

Источник: Таганрогская правда

Дата выпуска: 23-29.07.2010

Номер выпуска: 196-197

Заглавие: Философия бизнеса, или Бизнес без философствований

Автор: Ирина Сдатчикова

«Лемакс». Может быть, единственное на планете предприятие, именуемое творческо-производственным. Начинаясь даже не с нуля, а как шутят его сотрудники, с «минуса» (полуподвального помещения на улице Кузнечной) и работающее на таганрогской земле на протяжении уже 18 лет. Обладающее собственным секретом успеха, кроющемся в философии его бессменного руководителя и отца-основателя Леонида Матусевича. Секретом, которым Леонид Аркадьевич охотно делится со всеми желающими: от начинающих предпринимателей (ежегодные мастер-классы для них в объединении «Лемакс» - обычное дело) до читателей «Таганрогской правды».

1. Перспективное начинание без особых перспектив

«Ты помнишь, как все начиналось», - поет Андрей Макаревич. И строки его песни «все было впервые и вновь...» как нельзя лучше подходят к истории становления объединения.

- В Таганрог я попал по комсомольской путевке из Молдавии, - вспоминает Леонид Матусевич. - Был советским прорабом, жил в «гостинке», о собственной машине даже не мечтал.

Впрочем, творческий подход к работе, который позже реализуется в полной (а может быть, пока еще и не в полной мере, прослеживался даже тогда, когда Леонид Аркадьевич строил дома для работников комбайнового завода так называемым хозспособом.

- Названия «стройвариант» в те годы не существовало, - продолжает он. - И когда люди заселялись, начинали обустраивать быт по-своему. Во дворе, только-только очищенном от первичного строительного мусора, росли горы вторичного - сорванных со стен обоев, не устроивших хозяев радиаторов, замененных оконных блоков. Смотреть на зря истраченные деньги было обидно, и я предлагал сдавать квартиры с минимальной внутренней отделкой. На меня смотрели странно и не соглашались. Делали, как все.

Первую мысль о том, что неплохо бы обзавестись собственной фирмой, в голову Леониду Матусевичу заронили люди, на которых он, с началом перестройки, начал работать как шабашник.

- Наверное, потому что хотели рассчитываться «безналичкой», - улыбается он.

И в один прекрасный день будущий предприниматель, заняв у соседа 10 тысяч на регистрацию документов, отправился в «белый дом». И... встал в тупик, когда девушка, сидящая за компьютером (который посетитель, кстати, видел в первый раз), спросила его о названии фирмы. Лежащие «на поверхности» «Строитель» и «Мастер» отмели сразу (их успели «застолбить» ранее). Тогда Матусевич, взявший десять минут на раздумье, и сложил вместе начало своего имени «Ле» с именем старшего сына «Макс» (которому было в ту пору 7 лет). Отмел возражения удивленной барышни, сказавшей: «Не звучит», подумав как в старом фильме: «Еще зазвучит». Настоял на том, что перед названием предприятия должно стоять определение «творческо-производственное», и окунулся в работу.

- В течение следующего года дома меня практически не видели, - признается президент ЗАО ТПО «Лемакс».

Зато видели сотрудники, которых он нанимал согласно своему основному философскому принципу: главная ценность – люди. Нанимал сам, не спрашивая о возрасте, образовании и опыте, руководствуясь чистой интуицией. Первыми работниками будущего ведущего предприятия Таганрога стали бывшие военные.

- Это было правильным решением, - уверен сегодняшний заведующий музеем объединения «Лемакс» Олег Лавриненко. - Может, кто-то и недооценивает значение армии, но люди, вышедшие из ее рядов, привыкли к организованной структуре и дисциплине. А это залог сильного коллектива.

- Собрались пять военных и один гражданский, - переводит его мысль в реальное воплощение пришедший в объединение в 1993 году Валерий Безродный.

- Один был назначен коммерческим директором, другой – директором по общественным связям, третий - по внешним, а я - главным Инженером. Стать специалистом по железнодорожным перевозкам (должность, которую он занимает сегодня) Валерию Ивановичу тоже, кстати, помогло его армейское прошлое.

- На второй день работы меня отправили на станцию - узнать, как организовать доставку грузов по железной дороге, - вспоминает летчик-инструктор с 20-летним стажем. - Было это 23 февраля, в те годы - обычный рабочий день. Вхожу к начальнику, спрашиваю по уставу: «Разрешите войти?». Он обрадовался: «Военный? В честь праздника все решим без проблем». На другой день мне все рассказали, все показали. И уже спустя полгода мы стали возить стройматериалы не машинами, а вагонами. До 50 «единиц» в месяц.

Правда, до вагонов требовалось еще дожить. Потому что начинало предприятие, обнаружившее, что без торговой составляющей даже опытным строителям не обойтись, с продажи всего, что пользовалось спросом: от жевательной резинки и карандашей до (шагом выше) консервов и колбасы. Прилавком служил капот автомобиля, которым, на радость «безлошадного» хозяина «Лемакса», владел один из сотрудников. В обязанность же остальных входила организация спроса: маскируясь под покупателей, они организовывали очереди (то есть, оправдывая слово «творческое», значащееся в наименовании фирмы, проявляли творческий подход).

Впрочем, бытующие тогда названия «фирма» и «бизнес» для «Лемакса» оказались неприемлемыми. Воспротивился Леонид Матусевич, вторым философским постулатом которого является следующий:

- Бизнесмен - тот, кто делает деньги. Предприниматель - тот, кто предпринимает усилия.

Именно поэтому в ходу у увеличившегося штата сотрудников очень скоро появилось однокоренное слово «предприятие».

- Когда меня после практики, которую я проходила по линии Центра занятости, пригласили сюда на постоянную работу, я занимала должность секретаря, - говорит нынешний директор по персоналу Евгения Козлова. - И мы долго думали, как представляться, поднимая трубку телефона. А вот у Леонида Аркадьевича сомнений не было. Он сразу сказал: «Предприятие».

Вначале сотрудники недоумевали. В те годы, вместе с продавцами появившихся, наконец, магазинов, в «Лемаксе» трудилось не более ста человек. Они, также как и большинство таганрожцев, были уверены, что гордым словом «предприятие» имеют право называться лишь крупные заводы (такие как металлургический или «Красный котельщик»). И лишь потом поняли, что Леонид Матусевич, настаивающий на своем, определяет вектор будущего развития. Ведь цель - это мечта, которая должна осуществиться к точно назначенному сроку. Срок этот, установленный Леонидом Матусевичем припиской к приказу, вышедшему в свет еще в 1995 году, был не таким уж долгим: «К 2000 году выйти в лидеры предпринимательства города». А метод, с помощью которого должно было добиться этой цели, определялся девизом: «Прибыль – превыше всего, но честь превыше прибыли».

- Когда к нам в офис приходили некоторые партнёры в красных пиджаках, то с ухмылкой смотрели на этот девиз, написанный на стене, - продолжает пришедшая в объединение в том же 95-м году бухгалтер Елена Дроздова. - Сейчас, согласно официальной статистике, из тех предпринимателей, что начинали в постперестроечные годы, «наплаву» осталось не более 10 процентов. А мы выжили.

Заметим, несмотря на трудности, без которых не обходится ни одно новое дело. Недаром Леонид Аркадьевич, оглядываясь на прошедшие 18 лет, констатирует, что развитие «Лемакса» шло по синусоиде. Занялись ремонтом объектов жилищно-коммунального хозяйства - попали «под каток» дефолта, когда город не мог расплатиться за уже выполненную работу. Открыли торговые «точки» в донской столице - пришлось отказаться от них из-за высокой конкуренции. Но люди, верившие в себя и свое будущее (а может быть, помнившие слова песни «Машины времени»: «В буре лишь крепче руки»), не сдавались. Чего стоит хотя бы такой факт: вторую (и наиболее значимую) очередь котельного производства удалось пустить в разгар кризиса - в 2009 году. А огромный торговый центр «Лемакс» на Поляковском», который сегодня не минует ни один из тех, кто решил заняться ремонтом или обустройством своего жилья? И разве это все, чем Таганрог обязан предприятию всего лишь за 18 лет его существования? Во многом благодаря философским воззрениям основателя «Лемакса»: «Деньги это инструмент, а не самоцель» и «Успешный предприниматель – не тот, кто идет по прямой, а тот, кто умеет подняться».

«Таганрогская правда» продолжает знакомить читателей с историей становления объединения «Лемакс», на днях отметившего свое «совершеннолетие» (18 лет со дня основания). Развитием своим, в числе иных причин, оно обязано и философским постулатам президента Леонида Матусевича. Например, такому: «Мечты могут быть самыми заоблачными, но надо уметь воплотить их в жизнь».

2. Расширение дела без колебаний, но с трудностями

Сегодняшним гостям производственных цехов «Лемакс», наверное, трудно представить, что когда-то на этом месте, служившем продолжением расположенной рядом городской свалки, стояли лишь остовы цехов, да пышно цвел бурьян. Между тем первое упоминание о создании кирпичного цеха можно встретить уже в приказе, датированном 1995 годом (то есть выпущенном спустя всего три года после регистрации предприятия), который сейчас бережно хранится в музее «Лемакса» вместе с первым кирпичом и бытовым газовым котлом.

- Кризис 1998 года ясно показал, что идею трехлетней давности пора воплощать в жизнь, - говорит директор ООО «Лемакс» Анатолий Волхов. - Именно тогда, в отличие от первых лет новой России, когда частные предприятия были необходимы для элементарного наполнения рынка товарами и услугами, началось его насыщение. Начали отмирать схемы взаимозачетов, и мы поняли, что при отсутствии собственного производства можем потеряться в обилии больших и малых торговых фирм.

Первое, что требовалось для создания собственного производства, - площади. Вариантов было несколько. Стране, только начинавшей оправляться от потрясений последних лет, до поры было не до созидания. Поэтому у нового промышленного «островка» были все шансы разместиться в центре Таганрога.

- Но мы, как социально ответственная компания, понимали, что в городе, наряду с местами отдыха, должны быть промзоны, - утверждает директор по развитию рынка газового оборудования Евгений Жарков. - Поэтому остановили свой выбор на территории, прилегающей к Николаевскому шоссе. Тем более что она, кроме географической обособленности, обладала еще одним плюсом: большой площадью, позволяющей развиваться в дальнейшем.

Сколько на этом месте было проведено субботников (в которых, по меткому замечанию Леонида Матусевича, принимали участие все, «не считаясь с погонами»), никто не считал. Причем площадки, к которым нужно было проводить абсолютно все коммуникации - от электроэнергии до дорог, готовились даже не под одно, а сразу под два производства: кирпича и бытовых газовых котлов.

- Выбор первого из направлений объяснялся дефицитом, сложившимся на рынке

строительных материалов, и нашим желанием занять свободную нишу, - объясняет Анатолий Николаевич.

Второе стало логичным продолжением повседневной работы «Лемакса», давным-давно отказавшегося от продажи всего, что попадет под руку, и утвердившегося в строительном секторе.

- Торговля газовым оборудованием была для нас делом привычным, - продолжает Евгений Валерьевич. - Мы знали посредников, рынки сбыта, достоинства и недостатки продукции. И прекрасно отдавали себе отчет в том, что для большинства предприятий производство бытовых газовых котлов основным не является.

Зато было их не так уж мало (восемь в одном только Таганроге, в числе которых - признанные промышленные гиганты). Недаром даже тогдашний мэр Таганрога Сергей Шило, впервые узнав о масштабных планах «Лемакса», с сомнением покачал головой и попытался отговорить Леонида Аркадьевича от их воплощения в жизнь.

Но упрямы не согласились. И, не побоявшись для начала влезть в кредиты (а позже направить на развитие с трудом накопленные средства), приступили к работе.

- Купили минимальное количество станков, необходимых для производства опытных образцов, пригласили семь специалистов, отгородили полиэтиленовой пленкой 100 квадратных метров площади, чтобы не отапливать «буржуйками» весь огромный цех, и изготовили первые 300 экземпляров, - рассказывает заместитель директора по котельному производству Александр Качан. - Потом 700, а спустя год вышли на производительность уже в три тысячи в год.

Сегодня «со стапелей» «Лемакса» выходит уже по 10 тысяч котлов в месяц. Причем судить об их качестве сотрудники объединения могут по своему опыту.

- Когда я поменял дома «чужой» котел на «собственный», в течение только одной зимы заплатил за потреблённый газ на две тысячи рублей меньше, - признается Александр Николаевич. - Это уже не теория, а практика.

Оправдала себя не только взятая за основу концепция специализированного производства, но и непрерывное стремление к совершенству (с 2003 года четыре раза менялся модельный ряд, хотя в последний раз для этого пришлось, по сути, выстроить завод заново). Во-первых, точно зная потребности покупателей (безопасность, экономичность, удобство в эксплуатации), усовершенствовали лучшие разработки коллег. Во-вторых, уделили пристальное внимание внешнему виду продукции. В-третьих, добавили обслуживание (наличие сервисных центров - обязательное условие для всех дилерских сетей). И это соотношение «цена - услуги - качество» привело не только к победам на престижных региональных и федеральных конкурсах «Лучшие товары Дона» и «Сто лучших товаров России», но и к увеличению уровня продаж. В 2007-м «Лемакс» стал самым крупным производителем бытовых газовых котлов в стране, в 2008-м и 2009-м-на всей огромной территории Содружества независимых государств.

Теми же уверенными темпами (хотя и не без неизбежных в каждом новом деле трудностей) шло развитие кирпичного производства.

- В бизнесе, как и в жизни, все строится на взаимоотношениях, - продолжает знакомить читателей «ТЛ» с основами своей философии президент ЗАО ТПО «Лемакс» Леонид Матусевич. - Касается это и кредитной истории, согласно которой к тебе относится банк.

Он говорит сразу о двух, без помощи которых не обошелся новый кирпичный завод Таганрога. Первый - Сбербанк благодаря безупречной репутации заёмщика дал кредит на долгие пять лет (тогда подобный срок был в новинку) под меньшие, чем обычно, проценты. Второй - «Центр-инвест», оформивший сделку по второму кредиту (когда будущим производителям стало ясно, что денег не хватит) за минимальное время под честное слово. И не ошибся. Курс, взятый на производство одинарного полусухого прессованного кирпича (который чуть дороже строительного, но дешевле облицовочного керамического, хотя с ус-

пехом подходит для отделки), себя оправдал. Особенно когда к этому добавилось качество, которым по праву славится вся продукция «Лемакса».

- Наши печи для обжига кирпича выстроены из легких огнеупоров, - поясняет начальник кирпичного производства Анатолий Левицкий. - Аналогичные им, работающие в экономичном режиме, имеются лишь в одном городе страны - Волгограде.

Туда, чтобы перенять опыт коллег, ездили таганрогские специалисты перед пуском своего завода. И вернулись с сознанием того, что наш кирпич получится лучшим. За счет качества глины и отказа от «посторонних» добавок, которые выгорают при обжиге.

- Неудивительно, что несмотря на множество конкурентов, мы имеем стабильный сбыт, - резюмирует Анатолий Волхов. - Обеспечиваем готовой продукцией не только родной город, донскую столицу и Ростовскую область, но и Краснодарский край. Выходим и на иные региональные рынки - например, в Воронеж.

И хотя кирпичное производство, в отличие от котельного, можно назвать консервативным (технологические процессы не склонны к переменам), без реконструкции не обошлось. В 2007 году на территории завода появилась вторая печь, расширены возможности линии для подготовки сырья, что позволило в два раза увеличить производительность. Но и этим дело не ограничилось.

- Качество продукции определяется ГОСТом, рассказывает многочисленным экскурсантам (например, ученикам различных городских школ) директор по персоналу Евгения Ивановна Козлова. - Но мы предъявляем к своему «продукту» еще более жесткие требования. Например, сортируем по цвету.

Недаром девизом текущего года в объединении «Лемакс» выбран: «Высокий уровень качества изделий - без компромиссов. Комплекс безукоризненных услуг - стандарт».

В третьем материале цикла, посвященного предприятию «Лемакс», попытаемся раскрыть исходный секрет успеха: на какой философской основе заждется нынешнее благополучие объединения? Нашей? Заграничной? Вопрос не праздный, особенно если учесть, что и президент ЗАО ТПО Леонид Матусевич, и многие из его сотрудников по примеру Петра I отправлялись «за опытом» в зарубежные командировки. Только путь их лежал в страны не Старого, а Нового Света.

3. «Их» опыт без махрового капитализма

Когда попадаешь на территорию «Лемакса», сравнение так и не развившегося в нашей стране до конца социализма с лучшими образчиками капитализма напрашивается само собой. Вычищенные до блеска цеха. Аккуратные дорожки. Работающее с минимальным шумом (потому что отвечает самым современным требованиям) оборудование. В общем, все как в редких заграничных фильмах, раскрывающих производственную тематику. Тем не менее все работающие здесь готовы заявить в один голос, что являются патриотами. Как родного города, так и своей страны. И выводы, которые они делают, вернувшись из самых благополучных государств мира, этому соответствуют.

- В Америке я лишний раз утвердился в том, что Россия - страна великих возможностей, - говорит заместитель генерального директора ЗАО ТПО «Лемакс» Сергей Швидченко. - Особенно для активных людей.

К ним с абсолютной точностью можно отнести самого Сергея Николаевича. Ну кто из молодых людей почти сразу же после института устроившихся в такую солидную и надежную организацию, как Сбербанк, решил бы уйти оттуда практически в никуда?

- Понял, что банк - это не мое, уже через месяц, - вспоминает он 1997 год. - Обратился на частную биржу труда, где мне предложил и пройти собеседование в никому неизвестной компании «Лемакс».

Леонида Матусевича появление на пороге человека, пожелавшего оставить работу в банковской структуре, поразило. Не меньше, чем его собеседника - атмосфера доброжела-

тельности, царящая на предприятии. Он решил, что, несмотря на меньшую в два раза зарплату, «Лемакс» вполне отвечает его критериям: интересная и перспективная работа. И оказался прав. Уже через три месяца, предложив приобрести инфракрасную сушильную камеру для леса, заслужил первую премию на конкурсе бизнес-планов (на которую, поняв, что теория, преподаваемая в вузе - одно, а практика - совсем другое, накопил учебной литературы). Через четыре месяца разделил с нынешним директором по персоналу Евгенией Козловой звание «Новичок года» (с целевым призом - поездкой на Кипр). А потом с целью обмена опытом стал посещать разные выставки и форумы, нацеленные на производство и продажу строительных материалов. Пока в 2005 году Леонид Матусевич не поставил вопрос ребром: пора съездить в Америку.

Леонид Аркадьевич, который сам впервые побывал на стажировке в США в 1996 году, знал, что советовал. Ему и сегодня, спустя почти полтора десятилетия, памятна поездка, организованная Центром гражданских инициатив для владельцев и руководителей частных предприятий России. Причем не культурным шоком, поражающим людей, впервые вырвавшихся из страны, в те годы зиявшей пустыми прилавками. Его он испытал чуть ранее, когда в составе делегации городской Торгово-промышленной палаты прибыл в Объединенные Арабские Эмираты.

- Там все живут лучше людей, которые у нас считаются средним классом, - рассказывал он по приезде родным и знакомым. - Даже у тех, кто не хочет работать, бараки оснащены кондиционером и джакузи.

Поэтому на внешнюю сторону заграничного житья-бытья Леонид Аркадьевич уже особого внимания не обращал. И в Америке и позже в Японии (где посещал заводы «Тойота» и «Мицубиси») смотрел вглубь. Как организовано производство, каковы принципы его реформирования, с чего лучше начинать работу.

- С туалетов, разметки проходов и порядка на складах, - невзирая на некоторую приземленность своего заявления, утверждает он. И развивает свою мысль: - При посещении заводов в Стране восходящего солнца возникает странное чувство, что они действуют сами по себе, без вмешательства человека. Потому что все работают синхронно и одеты под цвет конвейера. Не стоят, не курят. Звучит сигнал на десятиминутный перерыв - все уходит. Звучит обратный - никто не движется по проходу. Все уже на своих местах.

Но вернемся в Америку. Леонид Матусевич поверг организаторов командировки в ступор, поставив напротив всех вопросов обширной итоговой анкеты минусы (невозможно применить на практике ни один из советов, которыми с россиянами так щедро делились американские специалисты). А в заключение вывел пять жирных плюсов: опыт, который ему дала поездка, оценивается по максимуму.

- Они так удивились, что спустя год, прибыв в Россию, вызвали меня в Ростов, - вспоминает Леонид Матусевич. - Мол, объясните ваш ответ. Это не ошибка?

И он пояснил удивленным американцам, что имел в виду. основополагающий философский принцип, которым начинающий предприниматель руководствовался при создании бизнеса (репутация важнее денег), для зарубежья оказался нормой. А значит верен и девиз, принятый «на вооружение» объединением: «Честь превыше прибыли».

Без зависти к красивой жизни вернулся из города Детройта, расположенного в штате Мичиган, и Сергей Швидченко. Даже скорее наоборот.

- То, что у нас называют американской мечтой, это деревянный дом, дешевая машина и некачественная еда, - с осязаемой ноткой превосходства отмечает 35-летний заместитель генерального директора ЗАО ТПО «Лемакс». - И, напротив, понравилось отношение американских граждан к детям и то, что они даже в преклонном по нашим меркам возрасте, ощущают себя мол о дыми. Хотя недостатка в чисто практическом опыте российские специалисты, побывавшие на земле Христофора Колумба, не испытали.

- **Каждый день мы посещали по две-три компании - от гигантов («Форд», «Дженерал Моторс», «Крайслер») до предприятий малого бизнеса, - продолжает рассказ Сергей Нико-**

лаевич. - Были и экскурсии, и личные встречи с хозяевами.

Каждый из них раскрывал секреты собственного успеха, из которых складывалась общая картина. Один говорил о самодостаточности (сам - директор, сам - менеджер, сам - лицо компании). Другой учил: не надо унывать (жизнь - это марафон, а не спринт, и каждый текущий момент дает энергию на будущее). Третий рассказывал о финансах, четвертый - о доходности, пятый - о стратегии.

- Мы поняли основную мысль: их бизнес – это их жизнь, в которую они нас охотно пустили, позволив рассмотреть ее изнутри, - делает вывод Сергей Швидченко. - И эта вера в себя наряду с доверием к людям - неиссякаемый источник вдохновения, дающий толчок к дальнейшей реализации самых смелых начинаний.

Впрочем, далеко не все увиденное оказалось для таганрожца в новинку.

- У нас на предприятии воплощаются многие идеи, которые нам излагали, а по некоторым направлениям мы их даже опережаем, - говорит он. - Например, не было открытием то, что иногда лучше виртуозно оперировать простыми инструментами, чем неэффективно использовать сложные материалы.

Усмотрел определенное сходство представитель «Лемакса» и в основополагающем американском принципе: строить Великую Америку.

- Когда-то наши отцы и деды с тем же энтузиазмом желали построить коммунизм, - пожимает он плечами.

И, несмотря на это, согласен с заокеанскими коллегами в главном: России еще надо учиться, учиться и учиться развивать дух предпринимательства. Чтобы наши последователи были избавлены от чувства, которое испытали представители «Лемакса», когда прибывший к ним для консультации американский миллионер заявил:

- Вы не знаете бизнес так, как знаю его я, как знала его моя мама и знала моя бабушка...

Очередной рассказ о предприятии «Лемакс» открывает еще одну сторону его жизни. Немаловажную для тех, кто на нем трудится, и вызывающую немалое удивление тех, кто не задумывается о важности коллективных ценностей. Тех самых, которые, если верить принятым здесь философским установкам, формируются не только во время работы, но и вне ее.

4. Корпоративные ценности без цены

Заголовок способен вызвать удивление лишь у тех, кто не знаком с практикой «Лемакса». Большинство же его работников, не задумываясь, ответят на вопрос:

- Почему наши ценности без цены? Потому что они бесценны.

Действительно, можно ли в денежном или ином материальном выражении определить важность того всеобщего устремления вперед, той сплоченности, той уверенности в коллегах, которой так гордятся сотрудники «Лемакса»? Может быть, этой атмосферой всеобщей доброжелательности и поддержки предприятие (как это странно ни звучит) обязано трудностям, которые ему пришлось преодолевать в первые годы становления?

- Никогда не боялись признаться, что чего-то не знаешь, - рассказывает бухгалтер Елена Дроздова. - Знали, что это не будет негативно воспринято в коллективе. Наш главный бухгалтер Анна Григорьевна Кирсанова всегда говорила: «Если не подскажу вовремя, придется самой исправлять ошибку». И не только говорила. Показательный случай: у нас субботник, а она, не отрываясь от работы, объясняет, как подсчитывать среднесписочную численность работников.

А когда грянул дефолт, мы покупали в магазине «Лемакс» все: от сервисов и рубашек до стирального порошка и шампуня, - подхватывает директор по персоналу Евгения Козлова. - Чтобы поддержать предприятие.

Логическим следствием внутренней общности стали внешние, объединяющие народ

символы. «Лемакс» обзавелся не только логотипом в форме головы льва (знака Зодиака, под которым появились на свет как само объединение, так и его основатель Леонид Матусевич), но и собственным девизом: «Прибыль - превыше всего, но честь - превыше прибыли». Потом гимном, сочиненным Иваном Синегубовым (с рефреном: «Самое лучшее в жизни - в «Лемаксе» дело мое»), флагом и гербом (между прочим, зарегистрированным в Русской геральдической коллегии).

Дальше - больше. На предприятии появилась книга «Дом почета», в которую в качестве высшей степени признания заслуг заносятся имена лучших работников. Узнать их можно, не только перелистав фолиант, но и пройдя по прямой, как струна, главной аллее. Рядом с каждой елочкой значится табличка с фамилией - кем (и в честь кого) из почетных людей объединения она высажена. А ведь существуют еще и серебряные и золотые значки, медаль «За заслуги перед Объединением», конкурсы «Мисс «Лемакс», «Новичок года» и многие другие.

Маленькая деталь: на многих предприятиях есть Доски почета. А куда деваются снятые с них портреты после окончания календарного года? В худшем случае отправляются в ближайший чулан, в лучшем - попадают в руки тех, кто на них изображен. Здесь эти «доски» называются «Звезды «Лемакса», выполняются в виде красочно оформленных стенных газет с наклеенными фотографиями. И по истечении положенного срока вывешиваются в главном коридоре (том самом, который ведет к кабинету президента). Чтобы каждый проходящий мог полюбоваться россыпью «звезд», которыми и сегодня гордится предприятие.

Или, раз уж заговорил и, возьмем кабинет президента ЗАО «ТПО». Вы думаете, если он здесь главный человек (недаром в конференц-зале на стене висит плакат: «Мы говорим «Лемакс» - подразумеваем - Матусевич. Мы говорим - Матусевич, подразумеваем - «Лемакс»), то сидит, огородившись от всех массивной дверью? Вот и нет. В его распоряжении - лишь небольшой, но уютный, отделенный от коридора прозрачным стеклом угол. А на двери можно прочесть: «Вы за решениями?» (нарисован знак, известный всем автомобилистам как «кирпич»), «Вы со своими предложениями?» (зеленый круг «добро пожаловать!»).

Или такой пример. На входе в административный корпус для удобства гостей и работников рядом со специальными стойками для велосипедов установлены приспособления для чистки обуви. Мелочь? А ведь удобно, приятно, и, невзирая на то, что находишься на предприятии, соответствующем лучшим зарубежным образцам, невольно вспоминаешь главный постулат социализма: «Все во имя человека, все для блага человека». Недаром здесь говорят, что мы, увлеченно строя капитализм, не заметили, что та же Америка уже вовсю дрейфует в сторону социализма (в деле поощрения работников и организации их досуга).

- Правда, пока они дрейфовали, мы успели взять все лучшее из прошлого, - уверен заместитель генерального директора ЗАО «ТПО «Лемакс» Сергей Швидченко, не понаслышке знакомый с американским опытом.

И это точно. Потому что руководство предприятия ввело в повседневную практику не только Доски почета, занесение сотрудников в список «Наша элита», ежегодно меняющиеся девизы (не путать с главным и определяющим) и определило миссию «Лемакса» (Мечтать. Верить. Любить. Нести радость. Творить добро), но и взяло «на вооружение» слова Владимира Высоцкого: «Мы славно поработали и славно отдохнем».

Традиции этой, наверное, столько же лет, сколько предприятию. Ветераны до сих пор с удовольствием вспоминают о том, что каждый праздник непременно заканчивался в крохотной квартирке четы Матусевич. Или - с улыбкой - как однажды будущий президент, решивший среди зимы порадовать супругу букетом роз, поскользнулся и упал. Шипы спрятанных от мороза под курткой цветов немедленно впились в кожу, и по прибытии домой героя дня пришлось срочно мазать зеленкой.

Но объединяться легко, когда сотрудников -раз- два и обчелся. А когда их число переваливает за сотню? Другую? Третью? Пятую? Для людей, определивших, что главное в жизни - взаимоотношения, нет ничего невозможного. Вспомнив о том, что спорт объединяет,

начали участвовать в турнирах по мини-футболу (по результатам нескольких из них, к неопируемому смущению нашей редакции, обыграли сборную «Таганрогской правды»). Пятый день рождения «Лемакс» отметил не только торжеством, прошедшим в театре имени Чехова, но и восхождением на высшую точку Европы - гору Эльбрус. - Там был установлен флаг «Лемакса», - с гордостью замечает один из альпинистов, заведующий музеем объединения Олег Лавриненко.

За покорением этой вершины последовал и другие. Сегодня расположенную на производственной территории зону отдыха, которую здесь шутливо именуют оазисом, украшают привезенные с них камни. Надписи, которые могут прочесть даже далекие от альпинизма сотрудники, гласят: «Эльбрус», «Мархотский хребет», «Таймази».

С еще большим размахом отметил «Лемакс» свое совершеннолетие. В честь 18-летней годовщины предприятия согласно уже устоявшимся спортивным традициям одни смельчаки прыгали с парашютом, другие - участвовали в велопробеге, третьи - в походах или забеге на Дарьевские пруды.

Но не правы те, кто думает, что здесь в цене только сила и ловкость. В 2007 году в «Лемаксе» появился собственный театр, которым руководит профессиональный актер-«чеховец» Василий Егельский. Об уровне его воспитанников говорит хотя бы то, что самодеятельные артисты удостоились чести выступить в рамках театрального фестиваля имени Чехова, состоявшегося на сцене одноименного городского театра. А талантливые люди все не унимаются. Собственными силами организуют дни рождения и новогодние вечера, участвуют в конкурсах.

- Одной из причин, приведших меня в «Лемакс», стала именно возможность творческой самореализации, - признается менеджер по персоналу Надежда Ташкинова. - Сейчас я одна из солисток созданного на предприятии вокально-инструментального ансамбля «Лидер». В прошлом году мы заняли первое место на фестивале рабочей молодежи, организованном в честь Дня города. В нынешнем участвовали в региональном телевизионном конкурсе «ЮФО на СО».

Признает «заслуги» корпоративной культуры и ее коллега по работе и учебе, выпускница ТИУиЭ Ирина Пирогова.

- На преддипломную практику в «Лемакс» я попала случайно, а после нее уже точно знала, что хочу трудиться здесь, - рассказывает она. - Понравилось не только отношение людей к работе, но и совместные мероприятия. Если новогодний вечер - то веселый; если субботник - то не просто тряпки-веники, но и «живая» музыка, катание детишек на лошадях, «полевая кухня» и чай с бубликами.

И эта тенденция не только к поощрению ветеранов (которым может не быть и сорока лет), но и к привлечению молодежи и есть главный результат культивируемой на предприятии культуры. Неважно, социалистическая она или западная (то есть корпоративная).

Цикл «производственно-творческих» очерков об объединении «Лемакс» хотелось бы завершить вопросом: откуда вы знаете о нашем главном «герое»? Бывали в магазинах, над которыми развеваются флаги предприятия? Поднимались по лестнице у центрального входа в парк Горького? А может, видели выставки фотохудожников или выступления черлидеров? Потому что «Лемакс» - это не только отгруженные кирпичи, котлы и стройматериалы, но и благотворительная организация. Щедрая ко всем, кто этого заслуживает.

5. Социальные акции без выгоды, но с размахом

Действительно, какая может быть выгода для предприятия в поддержке, скажем, городских шахматистов? Или игроков в нарды? Или баскетболистов с музыкантами? Ведь не будут же они в часы отдыха работников играть посреди цеха на рояле или в мяч? Между тем, причина есть. И вполне философская. - Предприниматель - человек общественный, - заметил как-то президент ЗАО «ТПО «Лемакс» Леонид Матусевич.

И ввел в ежегодную практику крупный подарок городу (в честь юбилеев объединения - масштабный особенно), а в ежемесячную - различную благотворительную деятельность, назвать которую акциями язык не поворачивается.

Это помощь в организации уже упомянутых спортивных турниров (в перечне - волейбол, баскетбол, футбол, шахматы, нарды, кикбоксинг и новое для города направление - черлидинг) и парусных регат. Поддержка одаренных детей, профессиональных коллективов (таких, как хор «Лик» или театр Нонны Малыгиной) и авторов книг. Распространение печатных изданий по городским библиотекам и выделение средств для реставрации церквей. Оказание материальной помощи тяжелобольным и ветеранам. Учреждение ежегодной театральной премии для актеров и ежемесячной стипендии - для студентов вузов. А еще - обустройство детских площадок, ежегодная установка новогодней елки (а в 2009 году - посадка живой ели), проведение самых веселых новогодних праздников в микрорайоне Русское поле и многое-многое другое.

Знают обо всем этом немногие. Горожанам больше вспоминаются смелые идеи Леонида Аркадьевича вроде живущих на воле белок (которые, к сожалению, так и не прижились на территории городского парка) да жгучего желания клонировать навсегда утраченный Таганрогом «у лукоморья дуб зеленый».

Зато, как верхушки айсберга, на поверхности навсегда останутся несколько масштабных объектов: лестница, ведущая к главному входу в парк, солнечные часы, расположенные от нее в нескольких шагах, Поклонные кресты на всех въездах в город. На мраморной табличке, укрепленной у первого «образца» любви предприятия к своей малой родине, можно прочесть: «Этой лестницей объединение «Лемакс» в честь своего 10-летия закладывает основу для дальнейшего благоустройства города силами предпринимателей». История же, произошедшая с Солнечными часами, и того занимательней.

Живет в Таганроге человек по имени Виктор Иванов, которого не устроили старинные единственные солнечные часы, имеющиеся на территории города. С головой окунувшийся в астрономию и, наконец (во сне, как Менделеев), понявший, как изготовить не просто солнечные, а экваториальные, точнейшие в мире солнечные часы, с одинаковой легкостью показывающие как летнее, так и зимнее время. Предлагавший воплотить идею во всех высоких кабинетах, пока однажды не услышал за спиной обидное:

- А, это изобретатель каких-то часов. Песочных, кажется.

Обратившийся в главную городскую газету, которая откликнулась на его начинание статьей «Мы будем жить по солнечным часам» корреспондента Оксаны Кожемякиной.

- После публикации материала в «Таганрогской правде» мне позвонили из объединения «Лемакс», - рассказывает Виктор Андреевич. - Я поехал, прихватив с собой изготовленный мною действующий макет часов. Объяснил Леониду Аркадьевичу принцип их действия и трудности, связанные с оформлением изобретения (в патентном бюро сказали, что получилось не одно, а целых четыре).

Проблемы Леонида Матусевича не испугали. Был заключен договор, согласно которому автор Иванов признавал патентообладателем «Лемакс», и закипела работа. Правда, приурочить подарок городу, как хотелось первоначально, к 8-летию предприятия, не получилось. Вначале мешали бюрократические проволочки, потом - поставщики гранита, который предстояло добыть в окрестностях славного города Винницы. Вот как описывает события, неизвестные изобретателю экваториального чуда (сравнимого по точности с атомными часами), заведующий музеем Олег Лавриненко в книге «История объединения с 1992-го по 2007 год»:

«Нарушаются сроки подвоза циферблата и гранитных плит. Спешная поездка в карьер, разочарование, внушительные беседы с мастерами, обещания ускорить и поторопить, перенос сроков... Жара, неумолимый бег времени и исход очередных сроков. Удивление мастера при очередном появлении Леонида Аркадьевича. Мурлыканье типа «Ты меня уважаешь?» и заявление, что завтра заказ можно увозить. Но сердце подсказало, что ждать не стоит, ау-

виденное вечером потребовало расчета по всем направлениям, параметрам и по всей строгости закона. Мастерские ребята в «соответствующем состоянии», игнорируя все высокоточные чертежи инженера Иванова, с помощью шпателя и забитого в землю колышка рассчитывали часовые сектора плиты циферблата! Учащение пульса, повышение давления, оправдания, выражения, обломок ржавой трубы и забег по пересеченной местности...»

В итоге пришлось сменить не только партнера (заказ был адресован карьере «Головинский» в Житомирской области), но и прибавить к одному значимому поводу другой - наступление Миллениума. И хотя без трудностей не обошлось, вошедших в раж представителей «Лемакса» не посмел ослушаться даже залитый в основание будущего инженерного сооружения бетон, которому строго-настрого наказали застыть ровно через три дня.

- Место выбрали хорошее, прямо у центрального входа в парк, где раньше стояли памятники Петру I и Ленину, - признает Виктор Иванов. - Вначале хотели ближе к карке, но выяснилось, что она заслоняет Полярную звезду, а установка часов требовала точности.

Наконец 31 декабря 2000 года, в последний день старого тысячелетия, была разрезана алая ленточка, неновой гордости Таганрога тихо сползло прятанное ее до поры голубое покрывало. В новом веке город смог рассчитывать время по новым часам с логотипом «Лемакс».

И хотя автор изобретения остался не совсем ими доволен (хотелось, чтобы на восьмигранном постаменте были изображены планеты Солнечной системы со спутниками, а не знаки Зодиака, а сам он был высотой полтора метра), таганрожцы недостатков, видных придиричивому взгляду автора, не усмотрели. Начали назначать у новых часов деловые встречи и свидания, фотографироваться на долгую память, гордо демонстрировать приезжим.

А спустя шесть лет у сотрудников «Лемакса» появился еще один повод для гордости. Самый точный на Земле «механизм», на котором значится название таганрогского предприятия, появился в Москве, на главной аллее Всероссийского выставочного центра. Спустя год первый заместитель генерального директора ВВЦ господин Белянкин сообщил Виктору Иванову, что установленные им в сентябре 2006 года у фонтана «Каменный цветок» солнечные часы действуют, а показ времени соответствует часовому поясу столицы.

Благодарность за безвозмездный подарок вместе с пожеланиями долголетия и творческих успехов Виктор Андреевич принял. И стал задумываться, где еще пришлось бы к месту уникальные экваториальные часы, «завод» которых обеспечивает дневное светило? На высоком берегу Анапы, где сверять время по их многометровому циферблату смогли бы все посетители городских пляжей? В Ростове, у памятника Стачки 1902 года, чтобы их было видно всем проезжающим по железной дороге и проспекту? Но лучше все же в Таганроге, на обрыве у монумента Петру I или на Комсомольском спуске. И это желание вполне оправдано. Потому что Виктор Иванов - такой же патриот родного города, как и люди, первыми поверившие в его изобретение и сумевшие воплотить его в жизнь. Которые в своей благотворительной работе хотя и поступают согласно постулатам PR (прямая реклама как средство продвижения компании на рынке постепенно теряет свою эффективность, уступая место такому виду маркетинга, как работа с общественностью, то есть формированию вокруг компании положительного информационного поля), все же руководствуются иной идеей. Философией Леонида Матусевича, определившей миссию объединения: «Мечтать! Верить! Любить! Нести радость! Творить добро!»