

Источник: Новый таганрогский курьер

Дата выпуска: 09.11.2013

Номер выпуска: 05

Заглавие: Этот успешный и такой «неудобный» Матусевич

Автор: Леонид Матусевич

- Леонид Аркадьевич, не случайно новую рубрику в новой городской газете мы открываем беседой с вами. Вы в Таганроге человек известный, личность неординарная. Вы много сделали и продолжаете делать для города. Но я, зная вас уже много лет, никогда не слышала от вас бахвальства о себе и о своих успехах в бизнесе. Вы не любите, давать интервью. О вас больше говорят ваши дела, нежели вы сами. Но сегодня в нашей беседе я прошу отступить от вашего правила и откровенно рассказать о себе, о бизнесе. Я уверена, что не только мне, но и многим таганрожцам будет интересно узнать ваше мнение о времени, о городе, о власти, а также о ваших принципах, которые не все разделяют.

Итак, откуда вы родом, как оказались в Таганроге?

- Только что я встречался со студентами, с которыми провожу мастер-классы о бизнесе, и пытался разрушить сложившийся у них стереотип. Ведь многие считают, что для того чтобы стать успешным, нужно иметь красный диплом, высоких покровителей, стартовый капитал... Наверное, всё это не помешало бы, но... я ничего этого не имел.

Я родился на Украине, в провинциальном городе Коростене Житомирской области. Родители жили от зарплаты до зарплаты, никаких предпосылок разбогатеть как бы не было. В 17 лет уехал от родителей в самостоятельную жизнь. До сих пор твёрдо убеждён, что сам по себе диплом (без характера, без мечты) ничего не значит. Поэтому и молодёжи советую Начинать с низкого старта.

В Таганрог я приехал по комсомольской путёвке. Друзья отговаривали: «Это такая дыра! Город промышленный, грязный...». Но я уже принял решение. Меня назначают командиром строительного отряда. Нас провожают с оркестром, встречают с оркестром. На перроне - ковровые дорожки... Привозят в Дубки. Общага мужская, общага женская. Вытрезвитель. Рядом две комендатуры, пивнушка, базар. Дело было в феврале: грязь, холодно, мерзко. ...Года два я Таганрог ненавидел. Сейчас считаю его лучшим городом на земле.

- Леонид Аркадьевич, ЗАО творческо-производственное объединение «Лемакс», президентом которого вы являетесь, стало брендом - узнаваемым, надёжным, доброй приметой времени перемен. А как «Лемакс» начинался?

- Поработав в строительных организациях, в первых кооперативах, набив шишек, познав гримасы местного капитализма, все чаще слышал от друзей и знакомых вопрос: «Почему ты не открываешь свою фирму?». Я был категорически против: с людьми не умею жёстко разговаривать, с деньгами не очень умею обращаться, и так далее и тому подобное. Короче, вечером говорю себе «Нет!», а утром... иду открывать свою фирму.

Прихожу в городскую администрацию, где регистрируют предприятия. За столом сидит женщина. Предложив мне заполнить кучу бумаг, спросила: «Какое название у фирмы?» и, увидев моё замешательство, добавила: «Название должно быть оригинальным. У нас вот тут есть «Оптимист», «Перспектива», «Строитель»... «Тогда я пойду покурю», - сказал я чиновнице. А обратно вернулся уже с готовым названием: «Лемакс». Я - ЛЕонид, сын МАК-Сим. Тогда ему было семь лет. Сегодня он директор самого сложного направления в деятельности фирмы.

Так начинался «Лемакс». Первые люди были случайными: с кем-то до этого работал, с кем-то пиво пил, родственники, кумовья, друзья. Тех, кто поворовывал, пил - выгнал. Для многих, даже для кумовьёв, стал плохим. Потом уже людей начал подбирать исключительно по деловым качествам.

Я понимал, что строительством мы не выживем, так как платили за объект только по его завершении. А где брать деньги? Кредитной истории ещё не было. Начали торговать чем

придётся: трубами, даже помидорами... потом решили специализироваться на продаже стройматериалов и параллельно выполняли ремонтные работы. И всегда была у нас мечта - организовать производство!

Мне сначала крутили пальцем у виска: мол, всё ты неправильно делаешь. Нужно делать «быстрые» деньги. И это было сплошь и рядом: откроют предприятие, нахимичат, закроют. Открывают новое. Тогда я сказал: «НЕТ! Я вложил в название предприятия своё имя и имя сына, поэтому мы будем работать честно!». Нашим кредо стал девиз: «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли!». А у «быстрых» денег и финал обычно быстрый. Кого-то грохнули, кого-то посадили, кто сам отошёл от бизнеса.

- У вашего имиджа какая-то романтическая окраска: то Солнечные часы строите, то на Эльбрус восходите, то гильдия художников появляется в городе с названием «Лемакс», то стипендия «Лемакс». Да, ещё - флаг, герб, гимн... Это что - стремление к оригинальности или...?

- Я в детстве много читал, и особенно мне нравились книги про русских купцов-промышленников. О Демидове читал запоем. И почему-то больше всего мне запомнилось то, что они занимались благотворительностью, строили больницы, приюты. Не скупилась отдать «десятину». Занявшись бизнесом, я был уверен, что должен помогать: детскому дому, пенсионерам, городу... И делаем мы это с первых месяцев работы фирмы. Потом, не зная ещё таких слов, как корпоративная культура, создали свой флаг, герб, а позже гимн фирмы «Лемакс». На корпоративных праздниках, официальных встречах вывешиваем три флага: России, Таганрога и предприятия «Лемакс». Многие люди, и даже некоторые сотрудники, мне говорили: «У тебя что - деньги лишние?». Но дело не только в деньгах. Был момент, когда в Таганрог приехали москвичи, и из нескольких предприятий, которые занимались продажей металла, выбрали нас. А тогда уже были и «Инпром», и «ИнтерРесурс». После подписания контракта спрашиваю партнёров, почему они остановились на нас, ведь мы не такие «крутые». «Зато у вас - флаг, вы - надёжные».

То же самое было и с Солнечными часами. Тут уже питерцы, увидев табличку на часах: «Лемакс» - городу», сказали: «Ребята, с вами приятно работать!».

Нам, безусловно, льстило то, что имидж «Лемакса» оказался привлекательным не только для рядовых таганрожцев, но и для таких замечательных производителей, как Иван Авдеевич Синедумов, проработавший на комбайновом заводе от ученика токаря до заместителя генерального директора. После того как предприятие рухнуло, он пришёл к нам в подвальчик, где мы первое время находились, и говорит: «Хочу у вас работать. Слышал о «Лемаксе» много хорошего». Я его, конечно, принял. А спустя два года как-то утром он смущённо протянул мне листок: «Леонид Аркадьевич, я тут написал стихи вчера вечером...» Читаю: «Ты не ревнуй, дорогая, к «Лемаксу»: это - судьба!..». Сегодня - это наш гимн!

- Считается, что в России неблагоприятный климат для создания торгово-производственных фирм. Как же удалось «прорваться» «Лемаксу»?

- Да, неблагоприятный. Но ведь мы действуем не благодаря, а вопреки. Как-то при создании музея предприятия разбирали старый архив. Ещё в самом начале нашей деятельности я создал отдел развития, который работал на перспективу. И вот среди старых бумаг нашли протокол, в котором было записано: строительство кирпичного завода!

- Мечты сбываются? Сказали - сделали?

- Да, но не так быстро, как хотелось бы! Тогда это казалось нереальным. Не было еще тех денег, которые подняли бы эту мечту. Да и в городе уже был кирпичный завод. Идею отложили. Намного позже, когда нам предложили дешево и в рассрочку землю, заброшенную, идея строительства вновь ожила. Теперь мы решили производить котлы и делать кирпич.

Когда пришли в банк за кредитом и принесли проект на строительство котельного производства, нас не поняли: причём тут котлы, вы же строители... И тогда мы берём у Сбербанка длинный кредит на пять лет, инвестиционный, и начинаем строить кирпичный

завод, а уже рядом и на свои деньги - котельный завод. Когда мы приехали в чистое поле, ребята пришли в ужас - свалка! Но я их успокаивал: «Ничего, глаза боятся, а руки делают!». Каждое воскресенье выходили, закатывали рукава и, невзирая на должности, вкалывали. Так началась производственная деятельность «Лемакса». На одной территории появились два завода. И сегодня уже банки за нами бегают, видя, что у нас абсолютно чистая кредитная история: ни одного кредита мы не задержали, вкладываем деньги в современное производство, а не по карманам.

- Когда я вам звонила, чтобы договориться о встрече, вы были в США. Что, открываете Америку?

- Нет, Америку довелось открыть значительно раньше. А это была поездка на очередной семинар. С Америкой у меня тоже связаны интересные воспоминания. В середине 90-х теперь уже прошлого века я в составе таганрогской делегации попал на 1-й съезд предпринимателей, проходивший в Кремлевском дворце съездов. Тогда у нас в городе создавалась торгово-промышленная палата, где я проявил себя. Наташа Сергеева - директор «Денты» - только что вернулась со стажировки в США. Узнав от неё, что на учёбу берут руководителей частных предприятия, беру у неё координаты. Участвую в конкурсе и еду в Америку.

В моей жизни много, на первый взгляд, случайных параллелей. В 8-м классе я был отличником. Участвовал в олимпиадах, побеждал. Потом увлёкся ансамблем. Учителей не слушался. На всё имел своё мнение, отличное от других. Попал в статус разгильдяев. Медаль мне не дали. Поступал в пединститут на исторический факультет, где был бешеный конкурс. Мне говорили: «Иди на математику. Там 1,5 человека на место. Потом переведёшься». Нет, шёл напролом. Не поступил. Возвращаюсь домой. Иду с мамой по улице, встречаю свою первую учительницу. Мама плачется, мол, Лёня не поступил в институт. А Галина Яковлевна говорит: «Не переживайте, он у вас такой, что ещё в Америке учиться будет!». Это был 1972 год. А в 1996-м я еду на месяц в Америку на стажировку. Бесплатно. За счёт этих «загнивающих капиталистов». Нам ещё по 300 долларов на карманные расходы дали.

А второй раз я был в Штатах спустя 10 лет - уже по приглашению правительства США, войдя в группу из 100 человек -- лидеров российских предпринимателей, отобранных американцами из числа тех, кто стажировался у них в 1996-м. Нас приглашали в Белый дом, в Конгресс США. Всё было достаточно интересно, познавательно и демократично. Мы за месяц пребывания в Вашингтоне не видели ни одной «мигалки», перекрытых улиц. Более того, они же устроили нам встречу с... российским Президентом в Кремле. Но встреча с Путиным, к сожалению, сорвалась: он срочно уехал в связи с затонувшей подводной лодкой «Курск». Нас встречал советник Президента по экономике Андрей Илларионов. Вместо запланированного часа мы общались четыре часа. Нам пообещали, что весь наш откровенный разговор будет передан Президенту дословно. Тогда, я помню, встал и сказал: «Передайте Владимиру Владимировичу, что я на его месте каждому из здесь присвоил бы звание «Герой России». Мы видели, как работают программы поддержки предпринимательства в Америке и как у нас. Мы действительно всё делаем вопреки!».

Прошло три года, и по иронии судьбы Путин в одном из своих публичных выступлений говорит следующие слова: «Каждому, кто открывает дело в России, я бы давал медаль «За мужество»! Смешно, но мне позвонили со всех уголков России ребята, с которыми мы были на той встрече в Кремле, говорили: «Лёня, Президент тебя услышал!».

- Леонид Аркадьевич, а может быть, всё же начинать не с медалей, а с создания условий для развития бизнеса? Что нужно, чтобы дело развивалось не вопреки, а благодаря власти?

- Вторая проблема, которую я поднял на встрече в Кремле, - сокращение бюрократического аппарата. Представьте, сейчас у нас чиновников в разы больше, чем их было в СССР. На всех уровнях - своеобразный партком, который нам, строителям, в своё время рассказывая, сколько щебня завозить и куда. В настоящее время «народилось» столько фискальных органов с дублирующими функциями, которые, в конечном счёте, не

помогают, а мешают благому делу. А о коррупции уже столько сказано?!

Без ломки бюрократической системы ничего не будет хорошего. У меня кабинетик 6 квадратных метров. И у многих предпринимателей - такие же. А у чиновников, которые живут на наши деньги, огромные кабинеты, да ещё комнаты отдыха, и т.д. и т.п.

Или когда новые структуры создаются, обращаются к нам: помогите, дайте материал на отделку кабинетов, офисов... Но ещё обиднее, когда организации и общества, которые декларируют заботу о других, на самом деле в первую очередь пекутся о собственном комфорте. А когда в Москву приезжаешь, там куча структур, которые должны помогать бизнесу. Но даже самый мелкий чиновничка разговаривает с тобой через губу, всем своим видом давая понять: «Сначала ты дай мне, а потом я тебе, может быть, помогу». Одним словом - «распиливание «бабок». Говорить там что-то о благе страны - признак дурного тона.

Что касается местной власти, то самое светлое «пятно» в Таганроге - это Константин Семериков и его короткое пребывание на посту мэра. Если бы оно продолжилось, город был бы другим. Как изменилось настроение людей, особенно у старых директоров, которые почувствовали «воздух свободы»! Сильная личность, умница и, что самое главное, богатый человек. Я не боюсь этого слова. Он близок мне своим мироощущением и пониманием. Я твёрдо убеждён, что у него не было ни малейшего желания что-то урвать для себя с этого города.

В 90-е годы я был в Эмиратах. У меня был шок, когда я увидел, что у них в Торгово-промышленной палате, которая там выше министерств, муниципалитетов, этакий центр Вселенной, где решаются все проблемы экономического развития страны, сидят шейхи-миллиардеры. Один чиновник средней руки в разговоре со мной сказал: «Я заработал много денег. Мне и моей семье хватит. Я пришёл в чиновники сделать что-то полезное для своей страны».

- Когда-то бригадир проходчиков, которые добывали золото в шахте «Вершина Дарасуна» Читинской области, в ходе нашего интервью сказал слова, которые точно отражали его жизненное кредо: «Я в шахте, среди горняков, жизнь как-то лучше понимаю. И на земле себя только тогда хорошо чувствую, когда под землёй все ладится». Есть ли у вас такое место, где мироощущение особенно обострено?

- Помните, я говорил, что первое время ненавидел Таганрог. Сейчас это лучший город земли и для меня, и для моей семьи.

- Хотя могли уехать?

- Безусловно. Когда я первый раз был в Америке, познакомился с американцем испанского происхождения. В его кабинете висели портреты индейцев-аборигенов. Он показал на них и говорит: «Когда я принимаю решение, смотрю им в глаза и думаю, не навредит ли оно этой земле и этим людям?». А услышав, как я восторгаюсь американским законодательством, их условиями для развития бизнеса, дорогами, он неожиданно предложил: «Приезжай с семьёй, я дам тебе работу...». Я сказал: «Нет!». Он очень удивился: «Почему?». Я говорю, у меня там дом и люди, которым я тоже хочу прямо смотреть в глаза. А ещё я люблю повторять: где родился, там и пригодился/Кстати, дети мои учились за границей, и у них было право выбора. И они его сделали: вернулись домой.

Недавно я побывал в городе Коростене, в котором родился. У него богатая история, связана и с князем Владимиром, и с княгиней Ольгой. Я напросился на встречу с мэром. В беседе я отметил, что город преображается. Потом я его спрашиваю: «А чем я могу помочь?». У него глаза загорелись, точно как у Сергея Ивановича Шило, который тоже Таганрог любил искренне, был патриотом. «А вы знаете, что Добрыня Никитич - наш земляк? - спрашивает мэр. - Я создал группу краеведов. Есть все доказательства. Хотим поставить ему памятник». Я пообещал, что профинансирую. Теперь на моей родине стоит памятник доблестному воину.

- Вы живёте за городом, в настоящей украинской хате: соломенная крыша, печь, тыны, плетни, горшки на заборе, погреб. Многие украинцы, которые побывали у вас в гостях, говорят, что таких домов уже и на Украине-то не найдёшь. Чем вызвана такая ретростилизация?

- Когда я перевёз родителей с Украины, они очень скучали. Это - первая причина, А вторая и основная - цивилизация не всегда во благо. От неё тоже устаешь. Нужно иметь такой дом, в котором бы ты чувствовал себя комфортно. Да и вообще, всё в жизни нужно делать так, чтобы не ощущать дискомфорта. Сейчас я полностью отдаюсь работе. Моя команда - это большой ребёнок, которого я вырастил. Мне не стыдно ни за детей, ни за предприятие. Все они оправдывают принцип: «Честь превыше прибыли!».

И это - без всякого пафоса.