

«Никому не завидовал, а у тех, кто достиг большего, учился»

Предприниматель из Слуцка — о том, что помогло ему преуспеть в производстве востребованных гидроцилиндров



Без малого 20 лет назад Григорий Лемеза из Слуцка основал предприятие «Гидродеталь» и со временем начал выпускать на нем сложные гидроцилиндры. Об успешности реализованной идеи может сказать всего одна цифра: в прошлом году завод произвел продукции, которая сегодня применяется в различных видах техники по всему миру, на 10 миллионов рублей. Задача — выйти на еще большие обороты. Узнали, как простой инженер из деревни стал полноправным участником машиностроительного рынка.

Знал, что получится

Наш собеседник родом из агрогородка Ольшаны Столинского района, который известен практически каждому белорусу как огуречная столица. Григорий Лемеза уточняет: в 1970-е Ольшаны были просто большой деревней. Мать воспитывала его одна, поэтому, признается, было тяжело: часто оставались без денег, пришлось быстро повзрослеть.

— После восьми классов при местном хозяйстве окончил курсы трактористов и полгода проработал механизатором. На тот момент казалось, что учеба не имеет значения, если есть желание работать, — вспоминает Григорий Анатольевич. — Потом все же решил продолжить учиться и в 1974 году поступил в Марьиногорский аграрно-технический колледж, который окончил с отличием. Красный диплом позволял поступить в любой вуз страны. Выбрал дневное отделение Белорусского государственного аграрного технического университета. Учиться мне было легко, поэтому после третьего курса еще и подрабатывал на кафедре. Получал повышенную стипендию, зарплату, поэтому мог жить в столице с комфортом. Еще и на помощь маме хватало. В общем, старался.

После окончания вуза три года он отработал инженером в одном из хозяйств Дрогичинского района. Трагедия на Чернобыльской АЭС изменила все планы: сначала Григорий Лемеза перебрался в Солигорский район, а позже — в Слуцкий. Тут и прижился.

— Первое время трудился в совхозе «Слуцк»: монтировал оборудование, предназначенное для послеуборочной обработки зерна и приготовления витаминных кормов. Постепенно дорос до должности заместителя директора по снабжению и сбыту. Спустя некоторое время понял, что достиг на предприятии потолка и в 2000-м решил уйти на ниву предпринимательства. Уже многое умел, накопил опыт. Знал, что у меня получится, — рассказывает Григорий Анатольевич.

Зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя, он начал закупать подшипники и гидроцилиндры в России, Украине и поставлять их на машиностроительные заводы Беларуси. Это были нулевые — тяжелое время, поэтому некоторые предприятия рассчитывались не деньгами, а сельскохозяйственными машинами. Их собеседник экспортировал в Россию.

Продажей техники и деталей Григорий Лемеза занимался до 2007-го, пока ему не предложили освоить выпуск гидроцилиндров, в которых нуждались машиностроительные заводы страны.

— Подумал: почему бы и нет? Технологию производства знал хорошо. Нужны были люди, станки, помещения. Поставкой запчастей — хонингованных труб и хромированных штоков — занималось одно белорусское предприятие. Наладил с ним контакт, арендовал помещение, купил два станка, нашел специалистов. Так и появилось предприятие «Гидродеталь», — делится бизнесмен.

Поначалу два сотрудника ремонтировали гидроцилиндры сельскохозяйственных организаций страны. Получалось, решил идти дальше. На имеющихся мощностях начал выпускать для заводов простые гидроцилиндры. И снова все сложилось. Постепенно наращивал производство, появлялись клиенты из других стран.



Баланс и гибкость

Помещений для массового выпуска гидроцилиндров уже не хватало. В 2017 году Григорий Лемеза выкупил территорию бывшей передвижной механизированной колонны. И тут возникла другая потребность: для дальнейшего развития нужно было новое оборудование. Такое предприниматель нашел на выставке «Металлообработка» в Москве.

Познакомился с производителями и приобрел китайский станок, который работает по сей день. Затем на предприятии появилось японское

оборудование. Дела пошли еще лучше.

— *Важно бывать на выставках по соответствующей отрасли, общаться с коллегами, что-то у них перенимать. «Металлообработку» посещаю и белорусскую, и российскую. Помню, на последней один из руководителей поделился важными аспектами ведения бизнеса: «Вначале нужно дать людям зарплату, потом найти хорошие комплектующие и купить качественные станки». Тогда я и приобрел первое японское оборудование, полностью изменившее производство. Кроме того, учился у коллег и не боялся задавать вопросы. А еще в нашем деле очень важно получать обратную связь от заказчика и его технических служб, ведь гидравлика не прощает ошибок, —* отмечает предприниматель.

Сегодня на предприятии 11 современных высокопроизводительных станков с числовым программным управлением, два фрезерных станка, один фрезерный обрабатывающий центр, плазменная резка, качественные сварочные полуавтоматы, ручные и автоматические станки для резки заготовок. Хорошее оборудование позволило выйти на новые рубежи производства — выпуск гидроцилиндров с внутренним диаметром гильзы от 25 до 300 миллиметров, диаметром штока от 16 до 250 миллиметров, габаритным размером до 10 метров. Эти цифры говорят о возможности производить сложные гидроцилиндры. Но без грамотных сотрудников ничего бы не вышло, считает Григорий Анатольевич:

— *Можно построить заводы на миллиарды. Но если нет сотрудников, то смысл во всем этом? Подбор кадров шел долго. Обучали на производстве, так как найти готовых специалистов для работы на станках с ЧПУ очень тяжело. Люди приходят после вузов, колледжей. Нужно смотреть, кто и что может. Растить, поддерживать. Но и желание молодых специалистов тоже должно быть. У креативного человека всегда есть стремление к росту. Какой солдат не мечтает быть генералом?*

Собеседник отмечает важную деталь: текучки кадров на предприятии нет. Предполагает, что дело в выстраивании правильных человеческих взаимоотношений. Это в первую очередь. Важно также вовремя похвалить, но где-то и поругать. Гибкость характера позволяет руководителю видеть сильные и слабые стороны сотрудников, развивать их потенциал.

— *Нужных людей набирал постепенно. Стратегия, чтобы каждый был на своем месте. Организовываю для своих сотрудников не только работу, но и отдых. В частности, ездим на экскурсии по городам Беларуси. Это помогает сплотить коллектив и дает хороший настрой на дальнейший труд. Знаете, почему мне еще везет? У меня работают два моих сына — Илья и Алексей. После окончания БГАТУ, магистратуры и аспирантуры они*



не остались в Минске, а вернулись в Слуцк. Вижу, как они вкладывают душу в производство, стремятся к совершенству. И мне намного легче, так как контролировать все процессы, когда на производстве работают уже около 100 человек, сложно. Когда сыновья приходят со своими идеями, это вызывает у меня уважение и восхищение. Вижу, что на нашем предприятии им легче раскрыться. Если дети достигнут большего, нежели я, буду только рад, — говорит Григорий Лемеза.

Настоящее и будущее

Сегодня в стране компания входит в тройку лидеров производителей гидроцилиндров. Завод плотно сотрудничает с крупнейшими отечественными и российскими машиностроительными организациями. В месяц предприятие может произвести около 5 тысяч изделий, но сейчас работает только по заказам. В среднем в месяц выходит около двух тысяч гидроцилиндров. Успешным годам предшествовали спады. Например, после 2022-го количество заказов уменьшилось, но предприниматель нашел выход.

— *Хорошие отношения с итальянскими партнерами до внешних ограничений позволяли напрямую покупать детали будущих гидроцилиндров. Причем поставляли продукцию даже без предоплаты, если был такой запрос.*

Бизнес, конечно, это всегда про риски. Но и без доверия тут нельзя. Я считаю, что это важно. Нам доверяли, и мы всегда оправдывали это доверие, — обращает внимание собеседник.

Хонингованные трубы для производства сложных гидроцилиндров бизнесмен покупает в Китае.

Еще одно направление работы, которое снова активно развивают на производстве, — ремонт гидроцилиндров. В условиях санкций это особенно актуально, когда при поломке импортного оборудования невозможно купить замену.

— *Приведу пример. Недавно хозяйство Несвижского района попросило отремонтировать гидроцилиндр в зерноуборочном комбайне иностранного производства. За ночь мы изготовили необходимую деталь. Утром испытали, отдали, комбайн снова работает. Иногда даже линии на заводах останавливались из-за поломки одного гидроцилиндра. Тоже выручали. В планах организовать мобильный технический сервис для различной гидрофицированной техники, выпускаемой отечественными и зарубежными*

производителями. Будущее у предприятия есть. Как и настоящее, — говорит Григорий Лемеза.

Потребность помогать

Во время отпуска, который случается нечасто, предприниматель предпочитает отдыхать на родине. Наша страна самая красивая, считает он:

— *Всем советую посетить Гомель, Брест, Гродно, Могилев. В каждом белорусском городе по-своему красиво. За свою жизнь посетил много европейских стран, но всегда тянуло обратно, домой. Во время отпуска бываю в разных регионах нашей страны. У нас чисто, красивая природа и свежий воздух.*

В кабинете у Григория Анатольевича много благодарностей, наград:

— *Есть даже орден святителя Кирилла Туровского II степени, две медали Белорусской православной церкви за помощь в строительстве и благоустройстве храмов. Однажды ко мне обратился епископ Борисовской церкви, ныне митрополит Вениамин, с просьбой изготовить гидроцилиндры для оборудования по производству больших свечей. Сделали. Для меня это важно и памятно. Стараюсь помогать больным детям, поисково-спасательному отряду «Ангел», ветеранам войны. Я человек такой: меня выручали когда-то, и я помогаю.*

Григорий Лемеза уверенно и без раздумий сейчас может назвать себя счастливым и реализованным человеком. В чем секрет?

— *В целеустремленности, постоянном труде, пытливом уме и честности, которая должна быть не на последнем месте. На моем пути были хорошие учителя, которым я благодарен.*

И я не сдался, а продолжаю развиваться дальше несмотря на то, что попадались мне и недобропорядочные люди. Никому не завидовал, а у тех, кто достиг большего, учился. Всего старался добиться сам и верил в себя.

ДОСЬЕ

Григорий Лемеза родился 15 мая 1958 года в агрогородке Олышаны Столинского района Брестской области. В 1978 году окончил Марьиногорский аграрно-технический колледж. В 1983-м — Белорусский государственный аграрный технический университет. В этом же году начал трудовую деятельность в колхозе имени Чкалова Дрогичинского района. В 2000-м зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя. В 2007-м открыл частное предприятие «Гидродеталь». Женат, двое детей.

Татьяна Семенкова

Рэспубліка. – 2026. – 7 авг. – С. 14–15.

