.

Хүн болох багаасаа, хүлэг болох унаганаасаа гэдгээр тэдний өссөн орчин, хүмүүжил төлөвшлийн тухай бичихийн тулд эцгийнх нь талаар дурсахаас өөр аргагүй. С.Лувсанвандан агсан нэртэй эрдэмтэн байснаас гадна нэгэн үе Соёлын яамны сайдаар ч ажиллаж байсан нь бий. Тэр

аугаа хүнд чөлөөт цаг энэ тэр гэж байсангүй. Аливаа шинэ зүйл анхдагчийнхаа нэрээр олон түмний ой тойнд үлддэг. Монголын анхны гоо зүйн сурах бичгүүд “Лувсанвандангийн гоо зүй” гэдэг нэрээр түүхнээ орсон байдаг. Энэ сурах бичгээр үндэсний сэхээтний бүтэн үе ертөнцийн болон урлагийн яруу сайхныг таньж авсан, таньж аваад зогсоогүй эргэн тойрноо соёлжуулан гэгээрүүлсэн билээ. С.Лувсанвандан Монголч эрдэмтний их хурлыг санаачлан байгуулагчийн нэг бөгөөд түүний нарийн бичгийн даргаар олон жил тасралтгүй ажилласан билээ.

С.Лувсанвандан нь шинэтгэгч төдийгүй үндэсний өв соёлоо хайрлан хамгаалагч, улс түмнийхээ уламжлалыг хүндэтгэн, нарийн нандин нууцыг эрж хайдаг судлаачийн нэг байлаа. Түүний санаачилгаар ардын язгуур урлагийн үзлэг наадам анх зохиогдож, мартагдан буй үндэсний урлагаа сэргээн уламжлуулах аян эхэлсэн удаатай.

Орой гэртээ ирээд л ажлаа үргэлжлүүлэн шөнө дүл болтол сууна. Ийм орчинд дэггүй өсөхийн тухай санахын ч хэрэггүй. Тиймдээ ч ах, дүү хоёр их л намуухан хүмүүс болж хүмүүжсэн байх. С.Лувсанвандан агсан гоо зүйн шинжлэх ухааныг Монголд нэвтрүүлсэн гээд бодохоор хүүхдүүдийнхээ хүмүүжилд хэрхэн хандаж байсан нь ойлгогдох биз ээ.

Өнөөгийн хүүхэд, залуусын тархинд том хүний хүүхдүүд л гэхээр халгиж цалгисан, баян тарган орчинд өссөн гэж бодно байх. Гэвч зургаан хүүхэд хоёр өрөө байрандаа үймж бужигнан, бусдаас гойд ялгарах зүйлгүй байсныг

сануулахад илүүдэхгүй болов уу. 1979 онд дунд сургуулиа төгссөн Л.Болд Германы Бернау хотын Үйлдвэрчний хөдөлгөөний дээд сургуульд суралцахаар явсан нь дүүдээ үлгэр дууриалал үзүүлсэн нь ойлгомжтой. Тийм ч учраас Л.Болдхуяг гадаадад сурч дипломатч, бүр сэтгүүлч болохыг мөрөөдөж байв. Монголоос гүц, савхин хүрэм зэргийг авч яваад мөнгөөр нь дүүдээ гоёлын хувцас хунар авч ирэх зэрэг нь гадаадад сурах хүслийг улам оволзуулж байлаа.

Тэрбээр 1984 онд МУИС-ийн герман хэлний бэлтгэлд суралцаад Гүмбольдтын их сургуулийн түүхийн ангид элсэн оржээ. Түүнийг мэргэжлийг нь өвлөхөд аав нь ихэд баярласан гэдэг. Л.Болдхуяг ч хичээлдээ шамдсаар 1991 онд сургуулиа “онц” төгсөв. Багш нар докторын зэрэг хамгаалахыг санал болгосноор ажилдаа ороод удаагүй байтал 1993 онд ах нь бизнес эрхэлж, компани байгуулах гэж байгаагаа хэлсэнээр эрдмийн ажлаа орхисон юм. Монгол улсад өөрчлөн байгуулалт өрнөж байсан 1989 онд С.Лувсанвандан агсан “Бодь” нэртэй хоршоо байгуулан амьдрал ахуйгаа өөд нь татахаар шийдсэн гэдэг.

С.Лувсанвандан агсан Баянхонгор аймгийн Богд сумын нутагт “Бодийн Хар ус” гэдэг газар төрсөн учраас энэ нэрийг сонгосон аж. Харин хоёр хүү нь компаниа байгуулахдаа уг нэрийг авч “Бодь интернэшнл” болгосон түүхтэй. Уг нь 1990 онд дөнгөж зах зээлийн шинэ нийгэм бүрдээд байсан үед аав, ээж нь “Бодь” хоршоо тэгчийг нийтийн адил байгуулж байжээ.

“Бодь интернэшнл” компанийг Л.Болдтой Оюутны холбоонд хамт ажиллаж байсан Д.Баясгалан, М.Зоригт тэгээд дүү Л.Болдхуяг нь хамтран байгуулалцсан юм. Тус компанийн анхны бизнес нь мэдээж хэрэг Германаас эхтэй. Тэр үеэр Германд эрдмийн ажил хийхээр эрс шийдээд байсан Л.Болдхуяг амин зуулгаа дөнгөхүйц бага сага наймаа, бас цагийн ажил хийж хэдэн марк олж байсан юм. Харин Германы өмч хувьчлалын комисст жил хагас орчим ажилласан нь хожмоо үүсэн бий болсон “Голомт” банкны хөгжилд тодорхой хэмжээний хувь нэмэр оруулсан гэдэг.

Хагас жил орчим тэд худалдаа хийж овоо хэдэн төгрөг олсон боловч Л.Болд “Бид дан ганц ийм наймаа хиймээргүй байна. Ирээдүйг одооноос харах ёстой. Ер нь оюун ухаанаа л ашиглаж хөдлөх хэрэгтэй” гэснээр компьютерийн бизнес эрхлэхээр шийджээ. Зах зээлд дөнгөж шилжээд байсан тэр цагт Монголын бүхий л бизнесмэнүүд анхны гараагаа жижиг наймаагаар эхлэж байсан цаг шүү дээ. Ингээд АНУ-ын компьютер үйлдвэрлэгчид болон Германы “Siemens”-тэй харьцаа тогтоож чадав. Л.Болдхуяг Германд байсныхаа хувиар “Siemens”-ийнхэнтэй уулзан хамтран ажиллахаар тохиролцож чадсан юм. Ингээд зээлээр компьютер зөөж эхэлсэнээр “Бодь”-ийнхон чухам ямар салбарт амжилт гаргахаа олж мэдэрсэн гэдэг. Тэр үед хэн дуртай нь компьютер авчихаар бэл бэнчин байсангүй.

Гааль, татвар гээд төрийн болон хувийн хэвшлийн байгууллагуудын хаалгыг татан уйгагүй явсаар борлуулалт

муугүй хийж дөнгөөд байв. Компьютерийнхээ үнийг зургаан сарын дотор эргүүлж төлөх болзолтой байсан учраас мөнгөө эргүүлж өөр наймаанд оруулж байсан нь ашиг, орлогыг нь өндөрсгөсөн нь ойлгомжтой. Ер нь “Бодь интернэшнл”-ийн түүхээс харахад Германаар дамжуулан дэлхийн зах зээлтэй харьцсан байдаг. Бизнесийн шинэ салбарт орох болгонд “Бодь компьютер”-ээс эхлээд л шинэ шинэ охин компаниуд нэмэгдэж байсан төдийгүй “Consulting” буюу зөвлөгөө өгөх гээд ёстой л хийж болох бүхнийг оролдож үзлээ.

“Бодь”-ийг үүсгэн байгуулагчид цаг ямагт шинийг эрэлхийлж байлаа. Л.Болд ах нь санхүүгийн чиглэлээр ажиллавал ирээдүйтэй болохыг олж харсанаар банк байгуулахаар санаа нэгдэцгээв. Банкных нь нэрийг мөн л аав нь ямагт бадарч дүрэлзэж байх ёсны билэгдлээр “Голомт” гэж санал болгосон түүхтэй. Тэд хамгийн ирээдүйтэй салбар болно гэж тооцоолсон барилгад хөрөнгө оруулж, мөргэйжийн зээл олгодог болгохыг мөрөөдөж, төлөвлөж байлаа. Тэр үед хувийн банк байгуулна гэдэг ихээхэн бэрхшээлтэй байсан нь ойлгомжтой. Санхүүгийн эх үүсвэр дулимаг, хүн зон тэр аяараа ядуу гээд дандаа л тааламжгүй орчин. Нөгөөтэйгүүр хүн болгон шахам амьдрал ахуйгаа дээшлүүлэх үүднээс бизнес эрхлэх хүсэлтэй байвч зээл олдохгүй. Олдлоо гэхэд хүү нь тэнгэрт тулам өндөр байсан нь банк хөл дээрээ зогсчихсон байхад ашигтай ажиллах давуу тал ч байсан юм.

Үүний тулд их хэмжээний санхүүгийн эх үүсвэр хэрэгтэй

байсан боловч “Бодь интернэшнл”-д тийм хэмжээний мөнгө байсангүй. Ингээд Германд суугаа Л.Болдхуягт Германы банкуудтай холбоо тогтоож, санхүүгийн эх үүсвэр хайх үүрэг ахаас нь очжээ. Тэр “Берлинер”, “Дрезднер”, “Коммерц” зэрэг банкуудтай холбоо тогтоох гэж оролдоод барсангүй. Удирдлагуудтай нь уулзахгүй л бол ажилтнууд нь түүний үгийг сонсохыг ч хүсэхгүй байсан юм. Аз болоход Германы Өмч хувьчлалын комисст ажиллаж байхад дарга нь байсан эмэгтэй Зүүн Германы Төв банкны ерөнхийлөгчөөр ажиллаж байсан хүнтэй танилцуулж өгсөнөөр ажил нь бүтэх тийшээгээ хандав.

Сайхь эр Зүүн Германы Төв банкийг Берлинер банктай нэгтгэх комиссын дарга байсан учраас олон хүн таньдаг байлаа. Л.Болдхуягт “Коммерц” банкны захиралтай 15-хан минут уулзах зөвшөөрөл авч өгчээ. Сэтгэл догдлон нойргүй хоносон залуухан эр том банкирын өрөөнд оруутаа л “Би танаас цаг авах гэж бүтэн сар гуйлаа. Мөнгө гуйх гэсэн юм биш. Ердөө л хамтран ажиллах гэсэн юм” гээд л ширүүхэн аваад хаячихаж. Банкир ч гайхсан байдалтай болсоноо түүнийг сонирхож эхлэв. Тэдний ярилцахаар товлосон 15 минут ч өнгөрч ярианы сэдэв сүүлдээ Төв Азийн нүүдэлчид болох монголчуудын түүх рүү халив.

Харин “Монгол хүүхдүүд хонгон дээрээ хөх толботой төрдөг” гэнгүүт захирал эр босоод ирэх нь тэр. Түүний хоёр охинтөрөхдөөягтиймтолботойбайсанаж. Айжцочирдсондоо гадаад, дотоодын олон эмчид үзүүлээд оношийг нь олж

чадаагүйгээ, сүүлд уг толбо арилсанаар санаа нь амарсанаа хуучлан шал өөр болоод ирэв. “Тэгвэл та монгол угсаатай юм байна” гээд үүх түүхийг нь сонирхтол унгар буюу мажар угсаатай болох нь мэдэгдэв. Ингэж 15 минутын уулзалт хэдэн цагаар үргэлжлэн Хүннүгийн Аттила, Их Монголын Чингис хааны тухай ярилцаж, хөх толботой дээдэстэйгээ уулзсан юм шиг баярлаж, бахархах сэтгэл төрсөн банкир эр захирлуудаа дуудан Монголын “Голомт” банкинд хоёр сая дойч маркийн зээл олгох “лүндэн” буулгажээ. Гэхдээ тэрээр Монголын түүхээр бахархсанаасаа илүү монгол залуусын ирээдүйд итгэсэн хэрэг болов уу? Учир нь тэд бахархалд бус бодит байдалд илүү ач холбогдол өгдөг ард түмэн билээ. Франкфуртын биржийн ханшаас багахан зөрүүтэй хүү болох жилийн долоон хувийн хүүтэй хоёр сая дойч марк шинэхэн байгуулагдсан “Голомт” банкиг цаашдаа хөгжин дэвжихэд бас л чухал үүрэг гүйцэтгэсэн билээ. “Коммерц” зээл олгосон нь Германы бусад банкуудад нөлөөлж “Берлинер” зэрэг бусад банкууд үүдээ нээсэн гэдэг.

Ингэж “Голомт” Германы банкуудаар дамжуулан гадаадын томоохон банкуудтай холбоо тогтоож түншлэх болжээ. Тэр үед “Бодь интернэшнл” компани зугуухнаар зогсолтгүй урагшилж байсан нь ганцхан өрөө түрээсэлж ажлаа эхлээд богинохон хугацаанд Соёлын төв өргөөний гурав, дөрөвдүгээр давхруудыг тэр аяар нь “эзэмших” болсоноос харж болох байлаа. Тэр хэрээр салбарын тоо нэмэгдэж байсан бөгөөд “Siemens”-ээс дотоод сүлжээ,

автоматжуулалтын төхөөрөмж оруулж ирэн суурилуулж, банк санхүүгийн салбарт амжилт гаргах нь тодорхой болсон учраас даатгалд хүч сорихоор “Бодь даатгал” компаниа байгуулан цаг нартай уралдан хөдөлмөрлөж, тэр хэрээрээ өсөн дэвжиж байсан гэж болно. Лу.Болд 1996-2000 онд УИХ-ын гишүүнээр сонгогдож ажилласан учраас “Бодь интернэшнл”-ийг удирдах үүрэг дүүд нь оногдож, 1998 онд Монголдоо бүрмөсөн ирсэн юм. Ер нь Л.Болд төрд ажилласан үед Л.Болдхуяг нь компаниа ерөнхийлөн удирддаг аж.

Бусад үед дүү нь ТУЗ-ийн гишүүний статустай явдаг нь энэ хоёрыг нэг хүн шиг гэдгийг улам бүр тодотгож байдаг. 1990-ээд оны дундуур “Бодь интернэшнл” компани Баруун дөрвөн замд 25 давхар “И би Эйч бодь цамхаг” хэмээх томоохон байгууламж босгох болсон нь олны гайхашралыг төрүүлж байсан. Уг байгууламжийн өртөг 50 сая доллараар төсөвлөгдсөн бөгөөд хөрөнгө оруулагчидтайгаа тохиролцчихсон байлаа. Харамсалтай нь хотын удирдлагуудын зүгээс бараг гурван сая доллар гаруй төсөвтэй бүхэл бүтэн цахилгаан болон бусад шаардлагатай дэд бүтцийг хотод байгуул гэж шахсан нь хөрөнгө оруулагчийн эгдүүцлийг төрүүлж гэрээгээ цуцлахад хүргэжээ.

“Бодь”-ийнхонд үнэндээ төрөлх хотдоо өндөр барилга сүндэрлүүлэх сэтгэлээс өөр ямар ч сонирхол байсангүй. Сүүлд “Бодь цамхаг”-аа хотын төвд “Голомт” банктайгаа залгаж барьсан нь дээрх хүслээ гүйцэлдүүлж чадсан гэж

үзэж болох талтай. Энэ барилга “Смарт бийлдинг” буюу “Ухаантай барилга”-ын стандартаар бүтээгдэж, иж бүрэн компьютержсэн бүтээн байгуулалт болсон төдийгүй орчин цагийн албан газрын шинэ жишгийг эх орондоо тогтоосон юм. “Бодь цамхаг” нь халаалт, агааржуулалт, гэрэлтүүлэг, чийгшил, гал усны аюулгүй байдал гээд ажиллаж, суухад хэрэгтэй шаардлагатай бүхнийг өөрөө шийддэг, тохируулдаг “ухаалаг” барилга юм.

Мөн “И би Эйч бодь цамхаг” босгох гэж байсан газар дээрээ 2006 онд 350 айлын нийтдээ 16 давхар таван орон сууц бүхий “Голомт хотхон”-ыг байгуулж чадсан гэдгийг хэн хүнгүй мэдэж байгаа. “Голомт” хотхон нь дороо хоёр давхар гарааштай, тэндээ 300 орчим авто зогсоолтой бөгөөд гараашаасаа гэр лүүгээ цахилгаан шатаар шууд явдаг зохион байгуулалттай юм. “Бодь интернэшнл”-ийн анхны гэмээр бүтээн босголт нь тухайн үедээ л хамгийн тансаг гэгдэж байсан орон сууцны “Шинэ төгөл” хотхон билээ. Ах, дүүс ихэнхдээ цаг үеэсээ түрүүлж сэтгэж байсан бөгөөд шинэ цагийн монголчууд арай өөр орчинд амьдрах хүсэлтэй байгааг олж мэдэрсэн аж. Тэгээд л 50,100 мянган долларын үнэтэй байр бүхий цогцолбор хотхон босгохоор Германы “Дрезднер” банкаас санхүүжилтийн зарим хэсгийг гаргаач гэсэн хүсэлт тавьжээ.

“Дрезднер” банкныхан “Танайхан 100 хүрэхгүй долларын цалинтай юм чинь худалдан авагч олдохгүй байх” гэж болгоомжилсон ч итгэлт түншүүддээ хүссэн мөнгийг

нь өгсөн юм. Гайхалтай нь барилга баригдаж дуусаагүй шахам байхад л худалдагдсан гэдэг. ХХ зууны төгсгөлөөр баригдсан “Шинэ Төгөл” орон сууцны хотхон нь орчин цагийн стандарт орон сууцны анхны үлгэр байж, араасаа мянга мянган иймэрхүү орон сууц дагууллаа. “Шинэ төгөл” хотхон нь анх удаа ариун цэврийн хос өрөөтэй, дороо гарааштай сууцанд монголчуудыг оруулсан юм.

Энэ ном хүний тухай тэр дундаа бизнесмэн хүний тухай ном. Гэвч энд бүхэл бүтэн Засгийн газрыг огцруулах шалтгаан болсон “Сэргээн босголт” банкны тухай өгүүлэхгүй өнгөрвөл сонин биш санагдах байх. Хоёр банкиг нэгтгэх санааг тэр үед УИХ-ын гишүүн байсан Лу.Болдтой холбож ярих нь бий. Үүнийг ах, дүү хоёр эрс няцаадаг. Тэр үед Сангийн сайд байсан Баабар 12 сая долларын алдагдалд ороод тэтгэвэр, цалин ч тавьж чадахгүй дампуурлын ирмэг дээр тулчихсан байсан “Сэргээн босголт” банкиг “Голомт”д нэгтгэхийг санал болгожээ. Хэдий алдагдалтай ч бүх аймагт салбартай, чадварлаг мэргэшсэн боловсон хүчин нь хэрэг болохыг ухаарсанаар “Голомт”-ынхон зөвшөөрсөн аж. Энэ нь улс төр болж “Голомт” хохирч, “Сэргээн босголт” дампуурч, 800 гаруй ажиллагсад нь гудамжинд гарч, тэр ч бүү хэл Засгийн газар огцрох дээрээ тулна гэж хэн ч төсөөлсөнгүй. Энэ бүхний үр дагаварт “Голомт” банк хоёр тэрбум төгрөгний хохирол амссан гэдэг. Түүгээр ч үл барам “Ард” банкны дийлэнх хувьцааг эзэмшиж байсныг улс хураан авчээ.

Ийм ч учраас ХААН банкны хувьчлалд оролцож байсныг эс тооцвол бүхнийг өөрсдөө босгож бий болгоно гэсэн зорилготойгоор ажилладаг байх. Өчүүхэн төдий амсхийлгүй ажилласан он жилүүдийн үр дүнд банк санхүү, даатгал, электроник, мэдээллийн технологи, интернэт, тээвэр зуучлал, аялал жуулчлал, барилгын хөрөнгө оруулалт, үйлдвэр худалдаа, автомашины худалдаа, үйлчилгээ гээд олон салбарт үйл ажиллагаа явуулдаг 30 шахам охин компанитай бизнесийн бүхэл бүтэн эзэнт гүрнийг бий болгож чаджээ. Ах, дүү хоёрын ирээдүйн зорилго нь хувьцаагаа арилжаалж, компаниа олон улсын хэмжээнд хүргэх явдал гэнэ.

Л.Болд, Л.Болдхуяг нар бие биеэсээ алдаа олж чаддаггүй. Тэр ч бүү хэл хоорондоо бараг маргадаг ч үгүй гэдэг. Энэ нь нэг талаасаа ах, захаа хүндлэх ёс мэт санагдавч “Хэн хэн нь алдаа бага гаргадгаас тэр” гэж хамт ажиллагсад нь ярьдаг юм билээ. Мөн тэдэнтэй нөхөрлөж, хамтран ажиллахын тулд “Хүн хүнээрээ байх ёстой” гэсэн шалгуурыг хангасан байх ёстой. Тэдний баримталдаг зарчим нь Л.Болдын “Амьд явах амархан, амьдрах хэцүү” гэж хэлэх дуртай үгнээс харагдах байх. Цаг ямагт шинийг эрэлхийлж байж гэмээнэ хөгжиж, тэр чинээгээрээ оршин тогтнох болно гэж үздэг. Тийм ч учраас тэдний эцсийн зорилго мөнгө биш.

Л.Болд нь улс төр сонирхон тухайн салбартаа амжилттай яваа бол Л.Болдхуяг нь багаасаа л дипломатч

болохыг мөрөөддөг байсныг дээр өгүүлсэн. Хэдийгээр хувь тавилан нь өөр мэргэжил сонгуулж, өөр салбарт ажиллуулах болсон ч саяхнаас Шведийн вант улсыг төлөөлсөн өргөмжит ерөнхий консулаар сонгогдсон юм. Монголын нэртэй сэхээтний гэр бүлд төрж, герман хүмүүжил олсон ах, дүү хоёр үрэлгэн занг үзэн яддаг. Тэд баялгийг зовж, хөдөлмөрлөж бүтээсэн учраас мөнгөний үнэ цэнийг сайн мэддэг. “Гэхдээ мөнгийг хэтэрхий өндөрт тавьж үзэх нь алдаатай бодол” гэж Л.Болдхуяг ярих дуртай. Бизнесмэн гэдэг түүнийхээр бараа, үйлчилгээг “А” цэгээс “В” цэгт хүргэж өгөөд дундаас нь ашиг олдог хүн хэмээн тэр маш энгийнээр тайлбарладаг. “Бодь”-ийн эзэд үрэлгэн биш гэхээр харамч гэж ойлгох нь ташаа юм. Тэд жил бүр 150 гаруй оюутанд тэтгэлэг олгож, аавынхаа төрсөн нутгийг хөгжүүлэхэд эд мөнгөний болоод сэтгэл санааны дэмжлэг үзүүлж, мөн “Лувсанвандан” сан байгуулсан гээд нийгэм рүүгээ хандсан олон ажлыг хийж байгаа.

Тэд боловсон хүчнээ сонгохдоо заавал эдийн засагч байна гэсэн шалгуур болзол тавьдаггүй нь чадварлаг, авъяаслаг хүн “Бодь”-д орох үүд хаалга нь болдог байх. Тухайлбал, Л.Болдхуягийн охин компаниудад зураач, театр судлаач, сэтгүүлч, түүхч гээд олон төрлийн мэргэжилтэй боловсон хүчнүүд ажиллаж байгаа юм. Амжилт бүтээлийнхээ нууцыг өөрсдөөсөө бус бусад нөхдөөсөө эрдэг ах, дүү хоёр зарим нэгэн шинэ баян шиг цээжээ өвчлүүлэн бусдыг дорд үздэггүйг олон хүн ам бардам ярьдаг юм билээ. “Бодь”-

ийг босгож чадсаны хүч нь зөв сэтгэлтэй оюунлаг залуус нэгдэж чадсанд л байгаа болов уу. Баянхонгорын “Бодь” нэртэй газар мэндэлсэн нэрт эрдэмтэн С.Лувсанвандан агсны сургааль, гал “Голомт”-ыг хоёр хүү нь цэвэр ариунаар авч явж чадаж байгаа нь бахархал гэхээс өөрөөр юу гэж нэрлэхэв.

Сандагийн БЯМБАЦОГТ



“Нью прогресс” группыг үүсгэн байгуулагч. Түүний хяналтанд **“Алтай трест”**, **“Алтайн зам”**, **“Ховдын өргөө”** хувьцаат компаниуд болон **“Мост” ХХК** байдаг.

Юу ч хийж бүтээж чадах эрч хүчгүй хүн л үхээнц байдлынхаа бурууг бусдаас эрдэг. Нэн ялангуяа манайхны зарим нь хоёрдогч зах зээл буюу хувьцаа, үнэт цаасны тухай ямар ч ойлголтгүй байж, халаасандаа мөнгөтэй хэрнээ томоохон компаниудын хувьцаа эзэмшигч болж чадаагүйгээ харанхуй бурангуй социалист системтэй холбож үзэх нь бий. Тэгвэл дунд сургуулийн сурагч хүү Эмиль Золягийн “Мөнгө” романыг чадан ядан уншиж, хувьцааны талаар алаг цоог ойлголттой болсоныгоо хувьчлалын үеэр ашиглан томоохон хувьцаат компаниудыг өөрийн болгож чадсан бахдам түүх ч бидэн дунд байна. Монгол орон зах зээлийн эдийн засаг руу шилжиж байхад тэр ердөө л хүүхэд байсан. Гэлээ гээд түүнийг хөдөлмөрийн хүмүүжил, мөн хар багаасаа эцгийгээ орлож өрхийн тэргүүн болсон асар хүнд ачаа нь үүрэг хариуцлагыг нэмэгдүүлсэнээр шилдэг бизнесмэнүүдийн хэмжээнд хүргэж дөнгөсөн юм. Япон төдийгүй дэлхийд нэртэй бизнесмэн Тадао Касио “Касио” фирмээ төрсөн дүүтэйгээ байгуулж байсан бол энэ нийтлэлийн гол баатар С.Бямбацогт “Нью прогресс” компаниа мөн л дүүтэйгээ үүсгэж, ялалт, амжилт бүхнээ хамтдаа хуваалцаж чадсан билээ.

Түүний амьдралын зарим хэсэг, түүхэн замнал нь Оросын тэрбумтан Михаил Ходорковскийнхтэй тун ч төстэй. Ижилхэн ертөнцөд төрж өсч, ойролцоо орчинд хүмүүжиж, олон нийтийн ажилд идэвхийлэн зүтгэсэн зэрэг нь энэ хоёр эрийг адилтгадаг юм. Гэхдээ С.Бямбацогтын хувьд бусдаас эрс ялгаатай зүйлс олон бий. Улс орон дөнгөж зах зээлд

шилжээд байсан 1991 онд хар нялхаараа шахам дүүгээ дагуулан тоосго цохиж шатаагаад 29 мянган төгрөг олж өрх гэр, өвчтэй эцгээ баярлуулж байсан гээд тоочоод байвал бэх, цаас дутах биз ээ.

Дэд бүтцийн салбарт тэргүүлэгч бизнесмэн болтлоо “хүүхэд” насаа зориулсан энэ эр 1974 оны 9-р сарын 14-нд Ховд аймагт нам, төрийн алба хашиж байсан Сандагийн ууган хүү болон мэндэлжээ. “Эх нь хээр алаг бол унага нь шийр алаг” гэгчээр түүний тухай бичихийн тулд эцгийг нь дурсалгүй өнгөрвөл алдас болно. Аав Сандаг нь ердөө л хөдөлмөрийн төлөө төрсөн хүн байлаа. Тракторын жолоочоос ажил, хөдөлмөрийнхөө гарааг эхлэн дээд боловсрол эзэмшиж сум, нэгдлийн даргаар олон жил ажиллан, амжилт бүтээлээрээ алдаршиж байсан нэгэн. Сандаг агсан төрийн төлөө чөмгөө дундартал зүтгэсэн он жилүүддээ ар гэрийн амьдрал гээчийг мартсан гэдэг. Чухам энэ онгорхой орон зайг балчир хүү Бямбацогт нь хар багаасаа нөхөх хүндхэн ачааг үүрсэн юм. Улс, нийгмийн ажил гээд шөнийн бор хоногтоо гэрийн бараа харах эцэг, эх хоёртоо туслаж зургаан дүүгээ өсгөх хүндхэн ачааг тэр л үүрсэн. Аав, ээж хоёр нь эчнээгээр боловсрол эзэмшиж байсан гээд л дурдаад байвал бэрхшээл зөндөө бий. С.Бямбацогт хүү ээжийгээ Улаанбаатарт сурч байх үеэр буюу долоон настайдаа гэрийнхээ хоолыг хийж эцгийгээ баярлуулж байснаа одоог хүртэл дурсан ярих дуртай.

Түүний эцэг нь аймгийн захиргаанд зохион зааварлах хэлтсийн дарга хийж байгаад Мянгад сумын “Давшилт” нэгд-

лийн даргаар томилогдон хөдөө гарчээ. Алтайн уулс дунд орших Мянгад сум түлээ, түлшээр ховор. Зун цагт өчүүхэн төдий нар гарахтай уралдан аргал хомоол хамж түүнэ. Энэ бүхэнд мэдээж хэрэг С.Бямбацогт л зүтгэж байсан нь тодорхой. Энэ их эцэс төгсгөлгүй ажлын зэрэгцээгээр өчүүхэн төдий л цаг гарвал ном унших хорхойтой хүүхэд байжээ. Жилдээ л гэхэд 160 ном уншиж “Номын сайн нөхөр” тэмдгээр шагнуулан алдаршиж байсан юм. С.Бямбацогтын бизнес хийх авъяас хар багад нь илэрч байсныг дурсалгүй өнгөрч болохгүй.

Тэрбээр 2004 оны УИХ-ын сонгуулийн сурталчилгаагаар Ховд аймагт явж байгаад нэгэн айлд оржээ. С.Бямбацогт өөрийнхөө тухай бага зэрэг ярьтал гэрийн эзэн “Чи чинь талх зардаг пацаан байна шүү дээ” гээд босоод ирсэн гэдэг. 1984 оны хавар С.Бямбацогт аймгийн төв орчихоод гэрээдээ буцахаар замын машинд дайгджээ. Нусаа гоожуулсан пацаан болоо ч үгүй торонд хоёр талх хийгээд барьчихсан байв. Жолооч эр хөдөөх хамаатныдаа талх аваачих ёстой байснаа гэнэт санаад хүүгээс “Зарчих” хэмээн гуйхад өөдөөс нь “Нэгийг нь хоёр төгрөгөөр өгнө” гэж цовоо гэгч нь хариулсан аж. Ингэж нэг төгрөг 40 мөнгөний хоёр талхаа дөрвөн төгрөг болгоод гэртээ харьж байсан түүхтэй.

С.Бямбацогт ер нь хар багаасаа л шазруун, амьдралын төлөөх тэмцэлд айж хулгахыг мэддэггүй нэгэн байсныг Ховд аймгийн Мянгад сумынхан одоо ч хүртэл дурсан ярьдаг. 1984 оны зун тэднийх сумын төв рүү 80 гаруй км хол газраас

нүүж яваад машин нь осолджээ. Тас харанхуй шөнө хөдөө газар явган нүцгэн гүйж тусламж эрэх зоригтноор аравхан настай С.Бямбацогт хүү тодорч байв. Тун удалгүй Мянгад сумын “Давшилт” нэгдлийг өр ширнээс салгаж, тэргүүний болгож чадсан эцэг нь төрөлх Чандмань сум руугаа ажил сайжруулах томилолт өвөрлөн нүүлээ. Бямбацогтын аав Сандаг Мянгад сумаас нүүхдээ ганцхан л юм авч явжээ. Энэ нь ганц уут төл сонгино. Чандмань суманд очсон хавраа мөнөөхөн төл сонгиноо улсын заан Ч.Батзоригийн аавын ногооны талбайд тарьжээ. Намар нь сонгиноо хурааж нэгдэлд тушаагаад 200 төгрөгтэй болсон нь 4-р ангийн сурагч С.Бямбацогтын анхны цалин байсан юм. Тэр ингэж хар багаасаа ажил хийвэл ам тосдоно гэдгийг ойлгожээ. Цаг наргүй малчдынхаар хэсч байдаг аав нь түүнийг цөөнгүй дагуулж явдаг төдийгүй хаврын хаварт туслах төлчнөөр илгээдэг байлаа.

Энэ нь аавынхаа ажил хэрэгч занг өвлөхөд ихээхэн түлхэц болсон гэж тэрбээр хожмоо дурсан ярьсан байдаг. Ер нь түүнд амралт, чөлөөт цаг гэж бараг байсангүй. Нэгдлийн туслах үйлдвэрийн бригадад зуныхаа амралтаар ажиллан блок цохиж, хашаа хороо барих ажилд зүтгэж багагүй цалин хөлс авчихна. Түүнийг ингэж хөлс хүчээ шавхан ажиллаж байхад эцгийнх нь ажил ч урагшлан нэгдлээ улсад тэргүүн байранд оруулж “Зил-130” машинаар шагнуулж байлаа. Аав нь төрийн төлөө зүтгэхийн хэрээр ар гэрээ зөнд нь орхиж, байсхийгээд л мөнгөөр тасрахаар барахгүй цалингаас

цалингийн хооронд тогтмол өр зээл тавина.

Үүнийг балчирхан С.Бямбацогт ихэд гайхаж, үгүйсгэдэг байсан нь хожмоо мөнгийг хэрхэн зөв зарцуулж сурах сургууль нь болсон гэлтэй. Энэ тухайд ганцхан жишээ дурдъя. 1988 онд Чандмань сумын 50-н жилийн ой болж гадна, дотны олон гийчид ирсэн байлаа. Энэ үеэр хотоос ирсэн барилгачидтай хамтран С.Бямбацогт хуушуур хийн заржээ. Гайхалтай нь аавынх нь найз Цэндсүрэн гэдэг хүн уг ойд ирэхдээ охиноо дагуулж очсон нь С.Бямбацогтын ирээдүйн эхнэр байсан гэдэг. Эхнэр нь өдгөө ч энэ талаар “Би нэгдлийн даргын хүүхэд хуушуур зараад зогсч байхыг хараад ихэд гайхаж бас тэрүүхэндээ биширч байсан” гэж дурсан ярьдаг. Үнэхээр ч үеийнх нь хүүхэд багачуул инээж хөхрөн чихэр, жимс идэж явахад С.Бямбацогт хүү халуун наранд шарагдаж, олны тоосонд хуушуур заран мөнгө тоолж байсан нь өдгөө ч бахархаж, хайрламаар дүр зураг гэлтэй. Түүнийг 8-р ангид ордог жил буюу 1990 онд тэднийх аймгийн төв рүү шилжив. Тэр үеэр өрх гэрийнх нь ноён нуруу болсон аавынх нь бие чилээрхэж хэвтэрт орох нь тэр.

8-р анги төгссөн зунаа дүү Балжиннямаа дагуулан тоосго цохьсоор тав, таван зуун төгрөгтэй болж гэртээ баяр хөөртэй очиж байв. Үүндээ урамшсан ах, дүү хоёр дараагийн амралтаараа илүүг хийж, ахиуг олох төлөвлөгөөтэйгөөр зуны амралт эхлэнгүүт л ажилдаа оржээ. Үүрээр шахам босч таван км алхсаар ирэхэд өмнөх орой нь бэлдсэн зуурмаг яг таг тохирчихсон байна. Хоёулаа өдөрт тав таван зуун тоосго

цохих зорилготой бөгөөд нар шингэх үеэр л төлөвлөгөөгөө биелүүлж, маргаашийнхаа зуурмагийг бэлдээд арайхийн гэрийн бараа харна. Тэр зунаа ах, дүү хоёр 29 мянган тоосго цохиж, нүүрс худалдан авч түүнийгээ шатаажээ.

Ингэж балчирхан хүүхдүүд гэртээ 29 мянган төгрөг халааслан очиход хэвтэрт байсан эцэг нь “Би ч баатарлаг хүүхдүүдтэй юм аа” гэж хэлээд инээмсэглэн нулимсаа дотогшоогоо залгиж байсан дүр зураг түүний тархинд мөнхөд хадагдсан юм. Тухайн үед шинэ “УАЗ-469” машин 27 мянган төгрөгийн үнэтэй, шинэхэн байшин 10 мянган төгрөгөөр босч байсан гээд бодохоор дээрх мөнгө хэн хүнд олдоод байх олз биш юм. Тэр үүнээс бэрхшээлийг давж, эргэлт буцалтгүй хөдөлмөрлөж чадвал ялалт, амжилтад хүрнэ гэдгийг яс махандаа шингэтэл ойлгосон гэж ярьдаг. 10-р ангийнх нь хавар аав нь тэнгэрт хальсанаар түүнд зөвхөн өөрийгөө бус өрх гэрээ авч явах хүндхэн үүрэг ноогдлоо. 10-р ангиа “онц” төгссөн тэр шалгалтанд орсонгүй.

“Онц” төгссөн хүүхдийг Цэргийн их сургуульд урилгаар оруулж байсан учраас тэр сонголтоо хийсэн байлаа. Зургаан өнчин дүү, ээжийгээ орхиод явна гэдэг сэтгэл шимшрэм санагдсан учраас түүнд цаг хугацаа шиг үнэтэй зүйл байсангүй. Намар нь сургуульд явахаасаа өмнө ээж, дүү нартаа байшин барьж өгчихөөд бага ч болов санаа нь амарч байжээ. Тэр байшин босгох мөнгөө хаанаас олсон нь сонин байх болов уу. Тухайн үед та бид яах ч учраа олохгүй мэлэрч байхад С.Бямбацогт ягаан, цэнхэр тасалбар буюу

хувьцааг арилжаалснаар багагүй мөнгө олж чадсан гэдэг. “Сурагчийн хувцастай жаал яахаараа хувьцааны талаар өндөр мэдлэгтэй болчихдог байна аа?” гэж та гайхах биз. Тэгвэл тэр Францын их зохиолч Эмиль Золягийн “Мөнгө” романыг уншсанаар бирж, хувьцаа гэдгийг ойлгон хэдийд унагаж хэдийд өсгөх, энэ завсраас хэрхэн ашиг олж болох зэргийг эдийн засагчдаас дутуугүй ойлгож чадсан нь гайхалтай.

Тийм ч учраас С.Бямбацогт Ховдын зах дээр зогсон Бага хувьчлалын ягаан тасалбарыг 800-1000 төгрөгний хооронд худалдан авч брокерийн пүүсээр дамжуулан 2500 төгрөгнөөс доошгүй үнээр зарж чадсан юм. Тэр ЦИС-д сурсанаараа цаг хугацааны үнэ цэнэ, сахилга бат, эр зориг хатуужил зэргийг олж мэдэрч чаджээ. Цэргийн казармд чанд сахилга батын дор байсан ч гэлээ тэрүүхэндээ хөөрхөн наймаа үсэргэчихнэ. Зах дээрээс Стюардесс, Родопи, Опал зэрэг болгар тамхийг бөөндөн авч, сургууль дээрээ ширхэглэн зарахыг түүнээс өөр хүн бол ичээд хийхгүй байсан биз ээ. Энэ нь түүнд сохор зоосны үнэ цэнийг мэдрүүлж, зоосны шаржигнаа бүрт хөдөлмөр, цаг хугацаа агуулагдаж байдгийг ойлгуулж өгөв.

Нэгдүгээр курсээ төгссөн жилээ эхнэртэйгээ дахин учирч нэгэн насны амьдралаа зохиохоор болсон нь амьдралд олдсон хамгийн том баяр хөөр байсан юм. Хоёрдугаар курст орсон жил Ховдын Хөдөө аж ахуйн банкинд ажиллаж байсан ээж нь 70 мянган төгрөгний зээл авч, брезент авч

тавьсанаа хүүдээ дуулгажээ. С.Бямбацогт үүнийг сонсоод эрс эсэргүүцлээ. Түүнийг багад аав, ээж хоёр нь сум орон нутагтаа хамгийн өндөр цалинтай хэрнээ өр тавьдаг байснаас тэр зээлээс “үхтлээ” айдаг болсон байжээ. Тэр 70 мянган төгрөгний зээлийг л бушуухан дарахын түүс болж, сургуулиасаа гарч наймаа хийхээр эрслэн шийджээ. Ингээд брезентээ зарж, дээрээс нь хэдэн төгрөг хүнээс зээлж аваад Эрээн рүү ганзаганд мордох нь тэр.

Цагаан сарын өмнөхөн байсан болоод ч тэр үү авч явсан мөнгөө нэг нугалсанаар урамшиж дахиад хэд хэдэн эргэлт хийлээ. Чингэж явахад хамаатных нь ах тааралдаад “Эрхүү рүү явбал ашигтай” гэж ятгав. Эрээнээс дарсан бараагаа аваад Орос руу гарсан боловч нөгөө хамаатны ах нь түүнийг бараатай нь Наушки өртөөн дээр орос айлд үлдээчихжээ. Гэвч тэр хий дэмий айлын тогоо өнгийж суусангүй. Зардалгүй болчихсон хүмүүст мөнгөөр туслан хамт Эрхүүд очиж байсан гэдэг. Эрхүү, Улаанбатар, Эрээн гэсэн маршрутаар хэсэг явсаны эцэст багагүй мөнгөтэй болов.

Тэр үед ганзаганд явж мордсон томчуулын хувьд хоёр сая рубль гэдэг халаасны мөнгө байсан бол С.Бямбацогт шиг хүний хувьд бүхэл бүтэн баялаг байв. Улаанбаатарт ирээд рублиэ зарах гэтэл ханш нь арай л бага санагджээ. Харин Ховдод рубль хамаагүй өндөр ханштай хэрнээ юань арай сул байгааг сонсоод хот, хөдөөгийн хооронд валютын ченж хийхээр шийдлээ. Ингээд 2004 оны хавраас эхлэн өглөө бүр онгоцоор рубль дайгаад оройд нь юань авч заран

бага ч болов зөрүү олж байсан нь хагас сар шахам хугацаа зарцуулдаг Эрээн, Эрхүү хоорондын ганзагын наймаанаас хавьгүй өндөр ашиг өгч байв. Нөгөө Эрхүү рүү дагуулж явсан ах нь “Чех рүү явж ажиллавал мөнгө олж болох юм” гэж хэлсэн нь яах ч учраа олохгүй байсан залууд хүчтэй нөлөө үзүүлж чаджээ.

Хэрвээ тэр үед Чех явчихсан бол С.Бямбацогт нэр алдраа дуурсгасан шилдэг бизнесмэн болох байсан нь эргэлзээтэй юм. Хувь заяа түүнийг түшиж, бас ирээдүй рүү хөтөллөө. Учир нь ээж, дүү нартайгаа уулзчихаад буцах гэж байсан түүнд хэсэг хугацаанд түр, тар хийгээд байсан найз бүсгүй нь нааштай загаснаар хилийн дээс алхах хүслээс нь ангижруулжээ. Эхнэртэйгээ эвлэрч нэг дороо орсоноор амьдрал ахуйгаа өөд нь татахаар ахиад л наймаанд явлаа.

Тэр үеэр Ховдынхон Орос руу тарваганы арьс гарган чихэр, тамхи, архи оруулж ирэн дэндүү өндөр ашиг олж байсан цаг. Мань эр ч нагац ахыгаа даган Новосибирск рүү явж чихэр, тамхи импортлон Улаанбаатарын зах дээр борлуулах болов. Улаанбаатараас Ховд руу “Алтан тариа”-гийн гурил ачуулах зэргээр амсхийх ч чөлөө завгүй ажиллаж байлаа. Мөн ноолуурын ченж ч хийж үзлээ. Хорьхон насандаа гурван сая төгрөгөөр “УАЗ-469” машин авч унав. Энэ хооронд нөгөөх үнэт цаасны бизнесээ зогсоосонгүй. Ашиг, орлогоосоо хувьцаа цуглуулж байлаа.

Тэр үеэр МУИС-ийн эдийн засгийн ангид сурдаг дүүгээ дилер хийлгэх гэсэн боловч барсангүй. Хоёр жил шахам

наймаа хийсний эцэст 30-аад сая төгрөгтэй болж чаджээ. Түүний хадам аав амьдралын овсгоо сүйхээтэй нэгэн байсан гэдэг. Олон ч үйлдвэр байгуулан туршиж байсан боловч тэр үед сэргэж босох ямар ч найдвар байгаагүйг та бид мэднэ. 1996 онд хадам аав нь амьсгал хураахынхаа өмнөхөн түүнд “Хүү минь, чи л энэ арьс ширний үйлдвэрийг авч явах ёстой шүү” хэмээснийг биелүүлэх гэж тэр халаасаа шавхтал зүтгэсэн юм. Монгол орон даяар үйлдвэрлэл уналтанд орчихсон байх үеэр уг үйлдвэр нь 26 сая төгрөгний өртэй гээд хүндрэл бэрхшээлтэй зүйл олон байв.

Гэвч С.Бямбацогт хэний ч үгэнд авталгүйгээр аавынхаа гэрээслэлийг биелүүлнэ гэж зүтгээд хурааж хуримтлуулсан 30 сая төгрөгөө шавхаад ч баралгүй орхижээ. Тэр үед л тэрбээр алдарт Бэнжамин Франклины хэлсэнчлэн “Мөн чанар, нөхцлийг нь бүрэн мэдэлгүйгээр хөрөнгө оруулалт бүү хий. Төрөлхийн үнэ цэнэтэй тийм л хөрөнгө оруулалтыг сонго” гэснийг ухамсарлаж чадсан нь өдгөө ч бизнесийнх нь алтан зарчмын нэг болжээ. Нэгэнт байдгаа барсан болохоор зээл авч томхон хөдлөх дэврүүн сэтгэл өвөрлөсөн залуу нийслэлийг зорилоо. Компьютер, принтер худалдаж аваад төсөл бичиж, зээл хөөцөлдсөн боловч барьцаалах хөрөнгө, танил талгүй залууд сохор зоос ч хялайлгах банк олдсонгүй. Тэр зөвхөн зээл хөөцөлдсөөр хоёр жилийг өнгөрүүлсэн гэдэг.

Ингэж явахад түүнд цөхрөх, бас чиг гэртээ орохоос ч халгах хүндхэн мөч олон тохиолдож байсан. Ээж нь хүүхдийнхээ хуримыг хийхээр хүн амьтнаас хоёр сая төгрөг зээлж

өгөхөд С.Бямбацогт түүнийг нь авч зах дээр явж байгаад хагасыг нь суйлуулан ээжийнхээ нүдийг харахаас халгаж байсан ч удаатай. Гэвч түүний “Бүгдийг биш өөрийгөө ялах хэрэгтэй” гэсэн зарчим нь тэр хүнд бэрх цаг үеийг туулах эрч хүчийг хайрласан гэлтэй.

Хоёр талын ах, дүүгээс цугласан цөөхөн эд хогшлыг тавьж хуримаа хийгээд гурав хонолгүй ахиад л наймаанд гарлаа. Нэгэнт мөнгөгүй болчихсон тул хурааж цуглуулсан техник, сэлбэг, хэрэгслээ зарж мөнгө болгон наймаандаа ашиглалаа.

Ховдодхоёрчбагавтархандэлгүүрхудалдаадавчихсан байсан нь амин зуулгыг нь дөнгөөд байв. Тэр эцсийн эцэст боловсрол, мэргэжилгүйгээр бизнес хийнэ гэдэг бүтэшгүй зүйл болохыг ойлгоод эхнэртэйгээ цуг СЭЗДС-д эчнээгээр суралцах болов. Энэ үеэр түүнд ховорхон аз тохиох нь тэр.

Томоохон алба хашиж байсан баз нь 20-иод сая төгрөг зээлдүүлж, зарим нэгэн том хүнтэй танилцуулж өгсөнийг тэр овжиноор ашиглаж чадлаа. Энэ бүхнийг хэдэн зуун хувь ашиглаж чадсан нь ашиг, орлогыг хурдацтайгаар өсгөсөн гэдэг. Тэр үеэр хувьцааг бэлэглэл, өвлөлт гэх зэргээр арилжааны бус хэлбэрээр бусдад эзэмшүүлэх нөхцөл бүрдсэнийг ашиглах санаа төрөв. Мэддэгээрээ төрсөн нутаг руугаа л очлоо. Өнгөтэй өөдтэй, ашигтай гэсэн болгоны хувьцааг цөөн хэдэн хүн өөрийн болгосон байжээ.

Тэр үед барилгын салбар уналтанд ороод байсан болохоор Зөвлөлтийн барилгын “СОТ-3” трестийн суурин дээр

бий болгосон “Ховдын өргөө” ХК-нийн 18 хувийг худалдаж авав. Ингэж тэр барилгын салбар руу орсон юм. Тэр уг компанидаа 2000 он хүртэл менежерээр ажиллахдаа их ч юм сурч, бас чиг захирал Даваацэрэнгийнхээ “дарангуйлал” дор багагүй туршлага хуримтлуулсан гэдэг. Бусад хувьцаа эзэмшигчид түүнийг шахах бодлого баримталж буй нь илт мэдрэгдэх болсоноор өөрөө бие дааж зах зээлд өрсөлдөхөөр шийдэн Улаанбаатар хотод “Нью прогресс” ХХК-иа үүсгэн байгуулжээ.

Тэр барилгын салбарт үйл ажиллагаа явуулахын зэрэгцээ төрийн өмчит үйлдвэрийн газруудад хямдхан сэлбэг, бараа материал нийлүүлсээр байлаа. “Техникимпорт” компанийн байранд өрөө түрээслэн төсөл бичсээр бага сага барилгын засварын ажил авдаг байсан нь сүүлдээ бүтээн байгуулалт хийх болтлоо өргөжиж чаджээ. Буянт-Ухаад нисэх, буух зурвасын ойртолтын гэрэл суурилуулалт, Хөвсгөлийн нисэх буудлын хангалтын өндөрлөг гээд л хожмоо үл тасалдах бүтээн байгуулалтын ажил хөвөрч эхэллээ.

Энэ хэрээр компани нь өргөжиж, С.Бямбацогт олон жил халаасны өрөө дамжсан зовлонгоо эцэслэн “Эрэл” хотхонд 200 квадрат метр талбайтай байр худалдаж аван хувийнхаа амьдралыг цэгцэлж чадсан гэдэг. “Ховдын өргөө” компанийнх нь ажил урагшлахаа больсон учраас томоохон хувьцаа эзэмшигчид гарч эхлэхэд түүнийг нь худалдаж авсаар өөрийн болгож чадлаа. Хүмүүсийн хэрэггүй гээд орхисон энэ компани л гэхэд өнөөдрийн байдлаар Зэвсэгт

хүчний 123-р ангийн байр, галт хэрэгслийн агуулах, 960 хүүхдийн хичээлийн байр, Увсад 250 хүүхдийн цогцолбор сургууль, Говь-Алтайд 250 хүүхдийн хичээлийн байр гээд их бүтээн босголтод оролцон тэр хэрээр ашиг тусаа өгсөөр байна.

Хэдийгээр “Нью прогресс” компани нь хэдэн зуун саяар тоологдох төсөвтэй ажлын тендерт ялж чаддаг болсон ч дор хаяад л крангүйн улмаас ашиг орлого нь багасах, хүндрэл бэрхшээл тохиолдох гээд саад ихтэй байлаа. Тэр өөрийн гэсэн машин механизм, үйлдвэрлэлийн баазтай болохыг юу юунаас илүүтэйгээр хүсэх болжээ. Гэтэл 2002 онд Ховдод байрладаг Баруун бүсийн эрчим хүчний барилга, угсралтын “Алтай трест” ХК хувьчлагдах сураг сонсогдов. Тэр эрчим хүчний бүтээн босголтын талаар гавьтай ойлголтгүй байсан ч тус компани таван крантай нь анхаарлыг татжээ. С.Бямбацогт “Алтай трест”-ийн 60 хувийг 300 гаруй сая төгрөгөөр худалдан авч чадав. Ингэж тэр өөрийнх нь хувьд цоо шинэ ертөнц болох эрчим хүчний салбарын бизнес рүү орлоо. Төрийн өмчид байснаас ч тэр үү удирдлагууд нь хүнийрхүү сэтгэлээр хандсанаас Монголдоо тэргүүлэгч тус компанийн санхүү нэлээн хүндхэн болсон байлаа.

Үргүй зардлыг бууруулж, бүтэц болон зохион байгуулалтын өөрчлөлтийг дорвитой хийж чадсанаар бараг л хувьчлагдсаных нь маргааш л Баян-Өлгий аймгийн Алтанцөгц сумыг өндөр хүчдэлтэй холбон 110 квт-ын шугам татах 506 сая төгрөгний ажлыг авч чадсан гэдэг. Энэ бол

оновчтой удирдлага, зөв менежментийн үр дүн байлаа. Уг ажил нь бараг ашиггүй шахам байсан боловч компанийнхаа нэр хүндийг өсгөх зорилгоор тендерт оролцсон аж. Ийнхүү зүтгэсээр байгаад “Алтай трест”-ээ хөл дээр нь босгож чадсан юм. “Алтай трест” компани нь эрчим хүчний барилга, угсралтын салбарт Монголдоо тэргүүлэгч болсон бөгөөд өдгөө Мардайн 72 км газарт 190 квт-ын өндөр хүчдэлийн шугамыг босгох ажлыг гүйцэтгэж, захиалгандаа дарагдсан хүчирхэг компани болжээ.

С.Бямбацогт улс орны хөгжлийн суурь нь дэд бүтцийн салбар гэдгийг сайтар ойлгож чадсан нь 2003 онд зам барилга, угсралтын “Алтайн зам” ХК-ийн 51 хувийг худалдаж авсанаас харагддаг. 60-аад сая төгрөгийн өртэй байсан уг компани жинхэнэ эзэндээ очсоноор алдагдлаас гараад зогссонгүй Мянганы замын баруун бүсийн гол зам болох Баян-Өлгийд бүтээн босголтын ажил хийж, Баян-Өлгий, Увс, Ховд аймгуудаас хэдэн зуун ажилчин элсүүлэн ажлын байр шинээр бий болгож, улс эх орондоо үр өгөөжөө өгч байна.

С.Бямбацогт эдгээр компаниудыг өөрийн болгож чадсан ч ашиг орлого нь төдийлөн сайн биш байлаа. Үүнийгээ тэр өдгөө өссөн ахуй, ядуу сэтгэлгээтэйгээ холбож үздэг юм. Өр, зээлээс айдаг байснаас тендерт ялж, ажил авлаа гэхэд санхүүжилт нь зогсоход мөнгө хүлээгээд л сул зогсож байдаг байж. Харин зоригтойгоор зээл авч, өөрсдийн нөөц бололцоондоо тулгуурласнаар цаг хугацаа хэмнэж, өөр ажилд түргэн шилжиж чаддаг болсон байна. Ингэснээр нэг

компани нь дангаар жилдээ хоёр тэрбум төгрөгийн бүтээн босголтын ажлыг хийж чадах хүчин чадалтай болжээ.

Мөн гадаадаас импортлодог баганыг эндээ хийхийн тулд гаднаас таван үйлдвэр оруулж ирээд байна. Үүний зэрэгцээгээр олон салбарт тоног төхөөрөмжийн худалдааг “Мост” ХХК нь гүйцэтгэж байна.

“Нью прогресс” групп нь боловсон хүчний бодлогын хувьд маш шударга зарчим баримталдаг. Мэргэжлийн боловсон хүчин бэлтгэх зорилгоор мэргэжлийн сургалт, үйлдвэрлэлийн төв байгуулах бодолтой явдаг аж. Өдгөө мөнгө түүний гол зорилго биш болжээ. Тэр ердөө л бүтээн байгуулалтаасаа таашаал хүртэж, баясч байдаг нэгэн. Сав л хийвэл эцгээ дурсан бахархах энэ залуугийн туулсан амьдрал, ололт амжилтынх нь эх үндсийг хайвал ажил хөдөлмөр гэсэн ганцхан зүйл дээр л очих байх. Тэртээ хо-риод жилийн өмнө талхаа заран нэг төгрөг 20 мөнгөний ашиг олж байсан жаал, дүүтэйгээ тоосго цохиод машины мөнгөтэй ирж эцгээ баярлуулж байсан хүү, хуримынхаа мөнгийг суйлуулчихаад гэртээ халгаж ядан орж байсан сүйт хархүү өнөөдөр бие, гэрээ засчихаад олон нийтийн ажилд зүтгэж, мянгаар тоологдох өрх гэрийг тэжээсэн жинхэнэ “эцэг” болж чаджээ. Тэр өөрийнх нь хэлсэнээр уралдаж яваа. Гэхдээ өмнөхөө дэгээдэж унагах бус гүйцэж түрүүлэх ёстой. С.Бямбацогт хязгааргүй амьдралын төлөөх марафонд уралдаж явна. Гэхдээ түүнд зөвхөн түрүүлэх л цорын ганц зорилго бий.

Тардайн ГАНТӨМӨР



Монголын шилдэг инженерүүдийн нэг бөгөөд авъяас билэг, мэдлэг чадвар, уйгагүй хөдөлмөрийнхөө хүчээр “Очир ундраа групп”-ыг байгуулжээ.

Социалист аж төрөх ёсонд суралцах, хөдөлмөрийн хүмүүжилтэй болох, бие хүн болж төлөвших гээд л өсвөр, залуу үеийнхний өмнө томоохон шалгууруудыг тавьдаг байлаа. Яг ийм шалгуурт нийцсэн хүн хэр олон байсныг мэдэхгүй юм. Өнөөгийн өндөрлөгөөс харахад үүн дээр өсвөр үед бие дааж амьдрах чадварыг суулгаж өгсөн бол зүгээр байсан юм шиг санагдана. Айлын ганц л гэхээр торгонд хөлбөрч, тосонд өнхөрсөн хүүхэд гэсэн бодол толгойд ордог. Тэгвэл хүний ганц хэрнээ өөрөө хөдөлмөрийн хүмүүжил олж, нийгэмдээ манлайлагч болж, бие дааж амьдрах ховорхон чадварт суралцсан нэгэн хүү байсан нь зах зээлийн нийгэмд томоохон бизнесмэн болж чаджээ. Тэгэхлээр сайн хүний тухай ойлголт социализм, капитализмын алинд нь ч авадилхан байдаг болж таарах нь. Сайхь бизнесмэн маань зах зээлд шилжиж ганзагын наймаа руу хөлтэй нь хөлхөж, хөлгүй нь мөлхөж байхад уурхайдаа түлхүүр барин тостой хутгалдаж хоцорсон цөөхөн инженерийн нэг. Тэрбээр алдарт Рэндейлл Жекобсын “Сайн мэдлэгийг юу ч орлож чадахгүй. Эхлээд өөрийгөө, дараа нь өрөөл бусдыг, эцэст нь бизнесээ олж мэдрэх нь чухал” гэсэн менежментийн алтан зарчмыг мөрдлөг болгосноор тэртээ хойно 2000 онд өөрийн давуу талууддаа тулгуурлан хувийн компаниа үүсгэн байгуулж бизнест хөл тавьсан түүхтэй.

Тэр өөрийгөө сургаж боловсруулан ажлын дөртэй болгохын хэрээр тархиндаа хэдэн тэрбумаар хэмжигдэх баялгийг бүтээж байсан биз. Боловсрол, мэдлэг, эзэмшсэн мэргэжил,

хөдөлмөрч дайчин чанарынхаа ачаар Монголын толгой хөрөнгөтнүүдийн нэг болж чадсан энэ эрхэм бизнесийн ёс зүй, шударга байдлыг эрхэмлэдэг тул бусдаасаа арай л өөр зарчмаар ажиллахыг хүсдэг.

“Очир ундраа групп”-ыг үүсгэн байгуулагч Т.Гантөмөр 1966 оны гал морин жил айлын ганц хүү болон мэндэлжээ. Тэр айлын ганц хүүхдийн зовлон, жаргалыг өдгөө дурсан ярьдаг ч бас үүний давуу тал нь түүнийг өдий зэрэгтэй явахад нөлөөлсөн гэж ярьдаг. Тэр зожигдуу өссөн ч гэлээ нөгөө талаар хар багаасаа бие даан амьдрах чадварт суралцсан юм. Улаанбаатарт төрөөд Дархан хотод өссөн Т.Гантөмөрийн бага нас бусдаас гойд ялгарахгүй ч дээр өгүүлсэнчлэн бүхнийг ганцаараа бие дааж хийдэг байснаараа онцлогтой байсан гэж болно. Гэр цэвэрлэх, ус, түлээ нүүрс, хоол цай бэлдэх гээд бүх л ажил түүний нуруун дээр мэдээ орсон цагаас нь л үүрэгдсэн гэдэг. Ингэхлээр балчир насанд нь Т.Гантөмөрийн бие сэтгэлд хүүхэд, насанд хүрсэн эр хүн хоёр зэрэгцэн оршиж байсан гээд хэлчихвэл хэтрүүлсэн болохгүй байх.

Дархан хотын 7-р 10-н жилийн дунд сургуульд байхаасаа л олон сонгуульт ажил зэрэг эрхэлдэг, сагсан бөмбөгийн шигшээ багт болон балалайкын чуулгад тоглодог, анги, сургуулийнхаа ханын сонин, зурагт хуудас зэргийг хийдэг, жил бүр хөдөлмөр зусланд ажилладаг тэрбээр хамт олноо манлайлж байв. Түүнийг хамт ажиллагсад нь гоо зүйн өндөр мэдрэмжтэйн дээр ажилчдаа эмх цэгцтэй, зарчимч,

хатуу дэгтэй, цаг хугацаандаа төлөвлөж, хурд эрч хүчтэй гүйцэтгэдэг, санаачилгатай, дайчин байхыг шаарддаг хэмээсэн юм. Ер нь түүний бага зэрэг зожиг зан, нийгмийн байнгын идэвхитэй байдал зэрэг нь архи, тамхи хэрэглэх, элдвийн зугаа цэнгээнээс хол хөндий болоход нөлөөлсөн байх.

Т.Гантөмөр энэ бүх амжилтаа “Надтай барьцах хүн байгаагүй” гэж тайлбарласан нь их гоё тодорхойлолт юм шиг санагддаг. Харин үүнийг урвуугаар тайлбарлах гээд үзье. Аав, ээж нь ажилтай, тэгээд ч ганцаараа учраас тэр өөрөө л хийхгүй бол хэн ч хийхгүй байсан гэдэг энгийн логик гарч байгаа юм. Т.Гантөмөр бүхнийг бие дааж хийдэг шигээ шийдвэрээ ч ихэнхдээ бие дааж гаргадаг байв.

Өсгөсөн эцэг нь дэндүү сайхан сэтгэлтэй нэгэн байсан боловч тэр үүнээсээ болж дандаа хохирдог нэгэн байлаа. Хээр гадаа эвдэрч, зогссон жолооч нэгнийхээ машиныг засалцаж, байгаа хоолоо хуваалцан олон хоног ажлаа алдаж тусалсан ч нөгөө хүн машиныг нь эвдэрхэд эргэж туслахгүй, хэн нэгэнд өөртөө хэрэг болох сэлбэгээ өгчихөөд дараа нь буцааж олж авч чаддаггүй, ярьж тохиролцчихоод цаг нь болоход тохирсондоо хүрэхгүй явдал гардаг байлаа. Энэ бүхэн Т.Гантөмөрийг бүтэлгүйтлийг үзэн яддаг, мөн эрх тэгш харьцааг бусдаас шаарддаг, хүний итгэл дааж хэлсэндээ, тохирсондоо байж ач буяныг хариулах хүмүүжилтэй болгосон гэдэг.

Тухайн үед нам, засгаас геологи хайгуулыг хөгжүүлэх

талаар олон бодлого явуулж байсны нэг нь геологийн ажлын тухай хэд хэдэн уран сайхны кино бүтээгдсэн явдал билээ. Энэ нь Т.Гантөмөрт ихээхэн нөлөө үзүүлсэнээр мань эр геологич болох хүсэлд автжээ. 10-р ангиа “онц” төгссөн амин ганц үрээ ээж нь гадаад руу ямар нэгэн сургуульд явуулах дургүй байлаа. Энэ нь хормойноосоо унасан нойтон сормуустай ганцыгаа өөрөөсөө холдуулна гэхээс илүүтэйгээр хойно сурч байсан төрсөн дүү шигээ архи дарсанд шунамгай нэгэн болчих вий гэсэн эхийн зовнил байв. Тэр ээжийнхээ үгэнд орсон бөгөөд нагац ахынх нь “Инженер болвол хүний өөрийн хөгжил, цаашдын амьдралд их зүгээр шүү” гэж хэлдэг байсан нь Т.Гантөмөрийг Политехникийн дээд сургуулийн Уулын цахилгаанч, механикч инженерийн ангид элсэн ороход нөлөөлсөн юм.

Багаасаа бие дааж амьдрах ухаанд суралцсан Т.Гантөмөр оюутны байранд өлсөж цангах, бэлгүйдэхийн зовлонг амссангүй. ПДС-ийн оюутны хоёрдугаар байрны 203 тоотынхон хоолоо хийж байгаа эсэхийг олон оюутан үнэрлэж хүлээнэ. Энэ өрөөнд Т.Гантөмөр зургуулаа аж төрдөг байв. Тохиолдлоор ч гэх юм уу 203 тоотод чамбай оюутнууд цугласан байжээ. Т.Гантөмөр Дарханы махкомбинатад ажилладаг ээжээсээ годон, толгойны шулсан мах зэргийг хямдхан авч, өрөөний хүүхдүүдтэй сар бүр тавь, тавин төгрөг нийлүүлээд таван жил товхийтэл амьдрал.

Тэдний анги 7 хоногийн 6 өдөр, өдөр бүр найман цагийн хичээл ордог ПДС-ийн цорын ганц мэрэгжлийн анги

байсан нь хөдөлмөрт нухлуулах, аливаа зүйлд тэвчээртэй, хүлээцтэй хандах, нөхцөл байдалд зохицох зэрэгт түүнийг суралцуулсан болов уу.

Оюутан цагийн жил бүрийн зун үйлдвэрийн дадлагын ажил хийж, намар нь САА-д ажиллаж цалин авна. Хоёрдугаар курс төгссөн зунаа л гэхэд “Найрамдал” САА-д очиж ажиллан 2500 төгрөгийн цалин авсан нь “онц” сурлагатны нэмэгдэл, мөн эчнээ ангийн оюутнуудад курс, дипломын ажил бичиж өгөөд тав арван төгрөг олчихдог байснаас хавьгүй их мөнгө байсан бөгөөд эдгээр нь түүний хүүхэд наснаасаа цуглуулсан хадгаламжийн мөнгийг нэлээд өсгөж байсан юм.

1989 онд сургуулиа төгссөн залуухан инженер Шарын голын нүүрсний уурхайд томилогдож очив. Диплом өвөртлөсөн шинэхэн инженер уурхайн Цахилгаан шугам сүлжээний цехэд тохируулгын засварчин боллоо. Өдгөө муу муухайгаар хэлэгдээд байгаа социалист нийгмийн үед боловсон хүчнийг ажиллуулж сургахдаа доод албаас эхлүүлэн алгуур дэвшүүлдэг байсан нь ямар их давуу талтай болохыг Т.Гантөмөрийн ажил хөдөлмөрийн гараа, эцсийн үр дүн хоёр харуулах биз ээ. Нэг сар ажиллаад л Релей тохируулгын инженер болж амьдралынх нь их сургууль эхэлжээ. Сургуульд сурсан нь ажлын фронт дээрх нүцгэн үнэнтэй зөрчилдөх ч тохиолдол гарч байлаа. Энэ бүхэнд тэр өөрийгөө дадлагажуулж, бодит амьдралаас амьдралын ухаан суухын хэрээр сурсан мэдсэнээ жинхэнэ утгаар нь

хэрэгжүүлэх зоригтой оролдлогуудыг дэс дараалалтай хийж байсан нь үр өгөөжтөй зүйл болжээ.

Өөрөө реле тохируулгын ажлыг сайн эзэмшиж чадсан төдийгүй ажилчдынхаа цалинг нэмэгдүүлэхийн тулд ХОК-ийн систем гэгчийг цехдээ нэвтрүүлж чадсан юм. Өөрөөр хэлбэл, тэгшитгэлийн системээс татгалзаж “Хэн ажил хийнэ, тэр ахиу цалин авна” гэсэн зарчмыг нэвтрүүлсэн гэсэн үг. Мөн урьдчилан сэргийлэх үзлэг, үйлчилгээг график-жуулж, техникийн олон шийдлүүдийг хийж чаджээ. Хоёр жил ажигласны дараа нүүрсний механик залуу хөнгөн ажлын группд гарч, уг ажлын байранд орны хүн олдохгүй нэлээд хугацаа өнгөрсөний дараа “Би нүүрсний механик больё” хэмээн өргөдөл өгөхөд хүн бүр л түүнийг “Бодолгүй гэдэг нь” хэмээн шоолж байсан гэдэг. Учир нь нүүрсний механик бол төлөвлөгөө биелүүлэхийн тулд технологийн бус горимд ажилладаг, олон төрлийн эксковатортай өдөр, шөнөгүй зэрэг ноцолддог, гэртээ тун ч бага үзэгддэг хүнд ажил байлаа. Үүнээс л хүмүүс зугтдаг байсан юм. Тэр үед түүнийг гаднаас очсон хүн инженер биш засварчин л гэж боддог байсан хөгжилтэй явдлууд бий.

Харин Т.Гантөмөр өөртөө итгэлтэйгээр зөвхөн юм сурч мэдэх, шинэ зүйл хийж чаддаг болохын төлөө л шунан дурлаж байжээ. Нүүрсний механик эксковаторуудыг ажилд бэлэн байлгах ёстой учраас өндөр хариуцлага, нөр их хөдөлмөр, санаачилга шаарддаг ажил байлаа. Тэр ажлын төлөө хэрэлдэж, тэр бүү хэл зодуулж байсан удаатай.

Ингэлээ гээд тэр цөхөрсөнгүй. Хэдийгээр хангалттай сурч мэдэхийн төлөө ажиллаж байсан ч зарим нэгэн зүйлийг ойлгож мэдсэн нь бас л ололт байв. Учир нь хүн хэрэгтэй зүйлээ л сурахаас бус бүхнийг сурч мэднэ гэдэг боломжгүй зүйл гэдгийг нүүрсний механикаар дөрвөн жил ажилласны дараа л ухаарсан гэдэг. Мөн механик талын мэдлэгээ сайн баталгаажуулж авсан билээ. Нүсэр техник, эд ангитай харьцан ажиллаж байсан нь механикийн онолын мэдлэгийг баталгаажуулж, аливаа зүйлд эвээр хандахын ухаанд сургасан гэж өөрөө ярьдаг.

Т.Гантөмөр эксковатор эвдэрч, сэлбэг нь олдохгүй байхад гаднаас олж ирээд л үнэгүй тавьчихна. Энэ бол зах зээл эхэлчихсэн үе. Ямартаа л түүнийг дэргэдэх хүмүүс нь “Тэнэг” гэж нэрлэж байхав. Түүний пролетари байх гэсэн зан нь удаан хадгалагдсангүй. Үнэгүй юм үнэгүй байдаг гэдгийг ухаарснаар улсад ч, өөртөө ч ашигтай ажиллах зарчмыг сонгов. 1990-ээд оны эхээр Монгол тэр аяараа ганзагын наймаанд ороход тэр өөрөөсөө “Би яах ёстой вэ?” гэж асуужээ. Энд тэндгүй ТҮЦ, дэлгүүр ажиллаж, хүмүүсийн амьдрал ахуй дээшилж байхад өөрөө тостой хутгалдаад зогсож байсан нь ийм бодолд хүргэсэн биз. Уурхайчид “Эх орныхоо төлөө, Улаанбаатар хотоо хөлдөөхгүйн төлөө” гэсэн уриатай цаг наргүй, бага цалинтай, үнэн сэтгэл зүрхнээсээ ажиллаж байхад архи ууж, зугаа цэнгэл хөөж, ажил хийдүүлэгч, хөрөнгө шамшигдуулан хувьдаа завьшигч, амин хувь, ах дүүгээ бодогч, ажилдаа эзэн болдоггүй

эрх мэдэлтнүүд газар авчээ. Т.Гантөмөр улс эх орон, ард түмнийхээ төлөө ажиллаж, амьдрах гэдэг ойлголт устаж байгааг харж хувьдаа их л шүүмжлэлтэй, гутрангуй явдаг болов. Тэрбээр энэ асуултынхаа хариуд “Нэгэнт цаг зарцуулсан, одоо ажиллаж байгаа хойно сурч болох бүх зүйлийг сурч, мэргэжлээ сайн эзэмших нь чухал. Цаашид илүү ихийг сурах шаардлагатай” гэсэн хариулт өгсөн нь хэр зэрэг оносныг түүний бизнесийн амжилтууд харуулж байгаа билээ. Т.Гантөмөр ингэж тэвчээр, хүлээцтэй ажилласан нь хаана ч хүлээн зөвшөөрөгдөх мэргэжилтэн буюу үнэт капитал болж чадсан юм.

Тэр үед эдийн засаг хүндэрч, Оросоос сэлбэг орж ирэхээ больчихсон учраас эвдрэл гэмтэл гарахаар яахаа ч мэдэхээ больдог байсан үе. Социализмын үед эксковатор бүрийг дагаж ирсэн сэлбэгүүдийн ихэнх нь бүртгэл тооцоогүй, хээр гадаа хаягдчихсан овоолгоостой зэвтэй төмөр байдаг байлаа. Энэ бол Монголын аль ч салбарт элбэг тохиолдож байсан үзэгдэл. Тэр нүүрсний механик байхдаа өөрийн эзэмшлийн сэлбэгийн жижиг агуулахтай байсан гэж яригддаг. Аль нэгэн уурхайгаас сэлбэг хайгаад ирэхэд бусдад бол хээр хэвтэх зэвтэй төмрийг дагуулж очоод сольж холих, зүгээр л өгөөд явуулах тохиолдол байсан гэнэ.

1996 оны сүүлчээр Түлш, эрчим хүчний яамны ЗГХА “Нүүрсний газар”-т Т.Гантөмөрийг “Ирж ажиллаач” гэсэн санал иржээ. Тун удахгүй ерөнхий механикаар дэвшүүлэх гэж байсан шилдэг инженерийг нь “булаах” оролдлогыг

О.Дагвадорж дарга татгалзан эсэргүүцэж байлаа.

Гэвч олдсон боломжийг ашиглалгүй өнгөрвөл амандаа орсон шар тосыг хэлээрээ түлхэхтэй адил гэдгийг ухааран илүү ихийг сурч мэдэхийн төлөө тэмүүлж байсан залуугийн ажлаас чөлөөлөгдөх өргөдөлд гарын үсэг зуран “Сайн ажиллаарай. Бас биднийгээ дэмжиж яваарай” гэж захьжээ. Ингээд Т.Гантөмөр 1997 оны 1-р сард Нүүрсний газрын худалдаа, хангамжийн газарт ажилдорж, сүүлдээ олон улсын төслийн багт ажиллах болжээ. Төрийн өмчит уурхайнуудын техник эвдэрч тэр хэрээр зовлон мэдэх, сэлбэг хэрэгслийг таньж худалдан авах, ажил хэрэгч, дайчин мэргэжилтний хэрэгцээ маш их байлаа. Энэ үед Т.Гантөмөр олон улсын банк, санхүү, худалдааны бизнесийн чиглэлээр ажиллаж бас амжилттай суралцаж, туршлагажиж байсан юм. Түүнд зах зээл ар гэр, амьдрал ахуй байдаг гэдгийг ойлгуулж өгчээ. Энэ ч учраас суусан газраасаа шороо атгаснаар Улаанбаатарт хоёр өрөө байр, хөл дүүжлэх “Нива” машинтай болсон байлаа.

Нүүрсний газарт хэсэг гоё ганган, том биетэй эрчүүд өдөржин цай, кофе, унаа машины хэрүүл хийн бүтээлгүй шахам суучихдаг нь ажиглагдав. Т.Гантөмөр тэдний бараг 3 хоногт хийдэг ажлыг ганцхан өдөрт амжуулчихдаг тохиолдол ч байдаг байлаа. Тэр ч бүү хэл жилийн дотор 240 сая төгрөгийн цэвэр ашгийг байгууллагадаа оруулж байв. Үүнийг нь байгууллагаас урамшуулж 10 мянган төгрөгөөр шагнажээ. “Тэргүүний уурхайчин” цол, тэмдгээр шагнуулахаар хэсэг

удирдлагууд тодорхойлоход дарга нь “Би аваагүй байхад энэ залуу аваад байхдаа яадаг юм” гээд болиулж байсан нь ч чих дэлслээ. Энэ бүхэнд тэр урам нь хугарсангүй. Харин хэлтсийн даргын санаачилгаар “Тэргүүний залуу” алтан медалиар шагнуулсан аж. Эндээс улсын ажлын хажуугаар хувийн ч ажлаа амжуулахгүй бол горьгүй нь гэсэн бодол дахин бий болсон гэдэг. Үнэн хэрэгтээ түүнд маш их мэдээлэл тэр дундаа уурхайн эксковаторуудад ямар сэлбэг хэрэгтэй, ямар сэлбэг үнэгүй шахам хэвтэж, хаанаас хямд авч болох, хаана хаана үйлдвэрлэж болох талаар мэдлэг агуулагдаж байсан нь өөрийн бизнесээ эхлэх, өөртөө итгэх давуу тал нь болжээ.

Наад захын жишээ дурдахад л социализмын үеийн буруу хуваарилалтаас болсон уу Байшин үйлдвэрлэх комбинатад л гэхэд томоохон нүүрсний уурхайнуудад ашиглагддаг нүсэр эксковаторуудын сэлбэгүүд хураалгаатай байх жишээтэй. Удирдлагууд нь уг сэлбэгийг төмрийн хог л гэж үзэж, нүсэр том төмрүүдийг зайлуулахыг бодож байснаас бус олон саяар үнэлэгдэх ховор эд анги гэж ойлгож байсангүй. Ер нь ганц Байшин үйлдвэрлэх комбинат ч биш олон газрын аж ахуйн хашаанд хэвтээ төмрийн “хог” валют байсан нь ёстой л мэддэгт мэргэн цоохор, мэддэгтүйд эрээн цоохор гэгчийн зүйр үгийг санагдуулна. Эдгээрийг хаягдал төмрийн үнээр авахад “хог”-ноосоо салж, орлого олсон газрууд баярлаж байсан гэдэг. Энэ нь Т.Гантөмөрийн хувийн бизнес болж хувирчээ.

“Ардчилсан холбоо” эвсэл засгийн эрхийг өгөхдөө хичээл гавъяатай зүйл бүтээсэн нь Орон нутаг болон Төрийн өмчөөр бараа материал, ажил үйлчилгээ худалдан авахыг сонгон шалгаруулах тухай хууль батласан байсан нь өөрийн компанийг байгуулахад бас их итгэл, боломж нь болж өгсөн юм.

2000 оны 10-р сарын 30-нд “Очир Ундраа” компаниа байгуулав. УИД-ийн зургаадугаар давхарт өрөө түрээслэн долоон ажилтантайгаар бизнесээ эхэлжээ.

Анхны тендертээ хямд үнэ санал болгож яллаа. Харамсалтай нь уг ялалт ялагдал болон хувирч бас үнэтэй сургамж үлдээсэн гэдэг. Уг тендер нь Багануурын нүүрсний уурхайд эксковаторын шанаганы шүд нийлүүлэх ажил байв. Оросуудаас хямдхан шүд авсан нь тэр дороо л хугарч, акт тавиулж балрах нь тэр. Хүн алдаад гэмшдэг байхад баярлаж байна гэдэг мөн ч сонин хэрэг. Т.Гантөмөр одоо тэр алдаандаа үнэхээр баярлаж явдаг. Чанар, туршлага, итгэл гэдэг хичнээн чухал болохыг ойлгосон нь том ашиг гэж хэлж болно. Тэр цагаас хойш “Очир Ундраа”-гийнхан цаг наргүй сууж ажиллах болжээ. Тендерт оролцохдоо маш их судалгаа хийж, бодит үнийн санал, дараа төлбөрийн санал өгөх болсоноор ажил хэрэг ч урагшилж, нэр хүнд нь нэмэгдэж эхлэв. Гэхдээ хамгийн хямд үнээр тендерт тогтмол ялж бусдыг гайхашруулж байлаа.

Тус компани Монгол орон даяар зарлагдаж байгаа ихэнх тендерт оролцох бодлого баримталдаг. Гурил, будаа,

үзэг, харандаа нийлүүлэх тендерт ч гэсэн бага гэлгүй төсөл боловсруулан оролцдог. Энэ чинээгээр компанийн боловсон хүчин тал бүрийн мэдлэгтэй хүнээр баяжин, хөрвөх чадвар нь өндөрсөж, чадварлаг болжээ. Т.Гантөмөр компаниа дөрвөн үндсэн чиглэлд үйл ажиллагаа голлон явуулахаар зохион байгуулсан аж. Эрчим хүч, уул уурхай, холбоо мэдээлэл, санхүүгийн үйлчилгээний бизнест “Очир Ундраа” компани хүч сорьж байгаа юм. Өмнөх бизнесүүдээсээ бий болгосон мөнгөн хуримтлал дээрээ түшиглэж банк бус санхүүгийн байгууллага бий болгосон бол даатгалын салбарт хүч сорихоор “Практикал даатгал” компанийг байгуулан ажиллаж байна. Тэр хар багаасаа л эмх цэгцтэй, нямбай байж чадсан. Одоо ч энэ нь бизнест нь нөлөөлдөг болов уу гэлтэй 11 компаниа зүдрэлгүй авч явахаар зохион байгуулж, тухайн салбарынх нь шилдэг хүмүүсээр удирдуулж байна.

Т.Гантөмөр өөрийн бизнесийг эхлээд мөнгө олох гэж явсан, дараа нь зах зээлийг эзлэх гэж өрсөлдсөн бол одоо чадварлаг боловсон хүчинтэй болох гэж явна гэж тодорхойлдог аж. Энэ нь материаллаг бус оюуны баялагт түшиглэн бизнесээ явуулдагийг нь батлах төдийгүй баялаг нь эцсийн эцэст “хүн” гэсэн дүгнэлтэд хүрсэнийг нь харуулж байгаа хэрэг. Жишээлбэл, тэсрэх бодисны үйлдвэр, худалдаа, үйлчилгээ, салютын ёслолын буудлагын ажилд л гэхэд өндөр чадавхитай, архи, тамхи хэрэглэдэггүй, ажил хэрэгч, хариуцлагатай, найдвартай хүмүүсийг ажиллуулдаг байна.

Т.Гантөмөр хүнд суртал, шударга бус явдалтай тул-

гаран алдаж байсан тохиолдол ч байв. Гэлээ гээд тэр ажилтнууддаа хууль зүйн хүрээнд шударга ажиллахыг л сургана. Байгуулагдаад 7 дахь жилдээ ажиллаж байгаа ч таван жил дараалан Үндэсний шилдэг 100 аж ахуйн нэгжээр, олон жил “Найдвартай татвар төлөгч”-өөр, “Оны шилдэг дотоодын хөрөнгө оруулагч Интрепренёр” зэрэг олон шагналын эзэн болж байсан нь улс орон, ард түмэндээ үнэнч ажилласны тод жишээ болдог.

Тэрбээр давуу талдаа тулгуурлаж бизнест хөл тавьж байсан бол одоо ирээдүйдээ чиглэсэн үйл ажиллагаа явуулахыг зорьж байна. Үүний тод жишээ нь алдагдалтай хэр нь ажиллуулсаар байгаа “Практикал даатгал” компани юм. Тэр архи үйлдвэрлэж, импортлож худалдах, мөрийтэй тоглоом тоглуулах, алт ухахаас цэрвэдэг гэнэ. Эхний хоёр нь олон хүний амьдрал, аз жаргалыг сүйтгэдэг хар мөртэй, харин ашигт малтмал нь шавхагддаг баялаг учраас ирээдүй муутай гэж үзэж байгаа хэрэг. Тиймээс Т.Гантөмөр шавхагддаггүйгээр нь оюуны хөдөлмөр зонхилсон бизнес эрхлэхээр бодож яваа аж. Тэгээд ч бүгдээрээ шахам алт ухахаар хошуурахад дагаж гүйх биш тэдэнд үйлчлэх хэрэгтэй гэдгийг л олж харсан юм. “Бизнес бол цуцалтгүй хөдөлмөрийн үр дүнд тасралтгүй эргэлдэх хөдөлгөөн” гэж үздэг энэ эрхэм “дайчин” гэдэг үгийг хэлэх дуртай. Түүнийхээр бизнесмэн хүн хэлсэн үгэндээ хүрдэг, шударга, өндөр ухамсартай, төлөвлөгөөт зорилгынхоо төлөө эрч хүчтэй, дайчин тэмцдэг байх шаардлагатай гэнэ. Мөн орчноо зөв мэдэрч, цагийн

байдлыг зөв үнэлж дүгнэн, дасан зохицож чаддаг байвал бизнес урагшилна гэж үздэг. Бизнес амжилт гаргахад сайн хамт олны үнэнч шударга, шаргуу, бүтээлч, санаачилгатай хөдөлмөр, гэр бүл, найз нөхдийн түшиг тулгуур, тусламж дэмжлэг их үүрэг гүйцэтгэснийг Т.Гантөмөр өдгөө онцлон тэмдэглэж, талархан ярих дуртай.

Т.Гантөмөр хамтран ажиллагсдаа сонгохдоо хатуу шаардлага тавьдаг эр. Дор хаяад л архи, тамхинаас хол, аливаа хууль, дүрэм зөрчихгүй, харилцаанд өөрийгөө чухалд тооцож биеэ тоодоггүй, ярвагар бус, харилцахад хялбар, ойлголцохын төлөө санаачилга гаргаж чармайдаг, мөн аливаад байнга шүүмжлэлтэй ханддаг байх шаардлагатай гэж үздэг. Тэгсэн хэрнээ ажилтнуудаасаа өөрийнхөө дутагдлыг нууцаар бичүүлж авдаг. Энэ нь зөв явахад нь дэм болдог байх. Мөнгө бус хүнийг шүтэж амьдардаг зарчимтай түүний бизнес амжилт гаргасны нууц нь бие дааж амьдрах чадварт багаасаа суралцаж, эрхэлсэн ажилдаа нэгэн үзүүр сэтгэлээр зүтгэж чаддаг л байх шиг санагдана.

Даваажавын ГАНХУЯГ



Малчны хотонд төрсөн энэ эр социализмын үед Японд боловсрол эзэмшсэн “азтан”-уудын нэг. Тэрбээр “Бридж групп”-ыг үүсгэн байгуулж, япон хэв маягийн менежменттэй шилдэг компани болгож чаджээ.

“Хуулийн дагуу явах нь хамгийн том өрсөлдөх чадвар” гэж “Бридж групп”-ыг үүсгэн байгуулагч Д.Ганхуяг ярьдаг. Хөлд орохоосоо л хурга ишигтэй хөөцөлдсөн малчин хүү Улаанбаатартай ч сайтар танилцаж амжилгүй “хөрөнгөтөн” гэгддэг Японд суралцахаар явж байхдаа өөрийг нь чухам ямар ертөнц угтах талаар өчүүхэн ч төсөөлөлгүй байсан гэдэг. Социализмаар хүмүүжсэн Улсын аварга малчин аав нь хотод сурахаар одсон хүүгээ гэнэтхэн милитарист гэгддэг Япон руу явахаар болсоныг сонсоод цочирдсон авч нэгэнт “хүчрэхгүй”-гээ ойлгоод “Болгоомжтой л яваарай” гэж хэлүүлэхээс өөрийг хийж чадсангүй. Хүү нь ч ааваасаа дутуугүй хашир байлаа. Хорь хүрчихсэн болохоор бас чиг Японы Элчин сайдын яамнаас өгсөн 25 долларыг зарчихвал буруудах байх даа хэмээн болгоомжилж байсан гэдэг.

Наритагийн нисэх онгоцны буудал дээр буугаад л буузын жигнүүрт орсон юм шиг хөлс нь цутгаж эхлэхэд “Энд яаж тэснэ дээ” гэж бодсон гэдэг. Хорин хэдэн жилийн тэртээх энэ дүр зураг өнөөдөр үндсээрээ өөрчлөгдсөн. Социализмын үед “Говь” комбинатын инженерээр Японд бэлтгэгдсэн эдгээр хүмүүс яах аргагүй Монголын шилдэг боловсон хүчнүүд болж чадсан юм. Тэд зөвхөн өндөр мэргэшсэн инженерүүд болсон төдийгүй юм үзэн нүд тайлж, бас зөв шударгаар хөдөлмөрлөхөд суралцсан байдаг. Тэгээд ч ид төлөвших насаа Японд өнгөрүүлсэн болохоор хүн болоод хуулийг хүндэтгэх, зах зээлд бизнесийг жинхэнэ утгаар нь явуулах зэрэгт суралцсан нь ойлгомжтой. Монгол орон

зах зээлийн эдийн засагт шилжихэд Д.Ганхуяг нөхдийнхөө хамт бизнес эрхлэхээр шийдэхдээ оюуны бизнесээр анхны мөнгөн хуримтлалаа бий болгож байсан түүхтэй. Д.Ганхуяг хүнтэй нөхөрлөхдөө багагүй цаг хугацаа зарцуулдаг. Нэгэнт өөрийнх нь шалгуурт нийцэж гэмээнэ тэр насан туршдаа түншилж чаддаг. Энэ нь яг л япон зан. Ийнхүү монгол малчны эвдрээгүй сэтгэлийг ажигч нарийн япончуудын болгоомжлолтой зангаар баяжуулсан Д.Ганхуягийн хүч хөдөлмөр түүнийг Монголын шилдэг бизнесмэнүүдийн эгнээнд оруулж чаджээ. “Бридж групп”-ыг үүсгэн байгуулагч Ганхуяг 1963 оны 12-р сарын 14-нд Архангай аймгийн Цахир сумын нутагт нэртэй малчин Даваажавын гуравдахь хүү болон мэндэлжээ.

Түүний эцэг Даваажав 10 хүүхдээ тэжээж өсгөхийн тулд борви бохисхийлгүй зүтгэсээр аймаг, Улсын аварга малчин болсон ажилсаг хүмүүн байв. Жилийн ихэнхид малаа оторлон адгуулсаар ийм амжилтад хүрснийг хүү нь дурсан ярих дуртай. Д.Ганхуяг ч бараг л мэдээ орсон цагаасаа мал хариулж эцэг, эхдээ тусласан бөгөөд 1-10-р ангидаа дотуур байранд суусан болохоор бие дааж амьдрах, шийдвэр гаргахад эртнээс бэлтгэгдсэн гэж хэлж болно. Түүнд амралт, чөлөөт цаг гарлаа гэхэд малаа л хариулна. Энэ нь түүний хичээлд сөргөөр бус эергээр нөлөөлсөн нь хөдөлмөрийн хүмүүжил олсонтой холбоотой. Д.Ганхуяг 1971 онд Цахир сумын дунд сургуульд орсоноор “онц” сурлагатан болж бусдыгаа манлайлж эхлэжээ. Бас чиг “онц” сурдаг хэрнээ

үе үе дэггүйтчихнэ. Мөн спортоор хичээллэж байсан учраас бие бялдар нь ч үеийнхнээсээ илүү хөгжсөн байсныг багынх нь найзууд дурсан ярьдаг.

Д.Ганхуяг 1981 онд Тариат сумын 10-н жилийн дунд сургуулийг төгсч уралдаант шалгалтанд ороод ЗХУ-ын (хуучин нэрээр) Одесса хотын Цэргийн дээд сургуулийн холбооны инженерийн ангид суралцах хуваарь авчээ. Зарим нэгэн осол, эндэгдэл хүний хувь заяаг гайхалтайгаар өөрчлөх нь бий. Хойшоо цэргийн сургуульд явуулах залуусыг 45 хоног карантилдаг байлаа. Карантины баяр дээр барилдаж байсан Д.Ганхуяг гэдэг сонсогч гараа гэмтээснээр “Сургуульд явах боломжгүй” гэсэн дүгнэлтийг эмч нар гаргажээ. Боловсролын яамнаас түүнийг “Дараа жил сургуульдаа яв, эсвэл дахин уралдаант шалгалтанд орж болно” гэсэн муйхардуу шийдвэр сонсгоход дэргэд нь зөвлөх, бас дээгүүр доогуур хөөцөлдөх хүнгүй хөдөөх хүү ааваасаа л асуулгажээ. Үүнд нэг их цочирдож сүйд болохгүйгээр аав нь “Нэг зориод бүтээгүй юм дэмий. Өөр сургуульд орохоо бод” гэж хэлүүлсэн гэдэг. Д.Ганхуяг ч аавынхаа үгнээс зөрж заавал гадаадад сурна гэж мэрийсэнгүй.

Дахин уралдаант шалгалтанд орсоноор өөрийнхөө сонирхдог физикийн ангийг сонгож УБДС-ийн оюутан болов. Тухайн үед япончууд “Говь” комбинатыг барьж өгсөнөөр мэргэжилтэй боловсон хүчин бэлтгэж өгөхөөс өөр арга байсангүй. Иймээс МУИС, УБДС-иудаас математик, физикийн хичээд сайн оюутнуудаас Японы их,

дээд сургуульд сонгон шалгаруулж авах болсон байдаг. Манай боловсролын тогтолцоо 10 жил, Японых 12 жил байсан учраас их, дээд сургуулиудаас 2-3 оюутан Японд суралцуулах шийд гарсан аж. Японы ЭСЯ-аас математикийн шалгалт авчээ. Д.Ганхуягийн хувьд химийн инженерээр суралцах шийдийг дээрээс өгсөн учраас химийн хичээлээр нэмж шалгалт өгсөнөөр тэнцэж Япон явах болов.

Аав, ээж хоёр нь бага зэрэг дургүй байсан боловч ах, эгч нараараа ятгуулсаар зөвшөөрүүлж чаджээ. Ингээд МУИС дээр Укада гэдэг япон багшаар хэл заалгаж эхэллээ. Өмнөх жил нь очсон найман хүүхэд маш сайн сурч байгааг Укада багш нь сануулаад хэлээ зааж эхэлсэн бөгөөд хэрхэн биеэ авч явах зэрэг олон зүйлд ганцхан сарын дотор суралцуулсан гэдэг. Япон руу явахын өмнөхөн Укада багш тэдэнд тус бүрт нь 25, 25 доллар өгчээ. Нэгэнт хөрөнгөтөн оронд явж суралцах нь тодорхой болсон хүүхдүүдэд холбогдох яамдуудаас үзэл суртлын талаар хүчтэйхэн санамж өгчихсөн учраас бүр Японд очсон хойноо сая нэг үрсэн гэдэг. Тухайн цагт насанд хүрэгсэд бүү хэл залуус ч гэсэн айдас түгшүүрт автдаг байсан нь мэдрэгдэж байгаа биз. Эндээс “14 хоногийн турш эх орондоо үйлдвэрлэсэн хувцас өмсөх ёстой” гэж чиглэл өгсөн боловч Японд буугаад л халуун агаар өмнөөс үлээх нь тэр.

Тэр үе бол 1984 оны 4-р сар байлаа. Угтагсадын дотор нэгэн монгол эр байсан нь Японд хэлний боловсролоо дээшлүүлж байсан НАХ яамны хүн аж. Хаа очиж тэр хүн “Та нар

наад хувцастайгаа барахгүй” гэж хэлсэнээр дагуулж яван тэтгэмж болгон өгсөн 60 мянган иенээр шорт, футболк гээд халуунд таарахуйц хувцас авч өгчээ. Гял цал болсон ертөнц, бас буруу талдаа жолоотой машин, чийдэнгийн шил нь буруу эргэгдэж ордог гээд шал эсрэг орчинд очсон нь гайхал төрүүлсэн нь ойлгомжтой. Ингэж Токио хотын Гадаад хэлний дээд сургуулийн харъяа Япон хэлний сургуульд нэг жил суралцахаар болов.

Монголд байхдаа “Токиод агаар худалдаж авдаг. Үй олон ядуус нь хүчилтөрөгч дутагдаад ирэхээр пидхийтэл унадаг” энэ тэр гэсэн цуу яриа сонссон нь оргүй болох нь ойлгогдсон төдийгүй капиталист гэгдэх ертөнцийн жинхэнэ мөн чанарыг таньж мэдрэв. Хэлний сургуульд сурах жил гурван сарын хугацаанд эх орон руу нь явуулсангүй. Ингэж хэл сурсанаар Киото хотын Политехникийн дээд сургуулийн хими-технологийн ангид орж нефтиэс будаг гаргах, утсаа будах зэрэг технологийн чиглэлээр суралцах болсон юм. Оюутнуудыг ЭСЯ-аас, бас нэгийг нөгөөгөөр нь хянуулдаг байсан учраас наймаа панз хийх боломжоор хомс. Ганц хоёр зурагт, хөгжим авч ирж зарсаныг эс тооцвол мөнгө олох ямар ч боломж олдсонгүй. Гэхдээ түүнд Наран улс их юм өгсөн нь ойлгомжтой. Үүнийг дэлгэрэнгүй нурших шаардлагагүй байх. 1989 онд хөгжингүй оронд боловсрол эзэмшсэн залуухан инженер Монголдоо ирж “Говь” комбинатад инженер-технологичоор ажилд орлоо. Японд ижил төстэй үйлдвэрүүдэд дадлагажигчаар ажиллаж байсан бо-

лохоор гайхан цочирдоод байх шинэ зүйл байсангүй. Тун удалгүй хүслэн болсон зүрхэн дамжлага дээрээ очлоо. Сайн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэхийн тулд чанартай утас ээрч, сайн будах хэрэгтэй. Гэхдээ гэмтээлгүйгээр будна гэдэг ярвигтай асуудал. Уг цехдээ технологич инженерээр ажиллаж байгаад Ээрэх, будах үйлдвэрийн дарга болж дэвшлээ. Япон менежмент, ажиллах арга барилд суралцсан түүнд ажилчид бус хэвшмэл сэтгэлгээтэй, шинэлэг зүйлийг хүлээн авах чадваргүй хөшүүн хойрго дарга, удирдлагууд тээртэй санагддаг байсан гэнэ.

“Говь”-д ганц хоёрхон жил ажиллах хооронд л моно-поль хувийн хэвшлүүд үй олноороо төрж толгойтой болгон наймаанд хошуурлаа. Америкийн ардчилал, Японы эрх зүйт төрийн байгууллыг ихэд дэмждэг, аль эрт нүд тайлсан Д.Ганхуяг нөхдийнхөө хамт Ардчилсан холбооны салбарыг байгуулж даргадаа загнуулж байсан гэдэг. Шинэ нийгэм түүнд шинэ биш байсан нь ойлгомжтой. Тийм ч учраас тэр хувийн хэвшлийг сонгохоор шийджээ. “Говь” үйлдвэр нэгэнт технологийн дагуу хэвийн ажиллаж чадахаар болсон, тэгээд ч Японы ЭСЯ-аас олон төсөл хэрэгжүүлэхэд өндөр боловсролтой, хэлтэй хүн хайх болсон зэрэг нь ийм шийдвэр гаргахад нөлөөлөв. Уг шийдвэрийг гаргахад нөлөөлсөн гол хүчин зүйл нь хэзээ мөдгүй зогсчих гээд байсан 4-р цахилгаан станцыг хэвийн ажиллуулахад Японы төсөл нөлөөлөх байсан учраас орчуулагчаар явсан явдал байлаа.

“Говь”-ийн удирдлагууд “Дахиж орчуулганд явбал

ажлаас чинь хална” гэдгээ хэлсэн учраас хэсэг нь үлдэж, нөгөө хэсэг нь хувийн хэвшилд хүч сорихоор болов. Түүнтэй хамт хоёр найз нь гарахад гурван чухал инженерээ алдсан “Говь”-ийн дарга нар орон сууцнуудыг нь хурааж авах нь тэр. Холхон алхахаар шийдсэн хүмүүст орох оронгүй боллоо гээд эргэж буцах санаа байсангүй. Харин ч байр хөлслөөд амьдрал ахуйгаа шийдэхийн тулд хоёргүй сэтгэлээр зүтгэхээр шийдсэн аж. Гурван нөхөр ч нэн тэргүүнд Японтой харьцах нь тодорхой гэдгээ мэдэж байсан учраас хоёр улсын хооронд “гүүр” больё гэсэн санаатайгаар “Бридж” гэсэн нэрийг компанидаа өгчээ. Тэдэнд Японд сурч байхад нь “Та Япон улсын хуулийг зөрчихгүй байх, та бусдад хүндрэл саад учруулахгүй байх ёстой” гэсэн зарчмуудыг суулгаж өгсөн нь бас нөлөөлснийг үгүйсгэх аргагүй.

Компани нь өөрийн технологи, өөрийн засаглалтай байх ёстой гэдгийг сайтар ухамсарлаж байлаа. Үүний тулд хүнээ ажилтай болгож, өөрсдийгөө хөгжүүлэх хэрэгтэй гэсэн нэгдмэл зорилготойгоор ажилдаа орцгоожээ. “Тахь ко” компанийн байранд хугархай хөлтэй шар ширээ тавьсанаар ажлаа эхлүүлж байсан гэдэг. “Бридж” компанийн анхны мөнгөн хуримтлал орчуулгын хөлснөөс бий болсон аж. Японд боловсрол эзэмшсэнийхээ хэрээр тэр үед Монголд хэрэгжиж байсан бүх төсөлд хуваагдан орчуулагчаар явдаг байснаас бус гахай зөөн ганзагын худалдаанд гарсангүй. Мэр сэр япон хөлтэй хүмүүс өдрийн 20 доллараар орчуулганд явдаг байсныг “Бридж”-ийн гурав 1994 он гэхэд өдөрт 150

долларын хөлстэй болгон өсгөж чаджээ.

Тэд Дарханы хар төмөрлөгийн үйлдвэр, 4-р цахилгаан станц, Багануурын уурхайд “Комацу”-гийн техник нийлүүлэх гээд л олон арван төсөлд орчуулагчаар явж ажиллан, өөрөөр хэлбэл тус компанийн үндсэн чиглэл оюуны бизнес болж байв. Энэ нь явцдаа иж бүрэн үйлчилгээ болж хөгжлөө. Ганцхан орчуулга хийх бус машин унаа, орон байраар хангадаг болсоноор цаашдаа танилын хүрээ өргөжиж, өөрсдөө хөгжихийн хэрээр зуучлалын үйл ажиллагаанд шилжсэн билээ. Харин эдийн засаг тодорхой түвшинд либералчилагдахын хэрээр ноолуурын бизнес рүү орохоор шийджээ. Ноолуурын бизнес нь “Бридж”-ийнхэний мэдэхгүй зүйл биш гэдэг нь ойлгомжтой. Хагас боловсруулсан ноолуурыг япончууд сонирхож байсан учраас “Говь”-ийн удирдлагуудтай угаалгахаар тохиролцож 1995 онд ноолуурын бизнес рүү оров. Мэдээж хэрэг ноолуур бэлдэхэд санхүүгийн ихээхэн хэмжээний эх үүсвэр шаардагдана. Монголын арилжааны банкуудын хүү сардаа хориос дээш хувиар яригдаж байсан учраас Японд цуг сурч байсан нөхдөөсөө тусламж хүсчээ.

Япон найзууд нь ч үг дуугүй тусалсанаар банкнаас жилийн долоон хувийн хүүтэй хоёр сая долларын зээл өөрсдөө өмнөөс нь баталгаа гаргаж олж өгсөн нь бизнесээ амжилттай явуулахад үнэтэй хувь нэмэр болсон аж. Мэдээж хэрэг ноолуурын бизнесээсээ өндөр ашиг олж чадсан. Үүнийхээ үр дүнд бизнесийн бусад салбарууд руу хөрөнгө

оруулах санхүүгийн эх үүсвэртэй болж чадсан байна.

Эхний ээлжинд хөгжиж буй орны хувьд барилгын салбар ирээдүйтэй гэж мэдэрлээ. Гэхдээ юу юуны туханд хүрэлгүй хотын мөрт мөнгө хаяж газар аваад болсон, болоогүй юм босгохыг завдсангүй. Тэд хөгжингүй орон гэгдэх Японы стандартад нийцсэн барилга босгохыг хүсч байлаа. Ийм ч учраас 40-өөд жилийн туршлагатай япон хүнтэй хамтрахаар шийджээ. Тэд ашгаас илүү итгэлийг бий болгохыг зорьсон юм. Ингэж 1996 онд “Bridge construction” компани бий боллоо. Тус компани нь голдуу Японы хөрөнгө оруулалттай болон тусламжийн барилга босгох тендерт оролцон гүйцэтгэгчээр ажилладаг.

Энэ нь нөгөө л итгэл бас чанар нь өндөр түвшинд байгаа гэдгийг харуулаад байгаа юм. Ийм ч учраас Замын-Үүдэд гүйцэтгэгчээр, мөн Япон улсын ЭСЯ-ны шинэ байрыг босгоход туслан гүйцэтгэгчээр оролцон, Нарны зам, Мобиком болон өөрийн компанийн офис, Японы тусламжаар босч буй дунд сургуулиудын гоёмсог өргөтгөл зэрэг олон арван барилга, байгууламжийг чанарын өндөр түвшинд гүйцэтгэж чаджээ. Д.Ганхуяг өөрийн компаниуддаа япон хүнийг ажиллуулах сонирхолтой байдаг нь япон менежментийг хэрэгжүүлсэнээр бизнес жинхэнэ гольдролоороо явна гэж тооцоолсоных болов уу. Мөн барилгын компанитай зэрэгцээд “утаагүй бизнес” гэгддэг аялал жуулчлалын салбарт хөрөнгө оруулах санаа төрсөн гэдэг.

Гэхдээ Д.Ганхуяг хээр хэдэн гэр барьчихаад жуулчны

бааз гэж нэрийдэхийг хүссэнгүй. Монголд цөөнгүй байдаг халуун рашааныг түшиглэн баазаа байгуулбал жуулчдыг татаж чадна гэж тооцоолсноор Архангайн Цэнхэр суман дахь халуун рашааныг түшиглэн эмчилгээ, сувиллын газар байгуулжээ. Мөн өөр олон халуун рашааныг түшиглэж баазаа байгуулсан аж. Аялал жуулчлалын “Жигүүр” компанийг нь япон менежер удирддаг. Зочид нь ч дандаа япончууд. Анхлан 50-60 хүн ирж байсан бол дунд нь бас бус шалтгааны улмаас тасалдсаныг эс тооцвол өдгөө жилдээ 1000-аад жуулчин авчихдаг болсон нь өндөр үзүүлэлт юм.

Мөн түүний сэтгэлд Япон болон Европын брэнд бүтээгдэхүүнийг борлуулах супермаркетын сүлжээ бүхий цогц үйлчилгээг нэвтрүүлэх санаа төрсөн юм. Энэ салбар өрсөлдөөнтэй, эмзэг гэдгийг мэдэж байсан авч менежмент болон үйлчилгээг нь япон хэв маягт ойртуулж, өөрийн улсын онцлогт тааруулсанаар оршин тогтнож чадна гэж тооцоолсон нь алдсангүй. Тиймээс сүлжээ дэлгүүрийнхээ тоог нэмэгдүүлсэн авч зургаагаас хэтрүүлэхгүй байх зарчмыг барьжбайна. Ер нь “Бридж”-ийн удирдлагууд Японд сургууль төгссөн болохоос бус ажилтнууд нь Монголд боловсрол эзэмшсэн байгаа. Тэгэхээр хүнээ сургах шаардлага гарна гэсэн үг. Энэ ч утгаараа тодорхой цаг хугацааны шалгуурыг давсан ажилтнууд нь Японд очиж мэргэжил дээшлүүлдэг аж. “Бридж”-ийн гурвыг “Говь”-гүйгээр төсөөлөхөд бэрх. Тиймдээ ч хөрөнгийн зах зээл дээрээс тус компанийн 12 хувийг цуглуулж дөнгөсөн аж. Дашрамд сонирхуулахад

“Бридж групп” сүүлдээ хоёр хөрөнгө оруулагч нэмсэний нэг нь “Говь”-ийн захирал Ц.Сэдваанчиг байдаг.

Тэр ч мөн Японд сургууль төгссөн нэгэн. Бэлтгэсэн ноолуураа “Говь”-д угаалгаж, бас эцсийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлүүлсэнээр зах зээл дээр борлуулдаг аж. Зөвхөн цамц л гэхэд гурван сая долларын борлуулалт хийдэг гээд бодохоор “Бридж”-ийнхэн ашигтай ажилладгаас гадна ухаан зарж чадаж байна гэсэн үг. Мөн мах бэлтгэлд хөрөнгө оруулж, “Эрдэнэт дахь махны үйлдвэрээс хувь эзэмшдэг. Махаа Орос руу экспортлохоос гадна Япон руу өлөн гэдэс, үхрийн хэл, гүүний эхэс гаргаж байна. Монголчуудын дунд элэг өвчлөх нь түгээмэл байгаагийн улмаас “С”вирусыг эмчлэх эмийг чихэр өвснөөс гаргаж авахаар төсөл хэрэгжүүлж, Баянхонгор аймагт тариалалт явуулж байна. Энэ нь амжилтад хүрсэнээр “Minophagen-E” гэдэг эм бэлдмэл гаргаж авчээ.

Монголчууддаа япон ахуйг сонирхуулах, цаашлаад жуулчдад зориулж япон хоолны газар бүхий ажил хэрэгч хүмүүсийн уулзалтыг зохион байгуулах үүднээс клуб байгуулан үйл ажиллагаа явуулж байна. Бас тавилгын болоод шахмал түлшний үйлдвэртэй. Ер нь өнгөрсөн хугацаанд “Бридж”-ийнхэн шинэ шинэ салбаруудад хөрөнгө оруулж, өчүүхэн ч амсхийлгүй ажилласан билээ. Мөн группын харъяа худалдааны компани нь “Бриджстоун” дугуй, “Сузуки” машинаас эхлээд Япон болон дэлхийн нэртэй брэндүүдийн албан ёсны борлуулагч юм. Тэр нэг л зүйлд ихээхэн санаа зовниж явдаг. Энэ нь хоёр хөрштэйгээ ижил тэгш эрхтэй чөлөөт

худалдааг хийж чадахгүй байгаа явдал юм. Нэг дарга очоод л нэг орд газраа “бэлэглэдэг” явдлыг таслан зогсоож, харилцан ашигтай гэрээ, хэлэлцээрийг батламжлахгүй бол эдийн засагт сөргөөр нөлөөлнө гэж үзэж байгаа юм.

Ингэснээр гуравдагч орнуудтай хамтран ажиллаж чадна гэж үзэж байна. Мөн хоёр хөрш маань Дэлхийн худалдааны байгууллагад элсчихвэл ижил тэгш эрхтэй худалдааг хийхэд дөхөм болно гэж Д.Ганхуяг ярьдаг. Энэ ч утгаараа өмнөд хөрштэй худалдаа хийхийг сүүлийн үед илүүтэй сонирхож, барилгын материалын болоод замын ажилд хамтарсан компани байгуулах талаар гэрээ, хэлцлүүдээ хийж эхэлжээ. Д.Ганхуяг нь дотоодын зах зээл дээр ажиллахаас гадна экспортын бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэвэл компани төдийгүй улс орны эдийн засаг өснө гэж үзээд монгол сүүг Европын холбоо руу гаргахаар Францтай хамтран ажиллах замыг сонгожээ. Тэр 1995 онд Америкт суралцахаар яваад иртэл хөрөнгийн зах зээл дээрх хувьчлал бараг л “дуусах” тийшээгээ хандчихсан байсан аж. Гэвч “Говь”-иос гадна “Монгол шуудан транс” компанийн хувьцааг авч, уналтыг нь зогсоон үйл ажиллагааг нь сэргээж чаджээ.

Д.Ганхуяг бизнесмэн хүнийг баялаг бүтээгч гэж ойлгодог. Тийм ч учраас элдэв бохир зүйлд хутгалдахгүй байх, өндөр чанартайгаар тасралтгүй ажиллах механизмтай л болох зарчмыг баримталж явдаг гэнэ. Д.Ганхуяг нь “Бридж” компанийг босоо тогтолцоогоор бус хамтын удирдлагын зарчмаар ажиллуулахыг гол болгодог. Ингэснээр эцсийн

шийдвэр хувь нийлүүлэгчдийн хурлаас гардаг аж. 780 ажилтан, ажиллагсадтай энэ нүсэр “айл” улсад 10 гаруй тэрбум төгрөгний татвар төлсөн нь чамлах үзүүлэлт биш. Учир нь тэд архи, тамхи, алт, зэсний алиныг нь ч арилжаалдаггүй.

Д.Ганхуягтай монгол хүн харьцахад бэрхшээлтэй зүйл бий. Тэр ид төлөвших насаа Японд өнгөрөөсөн учраас аливаа зүйлд хэт няхуур хандаж, судлаж үздэг “дутагдалтай”. Мөн япон хүмүүжил нь өндөр ашиг олох бизнест оруулахгүй “тээг” болсон гээд бичээд байвал их юм бий. Хөдөөх малны хотноос хөгжингүй Японд суралцсан, орон байрнаасаа хөөгдөхийг үл ажран зорьсондоо хүрч чадсан гээд туулсан амьдрал нь үлгэр шиг энэ эр зөв явахыг л өөрөөсөө, өрөөлөөс шаарддаг. Тиймээс Д.Ганхуягт нууц гэж үгүй.

Чулууны ГАНХУЯГ



**Арван долоохон насандаа дилер болж чадсан энэ
залуу огцом шийдвэр гаргадаг ч алдах нь бага гэдэг.
Тэрбээр “Хас Банк”-ийг байгуулжээ.**

Шинэ тутам байгуулагдаад байсан Монголын Хөрөнгийн биржийн хаалгаар чамин шар цүнх барьж, “инспектор” хэмээх гоёмсог гутал өшиглөж, цагаан цув намируулсан залууг орж ирэхэд хэний ч толгойд 17 настай хүүхэд гэж бодогдоогүй гэдэг. Брокер, үнэт цаасны талаар ярих англи хэлтэй гэгдэх энэ хүүгийн үнэн дүр зураг амьдрал дээр шал өөр байсан юм. Гоёмсог цүнх нь уранхай байсныг оёж, 10-р ангиа төгсөөд “Сургуульд орохгүй, ажиллана” хэмээн том толгой гаргаж, “Унгарт бага сага англи хэл үзэж байснаа мэддэг” гэж залсан гээд тэр хүүгийн дотор хоёр туйл тэрсэлдэж байлаа.

Гайхалтай нь тэр хэдхэн сарын дотор англи хэлээр ус, цас шиг ярьдаг болж, Монголын цөөхөн орчуулагчдын нэг гэж хэлэгдэхдээ хүрсэн юм. Хэрвээ хаа нэгтэйгээс шидтэн гарч ирээд уг залууг мэргэлсэн бол дандаа огцом шийдвэрийг дураараа гаргаж, тэр болгон нь оносноор өндөр амжилтанд хүрнэ гэж хэлэх байсан биз. Сайхь цагаан цувтай ганган залуу бол “Хас Банк”-ийг үүсгэн байгуулагч, өдгөө гүйцэтгэх захирлаар нь ажиллаж байгаа Ч.Ганхуяг юм. Хүүхэд ахуй цагаа тэр үеийн Баруун гэгддэг байсан Унгарт өнгөрүүлсэнээр Хуягаа бие дааж шийдвэр гаргадаг “чанар”-ыг эзэмшсэн байхыг үгүйсгэх аргагүй.

Аав, ээж хоёртойгоо ганзагын наймаанд явж, Унгарт суралцан банкир болж, үзэл бодолдоо хэт үнэнчийн харгайгаар Монголбанкийг орхин, 28-хан насандаа “Хас Банк”-ийг байгуулсан гээд түүний туулсан амьдралын түүх

зарим өвөө нарынхаас хавьгүй баялаг болоод бас адал явдлаар дүүрчээ. Гэхдээ түүний амьдрал дандаа дардан замаар асар хурдтай давхисаар өдий хүрчихээгүй. Унгарт банкираар сурч байхад аав нь өнгөрсөнөөр төлбөрөө төлөх нь бүү хэл ээж, дүү нартаа хэрхэн туслахаа мэдэхгүй барьц алдаж байсан, сонгон шалгаруулалтад тэнцсээр атал нас залуу хэмээн “буруудаж” байсан гээд тэр бэрхшээл зовлон бүрийн ард зөвхөн өөрийн сэтгэлийн хат, мэдлэг боловсрол, туйлбартай зангийн хүчээр гарч чадсан билээ. Тэр банк л гэхээр нууцын хөшгөөр халхалдагтай эвлэрдэггүй. Харилцагчдын нууц ойлгомжтой. Харин банкны хувь нийлүүлэгч, хөрөнгө оруулагчид нь ил тод байх ёстой гэсэн дэлхий нийтийн жишгийг ганцхан Ч.Ганхуяг л хэрэгжүүлж чадсан билээ. Өөрөөр хэлбэл, хүмүүс чухам хэнд мөнгөө хадгалуулж байгаагаа мэдэж байх ёстой гэж ойлгож болно. Ингэснээрээ тэр “Хас” банкиг “Зөв банк” болгож чадсан юм.

“Зөв банк, Хас банк”-ийг үүсгэн байгуулагч Ганхуяг 1973 оны 11-р сарын 20-нд Улаанбаатар хотод Чулууны ууган хүү болон мэндэлжээ. Аав нь юм юманд сүйхээтэй, найз нөхдөөр хүрээлүүлсэн, дипломгүй л болохоос биш техник ой сайтай жолооч хүн байсан бол ээж нь ня-бо мэргэжилтэй нямбай хүмүүс байсан нь гурван хүүхдэд нь нөлөөлсөн болов уу. Түүний хүүхэд нас Микрт өнгөрсөн бөгөөд 23-р сургуульд элсэн орсоноо аз гэж бодож явдаг юм билээ. Эрх дураараа өссөн тэр дэггүй тархи байсан гэж багш нар нь ярьдаг. Орос багш нарт загнуулж, номын амтанд орохын хэрээр улам бүр

төлөвшиж, хааяа хэнэггүйтэн “муу” дүн авчихдаг байсан нь засарсан гэдэг.

1983 онд аавд нь Унгар дахь Монголын Элчин сайдын жолоочоор ажиллах завшаан тохиолдсон учраас гэр бүлээрээ Будапештийг зорив. Хэдийгээр хүүхэд ч гэлээ социалист систем дотроо хувийн хэвшил хосолсон харьцангуй Барууны соёл, хөгжилтэй Унгар орны нөлөөлөл түүнд маш хурдан туссан гэж хожмоо дурсан ярьсан байдаг. Ч.Ганхуяг орос хэлтэй учраас Будапешт хотын дипломат ажилтнуудын хүүхдийн сургуульд орж суралцжээ. Тэндээс англи хэлний анхан шатны мэдлэг олсон төдийгүй олны дунд биеэ авч явахад суралцан, өөрийн гэсэн бодолтой болж, ертөнцийг үзэх үзлээ тодорхойлсон болов уу. Мэдээж хэрэг орон орны дипломатчдын хүүхдүүд үе тэнгийнхнээсээ арай л өөр байсан нь ойлгомжтой.

Энэ бүхний нөлөөлөл хожмоо түүнээс илрэхийг хэн ч таах аргагүй байсан юм. Тэднийх 7-р ангид орох жил нь Монголдоо ирснээр хуучин ангидаа оржээ. 10-р ангиа 1991 онд төгсөөд Ч.Ганхуяг үе тэнгийнхнээсээ ганцаараа шахам шал өөр сонголт хийх нь тэр. Аав нь ажлаасаа гарч 1989 оноос эхлэн наймаанд мордож, Сингапураас цахилгаан бараа зөөдөг томчуулын тоонд багтсан байв. Ганц жишээ дурьдахад л Монголын анхны “Боинг” онгоцыг Солонгосоос авч ирэхэд зарим суудлыг нь авахуулж байгаад битүү ачаагаар дүүргэж хөлсөлж байсан гэдэг. Ер нь л аав, ээж хоёр нь урдаас авсан бараагаа Москва руу онгоцоор зөөж

долоон хоногт хоёр ч эргэлт хийчихдэг байсан зэрэг нь түүнийг наймаа хийх хүсэлд хөтөлжээ. Энэ саналыг аав, ээж хоёр нь зөвшөөрсөнгүй.

Гэтэл мань эр "Ажил хийнэ" гээд гэдийчихэв. Дөнгөж байгуулагдаад байсан Хөрөнгийн биржийн захирал Золжаргал Унгарт сурч байхдаа тэднийхтэй "ижий, ахай" бололцон орж гаралцаж байсан болохоор хүүгээ ажилд авахыг гуйв. Тухайн үеийн Хөрөнгийн биржийн дэд захирал Энхбаяр түүнийг ихэд дэмжсэн гэдэг. Ингэж Ч.Ганхуяг Хөрөнгийн биржийн дэргэдэх брокерийн курст 3-н сар суралцаж төгссөнөөр хамгийн залуу ажилтан нь болжээ. Уранхай шар цүнхээ оёод барьчихсан, цагаан цувтай ганган залуугийн маань анхны цалин нь 1200 төгрөг байсан бөгөөд хувцас хунар авч өмссөнөөр үеийнхнээсээ шал өөр ажил хэрэгч, чухал царайлсан хүн болж хувирсан гэдэг. Англи хэл мэддэг гээд хэлчихсэн учраас орчуулагч хийх үүрэг хүлээлээ. Ичсэн хүн юу ч хийхээсээ буцдаггүй хойно доо, өдөрт 20-30 үг цээжилсээр англи хэлийг дорхноо сурч цөөхөн орчуулагчдын нэг болж дөнгөсөн билээ. Ч.Ганхуяг төр, засгийн чухал уулзалтуудад ч орчуулга хийж байсан юм. Хөрөнгийн биржид ганцхан жил ажилласан Ч.Ганхуяг нэг л өдөр аав, ээж хоёрынхоо наймаанд туслах шийдвэр гаргалаа. Ингээд ажлаасаа гарсан өдрөө л онгоцонд суугаад Москва руу нисч байсан түүхтэй. Авч очсон бараагаа бөөндөөд мөнгийг нь тоолж авах үүрэг түүнд оногдсон нь наймааны амтыг мэдрэхэд нөлөөлсөн гэж үздэг. Рублийн ханш уначихсан

байсан учраас такси хөлслөөд багажинд нь дүүртэл рубль хийгээд явж доллараар солиулна. Нэгэнт мөнгө олж байсан болохоор ирээдүйгээ бодох нь зүйн хэрэг байв.

1993 оны хавар Ч.Ганхуяг бас л огцом шийдвэр гаргаж сурах хүсэлдээ хөтлөгдөн Унгар улсыг зорьжээ. Будапешт хотын Карл Марксын нэрэмжит их сургуульд шалгалт өгч тэнцээд банкны чиглэлээр суралцахаар болов. Уг сургууль нь нийгмийн шинэчлэл явагдсанаар Барууны сургалтын систем, арга барилаар англи хэл дээр хичээллэдэг байсан нь таалагджээ. Социализмын үед уг сургуулийг бас чиг цөөн хэдэн хүн төгссөн байдаг. Харин жилдээ 10 шахам мянган долларын зардал гаргаж төлбөртэй сурсан анхны монгол оюутан Ч.Ганхуяг болж таарсан билээ. 1993 оны 12-р сард аав нь зуурдаар өөд болсоноор бүх зүйл орвонгоороо эргэж, уй гашуу тохиолдлоо. Ч.Ганхуяг тэр үед зөвхөн өөрийгөө бус ээж дүү нараа авч явах өрхийн тэргүүний үүрэг оногдож буйг мэдэрсэн юм. Мөнх юм шиг санаж явсан хайрт эцэг нь залуугаараа өнгөрч, уй гашууд автаад байсан боловч ээж нь хүүдээ сургуулиа л төгсөхийг даалгаснаар түмэн бэрхшээл дундуур туучин 1997 онд сургуулиа бакалаврын зэрэгтэйгээр төгсч чадлаа. Монголд нэн хэрэгцээтэй байгаа банкирын мэргэжил эзэмшиж чадсан боловч түүний толгойд бизнес эрхэлж ээж, дүү нартаа туслахаас өөр бодол орохгүй байсан гэдэг. Гэтэл түүнийг 80-аад оны эхээр дээрх сургуулийг төгссөн Монголбанкны дэд ерөнхийлөгч М.Болд дуудаж уулзаад “Ойрд манай сургуулийг монгол

хүн төгсөөгүй. Би сургуульдаа бас чамд итгэж байна” гэсээр Хяналт шалгалтын хэлтэст ажилд авчээ.

“Сэргээн босголт”, “ХОТШ” банкууд дампуурах үеэр тэр хянан шалгагчаар ажиллажээ. “Сэргээн босголт” банкийг “Голомт” банктэй нэгтгэх асуудал дээр удирдлагуудтай санал зөрөлдсөн учраас тэр ажлаасаа гарах шийдвэрийг дахиад л огцом гаргалаа. Ч.Ганхуяг ажлаас гарах өргөдлөө бичээгүй шахам байхдаа “Микростарт” хэмээх жижиг зээлийн төслийн удирдагч шалгаруулж авна гэсэн зарын дагуу 100-аад хүнтэй сонгон шалгаруулалтад ороод тэнцэх нь тэр.

Уг төслийг хэрэгжүүлэхээр ирсэн НҮБ-ын ажилтан Роберт Кэйтер өмнө нь 25 нас ч хүрээгүй хүүхдээрээ шахам залуу зогсохыг хараад нүдэндээ ч итгэж чадаагүй гэдэг. Гэвч тэрбээр зориг гарган Ч.Ганхуягийг ажилд авахаар шийдсэн аж. НҮБ-ын Шадар суурин төлөөлөгч Д.Сүхжаргалмаа ч үүнийг нь дэмжжээ. Ч.Ганхуяг төслийн офис руу утсаар ярьтал “Бид хөдөө явах гэж байна. Чи одоохон вокзал дээр хүрээд ир” гэж хэлэхэд гэрээрээ орж хам хум хувцсаа сольсон болоод л яваад очиж.

Роберт Кэйтер түүнтэй хэдхэн үг солиод л хэн гэдгийг нь гадарласан уу “За, вагондоо сууцгаая” гэж хэлсэн гэдэг. Дорноговийн Хар Айраг сумыг довтолгох замдаа бичил зээлийн талаар бичсэн хоёр ном өгөв. Ч.Ганхуяг замдаа уг номуудыг уншаад НҮБ-аас хэрэгжүүлэх уг төсөл зөв зүйтэй, цагаа олсон зүйл бөгөөд төсөл дууслаа гэхэд цайллага хийгээд дуусчих зүйл биш, урт хугацаагаар хэрэгжих ажил

гэдгийг нь ойлгосон учраас сэтгэл өөдрөг байлаа. Замдаа уг төсөлдөө “Хас” гэдэг нэр өгөхөөр тохирсон боловч “Хөгжлийн Алтан Сан” гэж нэрлэлээ. Хар Айраг суманд очоод хүмүүс цугларангуут Роберт “За, одоо төслөө танилцуул” гэж тулгасан нь шууд л ус руу түлхсэнтэй адил явдал болсон юм. Азаар Ч.Ганхуяг “сэлж” чадсанаар живэлгүй гарсан төдийгүй уг төслийг цааш нь аваад явчих хүн гэсэн итгэлийг төрүүлж чадсан билээ. Мөн анхны салбараа Сайншанд суманд байгуулж ч дөнгөлөө. Ч.Ганхуяг тэр америк эрийн нөлөөгөөр өөртөө итгэлтэй болсон гэж хожмоо дурсан ярьсан удаатай. Энэ төсөлдөө Ч.Ганхуяг яагаад ч юм түмэн наст хээг билгэдэн “Хас” гэж нэр өгөх гэсэн боловч шүүмжлэлд өртжээ.

“Хөгжлийн Алтан Сан” төсөл 1999 оны 09-р сарын дундуур “Хөгжлийн Алтан Сан” нэртэй банк бус санхүүгийн байгууллага болж гэрчилгээгээ авсан юм. Түүний толгойд цаг ямагт л банк байгуулах санаа төрж, удаан судласны эцэст гүйцэлдүүлэхээр шийдэв. Тэрбээр 1997 онд найзуудтайгаа нийлж “Нэтмон” нэртэй банк бус санхүүгийн байгууллагыг байгуулсан байжээ. Ингээд 2000 онд “Хөгжлийн Алтан Сан”, “Говийн эхлэл” ББСБ, “Нэтмон” зэрэг байгууллагууд хэлэлцээр хийж “Хас Банк”-ийг байгуулахаар тохиролцож чадлаа.

Ингэж 2001 оны 12-р сарын 27-нд гурван тэрбум төгрөгийн дүрмийн сантайгаар банк байгуулах лицензээ авсан юм. “Говийн эхлэл” нь герман захиралтай байв. Харин

“Нэтмон”-ыг “Хөгжлийн Алтан Сан” худалдаж авсанаар “үгүй” болголоо.

Ийнхүү Монголын банкны системд Ч.Ганхуяг хэмээх залуухан банкир орж ирсэнээр банкны сонгодог загварыг бий болгохын эхлэл тавигдсан гэж хэлж болно. Тэр анх удаа хүүхдийн “Ирээдүйн саятан”, “Хасхүү” хадгаламжуудыг санаачилж чадсанаар 65 мянган “пацаан”-ыг хадгаламжтай болгож чадсан билээ. Ч.Ганхуяг аливаа зүйлийг өөрийнхөөрөө хийхийг хүсдэг. Тэр ч утгаараа банкаа дэлхийн жишигт нийцсэн сонгодог утгаар нь хөгжүүлж хэрэглэгчдийн итгэлийг дааж чаддаг болгохыг зорьсон юм. Тиймээс банкиг бусдад итгэл төрүүлэхүйц нээлттэй болгох зарчим баримтлахаар шийджээ. Ингэснээр хувь нийлүүлэгчдийн талаарх мэдээллийг олон нийтэд ил тод болгов. Энэ нь манай бусад банкуудад байдаггүйгээр үл барам үйлчлүүлэгчид чухам хэнд мөнгөө хадгалуулж, хэнийг баярлуулж байгаагаа мэддэггүй. Үүнийг л тэр тодотгохыг хүссэн юм. Тэр гаднаас шинэ хөрөнгө оруулагч чөлөөтэй оруулж, ажилчиддаа л гэхэд 11 хувь буюу хоёр сая долларын хувьцаа эзэмшүүлсэнээр өөриймсөг сэтгэл, дулаан орчныг бүрдүүлэх менежментийг гайхалтай бас зоригтой хийсэн билээ. Тэр ч бүү хэл Голландын нэгэн банк, Америкийн компани, сангууд хувь нийлүүлж “Хас Банк”-ны 55 хувийг эзэмшдэг байна. Энэ нь өөрөөсөө чадалтай, нөлөөтэй хүмүүсээр хүрээлүүлж ажилласнаар алдаа бага гаргаж зөв шийдэлд хүрнэ гэсэн үг.

Европын Сэргээн босголт, хөгжлийн банк л гэхэд Монголоос “Хас Банк”-инд түрүүлж зээл олгосон нь Ч.Ганхуяг аль таван жилийн өмнөөс харилцаа холбоо тогтоохоор өөрсдийгөө сайтар танилцуулж чадсаны үр дүн гэж хэлж болно. Мөн хөдөө орон нутагт банкныхаа төлөөллийг бий болгохоос гадна хадгаламж зээлийн хоршоодыг банкиндаа түшиглэж байгуулан жинхэнэ утгаар нь хөгжүүлэхийг эрмэлзэж байна. Ийм ч учраас “Хас Банк”-ны бодлого 182 суманд оччихоод байгаа аж.

Энэ ном хүний тухай болохоос бизнесийн тухай биш юм. Тиймээс түүнийг чухам хэн болохыг илүү тодотгох нь зүйтэй байх. Ч.Ганхуяг жилдээ дор хаяад нэг удаа гадаадад явж өөрийгөө хөгжүүлэхээр сургалтанд хамрагддаг. Түүнээс гадна мань эр дэлхийн олон оронд уригдаж банк, санхүүгийн талаар илтгэл тавьдаг гээд бодохоор танд нэг зүйл бодогдох биз ээ. Магадгүй тэр банк, санхүүгээс илүүтэйгээр хүний дотоод мөн чанарыг таних урлагт төгс суралцахыг эрмэлздэг юм шиг. Тэр яагаад ч юм өөртөө дэндүү итгэж сурсан байдаг. Ингэснээрээ огцом шийдвэр гаргасан ч алдах нь бага. Ч.Ганхуяг мөнгө бус хүний сэтгэлийг цуглуулж “хадгаламжиндаа хийх” зөв банкийг байгуулж чадсан Монголын хамгийн авъяаслаг банкир билээ.

Цэдэнгийн ГАРАМЖАВ



Зовлонг дааж, бэрхшээлийг сорж чадсан энэ гайхалтай эмэгтэй уул уурхайн хүнд салбарт амжилттай ажиллаж буй “Монполимет” ХХК-ийг үүсгэн байгуулжээ.

“Би баяжиж хөлжихийн тулд бус зөвхөн амьдрал ахуйгаа л өөд нь татах гэж мэргэжлийн ажлаа хийж яваа хүн” хэмээн Монголын алт олборлогч томоохон компаниудын нэг “Монполимет” ХХК-ийн захирал хатагтай Ц.Гарамжав даруухнаар өгүүлсэн. Үнэхээр ч түүний нүдэнд алт “алт” болж харагддаггүй. Ердөө л нүүрс, шохойтой адил ашигт малтмал гэж ойлгогддог. Ийм бодолтойдоо ч тэр үү алтаар гоёдоггүй. Бас шунал гээч тамаас холуур өнгөрсөн нэгэн. Түүнийг туулсан амьдрал нь ухаажуулж, үзсэн зовлон нь хатуужуулж, харин ажил нь аз жаргалтай болгодог байх. Хэлд ороогүй шахам эмээтэйгээ үлдээд хөөрхий эцгээ зовоохгүй гэхдээ хойт эхийн харцыг зөөллөхийн тулд борви бохисхийлгүй ажиллаж байсан тэр хичээл номоо ер орхиогүй юм. Аравдугаар ангиа төгсөөд арын хаалгагүйн улмаас эрчүүдийн шандсыг шалгах геологийн ангийн хуваарь оногдоход тэр гайхаагүй гэдэг. Зах зээлийн бужигнаан эхлэхэд тэрээр зөвхөн ажилтай л байж, амьдрал ахуйгаа залгуулах гэж бизнест эрчүүдийг командлан оржээ. Ажиллаж, тэмцсээр тэр өнөөдөр амжилт олсон. Гэхдээ зарим алтны компани шиг уулыг тал, талыг там болгож хэдэн арван тонноор нь олборлон хагартлаа баяжсангүй. Олсоноо бусадтайгаа хуваагаад, байгаль эхээ аргадаж мод шуугисан ногоон хөндий болгон сэргээхээр өчүүхэн ч чөлөө завгүй хөдөлмөрлөж байна.

Уул уурхайн салбарт хүч сорьж байгаа болохоор түүнийг “Төмөр хатагтай” гэж зарим нь боддог ч байдал шал

эсрэгээрээ. Амьдрал нь тэгшрэхийн босгон дээр ханиа алдаж гадаа гарч эр, гэрт орж эм болсон тэрээр бие муутай охиноо асрах гээд зав чөлөө гэж үгүй. Тэр хэрээрээ улам өр нимгэн болсоныг ойр дотныхон нь ярих юм билээ. Ц.Гарамжавын туулсан амьдрал хүнд байсан ч өнгөрсөн бүхэнд уучлалтай хандаж чадсан нь түүнийг хэн гэдгийг тодотгох биз.

Түүнд хүч хөдөлмөр, оюун ухаанаа зориулан зүтгэж бүтээсэн бүхэн нь хамгийн үнэтэй.

Зайсангийн аманд байсан 24-ийн цэцэрлэгээс эмээтэйгээ уулзах гээд оргож байсан балчир охин өнөөдөр сэтгэлийн хат, хөдөлмөрийнхөө үр шимийн хүчээр уул уурхайн салбарт эрчүүдтэй ана мана өрсөлдсөн шилдэг бизнес эрхлэгч болж чаджээ. Магадгүй гоо сайхны салоноор ч шагайх завгүй хүнд ажил нь түүний зовлон гунигийг нимгэлж, эрч хүч олгодог юм шиг санагддаг. Хоёрын хоёр “өрх”-ийг толгойлж, 400-аад айлын амь амьдралыг үүрч яваа Ц.Гарамжаваас өө хайж оролддог хүн цөөнгүй. Хар санаатнууд түүнийг “Алтан дотоож өмсдөг”, “Дарагддаггүй чөтгөр шулам” гэх зэргээр эрүүл хүний ухаанд оромгүй зүйлээр ч гүтгэж, доромжилж бичиж байсан ч энэ нь туулсан амьдралынх нь бэрхшээлийн хаана ч хүрэхгүй учраас тэр анхаарлаа хандуулж нервтээд байдаггүй. Монголын уул уурхайн тэргүүлэгч компаниудын нэг болох “Монполимет”-ийг үүсгэн байгуулагч Гарамжав Цэдэн гэдэг санхүүчийн ууган охин болон мэндэлжээ

Түүний тухай бичихийн тулд ургийн бичээсийг нь сонирхохоос өөр аргагүй. Аав, ээж хоёр нь Булганы Хан-

гал, Халиун, Сайхан сумдын уугуул, өвөг эцэг нь овоо барилдчихдаг малхөрөнгөөрчинээлэг “Харцага” Дамдингэдэг хавийн айлуудаа тэжээсэн хүндтэй нэгэн байжээ. Өвөөгийнх нь хоёр ах том лам байснаар хядлагад өртөж, хөрөнгө хогшлыг нь хураасан учраас сүйдсэн аж. Ц.Гарамжавын өвөө эсэргүүнийх гэж адлагдсаар удалгүй өнгөрсөн гэдэг. Харин эцэг Цэдэн нь багаасаа бичиг үсэг сурсан учраас 17 насандаа Халиун сумын багийн дарга хийж байгаад цэрэгт ирээд сургуульд орж хотын иргэн болсон аж. Ц.Гарамжав хоёрхон настайгаасаа аавтайгаа амьдрах болжээ. Хуруун чинээ өөдөсхөн охин, учраа олохгүй мунгинах залуухан эр хоёрт түшиг болох нэгэн буурай байлаа. Норжмаа эмээ эцэг, охин хоёрыг аяга цай, халуун хоолоор таслахгүй асран халамжлах болжээ. Эмээ нь түүний сэтгэл зүрхэнд яг л тэр үрчлээстэй, мөнхийн инээмсэглэлтэй хэвээрээ хадгалагдаж үлдсэн нь учиртай. Аав нь залуу хүн учраас насаараа ганц бие хорвоог туулахыг хүссэнгүй. Аавынхаа мотоцикльд сундалдаад тарваганд явдаг байсан, аавтайгаа хамт зуны халуун, өвлийн хүйтэнд ч хоёр сугаа сунатал түлээ хөрөөдөн, тэвхийтэл хураадаг байсан зэрэг дэндүү эртний дурсамж ч зүрх сэтгэлд нь үлдэн хоцорчээ.

Тэдний гэрт шинэ “ээж” ирснээр Ц.Гарамжав охин 24-ийн цэцэрлэгт алба хаахаар болов. Эхэндээ долоо хонуулаад авдаг байсан бол сүүлдээ 14 хонож байж л аав, эмээ хоёртойгоо уулздаг болжээ. Өөдөсхөн охиноо санасан эмээ нь түүнд ойртох санаатай Зайсанд очиж айлд амьдрах

болсон гэдэг. Тавхан настай охин эмээгээ хайж олохоор дэргэдэх хүүхдээ дагуулан цэцэрлэгээс оргож байсан түүхтэй. Гайхалтай явдал болж өглөө оргосон охин шөнө дунд эмээгээ олоод очиход багш нар нь хүлээж байжээ. Одоо бодоход бяцхан охин “хайр, энхрийлэл” эрж л оргосон өрөвдөм дүр зураг харагдана.

Тэрээр 1966 онд 4-р бага сургуульд орж “онц” суралцсан учраас нэг анги алгассан гэдэг. 5-р ангиасаа 33-р сургуульд шилжин суралцах болжээ. 17 нас хүртэл нь цуг байсан эмээ нь түүнд ертөнцийг үзэх үзэл, сүсэг бишрэл, өр нимгэн ууч сэтгэлийг суулгаж, ажилсаг нямбай байдал, хүний ая эвийг олох занд өөрийн эрхгүй хэвшүүлсэн аж. “Онц” сурлагатан Ц.Гарамжавын өрсөлдөгч нь Гэрэлмаа гэж охин. Түүнээс нэг л зүйлээр дутуу байснаа тэр өдгөө ингэж ярьсан юм. Өссөн орчин нь Гарамжавыг бүрэг ноомой болгосон учраас хүүхдүүдтэй инээж хөгжилдөх, наад зах нь үеийнхээ хөвгүүдтэй үг солих ч зүрхгүй байсан гэдэг. 10-р ангиа “онц” төгссөн Ц.Гарамжавт ЗХУ-ын Үнэт металлын инженерийн хуваарь оногдсоноор уралдаант шалгалтанд орсон боловч оноо дутсан гэснээр МУИС-ийн Инженер геологийн анги дээр буулаа. Ингэж оюутан болов. Эмэгтэй хүүхэд учраас болж өгвөл ангиа сольчих санаатай байсан боловч сүүлдээ мэргэжилдээ сонирхолтой болсноор сургуулиа амжилттай төгсчээ. Тэрээр Улсын барилгын зургийн төв институтын ЛУБЗТИ/ Геологийн товчоонд лаборантаар ажилд орж удалгүй математикийн багшийн мэргэжилтэй Нармандах

гэдэг залуутай ханилж хоёр охиноо төрүүлжээ.. Тэр үеийн залуу гэр бүлүүдэд тохиолддог том бэрхшээл бол орон байрны зовлон.

Тэд бусдын жишгээр халаасны өрөө дамжиж сүүлдээ дунд сургуулийн хичээлийн байрны хажуу өрөөнд орсоноор зах зээлтэй золгосон гэдэг. Сайн аавын хүчээр гачигдахын зовлонгүй байсан бол өөрөө амьдрал зохиосноор мөнгийг хэрхэн олох, зарцуулах ухаанд суралцаж эхэлсэнээ тэр ярих дуртай. Гурван жил мөнгө хурааж байж 1100 төгрөгөөр хөргөгч авч бөөн баяр болж байсан гээд ерөнхийдөө л тэр үеийн нэгэн хэвшмэл дүр зураг харагдана. Гэрийн эзэгтэй болсон ч тэр ажилдаа хандах анхаарлаа өчүүхэн ч сулруулалгүй, харин ч Оросоос Монголд ажиллаж байсан олон мэргэжилтэн, зөвлөх инженерүүдээс суралцаж, нөхөрлөж ажилласнаар богинохон хугацаанд ахлах лаборант, техникч, шалгагч инженер, лабораторийн эрхлэгч, эрдэм шинжилгээний ажилтан болж гуравхан жилийн дараа буюу 1983 онд Москвагийн их сургуульд явж суралцаад “Хөрс судлаач”-аар мэргэшиж, диплом өвөртлөв. Тэрээр Москвагийн их сургуульд суралцсанаараа өөрийгөө хөгжүүлж, нүдээ нээсэн гэж үздэг. Ц.Гарамжавыг ингэж хурдан дэвшиж, ЗХУ-д мэргэжил дээшлүүлэхэд зарим нэгэн барьцаж, атаархах гээд юм юм болж байсан ч тэр ач холбогдол өгдөггүй байсан нь улам хөгжихийн эх үндэс болжээ. Мөн 1994 онд Итали улсын Ром хотод Ашигт малтмалын олон улсын гэрээ эрхийн мэргэжилтнээр мэргэшин суралцжээ.

Түүнийг 17 настайд хайрт эмээ нь бурхан болсон бол аав нь 1990 онд нас барсанаар өмөг түшиг нь нурсан. Гэвч сайхан ханьтайн буянаар тэр зовлон гунигийг дааж өнгөрүүлсэн аж. Зах зээлийн бужигнаан эхлэж УБЗТИ задарлаа. Институт дотроо арван хэдэн пүүс болж задрах нь тэр. Тэдний лаборатори ч гэсэн Хөрс судлалын пүүс болж биеэ даалаа. Тэр цаг бол 1988 оны сүүлч, 1989 оны эхэн үе. Харин 1991 оноос пүүс гэхээ болиод хоршоолол, 1992 оноос компани болон хувирав.

Хамт олон нь Ц.Гарамжавыг эхнээсээ л захирлаар сонгосон нь нэгийг хэлэх байх. Компанидаа “Мөнхмандах” гэсэн билэгдэлтэй нэр өгч зах зээлд “шалгалт” өгөхөөр боллоо. Бизнесээ худалдаа, геологийн шинжилгээ судалгаа, хайгуулын чиглэлээр хэмээн тодорхойлсон боловч компаниа хэрхэн санхүүжүүлж явах вэ гэсэн асуудал Ц.Гарамжав захиралд хүндхэн сорилт болсон аж. Компанийн зорилго геологийн хайгуулын ажил боловч улс орны эдийн засаг уналтын байдалд орсон учраас үндсэн чиглэлээ хэсэг хугацаанд орхихоос өөр аргагүйд хүрчээ. Хүмүүсийнхээ цалинг тавихын тулд арга буюу наймаанд орох нь тэр. Тэд өөрсдийн гараар халбага, сэрээнээс эхлээд хөнгөн цагаан цуглуулан ганц машиныг урагшаа гаргах жишээтэй. Яаж зээл авахаа ч мэдэхгүй болохоор өөрсдөө цуглуулсан нь тэр.

Гурил, будаа нүдний гэм болж, картанд орчихсон учраас хөнгөн цагааныхаа оронд хүнс авч ирж зарна. Энэ нь сүүл рүүгээ нэмэгдсэн ч цалин тавихаас хэтрэхгүй. Ком-

панид арваад хүн сэтгэл нэгдэн ажиллаж байлаа. Харин дөрвөн хүн хувь нийлүүлээд компаниа хувийн болгожээ. Мөнгө нийлүүлж, хувь хүнээс зээлж, дараа тооцоогоор хөнгөн цагаан авдаг байсан нь хоёр машинтай болгосон ч гэлээ дөнгөж л гол зогоож байсан гэдэг. Сүүлдээ зээл авч бизнес хийдэг гэдгийг ухааран ХОТШ банкинд хандсан боловч бүтсэнгүй. Ингэж зээл хөөцөлдсөөр 1993 онд Баянзүрх дүүргийн “Найрамдал” банкнаас 10 саяын зээл авсанаар байдал шал өөр болох нь тэр. Хятадаас электрон бараа зөөж Орос руу гаргаж, Оросоос чихэр, жимс зөөх зэргээр бизнес эрхэлж зээлээ төлж сурав. Ингэснээр мөнгө нь өсч, бага боловч ирээдүй харагдлаа. Компаниа өөрчлөн байгуулж 1994 онд “Монполимет” болгон өөрчилжээ. Уг нэр нь үндсэн мэргэжлийнхээ ажил, чиглэл зорилгоо сануулсан үг юм. Энэ маягаар наймаа хийсээр 1995 он гэхэд 70-аад сая төгрөгтэй болж дөнгөв. Олон жил халаасны өрөө хэссэнийхээ хувиар хоёр өрөө байртай болж, амьдрал ахуйгаа өөд нь татаад “Одоо л нэг жаргах нь уу” гэтэл авааль нөхөр нь нас барсанаар өрх толгойлох давхар үүрэг ноогдлоо.

Бага охин нь бие муутай, том охин нь дунд сургуульд. Ийм л нэгэн хүндхэн дүр зураг таны санаанд бууж байгаа биз. Ямар сайндаа л зовлонгийн эргүүлгээс нэгнийгээ ч гэсэн гаргахын тулд 14-н настай балчир охиноо америк багшид нь даатгаад АНУ руу сургуульд явуулсан байдаг. Энэ бол ёстой эх хүний аргаа барсан үйлдэл байлаа. Өдөржин ажиллаад орой нь ирж охиноо асрана. Хол явуулсан ууган

охин руугаа хааяа ярьж бага ч болов санаагаа амраана. Энэ үеэр уул уурхай сэргэх хандлага ажиглагдсан учраас 1995 оноос Сэлэнгэ аймгийн Хүдэр суманд нэлээд хүндхэн газар хайгуул хийж эхэлжээ. Энэ нь алдаа байлаа. Судлагдсан ордууд байсаар атал хэл амгүй гээд тийшээгээ зүглэснээр хуримтлуулсан мөнгөө үрээд л зогссон түүхтэй. Бага зэрэг металл олдсон боловч олборлолт явуулах ямар ч нөхцөл, бололцоогүй байсан учраас мөнгөө дуусгаад л орхив. Ингэж алдаж байсан ч гэсэн их туршлага хуримтлуулж, яаж хөрөнгө оруулалт олох, цаашид компаниа хэрхэн хөгжүүлэх талаар өдөр шөнөгүй төлөвлөн боловсруулж, эдийн засгийн тооцоог хэдэн арваар нь хийдэг байжээ.

Хамгийн гол нь “Мөнгө хаанаас босгох вэ?” гэсэн “хайгуул” хийх болсон нь нүдээ олсон хэрэг байлаа. 1996 онд Заамарт олборлолт явуулж байсан “Эрдэс” гэдэг улсын үйлдвэрийн газар их хэмжээний нөөцтэй атлаа ашиглаж дийлэхгүй байгаа нь анхаарал татжээ. “Эрдэс”-ээс бага хэмжээний газар түрээсэлж, олборлосон алтаа өгч ялимгүй ашиг олох болов. “Энэ зөв сонголт болсон” гэж өдгөө Ц.Гарамжав захирал ярьдаг нь ортой. Банкнаас зээл аваад техник түрээсэлж, ажилчин элсүүлснээр олборлолт явуулахад дөхөж очив. Тэр үед чөлөөтэй байсан Р.Гаваа генералд хамтран ажиллах санал тавьж уурхайнхаа даргаар авч Батлан хамгаалах яамнаас нуувч ухдаг техникүүдийг мөн л түрээслэн ажиллаж үзжээ. Уулын ажлыг цэргийн техник барсангүй. Ямар сайндаа л “Монпулемёт”-ынхон гэсэн хоч

хүртэж байхав. Энэ нь ядмагхан арга байв. Тэр үед дизель түлш, цахилгааны үнэ хямд, цалин бага учраас зардал бага гардаг байлаа. “Бид сайн техниктэй болох хэрэгтэй” гэсэн хатуу зорилтыг тавьжээ. Ингэж байтал Монголд уул уурхай хөгжиж байгаа сургаар “CAT”, “Komatsu”-гийн хүчирхэг техникүүд орж ирлээ. Дээрх компаниуд алт олборлогчдын ажилтай газар дээр нь танилцсанаар “Монполимет”-д лизингээр техникээ өгөхөөр болов. Ингэж АНУ-ын “CAT”-аас 12 ширхэг хүчирхэг эксковатор, бульдозеруудыг удаан хугацааны лизингийн зээлээр авч техниктэй болжээ.

“Эрдэс”-ийг тав хувааж хувьчилсанаар “Монполимет”-д нэг тонн нөөцтэй хэсэг оногдох нь тэр. Энэ бүхний үр дүн дороо л гарч 1997 онд 100 кг алт олборлож чадсан юм. Тухайн үедээ тэрээр Заамарт сүсэглэж амьдрах нь өлзийтэй гэдгийг ойлгосон ажээ. Ц.Гарамжав хэдийгээр эрчүүдтэй ана мана өрсөлдөн уул уурхайн салбарт бүсгүйчүүлээс бараг ганцаархнаа зүтгэдэг ч эмэгтэй хүн учраас нулимс унагах тохиолдол цөөнгүй гардаг. 1998 онд “Komatsu”-гаас хоёр сая долларын техник лизингээр авчихаад зээлээ төлж чадалгүй орд газар, техникүүдээ алдаж өөрийн эрхгүй нулимс унагаж байжээ. Магадгүй эр хүн байсан бол хөмсөг зангидаад л өнгөрөх байсан биз.

Тэрээр уйгагүй хөдөлмөрлөөд байвал тэнгэр бурхан хэзээ нэгэн цагт харж үзнэ гэдэгт итгэдэг. Тэнгэр бурхан ч түүнд тунудалгүй “элч”-ээ илгээсэн билээ. Тэдний ойролцоох Тосонгийн ордыг тендерээр авсан Арманд гэгч канад өвгөн

таван сая долларын хөрөнгө оруулсан боловч удирдлаганд нь ажиллаж байсан монголчууд хулхидаж, мэргэжлийн бус хүмүүс ажиллуулсанаар алдагдалд ороод байжээ. Арманд үе үе хэн “Монполимет”-ийн уурхай дээр ирж хараад л зогсчихно. Нэгэн удаа сайхь өвгөн ам нээж “Та нар сайн ажиллаж байна. Манай орд газарт олборлолт явуулаад 60 хувийг нь авцгаа. Надад 40 хувь л хангалттай” гэсэн санал тавих нь тэр. Уг саналыг дотроо нэлээд ярилцсаны эцэст хүлээж авахаар болж хамтран ажиллах гэрээгээ хийжээ. Харамсалтай явдал болж мөнөөхөн Арманд өвөө төдөлгүй нас барав. Монголчуудад мөнгөө луйвардуулсан золгүй өвгөн сэтгэлээр унаж, их ганцаардаж байсан нь ийм байдалд хүргэх шалтгаан болсон бололтой. Арманд гуайг өнгөрсний дараагаар хамт ажиллаж байсан хүмүүс нь “Монполимет”-ийг хөөж, бараг л “Бид өв залгамжлагч” хэмээн шүүхдсэн боловч өөрсдөө бурууджээ.

Тэр үед “Монполимет” шинэ техник, технологи аваад хөрөнгө оруулалт хийж эхэлсэн байлаа. Нэн ялангуяа гурав, дөрвөн давхар байшин шиг том, усан дотор явдаг Драг хүртэл захиалсан байв. Захын нэгэн канад эр л 10-аад тоннын нөөцтэй орд эзэмшиж байхад үндэсний компаниуд гадныхнаас газар түрээслэж байсан нь үнэхээр гутамшигтай хэрэг гэж үзэж болно. “Хаа очиж Арманд гуай сайхан сэтгэлтэй хүн байсан” гэж Ц.Гарамжав дурсах юм билээ. Мэдээж хэрэг томхон ордтой болсон учраас Ц.Гарамжавын хувьд үйлдвэр барих их хэмжээний хөрөнгө оруулагч хайх ажилд

орлоо. Японы “Иточу” корпорациар дамжуулан хөрөнгө оруулагч олсоноор “Тосон алт” гэдэг компани байгуулж, хоёр ч драг барих ажилд оров. Драг гэдэг нь бүх ажлаа гүйцэтгэдэг гурав, дөрвөн давхар байшингийн хэмжээтэй усанд хөвөгч техник гэж хар ухаанаар ойлгож болно. Энэ бол монгол хүний менежментээр анх удаа баригдсан, шинэчилсэн технологитой драгийн үйлдвэрүүд байлаа. Драгийн үйлдвэрийг барихад ОХУ-ын Генэнергомонтаж, Енисейзолотоавтоматика зэрэг хүнд үйлдвэрүүд, угсралт монтажны компаниудтай хамтран амжилттай ажиллажээ.. Уул уурхайн салбарт монгол хүн шинэ технологитой драгийн үйлдвэрийг амжилттай удирдан барьж байгуулсныг үнэлэн түүнд оросууд “ОХУ-ын уул уурхайн тэргүүний ажилтан” цол, тэмдэг олгосон аж.

Худалдааны салбараа тийм ч их өргөжүүлж чадсангүй. Үнэхээр мэргэжил дутсан гэдэг. Харин 2004 оноос барилгын салбарт бизнес эрхлэхээр шийдэж Хятадтай хамтарсан компани байгуулсан боловч түншүүд нь итгэл алдсанаар дангаараа ажиллахаар шийдсэн байна. Хятадууд аль болохоор хямд өртөгтэй материалаар хийхийг зорьж, Европын стандартад нийцсэн барилга босгож чадахгүй нь тодорхой болжээ. Мөн сантехникийн ажлыг хятадууд нутагтаа ч гэсэн муухан хийдгийг олж мэдсэн аж. Удалгүй түүний удирдсан барилгын “Нар-Урт” компани нь 40 мянгатад 96 айлын сууц барьсан нь өндөр чанартайд тооцогдож 2006 оны шилдэг 10 барилгын нэгээр шалгарчээ. Ер нь тэрээр ямар ч ажлыг нэг-

дүгээрт яс чанартай, хоёрдугаарт чин сэтгэлээсээ хийхийг зорьдог нэгэн ажээ. “Монполимет” компани байгуулагдсан цагаасаа хойш улсад 15 гаруй тэрбум төгрөгний татвар төлсөн нь багадах үзүүлэлт биш. Тэр олон сая долларын зээл авсан болохоор ашиг, орлогоосоо одоо ч гэсэн төлсөөр байгаа. Тэрээр “Даахгүй нохой булуу хураана” гэгчээр сувьдаг сэтгэл өвөртлөн олон арван орд газрын лиценз цуглуулсангүй.

“Шунал ихэдвэл шулам болно” гэдэг үгийг өөртөө болоод хамтран ажиллагсаддаа байнга сануулж байдаг. Хамтран ажиллагсад нь өдгөө амьдрал ахуйгаа өөд нь татаж, орон гэрээ байгуулан, санхүүгээ бүрэн шийдэж чадсанд тэр сэтгэл тэнүүн явдаг. Түүнд цөхрөх үе олон тохиолдож байсан. Даанч уул уурхайн салбар түүний мэргэжил учраас орхиж чадаагүй. Тэгэхлээр тэр ашиг олж, баяжих гэж алт олборлоогүй нь харагдаж байна.

Ц.Гарамжав гарын арван хуруунд багтамгүй олон ах, дүүтэй. Өөрийгөө тэдэндээ туслах ёстой гэж боддог. Ёстой л “Эвтэй байхдаа хүчтэй” гэгчээр тэр өдий дайны амжилт гаргаж байж энэ олон айл өрхийн амьдрал ахуйг өөд нь татаж яваа гэж болно. Гэхдээ зүгээр сууж байхад нь мөнгө өгөхийг тэр тэвчдэггүй. Зүгээр олдсон юмыг хүн хайр гамтай зарцуулдаггүй гэж боддогоос тэр.

Энэ бүхнийг бий болгох гэж тэр олон ч удаа “УАЗ-469” машинаар шөнө хөдөө хээр явж замаа хороон өдөр нь ажлаа хийж явдаг байсан.. Дашрамд сонирхуулахад

тэр техникт үнэхээр дуртай болжээ. Цаг ямагт хүчирхэг техниктэй харьцсан нь сувдан цагаан өнгөтэй “Infinity”, “Лэнд Круизер” зэрэг их гарын хүчирхэг жийпүүд хөлөглөдөг болгосон байх.

Зарим нэгэн сувьдаг сэтгэлтэй, увайгүй хүмүүс түүнийг бүсгүй гэдгээр нь элэг барьж, завших оролдлого хийх нь бий. Ц.Гарамжав шударга бус явдлын эсрэг шүүхээр тэмцээд ч алт ухаж баяжсан төрийн өндөр дээд албан тушаалтны өмнө хүчин мөхөсдсөн удаатай. Заамарт “Монполимет”-ийн ойролцоо алтыг тонн, тонноор олборлодог томоохон компани нөөцөө дууссан учраас нэгэн боломжийн санал тавьжээ. Тэр үеэр Ц.Гарамжав болон түүний нөхөд Тосонгийн уурхайдаа мөнгө олох гээд тавхайгаа эргэтэл гүйж байсан цаг. Эзэн нь хожмоо нам байгуулж парламентад суух болсон тус компанийнхан нөөцөө шавхчихаад “Та нар хорин хэдэн сая доллар эрээд яах юм? Ерөөсөө манай техникийг хүмүүстэй нь ав” гэж хэлэх нь тэр. Энэ санал дараагийн ажилтай золготол хүнээ ажилтай байлгаж, эвдэрсэн техникээ засуулж авах санаа байсныг Ц.Гарамжав огтхон ч гадарласангүй. Бодож бодож уг саналыг хүлээн авч худалдааны гэрээ хийв. Урьдчилгаа болох их хэмжээний мөнгийг банкнаас зээл авч төлснөөр техник, хүн хүч нь “Монполимет”-ийнх болж хувирлаа. Ажилд гарах гэтэл техник нь ажилладаггүй гэнэ. Ихэнх нь ашиглалтын хугацаа нь дуусч эвдэрсэн техник байх нь тэр. Ингээд Японоос өндөр үнэтэй сэлбэг захиалан авч засварлаж эхэллээ. Тавдугаар сард авсан техникүүдээ

их хэмжээний мөнгө заран зассаар есдүгээр сард ажилд гаргаад байтал нөгөө худалдсан компанийнхан техникүүдээ буцаагаад булаагаад авчихсан гэдэг. Тэр хар өдөр бол 2001 оны 09-р сарын 30-н байлаа. Үүнээс хэдхэн хоногийн өмнө террористууд Нью-Йоркийн ихэр цамхагийг сүйтгэсэн билээ. “Монполимет” ч мөн “террорист” халдлагад ингэж өртжээ.

Урьдчилгаа мөнгө болгож хоёр сая долларын зээл банкнаас аваад төлчихсөн, тэгээд ч олон зуун саяын үнэтэй сэлбэг тавьчихсан байхад л улаан цайм булааж аваад сохор зоос ч өгөлгүй орхилоо. Тэр үеэр Ц.Гарамжавын ойр дотных нь хүн нас барж уй гашуутай байхад дээрэмдүүлсэн нь бүр ч хүнд цохилт болов. Ц.Гарамжав худалдааны гэрээ байгаа, тэгээд ч хоёр сая доллар урьдчилаад төлчихсөн учраас учрыг нь олоод, хужрыг нь тунгаагаад өгөх байх хэмээн шүүхэд ханджээ. Харамсалтай нь тэр эрх мэдэл, хөрөнгө чинээтэй эрхэмд Монголын шүүх үйлчилж, бүсгүй хүнийг элэг барилаа. 2001-ээс 2005 он хүртэл шүүхдэлцсээр эцсийн шийдвэр гарахад шүүхээс “Танайх техник түрээсэлсэн юм байна. Хоёр сая доллар чинь түрээсэндээ таарсан. Харин ч та нар нэмж 100 сая төгрөг төлөх ёстой” гэсэн шийдвэр гардаад ёстой л дээшээ тэнгэр хол, доошоо газар хатуу гэгч болжээ. Ингэж тэр Монголын өнөөгийн шүүх гэдэг хэн нэгэн хүнд худалдагдаж, шударгаар явсан ардыг хэрхэн хохироодгийн үлгэр жишээг ойлгожээ. Гэвч тэр цөхөрч сэтгэлээр унасангүй. Энэ явдлаас амьдралын бас нэг их сургуульд суралцаж, энэ их алдагдлыг ердийнхөөсөө хэд дахин ухаан, хөдөлмөр

зарцуулж байж зөвхөн өөрөө л нөхөн засахаас өөр замгүй гэдгийг хатуу ойлгосон гэдэг. Үүнээс болж өр нь нэмэгдэж хүнд байдалд орсон. Их ч бодож, их ч ажилласны үр дүнд дампуурлын хүнд байдлаас компаниа гаргаж чадсан билээ. Одоо нэгэнт алдагдлаас гарсан болохоор дээрх луйварчдыг тэр уучилсан. “Хэзээ нэгэн цагт тэд надаас уучлалт гуйна гэдэгт итгэдэг” хэмээн Ц.Гарамжав хатагтай ам алдсан удаатай. Тэгэхлээр тэр, хүний дандаа сайн сайхан, гэрэл гэгээг олж харахыг хүсдэг байх. Тиймдээ ч “Санаа зөв бол заяа зөв” гэж хамт олондоо, үр хүүхдүүддээ сургадаг.

Тэр өөрийгөө эмэгтэй хүн гэдгээрээ сул дорой гэж огтхон ч боддоггүй. Хэрвээ тэр өөрийгөө эр хүн байсан бол энэ их зовлонг тэвчиж чадалгүй архи дарсанд автаж, үр хүүхдээ зовоох байсан ч байж магадгүй гэж ярьдаг. Иймэрхүү нүцгэн үнэнийг эрчүүд бид үгүйсгэж чадахгүй нь. Ц.Гарамжав уул уурхайн мэргэжлийн хүн, нөгөөтэйгүүр эмээгээсээ сүсэг бишрэл, байгаль дэлхийгээ хайрлах ухаан олсон болохоор нөхөн сэргээлтийг технологийн зөв горимоор хийж, унаган төрхийг нь сэргээх талаар их ажил хийж байна. Үүнийг улсаас анхаарч “Шилдэг нөхөн сэргээгч компани”-ар гурван жил дараалан тодруулжээ. Түүний амжилт олсон гол хүчин зүйл нь зовлон даах сэтгэлийн тэнхээ, амьдралын төлөө зорилготой тэмцэж чадсаных болов уу.

Тэр гоо сайхнаар ч орох завгүй явдаг. Тэрээр алтыг “алт” болгож хардаггүй. Энэ бүхэн түүнийг шунаг сэтгэл буюу нүглээс авардаг гэж сүсэгтэй эмээгийн эрх ач Ц.Гарамжав

ярьсан удаатай. Мөнгийг зөвхөн хэрэглээ гэж боддог энэ хатагтайн хэрэглээ бусад эмэгтэйчүүдийнхийг бодвол хавьгүй бага. Түүний гоёл бол ажил мэргэжил нь гэж ойлгож болох талтай. Мэргэжлийн бус салбарт бизнес эрхлэхээсээ “эмээдэг” энэ бүсгүй 400 гаруй хүнийг ар гэр, амьдралтай нь нуруундаа үүрч явна. Амьдралын хүндэд хатуужиж, хүнд үйлдвэрийн салбарт зүтгэдэг түүнийг хатуу чанга, хашгичиж гуагачсан нэгэн хэмээн бодвол та эндүүрчээ. Харин ч тэр зовлон үзсээр бүр эсрэгээрээ өр зөөлөн хүн болж төлөвшжээ.

“Хүн хүнээрээ байх”-ыг шаардаж ажилладаг энэ эмэгтэй хүнийг уучилж чаддаг байхыг бусдаас хүсдэг. Мөн зөөлөн нялцгай, сул дорой, арчаагүй эрчүүдийг үзэн яддагаа ч нуудаггүй. Ер нь түүний амьдралд бусдаас нуугаад байх луйвар, худал хуурмаг зүйл байдаггүй болохоор сэтгэл хангалуун явдаг гэнэ. Түүний бас нэгэн бахархал бол ажилчдынхаа амьдрал ахуйг дээшилж байгааг харах явдал аж. “Би” гэж ярихаас татгалздаг энэ эмэгтэй бурхан байдаг гэдэгт гуравхан настайгаасаа итгэдэг болжээ.

1994-1995 онуудад АНУ-ын ИНМЕХ сургалтын төвтэй хамтран оюутан сурагч солилцооны программд 16-18 насны анхны 28 охид хөвгүүдийг суралцуулахаар явуулсан байна. Өнөөдөр тэдгээр залуус бүгд өндөр боловсрол эзэмшин сайн явцгааж байгаад нь тэр хамгийн баяртай явдаг.

Тэрээр эмэгтэй жүдо, самбогийн бөхчүүдийг олон жил дэмжсэн, Заамар сумын төвийн барилга байгууламжуудын

дулаан хангамжийг засч сайжруулсан,, Дашинчилэн суманд бага сургууль барихад нь туслаж, орон нутгийн иргэдэд амьдрал ахуйгаа дээшлүүлэхэд нь хүнсний ногоо тариалах, малжуулах, сааль сүү боловсруулах, эсгий хийх, хайрга чулуу ашиглан хавтан үйлдвэрлэх жижиг дунд үйлдвэрлэлийг дэмжих төслүүдэд хөрөнгө оруулалт хийж, одоо 700-аад хүүхэдтэй Заамарын дунд сургуулийн хичээлийн болоод дотуур байрыг засварлаж байгаа ажээ.

Ц.Гарамжав “Хүнд өгөх хамгийн том бэлэг бол итгэл” гэж ярьдаг нь ажилчдаа сайтар ойлгож чадсаных. Яагаад ч юм уншигч танд Ц.Гарамжавыг магтаад байгаа юм шиг санагдах байх. Магтаж, бахархахаас аргагүй хүн ховороос л тэр шүү дээ. Тэр зовлон, гуниг, саад бэрхшээлийн өмнө сөхрөх бус сөрж амьдарсан нь гайхалтай. Зовлон түүнийг ухаажуулж, хат суулгаж, ажил хөдөлмөр жаргалтай болгожээ. Харин тэр ажилгүй гэртээ сууж, дэлгүүр хэсч, хов жив ярьсан “жинхэнэ эмэгтэйлэг” төрхөндөө орвол зовлонтой нэгэн болж хувирна. Түүнийг “Муухан эр хүнээс дээр” гэж хэлмээргүй санагдана. Харин “Тэр бүх хүнээс дээр” гэсэн мунхагдуу атлаа сэтгэлээсээ хэлсэн тодорхойлолт илүү нийцэх болов уу.

Жүнгүүгийн ДАШ



**Насаараа цэрэгт алба хаасан энэ эр техникийн зах
“Да хүрээ трейд” ХХК-ийг үүсгэн байгуулжээ.**

Огт байхгүй юмыг шинээр бий болгоно гэдэг нээлт. Энэ нь нэн ялангуяа бизнест томоохон ололт бас ашиг авчрах нь бий. Тийм ч учраас бизнесмэнүүд аль болох шинэлэг, цоо шинэ зүйлийг бий болгохоор мөнхийн эрэлд хатаж байдаг. Ардчилал, зах зээлд дөнгөж хөл тавьсан шинэ Монголын худалдаанд машин, техник, сэлбэг хэрэгслийн төрөлжсөн зах бүү хэл ганц лангуу ч бараг байсангүй. Энэ эрэлт, хэрэгцээг насаараа Батлан хамгаалах салбарт алба хашиж, аж ахуйн ажлаас хол хөндий явсан нэгэн эрхэм л түрүүлж харж чадсан билээ. Ингэснээрээ өдгөө бидний хэлж заншсанаар Техникийн зах буюу “Да хүрээ” зах үүсч бий болсон түүхтэй.

Машиныг гар дээрээс самар мэт зарж болдгийг монголчуудад ойлгуулсан эрхэм бол “Да хүрээ трейд” ХХК-ийн Ерөнхий захирал Жүнгүүгийн Даш бэлгөө. Тэр тухайн үед хувьдаа автомашин бүү хэл унадаг дугуй ч үгүй техникээс хол хөндий хүн байсан. Тэгсэн атлаа...?

Тэгвэл энэ сийрэгхэн ухаантай эрийн хар бага нас халуун залуу үе бизнесээ хэрхэн босгосон хийгээд, ямар менежментээр удирдаж чаддаг нь танд сонин санагдах нь дамжиггүй. Ирээдүйн техникийн захын босс 1945 оны зун Өмнөговь аймгийн Манлай сумын нутагт малчин бүсгүйн бутач хүү болон мэндэлжээ. Түүнийг ганц бие нагац ах Жүнгүү нь өөрөөрөө овоглон өсгөж, эрийн цээнд хүргэсэн нь аавын орон зайг нөхөж чадсан гэлцдэг. Аавгүй өсөхийн зовлон их. Гэлээ ч Ж.Даш хар багаасаа л өрх гэрээ авч явах,

бие даан шийдвэр гаргах, бас чиг айл амьтны ах дүүгийн үгийг өөртөө шингээснээр зөв явах ухааныг эзэмшсэн нэгэн билээ.

Тэр сургуульд орсон цагаасаа л гэрээсээ холдон бие дааж амьдрах чадварт суралцсан нь өнөөгийн нялх нялзрайгаараа өтөлдөг хүмүүст дэндүү сургамжтай мэт санагдана. 10 настайдаа буюу 1955 онд Манлай сумын бага сургуульд орж суралцан улмаар 7-р ангиа Цогтцэций сумын дунд сургуульд төгссөн аж. Тэр хар нялхаасаа л дотуур байраар хүмүүжсэн нь нэг талаас бие дааж амьдрах чадварт суралцсан ч гэлээ, нөгөө талаасаа хайхрах хүнгүйн уршгаар амиа алдах шахсан гашуун түүх ч бас бий.

1961 оны 11-р сарын эхээр дотуур байрны хүүхдүүдийн дунд гэдэсний тиф гэгч халдварт өвчин тархсан нь Дашийг ч тойрсонгүй. Өвөлжин, хаваржин хэвтэрт байж бие нь суларсан хүү хаврынхаа шалгалтын үеэр хуулж байгаад багшдаа баригдаж сургуулиас хөөгдсөн гэдэг.

Зэргэлдээ Манлай суманд мал маллаж байсан ээж болон ах Жүнгүү нь ч ирж хөөцөлдсөнгүй. Ингээд л долоодугаар ангиа төгсөх нь тэр. Даш үнэн хэрэгтээ сурлага сайтай, бичигт үсэг ч дориун ер нь л сургуулиас хөөгдөөд байхааргүй хүүхэд байсан гэж багын найзууд нь ярьдаг юм билээ. Үүнийг батлах томоохон бодит жишээ бий л дээ. Түүнийг долоодугаар ангиасаа гарангуут нь сумын захиргаа санал тавьж бичээчээр авч ажиллуулсан гэдэг. Тухайн үедээ боловсон хүчин цөөн байсан нь үнэн боловч бичиг

үсэгт бүх нийтээрээ суралцаж байсан цаг. Даш бичээчээр ажиллах нэгхэн жилийн хугацаандаа албан бичиг төлөвлөх гээд л төрийн ажлын дөртэй болсон юм. Үүнийг нь ч тухайн үеийн удирдлагууд нь үнэлэн сумын Монголын Хувьсгалт Залуучуудын Эвлэлийн үүрийн даргаар томилж 400 төгрөгний цалин олгох болсон нь хэр хурдан хугацаанд хөгжиж чадсаныг нь илтгэнэ. Ингэж сумын удирдлагуудын нэг болжээ.

Ингээд 1968 оны зун цэрэгт татагдав. Сумын удирдлагууд болон аймгийн эвлэлийн хорооныхон түүнийг цэрэгт явуулахаас татгалзсан боловч өөрөө зүтгэсээр байгаад явсан нь нэгэн насныхаа амьдралтай золгохын эхлэл байсан юм. Цэрэгт татагдаж Улиастайн Эрдэнэтолгойд 016-р ангид алба хаах болсоноор энэ л газраа өнөөдрийг хүртэл насыг барж байгаа нь гайхалтай тохиолдол буюу. Цэргийн албанд ирээд нөгөөх л гэрлийн хурдаар дэвшдэг гайхалтай тавилан нь бас давтагдав. Долоохон хонож байсан шинэ цэргийг штабын бичээчээр томилжээ. Тэр үеийн штабын бичээч нь тамга барьж, чөлөөний хуудас бичихдэг мундаг том эрх дархтай амьтан байлаа.

Угийн даруухан, хүмүүжилтэй цэрэг олдсон боломжийг хувьдаа ашиглах байтал тэгсэнгүй. Тийм ч учраас офицер, удирдлагууддаа үнэлэгдэн цаашаа явах замаа зассан гэлтэй. Тэр хугацаат цэргийн албаа гурван жил хаах ёстой атал цэрэгт ирээд ганцхан жилийн дараа л офицер болон дэвшиж бага дэслэгчийн мөрдөс зүүсэн гэдэг. Энэ бол 1969

оны 1-р сар. 016-р ангийн эвлэлийн үүрийн даргаар ажиллаж эхэллээ. 016-р ангидаа гурван жил орчим ажиллаад 1972 оны 9-р сард Зүүнбаян нэгтгэлийн Эвлэлийн хороон даргаар дэвшин ажиллах болжээ. Зүүнбаянд хоёр жил ажиллаад 1974 оны 8-р сард Армийн улс төрийн газарт эвлэлийн ажлын хэлтэст зааварлагчаар дэвшлээ. Улмаар 1988 онд тусгай тасгийн даргаар томилогдож улс төрийн ажилд шилжжээ. Энэ үеэр Улс төрийн дээд сургуулийг оройгоор төгссөн гэдэг.

Ер нь 7-р анги төгссөн хүн ингэж гэрлийн хурдаар дэвшиж, ахлах офицер болж байсан түүх ховор байдаг биз. Тэрбээр дэд хурандаа цолтойгоор 1990 оны 5-р сард тэтгэвэрт гарчээ. Энэ үе бол Монгол орон нийгмийн байгууллага солих гээд ид бужигнаж байсан ороо бусгаа цаг билээ. Ер нь Ж.Дашийг арми ингэтлээ үнэлж байсан нь энэ хүн ажилдаа хэрхэн хандаж, биеэ зөв авч явахын үлгэр жишээг харуулж чадсан нь ихээхэн нөлөөлсөн гэж хэлж болно. Харин тэр хар багаасаа л хэмнэж, өчүүхэн бага мөнгийг ч хүргэж хүртээж чаддаг чадвараа л улам хөгжүүлснээс бус аж ахуй болоод техниктэй холбоотой ямар ч ажил эрхэлж байгаагүйг армитай холбогдсон амьдрал нь бэлээхэн нотолж байна. Түүнийг хэн бэ? гэдгийг хувийнх нь амьдралаас сонирхолгүйгээр танина гэдэг хэцүү.

Тэрбээр 1976 онд цэргийн эмнэлэгт ажиллаж байсан Сарантуяа гэдэг хоёр хүүхэдтэй эмч бүсгүйтэй ханилж байгаад 1990 онд хоёр тийшээ болсон гэдэг. Ж.Даш хоёр

хүүхдийн гарыг нь ганзаганд, хөлийг нь дөрөөнд хүргэж өгсөн төдийгүй одоогийнхоо ханийн дөрвөн хүүхдийг ч мөн төрсөн эцгийн хайраар хоолных нь захад хүргэж, бизнесээ өвлүүлэх сэтгэл өвөрлөж яваа нь хүний чанар сэрүүдсэн энэ цагт ховорхон зүйлийн нэг билээ.

Армийн алба хаагчид эрт тэтгэвэрт гардаг хуулиар 45 насандаа ажилгүй болсон Ж.Даш хэдэн сар сайхан амарчихаад уйдаах талдаа оржээ. Тэр үеэр найз Цэрэнбаатар нь Найрамдлын районы даргаар ажиллаж байсан учраас гэртээ зүгээр суух нь там гэж ойлгосон Ж.Даш түүнд бараалхжээ. Цэрэнбаатар дарга түүнд,

- Чи зүгээр сууж байдаг нь тоогүй. Шар хаданд байрлалтай хүнсний захыг удирдаж ажилла хэмээн нөхөр ёсны үүрэг өгөв. Түүнийг эргэлзэнгүй хандахад найз Цэрэнбаатар нь хотын дарга байсан Л.Энэбиш агсантай уулзуулжээ. Л.Энэбиш дарга ч,

- Чи залуу байна. Бид зээл олгоход тусалъя гэж хэлсэнээр Ж.Даш эргэлт буцалтгүй шийдэж, 1991 оны 4-р сарын 25-нд захирамж гарсанаар Найрамдлын районы (Баянзүрх дүүрэг) хүнсний захын даргаар томилогдов. Түүнийг очиход одоогийн “Да хүрээ” захын суурин дээр шороонд дарагдсан хоёр байшин, жижигхэн газартай хашаа, орчин тойрон нь зэлүүд газар байлаа. Ядаж байхад хавсрага тавьсан зэврүүхэн өдөр байсан гэдэг. Уг зах нь байгуулагдаад жил ч болоогүй шахам, арваад ажилчинтай, цаашдаа хөгжинө гэдэг ирээдүй нь тун ч бүрхэг нэг л

тиймэрхүү санагдаж байлаа. Аж ахуй нь ердөө л Алтан-Өлгийн ойролцоо арваад туранхай гахайтай л байсан аж. Энэ бүхнийг хараад насаараа аж ахуйгаас хол хөндий явсан Ж.Даш “Яах гэж ийшээ ирэв дээ” гэж зүхэж байсан гэдэг. Нэгэнт л зөвшөөрчихсөн учраас өөрөө унасан хүүхэд уйлдаггүйн үлгэрээр үзээд алдахаар шийджээ. Аж ахуйн ажил тэр дундаа зах удирдах ямар ч туршлагагүй учраас Дэнжийн 1000-ын бараан захын дарга найз Жуковоосоо туршлага судлахаар очжээ.

Магадгүй, түүнээс өөр хүн очсон бол зүгээр л даргатай нь уулзаж дотуур нь баахан тэнэж байгаад явах байсан биз.

Гэтэл Ж.Дашийн нүдэнд захын хашааны гадна талд ганц хоёр машины хамар дээр сэлбэг төдийхөн төмөр тавьчихсан хүмүүс их л содон харагджээ. Тэр энэхэн агшинд 1910-аад оны үед Хүрээнд одоогийн “ХИД-1”-ийн орчимд Төмөрийн зах гэж ажиллаж байсныг саналаа. Ингээд л улаан шороо бургисан газар Хүнсний зах ажиллуулна гэж мунхаглаж байхаар энэ хэдэн төмрийг л аваачъя гэсэн бодол төржээ. Тэр цоо шинэ юм эрхэлбэл амжилтанд хүрнэ гэдгийг мэдэрч чадсан. Энэ бол цэвэр аз юм шиг харагдах хэрнээ гайхалтай мэдрэмж, зөн совин байлаа. Ингээд л Жуковынхоо өрөөнд ороод мэнд ус мэдэв үү, үгүй юу л “Энэ хэдэн төмрөө л надад өгчих” гэж хэлсэн гэдэг. Мэдээж хэрэг зарж борлуулах олон машин байгаагүй нь ойлгомжтой. Жуков анд нь ч түүнд,

- Чи үнэхээр л тэгж бодож байвал хотын захиргааныхантай ярь. Бараан зах дээр төмөр заруулах шал дэмий юм гэж хэлсэнээр мань эр Цэрэнбаатар дарга дээр орж энэ саналаа хэлбэл “За, мэдэхгүй. Хотын захиргаа л шийдэх байх” гэж хэлжээ. Л.Энэбиш дарга дээр явж орлоо. Энэ санааг нь Л.Энэбиш дарга дэмжсэнээр холбогдох хүмүүсээр Бараан захаас сэлбэг хэрэгслийг нэн даруй Шар хад руу нүүлгэх шийдвэр гаргуулж “Хүнс, техникийн зах” гэсэн өөрчлөлт оруулжээ. Ингэж 1991 оны 5-р сарын 19-ний өдөр техникийн зах нээгдсэн түүхтэй.

Ж.Даш ч тогтоол гарсан өдрөөс эхлээд Техникийн зах нээгдэж буй тухай телевиз, радио, сонинд зар өглөө. Энэ хооронд нийслэлийн Засаг даргын тамгын газрын шийдвэрээр замын цагдаа, хэв журмын цагдаагийнхан Бараан захын хашааны гадна сууж байсан сэлбэгийн наймаачдыг Шар хад руу хөөж эхэлсэн гэдэг. Бөөн үймээн сандраан дэгдээж орхисон Ж.Даш зах нээгдэхийн өмнөх шөнө нойргүй хоносон гэдэг. Маргааш өглөө нь буюу 5-р сарын 19-ний өглөө сэтгэл түгшин очтол 100-аад хүн сэлбэгээ дэлгэчихсэн, цөөн хэдэн машин “зарна” гэсэн хаягтай зогсож байхад нь магнайгаа хагартал баярлажээ. Ингэж хонгилын үзүүрт гэрэл харагдсанаар “Да хүрээ трейд” компани байгуулагджээ. “Сэрэлт” кинон дээр өвчтөнүүд маарамбынхыг тойрч орос доктор дээр очдог шиг цувж эхлэхэд нь захаа өргөжүүлэх шаардлагатайг ухаарчээ.

Бизнесийн хэллэгээр бол эрэлт өсч нийлүүлэлтээ

нэмэгдүүлэх шаардлага гарсан гэсэн үг. Ийм ч учраас нэг сая таван зуун мянган төгрөгний зээл аван усны машин худалдан авч олон зүйлээ өөрчилж эхлэв. Үүнийг дагаад ганц хоёр цайны газар байгуулагдан, бизнес улам бүр өргөжиж байгаа нь нүдэнд илхэн байсан гэнэ. Мөн дотооддоо дэлгүүр нээж сэлбэгийн худалдааны гурван тасаг нээх санал төрлөө.

Үүний дараагаар уг лангуугаа дүүргэх сэлбэг олох нь чухал байлаа. Тэр үед Улаанбаатар хотын албан байгууллагууд болоод хөдөө орон нутгийн аж ахуйн газруудын агуулахад ямар ч хэрэгцээгүй сэлбэг бөөгнөрсөн байсныг сайн мэдэхийн хувиар үнэ тохиролцон худалдаж авах, бас чиг үнэ тохиролцон тавих зэргээр лангуугаа дүүргэж чадсан гэдэг.

Үүний хажуугаар хүнсний зах гэсэн язгуур санааг нь орхигдуулж болохгүй байсан учраас хөдөөнөөс мал, САА-аас өвс, ногоо авч ирэн борлуулж байлаа. Дэд захиралтай болж, Цэргийн их сургуулийн захирал байсан Бямбацогт генералыг орлогчоороо аваад байсан цаг. 1991 оны 12-р сард Аж ахуйн нэгжийн тухай хууль гарч шинэчилсэн бүртгэл эхэллээ. Энэ үеэр түүний орлогч Бямбацогт “Хоёулаа хувийн компианаар бүртгүүлнэ шүү” гэж сануулж байлаа. Гэвч дүүргийнхэн “Танайд 200 мянган төгрөгний улсын өмч байна” гэж хэлээд Улсын үйлдвэрийн газрын статусаар бүртгэв. Үүнээс болоод орлогч нь дургүйцэн ажлаасаа гарчээ. Энэ хооронд хашаагаа тэлж барин зам талбайгаа янзлах, мөн сэлбэгийн худалдааны 10-аад тасагтай болж

өргөжсөн билээ.

Энэбүхнийг Ж.Дашулаангараараа, тархитолгойгоороо хийж бий болгосон. Гэвч овоо ашигтай ажилласан болгоныг авч идэх сонирхолтой монгол зан цухалзаж эхэллээ. Өмнөх захирагч байсан Дашцэрэн гэдэг хүн Ж.Дашд ажлаа өгчихөөд “Аж ахуй мэдэхгүй Даш юугаа хийдэг юм” гэж яригдаж байсан цагийг бодоход хүн шунахаас ч өөр аргагүй болсон гэдэг нь маргашгүй үнэн. Тэгээд ч 1995 онд улсын үнэлгээ хийхэд анх 200 мянга байснаа 27 сая болж үнэ өссөн байлаа.

1995 оны үед хотын захиргаанаас нэг танил нь утасдаж “Чи хүрээд ирээч. Танайхыг зарах гэж байна” гэж хэлэв. Мань эр ч хотын захиргаа дээр очиж лавлахад 1996 оны эхээр Бараан зах, Техникийн зах гээд хэд хэдэн объектыг дуудлагаар худалдах Засгийн газрын шийдвэр гарчихсан байжээ.

Сардаа дор хаяад хориод сая төгрөг олчихдог болтол нь өргөжүүлж чадсаныхаа хувиар бусдад зүгээр ч нэг алдахыг хүсээгүй нь ойлгомжтой. Энэ үеэс эхлэн дайралт ихэслээ. Шөнөөр үнэтэй машин хөлөглөсөн залуус дайрч орон газрыг нь хэмжиж, онгорхой цоорхой болгоныг орж үзэх зэргээр бүдүүлэг авирлах нь улам бүр олшров.

Манаач сахиулууд нь “гар” хэмээн хөөхөд “Хуцаад бай. Энэ чинь тун удахгүй миний юм болно” гэж агсарцгааж байсан гэдэг. Ингэж удаан хүлээлгэсэн дуудлага худалдаа нь 1996 оны 2-р сард боллоо. Дуудлага худалдаанд таван компани оролцож, Сталинградын тулаан шиг л ширүүн тэмцэлдээн

өрнөлөө. Анхны үнэ болох 27 сая төгрөг хэд дахин өсөх нь гэдгийг гадарлачихсан байсан учраас ээжийнхээ насыг л хүргээд зогсё (85 нас) гэж бодож байлаа. Гэвч хийж бүтээснээ хэн нэгэнд зүгээр шахам өгчихийг хүсээгүй учраас 92.5 сая хүртэл дуудсаар ялалт байгуулан санасандаа хүрч чаджээ.

Уг хувьчлалд хотын захиргаанд ажилладаг дарга нар голчлон оролцсон гээд бодохоор нэгийг өгүүлэх буй за.

“Да хүрээ” захыг 92.5 сая төгрөгөөр зарагдаж байхад “Дэнжийн 1000”-ын бараан зах 47 сая төгрөгөөр хувьчлагдаж байсан түүхтэй. Хувьчлалын мөнгөө төлөхийн тулд бусдад 35 орчим хувийг эзэмшүүлсэнээр өрийг хоёр үе шаттайгаар барагдуулж чадлаа. Өмнө нь төлөвлөж байсныхаа дагуу хашаагаа тэлэн газраа 9 га болгож, захаа Өрнө, Дорно гэсэн хоёр хэсэгт хуваан, контейнер, сейф суурилуулан ажлын байрны тоог 3600-д хүргэж чадсан юм.

Үүнд нь цэргийн хүний дэг журам, зохион байгуулалт яалт ч үгүй хэрэг болсон нь ойлгомжтой. Компанийн ажиллагсдын тоо 80-д хүрч, улсад жилдээ 200-аад сая төгрөгний татвар төлдөг энэ их айлын эзэн Ж.Даш “Санаа зөв бол заяа зөв” гэсэн үгийг хэлэх дуртай. Бизнес бол олон түмэнд зориулагдах ёстой гэж үздэг энэ эрхэм 2005 онд өөрийн 130 сая төгрөгөөр асфальтан зам тавиулж хотод хүлээлгэж өгсөн билээ. Мөн нийгэм рүүгээ чиглэсэн олон ажил хийдгийн нэг нь хорооныхоо ахмадуудыг хүлээн авч гарын бэлэг өгдөг явдал гээд тоочоод барахгүй.

Тэгвэл өөрөө тийм ч тансаг хэрэглээгүй, эгэл оршдог энэ эр бензин бага иддэг жижиг машин хөлөглөдөг гээд боддоо.

Насны эцэст хөдөө гарч саалийн ганц үнээгээ саан салхи амталж суух хүсэлтэй энэ эр ямар ч аж ахуй эрхэлж байгаагүй хэрнээ сэлбэг зарах хэрэгтэй гэдгийг л олж харсанд гайхамшиг нь оршиж байгаа юм.

Намсрайжавын ЗОРИГТ



**Монголд тээвэр зуучийн үйлчилгээг анхлан
нэвтрүүлсэн мэргэжлийн бизнесмэн энэ эр “Туушин”
компанийг үүсгэн байгуулжээ.**

Нийгмийн байгуулал солигдох үед монголчууд зах зээл, бизнесийн талаар ямар ч ойлголтгүй байлаа. Түүхий эд гадагшаа гарган, бараа оруулж зах дээр зарна гэхээс өөрийг сэтгэж чадахгүй байсан нь мадаггүй үнэн. Харин зах зээл, үнэт цаасны талаарх ойлголттой цөөн хэсэг нь ихэнх үйлчилгээ, үйлдвэрийн газруудыг хямдхаан гэгч нь өөрийн болгож чадсан. Ер нь социализм бүгдийг нь харанхуй бүдүүлэг байлгасан гэвэл эндүүрэл болно. Гадаад худалдааны мэргэжилтэй зарим нь хөрөнгөтөн гэгдэж байсан Англи зэрэг улсад очиж бирж, үнэт цаасны хоёрдогч зах зээл ер нь чөлөөт эдийн засаг гэж юу байдгийг нүдээр үзчихсэн учраас авъяас, мэдрэмжээ ашиглан “утаагүй бизнес” эрхэлж амжилт гаргаад байна. “Утаагүй бизнес” гэхээр аялал жуулчлал хэмээн бодно байх. Зуучийн үйлчилгээг үзүүлэх бизнес нь мөн ялгаагүй “утаагүй бизнес” гэж хэлэгдэж болно. ЗХУ-ын Бүх Холбоотын Гадаад худалдааны академийг төгсч, Англид туршлага судалсан нэгэн эрхэм 1990 онд Монгол Улс зах зээлийн эдийн засагт эргэлт буцалтгүй орж байгаа тул худалдаа хөгжинө гэдгийг мэдэрчээ. Тэгээд ч хүн болгон наймаа руу хошуурч байгаа тэр үед шал өөр зүйлийг олж харж чадсан нь гайхалтай. Бид “Үер” киноны Болд өвгөн, орос эр Михаил нарыг буянтай хүмүүс гэлцдэг. Тэгвэл тэдний үйл хэргийг орчин цагт гүйцэлдүүлэх үүрэг энэ эрд оногдов.

Тэрбээр Монголд Тээвэр зуучийн үйлчилгээ байхгүй учраас явцдаа энэ төрлийн бизнес цэцэглэнэ, тэгээд ч эрсдэлгүй гэдгийг тооцоолсны үндсэн дээр “Туушин”

компанийг байгуулсан юм. “Туушин” компанийг үүсгэн байгуулагч Н.Зоригт хөдөө малчны хотонд төрж өссөн бөгөөд автын инженер, орчуулагч, хөгжмийн зохиолч, яруу найрагч, сэтгүүлч гээд бараг л бүх мэргэжлийг эзэмшчих хүсэлтэй дэврүүн сэтгэлтэй хүүхэд байсан гэдэг.

Тиймдээ ч тэр амьдралынхаа туршид өчүүхэн ч амсхийлгүйгээр урагшаагаа зүтгэсээр энэ амжилтанд хүрсэн юм. Хамгийн гайхалтай нь энэ эрхэмийн мөрөөдөл болгон биелсэн аж. “Тиймээс би жаргалтай хүн” гэж ярих Н.Зоригтын мөрөөдөл болгон биелсэн хэдий ч хийж бүтээх, санаж сэдэх ажил нь дуусахгүй нь дамжиггүй. Дэлхийн 210 гаруй компанитай харьцан тээвэр зуучийн үйлчилгээ үзүүлдэг “Туушин” компанийг үүсгэн байгуулагч Зоригт Говь-Алтай аймгийн Шарга сумын нутагт Намсрайжавын долоодахь хүү болон мэндэлжээ. Түүний эцэг нь арми, нам төрд ажиллаж байгаад олон хүүхдээ санаа амар өсгөхийн тулд мал дээр гарсан чамбай нэгэн байв. Түүний унасан газар, угаасан ус нь Дархан цаазат Хасагт хайрхан буюу нутгийнхны нэрлэдгээр Гурван Богд уул юм. Шарга сум нь говь, хангай хосолсон өвөрмөц байгальтай нутаг. Хөдөөний бусад хүүхдийн адил усанд шумбаж, хурга ишгээ хариулан, сугаа ханзартал ноцолдсон нэгэн байлаа. Гэхдээ Н.Зоригт бусдаасаа ихээхэн ялгаатай нь романтик сэтгэлтэй, мөрөөдөмтгий хүүхэд байсан гэдэг. Тэр сайн хүн болоод аав, ээж, ах дүү нараа авч явна гэж мөрөөднө. Аав нь бяр тэнхээ ихтэй ажилсаг хүн байсан нь хүүхдүүдэд нь үлгэр дууриал болсон бол ээж

нь орсон гарсанд ундтай, цаг наргүй тогоо нэрж, цагаан идээ хийн борви бохисхийлгүй ажилладаг байсан дурсамж өнөө хэр түүний сэтгэлд хадагдан үлджээ. Хүргэн ах нь Халиун суманд багшилдаг байсан учраас 1962 онд тэндэхийн сургуульд нэгдүгээр ангид оржээ.

Сургуульд орохоос өмнө аав нь бичиг, үсэг заагаад өгчихсөн учраас мань эр хичээлдээ төдийлөн сонирхолтой биш. Тиймдээ ч сахилгагүй, их сэргэлэн хүүхэд байлаа. Тэр бага сургуулиа төгсөглөө Төгрөг, Шарга сумдын сургуулийг дамжаад дунд ангид орох жилээ аймгийн төвд дотуур байранд байсан бөгөөд төгсөх жил гэр нь шилжиж ирсэн гэдэг. Математикийн хичээлд сайн хэрнээ 10-р ангиа төгсөөд сэтгүүлч болохоор шийдээд байлаа.

Тэр эцгээсээ хөдөлмөрийн хүмүүжил олсон болохоор ч тэр үү зундаа тоосгоны үйлдвэрт ажиллаад хичээлийнхээ хэрэглэл, хувцас формоо өөрөө базаачихна. Мөн Говь-Алтайд ажиллаж байсан оросуудтай бага сага наймаа үсэргэсээр хэл муугүй сурч дөнгөсөн нь авхаалжтай хүүхэд байсныг харуулдаг. 10-р ангиа төгсөөд уралдаант шалгалтад орж Эрхүүгийн хэлний бэлтгэлд суралцан улмаар тэндхийн Политехникийн дээд сургуулийн автоинженерийн ангид элсэн оров. Нэгдүгээр курсээ төгсөөд зуныхаа амралтаар иртэл аав, том эгч хоёр нь нас барчихсан байлаа. Тэнгэр хөмрөх шиг л санагдаж, “Энэ цагаас эхлэн би л гэр орноо авч явна” гэсэн бодол төрсөн гэж ярьдаг.

Нэгэнт дотоод сэтгэлдээ гэр орноо авч явна гэж

андгайлсан учраас хоёрдугаар дамжаанаасаа эхлэн наймаа хийж өөрийгөө төдийгүй ээж, ах дүүсийнхээ амьдралд тус нэмэр болсоор ирсэн юм. Дөрөвдүгээр курст байхдаа эхнэртэйгээ танилцан тал биеэ бүтэн болгосон түүхтэй.

1978 онд сургуулиатөгссөн залууханинженер Монголдоо ирээд шууд л зүүн нутгийн хилийн заставт ажиллах хүсэлт гаргасан нь холбогдох яам, тамгын газрынхныг гайхшруулж байсан гэдэг. Тэр нутагт талийгаач аав нь дайчин анд Гонгор баатар, Лхагвасүрэн жанжин нартай нэг салаанд мөр зэрэгцэн тулалдаж явжээ. Уг романтик залуу улсын анхаарлыг татсан уу, юутай ч Нийгмийг аюулаас хамгаалах яамны 3-р хэлтэс буюу Тусгай үйлчилгээний авто баазад хуваарилагджээ. Энэ бол хүссэн нь ороод байдаггүй өндөр хариуцлагатай, бас хүнд шалгууртай ажил байлаа. Тэр үеийн төр, засгийн томчуулын болон гадаадын зочид төлөөлөгчдийн унаа болох “Чайка”, “Мерседес бенц” зэрэг үнэтэй машинуудыг бэлэн байлгана гэдэг амаргүй. Тэр орь залуугаасаа л асуудлыг яаж ийж байгаад шийдэж чаддаг овсгоотой нэгэн байсан гэж болно. Шинэхэн инженерт бэлэн гэр орон байсангүй. Айлын зуны байшинг засч, пийшин тавиад л орж байсан бол нялх хүүхдээ дааруулахгүйн эрхээр байр сав хөөцөлдөж эхлэв. Н.Зоригт оюутан байхдаа наймаа хийж байсныхаа хэрээр тэр үедээ багагүй мөнгө хуримтлуулсан байж. Ямар ч байсан арга эвийг нь олж байгаад ганцхан жилийн дотор л нэг өрөө байртай болчихсон байдаг.

Түүнээс өдгөө хэрхэн байртай болсныг нь асуухад

“Чадсан л юм даа” гээд сэтгэл хангалуун инээдэг холионы эр. Тэр юм юмыг сонирхож, хөгжин дэвжихийг хүсч байлаа. “Мерседес” машиныг анх зориглон задлаж, угсарч, мөн техникийн чиглэлээр эрдмийн ажил хийж зэрэг, цол хамгаалах хүсэл нь ч оволзож байсан цаг. Н.Зоригт НАХЯ-ны 3-р хэлтэст ажилласнаараа цаг барих, захирах, захирагдах ёс, хууль дээдлэх, нууц хадгалах гээд олон зүйлд суралцсан. Тэр энэ цаг наргүй ажлын хажуугаар эрдмийн ажил хийх боломжгүйгээ мэдэрчээ. Оюутан байхдаа наймаа хийснээр мөнгөнд нэлээдгүй сонирхолтой болчихсон учраас одоо бага бус, харин улс орондоо хэрэгтэй том наймаа хийхийг мөрөөдөн гадаад худалдааны салбарт ажиллахыг хүсч байлаа. Техникийн мэргэжлээ худалдаатай хоршуулбал үр дүнд хүрч болохыг мэдрэв.

“Бараагаа мэддэг наймаачин л амжилт гаргана” гэж тэр ойлгодог. Мань эр сэмхэн гэгч нь Гадаад худалдааны яаманд ажилд орох хүсэлтээ тавилаа. Түүний техникийн мэргэжилтэй нь ихэд таалагдсан учраас ажиллахыг санал болгов. Ингээд л өргөдлөө бичиж НАХЯ-ны 3-р газраас гарснаар 1981 онд “Автоимпорт” нэгдэлд барааны мэргэжилтнээр ажилд орж, тээврийн хэрэгслийн сэлбэг, тоног төхөөрөмжийг хариуцахаар боллоо. Цалин нь багасч, явган таваргах болсон хэдий ч дуртай ажилдаа очсон болохоор тун чиг сэтгэл хангалуун байв. Олон мэргэжилд шохоорхсон романтик хүүгийн авъяас нь худалдаа наймаа байсан нь ингэж илэрчээ. Шөнийн 00 цаг хүртэл ажиллаж, ямар сэлбэг

хэрэгтэй байгааг судалж баазуудаар явна.

Н.Зоригт ажлаа үнэхээр сайн хийж байлаа. Ажлынх нь үр дүнг улс ч харж байсан нь түүнийг гадаадад ажиллуулах төсөл яригдаж байсан явдал юм. Мань эр гадаад худалдаанд ажиллахын тулд англи хэл сурахаар МУИС-д оройгоор суралцаж эхэллээ. Гэнэтхэн түүнд Москвагийн Бүх Холбоотын Гадаад худалдааны академид суралцах санал ирж шалгалт өгснөөр тэнцэв. Тэрбээр тус сургуульд 1983-1986 онд гурван жил суралцан төгсөхдөө англи хэл болон эдийн засгийн өндөр боловсрол олжээ. Суралцах хугацаандаа яаж ийж байгаад наймаа хийж ар гэр, ах дүүдээ тусалсаар байсан юм. Гайхалтай нь гуравдугаар дамжаанд байхдаа гурван сар орчим Англид очиж зах зээлийн судалгаа хийсэн нь нүдийг нь нэгмөсөн нээсэн явдал болсон аж. Лондонд зах зээл, биржүүдээр явж судалгаа хийнгээ Монголын экспортын гол нэрийн бараануудын үнэ ханшийн хэтийн төлөвийг зохиож чадсан билээ. Нэмүү өртгийн татвар гээд нэлээд олон шинэ зүйлийг мэдэж чадав. Ингэж тэр Монголдоо цөөхөнд тооцогдох өндөр боловсролтой, Барууны эдийн засгийн талаар мэдлэгтэй бизнесмэн болсон юм.

Н.Зоригт ихээхэн сониуч хүн болохоор “Ройтерс” агентлаг, Лондонгийн үнэт металлын бирж, аукцион худалдаа гээд орж сонирхоогүй газар үлдээгээгүй гэж болно. Зах зээлийн болон төвлөрсөн төлөвлөгөөт эдийн засаг хоёр өдөр, шөнө шиг зөрүүтэйг харсан болохоор өөрчлөлт шинэчлэлт хийх зайлшгүй шаардлагатайг ухаарч “Монгол Улсын эдийн

засгийн хөгжлийн зөв гарц” сэдвээр эрдмийн ажил хийхээр судалгаа хийж эхэлжээ. Харамсалтай нь энэ сэдвийг яагаад ч юм сургуулиас нь дэмжсэнгүй. Тиймээс “Монгол улсын экспортын чадамжийг дээшлүүлэх нь” сэдвийг сонголоо. Академиа төгсөөд Гадаад худалдааны яамны Экспорт-импортын газар, 1990 он хүртэл Эдийн засгийн гадаад харилцаа, хангамжийн яаманд газрын орлогч даргаар ажиллаж байгаад ардчилалтай золгов.

Түүний хүсэл мөрөөдлөө биелүүлэх цаг нь нэгэнт иржээ. Тэр яаманд ажиллаж байхдаа гадаадын мэргэжилтний тоог цөөрүүлж, монголчуудаар чаддаг ажлыг нь хийлгэх бодлого баримталж байв. Н.Зоригт ардчилалд элэгтэй хандсан нь чөлөөт зах зээлийг хүсдэг байснаас дүгнэж болно.

Тэр Монголын тээврийн салбар хүнд байдалтай байгааг мэдэрчээ. Зөвхөн социалист орнуудын төмөр замаар дамжуулан тээвэр хийдэг, гуравдагч оронтой харьцахад түгжигдмэл байгааг анзаарч олон улсын тээврийн сүлжээнд Монгол Улсыг холбох нь зүйтэй гэсэн дүгнэлтэнд хүрэв. Тэгээд нөхөдтэйгээ зөвлөлдөн уг саналаа тавьсанаар тэр үеийн Үйлдвэр, худалдаа болон Тээврийн яамтай хамтран тээвэр зуучийн “Туушин” компаниа байгуулахаар боллоо.

Хоёр яамны хамтарсан компани учраас түүнийг дэд захирлаар нь томилжээ. Энэ бол 1990 оны хавар цаг байлаа. Олон улсын тээвэр зууч гэдэг өндөр мэдлэг, боловсрол шаардсан ажил учраас Н.Зоригт нөхдийн хамт зүтгэсээр компаниа хөл дээр нь босгож чадсан билээ. “Туушин” компани

Тээврийн яаман дээр байрлаж, банкнаас 70-хан мянган төгрөгний зээл авсанаар ажлаа эхлүүлэв. Тэр тээврийн зууч нь “Тээврийн архитекторч юм” гэж гайхалтай тодорхойлсон байдаг. Үүн дээр ямар нэгэн тайлбар хийх хэрэггүй байх. Н.Зоригт “Туушин”-гаа хамгийн их глобалчлагдсан компани гэж ярьдаг. Компанийнх нь лого ч гэсэн дэлхийг хэрсэн дүрс-тэйг тайлбарлах нь илүүц биз. Хэдийгээр зүтгэж байсан ч улсаас дэмжихгүй байсан учраас хувийн болгох саналыг гаргаж тавив. Банкнаас 70 мянган төгрөг зээлснийг эс тооцвол улсаас сохор ч зоосны хөрөнгө оруулаагүй, тэгээд ч дөнгөж цалингаа л тавьдаг, ганц “Зил-130” машин, кранаас өөр хогшилгүй компанийг хэн ч сонирхсонгүй. Гол баялаг нь Н.Зоригтын толгойд байсныг цаг хугацаа харуулсан. Мөн Төмөр замаас ажлыг нь булаалдлаа гэж хавчих ч явдал байв. Ингэж өөрийн үүсгэн бий болгосон компаниа бага хувьчлалаар хувьчилж авлаа.

“Туушин” нэгэнт хувийн өмч болсон учраас энэ салбарт Н.Зоригтыг зогсоох аргагүй болжээ. Гадаад харилцаагаа хөгжүүлж, хүмүүсээ сургаснаар ашиг орлого нь өндөрсч, бүтээн байгуулалтын нөр их ажлыг эхлүүлэв. 1990 онд тээврийн гэрээ байгуулах ажлаар Японд явж байхдаа ашигтай байрлал дахь алга дарам газар ямар үнэтэй байдгийг харсан учраас үл хөдлөх хөрөнгө ирээдүйтэйг олж мэдрэв. 1992 онд газрын зөвшөөрөл авахад харьцангуй хөнгөн байсан болоод ч тэр үү “Байршил, байршил, бас дахин байршил” гэсэн үл хөдлөх хөрөнгийн алтан зарчмаар Засгийн газрын

ордноос 100 хүрэхгүй метр зайд “Туушин”-гийн өргөө гэрийн шавыг тавьжээ. Тэр үед түүнийг олон давхар нүсэр барилга босгоно гэхээр хүмүүс эргэлзэнгүй хандаж байсан явдал бий. Гэвч тэр 1993-1996 оны хооронд монгол барилгачдад итгэл хүлээлгэн өндөр өртөгтэй офис, зочид буудлын нүсэр байгууламжийг босгуулж чадсан юм.

Хятадуудыг биш монгол барилгачдыг сонгосон нь үндэсний үйлдвэрлэлээ дэмжсэн хэрэг байлаа. Түүнээс хойш “Туушин”-гийн ашиг орлого арвижихын хэрээр бүтээн босголт, хөрөнгө оруулалтанд хамаг анхаарлаа хандуулжээ.

Өөрийн гэсэн бааз байгуулахаар 3.5 га үртэстэй талбайгаас 3000 тэвш хог нүүлгэн, газар шорооны ажил хийж, хөрсийг шинэчилснээр чингэлгийн бааз буюу нэг цэгийн үйлчилгээг бий болгож чадлаа. Олон тэрбум төгрөгөөр бааз байгуулж чадсан нь “Туушин”-гийн ирээдүйг улам гэрэлтэй болгосон ажээ. Тэр зочид буудал босгоод үзчихсэн, дээрээс нь Европын сонгодог соёл урлаг, архитектурыг сонирхдог учраас арай өөр бүтээн байгуулалт хийхийг хүсч байлаа. Ингээд Европын сонгодог уран барилгын хэлбэр, дизайнтай “Континентал” буюу “Эх газар” хэмээх зочид буудлаа босгожээ. Зочид буудлын бизнес гол нь менежментдээ байдгийг сайн мэдэж байсан учраас Голланд, Франц зэрэг улсуудаас шилдэг мэргэжилтнүүдийг урьж сургалт явуулсан нь үр дүнгээ өгсөн гэж үздэг. Тэр үеэр Засгийн газраас импортын бүтээгдэхүүний татварыг тэглэсэн нь уг зочид буудлыг харьцангуй хямд өртгөөр босоход нөлөөлсөн аж.

Үүнээс гадна Н.Зоригт “Континентал”-аа өөр зориулалтаар ч ашиглаж болохоор зураг төслийг нь хийлгэсэн юм. Тэр “Мөнгө мөнгөө олдог” гэж ярих дуртай. Тиймдээ ч мөнгөө тасралтгүй эргэлдүүлж байхын тулд найман салбартай банк бус санхүүгийн байгууллагыг бий болгосон төдийгүй “Хас” банкны томоохон хувьцаа эзэмшигч болжээ. Тэр бусдын бүтээснийг өөрийн болгох бус улаан гараараа бүхнийг бий болгохыг зорьдог. Тиймдээ ч хувьчлалд оролцдоггүй. Өнгөрсөн хугацаанд түүний оюун ухаан, хөдөлмөрийн хүчээр үр тарианы, хотод барилгын, хэвлэлийн, эрчим хүчний компаниуд байгуулагдаж, геологи хайгуулын ажил хийгдэж байна.

Монголд томоохонд тооцогдох нэгэн айлыг бий болгосон “Туушин”-гийн Н.Зоригт өнгөрсөн хугацаанд зөвхөн транзит тээврээс улсад 40 сая долларын орлого оруулсан нь ор юмгүйгээс олныг олж болдогийн тод жишээ болж байна.

Цагаан мөртэй бизнес хийхийг чухалчилдаг Н.Зоригт захирлын хувьд гурван хүүхдээ хайраар дутаахгүй ч эд мөнгөөр эрхлүүлэхийг хүсдэггүй. Тэгээд ч ажилтнуудаа ядуу байх ёсгүй гэж үздэг учраас өндөр цалин, хангамжаар таслахгүй байхыг эрхэмлэдэг. Ажилчдынхаа дунд Хадгаламж зээлийн хоршоо байгуулсан нь нийгмийн асуудлыг шийдэхэд дорвитой хувь нэмэр оруулсан аж. Хүнтэй эвтэй явахыг эрхэмлэдэг энэ бизнесмэн цагийн аяс, шалгуурыг давж чадсан хүнтэй нөхөрлөж, хамтран ажиллахыг мөрдлөг болгодог юм билээ.

Тээврийг артерийн судастай зүйрлэж үздэг түүний хувьд тээврийн зуучийн үйлчилгээ заяаных нь ажил, бизнес

байжээ. Нэг удаа түүнд 9-р Богд Жавзандамба “Таны эрхэлж буй ажил бусдад буянтай номын ажил юм. Ажлаа улам сайн хийгээрэй” хэмээн захьсан байдаг. Тээврийн бүх төрлийг хослуулж агаараар, усан онгоцоор, төмөр замаар хорвоог туулан холыг ойр болгож, таны, миний, бидний ачааг 17 жил тасралтгүй тээвэрлэн Монголын нэрийг дэлхийн тээврийн зах зээл дээр дуурсгаж яваа нэгэн бол “Туушин”-гийн Н.Зоригт билээ. Магадгүй, социалист нийгэм хэвээрээ үргэлжилж байсан бол тэр нэг бол Гадаад худалдааны сайд, эсвэл хувийн өмчтөн гэдгээр адлагдсан байхыг ч үгүйсгэх аргагүй. Тиймдээ ч тэр бизнесийг уран бүтээл гэж үздэг нь ясны бизнесмэн болохыг нь харуулж байгаа юм. Н.Зоригт төрөлх нутаг Шарга сумынхаа хадланг сэргээж, соёл боловсролд нь хөрөнгө оруулсан гээд эцэг эхийнхээ дурсгалыг мөнхжүүлж чадсан хүү. Эх орондоо ихийг бүтээх хүслээр жигүүрлэсэн тэрбээр “Миний мөрөөдөл бүхэн биелсэн” гэж хэлсэн удаатай. Тэгэхлээр тэр аз жаргалтай хүн юм.

Ганхуягийн ЛХАГВАСҮРЭН



13 настайгаасаа өвөөтэйгээ хамтарч наймаа хийж байсан энэ залуу зөвхөн гутал зарсаар “Гурван гал” худалдааны төвийг босгож чаджээ.

Үзэсгэлэн чимэглэл буюу бидний нэрлэж заншсанаар “Выставка”-гийн баруун этгээдэд ихэмсэгээр дунхийх “Гурван гал” худалдааны төв. Уг нь байдаг л нэг байшин. Хэргийн учир долоон давхар уг худалдааны төвийн барилгыг 19 настайгаасаа эхлэн өдий хүртэл зөвхөн нэг л фирмийн гутал зарсан залуу босгосонд байгаа юм. Тэр “Гутал”-аар зөвхөн “Гурван гал” худалдааны төвийг босгосон бус хоёр ч дэлгүүр худалдан авч ар гэр, ах дүүсийнхээ амьдралыг бүрэн шийдэж чадсан билээ. Уг гутлын нэр нь “Nord” (норд).

Польшийн Слюбцек хотод байх цэвэр арьсаар эрэгтэй хүний гутал үйлдвэрлэдэг компанийг уг нийтлэлийн гол баатар Т.Лхагвасүрэн огт санамсаргүйгээр олж очсон гэдэг. Лхагваа 19-хөн настайдаа уг гутлыг монголчуудад танилцуулж, бас хэрэглээ нь болгоод зогссонгүй хоёр хөршийг хүртэл “уруу” татаж чадсан юм билээ. Зам зууртаа оросуудад зарсаар танилцуулсан бол сайн чанарын “Nord” хэмээх арьсан гутал Монголд борлуулалт сайтайг мэдэрсэн нанхиад наймаачид хуулбарлан дууриалгаж Эрээн, “Нарантуул”-ын лангууг дүүргэж орхисон. “Nord”-ыг 19 настай монгол залуугаас мэдсэн оросууд өдгөө нэг дор л 100 мянгыг ачаад явахад нь Лхагваа гайхаж суудаг гэдэг. Харамсалтай нь түүнийг ойр дотныхноос нь өөр хэн ч танихгүй.

Ердөө л борви бохисхийх завгүй ажилладаг, нүүрэндээ үл ялиг инээмсэглэл тодруулсан, удаж удаж ганц үг унагах даруухан шар залуу бий. Үүх түүх, өвөг дээдсийнх нь тухай сонирхоход тэр бизнесмэн болсон нь ер гайхах зүйл биш

аж. 1980-аад оны сүүлээр хааяа хааяахан оросуудтай панз үсэргэх өвөөдөө хэлмэрчийн ажил хийж өгсөнөөр ашгийн 10 хувь цохьчихдог хэрсүү хүүхэд байсан юм билээ. Юмханаар юм хийж, нэгийгээ хоёр, нимгэнээ зузаан болгож сурсан өвөө нь социализмын үед л “Волга” хөлөглөж байсан хур баячуудын нэг байлаа.

Чухам л энэ хүний “школ”-оор хүмүүжсэн болохоор түүний өдий зэрэгтэй явааг гайхах хэрэггүй болчихож байгаа юм. Өвөө нь түүнийг наймаанд сургасан бол Лхагваа аав, ээж хоёроо “уруу” татсан байдаг. Лхагваагийн аав Манлай уяач Ц.Онгуугийн төрсөн ах гээд бодохоор морьдын төвөргөөн, хүүхдийн гийнгоотой ойрхон нь ойлгомжтой. Дээхэн үед сая ширхэг зүү зараад саятан болсон хүн байдаг ч гэх шиг онигоо яриа сонсогддог байсан. Тэгвэл зөвхөн гутал зарсаар ийм амжилтад хүрсэн туйлбартай зан, өөртөө дэндүү үнэнч залуугийн тухай номондоо оруулах нь “авъяаслаг” гэсэн шалгуурт бүрнээ нийцэх биз.

Түүнд алт, зэс, нүүрсний уурхай, архи пивоны үйлдвэр, томоохон компаниудын хувьцааны аль нь ч байхгүй. Тэр зөвхөн дээшээ харсан амтай гутал л зардаг хүн. “Морины хишиг”, “Гурван гал” трэйд компаниудыг үүсгэн байгуулагч Лхагвасүрэн 1973 оны 04-р сарын 04-нд Улаанбаатар хотод Ганхуягийн ганц хүү болон мэндэлжээ. (Дээрээ эгчтэй, доороо охин дүүтэй учраас ганц хүү гэсэн юм. Зохиогч) Аав нь насаараа МУИС, ТИС-д багшилсан эрдмийн хүн бол ээж нь эдийн засагч. Түүнийг мэдээ орохын гэр нь окутны байранд

байдаг байлаа. Оюутнуудын дунд балчир нас нь өнгөрч, хоёрдугаар ангид орох жил гэр нь шинэ байранд орсоноор үеийнхээ хүүхдүүдтэй үймэх болсон гэнэ. Цаг наргүй улсын ажил хийх аав, ээж хоёр нь завгүй учраас Лхагваа нагац өвөөгийнхөө гэрт цагийн ихэнхийг өнгөрүүлсэн байдаг. Өвөө нь Төв аймгийн Угтаалцайдам сумын харъяат Дэндэвийн Базаргарьд хэмээх нямбай чамбайгаараа алдартай өвгөн байжээ.

Насаараа худалдааны байгууллагад ажилласан өвөө нь амьдралын гүйлгээ ухаантай нэгэн байсан бөгөөд социализмын бүх нийтээр “явган таваргах” тавилантай нийгэмд цэнхэр өнгийн “Газ-21” машин хөлөглөн наймаа панз үсэргэж явдаг байж. Орос цэргийн ангиудаар явж наймаа хийхдээ 23-р сургуульд сурдаг зээ хүү Лхагваагаа орчуулагчаар авч явна. Мэдээж хэрэг зээгээ урамшуулан ашгийн тодорхой хувийг “унжилгүй” төлнө. Ер нь түүнд амьдралын ухаан заасан багш бол өвөө нь гэж хэлж болно. Машин барихаас эхлээд амьдралын аахар шаахар зүйлс, арвилан хэмнэх, нэгийг хоёр болгох гээд Харвардын бизнесийн сургуулийн докторуудаас ч илүү ур ухааныг заасан байдаг.

Лхагваа өнөөдөр өвөөгийнхөө “Олсоноо юм болгох хэрэгтэй” гэдэг үгийг хэлэх дуртай нь “багш, шавь” хоёрын сурлагын чанарыг тодотгох шиг санагддаг. Наяад оны сүүлч, ерэн оны эхээр Лхагваа зах гарах болов. Тэр аавтайгаа хамт зах гаран савхин хүрэм, гутал, хувцас наймаачдаас авч зараад 50, 100 төгрөг унагаачихна. Ямартаа ч аав нь

1990 онд Ёндон генералын хөлөглөж байсан хар өнгийн “Газ-24” машиныг худалдаж авахад Лхагваагийн нэмэр орсон л байх. Г.Лхагвасүрэн 1991 онд 10-р ангиа төгслөө. Гэрээс гарч дэггүйтээд байдаггүй хэрнээ тэр сурлагаар гоц гойд байсангүй. Ээж нь “Гэдэс цатгалан яваг” гэж бодсон уу аавынхаа “дэмжлэг”-тэйгээр ТИС-ийн Нийтийн хоолны технологичийн ангид оров. Нийгмийн байгуулал солигдож, чөлөөт зах зээлд дөнгөж орох үеэр залуусаас дутахгүй бизнес эрхэлж байсан өвөө нь бурхан болжээ. Лхагваа оюутан болсон жилээсээ л ангийнхаа охинд сэтгэлд алдарч хөөцөлдсөөр өрх толгойлох үүргийг орь залуугаараа хүлээх нь тэр. Оюутан хархүүд гэр бүлээ авч явах үүрэг оногджээ. Тэр өмд, цамц төдийхөн оёж зардаг байсан нь импортын гоё гоё хувцаснуудад цохигдоод зарагдахаа болив.

Ээжийнх нь дүү Польшид эмчээр ажиллаж байсан болохоор яваад үзэхээр шийдэв. Түүнд гавьтай ч мөнгө байсангүй. Багцаагаар 300-аад долларт гавар, алтан бөгж, суудлын нэхий бүрээс гээд жижиг сажиг бараа аваад л вагонд суулаа. Авч очсон барааг нь нагац ах нь найзуудтайгаа зарж өгсөнөөр бас чиг овоо хэдэн ногоонтой болов. Эргээд ямар бараа авч явахаа шийдэж ядан байтал ахынх нь польш найз гутлын үйлдвэрт ажилладгийг сонсоод гутал авч явъя гэсэн бодол төрсөн аж.

Тэр үеэр Монголд гутал ховор, хүмүүс бараг л хөл нүцгэн гүйхээ шахаж байсан цаг. Ингээд уг үйлдвэрээс 35 гутал нэг бүрийг нь 20 долларт бодож авсан нь Монголд

ирээд дөрөв нугарах нь тэр. Хэдхэн хоногийн дотор гутал нь зарагдсан учраас дахиад явах урам оржээ.

Польшоос гутал авахдаа туршлага дутсанаа зарахдаа л ойлгосон гэдэг. Монголчуудын хөлний хэмжээ болон хэдэн размер эрэлт ихтэй байдгийг зах дээрээс сайтар ойлгож мэдлээ. Эргээд явахдаа Эрээнээс бараа дарж, зам зуур зарсаар очих төлөвлөгөө зохиосон нь амжилттай болов. Эрээний бараа ерөнхийдөө Орост л зам зуур тааралдах өртөөнүүд дээр зарагдаад дуусчээ. Бас нэгэн давуу тал нь бараагаа транзитаар бичүүлчихдэг учраас Оросын гаалийнхан зовоохгүй. Хоёрдахь удаагаа очихдоо тэр “Криспут”-ыг биш өөр чанартай бас чамин гутал хайхаар шийджээ. Нагац ахтайгаа Варшавыг самнаад санаанд таарах юм олоогүй бөгөөд баруун хил орчмын Слюбцек хотод “Nord” гэдэг үйлдвэр байдгийг олж мэдлээ. Польшийн арай гайгүй хүмүүс нь “Nord”-ыг өмсдөг болж таарав. Түүгээр ч үл барам Баруун Европын зах зээл дээр эрэлттэйг нь олж сонслоо. Ингээд л Варшавт байдаг “Nord”-ын худалдааны төвөөс гутлаа авах болжээ. Хааяа нэг Москвад буугаад зарчихдаг байсан нь “Nord”-ыг Орост танил болгосон түүхтэй. Нэгэн орос эр түүнээс “Nord”-ын тухай асуухад нь нууж хаалгүй л яриад өгчихсөн гэдэг.

Дашрамд сонирхуулахад, өдгөө оросууд “Nord”-оос нэг удаадаа л 100 мянгаас дээш тоогоор ачихыг хараад инээд нь хүрдэг гэсэн. Мянган доллар барьж үзэх юмсан гэж бодож байсан залуугийн ашиг, орлого геометр прогрессоор өсч, Монголоос нисч очоод контейнерээр ачуулдаг болжээ.

Бүтэн контейнер гутал Монголд борлохгүй нь тодорхой учраас хүнсний бараа зэрэгцүүлэн импортлож чингэлгээ дүүргэх санаа төрөв. Лхагваа 1997 он хүртэл зах дээр зогсож гутлаа зарсан байдаг. Он цаг улирахын хэрээр бодол санаа нь ч тэлж, бие даасан аж ахуйн нэгжтэй болох шаардлага урган гарчээ. Аав, ээж, эхнэр, ах, дүүстэйгээ нийлээд компанидаа нэр өгөхөөр ярилцаж суутал Лхагваагийн гурван настай охин яагаад ч юм “Морины хишиг” гэж хэлсэн гэдэг. Чухам яагаад энэ нэрийг хэлсэнээ охин нь одоог хүртэл тайлбарлаж чадаагүй. Ингэж 1996 онд “Морины хишиг” компани байгуулагдлаа. Монголын зах зээлд Хятадын хямд гутал их хэмжээгээр орж ирсэнээр борлуулалт эрс буурчээ. Цэвэр арьсан гутал зах дээр зарах нь үнэмшил төрүүлэхээ ч болив.

Энэ нь дэлгүүр нээх хэрэгтэй гэсэн дохио болохыг тэр сайн ойлгож байлаа. Лхагваа “Хамгийн гол нь ашигтай байрлал чухал” гэсэн үл хөдлөх хөрөнгийн алтан зарчмыг өөрийн ой ухаанаараа ойлгож байсан учраас 3,4-р хорооллын дэлгүүрүүдийн дуудлага худалдаанд оролцохоор шийджээ. Ингээд “Шарга” дэлгүүрийн дуудлага худалдаанд оролцсон боловч мөнгөө төлж чадалгүй дэнчингийн дөрвөн сая гаруй төгрөгөө улсын орлогод хураалгаад хохирч хоцров. Удалгүй мөнөөх дэлгүүрийг нь ахиад л дуудлага худалдаанд оруулахад оролцсоноор 52 сая 900 мянгаар үнэ цохиж авлаа.

Ингэснээр өөрийн нэрийн барааны дэлгүүртэй болж илүү талбайдаа лангуу түрээслүүлэх болжээ. Хятадын хямд гутал хахсан ч “Nord” борлосоор... Ер нь монголчууд

тансаг хэрэглээтэй хүмүүс гэж ярьдаг нь ортой байх. Лхагваа Монголын зах зээл дээр ямар бараа эрэлттэй, ямар нь хомсдолтой байгааг судалж явдаг учраас 1998 оноос Польшийн "Топ-2000" гэдэг хичээлийн дэвтэрийг намрын цагт оруулж ирэх болжээ. Мөн "Nord" гутлаа Варшавын бөөний төвөөс авахаа ч болив. "Морины хишиг" компани 1997 онд "Nord"-ын удирдлагуудтай уулзаж Монгол дахь албан ёсны дистрибьютерийнх нь эрхийг авлаа.

"Nord" сайн чанарын арьсаар дан эрэгтэй гутал хийдэг. Одоо л эмэгтэй гутал үйлдвэрлэж эхлэж байгаа аж. Дистрибьютер боллоо гээд польшууд бараагаа зээлээр өгч хөнгөлөлт үзүүлдэггүй байна. Оросууд л гэхэд нэг удаад 100 мянган хос гутал авдаг учраас жилдээ 10 хэдэн мянган тоотой борлодог Монголд ийм хөнгөлөлт олгосонгүй. Түүний хувьд гутал өдгөө хобби нь болон хувирчээ. Сүүлийн үед өөр фирмүүдийн эрэгтэй, эмэгтэй гутлуудыг импортлох болсон байна.

1999 онд "1000 нэрийн бараа"-ы нэг хэсгийг 280 сая төгрөгөөр худалдаж аван "Nord", "10 мянган нэрийн бараа" нэртэй болгож, удалгүй давхар нэмж өргөтгөснөөр лангуугаа түрээслүүлэн ашиг, орлогоо өндөрсгөж чадлаа. Уг дэлгүүрт 60 гаруй лангуу сарын 400 мянгаас сая төгрөгний түрээстэй байдаг гээд бодохоор ашиг нь овоо сонсогдох вий. Монголчууд "Nord"-ыг өмсөх болсоноор хятадууд хуурамчаар хийх нь ихэсч "Нарантуул" зах дээр хахсан билээ. Лхагваа энэ тухайд "Бид оригийг нь Польшоос авч ирээд зөвхөн өөрийн нэрийн

барааны дэлгүүрүүдээр борлуулж байгаа. Зах дээрх нь хуурамч” гэж хэлсэн билээ. Эхэн үедээ ажигладаггүй байсан болохоос бус өрөөсөн гутал лангуунаас их алга болдог байж. Энэ нь захын наймаачид урд аваачиж хийлгэхээр өгдөг байснаас болсоныг хожим л ойлгожээ.

Зөвхөн хороололд дэлгүүртэй учраас хотын төвд борлуулалтгүй байгаа нь алдаа болохыг олж харсанаар “Үзэсгэлэн”-д лангуу түрээслэх гэтэл өндөр үнэ, давхар түрээс, дахин хуваарилалт гээд нэг л явцгүй санагдав. “Харин “Выставка”-гийн дэргэдэх “ТҮЦ”-үүд байгаа газар дээр дэлгүүр босговол ч гэсэн санаа төржээ. Түүнд нэг том чухаг зан байдаг. Нэг л хийнэ гэвэл заавал гүйцээж байж санаа нь амардаг зоримог зан юм. Газар авах зөвшөөрлөө хөөцөлдөж эхлээд л “Барах ажил биш” гэдгийг ухаарчээ.

Аз болоход хадам нь уйгагүй хөөцөлдөж, өөрөө ч бас бус “хөөцөлдлөгөө” хийсний үр дүнд 2001 онд газрын зөвшөөрлөө арайхийн авч чадлаа. Аав нь “Заавал монгол барилгачдаар бариул. Хятадууд гараад явчихвал дараа нь иймээ тиймээ юм боллоо гэхэд нэмэргүй” гэснээр “Зос трэйд” компаниар зургийг нь хийлгэж, бариулсан боловч хангалттай хөлс авсан хэрнээ жилийн хугацаанд ердөө суурийг нь л дөнгөн данган хийсэн болохоор арга буюу “Зун шин” гэдэг Хятадын компаниар босгуулжээ. Гутал зарсан мөнгө, дэлгүүр лангууны түрээсийн орлого дээр нэмж банкнаас 750 сая төгрөгийн зээл авсанаар 2006 онд барилгаа 1.6 тэрбум төгрөгөөр босгож дуусгав. Ингэснээр “Гурван гал” төвдөө офис,

дэлгүүрийн лангуу түрээслүүлжээ. Өдгөө банкны зээлээ төлөөд дуусчихсан аж.

Г.Лхагвасүрэн ганцхан гутал зараад өөр төрлийн бизнес эрхэлдэггүй нь сонин. Үүнийгээ мань эр “Юм юм руу үсчээд юүхэв” гэж тайлбарлана лээ. Гэхдээ хувийн эмнэлэгтэй болох санаатай гэдгээ ам алдсан бөгөөд газар ухаж, архи пиво нэрэхгүй гэнэ. Аав нь Сүхбаатар аймгийн Халзан сумын харъяат бөгөөд Манлай уяач Ц.Онгуугийн төрсөн ах учраас бас л морины өвчтэй нэгэн. Авга ах Ц.Онгуу нь түүнд “Босоо төрсөн унага” гээд хязаалан үрээ өгсөн нь тэр жилдээ л улсад түрүүлж, Лхагвааг морины хорхойтой болгосон аж. Г.Лхагвасүрэн “Үнэнээр явбал үхэр тэргээр туулай гүйцнэ” гэж хэлэх дуртай.

Өөрийнхөө амжилтыг ах, дүүсээрээ амь нэгтэй зүтгэсний хүч гэж ярьдаг. Түүнийг хэт даруу болохоор “Номхон тэмээ ноолоход амар” гэгчээр хандах нь бий. Харамсалтай нь тэр бусдын дор орох, нэн ялангуяа бусдад дээрэлхүүлэх тун дургүй. Ер нь шазруун талдаа бөгөөд эгдүү нь хөдөлбөл хэнбугайтай ч нударга зөрүүлж орхино. Тэр дээшээ харсан амтай гутал зардагтаа билэгшээж явдаг нэгэн. Түүний хөрөнгө мөнгө зарим хүнийх шиг толгой эргэм их биш ч санаж сэдсэндээ үнэнч туйлбартай явдаг зан нь залууст сургамжтай учраас шилдэг, авъяаслаг хэмээн тооцож номондоо багтаасан билээ. Өвөө нь түүнд хязгааргүй баялаг үлдээж чадсан нь бүр ч гайхалтай.

Аукетайн МҮРАТ



Өнчрөл, хоосролыг хар багаасаа мэдэрсэн энэ эр ах А.Мараттайгаа хамтран “Кайнар”, “Аватэкс кайнар”, “Улаан уул”, “Хотгор”, “Эйт транзит”, “Олгий транс”, “Намуу тариа”, “Хөх адар” компаниудыг эзэмшдэг.

Монгол гэсэн нэгэн гэр бүлийг казахуудгүйгээр төсөөлөх ямар ч боломжгүй. Он цагийн эрхээр хоёр өөр шашинаар хязгаарлагдсан ч эсгий туургатан энэ хоёр үндэстэн эзэн Чингисийн үед нэгэн гэр бүлд багтаж байсан түүхтэй. Мэргэд, Хэрэйдийн удмын казахууд Монгол оронд суурьшсанаар олон оныг үдэж, хувь тавилангаа энэ улстай эгнэгт холбожээ. Энэ номонд яагаад ч юм заавал казах хүн орох ёстой гэсэн зохиомол бодлого баримталсангүй. Ёстой л даравч дардайна, булавч бултайна гэгчийн үлгэрээр Монгол орны баруун хязгаар болох Баян-Өлгий аймгаас төрөн гарсан бизнесмэн А.Мурат санаж сэдсэн, хийсэн бүтээснээрээ бизнесийн акулудтай энэ тэнцэхүйц хэмжээнд хүрсэн учраас номынхоо нэгээхэн хэсгийг түүнд зориулахаар шийдсэн юм. Үсрэнгүй хөгжлийн XXI зуунд Улаан номонд бичигдэхүйц ховордсон зүйлийн нэг бол ахас, ихэс, төрөл төрөгсдөө хүндэтгэн дээдэлж, бүлээр амьдрах чанар билээ. Энэхүү хэзээ ч хуучрашгүй чанарыг хамгийн их хадгалж үлдсэн хүмүүс бол манай казахууд юм.

Өдгөө 44 настай УИХ-ын гишүүн А.Мурат өөрөөс нь хоёрхон ах А.Маратынхаа дэргэд тамхи татахаасаа айдаг гээд бодохоор олон үг нурших нь илүүц биз. Бизнесмэний хөрөг бичиж байгаа хирнээ ёс заншлын тухай бичлээ гэж та гайхна байх. Тэгвэл энд өгүүлэгдэх бизнесмэний амжилтанд хүрсний гол нууц нь энэхүү ёс заншилтай нягт уялдаатай болохоор л тэр шүү дээ. Ахаасаа хүүхэд адил айж, тамхи нууж татдаг А.Мурат нь 1963 оны 06 дугаар сарын 12-нд

Баян-Өлгий аймгийн төвд Аукетай багшийн гэр бүлд дөрөв дэх хүүхэд нь болон мэндэлжээ. Эцэг, эх нь хоёулаа багш хүмүүс учраас хүүхдүүддээ өндөр шаардлага тавьж өсгөсөн бөгөөд гэр орныхоо ажлыг хүүхдүүдээрээ хийлгэж сургав. Уг ажилд дунд хоёр хүү нь болох Марат, Мурат нар л “өртдөг” байлаа. Мэдээж хэрэг тэр үеийн айлуудаас гойд ялгарах зүйл тэднийд байсангүй. Ээж нь гэрийнхээ санхүүг барина. Аав нь цалингаасаа намынхаа татварыг авч хоцроод бусдыг ээжид нь тушаана. Энэ уламжлал одоог хүртэл хадгалагдаж, А.Мурат гэрийнхээ санхүүд оролцдоггүй бөгөөд халаасандаа мөнгөгүй шахам явдаг “зуршилтай” болжээ. Түүний амьдралд хамгийн их үлгэр үзүүлсэн хүн ах Марат нь гэдэг.

Энд хэн хүнд үлгэр жишээ болохуйц ганцхан явдлыг л дурьдах нь зүйтэй болов уу. Хүүхэд ахуй цагтаа намар болгон ах, дүү А.Марат, А.Мурат хоёр уулнаас зэрлэг сонгино түүхээр явдаг байв. Мотоцикльтойгоо ууланд очоод бүтэн өдөржин сонгино малтаж жилийнхээ хэрэгцээний 4-5 уутыг бэлтгэнэ. Ингэж явахад ээж нь хэдэн боорцог, ганц хоёр питр хар цай өгч явуулдаг байжээ. Хачирхалтай нь уг хүнс нь бараг л бүтнээрээ шахуу буцаж ирдэг байсан гэдэг. Учир нь Мурат дотроо “Ах ажлын ихэнхийг нугалсан болохоор ам нь цангаж байгаа” гэж бодон ахдаа өгөхөд Марат нь “Дүү минь цангаж байгаа” гээд нэг нэг рүүгээ түлхсээр хэн нь ч ууж чадалгүй гэрээдээ буцдаг байсан аж. Энэ энгийн юм шиг атлаа хайр татам жишээ өдгөө ч бизнесээ хамтран босгосон ахан, дүүсийн хувьд хэвээр хадгалагдаж үлдсэн

юм. А.Мурат нь ах, эгч нарынхаа үлгэрээр дунд сургуулиа “онц” дүнтэй төгссөн гэдэг.

Харамсалтай нь түүнийг 8-р ангид байхад ээж нь бурхан болсоноор дүү нарынхаа өмнө хүлээх хариуцлага нь өндөрссөн ч сурч боловсрохоо хойш нь тавиагүй юм. 10-р ангиа төгсөөд ЗХУ-д (хуучин нэрээр) Эрхүүгийн хэлний бэлтгэлд суралцан төгсөж Тюмень хотын Аж үйлдвэрийн сургуульд эдийн засагч мэргэжлээр суралцах болжээ. Тэр үе бол түүний амьдралд тохиолдсон хамгийн хүнд бэрх он жилүүд байлаа. Ээж нь нас барсны дараагаар эцэг нь хүндээр өвчлөн группт орсон гэдэг. Ингэж энэ айлын найман ам бүл эцгийнх нь 360 төгрөгний тэтгэврээр амь зуух болсон юм. Ядаж байхад ах, эгч хоёр нь ч гэсэн хойно (ЗХУ-д) сурч байсан цаг. Эндээс л хүссэн ч, хүсээгүй ч наймаа хийхээс өөр аргагүйд хүрсэн юм. Гэхдээ их хөгжилтэй. 1981 оны намар жижигхэн туранхай хүү бараг л монгол хэл мэдэхгүй шахам нийслэлд ирж галт тэргэнд суухаар болжээ. Гэтэл өөртэй нь ижилхэн нутгийн жаал айж бүлтэгнээд сүйд болж байгаа нь мэдрэгдэв.

- Чи юунаас айгаав? гэхэд,

- Би нэг тарваган дээлтэй. Хураалгачих байх гэж айлаа. Чи худалдаж авах уу? гэхэд нь бэл нимгэн байсан Мурат юу ч бодож саналгүйгээр тэрийг нь 30 рублиэр худалдаж авсан гэдэг. Хоёр улсын хил, гааль дээр ирэхэд хөдөөний бяцхан хүү хууль бусаар ангийн үс хил нэвтрүүлсэн хэрэгт орох вий хэмээн айн хирдхийж, хар хөлс нь цутгаж байсан гэдэг.

Өөдөөс нь бүлтгэнэтэл ширтэх пацааныг Орос, Монголын гаалийнхан тоож шалгасангүй. Ингэж хил давуулж чадсан тарваган хүрмээ нэг нэгээр нь салгаж зарж чадсанаар 180 рубльтэй болсон гэдэг. Түүний оюутан ахуй цаг сурч боловсроход шамдахаасаа илүүтэйгээр тарчиг амьдралын эсрэг зарласан аян дайн байлаа.

Хоёрдугаар курст сурч байхад нь цорын ганц өмөг түшиг байсан эцэг нь өөд болсноор тэнгэр хөмрөх шиг л болсон нь ойлгомжтой. Бусад оюутнууд мөнгөө үрж тансаглан үнэтэй хувцас өмссөнөөрөө өрсөлдөн тарвалзаж байхад А.Мурат гэртээ харих зардлаа хэрхэн олох, дүү нартаа ямар бэлэгтэй очих талаар тархиа гашилган өөрөө өөрөөсөө харамлаж бүсээ чангалдаг байв. Ингэж бүсээ чангалсаны хүчинд элдвийн бараа аваачиж борлуулаад дүү нарынхаа хувцас, хунар хоол хүнсийг бэлдэж өгөөд буцдаг байжээ. Энэ үеэр ах нь Свердловскт, эгч нь Ленинградад суралцдаг байсан нь бас чиг томоохон нэмэр хандив болж байсан юм. Тэрбээр Ленинградад сурдаг эгч дээрээ очоод эхнэр болох бүсгүйтэйгээ танилцсан гэдэг.

А.Мурат оюутны хүнд бэрх цагаа дуусган Монголдоо ирээд Баян-Өлгий аймагт байдаг Улаан уулын вольффрамын уурхайд эдийн засагчаар ажилд оров. Хэдийгээр оюутны он жилүүд нь түүнд байхгүйн зовлонг ойлгуулж, бүсээ чангалахад сургасан ч тухайн үедээ өндөр цалин болох 700 төгрөг халааслахад нь мартуулсан гэлтэй. Тэр анхны томилолтоо аван Улаанбаатарт ирэхдээ бусдаас дутуугүй

“тансаг”-ласаар эргээд гэртээ ор хоосон шалдан гуяа тэврэн очиж байсан гэдэг. Эхнэр, ах дүү нарынх нь бяцхан ч болов бэлэг горьдсон харц түүнийг насан туршид нь мартахааргүй “ялласан” бөгөөд удаад нь ирэхдээ аль болохоор мөнгөө хэмнэсээр ар гэртээ бэлэг сэлт, бас чиг сэмхэн зарчих санаатай ганц хоёр бараа таваартай очиж байжээ. Ингээд ганцхан жил улсад ажилласан Мурат 1990 он гарахад л “улаан” наймаачин болсон байлаа. Үнэндээ энэ наймаа нь контрабанд (хууль бус наймаа) байсан юм. Баян-Өлгийн Цагааннуурын боомтоор хил нэвтэрч Новосибирскт очихдоо 800 тарваганы арьс аваачсан нь оюутнуудын гайхшралыг төрүүлж байсан гэдэг.

Энэ наймаагаа тэр хоёроос гурван удаа хийгээд л орхив. Ингэж наймаа хийснээр 200 мянган төгрөгтэй болсон гэдэг. Ямар сайндаа л хөдөө сумаас авга ах нь уут гурилын мөнгө зээлэх санаатай ирэхэд мань эр орон дороосоо шуудайтай мөнгө татаж гаргаад 100-тын дэвсгэрт сугалж өгөхөд аксахал (өвгөн) савж унах шахсан гэдэг. Үнэндээ энэ их мөнгийг банкинд хадгалах юм бол шууд л дээлээ нөмрөх байсан цаг. Ардчилал, зах зээл эхэлснээр хилийн боомтын чөлөөт худалдаа дөнгөж нээгдэж байсан үе. Туршилтаар Ховдын Булганы Ярантаар боомт нээгдэхэд хил давж бөөний бараа наймаалцах болжээ. Мөн Улаанбаатараас бараа бөөндөж аймагтаа борлуулах тохиролцооны гэгддэг дэлгүүрийг анхлан нээсэн юм. Гэвч түүний эсрэг тухайн үеийн хуучинсаг удирдлагууд нэгдэн босч, хамаг хөрөнгө

мөнгийг нь дээрэмдсэн бусармаг хэрэг гарсан юм.

Түүнийг Улаанбаатараас бараг 200-аад мянган төгрөгний бараа бөөндөн онгоцоор ачиж ирэхэд аймгийнх нь дарга нар болоод шүүх, сэргийлэх, прокурорын удирдлагууд цуглачихсан нисэх буудал дээр угтжээ. Тэд түүнийг дамын наймаачин хэмээн буруутгаж, бараг л баривчлах ухааны юм болов. Ингээд бараа таваарыг нь хураахаар үнэлгээ тогтоох комисс томилов. Үнэлгээ тогтоохдоо ч ихээхэн гажуудал гаргасан юм. 50 төгрөгөөр зарагдах ёстой барааг нь тавхан төгрөгөөр үнэлсэн төдийгүй дараагаар нь улаан цайм хувааж аваад цөөн хэдэн цаас доромжлох мэт ширээн дээр чулуудсан гэдэг.

Урьд хожид гарч байгаагүй ийм луйвар, дээрэм ч түүний бизнесийг зогсоож чадаагүйгээр үл барам алдагдлаа нөхөх, ахиулж олох “улангассан” хүслийг нь бадраасан билээ. Энэ үеэр дулааны инженер мэргэжлээр Дорнодод ажиллаж байсан ах Марат нь нутагтаа ирснээр улам хүчирхэгжихийн үндэс тавигдлаа. Ингэж гадаад, дотоод худалдааг өргөжүүлэв. Ийнхүү ахтайгаа хамтран “Кайнар” компаниа үүсгэн байгуулсанаас хойш өдий хүртэл банкнаас ямар нэгэн зээл аваагүй ч маш олон салбарт хөрөнгө оруулан ашигтай ажиллаж чадсан нь гайхалтай менежментийн үрдүн гэж хэлж болно. 1996 онд суурь үнэ чөлөөлөгдсөнөөр бараа материал болон шатах тослох материалын үнэ тэнгэрт хадав.

Тэр ч бүү хэл нефтийн бүтээгдэхүүний хомсдолд орон

даяар автсан хүнд үе тохиосныг ард түмэн мартаагүй байх. Чухам л энэ салбарт хүч үзвэл амжилт олно гэж бодсоноор тэр бизнестээ баримтлах алтан зарчмаа олж авч чаджээ. Тэр бизнесээ ашиг олохын тулд бус хэрэглээ чухам хаана байгааг анзаарч чадсанаар хийдэг хэмээн хэлсэн нь бий. Тэгээд ч үнэ ханшаа өсгөлөө гэхэд хэрэглэгч туйлдана. Тиймээс үнэ хямд байснаар ашиг нь бага боловч бизнес нь зогсолтгүй үргэлжилж чадна гэдгийг амьдралынхаа туршлагаар олж авч чадсан билээ. Бензин, шатахуун үнэд орсон үеэр мань эр хил даван ОХУ-ын Бийск хотоос шатахуун импортлохоор тохиролцож чадсан гэдэг.

Ингэснээрээ зөвхөн өөрийн аймаг төдийгүй Ховд, Увс, Завхан, Говь-Алтай, Баянхонгорыг бензинээр хангаж, цаашлаад Улаанбаатар руу хүртэл ачуулж байсан юм. Мэдээж хэрэг энэ наймаанаас багагүй ашиг олсон нь ойлгомжтой. Нэгэнт шатахуун их хэмжээгээр импортлож байсантай уялдаад хадгалах сав, жижиглэнгээр борлуулахаар ШТС-ууд бий болгов. Өдгөө энэ салбараа оросуудад түрээсэлж хувь хүртэх болсон нь бас л зөв менежментийн нэг. Нэгэнт багагүй хэмжээний мөнгөн хуримтлал бий болгож чадсан учраас эдийн засагч хүнд аль салбарт хөрөнгө оруулахаа шийдэхэд дөхөмтэй байсан нь дамжиггүй. Ингээд хөрөнгийн зах зээл, үнэт цаасыг сонирхож эхэллээ. Нэн тэргүүнд өөрөө ажиллаж байсныхаа хувиар Ногооннуур сумын нутагт байдаг Улаан уул буюу Чигтэйн вольфрамын (гянт болд) уурхайн хувьцааны 63 хувийг цуглуулж чадсан юм. Үүнд тэр

үедээ 60-аад сая төгрөг зарцуулсан байдаг.

Дотоод зардлаа багасгаж, олборлолтоо нэмэгдүүлэн ОХУ руу дэлхийн зах зээлийн ханшаар худалдаалах болсноор ашиг орлого нь ч өндөрссөн юм. Хэдийгээр тэр мөнгө олж байсан боловч мөнөөх л хэрэглээгээ анхааран, чухам аль салбарт хөрөнгө оруулбал ашигтай болохыг маш нарийн судлаж байлаа. Нэн тэргүүнд А.Мурат Баян-Өлгий аймгийн бүх хэрэгцээг, Увс аймгийн зарим сумдыг нүүрсээр хангадаг Хотгорын нүүрсний уурхайг маш их алдагдалтай ажиллаж өрөнд орсон болохыг олж мэдэв. Олон хэрэглэгчтэй монополь уурхай атлаа алдагдалтай ажиллаж байгаа нь байж боломгүй хэрэг болох нь мэдрэгдсэн учраас цөөн хэдэн хувьцааг нь цуглуулах ажилд оржээ. Гэтэл 2000 онд төрийн мэдэлд байсан “Хотгор” хувьцаат компанийн 80 хувийг дуудлага худалдаагаар арилжаалахад түүнд оролцон 200 сая төгрөгөөр өөрийн болгожээ.

Уурхайн ажил байдалтай танилцахад жилдээ 50-иад сая төгрөгний алдагдалтай ажиллаж, зарим үед уурхай зогсож, урт дараалал үүсгэдэг гээд дандаа л болохгүй бүтэхгүй гэсэн зүйлс тулгарав. Мөн хөрс хуулалт хийгдээгүйгээс олборлолт явуулахад бэрхшээлтэй болсон байлаа. Дотоодын зардал нь дэндүү өндөрсч, техник технологи нь хоцрогдсон гээд алдагдал гарахаас өөр аргагүй нөхцөл бүрдсэн байжээ.

Нэн тэргүүнд дотоод зардлыг багасгах талаар анхаарав. Компанийн захиргаа л гэхэд хоёр давхар байшинд

байрлаж, гурван галч ээлжинд гардаг байсныг болиулан жижигхэн байранд орууллаа. Хөрөнгө оруулалт хийж, хөрс хуулалтыг технологийн горимын дагуу зөв хийснээр олборлолт явуулах боломжтой болгов. Ингэж уурхай шинэ менежментийн багт шилжсэнээр 2000 оноос хойш өдийг хүртэл бүтээгдэхүүнийхээ үнийг нэмээгүй юм. Хэдийгээр монополь ч гэлээ тонн нүүрснийхээ үнийг 12 мянган төгрөгөнд барьсан нь учиртай. Хэрвээ үнэ нэмэгдлээ гэхэд хэрэглэгчид туйлдана. Тэгвэл худалдан авагч багасна гэсэн үг. Үүнээс гадна А.Муратыг бизнесмэн гэдэг утгаар нь хүмүүс хүлээж авахаа болино. Хамгийн гол нь зөвөөр ойлгогдож, бусдад итгэл найдвар төрүүлж байх нь бизнесмэн хүнд юугаар ч солимгүй үнэт капитал хэмээн тэр ярьдаг.

2000 оноос хойш тэсрэх материал, шатахууны үнэ гурав дахин өссөн ч гэлээ нүүрсний үнэ нэмэгдээгүй нь ийм учиртай ажгуу. Мөн түүний аль эрт хувьчилж авсан усны аж ахуйн “Эх булаг” компани ч гэсэн ашиг орлоготой ажиллаж худаг, ус гаргах талаар аймагтаа багагүй ажил хийж байгаа юм. Ер нь түүнд нэг онцлог буйг дээр өгүүлсэн. Тэр нь хэрэглээг харж чадах, бас зах зээл дэх нүх сүв, онгорхой орон зайг мэдрэх явдал юм. Түүний нүдэн дээр социализмын үед боссон хонины ноос угаах нүсэр үйлдвэр сүйрэн хаалгаа барьсныг А.Мурат харамсангүй ажиглаж байлаа. Гэтэл хонины ноос үнэгүйдэн хаягдал болж байгааг олж харсан юм. Гадаад руу гаргахаар өөрийнхөө өртгөөс өндөр үнэ тээврийн зардалдаа зарцуулдаг учраас дотоодод

боловсруулах нь зүйтэй гэсэн дүгнэлтэнд хүрлээ. Ингээд хувьцааг нь брокерийн пүүсээр дамжуулан цуглуулж эхлэв.

Нэгэнт балгас болоод байсан үйлдвэрийг өөрийн болгож чадсанахаа дараагаар орчин үеийн жишигт нийцсэн техник, технологиор хангах шаардлага гарлаа. Ингээд Италийн тоног төхөөрөмж суурилуулан цоо шинэ үйлдвэр босгож чадсан юм. Үүний дүнд 100 төгрөгний үнэтэй ноос кг нь 500 төгрөг болтлоо өссөн юм. Түүнийг ноосны үнэ өсгөлөө хэмээн хамтран зүтгэгчид нь буруушаасан нь бий. Энэ нь малчдыг бодсон алхам боловч нөгөөтэйгүүр малчдаа хөрөнгөжүүлэх бодлого байлаа. Малчид хөрөнгөжсөний хирээр хонио өсгөнө. Хонь өссөн тохиолдолд ноосыг хангалттай бэлдэнэ гэсэн үг. Өөрөөр хэлбэл тариа тарихтай утга нэгэн үйлдэл. Тэрбээр хэт их ашигт улайрвал мөхөхийн тэмдэг гэж үздэг.

Тиймээс байнгын тогтвортой ашгийг эрхэмлэдэг юм. Ингэж угаасан ноосоо Энэтхэгийн Бомбей хот руу экспортлох болсон төдийгүй Унгарт ноосоо хадгалдаг агуулах барьж, төлөөлөгчийн газраа нээж чадсан гэдэг. Мөн ноосны үйлдвэртээ түшиглэж ноолуурын үйлдвэр босгохоор шийдэн Италийн тоног төхөөрөмж орууллаа. Ингэснээрээ жилдээ гурван сая долларын ноолуур худалдан авч боловсруулан Европын холбоо болон Англи, Турк улсуудад экспортлох болжээ. Тэр зах зээлээ маркетингтэй холбож үздэг. Энэ бүхэндээ интернэтийг бүрэн дүүрэн ашиглаж чаддаг учраас зах зээлээ олсон аж.

А.Мурат нэг л зүйлтэй эвлэрдэггүй. Монгол улсын зах зээл жижиг, эндээс ашиг олох магадлал бага гэдгийг эрс няцаадаг бөгөөд зөв менежментийн үр дүнд эзгүй газраас ч мөнгө босгож болно гэж үздэг юм билээ. Мөн Баян-Өлгий аймаг хил дээр оршдог учраас мах экспортлох нь ямар ч байсан шаталтгүй гэж тооцоолоод хоёр ч үйлдвэр байгуулжээ. Гэтэл ОХУ махны импортдоо 100 хувийн татвар ноогдуулснаар ашиг нь багасч, эрсдэл ихсэх хандлагатай болов. Жилдээ 500-аад тонн мах бэлтгэж ОХУ, Казахстан руу экспортлодог хоёр үйлдвэр нь нийтдээ 500-аад ажиллагсадтай. Үүнээс гадна Канадын компанитай хамтран “Хөх адар” гэдэг зэсний уурхайд 6-7 сая долларын өртөгтэй хайгуул хийгээд байна.

А.Мурат хамгийн сүүлд нийгэмд ихээхэн үр ашигтай бизнес олж хараад хэрэгжүүлэх шатандаа оржээ. Энэ нь тээврийн асуудал юм. Монголд авто тээвэр л голыг нь нугалдаг. Дан ялангуяа Оросын Зил-130 машин зонхилдог бөгөөд 10 тонн ачсан үедээ 100 км-т 60 литр шатахуун зарцуулдаг нь нийслэлээс 1550 км алслагдсан Баян-Өлгий, Ховдод барааны үнэ нэмэгдэхэд нөлөөлдөг болохыг олж харлаа. Үүний оронд 20-30 тонн ачаа тээвэрлээд 100 км-т 30-40 литр шатахуун зарцуулдаг техник оруулж ирвэл барааны үнэ хямдрахыг олж харсан байна.

Уг ажлын хүрээнд компанийг нь удирдаж байгаа ах А.Марат нь Хятадаас тус бүр нь 45 мянган долларын үнэ бүхий 10 машин оруулж ирэн авто тээврийн компани

байгуулжээ.

Компаниудаа ах, дүүгээ гэхээсээ илүүтэйгээр итгэл үнэмшилтэй, насан туршдаа ажиллах хүнээр удирдуулан нийгмийн асуудлыг нь цогцоор нь шийдэж өгөхийг голчилдог. Ингэснээр жилд зөвхөн аймгийнхаа төсөвт нэг тэрбум төгрөг тушааж байгаагаа өндөр үзүүлэлт гэж боддог.

Гурван охинтой энэ эр компаниа ах, дүүсийнхээ хүүхдүүд дотроос хэн чадалтайд нь өвлүүлнэ гэж ярьдаг бөгөөд бас чиг ууган охиндоо горьдлого тавихын хирээр түүнийгээ АНУ-ын Иелийн их сургуульд эдийн засгийн чиглэлээр суралцуулдаг байна. Хэт их ашгаас айж, хэрэглээг харж, хэрэглэгчдээ баяжуулах нь бизнесийнх нь алтан зарчим болсон энэ эрд казах түмний эв нэгдэлтэй зан, багын хүнд хүчир амьдрал нь сургамж болж, бас чиг оршин тогтнохынх нь эх суурь болжээ.

Намсрайн МӨНХДАШ



Дарханы цуутай ах, дүү таван Дашийн отгон нь болох энэ эр “Бурхан халдун групп”-ыг үүсгэн байгуулжээ.

Поп од Майкл Жексон насан багадаа ах дүүстэйгээ “Жексон тавуул” хэмээх хамтлаг байгуулан нэрд гарч байсан түүхтэй. Тэгвэл Дархандаа дэггүйд тооцогдож байсан ах, дүү таван Даш атгасан гар шиг зангидагдаж хөдөлмөрлөснөөр Монголдоо нэртэй “Бурхан халдун групп”-ыг бий болгож чаджээ. Эднийг үнэндээ хөдөлмөр хүмүүжүүлсэнийг Дарханыхан андахгүй. Эрт ургасан эвэрнээс хойно төрсөн чих дээр гэгчээр отгон дүү Н.Мөнхдаш нь ах нараа оройлон удирдсанаар хамгийн харгис гэгддэг бизнесийн салбарын ширүүн хүнд өрсөлдөөнийг туулж чадсан юм. Дунд сургуульд сурч ахуйдаа дурласан охиндоо таалагдах гээд сурлагынхаа чанарыг огцом дээшлүүлж байсан хөгжөөнтэй дурсамжтай энэ эр монгол хэлний үгсийн сангаас “Болохгүй” гэдэг үгийг хасах хэрэгтэй гэж ярьдаг аж. Тэр зориод хөдөлмөрлөвөл үр дүнд хүрдгийг туулсан амьдралынхаа туршлагаар олж мэдсэн учраас “Болохгүй” гэсэн үгийг сонсох нь бүү хэл үгийн сангаас хасахыг хүсдэг болсон нь энэ. Хэр барагтай аавын хүү даагаад байхааргүй Бурхан халдун хайрханаас өвдөг сөхрөн сууж нэрийг нь гуйж байсан цөс ихтэй энэ эрийг нүүдэлчин цус нь морины “өвчтэй” болгосон гээд сонин хачин ихтэй. Мөн эр хүний дотор эмээл, хазаартай морь багтдаг гэгчээр “АПУ”-гийн хувьчлалд оролцохыг “санаархаж” яваад “Центрпойнтын зодоон” гэгч төрийн машинд “хэрчүүлэн” хэцүү нэртэд хоригдсон гээд үзэж туулсан нь энэ хүнийг зовлон бэрхшээлийг давж зорьсондоо хүрэхэд нь ташуур болсон гэлтэй.

Монгол хүн эх орондоо эзэн нь байхын тулд эдийн засгаа хөгжүүлэх ёстой гэж үздэг энэ эрхэм Центроинт төвийг эзэмшиж архины үйлдвэр, зочид буудал, газар тариалан, уул уурхай, банк бус санхүүгийн байгууллага гээд нүсэр бүтэцтэй групп бий болгож, төрийн дарамтыг хангалттай амссан хэдий ч цөхрөөгүй билээ.

Наполеон Бонапартын адилаар “болохгүй” гэсэн үгийг устгах хүсэлтэй энэ эр 1971 оны 7-р сарын 14-нд Дархан хотод Базархандын тавдахь хүү болон мэндэлжээ. Хоёрхон настайд эцэг нь өөд болсноор амьдралын эрхээр ээжтэй нь ханилсан Намсрай гэдэг хүнээр овоглосон гээд жаахан хүү хар багаасаа л юм юм үзжээ. Хэдий ийм ч барилгын инженер мэргэжилтэй хойт эцгээ хайраар дутаагаагүй гэж ам бардам хэлдэг юм билээ. Эмч мэргэжилтэй ээж нь насаараа Анагаахын сургуульд багшилсан нэртэй сурган хүмүүжүүлэгчдийн нэг. Тэрсхэн таван хөвгүүнтэй энэ айл бусдын л адил эгэл боргил орчинг бүрдүүлж байсан бөгөөд хүүхдүүдээ загнах гэсэн ойлголт байгаагүй гэдэг. Ах нар нь Дарханд хөдөлгөөнтөйд тооцогддог байсан бөгөөд Мандаад (Мөнхдашийн багын нэр) ширүүхэн хандах хүн барагтай л бол олддоггүй байлаа.

Түүнийг багад байргүйн зовлонгоор ээжийнх нь дүүгийн д хамтдаа аж төрж байсан гээд энэ хэдэн хүүхдийг өсгөхөд ээж нь бүхнээ зориулсан байдаг. Тэр 1979 оныг ихэд билэгшээж явдаг. Тэднийх шинэ байранд орсноор өөр сургуульд хуваарилагдах болоход найзуудаасаа салахгүйн

тулд наймхан настай хүү хэнэг ч үгүй “23-р байрных” гэж хэлээд 9-р сургуулийн 1-р ангид оржээ. Учир нь заяаныхаа ханьтай тэр нэгдүгээр ангидаа “учирсан” аж. Мандаа тэгж худлаа хэлээгүй бол заяаныхаа ханьтай учрахгүй байсан гэж чин сэтгэлээсээ ярих дуртай. 7-р ангиасаа эхэлж үерхсэнээр өдий хүртэл хамтдаа амьдралаа босгож гурван хүүхэдтэй өнөр өтгөн айл болжээ.

Мандаа хөдөлмөрийн хүмүүжлийг багаасаа олсон. Учир нь Анагаахын дундад багшилж байсан ээж нь хавар, зуны ажилд яваагүй оюутнуудын оронд түүнийг ах Цэвээндаштай нь хамт 4-р ангиас нь дагуулан явж ногоо хураалгах, өвөлжөө, хаваржаа засуулах хар бор ажилд зүтгүүлэн овоо хэдэн төгрөг авч амьдралдаа нэмэрлэдэг байсан гэгээн дурсамж бий. Нөгөөтэйгүүр тэрсхэн таван хүү дандаа дардан замаар явсангүй. Ах нар нь хөдөлгөөнтэй учир ээжийнхээ чихийг халууцуулна. Дээрээс нь Мандаа нэмэгдлээ. Тэр тав, зургаадугаар ангиасаа л эхлээд атаман болох хийсвэр бодолд автан болохгүй, бүтэхгүй хүүхдүүдтэй нийлэн хонуутаар явах нь энүүхэнд болжээ. Тэр бүрийд ээж нь нойргүй хонодог байсныг хүү өнөөдөр ч зүрх шимшрэн ярьдаг. Гэхдээ Мандаа нэг л өдөр, нэг л явдлаас болоод гэнэтхэн төрөл арилжсан мэт хүмүүжсэн гэдэг. Нэгэн зун ах нь хэрэг түвэгт орооцолдчихоод шүүх хурал нь болох гэж байлаа. Маргааш шүүх хурал болно гээд аргаа барсан ээж нь ширүүн аадар цутгасан өдөр Мандаагаа хань болгож хөтөлсөөр лам дээр очсон гэдэг. Усан бороо, бас ээжийнх нь

хацар дээгүүр урсах нулимс хоёрыг Мандаа тэр үед л сайн харж чадсан юм. Шөнө дүл болтол хүүгээ хүлээж суудаг, усан бороонд нулимс үерлүүлэн алхах ээжийгээ хараад тэр “үүнээс хойш” гэж өөрөө өөртөө хэлж явсанаа өдгөө нуудаггүй. Мөн эцэг, эхийн хурал дээр ч ээжийнхээ чихийг халууцуулж байсан нь бий. Үүнээс болоод л тэр шал өөр замаар явахаар шийдсэн юм. Бас ангийнхаа Алимаад дэндүү сайн болсон нь ч нөлөөллөө. Ингэж тэр Алимаа болоод ангийнхнаасаа өөр хүүхдүүдтэй нийлэхээ больсон гэдэг. Ах нар нь ч гэсэн төлөвшиж эхэллээ. Нэг ах нь ажлынхаа чөлөө заваар бага сага наймаа хийж эхэлсэн нь Мандааг өөрчлөх бас нэгэн хөшүүрэг болсон гэлтэй. Ах нь түүнд унадаг дугуй болон гоёмсог хувцаснууд авч өгөн сайн сурахыг даалгалаа. Тэр үеэр Пүрэвдаш ах нь гадаадын ТМС-д суралцаж байсан нь Мандаагийн сэтгэлийг хөдөлгөж орхижээ. Гадаадын ТМС-д сурах хүсэл нь дунд сурлагатан Н.Мөнхдашийг сайчуулын эгнээнд аваачсан гэдэг.

Тэр тухайгаа Н.Мөнхдаш ярихдаа “Би гадаадын ТМС-д явах гэж ёстой л улайрч байсан. Сурлага маань эрс дээшилсэн нь багш нар урам хайрлаж байснаас тэр байх” гэж нэрэлхэлгүй ярьдаг юм. Хэдийгээр наймдугаар ангиа төгсөхдөө долоодугаар байранд орсон ч хүссэн хуваариа авч чадсангүй. Гэхдээ тэр мэрийвэл юманд хүрч болдог гэдгийг ухаарсан нь хамгийн том ололт байсан гэлтэй. Хувь заяа гэдэг ихээхэн сонин. Өнөөдрийн юм маргааш үгүй, маргаашийнх нөгөөдөр нь өөр болно. Таван Дашийн ээжид

тайван амьдрах цаг иржээ. Чих халууцуулан Дарханыг шуугиулж явсан хүүхдүүд нь нас бие гүйцэхийн хирээр ухаан сууж амьдралын төлөө мэрийж эхэллээ. Ах нар нь машинтай болно гэсэн зорилго тавьж уйгагүй ажиллан чөлөө заваараа сэмхэн наймаа хийдэг болсон нь Мандаад ч нөлөөллөө. Ачигч хийдэг ахынхаа ажилд бүгдээрээ туслан вагон буулгаж ахиухан хөлс авчихна. Таван Даш зорьсондоо хүрчээ.

Н.Мөнхдашийг 9-р ангид байхад ах нь хүслэн болсон машинаа авч Дарханыхныг алмайруулав. Одоо бодоход энгийн л зүйл шиг санагдах боловч тэр үед хувьдаа машинтай хүн хуруу дарам цөөхөн байсан. Тэгээд ч ажилчин хүн машин авна гэдэг бүтэшгүй зүйл байсан нь ойлгомжтой. Хамгийн гол нь ахан дүүс эвлэвэл амжилтанд хүрэхийг явж явж бага дүү Н.Мөнхдаш нь хамгийн сайн ойлгосон нь өнөөдрийнх нь ажил хэргээс харагддаг. Тэр цагаас эхлэн Н.Мөнхдаш наймаачин болсон гэдэг. Ах нарынхаа авсан видео тоглуулагчаар кино гарган хэдэн бор юм халаасалчихдаг байсан нь бизнеснийнх нь эхлэл байсан юм. Ах нарынхаа барааг зарж өгнө. Дарханы 16 давхар байрны дэргэдэх шинэ дэлгүүрийн үүдэн дээр зогсож юм зарснаар эцэст нь зах шиг болгосон түүхтэй. Оросуудад сувд зарна. 10-р анги төгссөн жилээ буюу 1989 онд сугалаа сугалтал Улаан-Үдэд амрах эрхийн бичиг таарах нь тэр. Тэр Улаан-Үд рүү зүгээр явсангүй. Махеран ороолт их хэмжээгээр авч явсан нь багагүй ашиг өгчээ. Тэр цагаас эхлэн Н.Мөнхдаш өөрөө наймаа хийх болов. 1990 онд анхлан урагшаа явсан гэдэг.

Мөн орос цэргийн анги руу хашаа даван орж наймаа хийсээр орос хэлэндээ овоо зүгширсэн гээд наймаанаас тэр бас чиг юм юм олжээ. Тэр 10-р ангиа төгсөөд жил орчим болоход “Лада” машин авч унасан нь гайхалтай. Энэ нь алдарт Майкл Делл 17-хон настайдаа халааснаасаа бөөн мөнгө гаргаж “BMW” машин худалдаж аван олныг алмайруулж байсантай адилтгаж болохуйц явдал гэж хэлж болно. Н.Мөнхдашийн наймаа хэрхэн өсч, ашиг орлого нь ихэсч байсан нь жилийн дараа л гэхэд “Лада”-гаа супер “Москвич-2141”-ээр сольж байснаас харагдах байх. 1991 оны сүүлчээс эхлэн тэр ганзагын наймаанд эргэлт буцалтгүй орлоо. Бээжин, Москвагийн хооронд зорчихдоо Монголоор дайралгүй шууд л Манжуураар явдаг их гарын ганзагачин болжээ.

Заримдаа 21 хоног вагоноос буулгүй явж байсан тохиолдол ч байсан гэдэг. Ганзагын наймаа нь дандаа ч ашиг олж байсангүй. Польш, Чех явж байгаад шатаж сохор зоос ч үгүй болж байсан нь бий. Гэвч эдгээр улсуудын хооронд бага сага наймаа хийсээр “шарх”-аа нөхөж байв. Тэр ганзагын наймаанаас мөнгө олж байсан. Бүр 50, 60 мянган доллартай ч болж байсан. Гэвч 1993 онд “Тэргүүн” гэж компани байгуулахад юу ч үгүй болсон байна. Хотод байртай, унах машинтай, цөөхөн хэдэн төгрөгтэйгээр л компани байгуулж байсан гээд бод доо.

Герман, Чехээс контейнерээр хүнсний бараа импортлох болсон нь багагүй ашиг өгч байв. Ингээд 1994 онд Толгойтод байрлалтай “Буудай” гэдэг архи, спиртний үйлдвэрийг худал-

даж авав. Тэр архианаас мөнгө олж болохыг харж чаджээ. Аж ахуйг ганц хүн авч явах хэцүү. Тийм ч учраас тус тусдаа наймаа эрхэлж байсан ах нартаа ашгаасаа 15, 15-н хувь өгөхөөр шийдэн дэргэдээ татлаа. Ах, дүү таван Дашийн бие биенээ гэсэн юугаар ч сольшгүй том чанар байдаг нь ойлгомжтой. Нэгэн зүйлийг нэмж тодотгоход багадаа дүрсгүй байсан гэдгээр нь Н.Мөнхдашийн ах нарыг хар яр хийсэн ширүүн харьцаатай хүмүүс байдаг гэж болохгүй. Харин ч уян зөөлөн, цайлган цагаан гээд Н.Мөнхдаш ах нараараа бахархдаг юм билээ. Ингэснээр компани нь зөвхөн архи, спирт үйлдвэрлэх бус Европын орнуудаас хүнсний бүтээгдэхүүн импортлодог томоохон компаниудын нэг болж чадсан юм. Ингэж “Тэргүүн” компани “Тэргүүн трейд” болж өргөжсөн түүхтэй. Мөн техник, технологийн шинэчлэлт хийх шаардлагатайг ухаараад Чехээс спиртийн тоног төхөөрөмж оруулж иржээ. Тэр жил ах, дүү таван Даш мөр мөрөө харж бизнес хийх болсон аж. Ардаа амьдралтай ах нараа бага дүү нь “зараад” байх нь дэмий гэж бодсон уу ямартаа ч тэдэндээ амласан хувиа салгаж өгөөд өөрөө бие даан “Бурхан халдун” компани байгууллаа. Тэр “Бурхан халдун” гэх хүндхэн нэрийг зүгээр ч нэг авчихсангүй. Түүний төрсөн эцэг нь Хэнтий нутгийн хүн байсандаа ч тэр үү эзэн Чингисээс улбаалан шүтэж ирсэн Бурхан халдун хайрханы бэлд яг л Тэмүжин шиг сөгдөж суугаад нэр гуйсан аж. Энэ нэр ч гэсэн түүнийг зөв явахад нь ташуур болж байдаг юм шиг санагддаг. Өдгөө тэр Бурхан Халдуны төрийн тахилгыг ивээн тэтгэсээр байгаа

билээ. Тэрбээр “Бурхан халдун” компани Бурхан халдун хайрхан шиг л аугаа байх ёстой гэж боджээ.

Үүний тулд нэгдэх хэрэгтэй байв. Дахиад л ах нараа дуудлаа. “Тэргүүн трейд” болон ах нарынхаа хэдэн компанийг нэгтгэснээр “Бурхан халдун групп” гэж нэрлэжээ. Энэ үеэр Америкт сурч байсан эхнэр нь “Групп, холдинг, корпораци гэдэг чинь их том шүү дээ” гэж сануулж байсан боловч мань эр том зорилго, том хариуцлага, том юманд хүргэнэ гэсэн зорилгоор групп чигээр нь явуулахаар шийдсэн гэдэг.

Ингэж “Бурхан халдун групп” спирт, архи, шар айраг үйлдвэрлэн, хүнсний үйлдвэр ажиллуулан худалдаа, үйлчилгээ явуулж өргөжжээ. Компани өргөжихийн хэрээр хотын төвд байршил сайтай үл хөдлөх хөрөнгөтэй болохыг хүсч байлаа. 2001 онд “Престиж”-ийн Далайгаас “Центрпойнт” төвийг худалдаж авлаа. Уг байрандаа Чехийн технологиор “Казино” нэртэй шар айраг үйлдвэрлэж уушийн газар нээсэн юм. Энэ баар тун удалгүй нэгэн эвгүй явдлаас болж эзэнтэйгээ хамт нэрд гарч, олны дунд таагүй сэтгэгдэл төрүүлснийг хүмүүс мэдэх байх. 2001 оны намар “АПУ” ХК хувьчлагдах сураг сонсогдсоноор архи, пивоны салбарт яггүй мэргэшсэн Н.Мөнхдаш ч үзээд алдахаар шийджээ. Тэр уг хувьчлалд “ХЛТА”-гийн Б.Батболд “Цагаан шонхор”-ын Ч.Энхтайван хоёртой хамтарч оролцохоор ерөнхийдөө ам тохиролцоо хийсэн байлаа. Ингээд баасан гаригийн орой “Казино” баарандаа нөгөө хоёртойгоо уулзалдаж уг хувьчлалд оролцохоор тохиролцов. Маргааш нь Н.Мөнхдаш

Чех рүү, Б.Батболд, Сингапур руу явж хувьчлалд оролцох мөнгө олохоор тохиролцоод байжээ.

Энэ үеэр “Цагаан шонхор”-ын Ч.Энхтайванг нам да-
рах зохион байгуулалттай зодоон үүссэнээр гурвуулаа хо-
ригдсон түүхтэй. Томоохон хувьчлалд оролцох санаархал
нь түүнд гай болсон нь тэр. Тэр 49 хоног Ганц худагт хориг-
доод цагаатгагдан суллагдсан юм. Түүнийг суллаад зөнд
нь орхичихсонгүй. Зөвхөн төрийн байгууллагуудын санхүүг
шалгах эрх бүхий Санхүүгийн хяналтын хорооноос жил
шахам шалгаж, татварынхан жилдээ 7-8 удаа шалгалт
оруулж байв. Татварынхан шалгачихаад “но” олохгүй бо-
лохоороо “Дээрээс дарамтлаад байна” гэж гуйж байгаад
цөөн хэдэн төгрөгний зохиомол торгууль ноогдуулж байсан
удаа ч байдаг гэнэ. Төрийн энэ дарамтанд тэр цөхрөөгүй биш
цөхөрсөн. Цөхөрсөндөө бүх хөрөнгө хогшлоо зараад Америкт
очиж жижигхэн “Мотел” худалдан авч амьдрахаар шийдэн
эхнэр, хүүхэдтэйгээ явсан боловч 14-хөн хоноод буцсан
гэдэг. Н.Мөнхдаш Монголгүйгээр байж чадахгүй гэдгээ тэр
үед л ойлгожээ. Түүнд Америкт бизнес эрхлэх нь боломжтой
юм шиг санагдаж байсан боловч бүтээж цогцлуулсан бүхнээ
алдана гэдэг байж боломгүй мэт санагдсан биз ээ. Нэгэнт
эх орноосоо холдож чадахгүй нь тодорхой болсон учраас
төр хичнээн өө эрлээ ч гэнэ алдахааргүй, тэгээд ч хуулийн
хүрээнд бизнесээ улам өргөжүүлэхээр шуударсан гэдэг.

Тэр дотоод зах зээлээ гэхээс илүүтэйгээр экспортын
бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэхийг чухалчиллаа. Үүний тулд га-

зар тариаланд хөрөнгө оруулж эхэлжээ. Ингэснээр Raps нэртэй шар буурцгийг тариалан Хятад руу экспортлож, 10 мянган га-д улаан буудай тарихуйц хэмжээнд хүрээд байна. Мөн 2004 оноос уул уурхайн салбарт орсноор “Л Ойл” компани нь арваад талбай дээр хайгуул хийж, хоёр уурхайд олборлолт явуулж байна. Эдгээрийн нэг нь Говь-Алтайд хромитын уурхай ажиллуулж байгаагаас харагдана. Ах, дүү таван Даш зангидсан гар мэт нэгдсэнээр өнөөдөр “Бурхан халдун трейд”, “Бест кредит” банк бус санхүүгийн байгууллага, “Центрпойнт” төв, Дарханд зочид буудал, дэлгүүр үйлчилгээний салбарууд бүхий “Таван заан” компани гээд өнөр өтгөн айл болж чадсан юм. Мөнгийг “зэвсэг” гэж ярих энэ залуу моринд хорхойтой нэгэн. Аав нь бага залуудаа морь уяж байснаас цус нь “хатгасан” уу юутай ч тэр Мөнхбат гэдэг найзынхаа нөлөөллөөр моринд “уруу” татагдсан гэдэг.

Сайн адуунд 8 мянган доллар хаячихдаг энэ эрийн морьд улсад нэг түрүү, дөрвөн айраг авч эзэндээ “Алдарт уяач” гэсэн хэргэм зүүж өгчээ. Тэр сав л хийвэл адуун дээрээ очиж цаг өнгөрөөдөг бөгөөд явцдаа “Тэргүүн” хэмээх угшлын шилмэл үүлдрийн адуун сүрэгтэй болох зорилготой гэнэ. Түүний багаасаа л зүрх зоригтой нэгэн байсан нь өдгөө ч үе үехэн илэрдэг. Сонин хэвлэлд ярилцлага өгөхдөө тэр эрх баригчид болон зарим намыг бизнест хутгалдан хандив нэхдэг зэргийг зоригтой шүүмжилж чаддаг. Мөн хүнийг дээр, дор гэж ялгагдаггүй нь зарим үед алдаа ч болж байсан удаатай. Зохиомол хэрэгт холбогдон хоригдож байхад зарим

• МОНГОЛЫН АВЪЯАСЛАГ БИЗНЕСМЭНҮҮДИЙН НУУЦ •

ажилтнуудаас нь урваж байсан нь ч бий. Гэвч тэр өөрийг нь гээд бараадаад ирсэн Дарханыхаа залуусыг алдаж эндсэн гэж ялгалгүй өөд нь татахыг эрмэлздэг нь хөрөнгөтнүүдэд байдаггүй зангийн нэг. Мөн өөрөө байгаль дэлхий, уул ус, эцэг өвгөдөө дээдэлж, бурханы шашинд дэндүү сүсэгтэйнхээ хувиар алдаж эндэж яваа залуусыг ч энэ аргаар хүмүүжүүлж болно гэж үздэг. Ах нар болон эхнэр нь охин компаниудыг нь удирдаж, бодлого боловсруулан зангидаж суудаг энэ эрхэм өөрийгөө боловсруулах тал дээр ч анхаарлаа хандуулсаар иржээ. Тэр хүнсний салбарт ажиллаж байгаагийнхаа хувиар Хүнсний технологийн коллежийг төгсч, өөрийгөө хөгжүүлэх зорилгоор Удирдлагын академийг дүүргэсэн юм.

Түүний баримталдаг зарчим нь “Болохгүй, бүтэхгүй зүйл гэж байх ёсгүй” хэмээн үздэгээс нь харагддаг. Тэрбээр хүн зориод хөдөлмөрлөвөл болохгүй юм гэж байхгүй гэж үздэгээс “болохгүй” гэдэг үгийг үгийн сангаас хасах хэрэгтэй гэж ярьдаг. Энэ үгийг нэгэн цагт алдарт Наполеон Бонапарт хэлж байсан юм. Ээжийнхээ нулимсыг бороон дуслаас ялган харж чадаж байсан бяцхан Мандаа “Бурхан халдун”-ы Н.Мөнхдаш болтлоо алдаж онон, сайн муу бүхнийг үзсэн ч эцэст нь үр шимийг нь хүртэж чаджээ. Үүнийг гарын таван хуруу болсон таван Даш зангидагдаж чадсанаар тайлбарлаж болох юм. Тэгэхлээр “Бурхан халдун”-ы хүч чадал зангидсан нударганд л байгаа юм шиг санагдана.

Цэвээнжавын МЯНГАНБАЯР



**ОХУ-ын Дубна хотод цөмийн физикчээр бэлтгэгдсэн
энэ эр “Монгол газар” компаниа үүсгэн байгуулж
“Алтны магнат” гэгдэх болжээ.**

Монголын толгой хөрөнгөтнүүдийн нэг түүний халаас, хөнжлийн явдал нь анхаарлын төвд байж, үнэн гэхээсээ илүү хэтийдсэн шуугиантай мэдээллүүдээр дүүрэн байдаг. Харамсалтай нь түүнийг хэний хэн болох, ямар хүнд амьдрал туулан өндөр боловсрол эзэмшиж, [ОХУ-ын Дубна хотын Цөмийн физикийн институтэд аспирантурт суралцаж байсан шилдэг физикчдийн нэг] гэдгийг нь мэдэх хүн тийм ч олон биш. Энэ бүхэн нэг талаараа түүний элдэв хов живийг чихнийхээ дэргэдүүр өнгөрөөж, зөвхөн бизнестээ анхаарлаа хэт хандуулдаг “дутагдал”-тай холбоотой байх. [Хотын захын дүүрэгт өсч эмээгийн “школ”-оор хүмүүжин, хэсэг хугацаанд эзгүй байсан эцгийгээ орлон өрх тэргүүлэх гээд тэр хар нялхаасаа л хүндхэн ачаа үүрсэн.]

Хамгийн гайхалтай нь тэр балчир оюундаа эрдэм сайн сурвал амжилтад хүрэхийг ойлгосноор өөрийгөө хүмүүжүүлж чадсан хэрсүү хүүхэд байлаа. [Тэр 10-р ангиа “онц” төгсчихөөд Германы инженерийн хуваариас татгалзаж, МУИС-ийн физикийн ангийг сонгож байсан] бол нийгмийн байгуулал солигдож, зах зээлийн эдийн засагт шилжихэд өөрт болоод нийгэмд чухам аль нь хэрэгтэй байгааг анзаарч мэргэжлээ шийдэмгий орхиж чадсан зоримог залуу явсан юм. Тэр зодолдож, бас “онц” сурч, охидод дурлаж, эрдэмтэн болохыг мөрөөдсөн дэврүүн сэтгэлтэй холионы хүүхэд байсан ч ялимгүй алдааныхаа төлөө эрх чөлөөгөө хасуулсан эцгийгээ орлож чадсан нь өнөөгийн зан төрхөө олоход нөлөөлсөн болов уу. [Өнөөдөр түүнд дэлхий даяар,

алдартай "Goldman Sachs" гээд олон банк 100 сая долларын урьдчилгаа санал болгож алтаа худалдахыг "хошуу цорвойлгон" гуйж байна. Энэ бүхэн түүнд газраас унаж, тэнгэрээс гэнэтхэн унаагүй нь ойлгомжтой.

30 тоннын нөөцтэй гэгдсэн алтны орд руу сэтгэлийн хөдөлгөөнөөр орчихоод бүтэн жилийн дотор тавхан килограммыг олборлон шатаж, цэвдэгтэй хөрсний технологи мэддэггүйнхээ хар гайгаар АНУ-ын "САТ"-ын техникийг лизингээр авчихаад ордтойгоо хураалгасан гээд бэрхшээл зөндөө л тохиолдсон. Гэвч түүнд алдаа нь багшилж, өөрийгөө боловсруулан нойр хоолгүй ном шагайсаар "геологич" болж жилдээ хэдэн тонн алт олборлодог магнат болж чадсан юм. Эмнэлэгт хэвтэж байгаад Америк сонины тасархайгаас алтны тухай уншчихаад дэврүүн сэтгэлдээ хөтлөгдөн уул уурхай руу орсон гээд хөгжөөнтэй гэгээн дурсамж ч бас бий.

Ц.Мянганбаярын хамгийн гэгээн дурсамж бол уугуул нутаг Ховддоо тарвасны үнэрт мансууран, чантуу ногоочинд хөөгдөж байсан гэгээн багынх нь бүүр түүрхэн санагдах мөч аж. Гэхдээ түүнийг зөөлөн нялцгай, инээд гэрэлтсэн сайхан амьтан гэж ойлгож болохгүй. Хятад, Япон түншүүд нь түүнийг "Харахад зөөлөн ч хатуу самар" гэж тодорхойлдог нь эрхбиш нэгийг хэлэх биз ээ. Барагтай л бол амнаас унагах үгэндээ харам энэ эр эх нутгийнхаа ашигт малтмалыг зөвхөн монголчууд л олборлож, эзэн нь байх ёстой гэсэн "харам" бодолтой юм билээ.

Монгол газар төрсөн толгой хөрөнгөтнүүдийн нэг [Мянганбаяр 1966 онд Улаанбаатар хотод Цэвээнжавын ууган хүү болон мэндэлжээ.] Тэр өөрийнхөө бага насыг эмээгүйгээр төсөөлж чаддаггүй. Түүний мэдэхийн л ажилсаг тусчаараа олонд хүндлэгдсэн эмээ нь тоосго өрөгчөөр ажиллаж байгаад Ц.Мянганбаярыг төрөхөд ажлаасаа гарч өсгөн бойжуулах болжээ. Түүний хүүхэд нас Шувуун фабрикийн Туул хороонд өнгөрсөн гэдэг. Мөн эцэг, эхийнхээ төрсөн нутаг Ховдод балчир насандаа байсан нь сэтгэлд нь хадагдаж үлдсэнийг өмнө нь өгүүлсэн билээ. Эмээ нь түүний зан чанарыг төлөвшүүлж, хөдөлмөрийн хүмүүжил олоход нь хамгийн ихээр нөлөөлсөн аж.

[Ц.Мянганбаяр 1974 онд Шувуун фабрикийн 26-р сургуульд нэгдүгээр ангид оржээ.] [Түүнийг 3-р ангид сурч байхад аав нь зодооны хэргээр олон жилээр шийтгэгдэн шоронд явсанаар ээж, гурван дүүгээ авч явах хүндхэн үүрэг оногдсон юм.] Магадгүй тэр гуравдугаар ангиасаа л хүүхэд насаа тээж, үүрэг хариуцлага хүлээх ёстойгоо ухамсарласан байх. Тэр уг үүргээ дүү нараа асарч, хичээл сурлагад нь дэмжлэг үзүүлэх, өөрөө "онц" сурах ёстой гэж ухамсарласан гэж хожмоо дурсан ярьсан нь бий. Үүнээс гадна эмч мэргэжилтэй ээж нь бие муутай байсан нь түүний сэтгэлийг их зовоодог байжээ.

Үнэхээр ч тэр ["онц" сурснаар барахгүй 7-р ангиасаа 14-р сургуулийн физикийн сонгонд шалгарч орон, айл айл дамжсаар сургуулиа төгссөн гэдэг.] Тэр "онц" сурснаар овоо

дөнгүүр ажил мэргэжилтэй болж ээж, дүү нараа тэжээнэ гэсэн бодолдоо хөтлөгдөн сурлагаар үеийнхнээсээ тасарсан нэгэн байлаа.

Ц.Мянганбаяр өөрийгөө багаасаа сэтгэхүйгээ хөгжүүлж суралцах арга барил, чадварт суралцсан гэж тодорхойлдог. Сайны хажуугаар саар гэгчээр түүнд аавын даруулга дутагдаж, бас чиг тэр үеийн хүүхдүүдийн нэгэн адил атаман болох хүсэлдээ автан зодоон цохион хийж явсан үе бас бий. “Сонгино”-ы цэргүүдийг олуулаа нийлэн зодож, угийн хүнд дарлуулах дургүй шазруун зантай болохоороо бяр чадалтай заримыг нь бодож санах юмгүй л трубадчихдаг байсныг багынх нь найзууд ярьдаг. Энэ бол түр зуурын явдал байсан нь сайшаалтай. Ирээдүйн алтны магнат маань мэдлэг боловсрол эзэмшин ээж, дүү нараа авч явна гэсэн эрхэм зорилгоо санаснаар сурлагаас гадна хүн хувийн сахилга баттай байж гэмээнэ амжилтанд хүрнэ гэдгийг ухаарсан гэдэг.

Физикийн сонгонд сурч байсан 32 хүүхэд бүгдээрээ “онц” сурдаг тэргүүний сурагчид байсан нь түүнийг төлөвшихөд нөлөөлсөн байх талтай. Тэр физикийн олимпиадын улсын аварга, математикийн олимпиадын дүүрэг, хотын аварга болж ^{олионд} цоорон ангийнхнаа конкурсэнд бэлдэж байсан гэж найзууд нь ярьдаг юм билээ. 10-р ангиа төгсч конкурсэнд ороод Германы инженерийн хуваарь авчихаад байсан түүнд Оргой багш нь “Чи физикээрээ л явах ёстой. Герман явлаа гээд хэлтэй л болно биз. Ер нь тэгээд физикч хүн дараа нь

инженер болоход хялбар шүү дээ” гэснээр Ц.Мянганбаяр хуваариа МУИС-аар сольсон аж. Үүн дээр ямар нэгэн тайлбар хийх нь илүүц биз. Ц.Мянганбаяр МУИС-ийн оюутан болсноор амьдрал ахуй нь зутруухан байсан гэртээ туслахаар бага сага наймаа оролдож эхэллээ. МУИС-ийн гадаад оюутнуудаас жийнсэн хувцас болоод барааг нь авч зарж өгөх л төдийхөн. Гэхдээ ирээдүйн алтны магнат сургуулиа төгсөхдөө сольж өмсөх хоёрхон костюмтай байсан гэдэг. Сургуулиа ганцаараа шахам “онц” төгссөн Ц.Мянганбаярыг ЗХУ-ын Дубна хотын Цөмийн физикийн институтэд аспирантурт суралцахыг урьжээ. Тус институтэд суралцагсад өндөр цалин, хангамжтай байсан хэдий ч Ц.Мянганбаяр чөлөө заваараа наймаа хийх болсон юм.

[Дубна хотын хажууханд мебелийн үйлдвэр байсан нь түүний наймааны эх үндэс болсон.] [Трельяж буюу гурван хавтастай толийг 130 рублиэр аваад Монголд авч ирэн 1100 төгрөг хүргэж зарна.] Вагоны тамбуруудаар дүүрэн ачаад ирэхэд л дорхноо алга болдог ховор зүйлийн нэг байсан юм. Мөн Орос руу тарваганы арьс зөөнө. Тэр дандаа ч мөнгө олоод байсангүй. Гэнэн зангаасаа болж алдсан нэгэн явдал нь одоо ч түүний санаанаас гардаггүй. Ц.Мянганбаяр нэгэн найзтайгаа Новосибирскт хоёр чемодан арьстай буугаад такси барьжээ. Хотын зүг явж байсан машин гэнэтхэн унтрах нь тэр. Жолооч “Иван” “Та хоёр буугаад түлхээдхээч” гэхэд нь юу ч бодож саналгүйгээр түлхтэл машин асан талийж өгсөн гэдэг. Энэ явдал мэдээж хэрэг сургамж болсон нь

ойлгомжтой. Бүтэлгүйтэл ингээд ч дуусчихсангүй. Оросоос гурван доллараар виски аваад Польшид аваачиж 10 доллараар зарна. Варшавын зах дээр явж байгаад мөнгөө суйлуулчих нь тэр. Угийн хор шартай Ц.Мянганбаяр “Би дараа нь том бизнесмэн болчихоод энд эргэж ирнэ ээ” гэж өөрөө өөртөө шивнэсэн нь хоосон мөрөөдөл биш байсныг цаг хугацаа харуулсан.

[Тэрбээр мөн Хятад руу явж ганзагын наймаа хийж байлаа.] Ингэж тэр 1991 онд 20-р тогтоол гарахад 70 мянган төгрөгтэй болсоноо үнэгүйдүүлсэн гэдэг. 1992 он гарлаа. Монголд пүүс, компаниуд байгуулагдан жижиг ганзагын наймаа томоохон бизнес рүү шилжиж эхлэхэд түүнд хувь заяагаа сонгох мөч ирсэн юм. Эцсийн эцэст тэр Монголд цөмийн физикчээс илүү сайн бизнесмэн хэрэгтэй гэсэн дүгнэлтэд хүрч бие даасан аж ахуйн нэгжтэй болохоор шийдэв. Бас болоогүй ээ. Жижигхэн цагаан “Лада” авсан нь түгжээ байхгүй. Хаалгаа модоор тэвхдчихээд явдаг төдийгүй архи уугаад алга болчихдог жолоочоо эрж сураад явган таваргана. 1992 оны 11-р сард аж ахуй нэгжийн гэрчилгээ авч нэр олохоор болов. Тэр үед Монгол орон даяар дэлгүүрийн лангуу хоосрон эдийн засаг хямарсан байлаа. Харин [Монголд газраас их юм үгүйг анзаарч компаниа “Газар” хэмээн нэрлэсэн аж.]

[Сүүлд 1995 онд аж ахуйн нэгжийн шинэчилсэн бүртгэлээр “Монгол газар” ХХК болгон өөрчилжээ.] Нийтийн жишгээр зах зээлийн тухай сайн мэдэгдэхүүнгүй учраас худалдаа,

үйлдвэрлэл, үйлчилгээг эрхэлнэ гэж дүрмэндээ тусгасан байдаг. Ц.Мянганбаяр дуугүй, хямсгар юм шиг атлаа хошин шогийн мэдрэмж сайтай. Компани байгуулчихаад удаагүй байтал Өвөр Монголоос нэгэн бизнесмэн эр ирээд “Танай компанид хөрөнгө оруулна” гээд л томорсон юм байх. Ц.Мянганбаяр ч “Улаанбаатар” ресторанд нүсэр хүлээн авалт хийн дайлж цайлаад, дагаад Хөх хотод очсон гэнэ. Нөгөөх “баян” бизнесмэн жижигхэн талхны цех гэрээрээ ажиллуулдаг болж таарахад хад мөргөсөн гэдэг. 1992 оны эцсээр түүхий эдийн наймаа хийсээр хоёр машин тэмээний ноос, нэг вагон үхрийн шир гаргах дайны мөнгөтэй болсон байв.

Ц.Мянганбаяр нөхдийн хамт хөдөөнөөс ирж буй түүхий эдийн наймаачдыг цай хоолтой тосч арьс, ноосыг нь авдаг байсан ажээ. Ингэснээр хөдөөнийхний итгэлийг олж, хужаа нараас өрсөж чаддаг байснаар мөнгө ч их олж байсан түүхтэй. Мөн урдаас гурил, будаа импортлож зардаг байлаа. Хэдийгээр мөнгө олж байсан боловч валют олох томоохон бизнес эрхлэхээр шийдэж [1993 онд ноолуур цуглуулахаар шийдэв] Тэр үеэр ноолуур 2000 төгрөгний ханштай байлаа. [Банкнаас мөн гаднаас зээл авсанаар 80 тонн цагаан, нийт 100 тонн ноолуур бэлдэн угааж Япон руу гаргаад кг-ийг нь 45 доллараар зарж чаджээ] Үүнийхээ хажуугаар Японоос машин импортлон зарж эхэлсэн байна. Тэр жилдээ япон түншүүдийнхээ тусламжтайгаар Сингапураас 10-аад чингэлэг цахилгаан бараа оруулж ирсэнээ маш эвтэйхэн

борлуулж дөнгөсөн аж. Монголын Засгийн газар Дарханы хар төмөрлөгийн үйлдвэрийн барилгын төлбөр болох 3.5 сая долларын хагасыг бартераар (бараа оролцуулан) төлөх байжээ. Иймээс Ц.Мянганбаярын оруулж ирсэн цахилгаан бараанаас 1.7 сая долларын өртөгтэйг нь оросуудад өгөх төлбөртөө тооцсон байдаг. Үүнээс Ц.Мянганбаяр 700 мянган доллар унагасан нь өөртөө ч, улсдаа ч ашигтай наймаа болсон нь харагдаж байна.

Ер нь Япон руу ноолуур экспортлосон бизнесээсээ нэг сая доллар олсон нь тэр үедээ Монголын ЗГ-т олдохгүй байсан их мөнгө юм. Мөн цахилгаан барааныхаа үлдэгдлийг Монголдоо зарж “Тайгер”, “Хайнекен” шар айрагны албан ёсны дистрибьютер болжээ. Шар айрагнаас сардаа ганц хоёр сая төгрөг олдог ч найзууд нь ирээд уучихдаг байснаас ашиг багатай ийм бизнесээс татгалзжээ. Өмч хувьчлалаар үйлчилгээний салбарууд хувьчлагдаж эхлэхэд “Алтай” зочид буудлын дуудлага худалдаанд түнш японтойгоо хамтарч оролцон нэг сая доллараар авсан билээ. “Газар” компани уг мөнгөний 30 хувийг гаргасан боловч өдгөө хүртэл “Цэцэг” /Шинэ нэр нь/ зочид буудлаасаа сохор ч зоос авалгүй япон түншдээ ашгаа өгсөөр байгаа юм. Ер нь тэр үйлчилгээний салбарыг ихээхэн эмзэг гэж үздэг учраас нэг их сонирхоод байдаггүй бололтой.

Ц.Мянганбаяр 1994 онд эмнэлэгт хэвтэхдээ сонины өчүүхэн тасархай амьдралыг нь орвонгоор эргүүлж, ирээдүйд Монголын толгой баячуулын нэг болоход нөлөөлнө

чинээ санасангүй. Хаа нэгтэйгээс Америкийн нэгэн сонины тасархай олоод гарчиглахад алтны тухай бичсэн байжээ. Хагас дутуу нийтлэлээс алтны талаар багагүй ойлголттой боллоо. Өмнө нь тэр Монголд зэс, алт, ноолуур гурваас өөр валют олох суваг тун ч бүрхэг гэдгийг тооцоолж байсан. Мань эрийн дотор “Эрдэнэт шиг том алтны үйлдвэр босгочихоод баллаж өгнө дөө” гэсэн дэврүүн бодол оволзож байсан гэнэ. Хамгийн гол нь алт борлуулахад маркетинг энэ тэр байхгүй, автоматаар зарагддаг гэдгийг л сайн ойлгож байснаас бус уул уурхайн салбар ямар их хүнд болох талаар өчүүхэн ч ойлголт байсангүй. Мөн Ц.Мянганбаярын толгойд “Бидний хийж чадах ажил уул уурхай л юм байна” гэсэн бодол оржээ. Ц.Мянганбаяр дээрх зүйлүүдээс харахад их л гэнэн хүн шиг санагдсан байх. Гэвч нүцгэн үнэн шал эсрэгээрээ байлаа.

{ Тэр аливаа бизнесийн салбарт, аль эсвэл үйлдвэрлэлд орохдоо 95 хувийн мэдээлэл цуглуулж байж шийдвэрээ гаргах ёстой гэсэн байр суурийг тэр үед л мэдэрчихсэн байсан юм. Ц.Мянганбаяр ноолуурын үйлдвэр оруулж ирэн боловсруулах үйлдвэр байгуулах нь хэр ашигтай болохыг гүнзгий судласны эцэст Өмнөд хөршийн үйлдвэрүүдэд цохигдоно гэсэн дүгнэлтэд хүрэв. Тэр Хонконгийн нэгэн жижиг үйлдвэрээр ороод л жилдээ таван сая ширхэг хагас ноолууран цамцыг чанартай, хямд үнэтэйгээр үйлдвэрлэж буйг хараад дээрх бодлоо орхижээ.

Харин монголчууд ашигт малтмалаа олборлож эцсийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж гаргах нь ойрын 50 жилийн

стратеги гэдгийг дотоод хүндээ хэлснээр уул уурхайг судлах ажилдаа оров. [Хэнтийд анхан шатны судалгаагаар 30 тонн алтны нөөцтэй гэсэн орд газрын лицензийг авангуут “Цэцэг” зочид буудлаа барьцаалан банкнаас зээл аваад] овоо дориун багтайгаар техник худалдаж аван шууд л олборлолт хийж эхэллээ. Дэндүү [харамсалтай үр дүн гарсан нь бүхэл зунжингаа ажиллаад тавхан кг алт олборлох нь тэр.] Ингэж [1997 оны зун 700-аад сая төгрөгний зардал гаргаж шатлаа.] Мэдээж хэрэг Ц.Мянганбаяр үүнээс болж огтхон ч цөхөрсөнгүй. Алдаагаа эрлээ. Геологийн нарийвчилсан судалгаа хийлгүйгээр бараг л сургаар шахам ухаж төнхөөд эхэлсэн нь гол алдаа байсныг олж мэджээ. Яг тэр үеэр “Эрэл” компани 1.5 тонн алт олборлосныг сонсоод гайхаж байсан аж. Хятадын нэгэн ханзны тухай номноос уншиж байсан нь Ц.Мянганбаярын санаанд орлоо.

Уг “Хямрал” гэсэн ханз нь “эрсдэл, гарц” гэсэн хоёр дүрснээс бүтдэг аж. Яагаад гэвэл эрсдэлд заавал гарц байдаг. Харин амжилтаас эрсдэл гардгийг тэр сайн мэднэ. Үүнээс тэр энэ алдаа нь дараагийн амжилтын гишгүүр болж өгнө гэдгийг ухаарч урам зориг оржээ.

Тэр үеэр [Ц.Мянганбаярын нутгийн (Ховдын) өвгөн геологич нэг тоннын нөөцтэй ордоо хамтран ашиглах санал тавьснаар дараа зун нь хагас тонн алт олборлож чадсан гэдэг.] Уг орд Өвөрхангай, Архангай нутгийн зааг дээр байсан юм. Ц.Мянганбаяр хэн нэгнээс тусламж гуйхыг хүссэнгүй. Өөрөө бие даан геологийн салбарыг судлаж эхэллээ. Мөн

тэр үеэр нэг залуу ойролцоох газарт нь лиценз зарна гээд 10 саяыг урьдчилж аваад алга болжээ. Ц.Мянганбаяр геологийн ном товхимол ихээр судлаж байсан учраас тэр газар нь алт байгаа юм шиг санагдаад болдоггүй гэнэ.

Өөрсдөө өрмийн бригадтай болчихсон учраас зунжингаа өрөмдөж хайсаар алт олж, 4-5 тоннын нөөцтэйг тогтоож чаджээ. [Тэр зунаа өвгөн ахынхаа ордоос 500-аад кг алт олборлолоо. Нэгэнт хонгилын үзүүрт гэрэл харагдсан учраас “СAТ”-аас есөн сая долларын техник лизингээр авав.] [Тэр зун шинэхэн орддоо олборлолт явуулсан боловч цэвдэгтэй хөрс таарснаар дөнгөж 200 кг алт олборлон хангалтгүй ажиллалаа.] Бас л алдаа...

[Цэвдэгтэй хөрсийг өмнөх жил нь хуулаад гэсгээж байж олборлолт явуулдгийг мэддэггүйн улмаас ийн алдагдал хүлээж, “СAТ”-д төлөх ёстой гурван сая доллараа төлөөгүй тул техникээ хураалгажээ. Ордыг нь ч хурааж авсан юм.] Угийн шазруун Ц.Мянганбаяр тэр дороо [япончуудтай холбогдож “Komatsu”-гаас 20 сая долларын техник авсан төдийгүй геологи хайгуулаа хийснээр зэргэлдээх уулын амнаас 10 тоннын нөөцтэй орд илрүүлэх нь тэр.] Их үсрэлт... 2000 оны зун “Монгол газар” компани 2.5 тонн алт олборлож тушаасан гэж тэр ярьсан. Үүнийг аз гэхээсээ илүүтэйгээр өөр өнцгөөс харах нь үнэнд ойртох болов уу.

Ц.Мянганбаяр бие даан геологи уул уурхайн салбарыг судлан өдөр, шөнөгүй ном шагайж, бас цаг ямагт уурхай дээрээ зогссоор дипломгүй л болохоос бус инженер,

геологич болж чадсаныг санах ёстой. Ингэхлээр дээрх амжилт санамсаргүй зүйл огтхон ч биш юм. Тэр үеэс эхлэн “Монгол газар” компани өөрсдөө хайгуулаа хийж олборлолт явуулах цогц ажиллагаа явуулж эхэлсэн билээ. Өмнөговь аймгийн Мандал-Овоо сумын Олон овоот гэдэг газар хайгуул хийснээр чулуун буюу үндсэн ордод их хэмжээний алтны нөөцтэйг илрүүлэв. Үндсэн орд нь жилийн дөрвөн улиралд зогсолтгүй олборлолт явуулдгаараа давуу талтай.

{ 2004 он гэхэд “Монгол газар” компани өөрсдөө үндсэн орд ашиглах техник, технологийг эзэмшиж чаджээ } Үүнээс тэр “Монголчууд өөрсдөө уул уурхайгаа ашиглаж чадахыг, гадныхныг заавал царай алдаж хамаг байдгаа өгөх шаардлагагүй гэдгийг ухаарсан” гэж ярьдаг.

Олон овоот чухам хэдэн тонны нөөцтэйг Ц.Мянганбаяр ихэд нууцлаад байгаа нь овоо юм байгааг илтгэнэ. Ямартаа ч чих тавин сонсохнээ эхний ээлжинд 30 тоннын нөөцтэй хэмээн бүртгүүлсэн байна лээ. Энэ тоо хэд дахин өсөхийг зөвхөн тэр өөрөө л мэдэж байгаа биз ээ. Уг ордоос жилдээ 1.5 тонн алт олдворлож байгаа боловч явцдаа 3-7 тонн болгон өсгөх боломжтой гэдгээ л харин нуухгүй байна лээ.

Анхлан бүтэлгүйтсэн Хэнтий дэх ордын лицензээ улсад буцааж өгсөн бөгөөд хоёр ордод зэрэг олборлолт явуулснаар одоогийн байдлаар 20 илүү тонн алт улсад тусаасан гэнэ.

Үүнээс тооцоолоод үзэхэд ямар хэмжээний мөнгө олсон нь ойлгогдох байх. “Монгол газар” компани техник,

технологийн дэвшлээс хоцрохгүйгээр үл барам дэлхийн жишигт нийцсэн үйлдвэрлэл явуулахад хөрөнгө зарж чаддаг. Канад, Австралийн стандартаар олон улсын жишигт нийцсэн хайгуулын ажил хийж, тайланг нь хамгаалж чадсанаар хөрөнгийн зах болон олон улсын банкуудтай харьцах хэмжээнд очсон юм. Дэлхийн зах зээл дээр алтны үнэ өссөнөөр үйлдвэрлэлээ өргөтгөн, хүчин чадлыг нь нэмэгдүүлж олборлолтын хэмжээг ихэсгэж чаджээ. Ер нь тус компани хайгуулын лицензээ хангалтай “базаасан” болохоор ажилгүйдэхийн зовлонгүй гэж болно. Ц.Мянганбаяр ганцхан зүйлд л харамсдаг. Тэр нь “САТ”-ынхан ордыг нь хурааж аваад оросуудад өгсөн явдал.

Монгол хүн монгол газраа харийнханд хураалгана гэдэг тэвчиж боломгүй хэрэг. Улс хураагаад авчихсан бол өөр хэрэг. Бүх мөнгийг нь эргүүлж төлсөн боловч гадныхан орд газрыг нь тэр хэвээр нь авсан юм. Ц.Мянганбаяр энэ бүх алдаан дээрээсээ их юм сурсан гэж ярьдаг. Түүнээс гадна саяхнаас “Монгол газар” компани Сингапурын хөрөнгийн биржээр 100 сая долларын хувьцаа арилжаалсан гэдэг яриа тархаад байгаа. Үүнийг тэр эрс үгүйсгэж “Тийм саналууд ирдэг. Гэхдээ тийм шийдвэр гаргаагүй байна” гэж хэлсэн билээ. “Одоо зарчихлаа гэж бодъё. 30 тоннын нөөцтэй гээд зарлаа гэхэд маргааш 300 тоннын нөөцтэй нь тогтоогдчихвол яах юм бэ?” гэж Ц.Мянганбаяр хэлж буй нь Өмнөговис асар их нөөц илрүүлэх найдвар тавьж буйн тод жишээ байх.

Тэгээд ч “Монгол газар” компани мөнгөгүйдэхийн зовлон үзэхээ больсон. Дэлхийн томоохон банкууд “Алтаа манайд худалдчих” гээд урьдчилгаа мөнгө их хэмжээгээр санал болгодог. Ганцхан жишээ дурьдахад л алдарт “Goldman Sachs” банк урьдчилгаа болгож 150 сая доллар амлаад байгаа нь нэгийг хэлнэ. Мөн “Standart” банк л гэхэд 70 сая долларын урьдчилгаа санал болгох жишээтэй. Ц.Мянганбаяр ганцаараа баяжиж, хөрөнгөжихийг хүсээгүй. Тэр улс орноо хөгжүүлэхийн тулд нэгдүгээрт уул уурхай, геологи, хоёрдугаарт дэд бүтцийн салбараа л анхаарах ёстой гэж үздэг. Түүгээр ч үл барам монголчууд өөрсдөө ашигт малтмалаа хайж олоод үйлдвэрлэл явуулах боломжтой гэдгийг бид харуулж чадсан болохоор заавал гадныханд гуйх шахам өгөх шаардлагагүй гэж үзэж байгаа юм.

Үүнийг л улс хуульчилж, үндэсний компаниудаа дэмжих хэрэгтэй гэж ярьдаг. Энэ нь хойч үеийнхний баялгаа ашиглах эрхийг хааж байна гэж тэр бодож явдаг. Үүнээс гадна лиценз, зөвшөөрлөө уул уурхайн бирж байгуулан түүгээрээ дамжуулж өгөх ёстой аж. Мөн Ц.Мянганбаяр бас нэг бодит жишээ дурьдсан нь “Айвенхоу майнз”-ын Роберт Фрийдланд Монголд анх ирэхдээ 10 сая долларыг “Аймаар их мөнгө” гэж санаа алдаж байсан гэнэ. Гэтэл одоо Боб тэрбумтнуудын жагсаалтад орж, 2.5 тэрбум доллартай болчихсоныг тэр ярина лээ. Мөн 40 тонн алт олборлосон гадаадын компани сохор зоос ч татварт өгөлгүй зүгээр хамаад гарч байхад монголчууд их хэмжээний татвар

төлдөгийг тэр бас ойлгодоггүй.

Энэбүхдэндүүшударгабуслуйвартүүнийхувьдэмгэнэл гэнэ. Улс хөгжихийн тулд үндэсний компаниуд нь хөгжих ёстойг тэр өгүүлсэн. Ц.Мянганбаяр алт олборлочихоод мөнгөө дараад хэвтээд байхыг тэвчдэггүй. Соёл, урлаг, спорт, оюуны салбарт хөрөнгө оруулахыг чухалчилдаг. Тэр “Камертон” хамтлаг, Ховдынхоо бөхчүүдийг дэмждэг гээд халаас руугаа гараа хийх нь олонтаа. Тухайлбал, түүний мэдлийнх гэгддэг “Монгол костюмс” компанийг эгчийгээ дэмжихийн тулд бий болгосон гэж ярьдаг. Тэр алтны ашгийг олон түмэнтэйгээ хуваалцах ёстой гэж боддог хүн юм.

Тэр ч утгаараа олон арван хандив, тусламж олгодгийг нь дурьдвал бэх, цаас дутах биз ээ. Мөн байгалийн унаган төрхийг сэргээхэд ашгийн тодорхой хувийг зарцуулдаг. Нутгийн иргэд баярлаж талархсанаа илэрхийлсэн нь сайхан байсан шүү” гэж ярьсан удаатай. Ц.Мянганбаяр монголчууд хорт хавдраар их өвчилдөгт эмзэглэж явдаг аж. Тиймээс япончуудтай хамтран хорт хавдрыг эмчилдэг эмнэлэг бариулж дуусч байгаа аж. Ингэснээр буян болохоос гадна монголчууд мөнгө төгрөгөө үрэн урагшаа тэмүүлдгийг зогсоох бодолтой байна.

[Ц.Мянганбаяр барилгын “MG Construction” компанийг мөн байгуулжээ. Уг компани өөрийнхөө үйлдвэрийн барилгуудыг босгож буй. Цаашдаа үйлдвэрийн барилга босгох ажлаар дагнан ажиллахаар бэлтгэгдэж байна. Ц.Мянганбаяр Монгол газрын үржил шимт хөрсөн дээр

тариалан эрхлэхээр Сэлэнгийн Цагаантолгой суманд багагүй хэмжээний газар авч хөрөнгө оруулсан гэдэг. “Монгол газар” компанид 1500 хүн ажилладаг. Тэд бусад цалин өндөртэй гэгддэг салбарынхнаас 25 хувь илүү цалинг ажилчдынхаа гар дээр тавьдаг юм. Тиймээс ч ажилчдынх нь амьдрал ахуй эрс дээшилж байгаад тэр баяртай явдаг юм билээ.

Ц.Мянганбаяр хэмнэлтийг цалингаас бус бусад үргүй зардлаа багасгаснаар бий болгоно гэж ярьдаг. Мөнгө бол түүний хувьд үйлдвэрлэлийн хэрэгсэл. Харин мөнгөө хаана хадгалдгийг нь сонирхоход дуугүй л мөрөө хавчаад инээмсэглэсэн юм.

Ер нь Ц.Мянганбаяр ихэнх хүнд мөнгө болж харагддаг. Цаг ямагт түүнээс тусламж эрсэн хүмүүс, бас охид хүүхнүүд эргэлдэж байдаг нь нууц биш. Түүнээс яагаад олон хүүхэнтэй холбогдож дуулиан шуугиан тарьдаг тухай нь асуухад “Би улс болоод хувь хүнийг хэзээ ч хохироодоггүй” хэмээн товч бөгөөд гэж маш оновчтой хариулсан билээ. Бас зарим хүний дотоод мөн чанарыг сайн таниагүйгээсээ болж алдаж байснаа ч ний нуугүй ярьсан юм. Тэгвэл “Ц.Мянганбаяр тийм их гэнэн, бас зөөлөн хүн үү?” гэсэн асуудал гарч ирнэ. Ямартаа ч хятад, япон түншүүд нь “Харахад их зөөлөн ч хазахад хатуу самар” гэж тодорхойлсон нь түүнийг учир битүүлэг хүн гэдгийг нь хэлээд байх шиг. Тэр ойрын үед Ховд нутагтаа хайгуул хийж томоохон үйлдвэр босгохоор төлөвлөж байгаа аж.

Хувьчлалд оролцож, өөр салбарт хөрөнгө оруулдаггүйнхээ учрыг “Бусдын хоолыг булаахгүй” гэж тодорхойлдог энэ эрхэм биелэхэд бэрх ямар зүйл мөрөөддөг нь танд сонирхолтой санагдах байх. Тэр шидтэн гарч ирээд “Ганц хүслээ хэл” гэвэл балчир насандаа эргэн очиж тарвас үнэртсэн Ховдынхоо гудамжаар аав, ээж, эмээтэйгээ хөтлөлцөн алхахыг хүсэх гэнэ. Үүний тулд бүх хөрөнгөө өг гэсэн ч зөвшөөрөх аж.

Ингэхлээр алтны магнат эрийн тухай олон зүйл нурших шаардлагагүй байгаа биз.

Самуангийн НЯМДАВАА



Дунд сургуульд байхаасаа л бизнес эрхэлсэн энэ залуу “Өөрийгөө бүү гол” гэсэн зарчмаар ажиллаж “Эко констракшн” компанийг 26 насандаа байгуулжээ.

Бизнес нь нөр их хөдөлмөр, цөхрөлтгүй зүтгэлийн дунд бий болдог ч авъяас мэдрэмжгүй бол юу ч биш. Хэрэвзээ ийм байгаагүй бол маш олон тэрбумтан төрж, замбуулингийн зургаан тэрбум хүн тэр аяараа элбэг хангалуун аж төрөх байлаа. Ер нь ч мөнгөнд дуртай хүн болгон баян болдоггүй. Тэгвэл бизнесийн мэдрэмж нь хар багаас л хөгжсөнөөр хэний ч заавар шахалтгүйгээр бизнес эрхэлж амжилт гаргасан жаалууд олон бий. Эдгээрийн нэг нь алдарт Майкл Делл билээ. Тэрбээр 12-хон настайгаасаа эхлэн марк цуглуулж, гуанзанд зөөгчөөр ажиллаж, 17 насандаа BMW худалдан авч, 19-тэйдээ “Делл компьютер корп”-ыг үүсгэн байгуулсан гайхалтай түүхтэй нэгэн билээ.

Тэгвэл Майкл Делл шиг хар нялхаараа бизнес эрхлэн, орьзалуугаараа баячуудын эгнээнд шилжсэн бизнесмэн Монголд байхгүй гэж үү? Хөрөнгө мөнгөний хэмжээгээр Майкл Деллтэй эн зэрэгцэхгүй ч хар нялхаараа шахам бизнест эргэлт буцалтгүйгээр шунан дурлаж, үүнийхээ үр дүнг үзэж яваа залуу бол барилгын үйлдвэрлэлийн салбарт хямд үнэ, өргөн сонголтоор хэрэглэгчдийг татаж буй “Эко констракшн” ХХК-ийн ерөнхий захирал Самдангийн Нямдаваа юм. Тэр өөрөө өөрийгөө ялахын ухааныг дунд сургуульд байхдаа л мэдэрч өлсөж, даарах, айх мэдрэхүйгээ дийлж ард нь гарснаар 26 насандаа “Эко констракшн”-аа босгож чадсан юм. ✓

Манайхны нэгэн дутагдал нь залуу хүн бизнес эрхэлбэл “Ард нь хэн байгаа бол?” гэх хардлага сэрдлэг юм. Бид

ч ийм л бодолтойгоор хандаж, тэсгэлгүй асууж орхисон билээ. Тэрбээр энэ үгэнд ердөө ч цочиж давхийлгүйгээр “Миний ард ард түмэн бий” гэж хэлсэн юм.

Ард түмний захиалгаар хөдөлдөг залуухан бизнесмэн Нямдаваа нь 1976 онд Улаанбаатар хотод төржээ. Самдан гэдэг айлын хүү. Энэ залуу 120 мянгатад таван нас хүртлээ бойжсон юм. Эцэг Самдан нь бага дүүгээ айл болоход байраа өгөн Зайсангийн аманд гэр барьж гарсан гээд бодохоор ямартаа ч нэг зураг тодрох вий. Зайсангийн аманд хоёр жил дэрвэсэн Нямдаваа 1983 онд Баянхошууны 76-р сургуулийн нэгдүгээр ангид элсэн оржээ. Аав нь Шаазан ваарны үйлдвэрийн алдартай ажилчин, ээж нь Цэргийн хувцасны үйлдвэрийн нэртэй оёдолчин байсан нь ажил хийвэл ам тосдоно гэдгийн “амьд үлгэр” болсон гэж тэр ярих дуртай.

Түүний сурагч ахуйн он жилүүд улаан дарцаг шиг л намиран бусдыг манлайлж явах заяанд төрсөн юм шиг санагддаг. Нэгдүгээр ангиасаа дарга хийж эхлэн дандаа л удирдагч явж чадсан гэдэг! Бие цогцсыг нь төрүүлэх нэг хэрэг, харин билэг оюуныг нь нээж зөв хүмүүжүүлэх гэдэг амаргүй даваа! Тэгвэл ажил хөдөлмөр ундарсан газар өссөн хүүхэд тэртэй тэргүй зөнгөөрөө суралцаж, хөдөлмөрийн хүмүүжил олдог тавилантай. Хамгийн гайхалтай нь түүнд бусад хүүхдээс ялгарах нэгэн онцлог зүйл байсныг дурьдахгүй өнгөрч болохгүй байх.

Түүнд ичиж эмээх хулчгар зан байсангүй. Энэ ч

утгаараа төлөвших яагаа ч үгүй насандаа л “Би Комсомолын дээдэд явж дарга болно. Хар волга унаад гудамжаар салхи татуулан хурдлах болно” гэж илэн далангуй хэлж чаддаг байсан нь ирээдүйгээ харах, түүндээ хүрэхийн тулд хөдөлмөрлөж чадах сэтгэл зүйг бүр жоохноосоо бүрдүүлж чадсаныг илтгэнэ. Үүндээ хүрэхийн тулд онц сурахаас гадна бүхнийг чаддаг байх ёстой гэсэн зарчим нь юм юм руу үсчин, таньж мэдэхэд чиглэж байв. Дөрөв, тавдугаар ангидаа уран зураг, сийлбэрийн дугуйланд явж, харин 6-р ангиасаа эхлэн Залуу техникчдийн ордоны автомашины загварын дугуйланг сонгон суралцах болсон байна. Дугуйландаа маш амжилттай суралцсанаар улсын аваргаас мөнгөн медаль хүртэж, зохион бүтээгч болохыг ч мөрөөдөөд авсан байна.

Тэр үеэс автомашины сэтгүүл цуглуулж эхэлсэн нь өдгөө баян цуглуулга болжээ. Баянхошууны хүүхэд Залуу техникчдийн ордонд суралцан оюунаа хөгжүүлж байсан нь сайн талтай ч нөгөөтэйгүүр өмссөн хувцас, өсч буй орчин гээд ер нь амьдралын ялгааг маш хурцаар мэдэрчээ. Үүнээс тэр атаа жөтөө, аль эсвэл гундаж гуньхархын алиныг нь ч авсангүй. Харин хөдөлмөрлөвөл амжилтанд хүрч болох юм гэсэн хатуу итгэлийг өөртөө авч чадсан нь хамгийн том хөрөнгө оруулалт байсан гэлтэй.

1990-ээд оны эхээр зах зээлийн эдийн засгийн анхдагч бизнесмэнүүд төрж байсан болохоор “Яаж саятан болох вэ?” “Юмханаар юм хийх ухаан”, “Мөнгө олох нь хэцүү биш” гээд олон жижиг товхимолууд гарч байв. Үүнээс талх, хиам

зүсч, цайтай цуг зарж амь зуудаг хүний туршлага бизнес эрхлэхэд заавал их мөнгө шаардагдах албагүй гэсэн итгэл найдварыг төрүүлсэн байдаг.

Ангийнх нь багш аж ахуйч, чамбай хүн байсан учраас түүнтэй зөвлөн зуных нь амралтаар сурагчдаараа Зайсангийн амнаас согооврын үр түүлгэв. Нэг төгрөг 20 мөнгөний талхыг дөрвөн хүүхэд хувааж идчихээд л гараа улаан нялга болтол нь согооврын үр түүнэ. Түүсэн үрээ Хот тохижуулахад зарж, олсон мөнгөөрөө талх, хиам авч Бутерброд хийн, хатсан алимаар компот хийж сургууль дээрээ зарна. Энэ мөнгөөрөө сурагчдынхаа төрсөн өдрийг тэмдэглэж, ангийхаа засварыг эцэг, эхээс мөнгө таталгүйгээр хийчихдэг байлаа.

Тэр энэ бүхнийг манлайлж байсан нь сайн менежер болохынх нь эхлэл байсан гэж болно. Аав нь тавдугаар ангид байхад нь нас барснаар хэрсүүжихийн эхлэл тавигдсан бөгөөд эр хүн болохын тулд өлсч, даарч, айж үзэх ёстой гэж өөртөө тогтмол шивнэдэг байсан гэдэг. Тэр үед Баянхошууны зарим залуус дүн өвлөөр Богд уул руу самар түүхээр явдгийг сонссоныхоо хувиар өөрийгөө авч явахыг гуйж шалах болжээ.

Удтал шалсаны эцэст Баянхошууныхаа атаман ах нарыг дагаж самранд явах "виз" даруулж чаджээ. Ингэж дүн өвлийн хүйтнээр ганц, ганц талх аваад л 3-4 хоногоор ууланд гарна. Төв аймгийн Бугын САА хавиас томхон хушийг мунаар дэлсэхэд уут боргоцой унана. Хоёр уут боргоцойноос ганц шуудай цайруулсан самар гарна. Ганц

талхаараа дөрөв хоносон гээд бодохоор ямар их өлсч байсан нь танд мэдрэгдэх вий. Өнөөдөр С.Нямдаваа хөгжингүй гэгдсэн орнуудаар их явж, түүнд идээгүй хоол цөөн үлдсэн байх. Гэвч өвлийн шөнө амтархан зажилж суусан тал талх шигээ амттай хоолыг өнөөдрийг хүртэл амсаагүй гэж чин сэтгэлээсээ ярьдаг энэ эр айдсаа ч мөн дарж чадсан гэдэг.

Өлсгөлөн чоно түүдэг тойрон эргэлдэж улихад ээлж, ээлжээр галаа манана. Ингэж даарч, айдсаа дарж чадсан хүү самарнаас олсон мөнгөөрөө хичээлийн хэрэгсэл, хувцас формоо бэлдчихнэ. Мөн гэрт нь мөнгө тасарсан үед халааснаасаа гаргачихдаг “банкир” ч болж дөнгөсөн гээд бод доо. Ер нь түүний бизнес хоёрдугаар ангид байхаас нь эхэлсэн гэж хэлж болно. Аав, ээжээ шалж байж гэртээ загас тэжээсэн нь бүтэлгүйтжээ. Ахиад гуйх нүүр байсангүй. Загас тэжээдэг ах нараас гуйгаад ч нэмэр болсонгүй. Харин тэр ах нар “Дүү хүү чи амьд хоол авч ирж өгвөл загас өгч болох юм” гэж хэлснээр хувин, самбай барьж Ногоон нуурыг шүүрдэх болсон нь өгөөжээ өгчээ. Ингэж амьд хоолоо өгч загас авсан нь бяцхан бизнесийнх нь эхлэл болжээ.

Өөрөөсөө том шахам саваар загасны хоол шүүрдэж байсан жаалын томоохонд тооцогдох бизнес нь 10-р ангид сурч байхад нь хийгдсэн гэдэг. 10-р ангид сурч байхад нь зах зээлийн ороо бусгаа цаг нэгэнт эхэлж, эвлэл пионер “устах” нь нэгэнт тодорхой болсон учраас мань эр Комсомолын дээдэд сурах хүслээ орхиж, бизнес эрхлэх шийдвэрийг сэтгэлдээ нэгэнт гаргачихсан байлаа. Тэр их, бага хэнтэй

ч гэсэн танилцчихдаг сэргэлэн зангаараа / Зүүнхараад нэгэн хуурай ахтай болсон аж. Уг ах нь хотод ирчихээд тааралдахдаа “Тавын нарсан банз зарах юмсан” гэхэд нь мань эр бодож санах юмгүй “Би авах хүнийг нь мэднэ” гээд хэлчихсэн гэдэг. Түүнд бизнесийг зуучилбал юм олчих юм шиг санагдаж байсан аж. Тиймээс ч яг л Майкл Делл шиг зарын сонин уншиж “Нарсан банз зарна” гэсэн зар өгчээ. Мөн хотын ханш газар дээрх үнэ хоёрын хооронд ихээхэн зөрүү байгааг ч мэдэрч чадсан байна. Гэвч 10-р ангийн сурагчийн үгэнд итгэх хүн гарсангүй.

Харамсалтай нь С.Нямдаваад банз худалдаад авчих мөнгө байсангүй. Аргаа бараад Зүүнхараа явж банзаа ч үзлээ. Ченжүүд дундаас нь асар их мөнгө олж байгаа нь бүр ч тодорхой болов. Тэрбээр хуурай ахдаа “Би танаас эндхийн ханшаас дээгүүр авна. Нэг машин банз бэлдэж бай” гэж хэлчихээд хотод ирж зах зээлийн үнээс хямд банз зарна гэсэн зар өгч хүмүүстэй уулзахад тэд гайхаж харсанаа “Чи ямар ажил хийдэг вэ?” гэж асуухад нь мань эр сургуулийн сурагч гэдгээ хэлчихжээ.

Үүнийг сонссон хүмүүс “Гэртээ харь, миний дүү” гэж тавлаж үддэг байв. Гэвч эцсийн эцэст түүнд итгэх хүн гарчээ. Тэр хүнийг дагуулаад Зүүнхараад очиход машин банз хүлээж байлаа. Энэ завсраас хэдэн төгрөг олж баярласан хүү “За, та нар ингээд танилцлаа. Одоо миний хэрэггүй биз дээ” гэсэн аж. Гэвч тэр хэрэг болсон юм. Тэдгээр хүмүүс хоорондоо удаан ойлголцож чадсангүй. Зуучлагч бяцхан хүү дахиад л

хэрэг болжээ. Ийнхүү Баянхошууны хүү дээр нөгөө хүмүүс очиж “Чи явж банз авч ир” гээд мөнгөө сарвайсан гэдэг. Ингэж хичээл номоо зохицуулж банзны ченж хийх боллоо. Олсон цөөн мөнгөө ангийнхаа найзуудад зориулна.

10-р ангиа “онц” төгссөн С.Нямдаваа ТИС-ийн авто инженерийн ангид орж суралцан Монголд автомашин зохион бүтээсэн анхны хүн болохыг хүсч байсан ч гэр орон, амьдрал ахуйгаа хэрхэн авч явах тухай бодол түүнийг зовоож эхлэв. Түүнд маш том сонголт тулж иржээ. Тэр эцсийн эцэст төсвийн байгууллагад ажилладаг эгч, амьдрал ахуйнхаа төлөө наймаа хийх болсон ах хоёроо зовоолгүйгээр ээжийгээ авч явахын тулд ажил хийн амьдрал ахуйгаа өөд нь татахыг хүсчээ. Тэр бүх шийдвэрийг толгой даан гаргаж, гэрийнхэн нь түүнийг хүндэтгэн үздэг байсан учраас нэг их эсэргүүцэлтэй тулгарсангүй. Энэ бол 1993 он байлаа.

Ах Батсайхан нь ганзагын наймаа хийж байгаад түүхий эдийн ченж хийж байсан цаг. С.Нямдаваад гар дээр барьсан мөнгө гэж олигтой юм байхгүй учраас бусдын гологдол, хаягдлаас эхэлсэн гэдэг. 50 төгрөгөөр ч авдаггүй ямааны хялгас, 100 хүрэхгүй төгрөгөөр үнэлэгдэж байсан адууны дэл сүүл, сарлагийн хөөвөр гээд л хаягдал маягийн түүхий эдийг мань эр худалдаж авахаар шийдсэн байдаг.

Бага багаар цуглуулсаар тонн орчим болонгуут нь 50 төгрөг нэмж урагшаа түүхий эд гаргадаг монголчууддаа зарж эхлэв. Тэр үед кг нь 5000 төгрөгний үнэтэй байсан ноолуур руу л бүгд хошуурч байснаас Нямдаваагийн хийж

буй наймааг хэн ч тоож хийдэггүй байжээ. Гэвч энэ бизнес нь ноолуураас ч өндөр ашиг өгөх болсон аж. Тэр уг түүхий эдээ Хятадын зах зээл дээр чухам ямар үнэ хүрдэг болохыг нь сонсоод савж унах шахжээ. Хэдэн арав дахин хямд үнээр зарж буйгаа мэдсэн тэр хөдөө орон нутгаар ачааны машин хөлөглөн явж цуглуулах болжээ. Ингэж Даваагийн буянаар хэрэгцээгүй хэмээн хаягдаж байсан уг түүхий эдүүд кг нь 1000 төгрөг болтол өсч байсан түүхтэй. Тэр ингэж үнэ хүргэснийхээ төлөө хятадуудын уур хилэнг төрүүлж байв. /

Хөдөөнийхөн ч Давааг үнэтэй авдаг болохоор түүнд өгнө. Ингэж дээрх түүхий эдийн ханшийг тогтоож, урсгалыг нь орь ганцаараа хянах болжээ. Анх сая төгрөг халаасалчихсан 18 настай залуу ээждээ алтан ээмэг, эгчдээ нэхий дээл авч өгөн баярлуулж байсан бол тун ч удалгүй сүрлэг байшин босгож гэр бүлийнхнийхээ тохь тухыг хангаж байв. /

Түүнийг хаягдал шахам түүхий эдийг үнэд оруулж бас чиг хэн хэндээ ашигтай болгоод ирэхэд хятадуудын гар хөл болсон зарим монголчууд их хэмжээний мөнгөөр түүнийг зөөж эхэлсэн байдаг. Тэр энэ наймааг гурван жил орчим хийхдээ багагүй мөнгө олсон. Монголчуудаар гар хөлөө хийсэн мөнгөтэй хужаа нарт зах зээлээ алдангуут ноолуурын бизнес рүү оров. Тэр бусад ченжүүдээс үнийн бодлогоор ялгарахаар шийджээ. Өндөр бус тогтмол ашгийн төлөө зүтгэсэн нь алдаа болсонгүй. Тэр 5000-аар авсан ноолуураа 5500 төгрөгөөр зарж маш уйгагүй ажиллаж байлаа. ✓

Давуу тал нь гэвэл хөдөөгийнхнийг таньдаг, итгэлийг

нь олсон байсан учраас зөвхөн ноолуур ч бус арьс, нэхий, шир гээд малын гаралтай бүхий л түүхий эдийг наймаалж үзжээ. Ингэснээр зөвхөн мөрөөдөх хэмжээнд байсан хотын төвд байртай болох хүслээ биелүүлж, Бенц-190 машин хөлөглөсөн төдийгүй энэ хооронд гэр бүлтэй болж үрийн зулай үнэрлэж амжсан боловч хожмоо үл ойлголцлын улмаас хоёр тийшээгээ болсон гэдэг.

Байранд орсноор засвараа өөрөө хийв. Ингэж түүнд барилгын бизнес эрхлэх санаа төрсөн юм. Гэвч хэрхэн яаж эхлэхээ үнэндээ мэдэхгүй байлаа. Үүн дээр мөнгөнөөс илүүтэйгээр нийгэмд эзлэх байр суурь, боловсрол дутагдаж байлаа. Үүнийгээ ч анзаарч чадсанаар Санхүү эдийн засгийн дээд сургуульд оройгоор суралцаж боловсрол мэдлэгээ дээшлүүлж чадсан билээ. Түүнд бусад ченжүүдээсээ ялгарах хэд хэдэн онцлог байлаа. Нэгдүгээрт, ноолуур болон түүхий эдийн бизнес их хэмжээний мөнгөтэй хятадуудын гарт алгуур шилжиж, ноолуурын үнэ ханш хэлбэлзээд ирэнгүүт энэ салбарыг орхих нь зүйтэй гэсэн шийдвэрийг гаргаж чадсанд л давуу тал нь оршиж байгаа юм. Энэ бол бизнесмэний мэдрэмж.

1999 он хүртэл түүхий эдийн наймаа хийсээр 300-аад сая төгрөгийн мөнгөн хуримтлал бий болгож чадсан байв. Үүнийгээ чухам аль салбарт оруулах вэ? Гэдэг дээр бас л бодох шаардлага гарлаа. Тэр үед архины үйлдвэр эрхлэх, алт олборлох нь дэндүү өндөр ашиг авч ирж, тэр ч чинээгээрээ бүгд л энэ салбар руу хошуурч байсан. Гэвч

түүний толгойд алтны олз оройгүй, гарз ёроолгүй гэж хэлдэг байсан лам өвөөгийнх нь үг санагдаж, архи хэмээх идээг үйлдвэрлэвэл яав ч сайн үр дагаврыг нийгэмд авч ирэхгүй гэдгийг ухварлан их мөнгөнөөс татгалзаж чадсан юм. Түүнд мөнгө олоход учир утга, ёс зүй хэрэгтэй гэдэг бодол суучихсан байлаа. Барилгын салбар уналтанд орчихсон байгааг олж харжээ. Гэхдээ манай улс хөгжинө. Тэгэхээр барилгын салбар руу эртхэн оръё гэсэн бодол нь хатгаж эхлэв.

Барилгын салбар руу орох шийдвэр гаргасан хэдий ч түүнд энэ талаархи мэдлэг, мэргэжилтэй боловсон хүчин, техник, технологийн аль нь ч байсангүй. Гэвч энэ бүхэн түүнд бэрхшээл, саад биш байжээ. Шаргуу хөөцөлдсөөр "Өргөө" кинотеатрын өмнө газар авчихсан хүмүүсийг олж уулзаад тохиролцож чадсаны үндсэн дээр одоогийн "Автоплаза-2"-ын барилгыг барилгын компанид захиалга өгч бариулав. Мөн уг барилгынхаа хажуугаар 4-р хороололд "Хорго" захын барилгыг эхлүүлсэн байдаг. Энэ газрыг бол өөрөө явдаг журмаар нь явж олж авсан гэдэг. Тэр үед С.Нямдаваа 23-хан настай байсан гээд бод доо.

Түүнийг айдсаа дарж чадсан гэж дээр өгүүлсэн. Энэ ч утгаараа түүнд хөгшин, залуу, дарга даамал хэнтэй ч хар багаасаа л харьцаж, ижий, ахай болж чаддаг сэргэлэн чанар байсан. Мөн өөрийн мэдэлгүй нүүрнийхээ гуравны хоёрыг инээмсэглэлээр бүрхэх ёстой гэсэн бизнесийн алтан зарчмыг өөртөө шингээж чадсан залуу юм. Тийм ч учраас

холбогдох хүмүүс дээр зоригтойхон орж, зорилгоо ойлгуулж чадсанаар тэр үед харьцангуй чөлөөтэй байсан газрын зөвшөөрлийг олж чаджээ!

Хоёр барилгаа ч хамаг мөнгөө шавхан бариулаад хүнсний зах ажилуулах оролдлого хийлээ. Ажил нь нэг л бүтэмжгүй, явцуу хүрээтэй юм шиг санагдаж эхэллээ. Ийм мэдрэмж төрөнгүүт төрөлх зөн совингоороо /“Энэ миний эрхлэх бизнес биш байна” гэж хэлж чадсан юм. Ингээд дээрх хоёр барилгаа зарах гэж нэлээд явах хэрэг гарчээ. Эцэст нь бараа таваар, машин унаа оролцуулан байж 220 саяар босгосон барилгаа 150 саяар, 80 саяар босгосон “Хорго” захаа 60 саяар зарж орхижээ. Тэр бусдаар барилга бариулах бус өөрсдөө барих ёстой гэсэн шийдэлд хүрсэн нь ч учиртай. Дээрх барилгуудыг босгоход тэр өөрөө бараг л барилгачин шиг хамт ажилласаар энэ талаар багагүй мэдлэг хуримтлуулж чадсан аж. Тиймээс дараагийн алхмыг хийхийн тулд бага зэрэг алдагдалд орохоос айсангүй. Тэр техник, тоног төхөөрөмж, сайн инженер, техникийн ажилтнууд, барилгачдыг олж чадаад менежментээ зөв бүрдүүлэх юм бол барилгын салбарт бизнес эрхлэх нь ашигтай. Тэгээд ч эрэлт хэрэгцээ чухам энэ салбарт л байгааг зөв тооцоолж чаджээ.

Хуучин Зөвлөлтийн “СОТ-3” трест задарснаар ажилтнууд нь тоног төхөөрөмж, техникээ хувааж аваад хийх ажилгүй гайхасхийн сууж байгааг олж сонсоод уйгагүй хөөцөлдөж машин техникийг нь худалдаж авсан төдийгүй ажилчдыг нь

ч өөртөө татаж дөнгөлөө. Үүнд багагүй хугацаа зарцуулсан бөгөөд 2002 онд “Эко констракшн” компаниа байгуулж чадсан юм. Хүний биед хор нөлөөгүй тохилог сууц босгоно гэсэн мөрөөдлөөр энэ нэрийг өгчээ.

Компаниа байгууллаа ч гэсэн яг гардаад босгочихсон барилгагүй учраас банк болоод хэрэглэгчдийн өмнө итгэлтэй түнш гэсэн баталгаа байсангүй. Тиймээс өөрийнхөө хүчээр ганц болов барилга босгож, итгэл төрүүлэх шаардлага зүй ёсоор гарчээ. Тэр үеийнхээ залуучуудаас нэг л зүйлээр ялгаатай байсан гэж үздэг. Ихэнх залуус аливаа ажлыг хийхийн тулд заавал бэлэн зүйл шаарддаг байсан бол С.Нямдаваа хар багаасаа л байхгүйг бий болгож, боломжгүйг болгох гэж явсан нь арга замыг маш хурдан олох чадвартай байлаа. /Мэдээж хэрэг 26-хан настай залууд газар авчих танил тал, бас чиг мөнгө санхүү ч байсангүй. Тиймээс газартай хүмүүстэй уулзаж “Би энэ газар дээр чинь барилга барья, харин хөлсөнд нь байр өгье” гэхэд яахаа ч мэдэхгүй байсан хүмүүсийн зарим нь зөвшөөрчээ. /Ингэж Төмөр замд газартай болсноор бүх зураг төслөө хийж таван давхар тоосгон орон сууцны барилга босгохоор болжээ. /Санхүүгийн эх үүсвэрээ олж, зах зээлээ судлах ажилд орлоо. Бусад барилгын компаниудаас ялгарахын тулд үнийн бодлого дээр л анхаарах хэрэгтэйг мэдэрчээ. Тиймээс метр квадратыг нь 290 мянган төгрөгөөр үнэлэхээр шийдэв. Эхлээд өөрсдийн хөрөнгөн дээр тулгуурлаж сууриа тавьж, өрлөгөө босгосон байна.

Нэгэнт барилга босох нь тодорхой болсон учраас хямд үнэтэй зах зээл рүү хэрэглэгчид хандлаа. Найзынхаа спортын барааны дэлгүүр дотор өрөө хөлслөөд нягтлантайгаа зэрэгцэж суугаад л ирсэн хүмүүст тайлбарлаж эхэлсэн байна. Байр авах хүсэлтэй хүн олон байсан ч бэлэн мөнгөтэй нь тийм ч олон байсангүй. Тэрбээр үүн дээр бас л уян хатан бодлого баримтлаллаа. Төлбөрийг дан ганц бэлэн мөнгөөр бус бараа материалаар ч хийж болно гэсэн болзол бий болгосон нь үр дүнгээ өгчээ. Байрны үнэд ирсэн машин техник, бараа материалыг зарах нь бэрхшээлтэй, цаг алдсан ажил байсан ч зорьсон зүйлээ хэрэгжүүлэх гэсэн хүсэл зорилгыг нь мохоож чадаагүй юм.

Хөдөлмөрлөсний үр дүнд барилгаа ч босгож чаджээ. Хямдхан борлуулсан ч ашиг гарсан нь бараа материалаа өөрсдөө зах зээл дээрээс болон үйлдвэрлэгчээс хямдхан авч, өөрсдийн ажилчид барьж байгаагаас болсоныг ч гадарласан аж. Тэр их ашгийн хойноос бус бага ч болов тогтмол ашгаар тасрахгүй байх зорилгоор өнөөдөр ч гэсэн хамгийн хямд үнийг санал болгож чадаж байна. Энэ бол өрсөлдөөн, ашиг олох санаа. Мөн барилгыг өөрсдийн хүчээр барьсан нь хавьгүй ашигтай гэдгийг С.Нямдаваа ярьж байгаа юм.

Нэгэнт юм хийж бүтээж чадна гэдгээ зах зухаас нь харуулж эхэлсэн учраас зах зээл дээр байр сууриа нэгэнт олчихсон томоохон компаниудтай өрсөлдөх шаардлага гарсан нь зүйн хэрэг. Үүний тулд 50 хувийн урьдчилгаа авдаг байсныг 30 хувь болгон бууруулсан төдийгүй банкуудтай

тохиролцож чадсанаар худалдан авагчдыг урт хугацааны зээлд хамруулах алхмыг хийсэн аж. Хямд байлгах бодлогоо өнөөдрийг хүртэл хадгалсаар байгаа бөгөөд төлбөрийг таван үе шаттайгаар барагдуулах системд шилжсэн байна. Анхны урьдчилгааг 10 хувь хүртэл бууруулж, бүр байранд орсон хойно нь хүүгүй зээлээр олгох системд ч шилжүүлсэн аж.

Мөн тэргүүлэгч банкуудтай урт хугацаанд хамтран ажиллах гэрээнд гарын үсэг зуралцсан билээ. Ингэснээр хамгийн хямд, тохь тухтай байрыг хэрэглэгчдэд ямар ч хүндрэлгүйгээр хүргэх механизмыг бүрдүүлж чаджээ. Захиалагчийн боломж, санхүүгийн чадвар дээр түшиглэн бараа материалаар солилцох хэлбэрийг ч ашиглах болсон. Байранд ороод 6 сарын турш хүүгүйгээр төлбөрөө барагдуулдаг нь бас л дэвшил. Компани энэ чиглэлээрээ мэргэшиж, ур чадвар болоод санхүү нь өсөхийн хирээр их бүтээн босголт, тансаг хороолол босгох тендерьт ч оролцож эхэлжээ. Үүний нэг тод жишээ нь “Маршал таун” цогцолбор юм. 2004 онд зарласан тендерт ялалт байгуулснаар хөрөнгө оруулалт хийж эхлэв. Зураг төслөө нэгэнт гаргачихсан болохоор 1600 айлын тохилог хотхон босгоход хэдэн арван тэрбумаар тоологдох мөнгө шаардагдах нь тодорхой. Энэ шаардлагыг Монголын банкууд хангаж чадахгүй нь тэд дээд тал нь дөрвөн сая доллар гаргая гэснээс тодорхой харагдана. Тиймээс тэр Солонгос, Япон, Америкийн хөрөнгө оруулагчидтай холбоо тогтоох оролдлого хийсэн

нь үр дүнгээ өгөв. Иймээс Америкчуудтай хамтран компани байгуулж хөрөнгө оруулалтын асуудлаа шийджээ.

Тэр цогцолбор хотхондоо америк маягийн аж төрөх ёсыг тусгахаар шийдсэн байна. Мөн ажиллах хүчийг Хятадаас бус Хойд Солонгосоос оруулж ирэхээр шийдсэн байна. Түүний үзэл баримтлал, хэлдэг үг нь "Өөрийгөө бүү гол!" Тэр өөрийгөө, бусдыг ч гололгүй зүтгэсэн нь амжилтанд хүргэх нууц нь болжээ.

Намсрайн НЯМ-ОСОР



**Үлгэрт итгэж өссөн түүний үлгэр шиг амьдралын дүнд
“Их засаг” их сургууль байгуулагдсан юм. Тэрбээр
үүнээс гадна аялал жуулчлал, зочид буудал, зоогийн
газар, мал аж ахуй, газар тариалангийн салбарт бизнес
эрхэлдэг.**

Эрт урьд цагт... Үлгэр ингэж эхлээд амар сайхандаа жаргаж төгсдөг. Тэгвэл үлгэрт итгэж, өөдрөг бадрангуйн сэтгэлийг олсон хүн үлгэрийн амьдралыг туулсаар аз жаргалд хүрсэн гайхамшигтай явдал ч та бидний дунд гарсаар байна. Үлгэр шиг амьдралын үлгэр жишээг түүнд эмээ нь, Иш өвөө, Цэрэндорж ахай нь болоод буриад зон, их бүтээн байгуулалтыг хийж байсан социализм, галав юүлэх шиг гарч ирсэн зах зээлийн нийгэм үзүүлжээ. Эмээтэйгээ өссөн малчин хүүд үнэндээ ямар ч татаас, бүр дэмжлэг туслалцаа байгаагүй юм. Гэвч тэр дэндүү дороос дээшээ тодорч, аз жаргалд хүрэхээр зорин тэмцсэн юм. Гэрийнхэн нь малчин болгох гээд байхад л зөрж эчнээгээр дунд сургуулиа төгсөн, сумын клубын эрхлэгчээр ажиллаж тухайн үеийн нам, төрийн удирдлага Ю.Цэдэнбал даргад “Гадаадад сурах хүсэлтэй” гэсэн захидал илгээн том толгой гаргаж, зах зээлийн эхэн үед өмч хувьчлал явагдан эх адаггүй бужигнаж байхад нийтийн бие засах газар худалдан авч олныг алмайруулж байсан гээд энэ хүний амьдралын түүх үнэхээр үлгэр шиг санагддаг. Энэ үлгэрийн гол баатар нь Монгол улсын Гавъяат багш, доктор, профессор, “Их засаг” их сургуулийн ректор Н.Ням-Осор билээ. Түүний амьдрал дандаа шулуун дардан замаар явсангүй. Тэр лааз өшиглөн, тэр ч бүү хэл сархад зооглож, хадмынхаа хаяанд толгой хоргодож байсан гээд олон бэрхшээлтэй тулгарч байсан.

Гэсэн ч болгож бүтээхийн төлөө тэмцэж, Монголын хувийн хэвшлийн хамгийн том их сургуулийг үүсгэн байгуулж,

бизнесийн бусад салбарт ч амжилт олсоноор яахын аргагүй шилдгүүдийн эгнээнд багтаж чаджээ.

Түүний нэг онцлог гэвэл аливаа зүйлийг дандаа гэгээтэй талаас нь харж хэзээ ч, хэнтэй ч муудалцдаггүй өөдрөг зантай. Мөн мөнгөтэй болчихоод барж ядан баярхаж, хаа хамаагүй хүмүүсийг урьж архидуулж байснаа “Юм үзээгүй хүн хэцүү байдаг юм билээ” гэж илэн далангүй өгүүлсэн нь бий. Ам халахаараа эзэн Чингис, Мөнх тэнгэр, “Их засаг” хуулийг Парчин туульч шиг хэд хоногоор ч ярьж мэдэх энэ эрхэмсэг эр залуу хойч үедээ эдийн баялгаас илүү эрдэм мэдлэг, эх оронч үзлийг эзэмшүүлэхээр чөмгөө дундартал зүтгэж яваа нэгэн билээ. “Их засаг” их сургуулийг үүсгэн байгуулагч Намсрайн Ням-Осор 1955 оны 01-р сарын 02-нд Хэнтий аймгийн Батширээт сумын Турагтхаан хэмээх газар Дарьмаа эмээгийнхээ галын зээ болон мэндэлжээ.

Өвөө нь 1937 онд их хэлмэгдүүлэлтийн сүүдэрт дайруулж ёс бусаар хороогдсон гэдэг. Түүнийг гурван настайд ээж нь хүнтэй сууж өрх тусгаарласнаар эмээгийнхээ гар дээр хоцорч өсч өндийсөн юм. Эмээ нь удмаараа баян, ажилсаг хөдөлмөрчөөрөө нутаг усандаа нэрд гарсан буурал байв. Эмээгийнх нь малыг гурвантаа нийгэмчилж, байшин нь хоёр удаа шатаж байхад ч сэтгэлээр уналгүй “Болно, бүтнэ” гэсээр амьдрал ахуйгаа өөд нь татаж байжээ. Байшингийнх нь шатсан нурман дотроос бөөрөөрөө наалдсан хос алтан бөгж гарч ирэхэд “Би дахин шинээр эхлэнэ” гээд голын ус руу түүнийг шидэж байсан гэлцдэг. Үнэхээр ч бүхнийг

шинээр эхлүүлж, удалгүй хуучин амьдралдаа эргээд орчихож байсныг Хэнтийн Батширээтийн өвгөчүүл хуучилдаг байлаа.

Н.Ням-Осор хэдий балчир байсан ч энэ үйл явдлаас томоохон ухаарал, сургамж олж авчээ. Хүний сэтгэл алтанд бус, зөвхөн хийж бүтээх гэсэн хүсэлд л байдаг. Тодруулбал баян, ядуу гэдэг ерөөсөө л хүний сэтгэлээс шалтгаалдаг гэдгийг л хар багаасаа мах цусандаа шингэтэл ойлгожээ. Тэгээд ч буриадууд ажилсагаараа хэзээнээс алдартай. Эмээгийнх нь энэ үлгэр жишээ түүнд бэрхшээл тохиолдож, ядуурахын зовлонг амсч явахад нь хүч зориг нэмж, хүсэл итгэл төрүүлдэг байсан гэж Н.Ням-Осор дурсан ярьдаг. Тэрбээр өөрийг нь хүмүүжүүлсэн бас нэгэн хүчин зүйл бол үлгэр хэмээн итгэдэг.

Багаасаа л өвгөд, хөгшидөөр үлгэр яриулж, өөрөө уншиж, гол баатар шиг нь сайн хүн болж амар сайхан жаргах хүслийг өвөрлөх болсон юм. Үлгэр түүний сэтгэлийг баян чинээлэг, өөрийн гэсэн хүсэл зорилготой болгожээ. Н.Ням-Осор нэгэн сонинд ярилцлага өгөхдөө “Би үлгэрийн хүүгийн мөрөөдлөөр яваад өнөөдрийн амжилтад хүрсэн” гэж хэлсэнд элдэв тайлбар хийх хэрэггүй болов уу.

Түүний багын “найз” нь жар гаруй насны Иш хэмээх төмрийн дархан өвгөн байв. Н.Ням-Осор түүнийг Иш авгай гэж дуудах агаад сав л хийвэл гэрт нь очиж хөөргийг нь дарж өгөнгөө хорвоогийн хамаг явдлыг хоёр биендээ ярьцгаана. Өвгөн ном их уншдаг байсан бөгөөд түүнд ертөнцийг үзэх

үзлийг төлөвшүүлж өгчээ.

Иш авгай агент байсан болохоор хүн амьтан ч их бууж мордоно. Намрын цагт 60 гарсан эмгэн, долоо наймхан настай хүү хоёрыг тоож хадланд авч явах хүн олдохгүй. Харин Цэдэндорж гэдэг идэр насны эр Н.Ням-Осорыг хадланд дагуулж явна. Балчир хүүхэд хэрнээ өдөрт 100-н бухал өвс тавьдаг байсан нь олны гайхашралыг төрүүлдэг байлаа.

Цэдэндорж ахай нь түүнд өвс хадахыг зааж өгөхөөс гадна шүлэг зохиол, түүх тэр ч бүү хэл нутаг усны залуу охидын тухай ч илэн далангуй ярьдаг байлаа. Мөн тэр хоёр анд хамт явах боловч оготны хамраас цус гаргахыг цээрлэдэг Н.Ням-Осор дэргэдүүрээ өнгөрсөн бодонг буудалгүй өнгөрөөгөөд загнуулж байсан хөгжөөнтэй дурсамж ч бий. Цэдэндорж ахайгаасаа тэр хүүхэдтэй дотно, нээлттэй харьцах хэрэгтэй гэдгийг хатуу ойлгожээ. Түүнийг 5-р ангид байхад яруу найрагч Н.Нямдорж суманд багшлах болсон нь шүлэг зохиолд дурлах, номонд хорхойтой болоход нь онцгой нөлөө үзүүлэв. Бага сургуульд байхдаа сурлагаар гавьдаггүй байсан Н.Ням-Осор 4-р анги төгссөн зунаа Дадал суманд байдаг пионерийн зусланд амраад төрөл арилжсан мэт сайчуулын эгнээнд шилжсэн гэдэг. Дадал суманд байдаг Чингис хааны хөшөөг анх харсанаар түүх, соёлоороо бахархах өнөөдрийн үзэл бодлын анхны үр хөврөлийг олжээ. Мөн пионерийн зусланд амарснаараа ажлын тодорхой төлөвлөгөө гаргаад хийж гүйцэтгэдэг

чадварыг эзэмшсэн юм.

Ном их уншдаг байснаасаа болоод сургуулиас хөөгдсөн хөгжилтэй дурсамж ч түүнд бий. Дотуур байранд лааны гэрэлд ном уншиж байгаад унтсанаас болж гал алдаад байхад Бямбаа гэдэг найз нь сэрж аварсан гэдэг. Ингээд Н.Ням-Осор багагүй хэмжээний төлбөртэйгээр сургуулиас хөөгдсөн аж. Төлбөрөө барагдуулчихаад гэртээ сууж байтал хавар нь сумаас дуудаж “Илгээлтийн эзэн” гэсэн үнэмлэх бичиг гардуулж, 8-р ангийн гэрчилгээг нь олгожээ.

Үргэлжлүүлэн суралцах хүсэлтэй байсан тул Биндэр сумын сургуульд 9-р ангид эчнээгээр суралцаад, цэрэгт байхдаа 10-р ангийг мөн л эчнээгээр суралцаж төгссөн байдаг. 1979 онд тэр цэрэгт татагдахдаа бичсэн шүлэг, зохиолоо вааданд боогоод бүсэлчихсэн сүртэй амьтан очсон гэдэг. Н.Ням-Осор гуйсаар байгаад Дарханы Барилгын цэргийн 111, 153-р ангид алба хааж, Барилгын цэргийн “Алдар” сонинд сурвалжлагчаар ажиллахаар Улаанбаатар хотод томилогдож ирсэн гээд ёстой л адал явдалт зохиол шиг баялаг түүхтэй нэгэн билээ. Сурвалжлагчаар ажиллаж байхдаа 10-н жилийн 12-р сургуульд эчнээгээр суралцаж 10-р ангиа төгсчээ. 1976 онд цэргээс халагдаад нутагтаа очоод байтал түүнийг сумын клубын эрхлэгчээр томилж, эндээс л ажил амьдралынхаа гарааг эхэлсэн байна. Мань эр ч сумын залуусын дунд бүжиг, цэнгүүн зохион байгуулаад ёстой оволзуулж гарчээ.

1978 онд Соёлын тэргүүний ажилтны улсын зөвлөгөөнд

оролцох гэж байгаад үеийн залуустай ганц нэг аяга тагш юм амсан баригдаж, зурагтайгаа самбарт тавигдсанаар санасан хэрэг нь бүтсэнгүй. Тун ч удалгүй түүнийг сумын МХЗЭ-ийн үүрийн дарга болгосон нь нүдээ олсон хэрэг байв. Тэр 1980 оны Москвагийн олимпийг угтсан уралдаан зарлаж, олон залуусыг ЗХУ-д жуулчлуулж байлаа. Үүний ачаар тус сумын Модны үйлдвэрийн төлөвлөгөө анх удаа биелэгдсэн түүхтэй. Аймгийн удирдлагууд түүний ажлыг үнэлээд Москвагийн Комсомолын дээд сургуульд явуулахаар Улаанбаатар хот руу илгээсэн байна. Тэр үед МХЗЭ-ийн Төв Хорооны дарга байсан Л.Түдэв түүнээс оросоор гурван асуулт асуухад хариулж чадсангүй. Гэвч түүнийг дэмжиж жилийн курст суралцуулахаар болжээ. Мань эр галт тэргээр явж байхдаа оросоор “а” ч үгүй хэрнээ сонин авч “уншиж”, гимнастик хийсэн лут “хэнхэг” амьтан бусдынхаа инээдийг хүргэж байсан боловч курсээ бараг ганцаараа шахам “онц” дүнтэй төгсч бусдыгаа гайхашруулж байсан гэдэг.

Курсээ төгсч ирээд Москва дахь ЭСЯ-ныхны хүсэлтээр Комсомолын дээдэд суралцах гэсэн боловч тухайн үеийн МХЗЭ-ийн Төв Хорооны удирдлагууд зөвшөөрсөнгүй. Тэр аймгийнхаа Эвлэлийн хороонд хэлтсийн эрхлэгчээр томилогдон мөн л “бужигнуулж” эхэллээ. Мань эр ганцхан жилийн дотор Комсомолын дээд сургуульд явчих санаатай л тэр шүү дээ. Нэг өдөр МХЗЭ-ийн ТХ-ноос Авир дарга утасдаж байх юм гэнэ. Л.Түдэв дарга Сүхбаатар, Дорнод аймгаар явахдаа Хэнтийгээр дайрах болжээ. Ядаж байхад

нэг, хоёрдугаар дарга нь байдаггүй. Бүх юм мань эрийн толгой дээр буулаа.

Н.Ням-Осор “Хэрлэн” ресторанд хоол захиалчихаад маргааш өглөө нь ажил дээрээ ирээд сууж байтал Л.Түдэв дарга ирсэн сураг сонсогдлоо. Угтаж мэндлээд өрөөндөө урьтал “Хоол иднэ” гэж байх юм гэнэ. Дагуулаад очтол тог тасарсан гээд цай ч үгүй, царай ч үгүй “угтав”. Нэгэнт хоол байхгүй учраас өлссөн дарга нар шууд явахаар шатахуун түгээх станц дээр очтол бас л тог байдаггүй. Нэлээн уурласан Л.Түдэв дарга аргаа барахдаа түүнээс “Чи Сүхбаатарын Мөнххаан сум руу явах замыг мэдэх үү?” гэхэд нь мань эр “Мэдэхгүй” гэдгээ л хэлэв.

Л.Түдэв ч “Чи ер нь юу мэддэг, юу чаддаг нөхөр вэ?” гэж хэлээд давхиад явчих нь тэр. Ингээд Комсомолын дээдэд явах нь Даший шог боллоо хэмээн бодох болжээ. Түүний толгойд ерөөсөө л Ю.Цэдэнбал даргад захидал бичье гэсэн санаа төржээ. Ингээд Ломбын Нямаа нарын хүмүүстэй зөвлөлдөж байгаад хийсэн, бүтээсэн болон бодож, санаж явдаг бүхнээ бичээд явуулчихав.

Захидал яагаад ч юм Ю.Цэдэнбал даргад хүрсэнээр “Л.Түдэвт, Н.Ням-Осорыг дэмжиж сургуульд явуул” гээд цохчихсон гэдэг. Ингээд мань эр МХЗЭ-ийн ТХ-н дээр дуудагдлаа. Л.Түдэв дарга “Бид тэртээ тэргүй чамайг явуулах гэж байсан юм” гээд Комсомолын дээдэд суралцах зөвшөөрөл олгосноор Москваг зорьсон аж. Н.Ням-Осор Комсомолын дээд сургуулийн нэг номерын наймаачин байсан гэдэг.

Охидуудынхаа барааг зарж өгөхөөс гадна өөрөө тарваган малгай, нэхий дээл оюутнуудаас хямдхан авч зарна.

Найзуудтайгаа наймаа хийж байгаад баригдан саатуулагдаж хүртэл үзжээ. Оройхон хэрд дүүргийн цагдаагийнх нь орлогч дарга дуудаж байцаалт авч, юм бичээд эхлэхээр нь мань эр зовлон жаргалаа тоочсоор байгаад зөөлрүүлж дөнгөлөө. Сүүлдээ цагдаагийн даргадаа тарваган малгай, шуба хямдхан олж өгөх, хариуд нь эрх чөлөөтэйгээр наймаа хийх эрхтэй болсон гэдэг. Тэрбээр хамт сурч байсан бүсгүйтэйгээ гэр бүл болж 1987 онд хүүтэй, 1989 онд охинтой болсон байна.

1987 онд сургуулиа төгссөн шинэхэн боловсон хүчинг олон газар булаалдаж байсан авч аймгийнхаа МХЗЭ-ийн хорооны нэгдүгээр нарийн бичгийн даргаар очжээ. 1990 онд ардчилал үүсэхэд “Шинэ дэвшилт холбоо”-ны салбарыг байгуулсанаас болж МАХН-аас хөөгдөж, ажлаасаа халагдаж байв. Ажилгүй сар шахам болж байтал аймгийн дарга нь дуудаад “Чи их болчимгүй юм хийлээ” гэж загнаж байснаа суманд нэгдлийн дарга, эс бөгөөс аймгийн АДХГЗ-д хэлтсийн дарга бол гэхэд нь мань эр бодож санах юмгүй “Би Бор-Өндөрт очиж Засаг даргын сонгуульд өрсөлдөнө” гэжээ. Ингээд хэлсэн үгэндээ хүрэхээр Бор-Өндөрт очиж өрсөлдөн 80 хувийн саналаар ялж, Засаг дарга боллоо.

Ардчилсан хүчний анхны хотын мэр гэж МоАХ-оос Б.Билэгт ирж баяр хүргэж байв. Мөн МҮДН-ын анхдугаар их хуралд Бор-Өндөрөөс хоёр вагон хүнтэй ирж оролцжээ. Мөн

АИХ-ын сонгуульд өрсөлдсөн боловч 50-хан хүний саналаар Х.Бадамсүрэнд ялагдаж байсан юм. Үүнээс болж тэр Засаг даргын ажлаа өгөөд хот руу нүүжээ. Ажилгүйдээ гутарсан тэр өдөржин гудамжаар сэлгүүцэж, хааяа нэг зуу татах болсон нь амьдралыг бүр ч хүндхэн болгож эхлэсэн байна. Ядарч туйлдсан Н.Ням-Осор аргаа бараад нутагтаа очлоо. Сум, нэгдлийн дарга нарт үнэн учраа хэлсэнээр хоёр машин мах зээлээр авч ирсэн нь гуравхан хоногийн дотор борлогджээ. Тэр үед мань эр “Хүннү” хоршоогоо байгуулчихсан байлаа. Олсон ашгаараа “Зар бичиг” сонинг гаргатал дорхноо алга болчихсон гэдэг. Долоо хоногт 40 мянган хувь хэвлэгдэж, хоёр төгрөгөөр зарна. Дандаа задгай мөнгө байдаг учраас орлогоо бүтэн өдөр тоолно. Гуравдугаар хороололд явж байгаад “Парадокс” компанийн захирал С.Эрдэнэболдтой танилцан 24 цагийн дэлгүүрийн салбар байгуулахаар болж, Драмын театрын кассны байранд ажиллуулах болжээ. Салбар ашиг, орлого багатайг ойлгож өөрийн гэсэн юмтай болохоор хотын Ерөнхий архитектор Жадамбаа дээр орлоо. Жадамбаа гуай Тээврийн товчооны дэргэдэх Нийтийн бие засах газрын дэргэд газар өгч түүний дэргэд дүнзэн байшин барьж хүнсний дэлгүүр нээлээ. Овоо ч мөнгө олж эхэллээ. Түүний толгойд яагаад ч юм Нийтийн бие засах газрыг авах санаа төрсөнөөр Хотын дарга Ц.Баасанжав дээр орлоо. Хүмүүс үйлдвэр, завод л авна гэж орж ирдэгээс бус бие засах газар авна гэдэггүй байсан бөгөөд Ц.Баасанжав дарга ч ихэд олзуурхан шууд л өгсөн ажээ.

Н.Ням-Осор уг бие засах газар дээрээ ганц давхар барилга босгож шөнийн дэлгүүр, дүнзэн байшингаа хуушуур зардаг гуанз болгожээ. Ингэснээр өдөрт дунджаар нэг сая, баяр ёслолын үеэр хоёр сая төгрөг олж эхэллээ. Их мөнгө барьж үзээгүй байсан болоод ч тэр үү яаж барахаа мэдэхгүй Монте-Кристо гүн шиг л бийлэгжүү загнаж эхэлсэн байна.

Таньдагаараа зохиолч, сэтгүүлчид, цаашлаад зүс таних хүмүүсийг ч урьж дайлж, цайлан архидна. Мөнгө зээлдэх бол энүүхэнд. Баярхахаараа зүгээр тараана. Тэглээ гээд барагдах юм биш. Энэ юм үзээгүй зан нь аз болоход удаан үргэлжлээгүй ажээ. “Энэ бол ард түмний минь мөнгө. Тиймээс би хүнд хэрэгтэй юм хийх хэрэгтэй” гэж бодсоноор сургууль байгуулахаар шийдсэн нь жинхэнэ нүдээ олсон хэрэг гэдэг нь одоогийн өндөрлөгөөс тодорхой харагдах биз ээ.

Ингээд мань эр “Монгол удирдлагын дээд сургууль”-иа 40-өөд оюутантайгаар Боловсролын яамны зөвшөөрөлгүй нээж бурууджээ. Боловсролын яамнаас зөвшөөрөл авах гэтэл “Ямар нэр өгөх вэ?” гэдэг байгаа. Мань эр хэсэг бодсоны эцэст “Их засаг” хэмээн хэлсэн гэдэг. Ингэж хувийн хэвшлийн хамгийн том, нөлөө бүхий сургууль жинхэнэ утгаараа үүдээ нээж, хонхны дуу нь цангинах болжээ.

Тэр ИЗИС-ийнхаа маркетингийг Чингис хаантай холбож, гадаад, дотоодын олон эрдэмтэн мэргэдтэй хамтарч ажилласнаар Монголын олон нийтэд хүлээн зөвшөөрөгдсөн сургууль болгож чаджээ. Сургууль нь анхлан Чингэлтэй

дүүргийн Тамгын газрын байранд, дараа нь “Монромебель” компанийн байранд түрээсээр байрласан нь олон талын дутагдалтай байсан нь ойлгомжтой. Тиймээс Цагдаагийн 801-р ангийн ойролцоох БАМ-ын байрыг хувь хүнээс худалдан авч, тохижуулан хичээллэх болжээ. Түүний толгойд хичээлийн томоохон байр босгох санаа аль хэдийн орсон байсан бөгөөд газар үзэж үүгээр, түүгээр алхаж яваад одоогийн байрныхаа газар дээр барилгын бетон сууриуд байхыг олж харсан ажээ. Ингээд БАМ-ын байраа зарж одоогийн газраа авчээ. Нэгэнт байраа зарчихсан болохоор тэр зундаа багтааж одоогийн төв байраа босгож чадсан юм.

1998 онд нэг япон эр түүнийг сурсаар олж иржээ. Сайхь япон хамтарсан сургууль байгуулах хүсэлт тавьсанаар “Чингис Соосэ” сургууль байгуулагдлаа. Уг сургууль байгуулагдсанаар япон түншүүдийнх нь нэр хүнд ч нутагтаа өсч бизнес нь хөгжиж байгаа гэдэг. Түүний итгэл даах чадвар нь хөрөнгө оруулагчдын анхаарлыг гойд татдаг. Энэ ч утгаараа Орос, Хятад, Солонгостой хамтарсан их, дээд сургуулиуд байгуулж нийтдээ найман салбар сургуультай болоод байна. Н.Ням-Осор сургалтын төлбөрөөр тансаглан үрэн таран хийдэг хүн биш. Ард түмнээс авсан мөнгөө эргээд үр хүүхдэд нь зарцуулна гэх үзлийг хатуу баримталдаг. Ганцхан жишээ дурьдахад жилдээ оюутны соёл, хүмүүжлийн ажилд 100 гаруй сая төгрөг зарцуулдаг ажээ.

Н.Багабанди Ерөнхийлөгч байхдаа сургуулийн

захирлуудтай уулзалт хийж байгаад “Бүх сургууль мөнгөтэй байгаа. ИЗИС ганцаараа шахам байшин барилга барьсан. Бусад нь яасан бэ?” гэж асуусан гэдэг. Тийм ч учраас 6000 хүн түүнд итгэж амь амьдрал, хувь заяагаа даатгажээ. Тэр сургуулиас ашиг олох гэж зорьдоггүй. Н.Ням-Осор жуулчны баазууд болон Ар Гүнтэд 100 га газар авч үнээний ферм байгуулан, Төв аймагт 1000 мал бүхий аж ахуйтай болжээ. Мөн “Хүннү” зочид буудлаа түрээсээр ажиллуулдаг. Ер нь тэр бүх салбаруудаа шилдэг боловсон хүчнүүдээр удирдуулж мөнгө захиран зарцуулах эрхийг нь олгосон байна. Н.Ням-Осор ИЗИС-ийг хувийнхаа өмч гэж үздэггүй. Сургуулиа “Ард түмний баялаг” гэж тооцдог. Ямар сайндаа л тэр жуулчныхаа бааз дээр очоод “Энэ хэний өмч вэ?” гэж асуухад цаадуул нь мэдээж “Таных” гэлгүй яахав. Тэгэхээр нь Н.Ням-Осор “Үгүй дээ. Таны өмч” гэж хариулсан гэдэг.

“Эмээгийн минь буян надад шингэсэн” гэж ярих Н.Ням-Осор захирал хэзээ ч баяжихсан гэдэг хүсэл, мөрөөдлийг тээж яваагүй. Магадгүй, тэр мөнгөний талаар нэг их сонирхдоггүй, гагцхүү зөв бодол, зөв шийдвэр л хувь заяаг өөрчилдөг гэж үздэг. Н.Ням-Осорын бүтээсэн хамгийн гайхалтай баялаг бол ямар ч мөнгөнд хууртахгүй, худалдагдахгүй эх оронч сэтгэл, үндэс угсаагаараа бахархах үзлийг ирээдүй хойч үеийнхэний оюун ухаанд үлдээж байгаа явдал юм.

Жамбалжамцын ОДЖАРГАЛ



Бизнесийг уран барилгатай зүйрлэдэг энэ эрхэм “MCS”-ийн эзэнт гүрнийг үүсгэн байгуулжээ. “Дэлхийн хөгжлийг Монголд” гэсэн уриатай “MCS групп” татвар төлөлтөөрөө хувийн хэвшилдээ манлайлагч болж чаджээ.

Алдарт “Кока-кола”-гийн шинэ тэргүүн томоохон үйлдвэрийн захирлуудаа Шанхайд урин нүсэр хүлээн авалт зохион байгуулж байлаа. “Кока-Кола”-гийн гурван том үйлдвэрлэгчийн нэг, “Шангри-Ла” зочид буудлын сүлжээгээрээ дэлхий дахинд алдаршсан “Кэри групп”-ын тэргүүн Боу Кок дээр нэгэн туранхай шар залуу очиж гар бариад “Би эх орондоо “Шангри-Ла”-г босгомоор байна” гэж хэлэв. Боу Кок уг залуутай хүлээн авалт өндөрлөтөл элэгсэг дотно ярилцсан нь хүндэт зочдын атаархлыг, бас гайхлыг төрүүлсэн юм. Уулзалтын дараагаар уг залуугаас хятад түнш нь “Чи Боу Коктой юу ярьчихав аа?” гэж асуухад цаадах нь “Хамтарсан компани байгуулж “Шангри-Ла”-г эх орондоо босгохоор боллоо” хэмээн маш товчхон хариулж, нүдийг нь орой дээр нь гаргах шахсан гэдэг.

“Кэри групп”-ын эзэд болох эцэг, хүү Роберт Кок, Боу Кок нартай уулзаж хамтарсан компани байгуулах нь бүү хэл тэд Ерөнхийлөгч, Ерөнхий сайдуудтай л харьцдаг том хүмүүс билээ. “Кэри групп”-ын тэргүүнтэй уулзаж чадсан сайхь азтай, бас аргатай эр бол “MCS групп”-ын ерөнхийлөгч Ж.Оджаргал байсан юм. Consulting service буюу зөвлөгөө өгөх бизнес эрхлэхээр компани байгуулахад нь зах зээлийн жинхэнэ утгын тухай ойлголтгүй хүмүүс нэг л эргэлзэнгүй хандаж байсан гэдэг. Гэвч өдгөө “MCS групп”-ын хэмжээгээр жилдээ 30 илүү тэрбум төгрөгний татвар төлж, хувийн хэвшилдээ манлайлж байна. Тэр энэ тухайгаа “2005 онд татвар төлөлтөөр манай өмнө Мобиком орсон. Энэ жил

харин гүйцэж түрүүлсэн учраас бага зэрэг тайвширлаа” гэсэн нь татвараас бултах биш бүр ахиу төлөхийн төлөө зүтгэж хөдөлмөрлөж байгаа нь ойлгогдох байх. Чухам дээрх үгс энэ эрхэмийг хэр цараатай бизнесмэн болохыг илтгэж байгаа юм. “Онц” сурдаг, нийгмийн идэвхи сайтай жаал газар шагайн товч, бөглөө цуглуулж явдаг байсан нь одоогийн байнга шинийг эрэлхийлж байдаг зангийнх нь эхлэл гэлтэй. Дунд сургуульд эцэг, эхээсээ хагацсан өнчин хүү Украинд суралцахаар явж, хойно наймаа хийхийн зэрэгцээгээр сургуулиа “онц” төгссөн гээд дандаа л амьдралын төлөө тэмцсэн он жилүүд байдаг. Компанийнхаа ажлыг уран барилга босгохтой зүйрлэдэг энэ бизнесмэн өдгөө мөнгө бус шинэ салбарт үйлдвэр босгож, ажилтнуудынхаа нүүр царайд инээмсэглэл тодрохоос таашаал авдаг болсон гээд тоочвол барагдахгүй сонин бий.

“MCS”-ийн эзэнт гүрнийг үндэслэгч Оджаргал 1965 онд Баянхонгор аймгийн төвд Жамбалжамцын таван хүүхдийн дундах нь болон төржээ. Багад нь гэрээрээ хотод шилжиж ирсэнээр Сансар хороололд суурьшжээ. 1973 онд 33-р сургуульд орж 1983 онд төгссөн бөгөөд багадаа “хэнхэгдүү” хүүхэд байсан гэж өөрийгөө тодорхойлдог. “Онц” сурдаг болохоор ч тэр үү, аль эсвэл зохион байгуулах авъяасыг нь харсан уу бүлгийн даргаас эхлээд дандаа л удирдах ажил хийлгэдэг байлаа. Түүнийг дунд сургуульд байхад аав, ээж хоёр нь бурхан болсоноор эмээ нь ах, дүү тавыг хүн болгосон юм. Ж.Оджаргал их сонин хүүхэд байлаа.

Цаг ямагт газар шагайн юу ч юм эрж явна. Товч мовчхон цуглуулсанаа эмээдээ өгдөг байсныгаа тэр өнөөдөр дурсан ярих дуртай. Мөн хүүхэд насны хамгийн дурсамжтай үе пионерийн зусланд цахилгаан хөгжим тоглодог байсан тэр цаг мөч. Хөгжмийн бүлэгт орчихоод гадаадын хамтлагуудын дууг дуулахад буруу зөвийг ч мэдэхгүй үеийнх нь хүүхдүүд тэднийг шимтэн сонсдог байсан нь түүнд үнэхээр жаргалтай мөчүүд байсан нь ойлгомжтой. Ж.Оджаргал “онц” сурч байж л амжилтад хүрнэ гэдгийг сайн ойлгож байсандаа ч тэр үү 10-р ангиа төгсөөд уралдаант шалгалт өгч эхний гурван байранд орсоноор дуртай сургуулиа сонгох боллоо. Түүнд “Кибернетик” гэдэг цоо шинэ үг их гоё санагдсан учраас Цахилгаан схемийн кибернетикийн ангийг сонгох нь тэр. Тэр үед компьютер гэж байгаагүй болоод ч тэр үү “Электрон тооцоолох машин” гэдэг нь бүр ч хүчтэй санагдсан учраас Киевийн Политехникийн дээд сургуульд орохоор болсон нь энэ. Хил давахад түүнд Монголд үйлдвэрлэсэн “Альбатрос” гэдэг пүүзнээс өөр зарах бараа бүү хэл ганц ч рубль байсангүй. 60 рублийн тэтгэмж нь хаанаа ч хүрэхгүй байснаас тэр наймаа хийх болжээ. Өөрт нь зарах бараа байхгүй учраас бусдынхаа тарваган малгай, польш оюутнуудын жийнсэн өмдийг зарж өгнө. Уг наймаа нь хоолны мөнгөнөөс гадна тодорхой хэмжээний мөнгөн хуримтлал бий болгосон гэхээр наймааны авъяастай байсан нь ойлгогдож байна.

Бараагаа заруулж буй хүнд “Би ашгаа гаргаж авна” гэдгээ нуудаггүй байсан бөгөөд хажуугаар нь “онц” сурах

ёстой гэдгээ ч мартаагүй юм. Гуравдугаар дамжаанд орох үест товхийсэн мөнгөтэй болчихсон байсан учраас трельяж, мотоциклын поршень гээд л багагүй ашиг унагах барааг Монгол руу зөөдөг боллоо. Гэхдээ түүний амьдралдаа хийсэн хамгийн ашигтай наймаа нь тамхины цаас зарсан явдал. 1986 онд зуныхаа амралтаар тамхины цаас авч ирсэн нь бараг л 25 дахин нугарч зарагдсан гэдэг. Дотроо 500 ширхэгтэй бичгийн машины А4-ийн хэмжээтэй цаас 58 копейкээр авсанаа 50 төгрөгөөр нэгэн сумын наадам дээр гурав дөрөвхөн цагийн дотор зарчихсан аж. 50 төгрөгөөр авсан цаасыг овоо дөнгүүр татдаг хүн л гэхэд хоёр жил хэрэглэсэн гээд бодохоор хэн хэн нь гомдолгүй хоцорсон байх. Тэр цаас хэн хүнд олдоод байсангүй. Худалдагч нартай нэлээд дотно харьцаж байж л салгадаг байсан аж. Ж.Оджаргал амьдралдаа тийм их ашигтай наймаа хийж үзээгүй гэж өдгөө дурсан ярьдаг. Уг наймаанаасаа тэр 30 гаруй мянган төгрөг олсон бөгөөд 1987 онд хуримаа хийхдээ зарцуулж байжээ.

1989 онд сургуулиа төгсч ирээд Төвийн эрчим хүчний системд инженерээр ажилд оров. 1991 онд Эгийн голын усан цахилгаан станцыг босгоход Азийн хөгжлийн банкны дэмжлэгтэйгээр техник, эдийн засгийн үндэслэл тооцоог хийх болсон учраас орон нутгийн зөвлөхөөр ажиллах болсон юм. Уг төсөл дээр Швейцарийн “Electrowatt” компанийнхантай хамтран ажилласнаар зөвлөх үйлчилгээ буюу “Consulting business” эрхэлбэл болох юм байна гэсэн сэтгэгдэлтэй үлд-

сэн гэдэг. Ийм бизнес эрхлэхээр шийдсэнээ ганц хоёр хүнд дуулгахад ердөө ч ойшоож үзээгүй учраас чимээгүйхэн зүтгэхээр шийджээ. Ингээд Самбасанчир, Бямбадорж, Батхүү гэдэг гурван найзтайгаа хамтран “Mongolian Consulting Service” хэмээх үгийн товчлол “MCS” компанийг 1993 онд байгуулжээ. “MCS”-ийн анхны бизнес нь оргилуун дарсны наймаа байлаа. Эмэгтэйчүүдийн баярын өмнө оруулж ирсэн болоод ч тэр үү овоо зарагдав. Хувь нийлүүлсэн дөрвөн найз чухам аль салбарт бизнес эрхлэхээ ярьсанаар мөр, мөрөө хөөх нь дээр гэсэн дүгнэлтэд хүрсэн аж. Самбасанчир, Батхүү хоёр нь наймаа хийх санал гаргасан бол Бямбадорж, Оджаргал нар зөвлөгөө өгөх нь дээр гэж үзжээ. Шинэ тутам байгуулагдаж байгаа компани олон салбарт зүтгэвэл хоёр туулай хөөсөн анчны үлгэртэй адилхан болох учраас эв түнжинтэйгээр салсан юм.

Бямбадоржтойгоо үлдсэн Ж.Оджаргал Урт цагааны арын цэцэрлэгт өрөө түрээслэн ганцхан сандал, ширээтэйгээр ажлаа эхлүүлэв. Анхных нь ажил Дэлхийн банкнаас таван мянган ам.доллараар санхүүжүүлсэн хөдөө аж ахуйн чиглэлийн төсөл байлаа. Өмнөх туршлага дээрээ тулгуурлан төслөө сайн боловсруулсанаар 20, 30 мянган долларын төсөл, судалгаа хийх болсон нь ойлгомжтой. Энэ хэрээр мөнгө, санхүүгийн тодорхой хуримтлал бий болгосноор орчин тойрноо арай л уужуухан харах боллоо. Өөрсдийнх нь өдөр тутмын ажилд ширээ, компьютер хэрэгцээтэй байгаагаас үлгэр аван “Анун” дэлгүүрийг бий болгосон

гэдэг. Сингапураас саарал ширээ, сандал оруулж ирэн “Анун” төвөө байгуулжээ. Энэ нь сүүлдээ өргөжиж, 1997 онд “MCS”-ийн хөгжил Урт цагаанаас Статистикийн төв газарт гурван өрөө, Боловсролын яамны нэг, хоёрдугаар давхар хүртэл нүүдэллэж байснаас харагдах биз ээ. “Packard Bell” зэрэг олон брэнд бүтээгдэхүүний дистрибьютер болж, мэргэжлийн боловсон хүчнээр хангагдав. Мөн Сингапурын нэгэн түнштэйгээ хамтран “Интерпресс” хэвлэх үйлдвэрийг байгуулсан нь бас л зах зээлээ олж мэдэрсэн хэрэг байлаа.

1997 оноос өмч хувьчлалын хоёрдахь үе шат эхлэнгүүт тэр чухам аль компанийн хувьцааг худалдаж авахаа сайтар бодсоны эцэст “Спирт бал бурам”-ыг сонгожээ. 1998 он гэхэд тус компанийн 30 хувийг цуглуулж дөнгөсөн төдийгүй дуудлага худалдаанд оролцож, төрийн өмчийн 51 хувийг нь 650 сая төгрөгөөр өөрийн болгож чадлаа. “СББ” улсын монополь үйлдвэр байсан болоод ч тэр үү бүтээгдэхүүнээ бараг л арын хаалгаар шахам өгдөг, ер нь л хэвийн ажиллаж чадахгүй байсан юм. Уг үйлдвэрийг авсаны дараагаар хувийн үйлдвэрүүд мэр сэр бий болсон учраас зах зээлийн өрсөлдөөнийг хэрхэн давах талаар төлөвлөгөө боловсруулав. Үүний хариулт нь эцсийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх явдал болж таарлаа. “СББ” компани “Хараа” нэртэй архи үйлдвэрлэдэг байсан ч хаяг, шошгоны өнгө үзэмж муутай, орон нутагтаа л хэрэглэгддэг төдий байв. Тиймээс “Хараа” архийг сайжруулан үйлдвэрлэж, нэр

хүндийг нь өсгөн хотын зах зээл дээр гаргахаар шийджээ. Ингээд 2000 оноос хот руу оруулж зарах гэтэл бүтэн сардаа хоёрхон авдар архи зарагдах нь тэр. Тэр үеэр “АПУ”-гийн хувьчлал яригдаж эхлээд байсан учраас тус компанийн бүтээгдэхүүнтэй өрсөлдөх брэнд гаргах зорилт тавив.

Бүтээгдэхүүнийхээ чанарыг дээшлүүлж чадсан боловч хэрэглэгчээ олж, хүргэх нь чухал байлаа. Үүн дээр албан ёсны борлуулагчийн сүлжээ үр өгөөжээ өгчээ. 1999 онд “Procter and Gamble”-ын дистрибьютер болсоноор “Анунгоо” компаниа байгуулж Улаанбаатар хотод түгээдэг өөрийн гэсэн дистрибьютерийн сүлжээтэй болсон байлаа. Энэ жишгээр “Зүүнхараа трэйд” компаниа 2001 онд байгуулжээ. “АПУ”-гийн хувьчлал явагдаж, ихээхэн хэрүүл шуугиантай байсан учраас бүтээгдэхүүнийхээ чанарт тавих анхаарал нь суларсан байв. Чухам л тэр үеэр маркетингийн чиглэлээр маш том ажлуудыг зохион байгуулж, реклам сурталчилгаанд гар таталгүй мөнгө хаяж чадсанаар зах зээлийг бүрэн эзэлсэн юм. Хэдийгээр согтууруулах ундааг сурталчилахыг хуулиар хориглосон байсан ч “Спирт бал бурам”-ын “Сайн үйлсийн аян”, “Алсын хараатай амьдарцгаая!” зэрэг овжин рекламуудыг цацаж чадаж байлаа. Ингэснээр “Хараа” архи нь зах зээлийг бүрэн эзэлсэн төдийгүй “Хар Чингис” брэнд бий болгосон нь мөн л хэрэглэгчдийг татаж чадсан билээ. Үнэндээ архины зах зээлээс маш их мөнгө олдог нь бусад салбарт хөрөнгө оруулах санхүүгийн эх үүсвэр болдог байх. Тэр бизнесийн амжилтаа хамт олон бий болгох тогтолцооноос

эрдэг. Энэ бүх цогц асуудлыг шийдчихсэн байхад сүүлдээ юу ч хийж чадмаар санагддаг гэж ярина.

2001 онд АНУ-ын ЭСЯ-аас “Кока-кола”-гийн үйлдвэр байгуулах тендер зарлагдах гэж байна. Оролцох уу?” гэсэн урилга иржээ. “MCS”, “Кока-Кола”-гийн дистрибьютер байсан учраас дор хаяад 3-4 сая доллар зарцуулагдах нөхцөлтэй уг тендерт оролцсоноор шалгарав. Дистрибьютер байсан учраас түгээх сүлжээтэй, хөрөнгийн чадавхитай, маркетинг сайтай гэх зэрэг үзүүлэлтээр шалгарсан тул байр саваа нэн тэргүүнд бэлэн болгов. “Ээрмэл”-ийн Мөнхжаргалаас байр худалдаж авсанаар үйлдвэрээ босгож, маркетингийн асуудлыг шийдэж чадсанаар хийжүүлсэн ундааны зах зээлийн 60-аад хувийг эзэлж чаджээ. Ж.Оджаргал “Хүн эхээс төрөхдөө нүцгэн ирдэг” гэж ярьдаг. Энэ нь насан туршдаа суралцана гэсэн үг. Тийм ч учраас дэлхийн шилдэг компаниудтай хамтран ажилласнаар их зүйлд суралцаж байгаагаа нуудаггүй. Тэрбээр компанийнхаа эрхэм зорилтыг “Дэлхийн хөгжлийг Монголд” гэж тодорхойлжээ. Үүнд ямар нэгэн тайлбар илүүц байх. Тэр Монгол улс дэлхий нийтийн жишгээр л хөгжинө гэж үздэг. Түүнээс биш зарим нэгэн онолчдын “Монголын онцлог” гэх зэрэг өөр замыг үгүйсгэдэг. Энэ ч утгаараа “Бид дэлхийн иргэнийг хүмүүжүүлнэ” гэсэн уриатай “Орчлон” дунд сургуулийг байгуулжээ. Уг сургуулийг эхнэр Батмөнх нь удирддаг бөгөөд хүүхдүүд нь ч тэнд суралцаж төгссөн. Сургууль шиг сургууль болгохын тулд орчин үеийн жишигт нийцсэн барилгыг өөрсдийн хүчээр

барьжээ. Компани өргөжихийн хэрээр өөрийн гэсэн офисын барилгатай байх шаардлага урган гарлаа.

Ж.Оджаргал хотын төвд, гэхдээ ирээдүйгээ харсан томоохон барилга босгохыг хүсч байв. 1998 онд эхлүүлсэн “MCS Plaza”-гийн барилгыг хоёр жилийн дотор барьж дуусгасан юм. Хотын дарга байсан Ж.Наранцацралтаас газрын зөвшөөрлөө хуулийн дагуу авсан ч гэлээ Драммын театрын жүжигчид эсэргүүцэл, тэмцэл өрнүүлэн бөөн сүр дуулиан болж байсан санагдана. Гэвч сүүлдээ хэл ам намжсан төдийгүй “Irish pub”-ын барилгаа хүртэл хэл амгүйхэн нэмж барьсаныг бодоход мань эр театрын санд багагүй хөрөнгө оруулалт хийсэн юм шиг бодогддог. Магадгүй, үгүй ч байж болох. Гол нь үүнд биш хотын төвд өнгө үзэмж сайтай барилга босгож чадсандаа л үр дүн нь оршиж байгаа юм.

Мөн “MCS properties” гэдэг барилгын компани байгуулж “Орчлон” сургуулийнхаа ойролцоо орон сууцны цогцолбор хороолол босгосноор барилгын салбарт бизнес эрхлэх болжээ. Ж.Оджаргалын хувьд компани болоод бизнесээ дэлхийн жишиг рүү хөтлөн явааг өмнө нь өгүүлсэн. Энэ нь ямархуу үр дүнтэй байгааг ганцхан жишээн дээр авч үзэж болно. Тухайлбал, Ази төдийгүй дэлхийд зартай “Tiger” шар айрагны компаниас өөрийнхөө бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлээч гэсэн саналыг авсан байдаг. Өмнө нь ч гэсэн АНУ-ын ЭСЯ-аас “Кока-Кола”-гийн тендерт оролцооч гэсэн санал тавьж байсныг дээр дурдсан. Энэ нь гадны том компаниуд

Монголоос “MCS”-ийг тоож байна гэсэн үг. Одоо “Tiger” шар айрагны үйлдвэр нь ашиглалтад орчихсон бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж байна. Ер нь Баянзүрх дүүргийн нутаг дэвсгэрт “MCS” үйлдвэрийн томоохон хотхон босгохоор зураг төслийг нь хийгээд байгаа аж. Ж.Оджаргал “Шар айрагны 95 хувь нь ус байдаг. Тиймээс импортын шар айргийг зах зээлээс шахаж өрсөлдөнө” гэж ярьсан удаатай.

Энэ нь Монголоос урсан гарч буй валютын урсгалыг багасгана гэсэн үг билээ. Мөн гадны өндөр дээд хэмжээний зочид ирэхээр Монголд стандартын шаардлага хангасан таван одтой зочид буудал байдаггүй. Ёстой л нүүр улайх энүүхэнд. Тиймээс дээд зэрэглэлийн зочид буудал баривал ирээдүйтэй гэдгийг дотроо тооцоолон дэлхий даяар алдартай буудлын сүлжээнүүдийг сонирхож эхлэв. Тэрбээр буудлын менежментийг өөрсдөө хийж барахгүй гэдгийг сайн мэдэж байсан учраас дэлхийн шилдэг зочид буудлуудын удирдлагуудтай уулзалдах бодолтой байлаа. Тэгээд ч Дуурийн театрын өмнөх газрыг тендерт оролцож авчихаад байсан нь гадныхантай уулзахад нүүр бардам, дөхөмтэй байсан биз.

Ингээд дэлхийд алдартай олон ч буудлын сүлжээ эзэмшдэг бизнесмэнүүдтэй уулзаж ярилцав. Ихэнхдээ зөвшөөрч байсан боловч цаадуул нь “Бид менежментийг нь хийж, нэрээ өгье. Та нар хөрөнгө санхүүгээ өөрсдөө шийд” гэсэн хариу өгч байлаа. Тэгээд ч Монголд хөрөнгө оруулах эрсдэлтэй гэж гадныхан үздэг нь нөлөөлсөн байх

талтай. Тиймээс бизнесийн орчныг нь сайн бүрдүүлж өгөх ёстой гэж үздэг юм билээ. Нийтлэлийн эхэнд “Шангри-Ла” буудлын сүлжээг эзэмшдэг “Кэри групп”-ын тэргүүн Боу Коктой хэрхэн уулзалдсаныг дурдсан. Ерөнхийдөө “Кэри групп”-ын тэргүүнтэй аман “хэлэлцээрт” хүрчихсэн учраас бичиг баримтаа бүрдүүлэн Малайз руу илгээжээ. Захидлын хариутай зэрэгцэн Боу Кок Монголд ирсэнээр хамтарсан компани байгуулж, “Шангри-Ла”-г босгох гэрээнд гарын үсэг зуралцсан юм.

Ерөнхийлөгч, Ерөнхий сайдуудтай л харьцдаг эцэг, хүү Роберт Кок, Боу Кок нарыг 2.5 сая хүнтэй жижигхэн Монголд олон саяын хөрөнгө оруулахыг нь зөвшөөрүүлж чадсаныг бодохоор Ж.Оджаргал хүний эвийг гайхалтай олдог, харилцааны урлагийг төгс эзэмшсэн хүн гэдэг нь ойлгогдох байх.

Үнэхээр ч тэр ямагт инээмсэглэж явдаг бөгөөд ямар нэгэн ихэмсэг зан гаргах нь бүү хэл офистоо бусадтайгаа бараг л адилхан орчинд суудаг юм билээ. Энэ бол хоосон магтаал биш. Хэрэв та түүнтэй нэгэн цагт уулзах боломж тохиож гэмээнэ тэр инээмсэглэн угтах вий. Хаана ч байсан буудалд хөрөнгө оруулахад зардлаа маш удаан нөхдөг гэдэг.

Нэн ялангуяа Монгол шиг улирлын чанартай жуулчлал бүхий, жилдээ 350 мянгахан аялагч ирдэг оронд зардлаа нөхөх нь бэрхшээлтэй учраас “А” зэрэглэлийн бүсэд авсан газар дээрээ бизнес төвийн барилга босгож, “Шангри-

Ла"-гаа өөр газар барихаар болжээ. Монголд хэдий ийм таагүй нөхцөлтэй ч тэрбээр "Явцдаа эдийн засаг өснө. Тэр чинээгээр Монголыг зорих жуулчдын тоо саяар тоологдох болно" гэсэн итгэл сэтгэлтэйгээр энэ салбарт хүч үзэхээр шийджээ.

Ж.Оджаргал Эрчим хүчинд ажиллаж байсныхаа хувиар энэ салбарт бизнес эрхлэхгүй орхивол утгагүй хэрэг болно гэж үзэв. Ийм ч учраас "MCS интернэшнл" компанийг байгуулж, бүтээн байгуулалтын олон төсөл амжилттай хэрэгжүүлж байна. Ж.Оджаргал тендерийг хүмүүс буруу ойлгодогт ихээхэн гутрангуй явдаг аж. Хүмүүс тендерт оролцож ялахын тулд нэг даргад хэдэн төгрөгний хахууль өгөөд болчихдог юм шиг ойлгодогтой тэр хэзээ ч эвлэрдэггүй гэнэ. Тендерт оролцох төсөл боловсруулахын тулд өндөр мэдлэг, боловсролтой олон хүний нэр их ажил ордог. Дараагаар нь төслийнхөө ажлыг хийж гүйцэтгэхэд мөн л өндөр хариуцлага шаардагддаг гэж үздэг. Гэхдээ тендерт бульхайтай аргаар ялдаг явдал байдгийг үгүйсгэдэггүй ч өөрөө энэ чиглэлээр мэргэшсэн Монголын анхны бизнесмэнүүдийн нэг болохоор "Ямар ч хэл ам гарч байсан эрчим хүчний салбарт ажиллах сонирхолтой" гэж ярьдаг.

Мөн гадаадын компаниуд төсөл авахад хэн ч, юу ч ярьдаггүй хэрнээ монголчууд тендерт ялахаар эгдүүцэж хорсдог тамын тогооны үлгэрээсээ салах хэрэгтэйг ч тэр хүмүүст ойлгуулахыг боддог юм билээ. Бизнес гэхээр л бараа, бүтээгдэхүүн оруулж ирж зардаг гэсэн ойлголтоос ангижран,

энэ ч утгаараа дэд бүтцийн салбарт Монголын компаниуд өргөн орох хэрэгтэй гэсэн бодолтой явдаг аж. Ж.Оджаргалд нэгэн чухал гэмээр зан байдаг нь алтан дундаж байхыг хүсдэггүй явдал. Архи үйлдвэрлэлээ гэхэд “АПУ”-тай өрсөлдөх, буудал босголоо гэхэд “Шангри-Ла”-г сонгох, компьютер импортлоход алдарт “Dell”-ийг гээд л дандаа тэргүүн байрын төлөө өрсөлддөг дүр зураг тодрох вий. Тэгвэл тэр ноолуурын бүтээгдэхүүний бизнес рүү оройтож орсон хэдий ч ширүүхэн дайрч “Говь”-той өрсөлдөхүйц бүтээгдэхүүн дэлхийн зах зээл дээр гаргахаар зүтгэж байна. “Монгол Амикал” гэж ноолуур боловсруулах үйлдвэр дампууран банкны барьцаанд хураагдсаныг авсанаар эцсийн бүтээгдэхүүн гаргах төсөл боловсруулан Италийн тоног төхөөрөмж суурилуулж үйлдвэрээ байгуулсан. “Гоёо” хэмээх гоёмсог нэр хайрласан үйлдвэрийнхээ бүтээгдэхүүнийг дотоод болон гадаадын зах зээл дээр борлуулахын тулд маркетингийн чиглэлээр хөрөнгө мөнгө маш их зарцуулж байгаа. Энэ нь амжилтад хүрч “Гоёо” нь “Говь”-иос дутуугүй нэр хүндийг богинохон хугацаанд олж чадсан нь түүнтэй салашгүй холбоотой нь тодорхой. Түүний сэтгэлийг хамгийн их зовоодог зүйл бол амар хялбар аргаар мөнгө олох хүсэлтэй хүмүүс олширсон явдал.

Монголд томоохон үйл ажиллагаа явуулдаг санхүүгийн өндөр чадавхитай үндэсний компаниуд олширч гэмээнэ улс хөгжинө гэж Ж.Оджаргал үздэг. Энэ том компаниуд дэд бүтэц, тэр дундаа уул уурхайн салбарт хөрөнгө оруулах

хэрэгтэй. Эс тэгвэл хөнгөн салбарыг үндэсний компаниуд хийж гүйцэтгээд дэд бүтцийн томоохон салбарт гадныхан эсвэл төр оролцдог явдлыг таслан зогсоож, улсын ачааг хөнгөлөх ёстой гэж үзэж байгаа аж. Энэ ч утгаараа “MCS” “Таван толгой”-г эзэмшиж буй “Энержи ресурс”-т багтдагийнхаа хувиар цаг алдалгүйгээр хүч сорихыг хүсч буйгаа ярьдаг. Уул уурхай шавхагддаг, ирээдүй муутай бизнес учраас эндээс олсон мөнгөө байнгын орлого олох салбарт оруулсанаар улс орны ирээдүйг эрүүл саруулаар шийдэж чадна гэж энэ эрхэм бодож явдаг юм. Мөн “MCS групп” томоохон компаниудаас багагүй хувь эзэмшдэг.

Тухайлбал, Худалдаа хөгжлийн банкны таван хувь, “Скайтел”-ийн 22 хувийг эзэмшдэг бол үүрэн телефоны гуравдагч оператор “Юнител”-ийг “MCS групп” хөрөнгө оруулж бий болгосон аж. Үүн дээр мөн л өвөрмөц шийдэлтэй рекламьг нь дурсахгүй өнгөрч болохгүй. Энэ бүх санааг түүний ах Ж.Од нь гаргадаг хэмээн ярилцдаг. Тэрбээр ахыгаа торгон мэдрэмжтэй, өндөр боловсролтой хүн гэж ярьдагийг бодохоор дээрх яриаг үгүйсгэх аргагүй. Түүний бодлоор аливаа байгууллага үнэт зүйл, баримтлах зарчмаа зөв тодорхойлсон байх хэрэгтэй бөгөөд Ж.Оджаргал өөрөө хэлсэн үгэндээ эзэн байхыг эрмэлзэж, бусдыг хууран мэхлэхийг үзэн яддаг. Түүнчлэн зөвхөн өөрөө баяжих бус бүтээн байгуулалтаасаа ч таашаал хүртдэг байх ёстой гэнэ. Тэгэхлээр мөнгө түүний хувьд хэзээ ч эрхэм зорилго нь биш болжээ. Ер нь зөв, хүнд хэрэгтэй зүйл хийвэл ашиг, орлого

аяндаа орно гэж үздэгтэй нь маргах хүн гарахгүй биз. Тэр ард түмний амьдрал сайжирч гэмээнэ бизнес ашиг, орлогоо илүү их өгнө гэж үздэг учраас ажлын байр олноор бий болгох, ажилтнуудынхаа нийгмийн асуудлыг тэр хэрээр нь шийдэх ёстой гэсэн зарчмыг баримталдаг. Ж.Оджаргал нийгэм рүүгээ хандсан олон ажилд хөрөнгө мөнгө харамгүй зарцуулдаг.

Харин үүнийгээ гоёчилж, “буянтан”-ы дүр эсгэдэггүйгээрээ бусад бизнесмэнүүдээс ялгаатай байх гэж бодно. Ж.Оджаргал “Том компаниуд нийгэм болоод буяны салбарт хөрөнгө зарцуулах ёстой. Тэр чинээгээрээ ашгаа олно. Өөрөөр хэлбэл, компанийн имидж бүрдүүлж буй явдал” гэж ний нуугүй ярьдаг. Тухайлбал, “MCS” компани эмнэлэг барих төсөл боловсруулаад хэзээ мөдгүй хэрэгжүүлэх гэж байна.

Мөн боловсролын салбарыг хөгжүүлэхгүй бол улс орон хөгжихгүй гэдэгтэй тэр эвлэрдэг. Хүүхдүүдээ гол нь зөв хүн болгохыг эрхэмлэж явдаг агаад компани, бизнесээ заавал өвлүүлнэ гэдгийг тэр таашаадаггүй. Мэдээж хэрэг өндөр боловсрол эзэмшээд зөв явбал өвлүүлэх боловч хүүхдэд ийм мессежийг эрт өгсөнөөр эвдэх, санаа сэтгэлийг нь амрааж цагаас нь өмнө цатгалдуулах аюултайг тооцсон юм шиг санагддаг.

Түүнийг улс төрчидтэй холбон, “MCS”-ийн тодорхой хувийг эзэмшдэг улс төрчид бий гэсэн мэдээлэл сонин хэвлэлээр олонтаа гардаг. Магадгүй, сонин хэвлэлээр гарч

буй "MCS"-ээс хувь эзэмшдэг улс төрчдийн нэрсийг жагсаавал гарын арван хуруунд ч багтахгүй байх. Тэрбээр үүнд хариулт өгөхдөө "Сонинд бичигдэж байгаагаас харахад надад бараг хувь үлдэхгүй нь бололтой. Надад улс төрч найз бий. Багаасаа нөхөрлөж байгаад улс төрд орохоор нь орхилтой биш. Ганц ч улс төрч "MCS"-ээс хувь эзэмшдэггүй" гэсэн юм.

Гэхдээ улс төрчидтэй ойлголцдог байх ёстой гэж Ж.Од-жаргал үздэг. Том бизнес хийхэд том л хүнтэй ярьж байж хийнэ. Төрөөс хувийн хэвшилд ямар нэгэндэмжлэг үзүүлэхгүй бол хөгжихгүй учраас тэр гэнэ. Түүнийг сонгуулийн үеэр хоёр том намд хоёуланд нь хандив өгдөг гэж яригддаг. Энэ тухай асуухад тэр огтхон ч үгүйсгээгүй бөгөөд "Ер нь Америк болоод бусад оронд ч ийм байдаг шүү дээ" гэж хариулсан билээ. Түүгээр ч үл барам зөвхөн МАХН, АН хоёрт ч бус шаардлагатай гэж үзвэл бусад намуудад ч гэсэн санхүүгийн дэмжлэг үзүүлнэ гэдгээ үгүйсгэхгүй байгаа энэ эрхэм намын харъяалал үл харгалзан улс орондоо юм хийж, бүтээх гэсэн зөв хүмүүсийг улс төрд ороход нь дэмжинэ гэдгээ нуухгүй байна лээ. Үүнээс тэр огтхон ч зовдоггүй.

Зөв хүмүүс төрд гарсанаар улс орноо хөгжүүлж чадна гэж үзэж байгаатай нь маргах хүн гарахгүй биз. Зах зээлд дөнгөж шилжээд байсан шинэ Монголд бизнес гэдэг зөвхөн Эрээнээс бараа зөөж, тарваганы арьс гаргах явдал биш гэдгийг харуулж чадсан энэ эрхэмийн хүсэл мөрөөдөл, оюун ухааны хүчээр 2600 ам бүлтэй "MCS" хэмээх айл

жилдээ 30 илүү тэрбум төгрөгний татвар улсдаа тушааж, хувийн хэвшилдээ манлайлж байна. Ганцхан энэ тоо л бизнесийг уран барилгатай зүйрлэдэг түүнийг хэр гоёмсог бас удаан настай харш босгосныг нь гэрчилнэ. Та шөнө дүлээр “MCS Plaza”-гийн өмнүүр өнгөрч байхдаа нэгэн цонх гэрэлтэй байхыг олж харах болно. Уг цонхны цаана суугаа нойр нь хулжсан хүн бол “MCS групп”-ын ерөнхийлөгч Жамбалжамцын Оджаргал билээ.

Жанчивын ОЮУНГЭРЭЛ



Ажил хэрэгч энэ хатагтай “Петровис” компанийг үүсгэн байгуулсан бөгөөд түүний мэдэлд “НИК” хувьцаат компани, “Юнигаз”, “Прайм даатгал”, “Петро-Матад” компаниуд үйл ажиллагаа явуулдаг.

Цөөн хэдэн лалын орны бүсгүйчүүд гивлүүртэйгээ үлдсэнийг эс тооцвол 20-р зууны сүүлээс шинэ зуун гартал дэлхий нийтээрээ жендерийн асуудлаар хувьсгал хийсэн гэж үзэж болно. Гэлээ гээд 20-р зууны дунд үеэс төрсөн Коко Шанель, Эсти Лаудер, Опра Уинфри гээд цөөн хэдэн эмэгтэйг эс тооцвол бизнесийн ертөнцөд цойлон гарсан эмэгтэй ховор л байлаа. Тэр дундаа уул уурхай, нефтийн эзэнт гүрэнд ноёрхолоо тогтоогчдын хүйсийн байдал 100 хувь эрчүүдээс бүрддэг.

Тэгвэл Азийн цээжин дэх Монгол улсын нефть бүтээгдэхүүний бизнесийн ертөнцөд манлайлагч нь эмэгтэй хүн байгаа нь гайхалтай тохиолдол гэж хэлж болно. Гэхдээ энэ эмэгтэй өөрийгөө “Эр хүн шиг” гэж хэлүүлэх дургүй. Тэр том албан тушаалтай ч эмэгтэй чигээрээ үлдэж, тэр бүү хэл туяхан уяхан гүнж болохыг мөрөөдөж үлгэрт итгэж өссөн гээд бод доо. Монгол орон зах зээлийн эдийн засагт дөнгөж л хөл тавьж байх мөчид түүний өмнө төрийн алба, гэрийн эзэгтэй байхын алиныг нь сонгох амаргүй сугалаа таарсан гэдэг. Энэ сонголтонд магадгүй түүний бага насандаа туулж өнгөрүүлсэн амьдрал нь тусалсан болов уу гэж бодогддог.

Наймхан настайдаа аавыгаа алдсанаар цаг наргүй ажиллах ээждээ туслан, хоёр өнчин дүүгээ өсгөж өрх толгойлох үүрэг түүнд ноогдож байсан. Ийм ч учраас хүн өөрийнхөө хүчээр л хүн болох ёстой гэсэн зарчмаар сонголт хийсэн нь алдаагүй гэдгийг түүний өнөөгийн амжилтаас харж болно. Нөгөөтэйгүүр, хоёр хүүхэд нь “Бид өөрсдийн хүчээр сурч мэ-

дэж, амьдрах болно” гэсэн үзлээр ирээдүйдээ хандаж буй нь түүний сонголт алдаа биш байсныг харуулж байх шиг. “Тэр сонголт бол надад олдсон боломж. Түүнийгээ ашиглахгүй бол хаана байсан, тэндээ л үлдэх байсан” гэж ярьж байгаа эмэгтэй бол “Петровис” ХХК-ийн ерөнхий захирал Ж.Оюунгэрэл бөлгөө. Монголчууд “Долоо хэмжиж нэг огтол” гэсэн үгийг бахдан биширч хэрэгжүүлэхийг зорьдог. Тэгвэл энэ хатагтай “Долоо хэмжээд огтлохгүй ч байсан болно” гэж хэлдэгт нь элдвийн тайлбар хийх хэрэггүй биз ээ. Амьдрал түүнд олонтаа хатуурхсан. Тэр бүрт Ж.Оюунгэрэл сөрж гарсан, тэр чинээгээрээ амжилтад хүрч байсан гэлтэй. Хар нялхаараа эцгээ алдан өнчирч, сургууль сонгох болоход дарга нарын хүүхдийн голсоныг авах, “НИК” ХК-ийг гардан байгуулж хөл дээр нь босгосон ч намын харъяаллаар хөсөр хаягдаж байсан гээд хал үзэж, халуун чулуу долоосныг нь тоочивч барашгүй. Тэр мөчид түүний халаасанд бус тархинд баялаг байсныг өнөөгийнх нь ажил, амжилт бэлээхэн гэрчилнэ.

Монголын нефтийн магнат хатагтай Ж.Оюунгэрэл Улаанбаатар хотод Жанчивын ууган охин болон мэндэлжээ. Наймхан настайд аав нь нас барж өнчин хоцорсноор хувь заяа түүнээс хүүхэд нас, сонголт хоёрыг нь булаасан юм. Симфони найрал хөгжимд хөгжимчнөөр ажилладаг ээж нь цаг ямагт тоглолттой учраас оройтох нь энүүхэнд. Тэр ч бүү хэл хэдэн сараар урлагийн бригадаар хөдөө явчихна. Ээж нь цалингаа буухаар Ж.Оюунгэрэлд л өгч гэрийнхээ

төсвийг бариулдаг байсан гэдэг. Ингэж хоёр дүүгээ асарч тойлох, хоол ундаа цуглуулж, хийх гээд л бяцхан охинд ахадсан ачаа үеийнхэнтэйгээ тоглож наадан, кино жүжиг үзэх, цаашлаад олон нийтийн ажлаас хөндийрүүлж байлаа. Найман настайдаа 1-р сургуульд орсон цагаасаа эхлэн бусдаасаа овойж товойсон биш ч бас дутуугүй суралцаж гэрээдээ яарсан нэгэн байсан гэдэг.

Хэдийгээр тэр үед бүгдээрээ дүрэмт хувцастай, нэгнээсээ гойд ялгарах аргагүй байсан ч хичээлийн бус цагаар ангийнх нь охидын өмссөн зүүсэн түүнийхээс өдөр, шөнө шиг ялгаатай байдагт нь ичиж зовох тохиолдол бишгүйдээ л гарч байсан. Гэлээ гээд тэр байгаагаа цэвэрхэн өмсөх, бас хичээл номондоо л шамдаж байснаас бус хөөрхий ээжийгээ зовоож үзээгүй сайн охин байжээ. Угийн даруухан Ж.Оюунгэрэл тооны хичээлд дуртайнхаа хувиар математикч болохоор МУИС-д шалгалт өгч тэнцэв. Намар нь САА явахаар болоод байтал дотоодын сургуульд өндөр оноо авсан хүүхдүүдийг гадаадын сургуульд элсүүлнэ гэсэн зар сонсоод очиж шалгалт өгөөд тэнцэж орхих нь тэр. Тэр үеийн дарга нар хүүхдүүдээ дагуулан орж гадаадын аль гайгүй хуваарийг авдаг байсан цаг. “Би тэгэхэд ганцаархнаа очоод янз бүрийн геологи, уул уурхайн сургуулиуд дотроос Нефтийн олзворлолтын эдийн засагчийн ангийг сонгосон нь хүсэл сонирхол биш ердөө л алтан Москваг сонгосон хэрэг байлаа” гэж Ж.Оюунгэрэл дурсан ярьсан байдаг.

1973 оны намар халаасандаа 30 рубльтэй охин

хил давсан нь амьдралд хөл тавьж, хөгжиж дэвжихийн нь эхлэл байлаа. Эрхүүд нэг жил хэлний бэлтгэл хийгээд Москвад таван жил суралцсан хугацаанд түүнд бусдаас гойд ялгарах зүйл байсангүй. Сурлагын чанар ч гэсэн яг л дунд сургуульд байсан шиг ээ. Хаа очиж чөлөө зав ихтэй болсондоо ч тэр үү кино үзээд хааяа хичээл таслалчихна. Мэдээж хэрэг ганц биеэрээ зүтгэж байгаа ээж нь илүүчлэх юмгүй учраас ирээдүйн бизнес эрхлэгч маань наймаа панз сонирхдог ч үгүй байлаа. Оюутан цагаа тэрээр дүгнэхдээ “Миний хариуцлагагүй үе байсан юм уу даа” гэсэн нь бий. Ийнхүү Москвад таван жил боловсорсон залуухан сэхээтэн 1979 онд сургуулиа төгсөөд Улаанбаатар хотын Нефть хангамжийн баазад нягтлан бодогч-мэргэжилтнээр ажилд орон гурван жилийн дотор мэргэжлийн эдийн засагч болж чадлаа. 1981 онд барилгын зургийн мэргэжилтэй залуутай танилцаж гэр бүл болсноор үрийн зулай үнэрлэв.

Тэр нэгэн сэтгүүлд ярилцлага өгөхдөө “Хүүхэд минь төрөөд уйлсан дуу бол миний амьдралдаа сонссон хамгийн сайхан авиа” гэж хүүхэдтэй болсон үеэ дурсан ярьсан нь гоо зүйн өндөр мэдрэмжтэй гэдгийг нь харуулдаг. Сурагч, оюутан ахуй цагтаа нэг л дүнсгэр, даруухнаасаа болоод бусдаас гойд ялгардаггүй байсан нь эрс өөрчлөгдөж ажил мэргэжилдээ чамбай болох нь дээд газарт үнэлэгдсэнээр 1982 оноос Тээврийн яамны Нефть Хангамжийн Удирдах газарт ахлах эдийн засагчаар дэвшиж ажиллахад хүргэв. Ж.Оюунгэрэл тэргүүтэй мэргэжлийн хүмүүс Нефть

хангамжийн Удирдах газрыг Тээврийн яамнаас салгаж бие даасан аж ахуйн тооцоон дээр ажиллуулах ёстой гэсэн бодлого баримталж дээд газруудад саналаа ч оруулж байв. Энэ бол зүгээр нэг дундаж мэргэжилтэн байхаа болиод санаж, сэдэж, үүрэг хариуцлага хүлээх чадварт суралцсаныг илтгэж байгаа юм.

1990 он гарч нийгмийн байгуулал солигдсоноор тэр үед НХУГ-ын даргаар ажиллаж байсан Ж.Маньбадартай нийлэн Нефть хангамжийн нэгтгэл болгон зохион байгуулсанаар одоогийн “НИК”-ийн суурийг тавьсан юм. Энэ их айлыг хэн удирдах вэ? гэсэн асуудал гарч ирсэн нь зүйн хэрэг. Ж.Маньбадарыг дороос санал болгосон авч Ерөнхий сайд Д.Бямбасүрэн зөвшөөрсөнгүй. Гэтэл уг байгууллагын техник, эдийн засгийн тооцоог хийж гардан байгуулалцсан Ж.Оюунгэрэл хоёр хүний хамт нэр дэвшсэнээр түүн дээр санал тохиролцох нь тэр. Тэрээр энэ том салбарыг авч явах эсэхдээ эргэлзэж, зүрхшээсэн боловч тухайн үед удирдлагын хүрээнд байсан Ж.Маньбадар, Б.Сүхбаатар нар “Чи байгууллагынхаа эрх ашгийн төлөө энэ алхамыг хийх ёстой” гэж зөвлөснөөр тэр дарга болсон түүхтэй. Хэдийгээр ажилдаа туршлагажиж мэргэшсэн боловч залуухан бүсгүй ямар хүнд бэрх цаг үе өмнө нь байгааг ердөө ч тааварлаж байсангүй. Ер нь түүний оронд хэн ч байсан ирээдүйг бодитойгоор харж чадахгүй байсан биз ээ. Монгол оронд байрлаж байсан Зөвлөлтийн цэргийн ангиуд гарч эхэлсэн, ОХУ-тай харилцах харилцаа эрс хүйтэрсэн тэр үед нефть

бүтээгдэхүүний үнийг хатуу валютаар (доллар) тооцохоор боллоо. Харамсалтай нь хойноос авдаг бүх тусламж зогсч, “Алт дилерийн” гэгдэх хэргийн улмаас Монгол орон валютын нөөцгүй болсон байлаа. Үүнээс гадна шинээр гэрээ хэлэлцээр байгуулах шаардлага гарсан төдийгүй нефтийн олон улсын биржийн аль нэгийг сонгох шаардлага гарсан боловч олон улсын худалдаа хийх туршлага мэдлэггүйнхээ улмаас мухардалд ороод байв. 1991 оны өвөл Улаанбаатарын цахилгаан станцууд мазутгүйн улмаас зогсох дээрээ тулан хот хөлдөхөд бэлэн болоод байлаа. Тэрээр Ерөнхий сайд дээр орон учир байдлаа тоочсоноор 300 мянган ам.долларыг шилжүүлэх үүргийг Улсын банкны ерөнхий хороонд өгүүлсэн боловч ямар ч боломжгүй гэсэн хариу өгч байлаа. Улс нэгэнт яаж ч чадахгүй нь гэдгийг ойлгосон Ж.Оюунгэрэл аргаа барахдаа Монголын урдаа барьдаг ганц үйлдвэр болох “Эрдэнэт” рүү хандахаас өөр аргагүйд хүрчээ. “Эрдэнэт”-ийн захирал Ш.Отгонбилэг агсантай ойлголцож чадсанаар “Гурвалсан гэрээ” гээч зүйлийг хийж байж Улаанбаатар хот болон олон аймгийн төвийг хөлдөхөөс аварсан гэдэг. Зэсийн баяжмалаас орж ирэх долларыг Оросын нефтийн компаниуд руу шилжүүлсэнээр асуудлыг шийдэж чаджээ. Үүний улмаас “Эрдэнэт” үйлдвэр ч хүнд байдалд орж удирдлагууд нь “Ийм хүнд үед машин техник гэж байхаар морь, тэмээгээ унавал таарна” гэж унтууцаж байсан гээд бодохоор эрхбиш нэг юм бодогдох биз ээ. Ж.Оюунгэрэл ингэж чадварлаг бизнесмэн болсон төдийгүй

Монгол улсын эдийн засгийн хувь заяаг нуруундаа үүрэлцэж байсан юм.

1995 онд уг нэгтгэл Нефть импорт концерн буюу “НИК” ХК болж түүнийг удирдлагаар нь улируулан сонгов. Бүх аймаг, сумдад салбартай энэ нүсэр бүтэц бүхий компанийг жилдээ 40-70 сая долларын бараа эргэлттэй Монголын тэргүүлэх байгууллага болгож чадлаа. Гэсэн ч үнийг хүчээр барьж байснаас алдагдал нь хэрээс хэтэрч хотод хийсэн жаахан ашгаараа хөдөөх алдагдлаа нөхөж байсан нь хойд хормойгоороо урд хормойгоо нөхсөн хэрэг байв. Ж.Оюунгэрэл уг алдагдлыг суурь үнэ чөлөөлөх аль эсвэл үнэ бага зэрэг нэмэхэд л арилгаж болно гэж үзэж санал хүсэлт тавьж байсан боловч Засгийн газар үнэ нэмэхийг хориглож хүчээр барьж байв. Гэвч тэр “НИК” компанийн эрхэм зорилго, стратегийг тодорхойлж Азид өөрийн гэсэн байр суурьтай болохыг зорьж, бие даасан үйл ажиллагаа явуулах зорилгоор удирдлага, зохион байгуулалт, бүтцийг өөрчилж, санхүүгийн менежментийг нэвтрүүлж, үр ашгийг нэмэгдүүлэх алхам хийж байв. Түүнчлэн дэлхийд нэртэй Шелл, Мобил зэрэг компаниудтай харьцаа тогтоож, Малайзын Петронас, Францын Тотал, Сингапурын нефтийн компаниудтай хамтын ажиллагаа хөгжүүлэх хөтөлбөрийг боловсруулсан гээд бүхнийг цоо шинээр бий болгож чадсан билээ.

1996 оны УИХ-ын сонгуулиар сөрөг хүчин анх удаагаа ялалт байгууллаа. Засгийн газар эмхлэгдэн байгуулагдсан

дороо л Ж.Оюунгэрэлийг намын харъяаллаар ажлаас нь халах нь тэр. Ж.Оюунгэрэл энэ шийдвэрт огтхон ч цочирдсонгүй. Улс орны эдийн засагт нөлөөлөхүйц чухал салбар учраас энэ шийдвэрийг зүйн хэрэг гэж хүлээн авчээ.

Ингээд ажилгүй болсон учраас гурван сар орчим гэртээ суулаа. Нөхөр нь бага сага ганзагын наймаа эрхэлж байсан болохоор ямар ч байсан хоолтойгоо байсан гэдэг. Харин хориод жил шахам ажилласаар зүгээр сууж чадахаа больчихсон түүнд богино боловч энэ хугацаа яг л шийтгэл шиг байсан юм. Нэг өдөр тэр толинд өөрийгөө хараад “Шал дургүй нь хүрсэн” аж.

Гадагшаа гаралгүй суусаар биеэ зөнд нь хаяж байснаа тэр мөчид л ухаарчээ. “Ямар ч байсан ажил хийх хэрэгтэй” гэж өөртөө хэлээд байсан тэр мөчид Ч.Давааням, Т.Энхжаргал нар түүн дээр орж ирсэн гэдэг. Бизнес хийгээд овоо хөл дээрээ зогсчихсон байсан энэ хоёр хүн нефтийн бизнес эрхэлж хамтарч ажиллах санал тавьжээ. Тэр үеэр Засгийн газар нефть бүтээгдэхүүний үнийг чөлөөлсөн байсан нь энэ салбарт хувийн хэвшил хөгжиж, чөлөөт өрсөлдөөн бий болох хөрс суурь тавигдсан гэсэн үг. Үнэндээ нефтийн бизнес эрхлэх туршлага чадвартай хүн тэр үед Монголд түүнээс өөр байгаагүй юм.

Энд тэнд бага зэрэг шатахууны бизнес хийгдэж байсан боловч тэр нь тийм ч далайцтай биш байжээ. Тэр хоёр ч гэсэн бага сага шатахууны наймаа хийж байжээ. Нэг сая долларын дүрмийн сантайгаар байгуулах компанийн

21 хувийг Ж.Оюунгэрэлд эзэмшүүлэхээр болов. Энэ нь менежментийн хэлс юм шиг атлаа өөрийн ноогдох хувиа ноогдол ашгаасаа төлсөөр гурван жилийн дотор барагдуулж, нэмэгдүүлсэн байдаг. “Петровис” буюу “Нефтийн ирээдүй” гэсэн товчилсон нэрийг Ж.Оюунгэрэл санал болгосноор энэ салбар дахь анхны хувийн хэвшлийн том компани үүдээ нээсэн түүхтэй. Ж.Оюунгэрэл гэрээрээ офис хийж бизнесээ эхэлсэн бөгөөд дараа нь 13-р хороололд офистой болжээ. Тэрээр ОХУ руу явж нефтийн компаниудтай гэрээ хэлэлцээр хийхэд оросууд таатай хүлээн авч түүнд туслахыг хичээж байсан гэдэг.

Харин нефтийн агуулах болон бүтээгдэхүүнээ жижиглэнгээр борлуулах цэггүйн улмаас хүнд байдалд оров. Амгаланд нэг хүнээс агуулах сав бас өөр хүнээс ШТС худалдаж авсан нь ажлыг арай урагштай болгожээ. 1997 онд л гэхэд 13 мянган тонн шатахуун импортлож байсан бол одоо энэ тоо 200-гаад мянган тонн болтлоо өсч чадсан байна. Тэр үед газрын зөвшөөрөл авахад арай хялбар байсан нь бас л нэмэр болж байлаа. Тэгээд ч Америкаас зөөврийн хөдөлгөөнт ШТС-уудыг оруулж ирсэнээр сүлжээгээ жилд 1-2-оор нэмэгдүүлж чадсан юм. 1997 онд компаниа байгуулахдаа Ж.Оюунгэрэл, Ч.Давааням хоёр Ш.Отгонбилэг агсан дээр явж очжээ. Тэдний хувьд Ш.Отгонбилэг агсантай өмнө нь хамт ажиллаж, гар нийлж сурсан бол Ч.Давааням нь талийгаачтай багын найзууд байсан аж. “Петровис” компанийн дүрмийн санд өөрт ноогдох хувиар хөрөнгө оруулснаар

тус компанийн хувь нийлүүлэгч болсон түүхтэй. Нефтийн бүтээгдэхүүний хангамж, борлуулалтын салбарт сүүл рүүгээ хувийн компаниуд олширч байсан боловч Ж.Оюунгэрэлийн хувьд ганцхан өрсөлдөгчтэй байлаа. Тэр нь өөрийнх нь бий болголцсон “НИК” ХК юм. Гэвч “НИК” ХК-ийн удирдлагууд олон удаа солигдож байснаас болоод ашиг орлого олох нь бүү хэл алдагдалтай байсан гэдэг. Харин Ж.Оюунгэрэл “Петровис” компаниа амжилттай удирдсанаар ашиг орлогыг нь геометр прогрессоор өсгөн хөл дээр нь зогсоож чадсан юм.

Даатгалын салбарт “Прайм даатгал” компанийг байгуулсан нь сайн ажиллаж байгаа юм. Мөн шатдаг хий борлуулах “Юнигаз” компани нь энэ чиглэлийн зах зээл дээр тэргүүлэгч нь болж чаджээ. Ж.Оюунгэрэл хатагтайг “НИК” ХК-иас салгаж ойлгоход бэрхшээлтэй болох нь өмнө өгүүлэгдсэн. Тийм ч учраас тэрээр “НИК” ХК-ийг хувьчлах тендерт оролцсон юм. Тэрээр “НИК”-ийн хувьчлалд оролцох болсноо хэд хэдэн хүчин зүйлээр тайлбарладаг. Уг компанийг анхлан бий болгож, хамаг л авъяас билгээ шавхаж байж одоогийн өнгө төрхөнд нь оруулсанаа хувиар бас “Петровис”-ийн удирдах ажилтнууд “Та мөнгө ол, бид ажлыг нь хийе” гэж урам зориг өгсөн учраас, тэгээд ч үндэсний том компаниа гадныханд алдахгүй гэсний үндсэн дээр уг хувьчлалд оролцсон гэдэг.

Ингээд 2004 оны 3-р сарын 10-нд 8.5 сая ам.доллараар “НИК” ХК-ийн 80 хувь “Петровис” компанийн мэдэлд шилжсэн

байна.

Ж.Оюунгэрэлтэй нэгэнтээ уулзан ярилцаж суухад “Нефть олзворлолтоор дэлхийд толгой цохьдог ОХУ-ын хувьд манай зах зээл дэндүү жижигхэн. Тэр чинээгээрээ нэр нүүрээ өндөрсгөх шаардлага байсан учраас “Петровис”-оо томруулахыг хүсч байсан” гэж билээ. Ингэж энэ салбарын тэргүүлэгч хоёр компани нэгэн удирдлага дорсноор Монголын зах зээл гадны халдлагаас найдвартай хамгаалагдаж чадсан гэж хэлж болно. “НИК” ХК-ийг авсаныхаа дараагаар санхүүг нь сонирхоход дургүй хүрэм зүйлс ажиглагдаж байсан гэж “Петровис”-ийн нэг менежер ярьсан байдаг. Жилдээ хоёр тэрбумын алдагдалтай, дээрээс нь шатахууныхаа үнэд хулхи барааг хэд дахин өндөр үнээр шахдаг байсан гээд олон увайгүй зүйлс хийгдэж байж. Бас авлага нь дэндүү их. Ийм л бугшсан, хүнийрхүү хүмүүс зөвхөн хувьдаа ашиглах л гэж энэ компанийн удирдлагад гарч байсан аж.

Одоо “НИК” алдагдлаасаа гарч чаджээ. Мөн Ж.Оюунгэрэл хатагтайн хувьд нефть бүтээгдэхүүнийг зөвхөн импортлоод байх нь тийм ч хангалттай санагддаггүй. Монголчууд өөрсдөө нефть олборлолвол улс орны эдийн засагт үнэлж барамгүй ач холбогдолтой гэж тэрээр боддог. Ийм ч учраас 2004 онд “Петро-Матад” хэмээх нефть хайгуул, олзворлолтын компани байгуулан ажиллаж байна. Тэр Дорнодын тал нутгаас нефть гарч, монголчууд өөрсдөө олборлоно гэдэгт итгэж явдаг. Нийт компаниудын хэмжээгээр 40-өөд тэрбумын татвар төлдөг 2000 ажилчинтай нүсэр “айл”-ыг удирдана

гэдэг амаргүй хэрэг.

Тэрээр үүний тулд чадварлаг баг бүрдүүлэх хэрэгтэй л гэж үздэг. Тиймээс ах, дүү, танил тал гэхээсээ илүүтэйгээр “Хэн чадна-тэр хүн л “Петровис”-д ажиллах ёстой. Мөн ажилдаа үнэнч ханддаг хүмүүстэй хамтарч ажиллахад бэлэн” гэдгээ Ж.Оюунгэрэл нуудаггүй. Тэр хэрээр нь нийгмийн асуудлыг нь орхигдуулж болохгүйг мэдэрч чаддаг боловч хэтрүүлж үнэлбэл монголчууд даврамтгай гэдгийг ч энэ хатагтай бас мартдаггүй юм шиг санагддаг.

Хүүхдүүдээ ч гэсэн эрхлүүлээд байдаггүй нь зөв хүмүүжил олоход нь ихээхэн нөлөөлсөн болов уу. Хүү нь бизнес эрхэлбэл дэмжинэ гэдгээ хэлэхэд эелдгээр татгалзаж интерьер дизайны чиглэлээр сурч энэ чиглэлээр ажиллана гэсэн ажээ. Мөн охин нь ч гэсэн өөрийнхөө бизнесийг өөрөө л босгоно хэмээн зүтгэж яваа нь өсвөр, залуу үед авууштай чанар гэж хэлж болно. Өөрийнхөө амьдралд бий болгосон зарчмууддаа үнэнч яваа энэ хатагтай худлаа ярих, урвахыг үзэн яддаг. Ёстой оросуудын хэлдгээр “Тагнуулд хамт явж чадах хүн” хэмээн өөрийгөө тодорхойлсон нь бий.

Манайхан бизнес эрхлэгчдээ далайн ус шиг л арвин хөрөнгөтэй мэт санаж элдвийн тусламж гуйх нь бий. Харин энэ асуудал дээр тэр ихээхэн болгоомжтой ханддаг юм билээ. Хүнд туслахын тулд хатуу байх хэрэгтэй. Буруу хүнд туславал тус биш ус болж, тэр хүндээ зовлон авч ирвэл өөрт ч хэцүү. Тэгэхлээр хүний төлөө “Үгүй” гэдэг үгийг хэлж чаддаг байх ёстой гэсэн зарчим баримталдаг. Гэхдээ түүний

байгуулалцсан клубынхан хорт хавдрын эсрэг буяны ажилд гар таталгүй оролцсон гээд тоочоод байвал хийсэн бүтээсэн ажил нь цөөнгүй.

Бодсон санаснаа илэн далангүй хэлэхээсээ айгаад байдаггүй Ж.Оюунгэрэл захирлыг хамт ажиллагсад нь “Их цагаан хүн” гэдэг юм билээ. Энэ нь ч офис дахь амралтынхаа өрөөний интерьерийг дан цагаан өнгийн тавилга сонгосноор нь илэрхийлж болох талтай. Хүн өөрийнхөө төлөө зөвхөн өөрөө л тэмцэх хэрэгтэй гэдгийг нэгэн насныхаа амьдралаар харуулж чадсан энэ эмэгтэйн бизнесийн амжилт нь бусдыг араасаа дагуулж, удирдах чадварт л түшиглэдэг байх хэмээн бодно.

Шинэнсамбуугийн САЙХАНСАМБУУ



**“Мөнгөний машин” гэгддэг энэ эрийн мэдэлд
“Нарантуул” ХХК, “Нарантуул” зочид буудал, Орос-
Финландыг холбосон модны бизнес, Шанхайд 45 сая
еврогоор боссон шилний үйлдвэр байдаг.**

Зуд турхан болж, тэр ч бүү хэл дэлхийн эдийн засаг хямарч байсан юунаас ч үл хамааран мөнгө нь өсч байдаг эрхэм бол “Нарантуул” ХХК-ийн ерөнхий захирал Ш.Сайхансамбуу билээ. Нэгэн цагт шинэ зах босгоход зээл олгохоор ирсэн Дрезднер банкны төлөөлөгч хүн зон зүү орох зайгүй сүлжилдэх их захыг харчихаад “Энэ чинь мөнгөний машин байна” гэж дуу алдсан гэдэг. Ш.Сайхансамбуугийн бизнесийг зөвхөн бараан захаар төлөөлүүлэн ойлгох нь учир дутагдалтай. [Сибирийн модыг цаасны эх орон Финланд руу гаргаж, Шанхайд 45 сая еврогоор супер шилний үйлдвэр босгосон] гээд энэ эрхэмд биднээс үл хамаарах гүрэн дамжсан бизнес ч бас бий. Өөрийн эрхгүй атаархал төрөм энэ их баялаг, “Саалийн үнээ” шиг бизнес түүнд тэнгэрээс унаж, газраас ургаагүй нь ойлгомжтой. [Хөдөө төрж, Гандангийн дэнжид өссөн Ш.Сайхансамбуу хүүхэд наснаасаа өдийг хүртэл цаг, наргүй хөдөлмөрлөсөн юм.] Хар багаасаа тээврийн жолоочийн гар, хөлийн үзүүрт зарагдан хөдөө “тэнэж”, зуныхаа амралтаар ачигч хийн цалингаа гэртээ нэмэрлэж, оюутан ахуй үедээ амьдрахын эрхээр цусаа өгөн донор болж, сургуулиасаа хөөгдөхөөс эмээн зах дээр бараа зарж, слесарь хийн бохирын хоолой цэвэрлэж, инженер болон дэвшиж, эцэст нь хурган дарга болсон гээд энэ хүний амьдралын түүх тэр аяараа тэмцэл.

Дээд сургуулиа төгсөөд хүсэн хүлээсэн ажлаа бусдад булаалгасан нь түүний амьдралыг орвонгоор нь эргүүлж, өдий зэрэгт хүргэх гол хүчин зүйл нь болсон гээд тэр аяараа

л адал явдалт кино гэсэн үг. Ямар ч бүлтэй эрийг ганцхан нударгалаад унагачих бяртай хэрнээ гэр орондоо цагийг тогоо, шанагатай ноцолдож өнгөрөөдөг гээд бас л ойлгоход бэрх нэгэн. Ш.Сайхансамбуу “Төлөвлөсөн ажлынхаа ард заавал гарах хэрэгтэй” гэж ярих дуртай. Үүний тод жишээ нь гучаад жилийн тэртээ их сургуулийн уралдаант шалгалтад орохдоо ямар ч бэлтгэлгүй хэрнээ орос хэл дээр сийхгүй хуулаад “онц” авч байсан гээд нэг л зүтгэвэл зогсохгүй байрын “гөжүүд” эр. Ирээдүйн “Нарантуул” захын босс Сайхансамбуу 1959 онд Завхан аймгийн Баян-Уул суманд Шинэнсамбуу эмчийн долоон хүүхдийн дундах нь болон төржээ. Аав нь хүний бага эмч, ээж нь малчин байгаад сүүлдээ үйлдвэрийн ажилчин болсон гэдэг. Түүнийг мэдээ орох үед гэр нь хотод шилжин ирж, Гандангийн дэнжид суурьшсан байлаа. Тэгэхлээр түүний бага насыг Гандангийн дэнж болоод Орхоны гуравдугаар гудамжинаас л эрэх нь зүйтэй болов уу. Гандангийн дэнж бол ихээхэн сонирхолтой газар. Гэр хороолол мөртлөө хотын төвд. Тэгэхлээр мань эр багадаа Дөчин мянгатынхантай “газар” булаалдаж өссөн нь дамжиггүй. Өдөржин халтартлаа тоглосон жаалууд Гандангийн хурлаас тарсан гудамжныхаа хоёр өвгөн ламыг угтан гүйж, тортойг нь барин дөхүүлнэ. Ламтан ч хүүхдүүдийг чихэр, боовоор урамшуулахаа ер мартахгүй. Энэ бол сургуулийн өмнөх насных нь гэгээн дурсамж.

Энэ нь магадгүй түүнийг шүтлэгтэй болоход нөлөөлсөн байх. (1966 онд 22-р сургуулийн нэгдүгээр ангид орлоо.)

Сурлагаар нэг их гавихгүй. Ёстой л хуулахдаа хуулаад, хуулаагүй үедээ сулхан дүн авчихаад хичээлээс бусад цагт нь тоглож л байдаг дүрсгүй нөхөр байв. Харин ус түлээ зөөх, гэр орноо цэвэрлэх гээд ажлаас хойргошоод байдаггүй хэрсүү жаал байжээ. Тэр даруухан талдаа ч бусдад дээрэлхүүлээд байхыг хүсдэггүй шазруун зантай байсан нь өнөөдөр ч гэсэн ажиглагддаг. Хашаандаа хоёр жолооч ахтай, мөн гудамжинд нь 5-р баазын Мөнхөө гэдэг жолооч байх. Энэ нь түүнд хар багаас нь жолооч болох мөрөөдлийг бий болгожээ. Тэр Мөнхөө жолоочийг дагаж тав, зургаадугаар ангийнхаа зун тээвэрт явдаг байлаа. Тэгшхэн газар ганц километр газар ч болов жолоо мушгихын тулд гар, хөлийн үзүүрт түүртэлгүй зарагдах хүүд Мөнхөө жолооч ч хайртай.

Энэ нь түүнд нэг ёсондоо бие нь чангарч, бэрхшээлийг давах чанарыг өгсөн гэлтэй. Түүний бага наснаас үлдсэн хамгийн сайхан мөчийн нэг нь хүүхдийн мөнгө буухад аав, ээж нь 1600 төгрөгөөр “Темп” хэмээх хар цагаан зурагт авч баярлан хөөрч байсан үе нь аж. Улсын ажилд борви бохисхийлгүй зүтгэвч авдаг нь бага, тэгээд ч олон хүүхэдтэй айл хоосон хонохгүй ч хоёр идэхгүй байсан нь ойлгомжтой. Тиймдээ ч Ш.Сайхансамбуу 14-н наснаасаа эхлэн зуныхаа амралтаар хар бор ажил хийж гэр орондоо нэмэрлэх болсон гэдэг. Тэр 7-р анги төгссөн зунаа ажил хайж яваад тэр үеийн ХАА-н 3-р дэлгүүрт ачигчаар орохоор болжээ. “Тэр үед ачигч хийдэг хүн ховор байж. Олдлоо гэхэд ихэнхдээ л хэлгүй дүлий, ер нь мангардуу хүмүүс л байсан. Тэгээд л намайг авсан байх”

гэж тэр ярьдаг. Ачигчийн сарын цалин 260 төгрөг. Зуны хоёр сар ажиллаад 520 төгрөг гэдэг 14 настай хүүхэд бүү хэл чамгүй өндөр албан тушаалтны цалин байсан гэж болно.

Цалинтайг хэлэх үү өдөрт тэр үед байсан хятад гуанзанд орж цадатлаа идчихнэ. Мэдээж хэрэг цалингаа аав, ээждээ өгдөг байсан ч ажил хийсэн намраа л анх удаа шинэ хувцас өмсч үзсэн гэдэг. Сав л хийвэл ах, эгчийнхээ багадсан хувцсыг өмсдөг байсан Сайхансамбуу шинэ форм, хичээлийн хэрэглэлтэй сургуульдаа орсон нь түүний хувьд хэзээ ч үл мартагдах гэгээн дурсамжийнх нь нэг.

Хойтон жил нь 8-р ангиа төгсөөд мөн л ачигчаа хийлээ. Харин 9-р анги төгссөн зунаа ахиад л ажил хийхээр болов. Гэхдээ ачигчаасаа дэвшээд нормын ажилд шилжсэн байдаг. Амихандаа хийснээрээ авдаг ахиу цалинтай ажил сонгож байгаа нь тэр. Ш.Сайхансамбуу ажил хайж явсаар Гэр ахуйн модон эдлэлийн үйлдвэрт хайрцаг хадах ажилд оржээ. Нэг хайрцаг хадахад 30 мөнгөний хөлстэй. Тэр зун сайн ажилласнаар сардаа 600 төгрөгний цалин авсан гэдэг. Энэ бүхэн түүнд хөдөлмөрийн хүмүүжлээс гадна мөнгө хэрхэн олдог болохыг, мөнгөний үнэ цэнийг гадарлахад сургасан болов уу. Ямар ч байсан тэр сайхан амьдрахын тулд хөдөлмөрлөх хэрэгтэй гэдгийг яс махандаа шингэтэл ойлгожээ.

10-р ангид орсон жилээ жолооч болохын тулд юугаа ч өгөхөөс буцахгүй байсан Ш.Сайхансамбуу гэнэтхэн нисгэгч болохоор шийдэв. Аавынх нь найз Тамир нисгэгч (хожмоо

Гавъяат болсон) гэж хүн байлаа. Тэгээд ч гэр орноор нь орж гарч, олон сайхан зүйл ярьдаг байсан нь түүнийг өвчлүүлж орхижээ. 10-р ангиа төгсөөд ЗХУ-ын Нисэхийн дунд сургуульд орох гэж зүтгээд барсангүй. Дашрамд сонирхуулахад Ш.Сайхансамбуу 7-р ангидаа бөхийн дугуйланд явж байгаад бэртчихээгүй бол дор хаяад улсын начин цолонд хүрчихээр байсан гэж найзууд нь ярьдаг юм билээ. Сургуульгүй хоцрсон хүү ажилчин ангийн эгнээнд шилжлээ.

1976 онд нөгөөх л модныхоо үйлдвэрт банз боловсруулах цехэд ажиллах болжээ. Тэр үеэ Ш.Сайхансамбуу “Аминдаа дэвшсэн нь тэр” гэж хошигнон ярьдаг. Зогсоо зайгүй ажилласаар сардаа 1000 төгрөгний цалин авч байсан нь сайдын анзааны хангамж юм. Энэ нь 17-н настай хүүгийн хувьд санаанд оромгүй их мөнгө. Нэгэнт мөнгө олж байгаа хойно томчуулын хүүхэдтэй адил гангарахыг хүснэ. Архи, тамхины талаар ямар ч ойлголтгүй тэр цалингаасаа илүүчлэн 350 төгрөгөөр жийнсэн өмд, мөн гитар авч тоглодог байсан дурсамж ч бий. Хүдэр бадар биетэй түүнийг гитар эвлэгхэн тоглож, хэрдээ хөөрхөн дуулчихдаг гээд бодохоор... Ингээд үйлдвэрт хоёр жил ажиллаад байтал [1978 оны хавар сайн ажилласан гэж Политехникийн дээд сургуульд суралцах урилга гарджээ] Бас чиг шууд орчихсонгүй. Нэг хуваарь дээр таван хүнтэй өрсөлдөхөөр болов. Физикийнхээ шалгалтан дээр шууд уналаа. Математикаа хүнтэй ярьж аргалуулсан учраас 11 оноо авч, харин орос хэл дээрээ юу ч мэдэхгүй

хэрнээ Нацагдоржийн намтрыг бичсэн текст халааслаад орсон гэдэг. Тэр ер нь аливаа юманд их азархуу хүн аж. Яг л Нацагдоржийнх нь намтар иржээ. Нэг асуултаа шалгалт авч байсан багшаас сэмхэн гэгч нь асуучихаж дөнгөлөө. Гуравдахь асуулт нь өгүүлбэрт байсан цэгний оронд үг бөглөх байсан учраас таагаад буудчихав. Гайхалтай үр дүн гарч “сайн” үнэлгээ буюу 14 оноо авсан байлаа. Өглөө үүрээр эртлэн босч дүнгээ хартал сургуульд тэнцсэн байх нь тэр.

Сантехникийн анги тэр үед хүн ордоггүй, хамгийн муу нь гэгддэг байв. Ер нь “Жорлонтой ноцолдоно” гэж яригддаг байсан аж. Мань эрд олдож байгаа нь тэр. Нэгэнт сургуульд орох нь тодорхой болсон учраас ажлаасаа гарч, тэр зунаа нөгөө л Мөнхөө жолоочтойгоо тээвэрт явжээ. Дээд сургуульд орсон өдрийн анхны цаг болох мэргэжил таниулах хичээлийг Жамъян багш нүдэнд харагдаж, гарт баригдтал ярьж ойлгуулсанаар мэргэжилдээ дуртай болсон гэдэг. Түүний ясны сэргэлэн зан дээд сургуульд байхад нь тодорсон юм. Архангайн Цагаанбат, Чимэдбат, Чулуунтөмөр гээд ажиллаж байгаад ирсэн сурлага сайтай хүүхдүүдийг түшиж авлаа. Ялангуяа Архангайн Цагаанбат сурлага сайтай байсан учраас хажуу бөөрөнд нь наалдсаар хичээлдээ зүгширсэн гэдэг. Сонирхуулж хэлэхэд, УИХ-ын гишүүн Р.Гончигдорж түүнд дээд тоо заадаг байжээ. Нэгдүгээр курс төгссөн зунаа Горхитын амралтанд геодезийн дадлагад гарсанаар нэгэн насныхаа ханьтай учирсан юм. Ирээдүйн эхнэртэйгээ

нэг ангид байсан боловч зуны дадлагаар л бие биенээ ойлголцож, хоёрдугаар курстээ 40 мянгатад хадмындаа орж суужээ. {Эхнэртэй болсон оюутан хархүү амьдралын эрхээр цусаа өгдөг байлаа.}

{Хоёр сар болоод л 400 грамм цус өгөхөд 180 төгрөгтэй болчихно. Тэр зургаан литр цус өгөөд “Хүндэт донор”-ын болзол хангаж байжээ.} Ш.Сайхансамбуу амьдралын төлөө цусаа өгч чадаж байсан юм чинь өдий дайны амжилт гаргах нь гайхаад байхаар зүйл огтхон ч биш болж таарч байна. Цус өгөх нь зөвхөн ганц л жишээ юм. Москва руу “Нарлаг Монгол” галт тэрэг явах болсоноор эгч нь үйлчлэгчээр ажилд оржээ. {Эгчдээ бараа захиж Дэнжийн мянгын зах дээр гарна.} Тэр үед наймаачдыг адладаг байсан цаг. Хэрвээ оюутан хүн дамын наймаа хийсэн нь илэрвэл үг дуугүй л сургуулиас хөөгдөнө гэсэн үг. Хувь заяа гэдэг их сонин. Тэр үеийн наймаачин оюутан Ш.Сайхансамбуу хожмоо энэ захынхаа эзэн болно гэдгийг хэн нэгэн хэлсэн бол саваад уначих байсан биз. Самбуу зах дээр гарахаас гадна орос дэлгүүр, цэргийн ангиудаар явж наймаа үсэргэнэ. Налайхын орос цэргийн анги руу такси хөлөглөөд л давхиж явсан үеэ тэр өдгөө “Тэнэг, зоригтой байж дээ” гэж ярьсан нь бий.

Түүний халаасанд тогтмол 1000-1500 төгрөг явдаг байсан нь тэр үедээ гар дээр хадгалмааргүй их мөнгө байлаа. Ш.Сайхансамбуу дандаа л амьдралын төлөө зүтгэж, дардан замаар явсангүй. Хүн л болсон хойно алдаж эндэх юм байлгүй яахав. Хоёрдугаар курстээ олуулаа дарвиж

яваад цагдаа алгадчихсан нь балрах шахсан гэдэг. Нөгөөх цагдаа гомдолтой гэсэн учраас мөрдөн байцаагч түүнд эрүү үүсгэн 30 хоног баривчлуулахаар улайран тэмцэж байгааг шүүх дээр сууж байсан залуу эр огтхон ч гадарласангүй. Тэр үеэр чухамдаа шүүх хурал болж байсан бөгөөд шүүгч нь үр хүүхэдтэй хүн байсандаа ч тэр үү дуу нь чангаран “Чи залуу хүн байж энэ оюутны амьдралаар тоглоод яахав дээ” гэж байхыг сонсчээ. Ингэж тэр буянтай шүүгчийн ачаар 150 төгрөгөөр торгуулан хэргээс мултарч байсан түүхтэй.

1983 онд сургуулиа төгссөн залуухан инженер барилгын салбарт очиж их бүтээн байгуулалтад оролцох дэврүүн сэтгэлтэйгээр Барилгын яамны хуваарь аваад очтол өмнөөс нь “Чи манайд хуваарилагдаагүй” гэдэг байгаа. Ангийнх нь нэгэн оюутан арын хаалгадаж байгаад мань эрийг ОСНААУГ-т шилжүүлчихсэн байсан аж. Ш.Сайхансамбуу өдгөө тэгэж арын хаалгадуулсандаа харин ч баяртай явдаг бөгөөд “Хувь заяа гэж сонин шүү. Найз маань ар хударгаар минь арын хаалгадсанаар би буянтай газрын хаяа түшсэн” гэж ярьдаг. Тухайн үедээ ОСНААУГ-ын даргаар Ц.Баасанжав (хожмоо хотын мэр болсон) ажиллаж байсан бөгөөд түүнийг Тавдугаар конторт слесариар томилов. Тэр үеийн слесариуд гэж бөөн согтуучууд байсан бөгөөд ганц хоёр нь ажлаа авч явдаг байжээ. Шинэхэн “инженер” ёстой бохиртой хутгалдаж, дуудлаганд гүйсээр нэг л мэдэхэд таван сарыг ардаа орхисон байв. Нэг өдөр түүнийг Удирдах газар дээр дуудлаа. “За, чи мэдээж инженер болох хүсэлтэй байгаа биз. Шинэхэн ин-

женерийг ажил нь хүнд байгаа 8-р конторт өгнө өө. Чадах уу?” гэхэд нь мань эр ч бодож санах юмгүй “Чадна аа” гэжээ. Наймдугаар контор нь хамгийн ууган барилга болох Ажилчны районы Нэхмэлийн шаруудаас эхлээд Биокомбинат хүртэлх бүх барилга, байшингийн сантехникийг хариуцдаг байжээ. Эхнэр нь мөн л сантехникийн инженерээр Зургаадугаар конторт томилогдов. Тийм ч учраас [хадмынхаа хаяанд амьдардаг, нялх нойтон хүүхэдтэй түүнд хоёр өрөө байр өгсөн нь залуу гэр бүл болгонд олдоод байх аз завшаан биш юм. Энэ нь залуу инженер Ш.Сайхансамбууд урам зориг өгч, Наймдугаар контортоо таван жил нойр хоолоо умартан зүтгэсэн гэдэг.] Ажилдаа махруун зүтгэснийг улс харж, [Улаанбаатар хотын бүх конторуудын Сантехникийн гэмтэл, ослын анги байгуулагдахад 1988 онд даргаар нь тавьжээ.] Энэ бол маш хариуцлагатай ажил байлаа. Шөнө унтаж байхад томоохон гэмтэл гарлаа гээд дуудна. Нийтлэлийн эхэнд зуныхаа амралтаар хайрцаг хаддаг ажилд орсоноо дэвшсэн гэж хэлсэнийг дурдсан. Үнэхээр ч тэр маш богино хугацаанд дэвшиж эхэллээ. [Гэмтэл ослын ангидаа ганцхан жил ажиллаад 1989 онд Хотын захиргааны Орон сууц хуваарилалтын тасгийн мэргэжилтнээр дэвшин ажиллах болов.] Орон сууц хуваарилалт гэдэг ихээхэн хэл ам дагуулсан ажил. Оросуудыг нутаг буцахад л орон сууцыг нь Монголын төрийн өмчид бүртгэж аван хуваарилалт хийснээс өөрөөр 1990 он гараад шинээр орон сууц барих ажил үнэндээ зогссон билээ.

Түүний амьдралыг оюутан ахуй цагаас нь эхлээд худалдаа наймаагүйгээр төсөөлнө гэдэг бүтэшгүй зүйл. Тэр ажлынхаа хажуугаар алдарт “Пан” Цогоо, “S” Гантөмөр нартай мөр зэрэгцэн “Дэнжийн 1000”-ын зах дээр зогсдог байлаа. Оросуудаас бензин авч таксины жолооч нарт заран, мөн л оросуудаас гэрийн тавилга авч комиссын дэлгүүрт заруулахад дор хаяад л 1000 төгрөг унадаг байсан гэдэг. Тэр Улаанбаатарт “Волга-2410” унадаг байсан цөөхөн хүмүүсийн нэг. 1987 онд актлагдсан “Волга 2410” машиныг 21300 төгрөгөөр худалдан авч байсан нь тэр үеийн хур баяны хийдэг наймаа гэж болно. Ш.Сайхансамбуу ажлынхаа чөлөө заваар “2410”-аараа таксинд явна. Таван хүнтэй Дархан ороод ирэхэд л 500 төгрөг. Бараг л сарын цалин гэсэн үг. Түүний машин өөртэй нь адилхан байнга л дээшлэн солигдож байсан нь гайхалтай. Тэр өнөөдөр ч гэсэн үнэтэй гоёмсог машин эдэлдэгээрээ Монголд толгой цохьдог. Түүний гаражид хамгийн сүүлийн үеийн “Мерседес бенц”-ээс эхлээд люкс ангиллын 160 мянган долларын үнэтэй Монголдоо цорын ганц лимүзин “Хаммер” жийп байдаг. 1988 онд 45 мянгаар “Лада” авч унасан боловч осолд орж эвдчихээд тэр жилдээ хүмүүсийн хошуурч байсан цоо шинээр орж ирсэн “Москвич-2141” машиныг хөөцөлдсөөр байж 50 мянган төгрөгөөр авч байжээ. Ингэж тэр цоо шинэ машинтай хүн Хотын захиргаанд ажилд орж олныг алмайруулав. Тэгэхэд Хотын захиргаанд дарга, орлогч хоёр л улсаас машин унахаас биш өөр машинтай хүн байсангүй.

{ Ш.Сайхансамбуу 1990 онд Чех руу явж гурван машин оруулж ирж зарсанаар техникийн наймаанд хорхойсч эхэлжээ. } Түүнийг 1990 онд хилээр машин унан орж ирэхэд ямар ч татвар авсангүй. Харин ч “Ямар гоё машин вэ?” гэж хэлээд оруулж байсан гэдэг. {1991 оны хавар Германаас машин оруулж ирэх хорхой нь хөдлөөд байж ядсан учраас сарын чөлөө гуйхаар орлогч дарга Бямбаа дээр ортол “Ажлаа хийвэл хий. Боливол боль” гэхээр нь явж оджээ. }
{ Эргээд ирэхэд ажлаас нь халчихсан байв. } Мань эр ч Хотын захиргааны дарга болоод байсан Ц.Баасанжав дээр орж “Би наймаагаа хөөхөөр шийдлээ” гэхэд “Өөрөө л мэд” гэж хэлсэн аж. Тэр нийтээрээ хошуурч байсан ганзагын наймааг сонирхсонгүй. Машины наймаа руу орсоноор 60-аад машин оруулж ирж зарсан тооцоо гарав. Германаас оруулж ирсэн машинаа Монголд, цаашлаад Хятадад үнэ хүргэж зарсанаар гучин хэдэн мянган доллартай болчихсон байжээ. 1992 онд Л.Энэбишээр толгойлуулсан Засгийн газрын Өмч хувьчлалын комисс байгуулагдаж хувьчлал эхлэв. Түүний нүдэнд олон жил хавчигдаж зовон наймаа хийж зогссон бараан зах нь л харагдаад байлаа. Тэр үед захыг ашигтай гэдгийг мэддэг хүн бүү хэл сонирхох ч хүн байсангүй. Ш.Сайхансамбуугийн хувьд захыг жинхэнэ утгаар нь ойлгож байсан юм. Наймаачдад учирдаг хүндрэлийг нь багасгачихвал, бас өдөр тутмын ажиллагаатай болговол хамгийн өгөөжтэй бизнес болно гэдгийг сайтар мэдэрчээ.

{ 1993-1994 онуудын үед хувьчлагдах сураг сонсогдож

байсан нь цаашдаа жижиг сажиг наймаа хийхийг хүсэхгүй байсан түүний аазгайг жинхэнэ хөдөлгөсөн билээ. Удаан хүлээсэн мөч нь ирж 1995 оны 9-р сард зах хувьчлагдахаар болж төсөл шалгаруулах тендер зарлагджээ. Тэр Хотын захиргаанд ажиллаж байсныхаа хувиар мэдээлэл сайтай байсан учраас давуу талтай байсныг үгүйсгэх аргагүй. Тендерт 11 компани оролцож төслөө өгсөнөөс хоёр компани шалгаран үлдэж дуудлага худалдаанд оролцох эрх авлаа. Тэр үеэр монголчууд алдарт “Халтар царайт”-ын жүжигчдийг даган хошуурч, томоохон бизнесмэнүүд ерөнхий сайд П.Жасрайг дагаад Сингапур руу явчихсан байжээ. Тендер зарласан зар “Улаанбаатар” сонины нэг буланд бага хэмжээтэйгээр гарсаныг хэн ч анзаарсангүй. Түүнд мэдээлэл байсан учраас төслөө сайн боловсруулсанаар үзүүр, түрүүнд шалгарч үлдэв. 30 саяас эхлэж дуудагдсан Бараан зах 49 саяын үнэ хүрч Ш.Сайхансамбуугийн мэдэлд очих боллоо. Өөрт байсан 30 илүү сая төгрөгөн дээрээ банкнаас авсан 15 саяын зээлээ нэмээд үнийг нь бүрэн төлсөн боловч хуучин захирал нь ажилчдаа удирдан босгож “Тамгаа өгөхгүй” гээд гүрийчих нь тэр. Нэгэнт төрийн шийдвэр гарчихсан болохоор эцэст нь бууж өгөх тамгаа өгсөнөөр Ш.Сайхансамбуугийн “Эрин үе” эхэлжээ. Тэр менежментийн дорвитой өөрчлөлт хийж эхлэв. Зах дотор чингэлэг байрлуулж, талбайгаа хуваарилан татвар оногдуулж Мягмар, Пүрэв, Бямба гаригуудад ажилладаг болголоо. Ингэснээр банкнаас авсан зээлээ хоёрхон сарын дотор төлж захыг “Саалийн үнээ” болгож чадав. Хотын за-

хиргаанаас тендер зарлахдаа “Замын бөглөрлийг шийд” гэсэн шаардлага тавьсан байсан боловч машин бүү хэл хүн нь багтахаа больжээ. Мөн тэр хавийн айлууд “Энэ захаа нүүлгэ” гэсэн шаардлага тавьж, Хотын захиргааны өмнө суулт хүртэл хийхдээ тулаад байсан үе. Ш.Сайхансамбуу ч энэ хувилбарыг зөв гэж ойлгосон учраас захыг нүүлгэх төсөл боловсруулаад Ц.Баасанжав дарга дээр оржээ. Тэрбээр зах “Дэнжийн-1000”-д байсан тохиолдолд хэн ч эзэн нь байсан машины бөглөрлийг зохицуулж чадахгүй. Тиймээс нүүлгэх шаардлагатай гэдгээ танилцуулахад “Хурлаар оруул” гэсэн шийд өгөв. Мань эр дотроо 22-ийн товчооны орчим, Улиастайн ам, “Нарантуул” захын одоогийн байршил гээд гурван газар төлөвлөчихсөн байлаа. Үнэндээ төөрөгдүүлэх зорилгоор 22-ын товчоо орчим, Улиастайн амны газар хоёрыг танилцуулахаар зэхсэн болохоос бус одоогийн байршил л түүнд таалагдаж байсан аж.

Хурал ч ширүүхэн болж ихэнхдээ Ш.Сайхансамбууг шоолсон инээд ханиад болсон юм. “Чи арай шороон дээрээс мөнгө олох гэж байгаа юм биш биз дээ?” гэсэн тавлангуй яриа түүнд одоог хүртэл сонсогдох шиг болдог. Тэр эсэргүүцэл, доромжлолыг огтхон ч үл ажран төвийн шугамтай холбосон жорлонтой, хүнс, электрон бараа нь барилга дотор байна гээд л танилцуулсанаар 16 га газрын зөвшөөрөл авч чадав. Уг газраа тойруулан анх 100 гаруй сая төгрөгөөр бетонон хашаа босгожээ. Мөн газар нь нуур тогтчихмоор хонхор, бас хог новшиндоо дарагдсан байсныг

цэвэрлэж янзлан, уулнаас шороо зөөхөд 300 сая төгрөг зарцуулав. Энэ их мөнгийг түүнд “Дэнжийн-1000”-ын зах өгч байсан нь ойлгомжтой.)

Ш.Сайхансамбуу сантехникийн инженер мэргэжилтэй учраас тэр хавиар дулаан, бохир, цэвэр усны шугамууд ойрхон өнгөрдөгийг сайн мэдэж байсан юм. Мөн 13-р хороолол руу уруудсан тасам шиг нарийхан замыг аяндаа улсаас тавиад өгчихнө гэдгийг ч тэр тооцоолж чадсан гэдэг. Хашаа барьж, газар тэгшлээд л түүний мөнгө дуусч ажил нам зогсох нь тэр. Дашрамд сонирхуулахад, тэр үеэр Бээжин хотын төв захын дарга “Дэнжийн 1000”-ыг “10 сая доллараар зарчих” гэж гуйсан боловч мань эр халгаагаагүй гэнэ лээ. Мөн одоо ч гэсэн хятадууд “Нарантуул” захад үнэ хаян худалдах санал тавьдаг хэвээр. Мөнгөгүй нам суучихсан түүнд нэг найз нь “Германы хүнсний үзэсгэлэн гарч байгаа. Тийшээгээ очооч” гэхэд үгэнд нь оржээ. Бавари мужаас ирсэн нэгэн бизнесмэнтэй танилцаж, Нүхтэд хүндэтгэлийн зоог барин бизнесийнхээ тухай ярьж, Дамбадаржаад барьсан мөсөн зоорь, хоёр захаа үзүүлэн “Мөнгө хэрэгтэй байна” гэдгээ ний нуугүй хэлэв. Тун ч удалгүй нөгөө нөхрөөс ““Дрезднер” банк”-ныхантай ирж уулзаач” гэсэн захидал ирэх нь тэр. Ш.Сайхансамбуу ч уухайн тас Герман явж “Дрезднер банк”-ин дээр очиж техник, эдийн засгийн тооцоогоо үзүүлэв. Ингээд тус банкны төлөөлөгч ирж байдлыг газар дээр нь үзэхээр болжээ. “Дрезднер банк”-ны төлөөлөгчид “Дэнжийн-1000”-ын захаа үзүүлэх гэсэн чинь шахцалдаад орж чадаагүй гэнэ.

Тэгээд ойролцоох уулан дээр гарган харуулж байхдаа мань эр “Энд голдуу Германы хүнсний бараа зарагддаг. Даанч иймэрхүү болчихоод нүүлгэх шаардлагатай болсон” гээд л авч өгчээ. Хоёр герман эр хоорондоо яриад байх юм гэнэ.

Шинэ захын барилга руу явж байхад орчуулагч бүсгүй Ш.Сайхансамбууд “Эд нар таны захыг жинхэнэ мөнгөний машин байна гэж хэллээ шүү дээ” хэмээхэд мань эр дотроо бөөн баяр хөөр болж явлаа. Шинэ захын барилга дээр очоод германчууд түүнээс шууд л “Танд хэр их мөнгө хэрэгтэй вэ?” гэж асуухад мань эр “Хоёр сая доллар” гэж хэлэв. Эхлээд ХОТШ банкны баталгаатайгаар хоёр сая марк зээлсэн боловч хүрэхгүй тийшээгээ хандаж дахин нэг сая доллар, эцэст нь дахин хоёр сая доллар зээлсэнээр 1999 оны 8-р сарын сүүлчээр “Нарантуул” захаа бүрэн дуусгаж ашиглалтад оруулсан түүхтэй. Өдгөө “Нарантуул” зах дээр 5000 хүн тогтмол худалдаа эрхэлж, жилдээ 3.5 тэрбум төгрөгний татвар улсад тушаадаг. Уг захын талаар хүмүүс ам амандаа янз бүрийн тоо хэлдэг. Бие засах газраасаа л өдөрт саяыг, машины хураамжаас сая гээд л Ш.Сайхансамбуугийн халаасыг тэмтрэх нь бий. Бодит амьдрал дээр энэ нь ташаа зүйл бөгөөд эдгээр үйлчилгээгээ бүгдийг нь түрээслүүлсэн гэнэ. Гэхдээ л “Нарантуул” зах Монголдоо ганцхан мөнгөний машин гэдэг нь ойлгомжтой. Тэр ч утгаараа захаас олсон орлогоо Ш.Сайхансамбуу сул хэвтүүлэх тэнэг хүн биш. Хотын төвд удаан хугацаагаар Монголд суух гадаадын иргэдэд зориулсан “Нарантуул” зочид буудлаа 4.5 сая доллараар

босгож, герман, орос хоёр найзтайгаа 200, 200 мянган доллар нийлүүлж компани байгуулсан ажээ. Уг компанийг 1998 онд байгуулсан бөгөөд Оросоос хушны мод ачуулж Финланд, Швед рүү гаргах болов.

Ш.Сайхансамбуугийн хувьд нэгэнт өдөр болгон халаас руу нь мөнгө цутгах болсон учраас гүрэн дамжсан бизнес эрхэлж, гадаадад хөрөнгө оруулах нь “зугаатай” санагдсан байх. Бид түүнийг зөвхөн “Нарантуул” захаар л амьдардаг гэж боддог байсан нь эндүүрэл юм. Орос, Финландыг холбож 10-аад жилийн турш хийсэн модны бизнесээсээ хангалттай мөнгө олсон бөгөөд нөгөө хоёр найзтайгаа нийлж Шанхайд бүрэн автоматчилагдсан шилний үйлдвэрийг 45 сая еврогоор босгожээ. Шилнийхээ найрлагын технологийг л гэхэд 20 сая еврогоор худалдаж авсан аж. Уг үйлдвэрт 40-хөн хүн ажилладаг, шил нь онцгой сайн чанартай тул экспортонд гаргавал тав нугарч зарагдах магадлалтай. Анх Хятадын зах зээл дээр л зарна гээд гэрээ хийчихсэн болохоор яаж ч чаддаггүй аж. Ер нь цаашдаа ч гадаадад хөрөнгө оруулах бодолтой байгаа энэ эрд мөнгө тийм ч чухал биш болсоныг ярианаас нь төвөггүй ойлгож болно. Түүний бодлоор баян хүн гэдэг үндсэн үл хөдлөх хөрөнгөтэй, дээр нь толгойдoo баялагтай байх ёстой гэнэ.

Түүнийг ашиглах санаа хүн бүхэнд л төрдөгийг үгүйсгэх аргагүй. Ш.Сайхансамбуу Монголын Боксын холбоог толгойлсон он жилүүддээ 200-аад сая төгрөг хувиасаа зарцуулж гадаад харилцааг нь бэхжүүлж өгсөн гавъяатай

хүн. Олон улсын шүүгчтэй болгохын тулд Дэлхийн боксын холбооныхныг урьж, хилийн чанадад олон ажил зохиосон гээд тоочвол барагдахгүй. Тэр Узбекистаны толгой баян, Дэлхийн Боксын холбооны дэд ерөнхийлөгч Гафуртай үй зайгүй найзууд бөгөөд үе үе бие биенийдээ зочилдог байна. Тэр өөрийгөө “Үрэлгэн биш” гэж тодорхойлдог. Гэхдээ л түүний сэлгэж унадаг дөрвөн машин дэндүү өндөр үнэтэй. Мөн гартаа зүүсэн цаг нь хэр үнэтэйг бичвэл зарим нь атаархаж, нөгөө хэсэг нь унтууцах байх.

Монголын толгой баян, нөгөөх герман нөхрийн хэлсэнээр “Мөнгөний машин”-ы эзэн энэ эр бараг л амандаа хоол халбагадуулаад хэвтэж байдаг залхуу эр гэж бодвол эндүүрэл болно. 4-р хороололд байдаг тансаг хаусаа тэр өөрийн гараар босгосон. Мөн гадуур хооллох сонирхолгүй бөгөөд гэртээ тогоо, шанагатай ноцолдон хоол, цай хийж байдаг сонин нөхөр. Ингэж байж л тэр жаргадаг байх. Тэгэхээр мөнгө хүнийг жаргаадаггүй нь харагдаж байгаа биз ээ. Төрсөн нутаг Завхандаа эмнэлэг, сургууль, спортын ордон зэргийг өөрийн хөрөнгөөр босгох хүсэлтэй энэ эрхэмийн хувьд 14-н настайдаа хар ажил хийгээд олж байсан 260 төгрөг нь л амьдралдаа барьж үзсэн хамгийн их мөнгө гэнэ.

Сэрээнэндагвын СЭРГЭЛЭН



Техник, технологийн дэвшлийг ашиглаж чадсан энэ авъяаслаг бизнесмэн “Монхангай групп”-ыг үүсгэн байгуулжээ. Түүний мэдэлд “Миний дэлгүүр” супермаркетуудын сүлжээ багтдаг.

“Уол март” супермаркетуудын сүлжээг үндэслэгч нэрт бизнесмэн Сэм Уолтон “10 алхамын хууль”-ийг ажилтнуудынхаа дунд нэвтрүүлсэнээр өндөр амжилтад хүрсэн гэдэг. Уг хууль нь маш энгийн. Үйлчлүүлэгч 10 алхам ойртоход л өөдөөс нь инээмсэглэн угтах ёстой. Тэгвэл “Миний дэлгүүр” супермаркетын сүлжээг үндэслэгч С.Сэргэлэн “Инээж чадахгүй бол мухлаг бүү нээ” гэсэн Күнзийн сургаалийг ажил хэрэгтээ мөрдлөг болгохоор томоор бичиж хадсан байдаг. Дэлгүүр бол дөрвөлжин хайрцаг юм шиг атлаа маш том нийгмийн харилцааны хэрэглүүр гэж ярих энэ эрхэм Монголын хамгийн авъяаслаг бас оюунлиг бизнесмэн гэж хэлэгдэх бүрэн үндэстэй. Бэлэн мөнгөний хомсдол нүүрлэсэн 90-ээд оны эхээр Бөөний төв нээж, гэрээт дилерийн үйлчилгээг Монголд анхлан нэвтрүүлсэн нь сүлжээ дэлгүүрүүд бий болгох нөхцлийг нь бүрдүүлсэн юм.

Тэр супермаркетын сүлжээнүүддээ сүүлийн үеийн дэвшилтэт технологийг ашигласнаараа үргүй зардлыг багасгаж, цаг хэмнэх, бараа тасалдахгүй байх, орлого зарлагаа цаг тухайд нь тооцох гээд олон зүйлийг хялбарчилсанаар бусад өрсөлдөгчдөөсөө хол тасарчээ. Энэ нь төв офис шилэн кабель ашиглаж бүх дэлгүүрээ хянана гэсэн үг. Төв компани дээр арслантай авдар шиг лут том процессор бүхий хэд хэдэн компьютер байх агаад үүгээр дамжиж 100 шахам ажилтан компьютерийн ард сууж дэлгүүрт зарагдаж буй бараа бүрийг нэр төрлөөр нь ялгаж салган гүйлгээг нь хянаж байдаг. Өөрөөр хэлбэл, элсэн чихэр хэдэн килограмм үлдсэнийг худалдагч

бус төв дээр мэдэх учраас агуулахаас шууд л тэр дэлгүүр рүү ачигдана. 1993 онд хотын захад ганцхан дэлгүүртэй байсан С.Сэргэлэн 2005 онд 50 дэлгүүртэй болчихсон байсан гэдэг. “Бизнесмэн хүн тэнэг байж болно. Харин донгио байж болохгүй” гэж ярьдаг С.Сэргэлэн үе үе огцом шийдвэр гаргах нь бий.

Ямар сайндаа л ганцхан өдрийн дотор 750 хүн ажлаас нь халж байхав дээ. Түүнийг ясны бизнесмэн гэдгийг ойлгоход тун амархан. Чанд хатуу сахилгатайгаараа алдартай Оросын КГБ-гийн сургуульд сурч байхдаа няравтайгаа хуйвалдаж цэрэг цамц вьетнамуудад зардаг байсан гэдэг. Хэрвээ тэр мэргэжлийн тагнуулч байгаагүй бол баригдаж, сургууль соёлоосоо хөөгдөх байсан биз. Алдарт Сэм Уолтон “Уол март”-аа хотын захаар байршуулдаг бол С.Сэргэлэн хүн ам шигүү суурьшсан хэсгүүдийг сонгон байршуулж өөрийн орны онцлогт тохируулж чаддаг. Тийм ч тансаг бус өрөөнд өдөржин компьютер ширтэж суух энэ эр нэг их нээлттэй хүн биш юм шиг санагддаг. Гэхдээ “Ажил хийж байгаа хүмүүсийг харъя гэвэл “Монхангай” группээр шагайх хэрэгтэй” гэж нэгэн бизнесмэний хэлсэнчлэн тэнд ганц хором ч сул зогсох хүнгүй. Чухам л энэ бүхэн түүнийг ярихаасаа хийх нь илүү гэдгийг тодотгоод байгаа юм.

“Монхангай”групп”-ыг үүсгэн байгуулагч Сэргэлэн 1965 онд Сэрээнэндагвын ууган хүү болон мэндэлжээ. Аав нь барилгын инженер, ээж нь эм зүйч. Тэр өвөө дээрээ өссөн бөгөөд бараг л мэдээ орсон цагаасаа шатар тоглож сурсан

байдаг. Рентгений эмчээр ажиллаж байсан өвөө нь түүнийг уугуул нутаг болох Архангайтайгаа холбож өгсөн төдийгүй долоон үеэ мэддэг болгож өсгөсөн гайхалтай хүн байжээ. С.Сэргэлэн орос цэцэрлэг, 23-р сургууль, Москвад Аюулаас хамгаалах хорооны дээд сургууль төгссөн гээд бодохоор орос “школ”-той нэгэн гэдэг нь ойлгогдох байх. Тэр дунд сургуульд байхдаа зожигдуу, томоотой, шатар тоглож чөлөөт цагаа өнгөрүүлдэг хүүхэд байв.

С.Сэргэлэн томоотой боловч бусдын дор орохыг үзэн яддаг хор шартай хүүхэд байсан нь нэгэн явдлаас тодхон харагдана. 9-р анги төгссөн зунаа хөдөлмөр зусланд очоод байтал тэндхийн атаманууд тэднийг зодож дээрэлхэх нь тэр. С.Сэргэлэн ба түүний нөхөд түрэмгийлэгчдийн эсрэг ариун дайн зарлаж нударга зөрүүлсэнээр хариугаа хэтрүүлж аван шүүхийн хаалга татаж тэнсэн харгалзах ял сонсчээ. Ингээд хөдөлмөр зуслангаас хөөгдсөн тэр өөрийгөө хөдөлмөрөөр “хүмүүжүүлэх”-ээр Барилгын цэргийн 152-р ангид бетон цутгах ажлыг 45 хоног хийгээд 1200 төгрөгний цалин авсан нь сайдын пүнлүүтэй эн тэнцүү мөнгө байв. Их мөнгө атгасан хүү 48-ын чихэр нэг кг-ыг ганц шил архитай аваад аавдаа өгч магнайг нь хагартал баярлуулж байсан аж. Өндөр цалин авсан хүүгээ хувцаслахаар Урт цагааны оёдлын тасагт 300 төгрөгөөр костюм захиалахад мастер эцэг, эх хоёрыг нь “Хүүхдээ эрхлүүллээ” гээд зэмлэж байсан нь түүний санаанаас гардаггүй. Уг мөнгийг түүнд эцэг, эх нь өөрөө зарцуулах эрх олгосноос С.Сэргэлэн ганган амьтан болж хувирчээ. 1984

оны хавар 10-р ангиа төгсөх боллоо. Сурлагаараа манлайлагчдын нэг байсан боловч тэнсэн харгалзах ял сонссон болохоор гадаадын сургуульд орох нь эргэлзээтэй болжээ. Тиймээс тэр ЗХУ-ын Аюулаас хамгаалах хорооны (КГБ) дээд сургууль буюу тагнуулчийн мэргэжлийг сонгожээ. Уг сургуульд явахын тулд хоёр жил цэргийн алба хаадаг хуультай. Мань эр ч үүнээс огт няцалгүйгээр хил дээр хоёр жил алба хаагаад сургуульдаа явсан юм. Цэрэгт эрчүүдтэй харьцаж суран тэсвэр хатуужил, эр зоригийн хүмүүжил олсон нь ойлгомжтой. С.Сэргэлэн наймааг ёстой л баруун, солгойгүй хийдэг байв. Комиссын дэлгүүрийн үүдэн дээр зогсч байгаад наймаачин оросуудтай танилцаж утас, хаягийг нь авна. Түүнийг наймаачин гэдгийг хэн ч мэддэггүй боловч С.Сэргэлэнгээр дамжигдан олон наймаа явагдана.

Комиссын дэлгүүрийн худалдагчтай танил болохоор Монголоос очсон барааг заруулж, эргээд хямдхан бараа авчихна. Мөн вьетнамуудтай наймаа их хийдэг байжээ. С.Сэргэлэн сургуулийнхаа хувцасны няравтай дотно танилцаж “гартаа” оруулсанаар бага размерын цэрэг цамц авч вьетнам оюутнуудад боломжийн үнээр зарчихна. Сардаа 30 цамц өлхөөн зарчихдаг байсан нь 90 рублийн стипендээс хамаагүй өндөр ашиг өгдөг байсан гэдэг. Магадгүй энэ нь өнөөгийн гэрээт дилерийн бизнес эрхлэхийнх нь үндэс байсныг үгүйсгэх аргагүй. Түүний зоримог зангийн илрэл нь каратэгээр хичээллэж КГБ-гийн бүх сургуулиудын аварга болсоноос тодхон харагдана.

1990 онд сургуулиа “онц” төгсч улаан диплом өвөр-төлсөн залуухан “тагнуулч” Монголдоо ирлээ. Монгол улс дэндүү олон “тагнуулч” бэлдээд ажлын байр хомсхон болчихсон байсан учраас С.Сэргэлэн уухайн тас иргэний чиглэлээр ажиллахаар шийдэж намар нь Гадаад хэлний дээд сургуульд англи хэлний багшаар оров. Ажлынхаа чөлөө заваар орчуулгын товчооноос материал авч орчуулдаг байсан учраас мөнгөөр тасрахгүй. Нэг өдөр банкны материал орчуулах болтол ойлгодоггүй гэнэ. Тэгээд аавынхаа найзаар дамжуулан банкны мэргэжилтэй нэгэн залуу дээр очсон нь О.Чулуунбат байжээ. Гэтэл уг материалыг О.Чулуунбат орчуулгын товчоонд өгсөн болж таарав. Тэр О.Чулуунбаттай танилцсанаар Монголбанкны Гадаад харилцааны хэлтэст ажиллахаар болжээ. Тэр үеэр монголчуудын олонх нь ганзагын наймаа руу хошуурч, үндэсний хөрөнгөтнүүд төрж эхэлсэн учраас мань эр ч бизнес эрхлэхээр шийдэн хоёр найзтайгаа хамтран “Хангай” нэртэй хоршоог байгуулав. “Хангай” хоршоонд түүний багын найз, өдгөө “Жаст”-ын захирал Ш.Батхүү ч багтсан гэдэг. “Хангай” хоршооныхон бизнесийнхээ гарааг ганзагын наймаагаар эхэлсэн боловч өөрсөддөө тохирохгүй гэдгийг ойлгоод арай өөр аргаар бизнес эрхлэхээр шийджээ. Олигтойхон ч бизнес хийж амжаагүй шахам “Хангай” хоршооны гурван найз мөр мөрөө хөөж С.Сэргэлэн ганцаараа үлдсэн билээ.

Тэр энэ тухайгаа “Би сахилга бат муутай, удирдан зохион байгуулах авъяас сул учраас найзуудтайгаа таарч

тохироогүй” гэж илэн далангүй ярьсан удаатай. Ингээд С.Сэргэлэн тамга тэмдгээ гурван сая төгрөгний зээлтэйгээ “өвлөн” хоцорлоо. Тэр Монгол орон даяар бэлэн мөнгөний хомсдол нүүрлээд байгааг “ашиглах”-аар шийджээ. Үүн дээр С.Сэргэлэн үнэхээр ухаантай ажиллаж чадсан байдаг. Тухайн үедээ дэлгүүрүүд хоосрон олон тооны жижиг лангуу түрээслэгчид бий болсон байсан. С.Сэргэлэн тусламжаар ирсэн хүнсний барааг “Разноймпекс”, “Хүнстех” зэрэг компаниудаас их хэмжээгээр авч сохор зоос ч нэмэлгүй яг үнээр нь лангуунууд эзэмшигчид болоод дэлгүүрүүдэд өгөх болжээ. “Ашиг нь хаана байна вэ?” гэж та бодох байх. Хамгийн гол нь бараагаа бэлэн мөнгөөр өгнө. Ингэснээр данснаас бэлэн мөнгө гаргаж 10 хувийн ашиг олох санааг тэр сэдэж чаджээ. С.Сэргэлэн Монголбанкинд ажилласнаараа орчуулагч байсан учраас гадаадын банкирууд болон бизнесмэнүүдтэй дотно танилцсан нь ойлгомжтой. Тэднээс бизнесийг дэс дараалалтай хийж, шунахгүй байх, тогтмол бага ашгийн төлөө ажиллах гээд олон зүйлийг сурсан аж.

С.Сэргэлэн мөн Монголын анхны бөөний худалдааны төвийг байгуулжээ. Компаниудаас авсан бараагаа дэлгүүрүүдэд бөөндөөд бэлэн мөнгө гаргаж нөгөө л 10 хувийн ашгаа хийнэ. Түүнийг бөөний төв байгуулсан хэрнээ үнээ нэмэхгүй байсан учраас ашгаа хаанаас олдог байна аа? хэмээн хүмүүс гайхдаг байсан гэдэг. С.Сэргэлэн дандаа л шинэ зүйлийг сэдэж, анхдагч болсон сэргэлэн эр. Тэрбээр анхны гэрээт дилерийн үйлчилгээг бий болгосон билээ. 1993 онд Дарханы

гурилын үйлдвэрийн гэрээт борлуулагч болсоноор өндөр ашиг олох замыг нь төр өөрөө зааж өгсөн инээдтэй явдал болж байв. Тэр үеэр орон даяар гурилын хомсдолд ороод байсан учраас Хотын дарга Ц.Баасанжав бизнесмэнүүдийг хүлээн авч уулзаад гурилын үнийг хөөргөдөхгүй байхыг хүсч, тодорхой үнэ тогтоож өгсөн нь “Хангай” хоршооны үнээс 10 хувь өндөр байсан гэнэ. Мэдээж уухайн тас үнээ нэмэлгүй яахав.

Энэ маягаар гэрээт дилер, бөөний худалдааны төвөөсөө сардаа дор хаяад 16 сая төгрөгний цэвэр ашиг олох болжээ. “Түүний толгой яг л компьютер шиг ажилладаг” гэж олон хүн ярьдаг юм билээ. Үнэхээр ч тэр өөрт хэрэггүй зүйлсээ толгойноосоо арчиж хаядаг учраас тэр бүр эргэж санах нь ховор. Түүнд архины бизнес ашигтай нь мэдрэгдсэн учраас энэ зах зээл рүү нэвтрэхээр шийджээ. “Хангай” хоршооных нь нэр давхардсан учраас “Монхангай” компани болгон өөрчилж, 1996 онд гэрчилгээгээ авлаа. “Спирт бал бурам” компанийн “Хараа” архины гэрээт борлуулагч байсан учраас хэрхэн яаж борлуулахаа сайн мэдэж байв. Гэхдээ тэр архины үйлдвэр байгуулж мөнгө, цаг, хүн хүч, хөдөлмөр үрэхийг хүссэнгүй. “Спирт бал бурам” болон бусад үйлдвэрүүдэд захиалга өгч “Монхангай” архийг үйлдвэрлүүлэх боллоо. “Монхангай” нэгэн үе борлуулалтаараа тэргүүлж, “АПУ”-тай л өрсөлдөж байсан. Мөнгийг ч их хэмжээгээр олсон нь ойлгомжтой.

С.Сэргэлэн архины бизнестээ нэгэн томоохон сурталчилгааг ерээд оны сүүлчээр хийсэн юм. “Гурван-Од” компанид

үйлдвэрлүүлсэн архи нь эвгүй амт, үнэртэй болсон учраас 5000 шил архийг хэвлэлийнхэнийг байлцуулан устгасан билээ. Энэ нь нэг талаасаа реклам мэт боловч нөгөөтэйгүүр эвгүй амттай архинаас болж “Монхангай”-н нэр хүнд унаж, зах зээлээ алдах аюул нүүрлэсэн аж. Ингэж “Монхангай” архи зах зээлээ эргүүлэн авч чадсан төдийгүй борлуулалт нь ч их хэмжээгээр өссөн гэдэг. Энэ нь түүнийг маркетингийн өндөр мэдрэмжтэйг харуулж байгаа юм. Уг компанийн хамгийн гол бизнес нь “Миний дэлгүүр” супермаркетын сүлжээ.

1993 онд Чингэлтэйд гурван сая төгрөгөөр дэлгүүр худалдаж аваад зарлагаа гурван сарын дотор нөхсөн учраас сүлжээ байгуулах ажилд шамдан оржээ. Маш богинохон хугацаанд буюу 2005 он гэхэд дэлгүүртэй болсон юм. Дэлгүүр бол маш эрсдэлтэй салбар. Ер нь бизнесийг хууль журмын дагуу л явуулж чадвал аяндаа болдог билээ. Тухайлбал, “Миний дэлгүүр” сүлжээний бараа бүтээгдэхүүн ямагт хямд байх ёстой гэсэн зарчмыг баримталдаг. Энэ ч утгаараа жил бүрийн хавар Засгийн газраас махны үнийг хөөргөдөхгүйн тулд нөөцийн махыг борлуулах болдог. Үүний 70 хувь нь “Миний дэлгүүр” сүлжээгээр борлуулагддаг нь хэрэглэгчдэд итгэл төрүүлэх, нөгөөтэйгүүр томоохон сурталчилгаа болж өгдөг давуу талтай.

С.Сэргэлэн “Дэлгүүр гэдэг дөрвөлжин хайрцаг биш. Нийгмийн харилцааны асар том суваг” гэж ярьдаг юм. Тэгээд ч жижиглэнгийн борлуулалт бол улс орны стратегийн асуудал байх ёстой гэж үздэг. Энэ дашрамд сонирхуулахад

“Монхангай групп”-ын сүлжээ дэлгүүрүүд “Миний дэлгүүр” гэж нэрлэгдэх болсон нь тун ч санамсаргүй явдлаас үүдэлтэй аж. Дэлгүүрүүдийнхээ хаягийг шинэчлэх болоход нэг ажилтан нь “Хүнсний дэлгүүр” гэсэн хаяг барьчихсан орж ирэхээр нь С.Сэргэлэн “Чи ийм балай юм бичиж байхаар нэртэйгээр нь “Миний дэлгүүр” гээд биччихээч” гэснээр “Миний дэлгүүр” цаашлаад “Миний зах”, “Манай дэлгүүр”, “Миний дөт дэлгүүр”, “Бидний дэлгүүр” гэсэн нэрүүд урган гарсан түүхтэй. Тэрбээр дэлгүүрүүддээ анхаарлаа хандуулж, үйлчлүүлэгчдийг хямд үнээс гадна эелдэг зангаар татах гээд бүхнийг сургахыг хүсч байлаа. Энэ хэрээр архиныхаа чанарт анхаарал хандуулах нь суларч, хяналтаа алдаж эхэлсэн учраас согтууруулах ундааны бизнесээ зогсоов.

Гэхдээ дэлгүүрээ өргөжүүлж, бас хөгжүүлж чадсаны үр дүн нь 35 мянган нэр төрлийн бараа, бүтээгдэхүүн борлуулж байгаагаас харагдана. Мөн С.Сэргэлэн өнөөдрийн байдлаар зарагдаж байгаа бараа, бүтээгдэхүүнийхээ үнийг 10 хувиар буулгах боломж бийг харж, энэ чиглэлээрээ ажиллаж байна. Энэ нь өөрсдөө импортлох, хамгийн гол нь өөрсдөө хийхэд л байгаа юм. Ер нь ганцхан Монголдоо ч үйлдвэрлэх бус хямд ажиллах хүч ихтэй Хятадад үйлдвэрлээд Монголдоо оруулж ирэх, цаашлаад Орос руу гаргах гээд санаж сэдэж байгаа ажил олон. Хятадын Юнань мужид л гэхэд зуун настyg тариалан бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж эхэлжээ. Мөн “Бөмбөөлэй” нэрийн брэнд бий болгож, хэрэглэгчийг татах аргуудыг хийсэн нь ч хожсон аж. С.Сэргэлэн “Бизнесийн хамгийн гол баялаг бол

хүн” гэж боддог.

Тиймээс нэн тэргүүнд хүмүүсээ сургах хэрэгтэй гэж үздэг. Түүний бодлоор чадалтай хувь хүн байсан ч нийгмийн харилцаанд орж, бизнес хийгээд эхлэхээр хөлөө олохгүй явдал гардаг гэнэ. Тэднийг л ажил болоод нийгэмд бэлдэж өгдөг аж. “Монхангай групп”-ын хувьд 700 ажилтан нь хоорондоо маш их харилцан хамааралтай байж ажил нь урагшилдаг. Тэднээс дор хаяад л “Microsoft”-ын программ дээр ажиллах чадвартай байхыг шаардана. Ер нь тус компанид ажиллаж байгаа хүмүүс Барууны корпорациудын түвшинд л ажилладаг гэж ам бардам хэлсэн нь нэгийг өгүүлнэ. Түүний удирдаж буй “Миний дэлгүүр” сүлжээ доод үнэ, дээд чанарыг эрхэмлэдэг. Заримдаа бүр үйлдвэрийнх нь үнээр зарах нь бий. “Ашиг нь хаана байна вэ?” гэсэн асуулт гарах нь зүйн хэрэг. Үүнд тэр “Үйлдвэрлэлийн өртгийг бууруулах” гэж хариулна. Энэ нь ирэх сардаа тодорхой тооны барааг үйлдвэрлэгчид захиалсан тохиолдолд цаадуул нь үнээ буулгах шаардлага гардаг гэнэ. Ингээд л гүйцээ. Эрэлт нь тодорхой байхад нийлүүлэлтээ хямдхан хийхээс ямар ч үйлдвэрлэгч татгалзахгүй гэсэн үг. Ингэснээрээ 380 үйлдвэрлэгч болоод импортлогч компанийн барааг доод үнээр зарж чаддаг юм. Уншигч та хямд үнэ биш доод үнэ гээд байгааг анзаарч байгаа биз ээ. С.Сэргэлэн “Бизнесийн мөн чанарыг ойлгох хэрэгтэй” гэж ярьдаг. Энэ нь цаг ямагт өөрчлөлт, шинэчлэлт хийснээр бизнесээ углуургаар нь, үндсээр нь өөрчилж чадна гэсэн үг. Ингэснээр бизнес нь амь бөхтэй оршиж, урт наслана.

Сүлжээ дэлгүүрийн менежерүүд итгэлтэй хүмүүсийг ажилд авах эрхээр хангагдана. С.Сэргэлэн захирлууддаа ганцхан зүйлийг захидаг. “Алдаа гаргахаас айж болохгүй. Гэхдээ мухар нүхэнд орж болохгүй”. Мухар нүх гэдэг нь эхэндээ ашигтай юм шиг явж байснаа цаашаагаа явахаа болино гэсэн үг аж. Хамгийн гол нь алдаан дээрээ суралцах хэрэгтэй. Түүний хувьд хөгжил хөдөлгөөн минут, секундээр хэмжигдэж байдаг. Тиймдээ ч техник, технологийн дэвшлийг ашигласнаар хөгжлөөс хоцрохгүйгээр цаг хэмнэж, хөдөлмөрөө хөнгөвчилж чаддаг.

Шилэн кабель ашигласнаар төвөөсөө бүх дэлгүүрээ хянаж удирдана. Үүнийг маш энгийнээр тайлбарлах гээд үзье. “Монхангай” группын төв дээр бараг зуугаад хүн компьютерийн ард сууж ажиллана. Тэд бараагаа төрөлжүүлэн хянадаг. Уг компьютер аль нэг дэлгүүрийн кассын машинтай холбогдсон байна. Тэгэхлээр ямар бараа үлдэгдэлтэй, ямар бараа дуусч буйг худалдагч бус төв дээр мэднэ гэсэн үг. Ингэснээр бараа нь дуусах дөхөхөөр хотоор сүлжилдэн давхих машинуудын аль нэг нь хэрэгцээтэй барааг дуусахаас өмнө хүргээд өгөх нь тодорхой. Дэлгүүрээс “Тийм бараа дууслаа” гээд утсаар ярих шаардлагагүй. Нэгэнт кассаа хянаж чадсан тохиолдолд эрсдэл бага гарна. “Яг ийм зохион байгуулалттай дэлгүүр “Миний дэлгүүр” сүлжээнээс өөр байхгүй” гэж тэрбээр ам бардам хэлнэ лээ.

Төв дээрээ суугаа хүмүүсээ тэр оюунлиг байхыг шаардаж, тэр чинээгээрээ сургадаг. Үнэхээр ч тэд зөв тооцоолж,

анализ хийж чадсанаараа бизнест цаг хэмнэж, ашиг орлогоо өндөрсгөж байгаа юм. Өөрөөр хэлбэл, хөгжиж байгаа нь харагдах болно. Тийм ч учраас С.Сэргэлэн “Дэлгүүрийн менежер хүн нярав байх ёсгүй” гэж хэлдэг. Дашрамд сонирхуулахад, алдарт Сэм Уолтоны “Уолл март”-ын компьютерийн систем нь хүчин чадал, боломжоороо зөвхөн “Пентагон”-ы компьютеруудын дараа ордог гэж яригддаг. Тэгвэл “Монхангай”-н компьютерийн систем Монголдоо толгой цохих нь дамжиггүй. Энэ бүхний тулд “Монхангай” жилдээ 30-аад хүнээ тогтмол гадаадад явуулж сургалтад хамруулдаг.

С.Сэргэлэн “Бид юу дутуугаа ч мэднэ. Бас юунд хүрэхээ ч мэднэ” гэж хэлдэг. Үүнийг тайлбарлах нь илүүц байх. Өмнө нь дэлгүүрийн нягтлан хэд хоног зугаалж яваад нэг өдөр сууж тооцоо гаргадагийг халсан. Нэг үгээр хэлбэл, цагийн юмыг цагт нь хийж робот шиг болдог. “Миний дэлгүүр”-үүд бүгдээрээ түрээсийн байранд байдаггүй. Үнэхээр ашигтай байрлал олж чадах юм бол тэр үнэ хайрлалгүй авах бодлого баримталдаг. Тухайлбал, “Монхангай групп”-ын төв офис болох “Пирамид” худалдаа, үйлчилгээний төвийн байраа 2000 онд 180 саяар, “Далай ээж” захыг 2002 онд 300 сая төгрөгөөр худалдаж авсан аж. С.Сэргэлэн үйлдвэрлэл, худалдаа хоёр тусдаа байх ёстой гэж үздэг.

Үүнийгээ “Нэгэнтэй нь хуримлачихвал нөгөөг нь яах вэ? Гол нь худалдаа” гэж хэлсэн юм. Мөн уул уурхай болоод бусад салбарт ордоггүй нь өөрийнхөө бизнесийн мөн чанарыг мэдэрч чадсантай нь холбоотой болов уу. Мөнгө бол түү-

нийхээр хүмүүсийн үнэт зүйлсийн хэмжүүр. Тиймээс мөнгө бол биетээрээ чухал биш болсон гэж үздэг бөгөөд хүмүүсийн тархинд байгаа зүйл л үнэтэй гэж ойлгодог нь “Хүн бол баялаг” гэдгийг нь тодотгоод байх шиг.

Тэр өөрийгөө “Мөнгөнд сахилга баттай хүн” гэж тодорхойлдог нь бас л сонин үнэлэлт. Тэгсэн хэрнээ С.Сэргэлэн анд хорхойтой. Маш их мөнгө зарлагадаад Африкт хүртэл очиж буу дуугаргаж байсан аж. Ангийнхаа дээжээр чихмэл хийгээд ажлынхаа байранд тавьсан нь музей шиг л санагддаг юм. Мөн өөрийгөө “Монгол соёлд хайртай” гэж хэлсэн билээ. Бизнесийг оюунаар хийж байж л даацтай болдог гэж үзнэ. Тэрбээр ажилтнууддаа “Ажилдаа зүрх сэтгэлээ өгөх тусам тэлнэ. Харамлах тусам ширгэнэ” гэж цаг ямагт хэлж байдаг. С.Сэргэлэн үе үе хэн цочмог зан гаргах нь бий. Нэг удаа нэг өдрийн дотор 750 ажилтанаа халчихсан гэдэг. Гэвч тэр дор нь эргээд ажилдаа орохыг хүссэн “шинэчлэгдэх хүсэлтэй” хүмүүстэйгээ гэрээ хийсэн аж. Ямартаа ч “Хол явах хүн хашгирдаггүй” гэж хэлэх энэ эрхэм шилдэг техник, технологийг ашиглаж чадсанаараа оюун ухаанд тулгуурласан шилдэг бизнесмэн болж чаджээ. Магадгүй түүнтэй ярих бэрхшээлтэй. Бодож, бодож л ганц үг унагах вий. Харин хамтарч ажиллах дээрээ тулбал түүн шиг хөнгөн шуурхай хүн үгүй. Тэгэхлээр нэг юм ойлгогдож байгаа биз!

Гаваагийн СҮХЭЭ



Социализмын үед зах зээлийн эдийн засгийн менежментийг хэрэглэж байсан энэ хатагтай “Түшиг” ХХК-ийг үүсгэн байгуулж, хоёр их дэлгүүр босгож чаджээ.

Дэлхий дахинд нэр алдраа цуурайтуулсан бизнес эрхлэгч эмэгтэйчүүдийн дийлэнх нь гоо сайхан, зугаа цэнгээний салбараас төрсөн байдаг. Тухайлбал, алдарт Коко Шанель, Эсти Лаудер гээд л гоо сайхны хатад, мөн “Барби” хүүхэлдэйг төрүүлсэн Рут Хэндлер, телевизийн шоу нэвтрүүлгийн хөтлөгч Опра Уинфри гээд л нэрс хөврөнө. Тэгвэл эрчүүдийн эрхэлдэг бизнесийн салбарт цуцашгүй тэмүүлэл, шавхагдашгүй хөдөлмөрөө зориулан оргүй хоосноос бүхэл бүтэн баялаг бий болгож, шударга бус тэмцэлд ялагдсаныхаа хор шаранд хоёр том их дэлгүүр босгож чадсан эмэгтэй зөвхөн Монголд л байдаг гэвэл та лав гайхах буй за.

Социалист нийгмийн төвлөрсөн төлөвлөгөөт эдийн засгийн гажуудлыг олж мэдрэн, зах зээлийн чөлөөт худалдааг сэмхэн хэрэгжүүлснээр ажилладаг салбар болгоноо алдагдлаас гарган эрүүлжүүлж чадаж байсан энэ эмэгтэй бол “Түшиг” ХХК-ийн ерөнхий захирал Г.Сүхээ хатагтай билээ. Эмэгтэй хүний үс нь урт, ухаан нь богино гэх үхширсэн ойлголтыг өөрийн хийж бүтээснээрээ эрс үгүйсгэж чадсан энэ эмэгтэй хар багаасаа л бусдыгаа манлайлан тохиолдсон саад бэрхшээл бүрийн ард зөвхөн өөрийнхөө оюун ухаан, уйгагүй хөдөлмөрөөр гарч чадахын үлгэрийг үзүүлж байгаа юм. Зах зээлийн нийгэм бол түүнд цоо шинэ зүйл биш байлаа. Тэрээр энэ нийгмийг ердөө л хүлээж байсан гэхэд хэтрүүлэг болохгүй байх. Ирээдүйн “Түшиг” компанийн хатан хаан Сүхээ 1952 оны 09-р сарын 08-нд Дорноговь аймгийн

Улаан уулын отряд дээр офицер Гаваагийн гэрт мэндэлжээ. Цагаан зээр, цэрэг хүн хоёр нутаггүй гэдэг шиг ЗХУ-д хилийн цэргийн дээд сургууль төгссөн эцэг нь торгон хилээ тойрон манаж залуу халуун насаа өнгөрүүлсэн учраас зургаан хүүхдийнх нь цөөнгүй нь сүлдэт баганыг тэвэрч төрсөн гэдэг. Ээж нь Дундговийн Дэлгэрхангай сумын хүн учраас зургаан хүүхэд нь бүгд л дуучин болчихоор цээл хоолойтой гэдэг. Тэрээр Төв аймгийн Баян суманд нэгдүгээр ангид орж, 2-р ангиас аав нь хот руу шилжсэн учраас Төмөр замын 20-р сургуульд ирж суралцах болжээ. Хүн болох багаасаа, хүлэг болох унаганаасаа гэдэг шиг тэр хар багаасаа л нийгмийн идэвхи сайтай, онц сурлагатан, удирдагч байсан нь өнөөдөр ийм амжилт гаргахынх нь эх суурь болсон гэлтэй. “Булгийн ус шавхагдашгүй” гэж хэлэх дуртай энэ хүний хүсэл тэмүүлэл үнэхээр шавхагдашгүй болох нь сурагч ахуй наснаас нь ч тодхон харагдах буй за. Тэрээр сургуулийнхаа дууны аварга болж, онц сурч нийгмийн идэвхээрээ бусдыгаа манлайлдаг байв. Аль нэгдүгээр ангид байхаасаа л ангийн даргын сонгуульт ажил хийх болсноор 10-р ангиа Эвлэлийн үүрийн даргын албан тушаалтайгаар төгсчээ.

9-р ангидаа сурлага, хөдөлмөр, урлаг спорт, удирдах арга барилаараа улсад шалгарсаны улмаас зуныхаа амралтаар Болгарын пионерийн зусландамарч байсан гэдэг. Түүний сурагч ахуй үе ердөө л сургууль дээр өнгөрсөн аж. Гэртээ бараг л унтах гэж очдог байсан энэ охин зуныхаа амралтаар 7-р ангиасаа эхлэн гуанзанд сав угаагч, зөөгчийн ажил хийж

тав арван төгрөгний цалин аван хичээлийн хэрэгсэл, хувцас формоо өөрөө бэлдчихдэг байсан нь өнөөгийн хүүхдүүдэд сургамжтай үлгэр болохуйц үйл юм.

Үйл мэтгэх, чамбай нямбай занг ээжээсээ өвлөсөн энэ эмэгтэй багаасаа л худалдааны хүн болохыг мөрөөдөж байсан нь санамсаргүйгээр биелсэн гэдэг. 1970 оны хавар 10-р ангиа төгсөөд МУИС-ийн физикийн ангид элсэн орлоо. МУИС-д суралцах хугацаандаа дунд сургуульд үерхэж байсан контрбасс хэмээх хөгжмийг гайхалтай тоглодог нөхөр Ганзоригтойгоо нэг гэрт орсноор 1972 онд ганц хүү Баттүшигээ төрүүлэн жилийн чөлөө авчээ. Чухам энэ нь л түүний амьдралыг "орвон"-гоор нь эргүүлсэн явдал болсон аж. Ер нь тэр физикийн ангид хүсэл сонирхлоороо ороогүй гэж ярьдаг. Учир нь 10-р анги төгсөхөд түүний хувийн хэрэг, гэрчилгээг эрэгтэй хүүхдийнх гэж бодоод Цэргийн дээд сургууль руу явуулчихсаныг өөрөө хөөцөлдөж байж олж аван МУИС-д оржээ. 1973 онд эргээд сургуульдаа орох үед нь хүндхэн явдал тохиолдоод байлаа.

Нэгдүгээрт, өөрөө нялх хүүхэдтэй, хоёрт гэвэл аав нь цус харваад хэвтэрт орчихсон учраас номын санд тогтмол суух, даалгавар ихтэй байдаг физикийн ангид суралцах нь хүндрэлтэй байсан юм. Гэтэл тэрээр МУИС-д Бараа судлалын анги шинээр нээгдэж байгааг олоод сонсчихжээ. Тэгээд л өөрөө хүсэлт тавьсаар багаасаа мөрөөдөж байсан худалдааны хүн болох хүслээ гүйцэлдүүлэхээр Бараа судлалын ангид шинээр элсэн орох нь тэр. Шинэ тутам

байгуулагдсан учраас ЗХУ-д боловсрол эзэмшсэн шилдэг мэргэжилтнүүд хичээл зааж, улсаас ч гойд анхаарч үзэж байсан бөгөөд Г.Сүхээ мөн л бусдыгаа манлайлан эвлэлийн үүрийн даргын сонгуульт ажил хийж байсан нь ар гэрийн хүндхэн ажлаа хэрхэн зохицуулж байсан бол гэсэн бодлыг төрүүлдэг.

Түүгээр ч үл барам МУИС-ийн дөрвөл дуучны хамтлагт орон дуулж байсны тод гэрч нь Монголын радиогийн алтан фондод хадгалагдаж байгаа бичлэгээс харагдах байх. Их сургуулиа төгсөхөд нэгэн таагүй явдал болсон нь орь ганцаараа хуваарьгүй хоцорсон явдал байв. Сургуулиа үлгэн салган төгссөн оюутнууд л гэхэд ийш тийшээгээ том том байгууллагуудад мэргэжилтнээр очиж байхад арын хаалга, танил талгүйн улмаас ч тэр үү Г.Сүхээ л ганцаараа ажилгүй хоцрох нь тэр. Яаман дээр очтол “Замын-Үүдэд очвол оч” гэж хэлээд хөдөлсөнгүй. Амьдрал ахуй, ар гэрийнхээ зовлон жаргалыг тоочиж гуйсны эцэст Хүнсний их дэлгүүрт (ХИД) худалдагчаар (бригадын дарга) ажиллавал ажилла гэсэн хариу сонсоод оргүй дээр охинтой нь дээр гэдгээр очихоос өөр аргагүйд хүрчээ. Ингээд л дөнгөж ашиглалтанд орж байсан “ХИД-1” дэлгүүрт 1978 онд ажилд оров.

Тэр ер нь худалдаанд нярав л хийж үзээгүй гэдэг. Даравч дардайна, булавч бултайна гэгчийн үлгэрээр тун удахгүй зохион байгуулагч цаашлаад мэргэжилтэн болж жинхэнэ мэргэжилийнхээ ажилд өөрийн хөдөлмөрөөр хүрч чадлаа. Энэ бол зогсолтгүй эргэлдэх эх дэлхийтэй л адилхан

жам ёсны зүйл байсан бөгөөд дөрөвхөн жилийн дараа буюу 1981 онд “ХИД-1”-ийн орлогч дарга болон дэвшиж чадсан юм. Мөн л эвлэлийн үүрийн дарга хийж байсан бөгөөд дарга Содовоос их зүйл сурсан гэж ярьдаг. Дарга болон хамт олонтойгоо гар нийлэн ажилласаар “ХИД-1”-ээ Улаанбаатар хотын шилдэг байгууллага болгож чадсан юм. Энэ цагаас л тэр худалдаа наймааны гайхалтай мэргэжилтэн болохоо удирдан зохион байгуулсан ажил болгоноороо харуулж чадсан юм. Тэрээр аль эрт намд элссэн байсан учраас ЗХУ руу Коммунист намын дээдэд суралцуулах асуудал яригдаж, шалгалт өгөхөөр болоод байтал Сүхбаатарын районы (дүүрэг) Намын хорооны дарга Т.Султаан дуудаж “Чи залуу хүн сурах боломж гарна. Түүний оронд чи ажил нь доголдож 585 мянган төгрөгний өртэй, 13 сая төгрөгний борлуулалтын алдагдалтай газар очиж ажил сайжруул” гэж үүрэг өгсөнөөр зөвшөөрсөн эсэхийг нь ч сонсолгүйгээр томилжээ.

Энэ байгууллага нь Сүхбаатарын районы 38 дэлгүүрийг багтаасан Худалдааны 3-р контор юм. Тэр үед талх нэг төгрөг хорин мөнгө байсан гээд бодохоор 13 сая төгрөг гэдэг ой ухаанд багтахааргүй их тоо юм. Ингэж тус конторт худалдаа эрхэлсэн орлогч даргаар очоод дэлгүүрийн ажил байдалтай танилцаж, агуулахад хадгалагдаж буй барааг үзэж танилцахаас ажлаа эхэллээ. Тэр үед төвлөрсөн төлөвлөгөөт эдийн засагтай байснаас ч тэр үү ямар ч хэрэгцээгүй барааг их хэмжээгээр хуваарилсан нь ажиглагдав. Тухайлбал, хөдөө зарагдах ёстой эмээл, хазаар ч юм уу аль эсвэл малчдын

хэрэглээний бараа бүтээгдэхүүн хотод хуваарилагдсан байх жишээтэй. Тиймээс ийм төрлийн барааны судалгааг гаргаж, хөдөө орон нутагт ажилладаг ангийнхаа нөхөд рүү утасдаж бараа солилцоо хийх талаар ярилцаж эхэллээ. Ингээд бүтэн хоёр сар 22-ын болоод Баянзүрхийн товчоон дээр зогсож бараа солилцож, ёстой л орвонгоор нь эргүүлж байв. Хоёрхон сарын дотор 13 саяын алдагдлыг нөхөж төлөвлөгөөгөө давуулан биелүүлэх болсон байна. Үүнээс хойш нэг ч сарын төлөвлөгөө таслахгүйгээр үл барам улирал тутам Улаанбаатар хотын хэмжээнд дандаа тэргүүн байранд орох болжээ.

Үүнээс гадна Вьетнам руу бараа гаргах гэж буйг сонсчихоод багтчих санаатай хөөцөлдөж гүйлээ. Ингээд зөвшөөрөл авч дөнгөн Гутлын үйлдвэрээс бараа аван хайрцаглах зэргээр гаргаж дөнгөв. Энэ бол 1983 он. Тэр ч бүү хэл 38 дэлгүүрийн бүтэц зохион байгуулалтыг өөрчилж өөрөө өөртөө үйлчилдэг механизмд шилжүүлсэн нь шинэлэг зүйл байлаа. Одоогоор бол супермаркет гэсэн үг л дээ.

1985 онд Аж үйлдвэрийн барааны худалдааны нэгдэлд орлогч даргаар очоод удаагүй байтал Хотын захиргааны Хотын худалдааны хэлтсийн даргаар дэвшиж ажиллах болов. Энэ бол намын даалгавар байсан бөгөөд эндээс төрийн ажил хэрхэн явуулахыг сурсан гэдэг. Хотын захиргаанд хэдэн жил ажиллаад хэлтэс нь татан буугдсан учраас 1989 онд УИД-ийн худалдаа эрхэлсэн орлогч даргаар томилогдов. Энд бас л өр ширэнд орж, алдагдал нүүрлэсэн явдал болоод

байлаа. Тусгай үйлчилгээ зогссон тул 12 сая төгрөгний алдагдалд орсон ажээ. Г.Сүхээ ч сурсан зангаараа ажлынхаа төлөвлөгөөг боловсруулаад нойр хоолгүй зүтгэсээр 45 хоногийн дотор алдагдлаас гаргаж чадсан юм. Өглөө 04 цагт босч Гурвалжингийн бөөний барааны агуулах дээр очиж ямар бараа бууж байгааг судлаж явган, нүцгэн гүйсээр хэрэгтэй бараагаа татаж хэрэгцээгүйг нь солилцоо хийсээр ажилуулж дөнгөсөн бөгөөд түүнээс хойш төлөвлөгөө таслаж үзээгүй юм билээ.

1990 онд “Монгол импекс” нэгдлээс гуравдагч орноос бараа материал импортлоход судалгаан дээр сууж өгөөч гэж хүсэлт тавьсаны дагуу нүүр, гар угаах савангаас эхлээд машин хүртэл оруулж ирэхээр Өмнөд Солонгос руу явжээ. Ингэж 6.8 сая долларын бараа сонгож Samsung, LG гээд том компаниудтай гэрээлж чадсан юм. 2000 гаруй хөргөгч, угаалгын машин, 100 “Эксел” автомашин авч ирж УИД-ээр зарсан байдаг. Ингэж УИД зах зээлд шилжих шилжилтийн эхэн үеийг маш амжилттайгаар давж чадсан юм.

Хүү Г.Баттүшигээ 1990 онд 10-р анги төгссөнийнх нь дараагаар АНУ руу Жорж Вашингтоны их сургуульд суралцуулахаар халаасанд нь 200 доллар хийж өгөөд үдсэн гэдэг. Хүү нь АНУ-д суралцсан анхны монгол хүмүүсийн нэг байсан гэж хэлж болно. Хүүгийнхээ сургалтын төлбөрийг төлөхийн тулд арга буюу бизнес эрхлэхээс өөр аргагүйд хүрсэн юм. Нөхрөө ажлаас нь гаргаж “Түшиг” нэртэй хоршоо байгуулан оёдлын үйлдвэр эрхлэхээр шийджээ. Ганзагын наймаа

хийдэг хүнээс 250 мянган төгрөг зээлж Хонконгоос техник, технологи оруулж ирэн оёдлын үйлдвэр байгуулав. Монгол улс барааны кодгүй байсан учраас аль ч оронд экспортын бүтээгдэхүүн чөлөөтэй гаргах эрхтэй байсан юм. Ингээд “Монгол даатгал” банкнаас сарын 25 хувийн хүүтэй таван сая төгрөг зээлэв. Тээвэрчдийн соёлын ордон буюу одоогийн “Далай ээж” хүнсний захын байрыг засч янзлан үйлдвэрээ нээжээ. Таван сая төгрөгөө авч Хөх хот руу явж будаа авч ирж зараад л зээлээ төлөв. Хөх хотод будаа нийлүүлсэн түнш нь будаа зээлээр авч зарвал зар гэснээр багагүй мөнгөний хуримтлал бий болгож чадсан байна. Энэ бол итгэлцэл байлаа. Хугацаанаас нь өмнө мөнгөө өгч чадсан нь будаанаас ашиг олохын үндэс болсон юм. Тэр үед “Levi’s” гээд л нэртэй брэндүүдийн захиалга авч оёдог байлаа. Чанарын шаардлага хангаж чадсанаар үйлдвэр нь өргөжив. Гэвч хонконгууд Хятадтай нэгдэх нь хэмээн айхдаа Америк руу явсанаар үйлдвэрээ дангаараа ажиллуулах болсон аж. Нэгэн үе 585 ажилчинтай болж өргөжиж байсан “Монголтекс” оёдлын үйлдвэр нь татварт дарлуулсаар ашиггүй ажиллах болж 1998 онд татан буугдсан гэдэг. Энэ бол хүүгийнхээ сургалтын төлбөрийг төлөхийн тулд нөхрийнхөө нэр дээр хийсэн хувийнх нь бизнес. Харин энэ хооронд УИД юу болсон бол? гэдэг нь сонин санагдаж байгаа байх.

1996 онд Засгийн газрын өмч хувьчлалын комиссын шийдвэрээр УИД хувьчлагдах тендер зарлагдлаа. Уг тендерт төсөл боловсруулж оролцсон “Түшиг” компани

ялсан боловч хувьчлал хүчингүй болсныг хэн хүнгүй л санаж байгаа байх. 1.8 тэрбум төгрөгний тэнгэрт тулам өндөр үнэтэй (тэр үед ийм хэмжээний мөнгөтэй хүн ховор байлаа) хувьчлал нь Г.Сүхээ хатагтайг ёстой л туйлдуулж, гуйлгачин болгох шахсан гэлцдэг. Гэтэл дэндүү бохирдсон улс төр оролцож, УИХ-ын дэд дарга Ж.Гомбожав гуай хор найруулсанаар ажилчдыг эсрэг босгов. Ингэж ажилчдын түр хороо байгуулагдан Г.Сүхээгийн эсрэг тэмцэл өрнөв. Тэр нэгэнт УИД-ийг хувьчилж авсан учраас ХОТШ банкаар батлан даалт гаргуулж Солонгосоос 2.4 сая долларын барааг зээлээр оруулж ирээд байлаа. Тэмцэл улам хурцдаж олон нийтийн анхаарлыг татаж эхэлсэн учраас МАХН-аас Г.Сүхээд “Чи УИД-ээ буцааж өг. Сонгууль дөхөж байгаа үед намын нэр хүнд унаж байна” гэж улаан цайм дарамтлах болов.

Ажил хаялт болсон учраас бүтэн сар дэлгүүр хаагдаж их хэмжээний хүнсний бараа муудаж эхэллээ. Ингэсээр байгаад хүчээр хувьчлалыг буцааж үнэлгээг нь 3.4 тэрбум болгож өсгөсөн учраас тэрээр УИД-ийг орхихоор шийджээ. Энэ хооронд УИД-ийг маш нарийн зохион байгуулалтанд оруулж чадсан байсан учраас амархан гэгч нь буцаагаад өгчихсөн байна. Тэр ингэж 2.4 сая долларын өрөнд орж дэндүү их хохирол амссан нь тод ойлгогдох биз. Гэвч тэр “Хэрвээ УИД-ийг авч болдоггүй юм бол би өөрөө үүнээс илүүг барьчихна” гэж өөртөө итгэлтэйгээр хэлж байсныг гэрчлэх хүн олон бий. Энэ хооронд л гэхэд 38 сая төгрөгний ундааг муудсан гэх шалтгаанаар устгаж байсан гээд бод

доо. Тэр өрнөөсөө яаж гарахаа ч мэдэхээ болив. Нөгөөх бараагаа “Улаанбаатар импекс”-ийн агуулахад мөнгө төлж, үлдсэнийг нь “Монгол текс” үйлдвэртээ хадгалсан. Түүнд ажилчин бүү хэл ганц машин ч байхгүйгээс бараагаа хэрхэн зарж солонгосчуудын өрнөөс гарахаа л бодож байжээ.

Ингээд “Дэнжийн 1000”-ын бараан зах дээр найман контейнер аваачиж тавилаа. Ер нь тэр УИД-ийн хувьчлалд оролцсоноосоо болоод 585 мянган долларын алдагдал хүлээгээд байсан юм. Дээрээс нь Солонгосоос зээлээр авсан барааны үнэ болох 2.4 сая доллар. Ингээд л өглөө 4 цагт босон бараан зах дээр гарч, цагаан хоолой барин машин дээр зогсож бараагаа зарсаар шөнийн 01 цагт гэрийн бараа харна. Мөн хэдэн ажилчин ч хөлсөлж авлаа. Хөвөнтэй өмд цамцтай машин дээр зогсох нь хүндрэлтэй байснаас контейнерээс шууд зарах боллоо. Ингэснээр контейнерын худалдаа үүссэн түүхтэй аж. Маш сайн зарж байв. Өрөө ч төлөөд байжээ. Царай зүс гэж авах юмгүй болсон бөгөөд сайртаж холцруутсан байсан ч сэтгэл санаагаар унасангүй. Өрөө л яаж төлөх вэ гэж бодсоноос бус шантарч, сэтгэл санаагаар унаагүй нь бахархууштай явдал байсан гэж Г.Сүхээ өдгөө дурсан ярьдаг. Энэ хооронд солонгосчууд ч маш ихээр сэтгэл нь зовж, цаг үргэлж л факс явуулж, утсаар ярьж байлаа. Гэвч тэр зээл төлөх эцсийн хугацаа дөхөхөд 2.3 сая доллараа тушаагаад 100 мянган доллар яах ч аргагүй сох дутсан байдаг. Тэгээд ХОТШ банкны захирал Чулуунбаатар дээр орж бага хүүтэйгээр 100 мянган доллар зээлдээч гэхэд

банкир эр түүнийг тэвэрч аваад “Би таниар бахархаж байна. Их ч санаа зовж байсан” гэж хэлээд хүссэн мөнгийг нь өгсөн гэдэг. Хэдхэн хоногийн дараа Солонгосын компани дээр тас хар царайтай авгай өрөө төлчихөөд зогсож байсан нь сэтгэл хөдлөхгүй байхын аргагүй дүр зураг. Болж өнгөрсөн бүх үйл явцыг айхтар ажиглаж байсан солонгосчууд баярлахдаа “Та дахиж зээл авах уу?” гэхэд нь Г.Сүхээ “Би одоо авахгүй. Хэсэг амармаар байна” гэж хэлсэн гэдэг. Гэвч тэр амарсангүй. Дараачийнхаа бизнес төлөвлөгөөг боловсруулж эхэлсэн юм.

Тэгээд ч солонгосчуудаас дахиж зээлээр бараа авч борлуулан ашгаараа “Түшиг” их дэлгүүрээ бариулсаар 1999 онд ашиглалтанд оруулж чадсан юм. Тэгээд ч хэлсэн амандаа бүрэн дүүрэн хүрэхээр дэлхийн шилдэг гэгдсэн 60 гаруй брэндийн барааг борлуулах эрхийг авч чаджээ.

Монголоос жинхэнэ брэндийн үнэртэн, гоо сайхны барааг зөвхөн “Түшиг”-ээс л авдаг нь түүний гавъяа билээ. Одоо уг компанийг хүү Г.Баттүшиг нь удирдаж байна. Харин Г.Сүхээ өөрөө хотын төвд 30 гаруй сая долларын өртөг бүхий орчин үеийн жишигт нийцсэн их дэлгүүрийн барилгыг босгох ажлыг гардан удирдаж байна. Ганц хүү Г.Баттүшигтээ “Бага идэж их цад” хэмээн сургадаг энэ ажил хэрэгч эмэгтэй хүн зорьсондоо хүрэхийн тулд хэрхэн хөдөлмөрлөж, тэмцэж чаддагийг өөрийн биеэр үзүүлж их ялалтыг байгуулжээ.

Зандраагийн ТҮМЭН-ӨЛЗИЙ



Дэлхийн оньслох ухааны номер нэг зохион бүтээгч.

**“Mo Tү Өв” компанийг үүсгэн байгуулагч,
Олон улсын оюун ухааны музейг үндэслэгч.**

Оюун ухааны гайхамшгаараа дэлхийн баячуудыг манлайлдаг Билл Гейтсийг бид бахархаж ярьдаг. Бас дээхэн үед Рубикийн шоо бүтээсэн хүн саятан болсон гээд л үлгэр домог шиг зүйлс сонсогддог байлаа. Тэгвэл эдэн шиг хүн Монголд байна уу? Бүгд л толгой сэгсрэх нь дамжиггүй. Тэгвэл бид “байна” гэж дэндүү зоригтой дуугараад тэр хүнийг энэхүү номондоо оруулахаар шийдсэн юм. 2002 онд Дэлхийн оньслох ухааны академиас номер нэг зохион бүтээгчийн гэрчилгээ хүртсэн “Мо Тү Өв” компанийн захирал З.Түмэн-Өлзийн мөнгөн хуримтлалын хэмжээ Билл Гейтсийн мөнгөтэй харьцуулахад далай, цөөрөм хоёр шиг ялгаатай ч гайхамшигтай сэтгэхүйгээрээ ойролцоо гээд хэлчихээд нэг их буруудахгүй болов уу. Магадгүй, З.Түмэн-Өлзий гуайг нэг талаас нь харахад зохион бүтээгч мэт авч явуулж буй үйл ажиллагаагаараа яахын аргагүй бизнесмэн хүн билээ.

Оньслохуйн ухааныг төгс эзэмшсэн Түмэн-Өлзий нь 1944 оны бичин жилд Завхан аймгийн Нөмрөг сумын нутагт малчин ард Зандраагийн 11 хүүхдийн дөрөв дэх нь болон мэндэлжээ. Түүний төрөх хавар алдарт мичин жилийн зуд болж улс даяараа хүндхэн амьдарч, Дэлхийн 2-р дайн шувтрах тийшээгээ хандаж байсан цаг.

Ээж нь бүтэн хоёр хоног өвдөөд төрж чадахгүй байхад нь цахиур буу тавьж байж цочоосон нь хоёр яс салгаж өгсөн гэдэг. Түүнийг эх барьж авсан Лувсан гэдэг өвгөн “Еэ, их том лам төрлөө” гэж уулга алдсан төдийгүй тэр шөнө арван хэдэн хурга цасанд даруулаад нүд аньчихсан байсан гэдэг. Тэгээд

ч том лам болох ёстой гээд хэлчихсэн учраас Нөмрөгийн Хүрээн дээр шавилж байгаад хар болсон Лувсан ламтанд хүүг зургаахан настайд нь шавь оруулжээ. Тэгээд ч ээж нь үхэхдээ толгой дээрээ маань уншуулах хүсэлтэй байсан нь нөлөөлсөн аж. Ийнхүү бүтэн жил шахам түвд ном үзчихээд зун нь гэртээ хариад байлаа.

Хамт тоглож өссөн хүүхдүүд нь сургуульд яваад бичиг үсэг сурчихсан нь хөнгөн атаархлыг төрүүлж орхисноос намар нь Нөмрөгийн станцын бага сургуульд оргож очоод орчихжээ. Аав, ах хоёр нь тууварт явчихсан байснаас ээж нь хоёр хоногийн дараа авах гэж очсон боловч Түмэн-Өлзий багшаасаа зууралдаж уйлаад хөдлөөгүй гэдэг. Тэр бусдаас гойд ялгарах юмгүй хүү байлаа. 1955 онд түүнийг 4-р ангид байхад ээж нь санамсаргүй тохиолдлоор хөлийнхөө авдрыг уудласнаас болоод Түмэн-Өлзийгийн амьдрал орвонгоороо эргэж, оньсны гайхамшигт ертөнцөд татагдан орж зохион бүтээгч болохын эхлэл нь тавигдсан юм.

Ээж нь авдраа уудлаж байгаад дөрвөн ширхэг тостой мод гаргаж ирэхэд мань эр ээжээсээ юу болохыг нь асуутал “Манай аав Зэвэг захирагч гэж хүн байсан юм. Аавын маань л юм. Энэ бол ухаантнууд тоглодог оньсон тоглоом гээч юм” гэж хэлэхэд нь тэр сонирхож авчээ. Гэвч сар шахам ноцолдоод эвлүүлж чадсангүй. Ингээд хүү оньс нь дутуу байгааг олж мэджээ. Одоо бодоход хэрэвзээ оньс нь бүрэн бүтэн байсан бол З.Түмэн-Өлзий гуай өнөөгийн өндөрлөгт хүртлээ шунаж тэмүүлэхгүй орхисон байхыг үгүйсгэх аргагүй

юм. Ингээд дээр нь хоёр оньс нэмснээр уг тоглоом бүрдсэн гэдэг. Түүнд туслах нь бүү хэл нөгөөхийг нь эвлүүлчих хүн ч олдсонгүй. Ингээд орсон, гарсанд зааж өгснөөр хавь ойрынхон нь эвлүүлдэг болчихов. Үүнээс болоод түүнийг ухаантай хэмээн магтдаг байсан хүний тоо ч цөөрч, түүнд илүү хүндийг хийх санаа төрсөн гэдэг.

Шинэ шинэ оньс бүтээх бүртээ яаж ч эвлүүлэх ухаанаа олохгүй мунгинаж суугаа нэгнийг хараад таашаал хүртдэг байлаа. Ингэж тэрбээр 52 жилийнхээ хөдөлмөрийн эхлэлийг тавьсан юм. Түүний зохион бүтээгчийн он жилүүдийг үндсэнд нь гурав хувааж үзэж болно. 1955-1968 онууд сонирхогчийн байр сууринаас хандсан цаг үе байлаа. Тэрбээр 1965 онд эдийн засгийн боловсрол эзэмшээд Завханы Тосонцэнгэлийн модны үйлдвэрт ня-богоор ажиллаж эхэлсэн. Тэндээ нэг их удсангүй. 1968 онд яамны шийдвэрээр Ойн 1-р баазад нягтлангаар ажиллахаар Улаанбаатар хотод татагдан ирэв. Нэгэн зүйлийг сануулахад 3.Түмэн-Өлзийн үндсэн мэргэжил нь эдийн засагч. Тийм ч учраас шинэхэн байгууллагаа өрнөөс гаргаж, ашигтай ажиллуулах үүргийг хүлээн 1977-1981 онуудад Модны үйлдвэрт орлогч даргаар дэвшин ажиллаж байв.

Хотод ирсэн ч оньсон тоглоомоо орхисонгүй. Гадна, дотны гийчид ч арай өөрөөр сонирхож эхэлсэн гэдэг. 1968-1981 онууд бол тоглоом гэдэг нь шинжлэх ухаан, бас бизнесийн эх үүсвэр гэдгийг ойлгуулсан он жилүүд юм. Энэ хугацаанд ЗХУ-д нэг жил хэлний мэдлэгээ сайжруулахаар

суралцаж ирээд яамандаа ажиллах болсон байна. Энэ хооронд дээд удирдлагууддаа оньсон тоглоом бол шинжлэх ухаан, бас валютын эх үүсвэр гэдгийг ойлгуулах гэж үйлээ үзэж байлаа. Энэ нь ч үр дүнд хүрч, хадгалж хамгаалах тал дээр нь улсаас анхаарах болжээ.

1981 оноос өнөөдрийг хүртэл гуравдахь үе буюу оньслох ухаанд жинхэнээсээ мэргэшиж, бизнес болгох эх үндсээ тавьсан юм. Түүнийг 1984 онд Мебель картоны үйлдвэрийн намын үүрийн даргаар хүртэл тавьж байлаа. 3.Түмэн-Өлзий шаггүй сайн удирдагч гэдэг нь нам, төрийн дээд байгууллагуудад танигдсанаас болсон байх талтай. 1988 онд Дээд боловсролын улсын хороонд очсон нь компанийнхаа эх суурийг тавих эхлэл нь болсон юм. Шинжлэх ухааны ахлах ажилтныхаа хувиар оньсон тоглоомоор дагнасан хамтлаг байгуулав. Харин 1990 онд тусдаа гарсан бөгөөд зун нь “Монголын нууц товчоо”-ны 750 жилийн ойгоор анхныхаа үзэсгэлэнг гаргажээ.

Үүнээс улбаалаад МХЗЭ-ийн Төв Хорооны удирдлагуудын анхаарлыг татаж чадсан учраас Үндэсний тоглоомын музей байгуулсан нь “Мо Тү Өв” компанийн эхлэл юм. Үүнээс өмнө Шинжлэх ухаан, дээд боловсролын хороонд байхад Даш дарга нь Английн хэсэг зочидтой музей үзсэн гэдэг. Музейд байсан “Шамбалын орны түлхүүр” нэртэй оньсон тоглоомыг англи сэр (ноёнтон) харчихаад “Энэ чинь л танай валютын эх үүсвэр” гэж хэлсэн гэдэг. Үүнийг ч санаад тэр үү сурсан мэдсэнээ зах зээлийн эдийн засагт

шилжсэн чөлөөт нийгмийн үед бизнес болгох хэрэгтэй гэдгээ ухварлан ойлгосон юм. Энэ ч утгаараа гурвуулаа нийлэн ажлын шугам зургийг нь зуруулж зохиогчийн эрхээ хамгаалсан юм. Ингээд үзэсгэлэнгээ нээн ажиллуулж байгаад хувьчилж аван 1992 оны 01-р сарын 08-нд “Мо Тү Өв” компанийг байгуулсан гэдэг.

Энэ нь монголчууд түмэн өвтэй, мөн Түмэн-Өлзий гэдэг нэрийнх нь товчлол ч болж байгаа юм. Ингээд уг музейгээ хэрхэн авч явах тухайгаа бодсоноор бизнест орсон түүхтэй. Монголд төдийгүй гадаадын улс, орнуудад музей алдагдалтай ажилладаг учраас улсын төсвөөс татаас авч санхүүждэг. Тэгвэл “Мо Тү Өв” компанийн “Олон улсын оюун ухааны музей” 1990 оноос хойш өнөөдрийг хүртэл цэвэр өөрийн бие даасан үйл ажиллагааны орлогоос санхүүжиж яваа юм. Үүнд мэдээж хэрэг бизнесийн ухаан орсон нь ойлгомжтой. Нэгдүгээрт, ажиллах хүчээ хэмнэж, гэр бүлээ зөв зохион байгуулсан нь оршин тогтнох нөхцөл бололцоог хангаж өгсөн юм. Тус компани нь гаднаас ажиллах хүч авдаггүй, ердөө л гэр бүлээрээ зүтгэцгээдэг.

3.Түмэн-Өлзий гуай захирал, тайлбарлагч-хөтөч гээд бүгдийг өөрөө хийнэ. Мөн дэргэдээ жижигхэн үйлдвэртэй. Тэндээ хөрөө, суурь машинаа ажиллуулж, хүүхдүүд нь өнгөлж будах гээд чимхлүүр ажлыг нь гүйцэтгэдэг. Ингэснээр хэн нэгнийг цалинжуулах шаардлагагүй болж байгаа юм. Өөрөөр хэлбэл, өрхийн үйлдвэрлэл буюу жижиг үйлдвэрлэл жинхэнэ утгаараа хэрэгжиж байна гэсэн үг. Үүнийгээ тэрбээр

улс төрчдийн яриад байдаг микро эдийн засаг гэж томъёолж байгаа юм. 3.Түмэн-Өлзий гуай нэгэн зүйлд сэтгэл дундуур явдаг. Тэр нь төр макро эдийн засгийг дэмжээд микро эдийн засгаа орхигдуулж байгаа явдал аж. Гэтэл улс, орны хөгжил микро эдийн засаг дээр тогтож байдаг гэж тэр үздэг юм. Мөн улс, орнууд хөгжихдөө оюун ухаанаа хөгжүүлж, дэмжин, түүндээ түшиглэдэг гэж 3.Түмэн-Өлзий гуай үздэг. Харин оюун ухааныг тоглоом хөгжүүлдэг болохыг батлаж байгаа юм. Гэхдээ Монголын уламжлалт оньсон тоглоом түүнийг арай түлхүү хөгжүүлэх нь ойлгомжтой. Тэрбээр үүнийгээ гадаадын улс, орнуудад сурталчлах зорилгоор 52 орны 80 гаруй үзэсгэлэнд оролцжээ. Мэдээж хэрэг үүний цаана бизнес явж байгаа нь ойлгомжтой. Гэхдээ асар их ур ухаан шингээж, тархиа ширгээж байж хийсэн бүтээлээ хэрхэн зарах нь бизнесийн ухаан шаардах ажил.

Хэн хүн хэдэн жил оролдоод ч эвлүүлж дийлэхээргүй зургаан оньсноос бүрдсэн тоглоом л гэхэд ганц хоёрхон доллараар зарагддаг гээд бод доо. Нэг оньсон шатраа 2500 доллараар зарчихаад баярлаж байсан боловч "Гран при" авсан наадгайгаа маш хямдхан зарсанаа ойлгож, одоо хэр нь харамсч явдаг аж.

Мөн 2002 онд Бельгийн Антверпен хотод болсон үзэсгэлэнгийн үеэр дөрвөн цагийн дотор 14 мянган доллар олж байжээ. Мөн тоглоомоо борлуулах менежментээ сайжруулах зорилгоор 1993 оноос эхлэн бооцоо зарлаж эхэлжээ. Анхлан оньсон шатрынхаа ноёныг 10 минутанд эвлүүлж

чадвал 10 мянган долларын бооцоо өгнө гэж зарласан боловч өнөө хэр эвлүүлсэн нь үгүй. Мөн яст мэлхийгээ эвлүүлсэн хүнд 100 мянган доллар өгнө гэж бооцоо тавьсан төдийгүй хялбаршуулсан хувилбарыг нь урьдчилан өгч явуулаад ч энэ олон жилийн дотор хэн ч эвлүүлээгүй л байна. Мөн оньсон шатраа Дэлхийн шатрын холбооны ерөнхийлөгч Кирсан Үлэмжиновт бэлэглэсэн нь улс орноо сурталчилсан томоохон хөрөнгө оруулалт гэж үзэж болно.

Үүнийг К.Үлэмжинов “Монголчууд сая доллараар үнэлэгдэх шатраа надад бэлэглэлээ. Одоо Монгол хөгжинө өө” хэмээн үнэлж дүгнэсэн аж. З.Түмэн-Өлзий 2002 онд одоогийнхоо барилгыг 100 сая төгрөгөөр худалдан авчээ. Гэхдээ уг мөнгийг нь Английн нэгэн саятан өгсөн гэдэг. Хүү нь уг эрхмийн үйлдвэрт ажилладаг бөгөөд саятан эр Монголд ирж музейг үзчихээд түүнд 90 мянган долларыг 10 жилийн хугацаатайгаар хүүгүй зээлдүүлжээ. Гайхалтай нь тэрхүү сэр (ноёнтон гэсэн англи үг) “Хэрвээ та энэ хэвээрээ авъяас билгээ хөгжүүлээд байх юм бол би мөнгөө буцааж авахгүй” гэж хэлсэн аж. Мэдээж хэрэг З.Түмэн-Өлзий гуайн авъяас тэтгэвэрт гарахгүй нь ойлгомжтой учраас англи ноёнтон мөнгөө түүнд боловсон хэлбэрээр бэлэглэсэн бололтой. 2004 онд тэрбээр дахин ирж үзэсгэлэнг үзчихээд ихэд биширчээ. Харин өргөтгөлийн дөрвөн давхар байраа хүүхдүүд нь өөрсдийн хөрөнгөөр барьжээ. Ер нь уг музейд хүмүүс олонтаа хандив өргөдөг бөгөөд тийм хүмүүсийг хүндэт дэвтэртээ бичиж алдаршуулдаг уламжлалтай.

Уг үзэсгэлэн болоод оньсон тоглоом бүтээх гайхамшигт сэтгэлгээг нь хүү Мөнх-Итгэл нь өвлөж авсан төдийгүй эрт ургасан эвэрнээс хожим ургасан чих урт гэгчийн үлгэрээр бизнесийн менежментийн чиглэлийг нь хариуцан ажилладаг гэнэ.

2002 онд Дэлхийн оньслох ухааны олон улсын академиас З.Түмэн-Өлзийд дэлхийн номер нэг зохион бүтээгч цол олгожээ. Мэдээж хэрэг “Олон улсын оюун ухааны музей” гэдэг нэртэй учраас уг музейд бусад орны тоглоом байж таарна. Ийм ч учраас 170 орны 1000 гаруй хүүхэлдэй, тоглоом цуглуулжээ. Ямар сайндаа л гадаадын улс, орнуудад үзэсгэлэнд оролцохдоо хамгийн хямдхан зоогийн газар, буудалд саатан өөрөө өөрөөсөө харамладаг хирнээ хамаг мөнгөөрөө тоглоом худалдаж авдаг гэнэ.

Үүнээс гадна АНУ-ын Ерөнхийлөгч Жорж Бушийг Монголд айлчлахад нь Ерөнхийлөгч Н.Энхбаяр Эрх чөлөөний хөшөөг оньсоор хийсэн тоглоомыг үзүүлэхэд Ж.Буш “Надад бэлэглэж байгаа юм уу?” гэж хэлсэнийг нь ёсоор болгосон гэдэг. Ноён Жорж Буш энэ гайхамшигт хүнийг мартсангүй. Хэдэн сарын дараа хамт авахуулсан зургаа талархлын үгтэй хамт явуулсан байдаг. З.Түмэн-Өлзий гуайг өнгөц харахад бизнесмэн гэхээсээ илүүтэйгээр гайхалтай зохион бүтээгч байх. Гэвч тэр бол нөгөө талаараа бизнесмэн хүн. Бизнесмэн хүн заавал тэрбумтан байх ч албагүй. Түүнээс нийгмийн өмнө, хүн төрөлхтний өмнө хүлээсэн хариуцлага “үнэртэж”, бас чиг улс орон, ард түмэндээ хэр

• МОНГОЛЫН АВЪЯАСЛАГ БИЗНЕСМЭНҮҮДИЙН НУУЦ •

өгөөжтэй байж чадсанаар нь жинхэнэ бизнесмэн болох учиртай. Тэгээд ч Монголд заавал алт ухаж, архи найруулж, чихэр жимс зарж бизнес хийдэг гэсэн үхширсэн ойлголтоос ангижруулж, оюунаараа ч мөн чинээлэг аж төрж болдгийг ойлгуулах гэсэн нь энэ юм.

Энэ бол Монголын төдийгүй дэлхийн шилдэг оюун ухааны бизнесмэн Зандраагийн Түмэн-Өлзий билээ.

Лувсангийн ХҮРЭЛБААТАР



“Салимон”, “Биомон” гээд эм, гоо сайхны брэндүүдийг бий болгож, Монгол улсын Төрийн соёрхол хүртсэн энэ эрхэм “Монос групп”-ыг үүсгэн байгуулжээ.

Хүний хүсэл мөрөөдөл шал эсрэгээрээ эргэсэн ч гэлээ онох нь бий. Сэтгүүлч болохоор шийдсэн хүү хүчээр шахам эм зүйчийн ангид орчихоод бараг л орхиж зугтах нь халаг болж байсан бол өдгөө “Салимон”, “Биомон” зэрэг эм, гоо сайхны бэлдмэлүүдийн жорыг зохион эм зүйн салбарын тэргүүлэгч бизнесмэн болсон төдийгүй Монгол улсын Төрийн соёрхол хүртсэн нэртэй эрдэмтэн болж чаджээ. Хөдөө төрж, захын хороололд өссөн хүү нарийн мэргэжил эзэмшиж, хэн хүн хүрээд байхааргүй өндөр оргилд гарсан ч гэлээ социалист нийгэмд “эсэргүү” хэмээн адлагдаж, улсын ажлыг дэндүү өөриймсөг хийж, амьдралыг туулсан гээд хэдэн боть романы баатар шиг л арвин түүх цуглуулжээ. Т.Эдисоныг биширч явдаг энэ эрхэм Монголын бизнесмэнүүд дотроос арай л өөр. Өөрийнхөө жороор эм барьж, валют урсган бүсгүйчүүдийн нүүрэнд түрхэгддэг оо энгэсгийг Монгол газрын “ориг” түүхий эдээр байгаль цаг уурын онцлогт тохируулан хийж чаддаг гээд энэ хүний дотор эрдэмтэн, бизнесмэн хоёр зэрэгцэн оршдог.

Хувь заяаны эргүүлгээр шал өөр мэргэжилтэй болсон ч гэлээ тэр уран зохиол, сэтгүүл зүйгээ ер орхиогүй. Энэ хэрээрээ оюуны бүтээлийг үнэлж дэмжин, хүүхдийн номын сан байгуулсан гээд хийсэн бүтээснийг нь тоочивч барашгүй. Анх гэрийнхээ зурагтыг заран эмийн гар цех байгуулж байсан Л.Хүрэлбаатарын хичээл зүтгэл, хөдөлмөрийн үр дүнд 1000 гаруй ажиллагсадтай 10-аад салбар компани бүхий “Монос групп” бий болжээ.

“Монос групп”-ын ерөнхийлөгч Хүрэлбаатар 1952 онд Лувсангийн ууган хүү болон төржээ. Тэр хорвоод дэндүү яарч ирсэн нэгэн. Ирэх ирэхдээ эмнэлэг, гэрийн алинд нь ч биш. Ээжийгээ Гэсэр сүмийн ойролцоо сүйх тэргэн дотор явахад хугацаанаасаа өмнө дутуу төрсөн (7 сар) гэдэг. Аав, ээж хоёр нь оюутан байсан. Тэгээд ч өмнөх өдөр нь тэшүүрээр их гулгасан болохоор тийм явдал болжээ. Сүйх тэрэг нь задгай тэгээд ч өвөл байсан болохоор нярай нялзрай амьтан хатгалгаа туссан байлаа.

Амьдралд дэндүү дуртай нялзрай амьтныг эмнэлэгт хэвтүүлсэн боловч нэг их өөдлөхгүй байсан учраас нагац ээж рүү (эмээ нь Ховдынх) нь явуулж үнээний сүүгээр хүн болгосон гэдэг. Удалгүй ээж нь багшаар, аав нь малын эмчээр төгсч очсоноор түүний хүүхэд нас Ховдод өнгөрчээ.

Ажил алба гээд аав, ээж хоёр нь шөнийн бор хоногтоо л гэрийн бараа харна. Тиймээс Л.Хүрэлбаатар хүү 3-р ангиасаа л дүү нарынхаа (таван дүүтэй) хоол ундыг хийж, гэр орныхоо хамаг ажлыг аялуулдаг болсон гэнэ. 50, 60-аад оны үед Ховдынхон улаан харгана түлдэг байлаа. Л.Хүрэлбаатар уул овоо шиг харгана цавчихад зууханд ороод л ганцхан дүрсхийгээд алга болдог байсныг одоо ч дурсан ярих дуртай. Дөрөвдүгээр ангиасаа марк, зоосон мөнгө цуглуулж, сольж холин түүний хүүхэд нас ер нь л утга учиртай өнгөрсөн байдаг.

Түүнийг 6-р ангид байхад аав нь Биокомбинатад ажиллахаар болсоноор гэрээрээ хотод шилжиж иржээ. Тэр “онц”

сурдаг байсан бөгөөд 9-р ангиасаа эхлэн сэтгүүлч болох хүсэлд автан “Пионерийн үнэн” сонинд шүлэг, өгүүллэг бичин нийтлүүлдэг байлаа. 1970 онд 10-р ангиа алтан медальтай төгссөн боловч сэтгүүлчийн ангийнх нь хуваарийг өөр хүүхдэд өгчихжээ. Уг нь “Пионерийн үнэн” сониноос түүний нэрийг сэтгүүлчийн ангид оруулахаар заачихсан байсан боловч эрх мэдэлтэй хүний хүүхдэд тэр хуваарь нь оногдсон гэдэг. ЗХУ-ын Эмнэлгийн тоног төхөөрөмжийн анги оногдсон боловч тэр дургүйцлээ. Ээж нь ятгаснаар сургуульдаа очсон боловч Москвагаас уг сургуульд энэ жил хүн авахгүй гэсэн учраас Пятигорскийн АУДС-ийн Эм зүйчийн ангид орохоор болов. Анагаахын сургуульд очоод мэргэжлийнхээ хичээлийг бус Оросын сонгодгуудыг уншчихаад сургуулиа орхихоор шийджээ. Москва дахь ЭСЯ-даа очиж хэлэхэд “онц” сурдаг учраас халгаасангүй. Элчингийн Энэбиш гэдэг хүн сайтар ухуулсанаар сургуульдаа буцаж очив.

Ийм л адал явдалтайгаар тэр сургуулиа төгсч чадсан билээ. 1975 онд сургуулиа төгсч ирэн Ардын эмнэлэгийн хүрээлэнд ажиллаж байгаад Сэлэнгэ, Хөвсгөл аймгуудад томилогдсон гэдэг. 1978 онд хөдөөнөөс ирж Анагаах ухааны хүрээлэнд ажиллаж байхдаа Ардын хувьсгалын 60 жилийн ойд зориулж “Үнэн” сониноос зарласан найруулын уралдаанд оролцож 2-р байрт орсон чинь Эрүүл мэндийн нэгдсэн редакцид редактораар томилогдчихов. Уг нь хүсээд байсан мэргэжил нь боловч тэр нэгэнт мэргэшсэн ажлаасаа салахыг хүсэхгүй байв. Гэлээ гээд яахав “үгүй” гэх эрхгүйгээс

хойш ажиллахаар болжээ. Л.Хүрэлбаатар 1985 онд Намын дээд сургуулийн сэтгүүлчийн курст сууж байгаад Бүдрагчаа прокуророос эвгүй асуулт асууснаасаа болоод “эсэргүү” нэр зүүж, Эрүүл мэндийн хэвлэлийн нэгдсэн редакциас халагджээ. Түүнээс болоод өөрийгөө нэг л явцгүй болчихлоо гэдгийг гадарласан учраас эмийн сангийн эрхлэгч болохоор шийджээ. Гэвч тэр хууль орчуулах болсноор амьдрал нь жигдрээд ирсэн гэдэг.

Мөн мэргэжлээрээ эрдмийн ажил ч хийж эхэллээ. Хөвсгөлд ажиллаж байсан үеэсээ ургамлын нөөц, бүтэц судлаж эхэлснээ ч орхисонгүй. 1990 онд Латвид эрдэм шинжилгээний хуралд илтгэл тавиад иртэл түүний нэрийг Эмийн сангуудыг удирдах конторын даргад дэвшүүлчихсэн байжээ. Мань эр дахиад л эсэргүүцсэн боловч гурван хүнтэй өрсөлдүүлээд 98 хувиар ялуулчих нь тэр. Улаанбаатар хот 51 эмийн сантай бөгөөд 800 эм зүйчтэй байв. Хуучин дарга нь намын дарга болчихоод эсэргүүцэл өрнүүлж эхэлсэн нь эгдүүг нь хөдөлгөж, зоригтой ажиллах хүслийг нь улам бадраасан ажээ.

Л.Хүрэлбаатар уг байгууллагад шинэчлэл хийж, чадваргүй хүмүүсээс салахаар шийдэн нэг өдрийн дотор 23 эмийн сангийн эрхлэгчийг ажлаас нь халж, 81 хүнийг мөн өдөр тэтгэвэрт нь гаргажээ. Мөн өөрийг нь дарамтлах гээд байсан намын даргын цалинг өгөхгүй хэмээн гэдийж эцсийн ямбаа эдлэж байсан намын томчуудад зэмлүүлж үзлээ. Азаар 1990 оны 5-р сард эмийн жижиг үйлдвэр байгуулж

болно гэсэн хууль гарсаныг тэр баяртайгаар хүлээж авсан юм. Тэр хувийн эмийн үйлдвэр байгуулахаар шийдэж өргөдлөө өгөөд байтал ЭМЯ-ны сайд П.Нямдаваа “Эмимпекс концерн”-ы захирал бол гэхэд нь татгалзлаа. Гэвч гуйсны эцэст арга буюу дэд захирлаар очиж жил шахам ажиллаад өөрийн хүсэлтээр гарчээ. Л.Хүрэлбаатар эхэндээ хувийн үйлдвэртээ “Ганга” гэж нэрлэх гэсэн боловч давхардсан учраас хэсэгхэн хоромд “Монос” гэсэн нэр түүний толгойд орж ирсэн гэдэг.

Ингэж “Монос” эм, гоо сайхны үйлдвэрийг байгуулахаар болжээ. Үйлдвэр байгуулах гэтэл мөнгө байсангүй. Аргаа барахдаа зээлээр авчихаад мөнгийг нь төлж дуусаагүй байсан “Темп” гэдэг өнгөт зурагтаа 4000 төгрөгөөр зарж, үйлдвэрийнхээ анхны санхүүгийн эх үүсвэрийг босгосон гэдэг. Мөн Л.Хүрэлбаатар тэр үеэр МУИС дээр англи хэлний дамжаанд суралцаж байсан бөгөөд хэлний бичил ном, хуурцаг өгсөнийг нь хувилж номын дэлгүүрүүдээр заруулснаар хэдэн төгөрг нэмэрлэлээ. Өөрөө явж багахан эмийн ургамал цуглуулан, хэвлэлийн газар уут захиаллаа. Тэр үеэр эмийн сангууд хоосорчихсон байсан ч гэлээ зарах газар олдохгүй зовоолоо. Ингээд арга буюу зах дээр зарж эхэлжээ. Ганцаардаад байсан учраас хамтарчих хүн олдсонгүй. Мөн хувийн жижиг үйлдвэрт ажиллачих хүн олдохгүй байв. Аргаа бараад тэтгэвэртээ гарсан хөгшнийг анхны ажилчнаараа авч, удаад нь 10-р анги төгссөн охиныг 600 төгрөгөөр цалинжуулахаар болж байж ажилд авчээ.

Эмийн ургамлаа түүчихсэн боловч нунтаглах машин байсангүй. Арга мухардан хувийн машинтай найзаа гуйж Хонхорт байдаг эмийн үйлдвэрт очин ажилчдад нь нэг шил архи өгч байж нунтаглуулна. Нэг килограмм таван салааг хатаахад 150 грамм болно. Савлаад зарсан нь борлож байна гэж жигтэйхэн. Мөн ургамал хандалдаг машиныг өөрөө гарын дор материал ашиглан зохион бүтээлээ. Ингэж л нэн шаардлагатай “Бамбайн ханд”, “Долоогоны ханд” гээд олдохгүй байсан эмнүүд хэрэглэгчдэд хүрч эхэлсэн юм.

Үрлэн эм хийх шаардлага гартал тогоо байдаггүй. Гарын дүйтэй хүмүүсээр хийлгэчих санаатай яваад бүтээгүй учраас Эмийн үйлдвэрт актлагдсан тогоо байгааг сонсоод хангалттай мөнгө амлан зүдэрч байж авчээ. Ингэж дутуу ажиллагаатай машинаараа шахмал эм үйлдвэрлэж эхэлсэн түүхтэй. Мэдээж хэрэг борлуулалтын асуудал тулгарлаа. Ганц нэг эмийн сангийн эрхлэгчийг гуйж заруулах боловч тус болсон хүнийг ажлаас нь халчихна. Ингээд арга буюу эмийн сан байгуулахаас өөр аргагүйд хүрчээ. Төв эмийн сангийн нэг буланд лангуу түрээсэлчихсэн чинь олны хөлд дарагдаж, гайтай нь даргыг нь халчихлаа. Сүүлдээ шүдний клиникийн эмнэлэг дээр очиж өрөө түрээслэн эмийн сан нээснээр ашиг, орлого нь өндөрсч, хөл дээрээ зогсч чаджээ. Гэхдээ “Монголэмимпекс” концерн л гэхэд 50 сая төгрөгний эмийг нь зарчихсан хэрнээ мөнгийг нь өгөлгүй унжих гээд бэрхшээл тасрахгүй л байлаа.

Сүүлдээ эм ханган нийлүүлэх, борлуулах төв бай-

гуулж, эмийн сан олноор нээхээс өөр аргагүйд хүрчээ. “Энэ нь үнэндээ эсэргүүцэл, бэрхшээлээс төрөн гарч байсан хэрэг” гэж Л.Хүрэлбаатар хожмоо дурсан ярьсан байдаг. Нэгэнт эмийн сангууд байгуулж эхэлсэн болохоор ганцхан өөрийнхөө үйлдвэрийн цөөн хэдэн эмийг тавьчихаад хэрэглэгчийг татна гэдэг боломжгүй хэрэг юм. Тиймээс гадаадаас нэн шаардлагатай эм бэлдмэлийг импортлохоор шийджээ. Энэ бүх ажлын үр дүнд өдгөө 30-аад улсын 50-иад эм үйлдвэрлэдэг компанитай хамтран ажиллаж байна. Эмийн хажуугаар гоо сайхны бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэж байсан билээ. Анхны бэлэн бүтээгдэхүүн нь “Булга”, “Марал” зэрэг нүүрний тоснууд байв. Л.Хүрэлбаатар доктор ер нь 400 гаруй шинэ санаа гаргасан. Эдгээрээс дурдвал Читамон, Эрвилкор, Дентамон, Натурвит, Салимон зэрэг 15 нэр төрлийн эм, гоо сайхны “Биомон” иж бүрдэл зэргийг бий болгож Монгол улсын Төрийн соёрхол хүртсэн билээ.

Л.Хүрэлбаатар өөрийгөө “Би мөнгөнд муу. Харин шинэ санаа л сэддэг хүн” гэж тодорхойлсон нь нэгийг хэлэх буй за. Тиймдээ ч 10-аад салбар компани мэдлэг боловсролтой, итгэлтэй хүмүүст өгч өөрөө зөвхөн бодлогоо тодорхойлж, лабораторидоо цагаа өнгөрүүлдэг.

Түүний бодлого алдаагүй байсан нь эм, гоо сайхны салбартаа тэргүүлэгч болж чадсан “Монос групп”-ын амжилтаас тодхон харагдах биз ээ.

Лхагваагийн ЦАНДЭЛЭГ



Ерээд оны эхээр Оросын зах зээл дээрх тарваганы арьсны ханшийг тодорхойлж байсан энэ эр “Шим групп”-ыг үүсгэн байгуулжээ.

Ямарваа нэгэн бизнесийг түргэн хугацаанд амжилттай хийж, ашиг орлого олохын тулд зээл авах нь зүйн хэрэг. Үүний тулд ч банкууд ажиллаж байдаг. Нэн ялангуяа Монгол орны хувьд олон жилийн өмнөөс уналтанд ороод байсан ХАА-н салбар тэр дундаа газар тариаланг хөгжүүлж, үр шимийг нь хүртэхийн тулд зээл авахаас өөр аргагүй. Тэгвэл зээл авахын эсрэг зогсдог, цаг үеэс “хоцрогдсон” этгээд нэгэн бизнесмэн байдаг нь газар тариалангийн салбартаа тэргүүлэгч “Шим групп”-ын ерөнхийлөгч Л.Цандэлэг билээ.

1980-аад оны сүүлээс ерөөд оны дунд үе хүртэл Орост тарваганы арьсны зах зээл дээр өөрийн гэсэн ноёрхолоо тогтоож чадаж байсан энэ хийморьлог эр эх орондоо эргэж ирээд ХАА-н салбарыг сонгосон нь гайхалтай. Гэлээ гээд түүний ойр дотныхныгоо гайхашруулсан шийдэл алдаа байгаагүй гэдэг нь 2006 оны шилдэг тариаланчаар шалгарч, нэг га-гаас 20 центнер ургац авч чадсанаас харагддаг.

Мөн Францын махны чиглэлийн алдарт “Лимүзин” үүлдрийн үхрийг эх орондоо өсгөн үржүүлснээр зах зээлд нийлүүлэх хугацаа нь нэгэнт болжээ. Тэс, Галшир бүр “давраад” Англи, Араб үүлдрийн 300 гаруй шилмэл ажнайгаар жүчээгээ дүүргэсэн морины өвчтэй энэ эр ихэнхдээ хээрээр гэр, хэцээр дэр хийн уралдааны мотоциклтой аялж явдаг этгээд нэгэн. Санаа нийлбэл нөхөрлөчихдөг, санал зөрвөл зодолдчихоос ч сийхгүй энэ эр хотоос уйдсан 21-р зууны шилдэг бизнесмэн гээд бодохоор хэн ч ойлгохооргүй “нүүдэлчин” авиртай нэгэн билээ.

Монголын газар тариалангийн салбарт тэргүүлэгч бизнесмэн Цандэлэг нь 1967 онд Завхан аймгийн Улиастай хотод санхүүч Лхагваагийн отгон хүү болон мэндэлжээ. Ээж нь аймагтаа ганцхан эмэгтэй жолооч байсан нь өдгөө ч Завханыхны ярих дуртай сэдвийн нэг. Түүнийг долоон настайд гэр нь нийслэлд шилжиж ирснээр бага нас нь Таван буудал орчимд өнгөрсөн юм.

17-р сургуульд орж, онц голдуу дүнтэй ангийн дарга хийсэн даруухан бор хөвгүүн байжээ. Ер нь тэр ня-бо хүний хүүхэд болоод ч тэр үү хар багаасаа л мөнгөний үнэ цэнийг мэдэрч, бас чиг өөрийнхөө хүч хөдөлмөрөөр тав арван цаас олчихдог нэгэн байлаа. Тиймдээ ч Залаатын зуслангаас самар жимс түүн зарж, долоодугаар ангиасаа эхлэн зуныхаа амралтаар талхны үйлдвэрт ачигч хийж, халаасандаа булчик чихчихсэн ам нь бувалзаж явдаг байсан гэдэг. Сардаа 150 төгрөг авчихдаг нь хичээлийнхээ хэрэгсэл, хувцас формоо базаагаад ч барагдахгүй их мөнгө. Гэлээ гээд тэр хичээл номноосоо анхаарлаа холдуулаагүйгээр үл барам МУИС-ийн физикийн сонгонд суралцаж 10-р ангиа төгсөхдөө сурлагаараа хөвгүүд дотроо эхний 10-т багтаж байсан удаатай. Харамсалтай нь, социалист нийгмийн үед сурлага сайтай олон хүүхдийг хохироож байсан эвлэлийн илгээлт хэмээх кампанит ажилд Л.Цандэлэг өртөж, ажилчин ангийн эгнээнд шилжихээр болов.

Тэр хэдийгээр сурлага сайтай байсан боловч дээд боловсролын ашиг тусаас илүү мөнгө л бодож байсан нь

хачирхалтай. Энэ нь угтаа хүүхэд насны хүсэл шохоорхол, бусдаас дор харагдахгүй гэсэн цагаан атаанаас л үүдэлтэй.

Тухайлбал, сагс, волейбол тоглоход өмсдөг “Шанхай” хэмээх спорт гутал, нүдний гэм болж байсан жийнсэн өмд, сээгий малгай өмсч, Битлзийн пянз цуглуулах хүсэл эрмэлзэлтэй жаал байлаа. Энэ бүхэн Таван буудлын жаалд бус 40, 50 мянгатынхны л эдлэж хэрэглэдэг зүйл байсан юм. “Томчуулын хүүхэд шиг болохын тулд л мөнгөний сонирхолтой болчихсон юм” гэж тэр өдгөө дурсан ярьдаг. Илгээлтээр гарсан Л.Цандэлэг “СОТ-3”-т гагнуурчнаар (дагалдан) орж ажиллаад 6-р зэрэг хүртэтлээ мэргэшиж чадсанаж. Тэр мөнгө олохын тулдажиллаж, бас бэрхшээлийг үл хайхран тэмцэж чадах эрч хүчийг 18, 19 насандаа олж авч чадсан юм.

Өглөө 04 цагт босч гэрээсээ гарч гүйсээр хотын төв орж ажилчдын автобусанд суун Нисэхийн барилга дээр очиж ажлаа хийнэ. Хоёр ээлжээр бүтэн 24 цаг шахам ажиллан биеэ дайчилж байсныхаа хүчинд цалин нь 1000-аас буудаггүй байв. Ажлынхаа хажуугаар мөнгө олохын тулд оросуудтай наймаа хийнэ. Амьхандаа нэг пянз тоглуулагчтай л болчих гээд байгаа хэрэг шүү дээ.

Л.Цандэлэг гагнуурчнаар жил орчим ажиллаад 1986 онд цэрэгт татагджээ. Хужирбулангийн танкийн хороонд очсон шинэ цэргийг ангийн захирагчийн жолооч болгосон нь эрхбиш нэгийг өгүүлнэ. Үнэндээ ангийн захирагчийн машиныг

цэвэрч нямбай, хамгийн гол нь хэнд ч дээрэлхүүлээд байхааргүй атаман цэрэг л барьдаг бичигдээгүй хууль үйлчилж байлаа. Тэгэхлээр Л.Цандэлэг шазруун зантай, шаггүй атаман, бас сэргэлэн нэгэн байсан нь мэдрэгддэг. Тэдний анги Төв аймгийн Сэргэлэнгийн дивиз рүү нүүж очсон нь Л.Цандэлэгт мөнгө олох боломжийг бүрдүүлэв. Зуунмод, Улаанбаатарын хооронд нэг хүн таксид 10 төгрөг төлдөг байсныг найм болгон бууруулж, сиймхий л гарвал захирагчийнхаа машинаар зогсоо зайгүй таксид явж хэд гурван төгрөг олчихдог овжин цэрэг байжээ.

Цэрэгт ганцхан жил болоод 1987 онд элсэлтийн шалгалт өгч ЗХУ-ын Эрхүү хотын Политехникийн дээд сургуульд орох эрх авчээ. Ингэж тэр хилийн дээс алхсан юм. Эрхүүд очоод суралцах гэсэн боловч нэг л сонирхол нь төрсөнгүй. Сурагчийн формтой байхаасаа эхлээд мөнгөний сонирхолтой болчихсон тэр наймаанд соронзон мэт татагдав.

Тэр цагаас эхлэн 1993 оныг хүртэл бараг Монголд ирэлгүйгээр зургаан жил шахам тарваганы арьсны наймаа хийх болжээ. Нэгэнт сургуулиа орхисон Л.Цандэлэг оюутны байранд толгой хоргодох шаардлагагүйн улмаас гурван өрөө байр хөлслөн оросуудын адил аж төрөх болсон байна.

Вагонд тарваганы арьс цуглуулж яваад Минскт сурч байсан бүсгүйтэй танилцсан нь ирээдүйн эхнэр нь байсан аж. Тэр Монголоос очиж буй тарваганы арьсны үнэ ханшийг ерөнхийдөө тодорхойлж байв. Монголчууд бие биенийхээ

үнийг унагадаг байсныг үнэ цохиж худалдан аваад цааш нь оросуудад зарна. Тэр ч бүү хэл подвал хөлсөлж аваад оюутнуудад мөнгө өгч арьсаа дахин элдүүлэхэд оросууд үйлдвэрт боловсруулсан гэж ойлгоод өндөр үнээр авна.

Үүнийхээ хариуд тэр зөндөө л юм амссан. Буудуулж, хутгалуулах гээд зүсэн зүйлийн дарамт Оросын арьсны наймаачдаас ирдэг байсан ч түүнийг няцааж чадаагүй гэдэг. Эцэстээ түүнийг хүлээн зөвшөөрсөн Ангарскийн арьсны мафийнхан төрсөн өдрөөр нь Орост гангараа болж байсан цагаан өнгийн “Лада-09” машин бэлэглэж байсан гээд бод доо.

Ер нь зөвхөн түүнд л итгэж, нөхөрлөдөг орос залуус ч бас байсан. Тухайлбал, Андрей, Рома гэдэг хоёр залуу 500 ширхэг булган малгай хадгалуулчихаад л сар шахам алга болж байсан удаатай. Зөвхөн арьснаас гадна “ВТ” тамхийг Монгол руу зөөнө. Тухайн үедээ Монголд өндөр үнэтэй байсан трельяжийг оюутнууд ганц нэгээр нь зөөдөг байсан бол Л.Цандэлэг чингэлгээр ачуулж байв. Мөн Юртинск хотоос цэвэр модон ханын стенк тавыг авч ирж зарахад тэр үедээ л Монголын ганц саятан байсан “Буян” Жагаа худалдаж авч байсан гээд дурсамж зөндөө бий.

Ер нь тэр калибрийн сум, алт монётон эдлэл гээд мөнгө олж болох бүхнийг л зөөж байлаа. Тэр гаалиар гурвын бидонд дүүрэн ээмэг, бөгж хийчихээд дээр нь жимсээр дүүргээд байцаагчийг дайлж байсан шиг нэвтэрдэг гээд хөгжөөнтэй “контрабанд” хийж байсан нь өнөөдөр дурсамж

болон хоцорчээ. Тэр хэт их мөнгөлөг болж буруу талдаа жолоотой япон машин хөлөглөх болсон зэрэг нь Оросын эрүүгийнхний анхааралд өртсөн учраас гэрээдээ харихаар шийджээ. Ийнхүү 1987 онд цэргийн албанаас хоосон гуяа ганзагалж хил давсан залуу эх орондоо 200 гаруй мянган доллартай ирсэн гэдэг. Олон жил хилийн чанадад байсан түүнд улс орон нь харь гариг мэт үл танигдах ертөнц болж харагдав. Хөрөнгийн зах зээлийн тухай ойлголт хомс байсан учраас ганзагын наймаанд орлоо.

Бээжингээс онгоцоор бараа зөөж карго маягаар Орос руу гаргана. Сүүлдээ Орос, Туркийн хооронд ч наймаа хийж үзэв. Мөн Германаас спирт зөөсөн гээд хийж үзээгүй наймаа үгүй. Энэ бүхнээс 300 мянган доллартай болж чадсан боловч ганзагын наймаанаас буусан учраас чухам аль салбарт хөрөнгө оруулахаа мэдэхгүй байлаа. Хөрөнгийн биржээр “Сүү” ХК-ийн хувьцааны 35 хувийг цуглуулж чадсан ч 51 хувь нь төрийн өмчид байсан учраас ашиг орлого оногдсонгүй. Аргаа бараад тус компанийн дэргэдэх архины үйлдвэрийг таслан авснаар “Сүү-Өгөөж” компаниа байгуулан архины бизнест хүчээ сорилоо. Ингэснээр нэгэн үе борлуулалтаараа тэргүүлж байсан “Алтан нутаг”, “Шим” архиуд мэндэлж байжээ.

Шилэн дээрээ шошготой архины шилийг Л.Цандэлэг л Монголд анхлан нэвтрүүлж байсан гээд бодохоор брэндийн талаар томоохон хар ухаантай нь мэдэгдэнэ. Архиа борлуулахын тулд “Шим” гээд сүлжээ дэлгүүрүүд бий болгож

чадав. Гэвч тэр үйлчилгээний салбар өөрт нь зохихгүй гэдгийг мэдэрч чадсан учраас дэлгүүрээ зарлаа. Харин 1996 онд хүмүүс САА, газар тариалангийн салбар руу хошуурч эхлэхэд мань эр “Энэ л миний хийх бизнес байна” гэж дуу алдсан гэдэг. Ер нь тэр ихээхэн шүтлэгтэй хүн. Өвөө аав нь лам байсан болоод ч тэр үү өдгөө гэрийнхээ нэг өрөөг бурхан тахилдаа зориулсан байдаг.

Нэгэнт шүтлэгтэй учраас үр тарианы аж ахуй эрхлэхээр шийдэн 1996 онд Сэлэнгийн Хүдэрийн САА-д очиж ягаан тасалбарыг нь худалдаж авч эхлэв. Тэднийг Хүдэрийн САА-нхан “Жийнс өмсч, жийл унасан хүмүүс л болсон хойно ягаан тасалбарыг цааш нь дамлах гэж байгаа биз” гэж ярилцаж байжээ. Гэвч түр уналтанд ороод байсан САА-г өөд нь татаж гурван мянган га-д тэжээлийн ургамал, улаан буудай тариалснаар 2006 онд улсын тэргүүний тариаланч болж чаджээ. Будаагаа “Алтан тариа”, “Улаанбаатар гурил” компаниудад зарж борлуулна. Түүний хөгшчүүлээсээ өвлөж авсан малд хайртай зан нь үхрийн аж ахуйг сонгодог утгаар нь хөгжүүлэхэд хүргэсэн юм.

Тиймээс махны чиглэлийн үхэр үржүүлэн зах зээлд нийлүүлэх зорилгоор алдарт “Лимүзин” үүлдрийн бухны хөлдөөсөн үрийг авч ирсэн нь үр төлөө өгсөөр 600 гаруй үхэртэй болоод байна. Магадгүй та бид тун удахгүй “Лимүзин” үүлдрийн үхрийн зөөлөн махаар зоогоо бэлдэх болох нь ээ. Түүнээс гадна “Шим групп” Хөтөлд шохойны үйлдвэртэй бөгөөд бүтээгдэхүүнээ Эрдэнэтийн Уулын

баяжуулах үйлдвэрт нийлүүлдэг.

Л.Цандэлэгийн тухай бичихдээ адууг орхивол алдас болно. Өдгөө түүний амьдралыг хүлэг морьгүйгээр төсөөлөх ямар ч боломжгүй юм. Нутаг нугын амьтан, ах, дүү нь ганц хоёр даага сарваа өгсөөр мань эрийг адуутай болгохын эхлэлийг тавьжээ. Тэр 300 гаруй мянган доллар зарцуулж 300-аад адуутай болжээ. Алдарт Тэс, Галшир бүр Англи, Араб хүлгүүд ч түүнд бий. Л.Цандэлэг өнөөдөр тогтмол айраг, түрүү авдаг алдартай уяач болсон төдийгүй өөрийн гэсэн шилмэл үүлдрийн сүрэг бий болгохоор үржил селекци дээр нь ажиллаж байна. Хоёр хүү, ганц хэнз охинтой энэ эр “ажил, ажил” гэсээр хүүхдүүдээ анхаарч чадаагүйдээ өөрийгөө зэмлэнэ. Бас чиг “Алтны жаргал оройгүй, гарз нь ёроолгүй” гээд уул уурхайн бизнес эрхэлж лус, савдаг хилэгнүүлэхээс айна.

Мөнгө гэдгийг эрх чөлөө гэж ярьдаг энэ эр цагийнхаа ихэнхийг морь мал дээрээ өнгөрүүлж, захын малчныд ороод нойрсчихно. Баячуулын хороололд оршдог тансаг хауст нь тасарчихсан уяач эрс хурхирч байхад мань эр инээж л сууна. Гэхдээ тэр хэт сайхан зантай, зөөлөн нялцгай хүн биш. Эвгүйхэн хүмүүс оролдох гэвэл адилхан загначихаасаа сийхгүй энэ эр урин дулааны цагт мотоцикл хөлөглөж уул хадаар хэсч явах хоббитой.

Тэр өөрийгөө 600 гаруй хүний амь амьдралыг авч явах үүрэг хүлээсэн учраас алдах эрхгүй гэж тодорхойлдог. Тэр мөнгөний боол болчихоор сувьдаг нэгэн биш учраас газар

эхээс хүртсэнээ бусадтай хувааж хэдэн үеэрээ аж төрөх хувьтай байх.

Түүнд өөр салбарт бизнес эрхлэх олон боломж байсан. Гэвч тэр зөвхөн хөдөө аж ахуйг л сонгожээ. Уг хүн нь нэг тийм хөдөөх цөлх эрийн дүртэй болохоор тэр ч байж болох юм.

Лхагвын ЧИНБАТ



“Ухаж болсон юм чинь ургуулж бас болно” гэсэн бодлогоор нөхөн сэргээлт явуулдаг цорын ганц алт олборлогч энэ эрийн мэдэлд “Гацуурт” зэрэг 15 компани үйл ажиллагаа явуулдаг.

“Хүн байгалийн хишгийг горьдож суух бус булааж авах хэрэгтэй” гэж нэгэн “ухаантан”-ы хэлсэнчлэн 20-р зуун бол байгальд дайн зарласан 100 жил байсан юм. Хүн төрөлхтөн ч өдгөө үүнийхээ горьг амсан сая л нэг ухаарсан гэлтэй байгаль дэлхийгээ хэрхэн хамгаалах талаар тархиа гашилгаж, хэмжээлшгүй их хөрөнгө зараад ч үр дүнд хүрэхгүй байна. Манай улс л гэхэд өнгөрөгч зуунд байгаль хамгаалах талаар овоо олзуурхууштай байсан авч өдгөө газар дэлхийгээ онгичин сүйдэлж, уул нуруудыг нурааж, гол мөрнийг ширгээн, элсэн цөл болгон хувиргаж байгаа нь дэндүү эмгэнэлтэй хэрэг болоод байна.

Гэвч ганц хоёроор л тоологдох компани “Алтыг нь аваад авдрыг нь хаялгүй”-гээр нөхөн сэргээлт хийж, унаган төрхийг нь сэргээх талаар ажил хийж байгаа нь үлгэр жишээ болохуйц хэрэг юм. Байгаль эхээс авдагаа аваад эргээд хөрөнгө мөнгө зарж нөхөн сэргээж буй цорын ганц гэж хэлж болохуйц эрхэм хүн бол “Гацуурт” ХХК-ийн ерөнхий захирал Л.Чинбат бөлгөө. Малчны хотонд төрж, өтөг бууцанд хөлбөрч өссөн энэ эр багадаа тарваганы мах, сүү цагаан идээгээр хооллож, байгаль дэлхийтэйгээ хүйн холбоотой өссөн нь онгорхой нүх, овоолгоостой шороо үлдээж зүрхлэхгүйд хүргэсэн биз ээ. Бослогэхээр ярвайсан мариалаг цагаан эрхэм албатуудаа өмнөө бөхөлзүүлэн, хөх тэнгэрээс бусдыг нь захирдаг дүр зураг олны сэтгэлд хоногшсон. Тэгвэл Л.Чинбат захирлын төрх байдал шал эсрэгээр нь буюу үл ялиг инээмсэглэсэн хонин бор нүд, хөрслөг царай, конторт бус ажлын фронтод цагаа

өнгөрөөх гээд зиндаа нэгт эрхмүүдээсээ нэлээд ялгаатай.

Уг нь энэ эр хүүхэд ахуй цагтаа хүн болохын аргагүй дэггүй нэгэн байсан гэж төрсөн нутгийнхан нь ярьдаг. Энгэрийнх нь товч ташраараа тасарчихсан өнгө нь гандсан хилэн форм, бас чиг хүзүүндээ улаан бүч намируулчихсан ягаан хацартай дэггүй тархийг эцэг нь Мягмардаш багшид “Алахгүй л бол яасан ч болно” гээд тушаасан аж.

Багш нь түүнийг алгадаж бусажиллуулж хүмүүжүүлэхээр шийдсэн нь оносон гэдэг. Багштайгаа мотоцикльтой явж ямаа самнан, хашаа хороо засч, айл болгоны хар бор ажлыг хийж явсан хүү өнөөдөр Монголын тэргүүлэгч бизнесмэнүүдийн нэг болж чаджээ. Байгалийг ижий шигээ хайрлаж чаддаг шинэ зууны шилдэг бизнесмэн Чинбат 1962 оны 12-р сарын 16-нд Говь-Алтай аймгийн Бигэр суманд малчин ард Лхагвын 15 хүүхдийн тавдахь нь болон мэндэлжээ. Ганц хоёрхон насны зөрүүтэй тэрсхэн төрсөн 15 хүүхдийг өсгөж хүмүүжүүлнэ гэдэг амар даваа биш.

Лхагва гуай шөнийн гурван цагт босч хэдэн арван километр хол газар явж ан хийнэ. Ер нь л энэ хэдэн хүүхэд зундаа айраг тараг, тарваганы махаар л хооллодог байлаа. Чинбатын хувьд долоон нас хүртлээ хөл нүцгэн голдуу таваргадаг байсан бөгөөд 10-р анги төгсөн төгстлөө шинэ хувцас өмсч үзээгүй гэж өдгөө дурсан ярьдаг. Түүний хар багын хүсэл мөрөөдөл адуучин болох явдал байлаа. Тиймдээ ч долоон настайгаасаа эхлээд өглөө 05 цагт босч гүүгээ хураадаг байсан гээд гэгээн дурсамж зөндөө бий. Мөн түүний бага нас

аргал түүх, мал хариулах, гүү барьж айраг бүлэх гээд борви бохисхийх завгүйгээр өнгөрсөн юм. Өдгөө дэлхийгээр нэг хэрэн “тэнэж” юм юм үзсэн Л.Чинбат захирал бага насаа “Миний хамгийн жаргалтай, ахиж хэзээ ч олдохгүй алтан үе минь” гэж дуу алдан дурсдаг.

1970 онд Бигэр сумын 8 жилийн дунд сургуульд элсэн орлоо. Олон хүүхэдтэй болоод ч тэр үү аав, ээж нь тэднийгээ дотуур байранд өгөлгүйгээр айлын хашаанд дөрвөн ханатай гэр барьж өгчээ. Аав, ээжийнхээ дэргэд ажил хөдөлмөрт нухлуулан даруулгатай байсан Л.Чинбат хүү сумын төвд ирээд төрөл арилжсан мэт дэггүй нэгэн болж хувирсан гэдэг. Охидыг зодож, хичээл үймүүлэх гээд Лхагвын дэрчгэр бор банди хэргийн эзэн хэнгэргийн дохиур болж хувирчээ. Бага ангидаа л багштайгаа хэрэлдэж, банди нараа бариад зодчихно. Ер нь хаана ямар хэрэг л дэгдэнэ тэнд Лхагвын хүү явж байдаг болж. Тэр ах, эгч нар шигээ “онц” сурах нь бүү хэл гэрээ санаж, гэдэс гарахыг бодсоор “дунд”, “муу” дүнгээс салдаггүй байв. Хангалттай чих нь халууцсан эцэг нь дөрөвдүгээр ангид ороход нь Мягмардаш гэдэг багшид “Алахгүй л бол яасан ч таны дур” гэж хэлээд даатгасан гэдэг. Энэ аугаа багшийнхаа ач тусыг тэрбээр өдий зэрэгтэй яваатайгаа холбож ярьдаг гээд бодохоор түүний амьдралыг орвонгоор нь эргүүлсэн гавъяатан гэдэг нь ойлгогдож байгаа юм. Ширүүн төрхтэй эрэгтэй багшаас эхэндээ айж байсан боловч тун удалгүй гууль нь цухуйлаа.

Дэггүй нь дэндсэн тархи хайч шидсэн нь ангийнх нь нэгэн

охины даланд зоогдож бөөн үймээн дэгдээв. Мягмардаш багш нь түүнийг хүнд нударгаараа хэдэнтээ буулгаад ч хүмүүжүүлж барсангүй. Ах, эгч нараа хичээлдээ явахаар нь гараад л тоглочихно. Тэр ч бүү хэл дэггүй, сахилгагүй гэж бичигдсэн хувийн хэргээ цонхоор орж урж хаясан томоохон хэргүүд шил даран мандлаа. Мягмардаш багш түүнийг хүчирхийллээр хүмүүжүүлж дөнгөхгүйгээ ойлгоод хөдөлмөрт нухлуулахаар шийдсэн нь нүдээ олсон хэрэг болсон юм. Хагас, бүтэн сайнд гэрт нь хариулалгүй мотоциклиор авч яван айлуудын ямаа самнуулж, хөрзөн бууц ховхлуулж, бүр ядахдаа өөрийнхөө ажлыг хийлгэх боллоо. Бас нэг сахилгагүй сайн эр ч түүндээр нэмэгдэв. Тэр хоёр хавь ойрын айлуудын хар бор ажлыг хийнэ.

Зарим үед ангиараа Л.Чинбатын гэрт очиж ямааг нь самнах явдал ч гардаг байлаа. Энэ маягаар хөдөлмөр зөвхөн Л.Чинбатыг ч бус ангиар нь хүмүүжүүлж 8-р ангидаа “Улсын тэргүүний бүлэг” болсон гэдэг. Мөн ажил хөдөлмөр хийгээд дэггүйтэх завгүй болсон Л.Чинбат сүүлдээ “Онц сурлагатан” болж хувирах нь тэр. Хэдий “Онц сурлагатан” болсон ч гэлээ 8-р ангиа төгсөөд адуучин болно гэж зөрүүдэллээ. Аав нь энэ хүслийг хориогүй ч “Чи 10-р ангиа төгсчих. Тэгээд л адуучин бол” гэж зөвлөснөөр аймгийн төвийн 10-н жилд шилжиж 9-р ангид оржээ. Аймгийн төвийг арван жилийн дотуур байранд орсон өдрөө л зодоон хийгээд орой нь атамануудад бялба нүдүүлэн юм юм амсч эхэллээ. Социализмын үед атаман моодонд орж байсан, тэгээд ч ах зах, аймаг сумын ялгааг

нударгаар ойлгуулдаг байсан цаг. Мөн 10-н жилийн дотуур байр яг л цэргийн казарм шиг оны ялгаатай байснаас болоод “ах” нарт гар хүрсэн хэргээр Бигэрийн атаманууд хандаа даруулж, шал зүлгэх ажилд орж байсан гэдэг.

Тэр удаан зодолдсонгүй. Хичээлдээ шамдсаар сурлагынх нь чанар улам бүр дээшилж байлаа. Чөлөө зав гарахаар дотуур байрандаа хувцас формоо өөрөө оёж, бусдынхаа үсийг засчихна. Энэ бол нөгөө л багшийнх нь сургасан ажлуудын нэг. Тэр 10-р анги төгсөхдөө сурах мэдэх тэмүүлэлтэй болж, адуучин биш геологич болох хүслээр жигүүрлэжээ. Геологичид зун нь ажиллаад өвөл нь амардаг юм шиг санагдаж байсан учраас аав, ээждээ туслах цаг олдох юм байна гэж бодоод л энэ мэргэжлийг сонгосон хэрэг. Энэ тухайгаа аав, ээждээ очиж хэлэхэд “Хээрээр гэр хийсэн нэг архичин хар юм болох гээ юу?” гээд халгаасангүй. 10-р анги төгссөн хавараа Зөвлөлтийн цэргийн академид суралцах болзлыг хангав. Энэ тухайгаа эцэг, эхдээ дуулгахаар гэр рүүгээ мотоцикль хөлөглөж яваад шар усны үерт урсан золтой л үхчихэлгүй салж буцсан гэдэг. Ингээд цэргийн сургуульдаа ч явалгүй геологич болохоор уралдаант шалгалтанд оржээ.

Бүх хүүхдүүдийн эцэг, эх хүүхдээ дагаж очсон байхад Л.Чинбат тэргүүтэй ганц хоёр малчины хүүхэд л өөрөө өөрийнхөө толгойг мэдэж шийдвэр гаргаж байв. Тэр шалгалтаа өгчихөөд хуваариа сонгох гээд зогсч байхад нь нэг найз нь ирж “Чи ямар хуваарь сонгох гэж байна?” гэж асуухад мань эр Германы фотозурагчны техникумд орох хүсэлтэйгээ

хэлтэл “Дэмий юм яриад бай. Чи геологич болно гэдэг биз дээ?” гээд дагуулж орон “Л.Чинбат геологийн ангид орно” гэж багш нарт хэлж сонгуулсан нь бас л хувь заяанд нь нөлөөлсөн үйл явдал болсон гэлтэй. 1980 оны намар зурагт ч үзээгүй шахам хөдөөний сайн эр дээд сургуульд орохоор “Зил-130” машины тэвшин дээр нүдүүлэн хот орлоо. Төрсөн ах нь ЗХУ-ын Свердловск хотод сургууль төгсч программистын мэргэжил эзэмшээд хотод ажиллаж байсан үе.

Улаанхуаранд байдаг ахынхаа гэрийг олох нь бүү хэл ганц алхаад л төөрөх хөдөөний бор хүү жолоочийн гэрт буужээ. Эхний өдөр яваад олсонгүй. Маргааш нь ёстой л “Улаанбаатарт байгаа миний аавд” гэдэг шиг ахынхаа гэрийг хар таамгаар хайхчаан аядан явтал үеийнх нь нэг хөвгүүн “Хүүе, чамайг хэн гэдэг вэ?” гэж асууснаар эрлээ олсон гэдэг. Л.Чинбат ахынхаа хойно сурч байхдаа дадлагын ажил дээр өмсдөг байсан өвөрмөц шошготой хүрмийг өмсчихсөн явсан учраас авга эгчийнх нь хүүхэд хараад гайхсандаа асуусан нь тэр байж. Ингэж тэр их хотын амьдралд хөл тавьж оюутан болсон түүхтэй. Тэр дээд сургуульд ороод аавынхаа нэгэн чухал захиасыг маш хурдан биелүүлсэн нь эхнэр авсан явдал байлаа. Аав нь түүнд “Чи их хөнгөн хүн. Тиймээс их л буурьтай дөлгөөхөн эхнэртэй болох хэрэгтэй” гэж захьдаг байсан учраас зэргэлдээ ангийнхаа охинтой үерхэж эхлээд хавар нь хуримаа хийв. Удаа ч үгүй 1983 онд охинтой болж хадмынхаа гэрт амьдрах болжээ. Хадмууд нь хоёрхон өрөө байранд олуулаа амьдардаг ч хажиглан цааргалалгүй цугтаа

аж төрж байсанд нь Л.Чинбат одоо хэр нь баярлаж явдагаа нуудаггүй. Л.Чинбат 1985 онд сургуулиа “онц” төгсч хаана ажиллах хуваариа хүлээв. Тэр үед Геологийн яамны сайд байсан Барсболд түүнийг “Хөдөө яв” гэсэн боловч Олон улсын геологийн экспедицэд монгол анги нээхээр болсон учраас тэнд хуваарилагджээ. ОУГЭ-ийн монгол ангийнхан Хэнтий, Сүхбаатар, Дорнод гээд зүүн аймгуудаар амжилттай хайгуул хийж эхэллээ. Сайн ажилласан Л.Чинбатад хоёр өрөө байр өгсөн нь шинэхэн гэр бүлд том хөрөнгө оруулалт болж нийгмийн асуудлыг нь шийдэж өгчээ.

1990-ээд он гарч хүн болгон зах зээлийн нийгэмд хөлөө олж, амьдрал ахуйгаа өөд нь татахаар наймаанд гарлаа. Л.Чинбатын хувьд наймаа панз хийх ямар ч сонирхол байсангүй. Харин 1991 онд Франц руу Сансараас тандан судлах сургалтанд хамруулах болоход геофизикийн гэгддэг А.Гуррагчаа гуай Л.Чинбатыг франц хэлний дамжаанд сургаснаар Парис руу явуулжээ. Монголоос гурвуулаа явсан бөгөөд визээ хүлээж Москвад сар шахам болсон гэдэг. Мань гурав эндээс халаасандаа 200, 200-н доллартай явсанаа Л.Чинбатын саваагүй зангаас болж алдсан гашуун түүх ч бас бий. Гудамжинд шарик тоглуулж байсан луйварчдыг танилгүйгээр мань эр азаа үзэхээр шийджээ. Тэр үед түүний сэтгэлд бага ч болов үлдээд байсан хөнгөн зан нь нөлөөлсөн үү, шарик орсон савыг гишгэчихэд нөгөө хоёрыгоо дургүйцсээр байхад л хамаг мөнгөө тавиад алдсан аж. Ингээд мань гурав дундаа тавьхан доллартай Парист очсон юм. Аргаа бараад

авч очсон жаахан борцоо лаазанд хийж, дүрдэг плиткаар буцалгаж гол зогоож байлаа. Парист жил орчим тэтгэлэгтэй сурч, хажуугаар нь хааяа нэг ажил хийн “жаргаж” байгаадаа тэр гурав ичиж байсан юм. Тэд Парис дахь Монголын ЭСЯ-нд очиж “Монголд картын бараатай өлсгөлөн шахуу байхад бид энд улсын мөнгөөр тансаглаж байхаасаа ичиж байна. Буцааж өгөөч” хэмээн хүсэлт тавихад нь өмнөөс нь гайхаж бас хүндэтгэж байсан гэдэг. Энэ бол одоо ховорхон чанарын нэг болсон биз. Элчингийнхний зөвлөснөөр гурван сар болоод л хугацаанаасаа өмнө эх орондоо буцаж ирлээ. Ганцхан жилийн дотор Монголын амьдрал орвонгоороо эргэсэн байлаа. Экспедиц нь зогсоод ажил ч үгүй болсон учраас тэр наймаанд орохоор шийджээ. Францаас хоосонгүй ирсэн болохоор Англид байсан найзаасаа урилга аваад эхнэртэйгээ нислээ. Тэр экспедицэд цуг ажиллаж байгаад герман гарсан залуус дээр үлдэж, эхнэрээ Англи руу явуулаад буцаж ирэх хооронд нь сонин зарж, мебелийн үйлдвэрт ажиллаж овоо хэдэн марктай боллоо. Хамгийн гол нь тэр Германд хэдэн хоног ажиллахдаа мөнгө бус үйлдвэрийн захирал нь хүртэл хөлсөө урсган ажиллаж байгааг харж, хожим нь үүнийг хэрэгжүүлсэндээ олзуурхдаг юм.

Эргэж Москва, Ленинградын хооронд багахан наймаа хийснээсээ хойш сүүлдээ Бээжин, Улаанбаатар, Москва гэсэн маршрутаар ганзагын наймааг хоёр жил орчим хийлээ. Ахыгаа наймаанд оруулсан боловч нэг шатаад орхижээ. Хаа очиж ах нь Монголын цөөхөн программистуудын нэг байсан

учраас ч тэр үү овоо хэдэн төгрөгтэй байсан нь Л.Чинбатын наймааны эх үндэс болсон аж.

Ганзагын наймаанаас томхон бизнес рүү орох шалтаг нь ахуйгаас үүджээ. 1996 оны эхээр цуг ажиллаж байсан нэг нөхөр нь “Байр хувьчлагдах юм шиг байна. Наймаа хийж байгаа хүмүүсийн байрыг хураах гэнэ” гэж хэлээд өөрийнх нь нэр орж байгааг сануулав. Тэр найз нь ОУГЭ хувьцаат компаниас 200 ширхэг хувьцаа авсан учраас байрнаасаа хөөгдөх аюулгүй болсон гэдгээ хэлэв. Ингэж тэр байрнаасаа хөөгдөхгүйн тулд хувьцаа худалдаж аван хөрөнгийн зах зээл рүү орсон юм. Удаа ч үгүй хамт ажиллаж байсан хүмүүс нь түүнд “Чи мөнгөтэй учраас хувьцаа ав. Бид чамд л өгмөөр байна” гэснээр наймаанаас олсон 80 сая төгрөгөөрөө хувьцаа авч эхлэв. Тэр хоёр өдрийн дотор л компанийн 10 хувийг цуглуулчихав. Л.Чинбат ганцаараа ч цуглуулсангүй. Найзыгаа дуудсанаар тэр өөрөө дахин 10 хувийг авч, найз нь 15 хувьтай болж дөнгөв.

Тэр хоёр авсан хувьцаагаа хөрөнгийн биржээр баталгаажуулахдаа брокеруудад таван хувиалуйвардуулж байсан гээд бэрхшээл их бий. Нэгэнт хувьцаа эзэмшигч болсон учраас эргээд геологичоороо ажиллах болов. Ингэж ОУГЭ “Гурван гол” ХК болсон түүхтэй. Тус компани Үзэсгэлэн чимэглэлийн байрыг худалдаж аваад “Нүхт”-ийн дуудлага худалдаанд оролцох болоход нь томоохон хувьцаа эзэмшигч Л.Чинбат санал зөрөлдөв. Тэр “Хотоос зайдуу үнэтэй объект авсанаас уурхайдаа хөрөнгө оруулъя. Аль эсвэл хотын төвд үл хөдлөх

хөрөнгөтэй болсон нь дээр” гэсэн байр суурьтай байжээ.

Нөгөөдүүл нь зүтгэсээр байгаад “Нүхт”-ийг авлаа. Тэр үеэс л Л.Чинбат толгой дааж бизнес хийхээр шийдэв. Л.Чинбат өөрийнхөө удирдаж байсан “Гацуурт” хэмээх охин компанийг эзэмшиж байсан 20 хувьдаа тооцон авч гарах хүсэлт гаргажээ. Нөхөд нь дургүйцэж байсан боловч тэр олборлолтыг оросуудаар гүйцэтгүүлж байсныг нь эрс эсэргүүцэж байсныхаа хувиар санасандаа хүрсэн гэдэг. Тэр үед алтны үнэ дэлхийн зах зээл дээр шалдаа буутал унаж унци нь 260-хан доллар байсан боловч Л.Чинбат “Эх орныхоо баялгийг монгол хүн л ашиглах ёстой” гэсэн үзлээр “Гацуурт”-ын алтны уурхайн тодорхой хэсгийг тасдан авч бие даан ажиллаж эхлэв.

Олборлолт явуулахын тулд орд газрууд хэрэгтэй гэдгийг сайн мэдэж байсан учраас лиценз худалдаж авах ажил өрнүүллээ. Үнэндээ Л.Чинбат шинэхэн орд биш дандаа л ашиглаж байгаад орхисон уурхайнуудыг Ерөө, Шарын гол, Өвөрхангайд авч байв. “Гурван гол” компани зээлийн баталгаа гаргаж өгсөнөөр банкнаас 200 сая төгрөгийн зээл авч Оросоос 10 бульдозер худалдаж авснаар ажлаа эхлүүлжээ. Үүнийхээ хажуугаар ноолуур, электрон барааны бизнес ч эрхэлж үзэв. Тэр техник, технологийн шинэчлэл хийхгүй бол үргүй зардлыг бууруулж чадахгүйг ойлгоод Шинэ Зеландын туршлагаас сонирхов. Дени Уокергэдэг шинэ Зеланд залуугийн техникийг үзэж шохоорхтол цаадах нь “Би Монголоос явлаа. Чи миний техникийг авбал ав” гэхэд нь мань эр” Чи надтай

хамт Шинэ Зеланд явж тусла” гэж гуйснаар “Анод” банкнаас нэг сая доллар зээлдэн Шинэ Зеландыг зорьжээ. Тэндээс тоног төхөөрөмж, технологи оруулж ирсэнээр эргэлт гарсан гэж хэлж болно. Уг техник, технологи байгаль орчинд хоргүй. Тэгээд ч үргүй зардлыг багасгаж байсны тод гэрч нь 150 хүн ажиллаж байсан бол 50 ажилчин л уг ажлыг өлхөн аваад явчих боломжтой болсон явдал юм. Тэр “Бизнес бол зөвхөн алт ухах явдал биш” гэдгийг сайн ухаарч байсан учраас үл хөдлөх хөрөнгө худалдаж авахаар шийджээ. Эхний ээлжинд Хүүхдийн 100-р дэлгүүрийг 350 саяар, мөн “Хүнс трейд” ХК-ийг дуудлага худалдаагаар өөрийг болголоо. Тэр мөн Шинэ Зеландад явж байхдаа усалгаатай газар тариалангийн давуу талыг нүдээр үзэж ойлгоод 2002 онд Баяндулааны САА-г худалдаж аван газар тариалан эрхэлж эхэлсэн юм. Л.Чинбатын тухай бичихэд хэдэн тонн алт олборлосныг нь дуу алдан шагшрах бус харин байгаль орчноо хэрхэн хамгаалж, нөхөн сэргээлт хийж буй бахархам үйлийг нь дурдах нь дээр байх гэж бодно. “Гацуурт” компани шороон ордын олборлолтонд техник, технологийн хувьсгал хийж чадсан нь гайхамшигтай. Бусад уурхайнууд шороогоо зөөвөрлөж газар сэглэдэг учраас нөхөн сэргээлт хийх ямар ч боломжгүй хоцрогдсон арга барилаар ажиллаж байгаа.

Харин уг компанийнхан техникээ чирээд нүүдэллэж олборлодог учраас тэр дор нь байгалиа сэргээгээд явдаг. Тэгээд ч газрын хөрс харьцангуй бага эвдэрдгээрээ давуу талтай. Ар талдаа ухсан нүхээ буцааж булдаг технологи бөгөөд

“Гацуурт”-ынхан мод тарьж, онгон төрхийг нь сэргээж хойч үедээ үлдээхээр ажиллаж байна. Энэ нь балчир наснаасаа байгальтайгаа ойрхон өсч, хишгийг нь хүртсэнтэй холбоотой байх. Тэгээд ч түүнд мөнгөнөөс илүүтэйгээр эх орон, ээж, аав нь үнэ цэнэтэй гэдгийг тэр сайн мэддэг хүн. “Гацуурт” компани мод үржүүлгийн газар байгуулж, таван жилийн өмнө тарьсан мод нь нэг метр 20 см ургаад байгаад тэр яг л хүүхэд шиг хөөрөн баясч хардагийг ажилчид нь бахархангуй ярих юм билээ.

Жилдээ гурван тэрбумын татвар төлдөг “Гацуурт” компанийнхан “Онгорхой нүх үлдээх бус онгон байгалиа сэргээж олборлох нь бидний үүрэг” гэж үздэг нь бусад компаниудад туршлага болохоор ариун үйлс юм. Мөн тэд ухаж болсон юм чинь ургуулж яагаад болдоггүй юм гэсэн бодолтойгоор Азидаа анхны нэг цэгээс усалгаатай газар тариаланг хөгжүүлж байна. Асар удам нутаг дэвсгэр дээр амьдарч байгаа монголчууд хүнсээ гаднаас авах ёсгүй гэж үздэг учраас гурил, ургамлын тос үйлдвэрлэж, Сэлэнгийн хойд талын сумдаар унаган “мэргэжил”-ээ санагалзан махны чиглэлийн үхэр өсгөж 4000 толгойд хүргээд байна. Мөн барилгын салбарт хөрөнгө оруулж Хятадаас бус Хойд Солонгосоос ажилчин “импортлож” Тэрэлжид Монголын 100 хувийн хөрөнө оруулалттай анхны таван одтой зочид буудлыг босгож байгаа гээд хийж бүтээж байгааг нь бичвэл бэх цаас хүрэхгүй биз ээ. Би бизнесээ ашиг харж хийдэггүй гэдгээ ам бардам хэлэх энэ эр 15 салбар компанийн 800 гаруй ажилчны ар гэр, амьдрал ахуйг

хариуцсан “эцэг” болжээ.

Уг салбар компаниудыг нь ах, дүүс нь бус хэн чаддаг нь л ажиллуулах ёстой гэсэн бодлого барьдаг. Тиймдээ ч ганцхан ах нь компанид нь ажиллаж байна. Тэр бүх ах, дүү нараа хотод татан авчирч тусладгаа туслачихсан. Харин ах, дүүсийнхээ хүүхдүүдээс “онц” сурсаныг нь гадаадад зардлыг нь дааж сургана гэсэн болзол гаргасныхаа дагуу нэг эгчийнхээ хүүхдийг Туркт сургаж байна. Техник, технологийн давуу талаар хүмүүсийн орхиж хаасан уурхайнуудад олборлолт явуулан нөхөн сэргээлт хийж, нүглийг нь өмнөөс нь нимгэлж буй энэ эр худал хэлэхийг үзэн ядаж “Хөдөлмөр хий” гэсэн үгийг л хоёр хүүдээ болон ажиллагсаддаа хэлдэг. Гучин хэдэн жилийн тэртээ Говь-Алтайн Бигэрийн найман жилийн сургуулийг донсолгон дэггүйтэж явсан энэ эр ажил хөдөлмөрөөс кайф авдаг эгэл даруухан нэгэн болсон юм. Гэхдээ л хаа нэг унаган багынх нь араншин сэргэчих гээд байх шиг санагддаг. Ажил, цаг зав хэмнэх үүднээс 450 мянган доллараар худалдаж авсан нисдэг тэргээ өөрөө жолоодож яваад унагаснаар хөнгөн, сониуч зангаа нэгмөсөн гээжээ. Дэггүй нь дэндсэн тархи багшийнхаа мотоцикльд сундалдаж ажил хийж хүмүүжсэн нь “Гацуурт”-ын Л.Чинбатыг төрүүлсэн гэлтэй. Түүний бүхий л амжилтын нууц ганцхан хөдөлмөрт л оршдог нь маргашгүй үнэн. Тэгээд ч байгаль дэлхий, газар шороогоо ижий шигээ хайрлан сэргээж байгаа нь амных нь хишигтэй холбоотой байх.

Базын ЧУЛУУНБААТАР



Япон боловсрол, аж төрөх ухаан, ажил хэрэгч чанараар хүмүүжсэн энэ эр “Моннис интернэшнл” компанийг үүсгэн байгуулжээ. Түүний мэдэлд зургаан компани үйл ажиллагаа явуулдаг.

Японы нэрт бизнесмэн Хонда Соичиро Токиод очиж боловсрол эзэмшин бизнес хийхээр 360 мод газрыг явган нүцгэн туулж хээр гадаа хонож байсан түүхтэй. Тэгвэл түүний эх оронд 70 жилийн дараа боловсрол эзэмших гэсэн жирийн монгол хөвгүүн замын зардлаа хэмнэх үүднээс Нагоя хотын цэцэрлэгт хүрээлэнд вандан сандал дээр нойрсож шинэ өглөөг угтсан юм. Тэр залуу бол хэний ч дэмжлэггүйгээр хоёр улсын оюутан солилцооны журмаар Японд суралцаж, өдгөө олны анхаарлыг татан, нийслэл хотод өндөр барилгууд сүндэрлүүлж байгаа “Моннис интернэшнл” ХХК-ийн ерөнхий захирал Базын Чулуунбаатар билээ. Өдгөө харьд сурахаар одогсод сургуулиа төгсөөд эргэж ирэх нь бүү хэл тэр чигтээ л усанд хаясан чулуу шиг алга болох нь хэвийн үзэгдэл болсон. Тэгвэл хөдөөгийн жирийн ажилчны хүү өөрийнхөө авъяас билэг, улс орныхоо захиалгаар Наран улсын хөрөнгөөр сурчихаад тэр чигтээ хулжилгүйгээр эх нутагтаа ирэн хөгжил цэцэглэлт, бүтээн босголтонд гар бие оролцон зүтгэж явна. Хамгийн гол нь тэрбээр япончуудын нягт нямбай, ажил хэрэгч занг эх орондоо “импортлож”, хуучин сарампай, салж унах шахсан машин унадаг байсан монголчууддаа цоо шинийг хэрэглүүлэх гээд энэ залууд бодож төлөвлөсөн ажил их бий. Аль 1990 оноос л наймаа бизнес эрхэлсэн боловч төдийлөн амжилт гаргаагүй ах нараа үр хүүхэдтэй нь авч яваа сайн дүү.

Энэ сайн дүү 1973 онд Сүхбаатар аймгийн Түмэнцогт суманд “Бурхан гагнуурчин” хэмээн хүндлэгдсэн Базын

зургаадахь хүү болон мэндэлжээ. Аав нь уран дархан, му-
жаан, гагнуурчин гээд хийхгүй юм гэж үгүй. Төмрийг уярааж,
бас оёсон юм шиг нааж чаддаг ёстой л бурхан ухаантай хүн
байжээ. Б.Чулуунбаатарын ээж найман настай байхад нь өөд
болсноор аавд нь гэрт орж эм, гадаа гарч эр болох хүндхэн
үүрэг ноогдов. Эцэг нь хоол сайхан хийж, онгорхой цоорхойг
нь нөхөж хэдэн өнчин хүүхдээ хүний гар харуулалгүй өсгөж
чадсан юм. Чука ч зуныхаа амралтаар хөдөө мал малладаг
өвөө, эмээдээ очиж тусладаг байлаа. Ах нар нь бүгдээрээ
онц сурсанаар Москва, Эрхүү гээд дандаа л гадаадад
сурдаг байсан нь түүнд үлгэр жишээ үзүүлж 10-р ангиа
мөн л онц төгссөн гэдэг. Дунд сургуульд байхдаа тэр онц
сурахын зэрэгцээгээр ширээний теннис, сагсан бөмбөг тог-
лож бас чиг нийгмийн идэвхтэй нэгэн байжээ. Ер нь одоо
ч гэсэн Түмэнцогтын 10-н жилийн сургуулийн ханан дээрх
онцчуудын жагсаалтанд түүний болон ах нарынх нь нэрс
дурайж байгаа.

Тэр ер нь хар багаасаа л барилгын инженер мэргэ-
жилтэй болохыг хүсч байв. Уралдаант шалгалтанд орж авсан
оноогоор нь байр эзлүүлэхэд ХААИС-ийн зохион бүтээх
инженерийн анги цөөн хэдэн хуваарьтай цуг байсан учраас
уг ангийг сонгожээ. Хотод ирчихээд төөрч байсан хүү хаа
очиж сурлагаараа манлайлж эхлэв. Хоёрдугаар дамжаанд
суралцаж байхад нь ховорхон гэмээр аз тохиох нь тэр.
Энэ нь Японы их, дээд сургуулиудад суралцах уралдаант
шалгалтанд орох эрхийн бичиг байлаа. Б.Чулуунбаатар ч

математик, физикийнхээ хичээлд өндөр оноо авсан учраас Японд суралцах эрхийн бичиг өвөртөллөө. Тэр үеэр ах нар нь ид наймаа хийж байлаа. Олохоосоо шатах нь олонтаа.

Ийнхүү 1992 оны 9-р сард Токиог зорилоо. Зөвхөн дэлгэцнээс л харж байсан гял цал ертөнц... Тэр Токиод зургаан сарын хэлний бэлтгэлд суулаа. Б.Чулуунбаатар гял цал ертөнцийг сонирхох бус ердөө л хичээлдээ анхаарснаар асар богинохон хугацаанд 300 гаруй ханз сурч, сонин уншиж, лекц ойлгохтойгоо болов. Тэр нутгийн оюутнуудтай ичиж зоволгүй харьцсаар бэлтгэлээ төгсөхдөө японоор сайн ярьдаг болжээ.

Ингээд дахин шалгалтанд орсноор Тоёотагийн Техникийн коллежид компьютерийн программист мэргэжлээр элсэн орлоо. Б.Чулуунбаатар амжилттай суралцахаас гадна хүн хэрхэн биеэ авч явах, амьдралаа зөв зохистой зохицуулах гээд амьдралын их сургуульд давхар суралцан хөгжингүй орны жишигт нийцсэн шилдэг боловсон хүчин болохоор шамдаж байв. Хэдий тэтгэлэг авдаг байсан ч гэлээ тэр нь идэх, уухдаа л таардаг учраас зав л гарвал ажил төрөл хийнэ. Тэр усан боомт дээр ачаа буулгаж, айл нүүлгэн, сурч буй мэргэжлээрээ компьютерийн компаниудад ажиллана.

Хэдий мөнгө олж байсан ч гэлээ нутгаа их санаж, жилдээ дор хаяад хоёр удаа ирэхийг бодно. Б.Чулуунбаатар харьд ингэж зовж зүдэрч олсон мөнгөө зүгээр ч нэг гарынхаа салаагаар урсгаагүй. Амьжиргааны өртөг дэндүү өндөр хөгжингүй оронд сохор зоос болгоныг хэмжиж байж аж төрөхийн

мөн чанарыг сайтар ойлгож чадсан гэж хэлж болно. Нэг жишээ дурдахад тэр Нагоя орчихоод Токио руу буцах гэтэл хэд хэд дамждаг галт тэрэгнээс хоцорчихжээ. Тэрбээр 100 долларын тасалбартай хурдан галт тэргэнд суусангүй. Мөн 200 долларын өртөгтэй хамгийн хямд буудалд ч хоносонгүй. Харин цэцэрлэгт хүрээлэнгийн вандан сандал дээр нойрсчихоод 30 долларынхаа вагонд сууж байсан гэдэг. Энэ нь зарим хүнд харамч, нөгөөд нь өрөвдөлтэй, магадгүй хэн нэгэнд нь бас л өөр ойлголт төрүүлэх байх. Үүнийг чин үнэнээр нь харахад оюутан залуугийн хувьд цорын ганц зөв сонголт нь байсан гэж үзэж болно. Тэснэ, тэснэ гэхэд яаж тэсэхэв гэгчээр наймаанд орлоо. Ажил хийж олсон хэд дээрээ найз нөхдөөсөө бага сага мөнгө зээлж хуучивтар “Лэнд круизер”, “Ниссан патрол” жийп нижгээдийг авч ах нар руугаа явуулав.

Тухайн үед Монголд төлбөрийн чадвартай хүн ховорхон байсан болоод ч тэр үү машин нь зарагдахгүй байгаа тухай урамгүй мэдээг утсаар ярих бүрийдээ сонсоно. Хүсэн хүлээсэн мөч нь ирж машин нь зарагдсанаар тус бүрээс нь гурав, гурван мянган доллар олсон боловч наймаагаа цэглэж зөвхөн хичээл номондоо анхаарахаар шийджээ. Сургуулиа амжилттай төгссөн нь шууд л компьютерийн компанид сардаа таван мянган долларын цалинтай ажилд орсоноос нь харагддаг. Тэр уг компанид ажилласнаараа мөнгө цалиндаа гол нь бус япончуудын дэлхийд гайхагдсан ажил хэрэгч зан, багаар ажиллах чадвар, компани, аж ахуйг удирдах ухаан гээд

хэдэн тэрбумаар ч үнэлэгдэхийн аргагүй хөрөнгө оруулалтыг өөртөө хийж чадсан юм.

Удаж төдөлгүй “Говь”-ийн төлөөлөгчөөр ажиллахыг санал болгосныг зөвшөөрснөөр бизнесийн “их сургуульд” суралцах боллоо. Бас чиг болоогүй цалин нь 1000 доллараар нэмэгдсэн гээд бичвэл их юм бий. Тэр үеэр Монголд байсан ах нарынх нь барилгын бизнес бүтэлгүйтэж, банкны зээлээ төлж чадахгүй тэвдэж буй нь түүнийг нутаг буцахад хүргэсэн аж. Ингээд 1998 онд нутаг буцахаар шийдлээ. Ах нар нь ч “Чи энд ирж юугаа хийдэг юм. Тэндээ сайхан ажиллаж амьдар” гэж зөвлөж байсан авч тэр зөрүүдлэн зүтгэсэн нь зөв байсныг өнөөгийн ажил хэрэг нь харуулж байна. Тэр наашаа ирэхээсээ өмнөхөн нэгэн хүлээн авалт дээр “Ниссан моторс” компанийн удирдлагатай танилцжээ. “Ниссан”-ы удирдлага түүнд “Монголд манай борлуулагч байхгүй” гээд туслахыг гуйсан аж. Үүнийг ах нартаа хэлтэл “Монголд машин борлохгүй” гээд халгаасангүй. Гэвч тэр өөрөө зориглохоор бие даан шийдвэр гаргалаа. Өөрт байсан 50-иад мянган доллар дээрээ нэмж зээл авснаар 300 гаруй мянган доллар болгож 15 ширхэг шинэ “Ниссан патрол”-ыг Монголд оруулж ирсэн нь долоохон хоногийн дотор самар шиг л зарагдах нь тэр. Үүний нууц нь хэзээ мөдгүй наадам болох гэж байсантай холбоотой гэдэг. Тэгээд ч монголчууд дандаа хуучин машин бус шинийг унадаг болж эхэлж байсан үе. Үүнийг мэдсэн япончууд ч түүнийг ятгаж гарлаа. “Чи энэ хэвээрээ дистрибьютер болоход ойрхон байна. Тэгвэл ашиг

орлого чинь ч өснө. Тэгээд ч Монгол одоо л хөгжиж эхлэх гэж байна” гээд л... Амташсан хэрээ арвангурав дахина гэгчээр банкнаас зээл аван машин оруулж ирсэн боловч өмнөх шигээ хурдан зарагдсангүй. Банкны хүү яваад байдаг. Гэхдээ л тэр зарж чадсан юм. Нэгэнт машин зарагдаж байсан учраас банк, санхүүгийн байгууллагуудтай харилцахын тулд аж ахуйн нэгж байгуулах шаардлага зүй ёсоор гарав. Ингэж “Моннис трэйд” компани байгуулагдлаа.

1999 онд “Ниссан моторс” компанийнхан дистрибьютер компани шалгаруулахаар Монголд ирэв. Мэдээж хэрэг уг шалгаруулалтанд “Моннис трэйд” оролцож, “Таван богд” болоод бусад компаниудтай өрсөлдөн дистрибьютерийн эрх авчээ. Нэгэнт албан ёсны борлуулагчийн эрх авсан болохоор засварын газар байгуулах, баталгаат засварын хугацааг урамшуулал болгох гээд зайлшгүй хэрэгцээ дагалдлаа. Тийм ч учраас төр, засгийн авто баазын ойролцоо жижигхэн засварын газраа хоёр ажилтантайгаар нээв. Машин зарах нь ашиг орлого ихтэй мэт боловч эргэлт нь удаан байсан учраас хажуугаар нь Оросоос бараа импортлон борлуулах зэргээр бизнесийнхээ цар хүрээ, нэр төрлийг өргөжүүлж байв. Мөн уул уурхайн салбарт үзээд алдахаар шийдэж “Анод” банкнаас 1.2 тэрбумыг зээлдэн Хайлаастын алтны уурхайг хувьчилж авчээ.

Уг уурхай төрийн мэдэлд байсан учраас удирдлагууд нь хүнийрхүү зан гаргаснаар хоёр тэрбумын өртэй болсон байв. Хувьд очсон өмч өр өгөөжөө өгдөг хойно өр зээлийг

нь төлж, ашигтай ажиллуулж эхэллээ. Нэгэнт уул уурхайн салбарт хүч үзэх болсноор машин, механизмын худалдаа ашиг орлого олж болохыг ойлгожээ. Уг бизнесийг эрхлэхийн тулд Японы “Хитачи”, Шведийн “Вольво”, Германы “Liebherr” зэрэг компанийн машин механизмыг сонирхон уулзалт хэлэлцээрүүдийг хийв.

Эдэн дундаас бүхий л төрлийн уул уурхайн техник үйлдвэрлэдэг, сонголт сайтай, бас танц хүний өмч учраас хариуцлага өндөртэйг нь бодолцон Германы “Liebherr” компанийг сонгон түншлэлийн гэрээ байгуулжээ. Мэдээж хэрэг зөвхөн өөрсдийнхөө техник, тоног төхөөрөмжийг шинэчлээд зогссонгүй уул уурхайн бусад компаниудад дээрхи машин механизмаа борлуулах боллоо. Б.Чулуунбаатар эндээс нэг л зүйлийг олж харж чадсан юм. “Бид зөвхөн уул уурхай эрхлээд байх уу, аль эсвэл бусад бүх компанитай бизнес хийх үү?” гэсэн салаа бодолд очжээ. Тиймээс 2003 онд Хайлаастын алтны уурхайгаа “Алтан Дорнод-Монгол” компанид заран зөвхөн техник, тоног төхөөрөмжийн бизнесээр уул уурхайд хүч үзэхээр шийдсэн юм. Энэ шийдвэрийг гаргахад нь нэгд уул уурхайн талаарх ойлголт нимгэн, мэргэжилтэй боловсон хүчин байхгүй зэрэг нь нөлөөлсөн аж.

Үүнийг ч тэрчлэх мэт “Алтан Дорнод-Монгол” компани тэдний хоёр жилд олборлосон алтыг ганцхан жилд л гаргаж авсан гэдэг. Түүний гайхамшигтай чанарын нэг нь хийж чадах ажил, бас чадахгүй ажлаа ялгаж салгаж зоригтойгоор сонгож чаддагт байгаа юм. Мөн тэрбээр уул уурхайн тоног

төхөөрөмжийн худалдаагаа “супермаркет” болгох нь цогц үйлчилгээ, бас чиг ашиг орлого нэмэгдүүлэх, харилцагчаа алдахгүй байх арга гэдгийг мэдэрчээ. Ийм ч учраас сэлбэг, тос, дугуй, засвар үйлчилгээ гээд бүхнийг цогцоор нь бий болголоо. “Моннис” компанийн эх үндэс болсон “Ниссан” машины борлуулалт ч сайжирсан учраас япончууд цогц засвар үйлчилгээ үзүүлдэг газар, машинуудаа байрлуулах салон бүхий барилга босгооч гэсэн санал гаргажээ.

Үнэхээр ч цаг нь болсон гэдгийг ойлгож байсан учраас 2005 онд орчин үеийн жишигт нийцсэн “Ниссан” төвийн барилгыг технологийн өндөр түвшинд босгож чадсан аж. Бизнес эрхэлж байгаагийн хувиар компани өндөр ашигтай ажиллах ёстой, өндөр боловсрол мэдлэгтэй боловсон хүчнээр хангагдаж, энэ бүх нөхцлийг бүрдүүлэхэд тав тухтай орон байраар хангагдсан байх ёстой гэсэн үндэслэлээр орчин үеийн жишигт нийцсэн офисийн барилга барихаар шийджээ.

Ингээд хотын төвд 15 давхар офисийн барилга босгуулахаар барилгын компаниудад хандав. Солонгосын “М энд Жи” компани өндөр өртөгтэй боловч асар богино хугацаанд босгох төмөр каркасан технологийг санал болгосныг шалгаруулан авч хамтран ажиллаж байна. Тэр ашигтай бас найдвартай төсөл боловсруулж чадвал мөнгө олдоно гэж үздэг. Тийм ч учраас уг барилгын санхүүжилтээ Анод, Худалдаа хөгжил, Голомт банкнаас зээл аван шийджээ.

“Моннис интернэшнл” олон охин компанитай. Хамгийн

сүүлд л гэхэд 2006 онд хортон мэрэгч, шавьж устгах чиглэлийн “Агросервис” нислэгийн компанийг хувьчилж авчээ. “Моннис”-ийнхан “Агросервис”-ийн үйл ажиллагааны үндсэн чиглэлийг өөрчлөлгүйгээр парк шинэчлэлт хийж алсдаа агаарын тээврийн компани болгож өргөжүүлэхээр ажиллаж байна. Мөн 2007 ондоо багтаж дэлхий жишигт нийцсэн “Liebherr”-ын засварын төвийг барьж ашиглалтанд оруулна.

Саяхан хөдөөнөөс ирчихээд Арслантай гүүрний хавьд төөрж байсан энэ эрийн үүсгэн байгуулсан компани 250 хүний аж амьдралыг дааж, жилдээ гурван тэрбум төгрөгний татвар төлдөг. Үйл ажиллагааны гол чиглэл болох “Ниссан” машиныг л гэхэд 2006 онд 250-иадыг борлуулж чадсан нь 2.5 сая хүнтэй Монголд багадаагүй үзүүлэлт юм. Түүний удирдлаганд зургаан компани үйл ажиллагаа явуулдаг бөгөөд заримыг нь ах нар нь удирддаг. Мөн ах, эгч нарынхаа хүүхдүүдийг Америк зэрэг хөгжингүй оронд боловсрол эзэмшүүлж ирээдүйн боловсон хүчнээ бэлдэж байна.

Тэр ганцхан ах, дүүсийнхээ хүүхдүүдийг ч бус ажилтнуудаа гадаад, дотоодын дээд сургуулиудад сургаж, төлбөрийг нь даадаг юм. Бизнесмэн хүн итгэл даадаг, хариуцлагатай байх ёстой гэж ярих энэ эр хамтын удирдлагын зарчмыг баримталдаг нь яах аргагүй япон “школ”-той гэдгийг нь мэдрүүлдэг. Түүний ололт, амжилтын нууцыг холоос эрэх хэрэггүй байх. Яагаад гэвэл бурхан ухаантай дархан эцэг нь түүнд зөв амьдрах ухааныг ч давхар урлаж өгчээ.

Цэндийн ШИНЭБАЯР



**“Найнги” ХХК-ийг үүсгэн байгуулагч. “Өвор-Эрээн”,
“Чандмань тал”, “Адуунчулуун”, “Ган хэрлэн” зэрэг
хувьцаат компаниудын дийлэнх хувьцааг хянаж
Америк маягийн фермерийн аж ахуйг Монголд
нэвтрүүлэх ажлыг эхлүүлсэн.**

Бартаа саад багатайгаар амжилт гаргасан бизнесмэ- нүүдийн түүхийг сөхөж үзвэл хар багаасаа л хөдөлмөрийн амт шимтийг бүрэн дүүрэн мэдэрч, мөнгөтэй харьцаж сур- сан байдаг. Энэ нь хожим учрах алдааг тойрох, ашигтай салбарыг сайтар судлаж байж ордог хашир, аливаад үрэлгэн зангүй, наадам наргиа, зугаа цэнгэлийг урьтал болгодоггүй хүн болж төлөвшихөд нь нөлөөлсөн биз ээ. Ер нь ч тэгээд халуун дулаан, эерүү зөөлөн орчинд өсч хүмүүжсэн бизнесмэн хүн харьцангуй шударга, цэвэрхэн бизнес эрхэлдэг нь амжилтанд хүрсэн хэн хүний намтраас тодорхой харагддаг юм.

Яг энэ тодорхойлолтод бүрэн дүүрэн нийцэх хүн бол татвараараа Дорнод аймгийн төсвийн 40-60 хувийг дангаараа бүрдүүлдэг орон нутгаас төрсөн шилдэг бизнесмэн Цэндийн Шинэбаяр юм.

Түүний хяналтанд “Найнги”, “Чандмань тал”, “Ган Хэрлэн”, “Адуунчулуун” хувьцаат компани, америк маягийн аж төрөх ёсны загварчлал болсон фермерийн аж ахуй гээд олон компани маш амжилттай ажиллаж байна. Өдгөө төрийн албанд зүтгэж буй Ц.Шинэбаяр нь 1960 оны 08-р сарын 03-нд Дорнод аймгийн Чойбалсан суманд нягтлан бодогч мэргэжилтэй Цэндийн гэрт ууган хүү нь болон мэндэлжээ.

Гурван эгчтэй, араасаа 9 дүү дагуулсан гээд бодохоор үнэхээр өнөр өтгөн гэр бүл болох нь ойлгомжтой. Дөрөвдүгээр ангийн боловсролтой, 45 хоногийн дамжаа дүүргэж ня-бо мэргэжил эзэмшсэн эцэг Цэнд нь тосгоны жижиг үйлдвэрээс

аймгийн худалдаа бэлтгэлийн удирдах газрын ерөнхий нягтлан бодогч хүртэл өсч дэвжиж чадсан төдийгүй үр хүүхдээ хүмүүжүүлэхдээ ч гайхалтай удирдагч байж чадсан юм. Социализмын үед жилдээ ганц удаа олгогддог байсан хүүхдийн мөнгийг авахаараа 13 ширхэг хадгаламжийн дэвтэр ширээн дээр тавьж байгаад мөнгөө хувааж хийн, хүүг өөрсдөөр нь бодуулдаг байсан нь бизнесийн цагаан толгойн “А” үсэг заасан явдал байв. Ц.Шинэбаярын хүүхэд нас бусдаас арай л өөрөөр өнгөрч байлаа. Үеийнх нь охид, хөвгүүд халгин инээж, хөөцөлдөн гүйж явахад мань эр хэдэн дүүгээ дагуулан цэцэрлэг, сургууль, захиргаа, эмнэлэг зэрэг байгууллагуудын түлшний модыг хөрөөдөж мөнгө олно. Бүтэн машин модыг хугас өдөр хөрөөдөөд л 40 төгрөг олдог байсан нь хөлсний дусал зоос болон шаржигнадаг гэдгийг тэрбээр яс махандаа шингэтэл ойлгосон байх гэж бодогдоно.

Айлын ууган хөвгүүн учраас эцэг нь “Чи л эгч, дүү нараа авч явах болно” гэж зүрхнийх нь ховдолд шингээж өгсөн нь аливаад удирдагч, зохион байгуулагч байж чадахынх нь үндсийг тавьж өгчээ. Үнэхээр ч тэр дүү нарынхаа “дарга”-ас бага, дунд, дээд сургууль хүртлээ ангийн дарга, Дорнодын ДЦС-ын дарга, аймгийн ИТХ-ын Тэргүүлэгчдийн дарга гээд л дандаа удирдах ажил хашихынх нь эхлэл тавигдсан юм шиг санагддаг.

Дунд сургууль төгстөл аав нь олон газар оронд шилжин суурьшиж ажилласан нь шинэ орчинд маш хурдан

дасан зохицох, хэн нэгэнтэй төвөггүйхэн хэл амаа ололцох зэрэг дадалд сургасан байхыг үгүйсгэх аргагүй. Түүний өсч торнисон “Эрээн хороо” тосгонд орон нутагтаа 24 цагаар ажилладаг модны цөөхөн үйлдвэрийн нэг “Эрээний тэрэгний үйлдвэр” байсан бөгөөд хожмоо уг үйлдвэр уналтанд орсон үед худалдаж аван босгох санаа төрсөн нь түүний бага насных нь дурсамжийг сэргээжээ. Угтаа бол байнга онц сурдаг байсан тэр бяцхан хүү “Ундрах инженер” номыг уншсанаар геологиор өвчлөв. Харамсалтай нь, 10-р анги төгсөхөд нь геологийн хуваарь ирсэнгүй. Ингээд л 1978 онд Политехникийн дээд сургуулийн Уул уурхайн ангид элсэн оржээ. Хадгаламжийнх нь дэвтэр дэх мөнгө 1500 төгрөгт хүрсэн байсан нь гэр бүлийг нь мөнгөний гачаалд оруулсангүй. Дээд сургуулиа төгсөхөд нь гайхалтай хуваарилалт гарсан нь ангийнх нь оюутнуудыг “шок”-д орууллаа. Түлш, эрчим хүчний яамнаас Ц.Шинэбаярыг ганцааранг нь хотод үлдээж Дөрөвдүгээр цахилгаан станцад хуваарилах нь тэр. Гэвч аав нь “Аймагтаа ирж ажилла, дүү нартаа үлгэр дууриал үзүүл” гэж шавдуулсан нь өрхийн тэргүүний “үүрэг гүйцэтгэгч”-ээр томилсон явдал байв. Ийм давхар томилгоо өвөрлөсөн залуу инженерийг 1983 оны зун Дорнод аймгийн ДЦС-д очиход мэргэжлийнх нь бус ажил угтлаа. Энэ үеэр бас чиг эхнэртэй болчихсон байсан нь социалист аж төрөх ёсны шалгуурын нэгийг нь ч болов хангаж байлаа.

Хэдийгээр инженер ч гэлээ уул уурхайн чиглэлийнх

учраас дулаан, цахилгааны талаар ямар ч мэдээлэлгүй байсан нь чухам л харь гаригийн хөлөгт ороод суучихсанаас онцын ялгаагүй байв.

Удирдлагууд нь аль болох мэргэжилд нь ойрхон байлгая гэж бодсон уу, юутай ч Түлш дамжуулах цехэд хуваарилсан бөгөөд станцын ажилчид “жинхэнэ мэргэжлийн хүн ирлээ” гэсэн андуу ташаа ойлголт авч халуунаар дэмжсэн нь уул уурхайн инженерт урамшуулал бас том хариуцлага оногдууллаа. Гэвч тэр маш овжин арга бодож олсон байв. Хэн нэгнийг дуудаж огт санамсаргүй мэтээр ажлыг нь шалган мэддэг чаддаг бүхнийг нь яриулж, түүнийг нь тоть шиг цээжилж байлаа. Ингэснээрээ дараа дараагийн жилүүдэд олж авах мэдлэгийг ерөнхийд нь хэдхэн долоо хоногт гадарлаж дөнгөсөн гэдэг. Хоёр жилийн дараа үйлдвэрийнхээ МХЗЭ-ийн үүрийн дарга, цехийнхээ дарга болон дэвшиж ажиллав. Ингэж байтал 1990 он гарч ардчилсан хувьсгал өрнөсөн нь мань эрийг жинхэнэ “удирдагч” болгон тодруулах нөхцлийг хангаж өгсөн юм.

Тэр үеэр Улсын үйлдвэрийн газрын тухай хуулинд удирдлагаа хамт олон нь өөрөө сонгоно гэсэн өөрчлөлт орсон учраас Монгол орон даяар удирдлагаа шинжих кампанит ажил өрнөлөө. Хачирхалтай гэмээр явдал болж станцын бүх ажилчдын хурлаас Ц.Шинэбаярыг даргаар сонгосон нь түүнийг баярлуулах биш сандралд оруулсан гэдэг. Ингэж Чойбалсан хотын 50 мянган хүнийг гэрэл цахилгаантай байлгах, даарч хөрөх асуудалд оруулахгүй байх өндөр

хариуцлагатай ажилд зүтгүүлсэн юм. Ийнхүү чухам тэр том үйлдвэрийг зах зээлийн шилжилтийн хүндрэлтэй он жилүүдэд өөр менежментээр удирдаж авч гарч чадсан нь өөрт нь томоохон сургууль болсон аж. Тэрбээр шөнийн ээлжийн ажилчин шиг ажиллаж, цех, дамжлагуудаа шалгаж явдаг байсан нь инженер техникийн ажилтнуудаа хөлдөө чирэх шахдаг байж билээ гэж түүний удирдлаганд нь ажиллаж байсан хүмүүс ярьдаг юм билээ.

Ингэж таван жил ажилласны дараагаар 1996 онд Удирдлагын академид суралцаж бизнесийн боловсрол эзэмшсэнээр хувиараа бизнесийн салбарт хүч сорих түүхэн хуудсаа нээсэн юм. Тэр үнэндээ Монгол оронд шинэ тутам хөгжиж байсан зах зээлийн эдийн засгийг маш гярхай, бас нухацтай ажиглаж байлаа.

Үүний үндсэн дээр гурван ч дүүгээ Солонгост анхлан хөл тавиулан ажиллуулж эхэлжээ. Дүү нарынхаа илгээсэн мөнгийг тэр сул хэвтүүлэхийг бодсонгүй. Ингээд л уг мөнгөөр “Найнги” гэдэгт компани байгуулахаар шийджээ. Тэр компанийнхаа тамга тэмдгийг авахаасаа өмнө чухам аль салбарт хүч сорихоо маш нухацтай бодож байв. Ийм ч учраас хоёр салбарт хүч үзэхээр шийджээ. Эхнийх нь хүний байнгын хэрэглээ болсон хүнсний бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх, удаах нь хүний нийгмийн мөнхийн үнэ ханшийг тодорхойлогч алт олборлох уул уурхайн ажиллагаа. Хэн ч харсан уул уурхай нь түүнд дөхөмтэй. Гэвч томоор ашиг олохгүй ч хүнсний бүтээгдэхүүнээ зэрэг үйлдвэрлэжээ.

Эрэлт хэрэгцээ, нийлүүлэлт, хэрэглэгчийн хүсэлт гэсэн алтан зарчмуудыг баримталсан нь олны анхаарлыг татаж чадсан алхам болсон юм. Мэдээж мэргэжлийн хүн хойно багавтархан нөөцтэй алтны уурхайгаас шинэ техник, технологи нэвтрүүлэн, бага зардлаар олборлолт явуулж чадсанаар багагүй хэмжээний мөнгөн хуримтлалыг бий болгож чадлаа. Хэдийгээр мөнгөн хуримтлал бий болгосон ч зах зээл дээр хэрэндээ тохирсон үйл ажиллагаа явуулан хөл дээрээ бүрэн зогсож чадах явдал гол нь байлаа. Цаашдаа хөрөнгийн зах зээл дээр ажиллах нь зүйтэй гэж үзээд судалгааныхаа ажилд оржээ. Нэн тэргүүнд хувьцаа цуглуулах ажлыг брокерийн пүүсүүдээр амжилттай явуулж эхэллээ. Бүхэл бүтэн аймгийг бүрэн хамарсан өргөн сүлжээ бүхий “Дорнод худалдаа” хувьцаат компанийн төрийн мэдлийн 60 хувийг дуудлага худалдаагаар арилжихад үнэ хаян авч чадлаа. Үүнд нь бараан зах, дэлгүүр, нийтийн хоолны салбар, томоохон агуулах савнууд багтсан нь бизнес өргөжихийн эх үндэс болно гэдгийг гярхай харж чадсанд байгаа юм. Дашрамд сонирхуулахад, зах зээлд шилжсэн эхэн үед дуудлага худалдаа тун ч өвөрмөц хэлбэрээр явагдаж байсан билээ. Америкийн “шударга өрсөлдөөн” гэдэг программаар дуудлага худалдааг зохион явуулж байсан нь тэр үедээ бусармаг үйлдэл гарахаас сэргийлж чадаж байсан гэдэг.

Нэгэнт өргөн сүлжээг эзэмшиж, зөвхөн аймаг төдийгүй зүүн бүсийн хэрэгцээг хангаж чадахуйц болсон учраас ОХУ,

Хятадын компаниудтай өргөн харилцаж, чөлөөт худалдааг харилцан ашигтай хэлбэрээр хийн, томоохон мөнгөн дүнд харьцаж чадах болов. Үүнээс үүдэн компанийн хөрөнгө санхүү тогтворжиж тэр хандлагаараа бусад салбарт анхаарлаа хандуулахуйц тэнхээтэй болж эхэлсэн юм.

Яг энэ үеэр түүний өсч төрсөн “Эрээн хороон”-ы модны үйлдвэр зах зээлийн шударга өрсөлдөөний шуурганд цохигдон уналтын байдалд ороод байв. Тиймээс “Өвөр эрээн” нэртэй болоод байсан уг компанийн хувьцааны 55 хувийг худалдаж авах шийдвэрийг гаргав. Үүнийг нь зарим хүмүүс, хамтран зүтгэгчид болон нөхөд нь “солиотой гэмээр алхам” хэмээн дүгнэж байсан гэдэг. Гэвч тэр уг алхамаа зоосны нүхээр бус бага насаа эргүүлэн авах зорилгоор хийсэн гэж хожмоо ярьсан байдаг.

Үнэхээр ч тэр гэнэн насныхаа дурдатгал болсон хөрөө рамны дуу, шинэхэн банзны сэнгэнэсэн үнэр, хүмүүсийн инээд, түм түчигнэж бум бужигнасан их үймээнтэй бага насаа “эргүүлэн” авч чадсан юм. Нэгэнт зогсчихсон байсан үйлдвэрт ихээхэн хэмжээний хөрөнгө оруулалтыг зоригтой хийж чадсанаар хэвийн ажиллагаанд нь оруулж, ашигтай ажиллах нөхцөлийг нь хангаж чадлаа.

Дээр өгүүлсэнчлэн “Эрээн хороо” тосгоны амин зуулга болсон үйлдвэрийг зоосны нүхээр хараагүйнх нь нэгэн тод жишээ нь хүмүүсийг ажлын байраар хангах зорилгоор нэг мод огтлоод гурван мод суулгах хөтөлбөр боловсруулсан нь байгаль хамгаалах талаар Монголд хийгдсэн хамгийн

оргил ажил гэж хэлж болох байх.

Уг үйлдвэр өнөөдөр мод, модон материал үйлдвэрлэн ашигтай ажиллаж байгаа юм. Үүнээс гадна говь, тал хээрийн бүс нутагт мал сүргээ адгуулан аж төрдөг нүүдэлчдийн хувьд ус гэгч зүйл чандмань эрдэнэ болохыг ухварлан ойлгосноор худаг, ус гаргах чиглэлээр олон арван жил ажилласан “Чандмань тал” ХК-ийн багагүй хувьцааг худалдаж авсан нь өнөөдөр нэгэнт хэн хэндээ үр өгөөжөө өгөөд эхэлчихсэн, найдвартай ажиллаж байна. Уг компани нь барилгын салбарт ч гэсэн ахицтай ажиллаж байгаа нь зүүн бүс нутагт бүтээн босголт явуулахад ихээхэн хувь нэмэр болж байна.

Хэдийгээр компани олшрон хөрөнгө санхүү нь зузаарч байсан ч мэргэжлийнхээ ажлыг хийх “юм” хатгаад суулгахгүй байлаа. Тэр үеэр Дорнод аймгийг бүхлээр нь нүүрсээр хангаж байсан “Адуунчулуун” ХК-ийн төрийн мэдэлд байсан 90 хувийг дуудлагаар хувьчлах болоход өмнө нь хамтран ажиллаж байсан Б.Шатар гэдэг хүнтэй нэгэн баг болж оролцохоор шийдлээ. Ингээд дуудлага худалдаанд оролцож үнэ хаялцсаар 872 сая төгрөгөөр авсан байна. Гэхдээ энэ дуудлага худалдаа тэр үед хамгийн шударга бөгөөд үр өгөөжтэй болсон гэж дээр дооргүй шуугиж байсан юм. Учир нь төлбөрүүд нь бараг л хуурамчаар шахам хийгддэг байж. Дуудлага худалдааны ялагч нэгэн банкны чек үзүүлж бичиг баримтаа нэр дээрээ болгон түүнээ барьцаалан зээл авч төлбөрөө хаадаг арга хэрэглэж байв. Гэтэл Ц.Шинэбаяр, Б.Шатар нар 872 сая төгрөгөө бэлнээр нь тушаасан гэдэг.

Хэдэн шуудай мөнгө тушаасан гэж сонсоод зарим нэгэн этгээд “тэнэг”-ийг нь гайхаж байсан гэлцэх юм билээ.

Тэр үед тэтгэвэр, тэтгэмжийг олгож чадахгүй хүндрэлтэй байсан цаг учраас уг хувьчлалыг Монгол улсын Ерөнхий сайд байсан Р.Амаржаргал “Энэ л ганцаараа үр дүнтэй хувьчлал боллоо” хэмээн дүгнэж байсан ярилцлага сонин хэвлэлээр гарч байжээ. Нэгэнт Дорнод аймгийг дангаар нүүрсээр хангаж, гадагшаа экспортлож болохуйц том уурхайг мэдэлдээ оруулсан учраас аль болох ашигтай ажиллуулахын үүднээс менежментийн дорвитой өөрчлөлт хийж эхлэхээс аргагүй болов. Нэн тэргүүнд ашиггүй урсгал зардлыг багасгах талаар бодлого явуулав. Гэхдээ орон тооны цомхотголоор бус, зардал бууруулах чиглэлд ажиллах нь ашигтай байв. Мөн техник, технологийн шинэчлэл хийх зайлшгүй шаардлагатай байснаас нилээд мөнгө зарцуулан “Камаз” машин авлаа. Эхний ээлжинд уурхайтайгаа танилцаад инженер, техникийн ажилтнуудынхаа мэлмийг нээх бодлого явуулахаар шийджээ. Уг уурхайн инженерүүд нь ихэнхдээ ТИС-ийг төгсч байсан учраас багш нарыг нь урьж аялал зохион байгуулахаар шийджээ. Эхний ээлжинд Монголын бүх уурхай, удаад нь ОХУ, БНХАУ-ын нүүрсний уурхайнуудаар оруулж туршлага судлуулсан байна. Үүнийхээ дараагаар инженерүүд нь багш нартайгаа зөвлөлдөн чухам ямар арга барил, техник, технологи нэвтрүүлэхээ шинэчлэн боловсруулжээ. Мэдээж хэрэг, тэр мэргэжлийн хүний хувиар уурхайгаа гардан удирдаж эхэлсэн

юм. Нүүрснийхээ олборлолтыг нэмэгдүүлснээр ОХУ-д бүтээгдэхүүнээ экспортлох ажлыг эхлүүлж улмаар 1999 онд Монголын шилдэг 50 татвар төлөгчийн нэгнээр шалгарч Ерөнхий сайдаас өргөмжлөл гардав. Энэ үеэр аймгийнхаа төсвийн 56 хувийг түүний мэдэлд байдаг компаниуд бүрдүүлж, тэр чинээгээрээ ашиг орлого нь өндөрссөн юм. Мөнгийг олох амархан, үрэх хэцүү гэсэн зарчим байдаг. Тэгвэл Ц.Шинэбаяр олсноо олонтойгоо хувааж, нийгэм рүүгээ хандсан ажлыг өрнүүлэхээр шийдсэн юм. Бараг л таван жил дараалан эмзэг давхаргынхан болон тахир дутуу хүмүүст нүүрсийг үнэгүй олгож, мөн заримд нь 40 хувийн хөнгөлөлттэйгээр өгөх ажлыг одоо ч хийсээр байна. Тэр ч бүү хэл “Харанхуй” гэгдэж байсан Чулуунхороот тосгоныг ОХУ-ын Соловьёвск хотоос найман километр өндөр хүчдэлийн шугамыг хувийнхаа зардлаар татуулан 24 цагийн цахилгаантай болгосон нь энэ салбарт хөрөнгө оруулалт хийсэн Монголын цорын ганц бизнесмэн гэж хэлж болно.

Түүнчлэн бизнесийн зарим салбарт хүч сорих санаагаа аймаг, цаашлаад улс орныхоо нүүр царайг бусдын өмнө улайлгахгүйн үүднээс сэдэж олсон гэдэг. Чойбалсан хотод ирсэн орос, хятадууд түүнд нэг л “хүсэлт” нэртэй шаардлага тавих болов. Энэ нь зочид буудлын асуудал ажээ. Хэдийгээр аймгийн төв дээр “Ган Хэрлэн” гэдэг нийслэлд ч гологдохооргүй томоохон зочид буудал байвч алдагдалтай ажилладгийн улмаас хаалгаа барьчихсан байлаа. Шинийг барьснаас социализмын үед мөнгө, материалаар “зодож”

босгосон том цогцолборыг балгас болохоос өмнө өөд нь татах хавьгүй амархан байсан учраас 51 хувийг хувьчлаад авчихсан хүмүүстэй уулзлаа.

Ингээд судалж үзэхэд ус, дулаан, цахилгааныхаа үнийг төлж чадаагүйн улмаас буудал 100 сая төгрөгний өртэй болчихсныг олж мэдэв. Эзэдтэй нь уулзаж санаа оноогоо цухуйлгахад өндөр үнэтэй л гэсэн болохоос биш зарна гэдгээ илэрхийлжээ. “Ган Хэрлэн” ХК-ийг худалдаж авав. Чухам ямар менежмент, хөрөнгө оруулалт хийхээ нэгэнт төлөвлөчихсөн байлаа. Энэ нь “итгэлцэл” гээч арга байсан юм. Өөрөөр нь ашигтай ажиллуулж төлөх бодлого баримталжээ. Үүний тулд ДЦС, орон сууцны конторуудтай гэрээ хийж “Ус, дулаан, цахилгаанаа өгчих. Бид тодорхой хугацаанд төлж барагдуулъя” гэсэн санал тавив. Эдгээр байгууллагууд ч түүнд итгэснээр зочид буудлаа сэргээн засварлаж, хөрөнгө оруулалт хийж шинэ менежментээр ажилласнаар алдагдал болоод өрнөөс гаргаж чаджээ. Өнөөдөр түүний мэдэлд байдаг компаниуд бүгдээрээ ашигтай ажиллаж, олон мянган хүнийг ажлын байраар ханган төсөвт ихээхэн хэмжээний мөнгө төлж чадаж байгаа нь хар нялхаасаа хэрсүүжсэнийх нь гавъяа ажээ.

Тэрбээр бас л “зүгээр”-ийг хийж чадсангүй. Социализмын үед эрдэмтэд Монгол орны өнцөг булан бүрээс мухар үхэр цуглуулж “Талын улаан” хэмээх махны чиглэлийн үүлдэр гарган өсгөсөн сүрэг нүдэн дээр нь сөнөх аюул тулгарсан учраас хайрлаж бас чиг авран хамгаалахаар

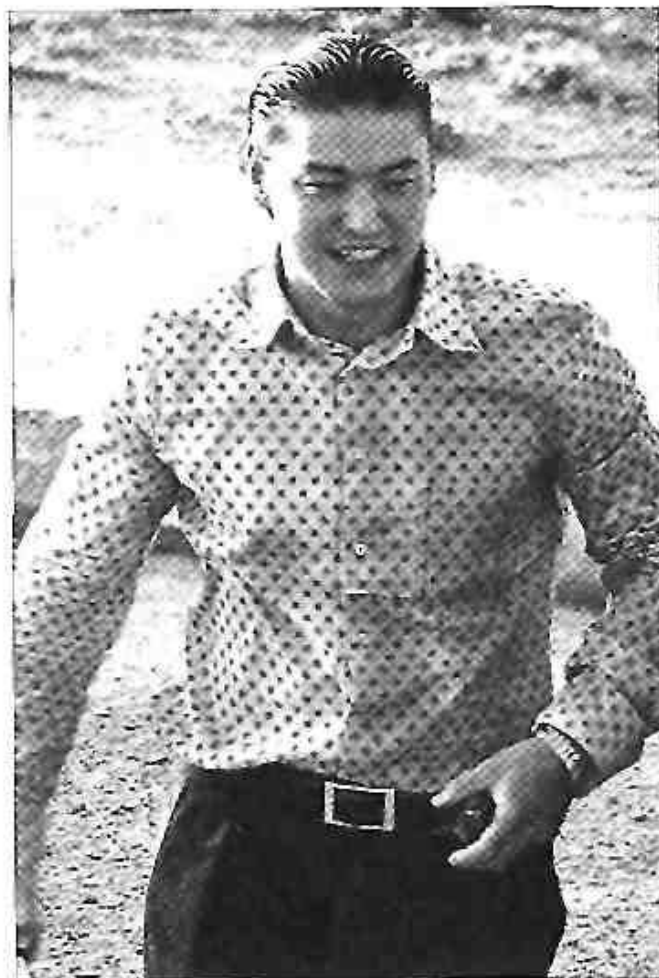
шийдэв. Энэ нь хобби болж эцэстээ түүнийг энэ чиглэлийн фермерийн аж ахуй эрхэлж, ХАА-г судлах нэр их ажил руу түлхсэн аж. Эхэндээ сөнөж мөхөж буй “Талын улаан” үүлдрийн үхэр талаар нэг тарсныг худалдан авч цуглуулснаар 400 толгойд хүргэж чадсан нь “Улаан ном”-д орохоос нь аварсан гэлтэй. Энэ завсар сүүний чиглэлээр ферм байгуулах санаа төрөн америк маягийн фермерийн аж ахуйг сонирхлоо. Төв аймгийн Батсүмбэр суманд америк эр цөөхөн үнээнээс арвин их сүү авч байгаа тухай сонсоод аяны жолоо чиглүүлэв. Очиж үзээд л тэр “Ийм л байх ёстой ш дээ” гэж дуу алдсан гэдэг. Билл Ёдер гэгч америк эр зургаан хүүхэдтэй агаад хоёр давхар хауст аж төрж, үнээнүүд нь ч “тансаг харш”-ид заларч байх нь тэр. Үнээнийх нь байранд ханын цаг өлгөөтэй байсан нь цаг бол алт гэдгийг сануулсан аж. 20 үнээнээс өдөрт 400 литр сүү авдаг агаад энэ ажилдаа өдөрт ердөө хоёр цаг 30 минут л зарцуулдаг нь гайхалтай санагдаж туршаад үзэхээр шийджээ. Билл Ёдер түүнд “Та чадахгүй биз дээ. Маш олон хүн оролдоод бараагүй юм шүү дээ” гэсэн нь хор шарыг нь хөдөлгөж орхив. Тэр нутагтаа очоод хэдэн хоногийн дотор энэ бүхнийг бий болгож, ОХУ-ын Чита мужаас 32 үнээ худалдаж аван түүнийхээс ч илүүг хийж дөнгөжээ. Ер нь тэр энэ цагаас эхлэн зөгийн аж ахуйг хөгжүүлж, үхрийн талаар судалгаа хийж эхэлсэн аж.

2006 онд Улаанбаатар хотод болсон ХАА-н үзэсгэлэн худалдаанд оролцсон бух нь 890 кг жин татсанаар тэргүүн байр эзлэв. Түүгээр ч үл барам Францад болсон үхрийн

үзэсгэлэн яармагт оролцож ихийг үзэв. Тэнд доод талын үхэр 1300 кг, дээд тал нь 1560 кг татсан нь сонирхлыг улам бүр өдөөж, наашаагаа бухын хөлдөөсөн үр “импорт”-лоход хүргэсэн гэдэг. Өдгөө тэр ажлынхаа чөлөө заваар шинэ үүлдрийн үхэр гаргах туршилт хийж байна. “Таныг аав чинь зөв хүмүүжүүлж. Харин та хүүхдүүддээ энэ арга барилыг хэрэгжүүлж чадаж байна уу?” гэсэн асуултанд маш өндөр түвшний хариулт өгсөн нь Ц.Шинэбаяр хүүхдүүдээ Хятад, Англи зэрэг улсуудад боловсрол эзэмшүүлж байгаа бөгөөд тэдэндээ зээл олгосон байна. Энэ нь хүүхдүүддээ сургалтын төлбөрийг бага хүүтэйгээр зээлдүүлсэн хэрэг бөгөөд хожмоо эргэж төлөгдөх учиртай гэнэ. Тийм ч учраас хүүхдүүд нь сурахын зэрэгцээ ажиллаж мөнгө олдог. Ер нь тэр ах, дүүсийнхээ хүрээнд дэлхийн хэмжээний хүн төрүүлэх зорилт тавьж байгаа билээ. Түүний бизнесийн нууц маш энгийн. Ердөө л дүү нараа зөв удирдах. Яагаад гэвэл, дүү нар нь бүх компанид нь хувь оруулж, гардан удирддаг учраас тэр.

Улаан цурав олон дүү нараа удирдаад мод хөрөөдөж чадаж байсан юм чинь насанд хүрсэн хойно нь хэл амаа ололцох амархан байж таараа. Тэр бизнесээ гэр бүлээ л гэж боддог. Тиймээс сайн аав болж чаджээ.

Цэрэн-Очирын ЭРДЭНЭ



Хүүхэд байхаасаа л бизнест хөл тавин амжилтад хүрсэн хуруу дарам цөөхөн бизнесмэнүүдийн нэг. “Морьтхангай” группыг үүсгэн байгуулагч. Түүний мэдэлд хүнсний үйлдвэр, зочид буудал, газар тариалан, уул уурхайн компаниуд үйл ажиллагаа явуулдаг.

Монгол орон зах зээлд хөл тавихад гучаас дээш насныхан л цаг үеэ мэдэрч чадсаны үндсэн дээр өмчтэй болж чадсан. Эсвэл өндөр албан тушаалтан бүр цаашлаад эгэл жирийн хүмүүс мэргэжлийнхээ чиглэлээр энэ салбарт амжилт гаргасан билээ. Тэгвэл оюутнуудын ихэнх нь орхигдон хоцорсноор өнөөдөр ядуусын эгнээнд алхаж яваа.

Харин ерээд оны эхээр дунд сургуульд сурч байсан лацаанууд юу ч үгүй хоцорсон нь ойлгомжтой. Гэвч зарим нэгэн дүрэмт хувцастай жаал сурагчийн ширээн дээрээс л бизнес хийж томчуултай ана мана, ач тач өрсөлдсөн нь гайхалтай санагддаг. Эдгээр цөөхөн жаалын нэг нь “Морьтхангай групп”-ын тэргүүн Ц.Эрдэнэ билээ. Тэр анхныхаа бизнесийг эвдэрхий унадаг дугуй 100 төгрөгөөр худалдаж аваад засч янзлан 150-200 төгрөгөөр зарж эхэлсэн нь дэлхий даяар алдартай нэгэн эрхэмийг санагдуулдаг юм. Японы алдарт “Хонда”-г үндэслэн байгуулагч Хонда Соичиро хүүхэд ахуй цагтаа эцэгтэйгээ нийлэн унадаг дугуйны засварын газар ажиллуулж “Халтар” хэмээх хоч хүртэж байсан гэдэг. Тэгээд ч ирээдүйнхээ бизнесийг эхэлж, боловсрол эзэмшихээр Токио хүртэл 360 бээр газрыг хөл нүцгэн туулж байсан удаатай. Тэгвэл Ц.Эрдэнэ дугуй засдагаараа түүнтэй ижил байсан ч “ганган” хэмээх хочтой байсан нь яалт ч үгүй энэ зууны хүн гэлтэй.

Энэ бизнесмэн залуу 1974 оны 04-р сарын 15-нд Цэрэн-Очир эмчийн гурван хүүхдийн отгон хүү нь болон мэндэлжээ. Ээж, аав хоёр нь эмч байсан нь түүнийг аливаад

цэвэрч нямбай хандахад маш их нөлөөлсөн нь ойлгомжтой. Тэр хар нялхаасаа л манлайлагч болохыг хүсдэг байсан нь нэлээдгүй эрх танхи өссөнөөс нь үүдэлтэй болов уу. Ер нь түүний орчинд үлгэр дууриалал үзүүлэхүйц хүн олон байлаа. Аавынх нь хоёр ах хөдөлмөрийн баатар болон мандаж, эмч мэргэжилтэй эцэг, эх хоёр нь цаг наргүй хөдөлмөрлөх нь ямартаа ч “Залхуу” хэмээх өвчнөөс холуур өнгөрөөсөн гэж нэгэнтээ ам алдсан удаатай.

Ярихаасаа илүүтэйгээр хийх дуртай энэ эр өдгөө ч үг дуу цөөтэй дотогшоогоо нэгэн. Түүний сэтгэлийн хөдөлгөөн, дотоод сэтгэл, бодол зэрэг нь хийсэн бүтээсэн болон бодож төлөвлөж буй зүйлсээс нь харагддаг юм шиг санагддаг. Гэхдээ нэгэн зүйлийг анхааран үзэхэд эцэг нь түүнд мөнгөний тухай анхны ойлголтыг суулгаж өгсөн гэдэг. Нийтээрээ ядуу байх “хуультай” социализмын үед аав нь “Шкода” машинтай байсан бөгөөд хүүдээ өдөр болгон 3-5 төгрөг тогтмол өгдөг байв. Мөнгө өгөх бүртээ “Эр хүн халаасандаа заавал мөнгөтэй явах ёстой” гэж сургамжлахаас бус мөнгөө хэрхэн зарцуулсаныг нь ердөө ч сонирхдоггүй байлаа.

Энэ нь түүнд мөнгөгүй бол хэн ч биш гэдгийг ойлгуулж өгсөн төдийгүй өнөөдөр ч гэсэн биедээ тодорхой хэмжээний мөнгийг заавал авч явдаг “зуршил”-тай болгов. Хичээл номондоо төдийлөн сайн биш ч түүний “атаман” зан ангийн дарга болоход нь гол нөлөөг үзүүлжээ. Ээжийнх нь ах, дүү нар гарын дүйтэй хүмүүс байснаас ч тэр үү тэрбээр зураач болох мөрөөдөлд автаж байжээ. Дугуйланд хамрагдсанаар

зургаадугаар ангидаа Японд болсон Олон улсын хүүхдийн гар зургийн уралдаанаас алтан медаль хүртэж байсан боловч түүний хор шар, ямагт манлайлагч байх хүсэл эрмэлзэл нь зургийг нэгмөсөн хаяхад хүргэв. Мань эр нэг хэсэг биеэ тоогоод дугуйландаа очихоо больсон юм байх.

Жилийн дараа дугуйландаа очтол бусад нь маш өндөр түвшинд хүрсэн байх нь тэр. Тэгээд л аугаа л биш бол хоёрын хооронд амьтан байхгүйн тулд шууд л энэ хүсэл мөрөөдлөө орхив. 1989 оноос Монгол орон харьцангуй чөлөөтэй болсноор хүүхэд, залуус Барууны нэртэй фирмүүдийн хувцсыг өмсөж эхэлсэнээр өрсөлдөөн бий болоод байсан цаг. Мэдээж хэрэг ийм хувцас өмсөж буй хүүхдүүдийн эцэг, эх, ах, дүүс нь гадаадад сурч зорчдог байсан. Гэтэл түүний эцэг, эх хоёр эгэл жирийн эмч хүмүүс учраас гадаад явах нь бүү хэл шөнийн бор хоногтоо л гэрийн бараа харна. Угийн ганган чамин юманд дуртай Эрдэнэ хүү дэгжин шаавай хувцасласан үеийнхээ хөвгүүд, охидыг харан атаархаж, бас аав, ээжийгээ ч авч өгсөнгүй гэж зовоосонгүй. Найзынхаа өмдийг гуйж шөнө сууж оёж үзсэн нь амжилттай болсноор ямар ч фирмийн хувцсыг “ориг”-оос нь ялгарахын аргагүй оёж сурчээ. Тэгээд ч хэрэггүй хэмээн орхигдсон тоног, шошгыг хадчихаар жинхэнээсээ огтхон ч ялгардаггүй байлаа. Зүгээр ч үгүй оёсон хувцаснаасаа хэр тохирсон үнээр зарчихна. Мөн загас тэжээж мөн л илүүчлэн зарчихна. Тэр үеийн хүүхдүүд дугуйгаар гангаран Циркийн орчимд цугларч сүрийг үзүүлдэг байсан билээ.

Тэдэн дотор Эрдэнэ шиг чамин гоёмсог дугуйтай хүүхэд байсангүй. Тухайн үедээ нүдний гэм болж байсан “Кама” хэмээх дугуйг бүр ч гоёмсог болгон өөрчилсөн нь хүүг “Ганган” гэдэг хочтой болгожээ. Үеийнх нь хөвгүүд дугуйгаар өрсөлдсөөр байх хооронд мань эр бяцхан наймаа хийх арга сэдэв. Эвдэрч муудсан дугуйг хямд үнээр (100 төг) авч засч янзлаад л (ахтайгаа хамсан) 200 төгрөгөөр өлхөн зарчихдаг байсан бөгөөд гэрийнхээ нэг хэсгийг дугуйгаар дүүргэсэн байсан гэлцдэг. Нэг удаа эгч нь томдсон гутлаа зах дээр гаргаж зарахаар болоод хэн нэгнээс тусламж хүсэх гэтэл Эрдэнэ “Би зараад өгье” гэсэн аж. Ингээд л зах дээр гаран гутлаа барьж яваад хэлсэн үнэнээс нь ахиу өгч дөнгөсөн төдийгүй мөнгөөр нь тэр дороо гутал худалдаж авч ахиулж зарсаар орой нь хэд нугалсан ашигтай ирж байсан ажээ. “Чухам л түүнээс болж бизнесийг сонирхож эхэлсэн юм даа” гэж хожмоо дурсан ярьсан байдаг. 9-р ангид орох жилээ “Солонго” рестораны ойролцоо ганц хоёр найзтайгаа хамтран видео кино гаргаж эхлэв.

Тухайн үедээ маш их ашиг олж байсан бөгөөд киноныхоо багахан танхимыг 400 мянган төгрөгөөр зарж орхижээ. Найзууд энэ мөнгөө эн тэнцүү хуваагаад авчихсангүй. Нөгөөх л Эрдэнээгийн санаачлагаар хил дамжсан том наймаа хийж өндөр ашиг олохоор болцгоов. Ингээд уг мөнгөөрөө сайн чанарын савхин куртка авцгааж бичиг баримтаа аргалан хил давжээ.

Эрхүүд очиж курткаа зараад бөөн мөнгөтэй болсон

пацаанууд Москваг чиглэв. Чингэж Москвад бийлэгжүү загнаж яваад “нүүрсчид”-ийн хараанд өртөх нь тэр. Багуудтай холбогдсон Монголын “нүүрсчид” баян пацаануудыг доргион пиво уулгаж байгаад дээрэмдүүлэх гэж буйг нь мэдсэнгүй. Сохор ч копейкгүй хоцорсон хүүхдүүдийн нэгнийх нь ээж “Нарлаг Монгол “галт тэргэнд үйлчлэгч хийдэг байсан учраас вокзал дээр хонон хүлээх болжээ. Гэвч ээж нь ирсэнгүй. Ингээд арга буюу мань сайн эрс “туулай” болон хувирч чичиж, чимхүүлсээр гэртээ ирсэн гэдэг. Нэгэнт зах зээлд ороод бужигнаан эхэлчихсэн байсан учраас 10-р ангиа төгссөн Эрдэнэ том толгой гаргаад их, дээд сургуульд элсэхээс татгалзлаа. Түүнийхээ оронд ааваасаа 500 доллар авч хэдэнтээ гахай зөөж мөнгө олсон хэдий ч “Энэ миний хийх наймаа биш байна” гэж дотроо бодсоноор Баруун Европ руу гарахыг хүсчээ. Гэвч Англи, Франц тэр үед холын холд байснаас социалист орнууддаа л Баруун гэгдэж байсан Унгарыг зорьжээ. Авч очсон бага сага юмаа зарахын зэрэгцээгээр оргилуун дарсны үйлдвэрт ажиллаж тав, арван цаастай болж амжив. Ингээд угийн машин техник сонирхдог зандаа хөтлөгдөн “Москвич-1500” худалдан авч Монгол руу бэдэрчээ. Ямар ч жолооны сургууль төгсөөгүй пацаан Унгараас өвлийн цагаар машин жолоодож ирнэ гэдэг санаанд багтамгүй хэрэг байв. Үүнээс болоод “Дахин хэзээ ч машин зөөхгүй” гэж тангарагласан ч цаанаас нь юм хатгаснаар (өөрөө ингэж ярьдаг) нэг л мэдэхэд Монгол руу 30-40 машин зөөчихсэн байлаа. Ингэж явахдаа тэрбээр

Оросын мафид дээрэмдүүлэх, шатахууны мөнгөөр тасрах, машинаа унагах гээд олон саад бэрхшээлийг туулсан авч огтхон ч шантраагүй юм.

Энэ хооронд тэр боловсрол мэдлэгээ ахиулах зорилгоор Техникийн их сургуульд элсэн орж Бизнесийн удирдлагын бакалавр зэрэгтэйгээр төгсчээ. Энэ үеэр нэг найз нь Солонгосоос утасдлаа. “Сөүлд ирж ажиллавал бөөн мөнгө хийнэ” гэж ятгав. Угийн сониуч зандаа хөтлөгдсөн Эрдэнэ ийнхүү Гуулин улсыг зорьжээ. Гэхдээ тэр халаасандаа багагүй мөнгөтэй явсан гэдэг. Очингуутаа машин худалдан авч унаад л хэсэг тансаглав.

Ажилд орсон боловч халаалтгүй өрөөнд сар шахам дагжин чичирч боолын хөдөлмөр эрхэлж байтал үйлдвэр нь дампуурчихсан аж.

Ийн эгзэгтэй хүнд үед дотоод сэтгэлдээ “Хараар ажиллана гэдэг миний чадах юм биш байна” гэдгийг ойлгосноор гэрээдээ буцав. Хэзээ ч үл цуцах хүсэл тэмүүлэл нь түүнийг гэрт нь удаан суулгасангүй. Дахиад л Европыг зорилоо. Тэнд очоод Герман, Унгарын хооронд жил шахам машин наймаалсаар овоо хэдэн юмтай болж арав гаруй мянган доллараар “Audi-V6” машин хөлөглөсөөр ахиад л эх орондоо ирлээ. Энэ удаад тэр Европын зах зээлээс аж ахуй эрхлэх туршлага бага сагаар хуримтлуулсан байсан юм. Гэхдээ нас бага, цус шингэн залууд үйлдвэрлэл эрхэлчих боломж, нөхцөл тун ч хомсхон байснаас машинаа Хятад руу сэмхэн гаргачих санаатай хил орчмоор эргэлдэн эв зайг нь харж жил

шахам эргэлдсээр халаасан дахь хэдээ гүвж эхлэв. Энэ үед л түүнд хууль бус зүйл тохирохгүй гэдэг нь мэдрэгдсэнээр бие дааж үйлдвэрлэлд хүч сорихоор сэтгэл шулуудсан байдаг. Тэр үеэр нэгэн багынх нь найз монополь эрхтэй АПУ-гаас гадна хувийн архины үйлдвэрүүд байгуулагдаж эхэлсэн гэдгийг сонин болгон ярьснаар Эрдэнэд энэ салбарт хүч сорьж болох юм гэсэн санаа төржээ.

Гэвч хорин хэдхэн настай залууд хэдэн арван саяын авлигатай архины үйлдвэрийн зөвшөөрөл олдсонгүй. Сүүлдээ аргаа бараад зөвшөөрлөө авчихсан хэрнээ үйлдвэрлэл явуулж чадаагүй компанийн эрэлд мордсоноор Төв аймгийн Жаргалантын сангийн аж ахуйд “Нэмэр интернэшнл” гэдэг компани байгааг олж мэдэв. Уг компанийн нөхдийг сайтар ухуулж дөнгөсний хүчинд орлогоосоо тодорхой хувь төлөх болзолтойгоор гурван жилийн гэрээ хийлээ. Ингээд Жаргалант сумыг зорив. Магадгүй, түүний оронд өөр хэн нэгэн байсан бол нулимчихаад л хаяж одох байсан биз. Хүн бүү хэл золбин нохой ч тогтохооргүй балгасыг харсан Эрдэнэ “Эхэлнэ ээ” гэдэг ганцхан үгийг хэлсэн гэдэг.

Ингээд л дүн өвлийн хүйтнээр мөнөөхөн балгасаа зассаар жинхэнэ байшин болгож чадав. Тоног төхөөрөмжөө суурилуулсны дараагаар эргэлтийн мөнгө шаардагдлаа. Мөнөөхөн үнэтэй машинаа барьцаалж банкнаас сарын 8 хувийн хүүтэй 10 сая төгрөг зээлдэн Зүүнхараагаас спирт татсанаар анхныхаа бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлэж эхлэв. Мэдээж хэрэг, жижигхэн суманд архиа борлуулна гэдэг сана-

хын ч хэрэггүй зүйл байв. Тиймээс олон хүний нүдний хорыг хөдөлгөж байсан “Audi” машиндаа ачиж 150 км зам туулан Улаанбаатар хотод борлуулах болжээ. Архи нь хаа очиж чанарын шаардлага хангаж байсан учраас борлуулалт өсч, зээлээ төлж дөнгөв.

Гэхдээ л цаг ямагт бусдаас мөнгө зээлсээр байсан юм. Тийм ч учраас тухайн үедээ хүмүүсээс мөнгө зээлдэж байсан баримт бичгээ үдэж хадгалсан нь үр хүүхэддээ “Аав нь ингэж боссон юм” гэдгээ хожим нь харуулахын тулд гэнэ. Энэ маягаар хоёр жил орчим зүтгэхэд “Нэмэр интернэшнл” компани хөл дээрээ зогсож чадав. Унтах, идэхээ умартан зүтгэж буй Эрдэнэд зүгээр сууж буй хэн нэгнийг тэжээх нь утгагүй санагдсан учраас өөрийн гэх өмчтэй болохоор шийджээ. Сохор зоос ч авахгүйгээр тусдаа гарах гэсэн түүний саналыг хамтрагчид нь ч уухайн тас хүлээн авчээ. Энэ хооронд тэрбээр Төв аймгийн Зуунмод хотод “Морьтхангай” гэдэг компанийг удирдлага нь зарах санаатай байгааг сонсчихсон байлаа. Ингээд аймгийн төв дээр байрлалтай “Морьтхангай” компанийг чамгүй өндөр үнэ хаяж авлаа. Өмнөх компаниасаа хувь авч салаагүйгээс мөнгөний гачаал амсав. Мөн л таарсан болгоноосоо мөнгө зээлсээр “Морьтхангай”-г “цулбуурдаж” дөнгөв. Тэр цаг үе бол 1998 он. Түүнээс хойш уг компани Ц.Эрдэнэтэй холбогдсон бөгөөд түүнийг үүсгэн байгуулагч нь гээд нэрлэчихэд хэтрүүлэг болохгүй гэж бодно. Уг компани “Манзушир” нэртэй архи үйлдвэрлэж байсныг нь зогсоож чанарын өндөр үзүүлэлттэй, уян хатан

үнэтэй “Морьтхангай” брэндийг бий болгохоор чадварлаг технологчидтой хамтран ажиллахаар зорьсон юм. Энэ бол Ц.Эрдэнийн “галзууртлаа” ажилласан он жилүүд билээ.

Нэгэнт онцгой амт чанартай шинэ брэнд гаргаж чадсан юм чинь олны анхааралд байлгаж, өөрийн гэсэн хэрэглэгчтэй болох нь маш томоохон ажил байлаа. Эхэн үедээ реклам сурталчилгааг маш чадмаг ашигласан бол сүүлдээ өөрийн мэдэлгүй алдарт Зино Давидофф шиг шил, баглаа боодол нь хэзээ ч давтагдашгүй байх онцлогийг тусгахаар өвөрмөц дизайнтай шил захиалан хийлгэсэн билээ.

1990-ээд оны сүүлчээр согтууруулах ундааг сурталчлахыг хорьдог байсан хэдий ч логикоор нь гаргахад нэг их хориглодоггүй байлаа. Тиймээс ч тэр гудамжны хажуугаар рекламны самбар байрлуулж эхлэхэд анхны үйлчлүүлэгч нь болсон юм. Одоо бол магадгүй хэн ч анхаарахгүй байх. Ингэж “Морьтхангай” олны танил боллоо. Мөн шошгон дээрээ нууцлалтай сугалааг Монголд анхлан нэвтрүүлсэнээр хонжвортой болгосон төдийгүй Монгол телевизийн “Агшин” нэвтрүүлэгт хэрэглэгчдээ оруулан шагналд нь автомашин олгосон юм. “Архи уулаа” хэмээн нөхрөө загнадаг байсан бүсгүй автомашин хожчихсон хойно нь ямархуу царайтай байсан бол гэдэг хэнд ч сонин байх нь ойлгомжтой.

Гайхалтай нь амьдрал хүндхэн байсан сайхь эр автомашин хожчихоод архинаас гаран хувиараа таксинд явдаг болсон гэдэг. Үүн шиг мань эр огт амсдаггүй биш. Нэгэнт архи үйлдвэрлэдэг учраас өөрөө огтхон ч амсахгүй байх нь хүн

чанаргүй үйлдэл гэж үздэг учраас хааяа хааяахан балгахаас татгалзаж чаддаггүй. Нэн ялангуяа “Морьтхангай”-гаа өөрөө шалгадаг учраас чанарын доголдол гардаггүй гэж ажилчид нь ярьдаг юм билээ. Үүгээрээ тэр хэрэглэгчээ хүндэтгэж байна гэж үздэг. Ер нь түүнийг олж танихад хэрэглээг нь анхааралтай ажиглах чухал байх.

Арван хэдэн жилийн тэртээд бяцхан хөвгүүн дэлхийн нэртэй фирмийн хувцсыг өөрийн гараараа оёж байсан бол өнөөдөр зөвхөн оригинал бүтээгдэхүүн л эдлэж хэрэглэдэг болжээ. Тиймээс ч дээд зэрэглэлийн офист ажил хэргээ явуулж, Монголдоо л үнэтэйд тооцогдох “Range Rover” машиныг 150 мянган доллараар худалдаж авчээ. Ер нь сайн машинд юугаа ч хайрлахаас буцдаггүй Эрдэнэ “Range Rover”-ийг хамгийн гол нь найдвартай гэдгээр нь сонгожээ. Ямар сайндаа тэр “Муу юм боллоо гэхэд найман дэр гарч ирнэ шүү дээ. Тэгээд ч Английн Хатан хааны хөлөглөдөг унаа” гэж хошигнодог бөгөөд энэ нь ажилд нь ч нөлөөллөө өгдөг.

Мөн “Морьтхангай”-гийнхаа нэр хүндийг өсгөх зорилгоор Унгараас зориулалтын концентраци авчруулж виски үйлдвэрлэж байна. Хийсэн бүтээснээ олонд дэлгэх дургүй энэ “ганган” залууг хүмүүс зөвхөн архи үйлдвэрлэдэг хэмээн боддог. Гэвч түүний гол бизнес сүүдэрт нь дарагдан хоцордог. Тэрбээр Төв аймагт баригдаж байгаад аль социализмын сүүл үеэс орхигдсон барилгыг гүйцээн бүхэл бүтэн хүнсний үйлдвэр бий болгож дөнгөсөн билээ.

Зуунмодын ард түмэн ойрхон ч гэлээ Улаанбаатараас хүнсний бараагаа татдаг нь хүндрэл учирч буйг ажиглаад “Бүхнийг нэг дороос” гэсэн бодлого баримтлан бүхнийг хийж байна. Талх, нарийн боов, цэвэр ус, жимс ногоо даршлах гээд хямд үнэтэй, чанартай цэвэр хүнсийг хэрэглэгчдэд ойртуулж өгсөн билээ. Тэр жимс, ногоогоо Сэлэнгэ аймгийн Орхонтуул суманд тариалан эцсийн бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэдэг учраас явцдаа Улаанбаатарын зах зээлд бүрэн нэвтрэх боломжтой байгаа гэнэ. Мөн хөрөнгийн зах зээлд анхаарлаа хандуулсанаар 2000-2003 онд “Этүгэн” нэртэй зочид буудлыг өөрийн хөрөнгөөр босгов. Түүний “ориг” бүтээгдэхүүн хэрэглэх дуртай зан нь зарим бизнест татан оруулсан байдаг. Тухайлбал, Будапешт хотын томоохон худалдааны төвд явж байгаад “Retro” фирмийн жийнсэн хувцасны тасагт орчихоод “Монголчууд яагаад заавал Хятадад үйлдвэрлэсэн хуурамч бүтээгдэхүүнийг оригинал хэмээн эндүүрч өндөр үнээр авах ёстой юм бэ?” гэж бодсон гэдэг. Тэгээд ч үйлдвэрийг нь цөхрөлтгүй эрсээр удирдлагуудтай нь очиж уулзав. Харамсалтай нь, хоёр сая гаруйхан хүн амтай жижигхэн Монголд бүтээгдэхүүн борлуулах эрх олгохоосоо татгалзав. Гэвч мань эр уйгагүй шалсаны эцэст 300 мянган долларын урьдчилгаа төлж байж “Retro”-г Монголд борлуулах дистрибьютер болж дэлгүүрээ нээж чадсан юм. Тус фирмийн удирдлагууд Монголд ирчихээд дэлгүүр хоршоог нь үзэн сэтгэл хангалуун буцсан гээд бодохоор түүнээс хичээл зүтгэл, мөнгө хөрөнгө хэр

их зарцуулагдсаныг илтгэх буй заа. Удирдлагын академид суралцаж Төрийн удирдлагын магистр цол хамгаалсан энэ хөдөлмөрч залуу сүүлийн үед газар тариалан, уул уурхайд хөрөнгө оруулж байна.

Түүнээс гадна гадаадын улс оронд томоохон хөрөнгө оруулж буй анхны бизнесмэн болж байгаа юм. Тэр дэлхий дахины улс төр, эдийн засаг, үнэ ханш, техник технологи, бизнесийн орчныг цаг алдалгүй анхаарч байдаг бөгөөд Индонез улс баялгаа дөнгөж нээж эхлэж буйг олж мэдсэн юм. Ингээд тус улсыг судлах ажилд оржээ. Бизнесийн орчин гэвэл гадаадын хөрөнгө оруулалтыг татахын тулд татвараас чөлөөлдөг, хөрсөн доорхи баялаг нь дөнгөж судлагдаж байгаа, хэдийгээр лалын шашинтай улс ч гэлээ төр нь тогтвортой гээд олон эерэг үзүүлэлтүүд ажиглагдсан учраас орд газруудыг нь сонирхсоноор нийслэл Жакартагаас нь 1500 км зайтай орших Ломбок гэдэг арал дээр (Ломбок муж) төмрийн ордтой болохыг олж мэдэв. Гэвч геологи хайгуулын ажил нь бүрэн дүүрэн хийгдэж, нөөцийг нь тогтоогоогүй байжээ. Ингээд л мань эр сэтгэл шулуудан тэнд "PT IndoMon Esa" нэртэй компани 5000 га газарт хайгуул хийх зөвшөөрөл авснаар төмөрлөгийн үйлдвэр байгуулах ажилд ороод байна. Төмрийн хүдэр нь шороон орд учраас үйлдвэрлэл явуулахад харьцангуй хямд, далайд гарцтай болохоор Хятад зэрэг улсуудад бүтээгдэхүүнээ экспортлох боломжтой, ажиллах хүч хямд, бас хангалттай гээд олон эерэг нөлөө байгаа нь тийшээгээ хөрөнгө оруулахад нь

нөлөөлсөн гэнэ. Тэгээд ч тус мужийн амбан захирагчийг Монголдоо урин ирүүлж, эх оронтойгоо танилцуулсан нь ч гэсэн нөлөөлсөн байх талтай.

Тэрбээр үйлдвэр босгох мөнгөө хувьцаагаа арилжаалах замаар босгож буй бөгөөд “монголчууд бид яагаад заавал бусдаар эх нутгаа ухуулж байх тавилантай юм” хэмээн гуниглан боддог байсан нь ч нөлөө үзүүлжээ. Тиймээс Индонез руу монгол бизнесмэнүүдээ татах санаатай байгаагаа ч нуухгүй байна лээ. Үнэтэй машин хөлөглөн салхи татуулан хурдлах энэ эрийн омгорхол нь монгол хүн болж төрсөн явдал. Хэдийгээр бизнесийн ном ч гэлээ энд Эрдэнийн цээжинд дүрэлзэж буй Монголоо гэсэн сэтгэл, буурал түүхээрээ бахархах үзлийг нь бичилгүй орхивол алдас болох биз. Тиймдээ ч тэр анд нөхөр Амараагийнхаа “Хар сарнай” хамтлагийг ивээн тэтгэж, “Тэнгэрийн андгай” кинонд продюсерээр оролцсон юм. Магадгүй, түүний бизнест амжилт гаргасны нууц нь үл цуцах сэтгэл, шавхагдашгүй эрч хүч нь боловч улс Монголоо бусдаас дор оруулахгүй гэсэн “хилэнт” үзэл нь нөлөөлсөн байхыг үгүйсгэх аргагүй.

Жагарыш ЭРДЭНЭЦОГТ



Гадаад худалдааны мэргэжил эзэмшсэн энэ эр олон брэнд бүтээгдэхүүнээрээ алдартай “Жагар интернэшнл” компанийг үүсгэн байгуулжээ.

Гучаад жилийн тэртээ Өвөрхангай аймгийн Арвайхээр хотод нэгэн кино механикч эр бага хүүтэйгээ хоёулахнаа аж төрдөг байлаа. Нэгэдөр “Зөвлөлт холбоот улс” сэтгүүлдэлгэн суусан хүү нь Ломоносовын их сургуулийн зургийг харчихаад “Би энэ сургуульд орно” гэж хэлэхэд аав нь “Овоо доо, хүү минь” гэж баярлаж суусан гэдэг. Хүү аавыгаа, тэр дундаа өөрийгөө хууралгүйгээр хүссэн сургуульдаа явж чадсан юм. Өнөөгийн өндөрлөгөөс харахад энэ биелэх боломжгүй мөрөөдөл шиг санагдаж болох юм. За, энэ ч яахав. Тэгээд хүү цааш нь яасан гээч. Олон улсын харилцааны дээд сургуульд суралцаж гадаад худалдааны мэргэжил эзэмшин тэр чинээгээрээ нийгмийн байгуулал солигдоход томоохон бизнесмэн болж хувирчээ. Энэ бол үлгэр биш. Бас од шиг харваж ирсэн аз ч биш. Ердөө л тэр хүүгийн оюун ухаан, бяцхан биед нь баймгүй тэсвэр хатуужлын үр дүн байсан юм. Аавынх нь ажилладаг кинотеатр бол түүний хувьд хоёрдахь гэр нь байлаа. Тиймдээ ч тэр Монголын хамгийн олон кино үзсэн хүүхэд байж мэдэх юм. “Үнсгэлжин”-гийн үлгэрийг санагдуулам гайхалтай хувь заяатай тэр хүү бол “Жагар интернэшнл” компанийн ерөнхий захирал Ж.Эрдэнэцогт билээ.

Олны нүдэнд төдийлөн өртдөггүй, олон арван брэнд бүтээгдэхүүнээрээ танил болсон “танихгүй” хүний хувьд зах зээл, бизнес гэгч ердөө ч шинэ содон зүйл байсангүй. Тиймдээ ч мөнгөний төлөө байдгаа зориулж, бас хар бор элдэв аргаар капитал хуримтлуулахыг зорьсонгүй. Энэ бол эцгээс

өвлөсөн, бас эрдэм боловсролоос олсон жанжин шугам нь гэж хэлж болно. Тавхан настайд нь эцэг, эх хоёр салсан боловч Ж.Эрдэнэцогт хол алдан, хөсөр гээгдсэнгүй. Харин ч “онц” сурч бусдыгаа манлайлан, шатар тоглон аварга болсон гээд тэр оорийнхөө бага насыг цаашлаад одоог хүртэл завгүй байлгаж чадсан юм.

Киногоор хүмүүжиж, сэтгүүлээс хувь тавилангаа сонгосон ирээдүйн “Жагар интернэшнл”-ийн босс Эрдэнэцогт 1964 оны хавар Өвөрхангай аймгийн төвд Жагарын тавдахь хүү болон төржээ. Аав нь цэргээс ирээд л киномеханикчаар ажиллах болсноор насаараа энэ ажлыг хийсэн цолх нэгэн. Түүний бага нас тийм ч тэгшхэн сайхан яваагүй гэж болно. Аав, ээж хоёр нь таван настайд нь салсанаар оттон хуугийн хувиар ээжийгээ дагаж Улаанбаатарт иржээ. Тэр долоон настайдаа 31-р бага сургуульд орж суралцсан боловч аавыгаа санаж бэтгэрэхийн учир гуравдугаар ангидаа Өвөрхангай руу буцаж байсан гэдэг. Ах, эгч нар нь насанд хүрч тусдаа гарсанаар аав, хүү хоёрын амьдрал цаашаагаа үргэлжилсэн түүхтэй. Аав нь аймгийн төвийн “Орхон” кинотеатрт механикч хийж 450 төгрөгний цалин авдаг нь илүүчлээд байхгүй ч хоёр хүнд товхийсэн мөнгө байлаа. Мэдээж хэрэг аав нь киномеханикч учраас тэр кино их үзнэ. Тэр ч бүү хэл аавдаа туслаж кино гаргана. Хүүхэд л болсон хойно эндэж гэнэдэх нь энүүхэнд. Буруу харуулаад гаргачих ч тохиолдол гарна. Энэ бүхэн түүнд нягт нямбай чанар, хөдөлмөрийн хүмүүжлийг олгож байсан болов уу гэж санагдана.

Ж.Эрдэнэцогт өөрийг нь кино хүмүүжүүлсэн гэж ярьдаг нь оргүй ч зүйл биш болов уу. Аав нь амин “ганц” үрээ ажил төрөлд нухлуулах бус “Хичээлээ хий” л гэж зөвлөнө. Хүү ч аавынхаа үгэнд орж хичээл номдоо шамдсаар “онц” сурдаг төдийгүй ангийн даргын сонгуультай байлаа.

Математикийн хичээл голлон сонирхохын хэрээр олимпиадад орж аймагтаа тэргүүлэгчдийн нэг болж чадсан юм. Аав нь Өвөрхангайн өвгөн лам нарынхаар айраг уух гэж хүүгээ дагуулж очно. Өвөгчүүлийн тоглож буй шатар Ж.Эрдэнэцогтын анхаарлыг гойд татан ааваараа нүүдэл заалгаж сүүлдээ лам нартай тоглодог болов. Шатар хэр сурсаных нь шалгуур 10-р ангидаа аймгийн идэрчүүдийн аварга болсоноор тодорхойлогдох биз ээ. Тэр үеэр математикийн улсын олимпиадад Улаанбаатарт очиж оролцох байсан боловч шатарын тэмцээнээ сонгосон нь тэр.

Тэрбээр дунд сургуульд байхдаа “ЗХУ” сэтгүүлийн хавтсан дээр гарсан Ломносовын их сургуулийн зургийг харчихаад “Би энэ сургуульд орно” гэж хэлсэн гэдэг. Ж.Эрдэнэцогт үнэхээр ч орж чадсан нь зөн совин гэхээсээ илүүтэйгээр түүний зорьсондоо хүрэх чадварын илрэл байсан юм. Ломносовын их сургуульд орох хүсэл мөрөөдлөөсөө ч тэр үү юутай ч хичээлээс өөр юманд анхаарал нь хандахаа больжээ. Хичээлийн бус цагаар гэрээсээ гарч түлээн дээрээ зогсож хэдхэн минут салхилаад л хичээлээ шүүрнэ. Ээж нь ч хотоос бараг л шуудан болгоноор “хичээгээрэй” гэсэн захиа илгээж байлаа. 1981 оны хавар арван жилээ алтан

медальтай төгссөн Ж.Эрдэнэцогт Өвөрхангайн зургаан сургуулийн 200-аад хүүхэдтэй өрсөлдөхөөр уралдаант шалгалтад оров.

Түүний хичээл зүтгэл, хөдөлмөр нь талаар өнгөрсөнгүй. Хамгийн дээд оноо болох 60 баллыг авснаар нэн тэргүүнд хүссэн сургуулиа сонгох эрх авчээ. Герман, Унгар, Чех гээд гадаад орнуудын олон хуваарь байсан боловч тэр сэтгэл зүрхэнд нь хадагдсан Ломоносовын их сургуулиа л сонгох хүсэлтэй байлаа. Түүнд зөвлөж дэмжих хүн ч байсангүй. Сайн ойлгохгүй хэрнээ Москвагийн Геофизикийн ангийг сонгов. Сургуульдаа явахаар хотод иртэл гадаадын хуваарь авсан хүүхдүүдийн жагсаалт МУИС-ийн 1-р байрны үүдэнд хадаастай байна гэсэн үг сонсоод тийшээгээ очжээ. Гэтэл хэсэг хүүхдийн нэрийг тусад нь жагсаагаад яаралтай Гадаад явдлын яаман дээр (хуучин нэрээр) ирэхийг хүссэн байлаа. ГЯЯ-н дээр очиход Москвагийн Олон улсын харилцааны дээд сургуульд орохыг зөвлөсөн байна. Өмнө нь, бүр хожим ч уг сургуульд ихэнхдээ дарга нарын хүүхдүүд явдаг байсан нь шүүмжлэгдсэн учраас намаас ажилчин, малчин гаралтай хүүхдүүдийг түлхүү сургах бодлого баримталсан нь тэр. Тэр дундаа түүнд Хятад хэлний анги оногдсон аж. Ээж нь хятад хэл гэхэд дургүйцэж байсан ч эцэст нь явахаар болов. Ингэж 1981 оны намар Эрхүүгийн хэлний бэлтгэлд суралцахаар 70 рубль, борц, консервтой хүү хил давлаа. Бэлтгэлд очоод нэгэн сонин сураг сонссон нь түүний сонгосон Геофизикийн анги нь хүсч мөрөөдөж байсан Ломоносовын их сургууль

байсныг нэр дээр нь явсан охин бусдад ярьсан явдал байлаа.

Тэрбээр өдгөө “Би геофизикээрээ явсан бол одоо алтны уурхайн захирал байх байсан” гэж хошигнон ярьдаг. Угаасаа хичээл номдоо анхаарлаа хандуулаад сурчихсан Ж.Эрдэнэцогт бусад шигээ наймаа панз сонирхсонгүй. Бэлтгэлээ төгсөөд Москвагийн ОУХДС-ийн Олон улсын эдийн засгийн факультетэд хуваарилагдав. Орос хэлээр хичээл ордог нь ойлгомжтой. Дээрээс нь англи, хятад хэл үзнэ. Хятад хэлний багш нь 14-хөн хоног Хятад явж үзсэн гээд бодохоор бэрхшээл ихтэй. Хятад хэл таван өдөр хоёр цагаар орно. Ачаалал ихтэйн хэрээр зав хомсхон. 84 рублийн стипендээр өөрийгөө болгочихно. Харин Эрхүүд сурдаг найзтайгаа хамтран мотоциклийн сэлбэг наймаалж тав арван рубль олсныг эс тооцвол наймаа панз хийсэнгүй. Тийм зав ч байсангүй.

Ж.Эрдэнэцогт нэгдүгээр курсынхээ амралтаар ирчихээд эхнэртэйгээ танилцсан гэдэг. Гарыг нь санамсаргүй машины хаалганд хавчуулсан бүсгүйг нэгэн насныхаа хань болгож, 1984 онд охинтой болсоныг бодохоор тийм ч бүрэг нэгэн биш байсан бололтой. Он цаг харвасан сум шиг өнгөрсөөр сургуулиа төгсч Москвагийн бүүдгэр өдрүүдийг ардаа орхих боллоо. Оюутан ахуй жилүүдээ наймаагаар бус зөвхөн хичээл сургуульдаа шамдан өнгөрүүлж Олон улсын худалдааны мэргэжил эзэмшсэн залуухан боловсон хүчин Гадаад худалдааны яамны мэдэлд ирэв. Түүнийг тус

яамны харъяа “Техник импорт” нэгдлийн гадаад худалдааны мэргэжилтнээр томилжээ. Тус байгууллага нь Зөвлөлтөөс орж ирж буй техник болон сэлбэгийг хариуцдаг байлаа. Ж.Эрдэнэцогтод насос, вентилятор, прожекторын сэлбэгийг хариуцуулсан байна. Тэр үед гадаад худалдаа улсын мэдэлд монополь шинж чанартай байсан нь одоог бодоход харьцангуй хөнгөн байх талтай. Шаардлагатай сэлбэгээ телексээр захиалчихна. Мөн жилдээ бүгдээрээ нэг явж үнийн хэлэлцээрт оролцоно. Хамгийн хүндрэлтэй нь хэдэн боть зохиол шиг төлбөрийн баримтыг тулгаж гарын үсэг зурах явдал байсан гэж тус байгууллагад ажиллаж байсан хүмүүс ярьдаг. “Техник импорт”-од хоёрхон жил ажиллаад байтал Гадаад худалдааны яамны үнэ валютын газарт экспортын барааны үнийг хариуцсан мэргэжилтнээр татагдав. Мал, мах, зэсийн үнийг хариуцаж, мөн гадаадын хэвлэлээс дэлхийн зах зээлийн үнэ ханш судлах болжээ. Жилдээ нэг удаа Москвад очиж экспорт, импортын барааныхаа үнийг тохиролцоно. Бид өнөөгийн өндөрлөгөөс социализмын үед манайхан гадаад худалдаандаа усан тэнэгүүд байж оросуудад бараагаа зүгээр шахам өгдөг байсан гэж шүүмжилдэг. Гэвч чин үнэндээ Монголоос томоохон баг явж хагас сар шахам оросуудтай хэрэлдэн, заримыг нь архидуулж, авлигадах хүртэл арга хэрэглэдэг байж.

Тэр ч бүү хэл Лондонгийн металлын биржийн үнийг өмнөө барьж зүтгэнэ. Монголын гадаад худалдааны туршлагатай мэргэжилтнүүд уулзалт эхлэхэд л “За, хаанаас нь

эхлэж бүжиглэх вэ?” гээд л ханцуйгаа шамладаг байсан нь Ж.Эрдэнэцогтод томоохон сургамж болж байлаа. Манайхан ч зүтгэсээр байгаад үнээ дэлхийн зах зээлийн ханшид дөхүүлнэ. Ингээд л асуудлыг тэднээс холдуулан эцэст нь дээгүүр шийддэг байсан гэнэ.

1990 онд Ж.Эрдэнэцогтыг “Монголимпекс” нэгдэлд үнийн мэргэжилтнээр томиллоо. Тус нэгдэл бусдаасаа ялгаатай нь гадаад валютын бизнес эрхэлдэг байв. Социалист орнуудын худалдаа нь төвлөрсөн төлөвлөгөөт эдийн засагт хүлэгдэж, зөвхөн шилжих рублиэр төлбөр тооцоогоо хийдэг байсан бол тус нэгдэлд орсноор “Хөрөнгөтөн” гэгдэж байсан орнуудтай чөлөөт худалдаа хийх болсон аж. Тэдний мэргэжил, англи, хятад хэлний мэдлэг ихээхэн нэмэр болж, хариуд нь өөрөө их зүйлийг сурсан нь ойлгомжтой. Тэрбээр хавар, намар болдог Хятадын хамгийн том гэгддэг Кантоны яармагт ноолуур зарахаар очсон нь бараг л анхныхаа чөлөөт худалдааг хийсэн явдал гэж хэлж болно. Тэнд Америк, Итали зэрэг улсуудын компаниудтай гэрээ хэлэлцээр байгуулж дөнгөсөн гэдэг. Ингэж тэр гадаад худалдаанд жинхэнэ утгаар нь суралцаж эхлэх нь тэр. Ер нь Ж.Эрдэнэцогт төрд ажилласан он жилүүдэд маш хурдацтайгаар дэвшиж байсан нь гайхалтай.

1991 онд Монгол улс Сингапурт Худалдааны төлөөлөгчийн газар байгуулж, С.Болдхэт даргаар нь очиж байсан түүхтэй. Гадаад худалдааны чиглэлээр асар туршлагажиж байсан Ж.Эрдэнэцогтыг Сингапур дахь худалдааны

атташегаар томилсон нь нүдээ олсон хэрэг байлаа. Ингэж Сингапурт С.Болдхэт, Ж.Эрдэнэцогтынх гэсэн хоёр монгол айл аж төрөх болжээ. Ж.Эрдэнэцогт нэгэн зүйлд ихээхэн харамсч явдаг. Тэр нь маш сайн эмчийг ажлаас нь гаргасан явдал гэнэ.

Түүний эхнэр Оюунгэрэл Эх нялхаст эмчээр ажиллаж байсан бөгөөд тэр чигээрээ явсан бол өдийд “мундаг амьтан” болчих байсан даа гэж нөхөр нь харамсангуй ярьдаг юм. Сингапурт очоод л наймаа хийгээд унах юм гэсэн чинь юу байхав. Монгол гэж улс энэ дэлхий дээр байдгийг мэддэг хүн олддоггүй. Өмнөөс “Хятадын Монгол биз дээ?” гэж асууна. Тэр бүрийд газрын зураг дээр тайлбарлаж, улс орноо сурталчилах гэж цаг барна. Хаа очиж Сингапурыг НҮБ-д элсэхэд Монгол улс дэмжсэн учраас дээд хүрээнд нь 14 хоногийн дотор визгүй зорчих эрхийг нээж өгсөн юм. Нэн тэргүүнд Сингапурын Үйлдвэрлэл хөгжүүлэх холбооныхонтой хамтран бизнесмэнүүдийг нь урин танилцуулга хүлээн авалт зохион байгуулснаар худалдааны хамтын ажиллагааны эх үндсийг тавьсан гэдэг. Мөн улс орнуудын Худалдаа, аж үйлдвэрийн танхимуудтай хамтран ажиллаж эхэлсэн нь Монгол улсад ихээхэн ач тусаа өгсөн ажээ. Үүнээс гадна Сингапурт суугаа Монголын худалдааны атташе хадмындаа амьдардаг, амьдрал ахуйгаа өөд нь татаж амжаагүй байсан нь амин хувийн эрх ашгаас улсын ажлыг дэндүү өндөрт тавьж байсны гэрч гэж хэлж болно. Сингапурт суух жилийн хугацаанд наашаагаа ганц нэг удаа

цахилгаан бараа зөөж наймаалсан нь ашгаа өгч байсан учраас хувийн бизнес эрхлэх сэдлийг өгөх нь тэр.

Сингапураас ирээд Ж.Эрдэнэцогт хувийн компани байгуулж, эзэмшсэн мэргэжлийнхээ ид шидийг үзэхээр санаа шулууджээ. Түүнийг ааваас нь салгаж ойлгоно гэдэг санашгүй хэрэг. Амин хайртай аав нь хэдэн жилийн өмнө бурхан болсон учраас “Жагар” гэж нэрлэхээр шийджээ. Энэ нэр бол түүний хувьд хамгийн эрхэм байх нь дамжиггүй. Тийм ч учраас компани нь муу ажиллах, эс бөгөөс шударга бусаар хөлжих ямар ч санаархал байж болохгүйг тэр дотроо андгайлсан учраас зөвхөн өөрийнхөө хүчээр бүхнийг босгож бий болгосоор ирсэн юм. “Жагар” компанийн анхны хөрөнгө бага сага наймаанаас олсон арваад мянган доллар байлаа. Солонгос руу бизнес группт багтан явж зах зээлтэй нь танилцаад ирснийхээ дараагаар эхнэрээ дагуулаад буцаад Сөүлийг зорив. Амихандаа Солонгосоос мебель тавилга авах санаатай явж буй нь тэр.

Зочид буудалд байсан бизнесийн лавлахын номноос утас бичиж холбогдон бүр газар дээр нь очиж үзээд үнэ өндөртэй учраас ашиггүй гэсэн дүгнэлтэнд хүрээд байлаа. Гэтэл эхнэр нь “Хүүе ээ, Монголд барааны саван олдохгүй байгаа шүү дээ” гэдэг байгаа.

Дор нь утас цохьтол нэг нөхөр савангаа барьчихсан ирэх нь тэр. Үнэ ханш нь боломжийн санагдсан учраас нэг чингэлгийг 9000 долларт багтааж аваад ачуулахаар боллоо. Томхон наймаа хийсэн Ли гэдэг түнштэйгээ хоол идэн хэдэн

хундага юм татаж дотно танилцсанахаа дараагаар савангийнхаа түүхий эдийг хаанаас авдгийг нь лавлахад сайхь эр Малайзаас авдаг энэ тэр гээд л мэддэг бүхнээ бурж Ж.Эрдэнэцогт ч дотроо нэгийг бодож суужээ. Саван нь Монголд орж ирээд бараг л ганцхан өдрийн дотор хоёр дахин нугарч зарагдах нь тэр. Эргээд нөгөөх солонгос руугаа мөнгө шилжүүлэн хэд хэдэн удаа эргэлт хийж дор хаяад л 60, 70-аад мянган доллар олоод байтал өрсөлдөгчид олноор гарч ирснээр ашиг орлого нь илт багасав. Тэр үед л мөнөөхөн солонгос эр савангийнхаа түүхий эдийг Малайзаас авдаг гэж байсныг саналаа. Түүнд Сингапурт байхдаа Малайзын Худалдаа, аж үйлдвэрийн танхимтай холбоотой байсны хувиар давуу тал гарч ирэв. Тэр даруйдаа утас цохиж “Ламсун” компани болон малайзуудтай холбоо барьжээ. Малайзын ургамлын тосны томоохон үйлдвэр хаягдлаараа саван хийдэг, тэгээд ч хямдхан байдгийг нь олж тогтоогоод “Лейбер” хэмээх саванг захиалан авснаар Солонгосынхоос хамаагүй хямд тусч эхлэв.

Тэр үе бол “Жагар” компанийн ашиг орлого хурдацтайгаар өссөн алтан үе байлаа. Сардаа 10 контейнер саван оруулж ирэн зах зээлийн 90 хувийг дангаараа эзэгнэж байлаа. Бямбадорж гэдэг найзтайгаа хамт зах дээр зогсож савангаа зарна. Өвлийн хүйтэн, хаврын хавсаргыг үл ажран саван зарж байгаа хэрнээ хоёулаа таньдаг хүмүүсээс ичин нүүрээ буруулж байсан хөгжилтэй үе ч бий. Сүүлдээ ч ажилчин авсанаар толгойгоо арай өөр зүйлд хандуулж

эхэлсэн юм. Тэр энэ бизнесээ одоог хүртэл хийсээр байгаа. Мэдэхгүй хүнд бол барааны савангийн наймаачин мэт харагдаж байсан боловч цаанаа үнэхээр өндөр ашиг өгч байсан нь “Жагар” компанийг хөл дээр нь босгож, өнөөгийн өнгө төрхөө олоход нөлөөлжээ.

Мөнгөн хуримтлал нь өндөрсөхийн хэрээр үл хөдлөх хөрөнгө, офисын барилгатай болохыг хүсч эхэллээ. Зарим нэгэн дуудлага худалдаанд оролцсон боловч төдийлөн амжилт олсонгүй. Тиймээс шинээр босгох нь дээр юм гэж үзжээ. Нэн тэргүүнд ганц давхарыг нь дутуу бариад орхичихсон барилгыг 135 саяар худалдаж авсан нь санаанд оромгүй өндөр үнэ. Үлдсэнийг нь “Хаш орд” компанид захиалан бариулахаар болов. Тэр үед барилгын салбар уналтанд орчихсон байсан учраас барилгачид баярлаж байсан гэдэг. Ингэж “Жагар” компанийнхан “Гэрэл” төвийн барилгаа 1997 онд барьж дуусгасан юм. Энэ тухайд нэгэн зүйлийг тодотгох ёстой болов уу.

Тэр хувьчлалд тэгтлээ шамдаагүй нь хар багасаал өөрөө бүхнийг цоо шинээр бий болгож сурсан, дээрээс нь бэлэн зэлэн юман дээр өсөөгүйтэй нь холбоотой байж болох талтай. Ж.Эрдэнэцогт ганцхан саван зараад хол явахгүй гэдгээ мэдэрч байсан учраас барааныхаа нэр төрлийг олшруулах зорилгоор оо, шампунь, ариун цэврийн хэрэглэл, угаалгын нунтаг зэрэг сонголтуудыг нэмжээ. Мөн 1998 онд “Жагар” ундаа үйлдвэрлэх болсон нь Монголын анхны хуванцар саванд савлагдсан ундаа юм. Ундаа ховор байсан

болохоор худалдан авагчид нь шөнө хонон дугаарлаж байгаад авдаг байсан түүх бий. Оросын технологи байсан учраас чанарын шаардлага хангаж байсан юм. Тэрбээр мэргэжлийн бизнесмэнийхээ хувиар өөрийн гэсэн брэнд бүтээгдэхүүнтэй болох нь зах зээлийн өрсөлдөөнд ажрахгүй байхын үндэс гэдгийг мэдрэв. Уг брэндээ зах зээлд өөрийн гэсэн орон зайтай болгохын тулд реклам сурталчилгаанд мөнгө харамгүй зарцуулах хэрэгтэй гэдгийг ойлгож байлаа. Нэн тэргүүнд “Лэди” нэртэй эмэгтэй хүний ариун цэврийн хэрэглэл бий болгохоор Худалдаа аж үйлдвэрийн танхим, Оюуны өмчийн газраас патентыг нь авчээ. Тэр мэргэжлийн худалдаачин хүнийхээ хувиар бараагаа Монголд үйлдвэрлэхээсээ илүүтэйгээр өмнөд хөршийн сайн үйлдвэрүүдэд захиалгаар хийлгэх нь ашигтай гэдгийг ойлгож байсан учраас Хятадаар хэрэн явсаар Гуанжоу хотоос нэгэн үйлдвэр сонгожээ. Мөн “Жагар” нэрийн оо, эдийн саван, шампунь, угаалгын нунтаг брэндүүд бий болгов. Одоо бол өрсөлдөгч хангалттай их болсон. Гэлээ гээд “Жагар”, “Лэди” нэрийн бараануудын борлуулалт буурахгүй байгаа нь брэнд гэдэг хэр зэрэг амин чухал болохыг мэдрүүлж байгаа юм гэж тэр ярьдаг.

Түүний бизнесийн алхам бүрээс мэргэжлийн хүн гэдэг нь харагдаж байдаг. Бараа тасралтгүй борлон, мөнгө эргэлдэж байхын тулд хэрэглээ маш чухал. Тиймээс ч тэр өдөр тутмын ахуйн хэрэглээг хангах бүтээгдэхүүн зах зээлд нийлүүлэхийг хүсдэг. Дээрээс нь хүнсний бү-

тээгдэхүүн үйлдвэрлэвэл алдагдалгүй гэдгийг ойлгосон учраас Москвагаас кетчупын үйлдвэр оруулж ирэв. Ингэж “Жагар” брэндийн кетчупыг монголчууд амтархах болсон байна. Ж.Эрдэнэцогт бараа бүтээгдэхүүн хамгийн гол нь чанартай байх ёстой гэж үздэг. Үйлдвэрлэгчийн алдаатай ажиглагаанаас болоод зах зээлээ алдах аюулд ч хүрч байсан удаатай. Мэдээж хэрэг алдааг тэр дор нь залруулсан боловч тодорхой хэмжээний хэрэглэгч алдаж байсан гашуун түүх бий. Түүний сэтгэлд аав, тэгээд нутаг нь уяатай явдаг. Тиймдээ ч Өвөрхангайн бөөний худалдааны нэгэн компанийг авч ажилуулж байна. Тэр Өвөрхангайд байдаг компаниасаа ашиг хараад байдаггүй нь бурханы оронд заларсан эцэгтээ барьсан зул байх талтай.

Тэрбээр бизнесийг зугаа, таашаал өгдөг зүйл гэж үздэг. Үүнийгээ батлах гэсэн мэт Германы Ростокхотоос 100 мянган долларын өртөг бүхий шар айрагны жижиг үйлдвэр оруулж ирэн “Жагар брой” пиво үйлдвэрлэж байна. Гэхдээ “Жагар брой” шар айргаа зөвхөн “Гэрэл” төвийнхөө дэргэд байдаг “Кайзер” баарандаа л борлуулдаг. Уг үйлдвэр нь ашиг өгөөд байдгийг бодохоор зугаа гэж хэлэхэд учир дутагдалтай байх. Ж.Эрдэнэцогт ажилтнуудаа сонгохдоо хэзээ ч хөдөлмөрийн биржэд ханддаггүй. Нэлээд судалсан хүнээ л сонгодог. Хэр барагтай дуугарах дургүй энэ эрхэм зарим хүнд халдаж харьцахад бэрхтэй юм шиг санагдах байх. Тэгвэл гэртээ хүүхдүүдтэйгээ дэрээр ноцолдон тоглож байхыг нь харвал шал өөр инээд бүрхсэн царай харагдана. Тэр хүүхдүүдээ

багаас нь бие даалгаж сургахын тулд гадаадад сургаж, ажил хөдөлмөрийн дөртэй болгохоор зорьж байна. Хойно олон жил суралцахдаа архи уухыг суралгүй ирсэн энэ эрхэм өдгөө хааяа нэг сэтгэл нийлсэн нөхөдтэйгээ зуу татаж яриа өрнүүлэх нь бий. Ж.Эрдэнэцогтын нэгэн бахархал Жоржтауны их сургуульд амжилттай суралцаж буй охин Э.Цэлмэг нь юм.

Түүний бизнесийн зарчим нь тун ч энгийн. “Их ололт их эрсдлийг дагуулдаг” гэсэн Далай багшийн айлдварыг тэр хэлэх дуртай. Тиймээс Ж.Эрдэнэцогт бизнесийг шуналын машин бус утга учиртай амьдралаа болгож чадсан юм. Энэ энгийн хүний бизнест амжилт гаргасан шалтгааныг холоос эрэх хэрэггүй. Тэр ердөө л мэргэжлийнхээ ажлыг хийсэн. Түүнийг зах зээлийн ч тэр, социализмын үед ч тэр бизнесгүйгээр төсөөлөх аргагүй. Тиймдээ ч Ж.Эрдэнэцогт дэндүү жаргалтай хүн. Яагаад гэвэл тэр ажил үйлсээрээ аавыгаа мөнхжүүлж чадсан сайн хүү.

ГАРЧИГ

Чүлтэмийн АМАРБААТАР	7
Агваанжамбын АРИУНБОЛД	21
Цэрэндоржийн БАЛДОРЖ	33
Батжаргалын БАТБАЯР	53
Халтмаагийн БАТТУЛГА	65
Сүхбаатарын БАТБОЛД	89
Гаваагийн БАТХҮҮ	101
Шаравламдангийн БАТХҮҮ	111
Ядамын БАТЦЭЦЭГ	125
Шагдарсүрэнгийн БАЯРСАЙХАН	139
Төмөрдөшийн БАЯРХҮҮ	153
Лувсанвандангийн БОЛДХУЯГ	167
Сандагийн БЯМБАЦОГТ	181
Тардайн ГАНТӨМӨР	197
Даваажавын ГАНХУЯГ	213
Чулууны ГАНХУЯГ	227
Цэдэнгийн ГАРАМЖАВ	237
Жүнгүүгийн ДАШ	255
Намсрайжавын ЗОРИГТ	267
Ганхуягийн ЛХАГВАСҮРЭН	279
Аукетайн МУРАТ	289
Намсрайн МӨНХДАШ	303
Цэвээнжавын МЯНГАНБАЯР	315
Самдангийн НЯМДАВАА	333
Намсрайн НЯМ-ОСОР	349
Жамбалжамцын ОДЖАРГАЛ	363
Жанчивын ОЮУНГЭРЭЛ	381
Шинэнсамбуугийн САЙХАНСАМБУУ	395
Сэрээнэндагвын СЭРТЭЛЭН	413
Гаваагийн СҮХЭЭ	427
Зандраагийн ТҮМЭН-ӨЛЗИЙ	439
Лувсангийн ХҮРЭЛБААТАР	449
Лхагваагийн ЦАНДЭЛЭГ	457
Лхагвын ЧИНБАТ	467
Базын ЧУЛУУНБААТАР	481
Цэндийн ШИНЭБАЯР	491
Цэрэн-Очирын ЭРДЭНЭ	505
Жагарын ЭРДЭНЭЦОГТ	519



**Өнөнгийн
ЧИНЗОРИГ**

**Жарангайн
БАТСУХ**

ISBN 978-99929-852-7-5



978 99929 852 7 5