

Сегодня сложно представить многоэтажный жилой дом без входных металлических дверей с домофонной системой. С ними ассоциируются безопасность, комфорт и порядок в подъезде. Вряд ли кто-то захочет вернуться во времена, когда двери были нараспашку, на лестничных площадках собирались сомнительные компании, оставляя после себя мусор и грязь. Сейчас в подъездах чисто, во многих на стенах развешаны картины, на подоконниках стоят горшки с цветами. Заходишь – и глаз радуется.



Юлия БРОЖИНА

«Бизнес — это философия»

Тысячи металлических дверей и домофонных систем по всей стране с момента своего основания установило ОАО «Белсплат», расположенное в Новополоцке. В конце марта компании исполнится 18 лет. За эти годы предприятие твердо встало на ноги и приобрело хорошую репутацию.

– **В чем секрет успеха?** – интервью у генерального директора ОАО «Белсплат» Василия Чичикайло.

– Бизнес – это философия. Всем дано стать успешными, просто не все к этому стремятся, не все делают правильный выбор. Зачастую люди боятся быть богатыми, не хотят брать ответственность на себя, отказываются от своей мечты. Мои родители с детства настраивали меня на успех. Они хотели, чтобы я, мои братья и сестра жили лучше, построили мир, в котором есть

гармония, счастье и, конечно же, достаток.

– **Сегодня многие жалуются на трудности из-за кризиса. Вам тоже стало тяжелее работать?**

– Скорее, интереснее. Я не знаю такое слово – «тяжело». Всю жизнь занимаюсь делом и не устаю, потому что люблю работать, решать задачи. И чем задача сложнее, тем интереснее. Двоечник может сказать «мне тяжело», но отличник, лидер этого никогда не произнесет. Когда ты на своем месте, тебе не тяжело. Если кому-то трудно, нужно заняться чем-то другим. Что касается денег, то их количество в мире не уменьшается, они просто кочуют. А работы всегда хватает. В кризис ее, быть может, становится даже больше. Но это здорово. Я радуюсь, когда много работы, и люблю перемены.

– **Во многом успех компании зависит от коллектива...**

– Можно много всего назвать, от чего он зависит, – от оборудования, команды. Но это все отговорки. Успех – это все успевать. А остальное приложится, и команда

Надежные двери



Генеральный директор ОАО «Белсплат» Василий Чичикайло

Миссия компании – «Сделаем мир счастливым!»

успешная подберется. Главное – задать правильный тон в жизни: на успех. Разве в Минске хуже команды, чем на периферии? Многие люди пришли к нам из колхозов. Они что, профессионалы? Я бы не сказал. Но то, что создала наша белсплатовская команда, не стыдно и в Минске показать, и в Европе.

– **Знаю, что в прошлом году вы наконец расплатились по кредитам, взятым на строительство завода. Что теперь в планах?**

– Один кредит выплатили, новый взяли (улыбается). Официально новый завод мы открыли еще в 2012-м, но нашим он стал только в прошлом году. Пока не рассчитаешься с долгами – это ведь не твоё. Сейчас занялись восстановлением заброшенного санатория, который 8 лет стоял без дела. Когда строительные работы завершатся, поддерживать здоровье в нем смогут все желающие. Свои работники, конечно, получают определенные привилегии.

С акцентом на честность и открытость

– **Как привлекаете новых клиентов?**

– Самая главная задача – удержать уже имеющихся. Около 10 лет мы создавали клиентскую базу, ездили по всей Беларуси, занимались установкой дверей, монтажом домофонных систем.

Сейчас наша цель – рассказать клиентам о преимуществах компании. Самая простая система расчета – единый платеж. Никаких завуалированных, скрытых схем в этом платеже нет. Сюда включаются и ремонт, и профилактические работы, и модернизация, и покраска подъездных дверей, и возможные случаи вандализма и других противоправных действий, и вероятность повреждения оборудования от удара молнии, пожара. Другие компании часто пытаются убедить клиента, что техническое обслуживание – это только профилактические проверки. И если текущий ремонт допускается, то замена оборудования в случае кражи или повреждения, покраска дверей и другие услуги не входят в тариф. Мы даем совершенно другие гарантии. Если первые несколько лет работы мы привлекали страховщиков, платили им взносы, которые потом нам возвращались в виде возмещения ущерба, нанесенного злоумышленниками, – бывало, даже по 50 домофонных систем повреждали за день, то, накопив средства, взяли на себя страхование. Поэтому гарантируем своим клиентам, что выполним обязательства по любому повреждению.

– **Клиенты могут смело вам доверять?**

– Еще раз подчеркну: наша компания основана для того, чтобы создавать комфорт, безопасность, удобство жильцам. И своих клиентов мы не бросим на произвол судьбы. Мы могли это сделать еще

на этапе монтажа дверей. Но зачем тогда выстраивать схему обслуживания? Лет 7–8 эта работа не приносила абсолютно никакой прибыли, мы просто инвестировали в создание сервисных центров, налаживали систему платежей.

Сейчас подходит время модернизации подъездов – где-то будем менять оборудование, где-то ремонтировать. И все за счет компании. Поэтому производство подъездных дверей и оборудования по-прежнему остается важной частью нашей работы.

– **Новым продуктом порадовать клиентов?**

– Мы постоянно развиваемся. От установки и монтажа подъездных металлических дверей перешли к изготовлению дверей специального назначения. В первую очередь это противопожарные двери. Сначала они выдерживали открытый огонь в течение 30 минут, потом мы это время увеличили до 60, а сейчас представляем двери огнестойкостью в 120 минут. Противопожарные двери заказывают предприятия, организации. Например, в высотные здания, для гостиниц, школ. Параллельно мы выпускаем противозломные входные двери для квартир.

Другую продукцию производить не планируем. Когда-то мы пытались заниматься чем-то другим, но почувствовали, что это не наше. Когда ты делаешь не свое дело – успеха не будет. Даже миллионные инвестиции не помогут. Наша философия – разви-

Компания «Белсплат» – лидер республиканского рынка в области обеспечения безопасности. Безупречное качество, надежность, инновационность и широкий спектр предоставляемых предложений неоднократно были отмечены в рамках престижных премий бизнес-изданий и специализированных выставочных проектов. В частности, последние 5 лет за свою продукцию «Белсплат» удостоивается высокой республиканской награды – звания «Лучший строительный продукт года».



У компании «Белсплат» 13 филиалов по всей республике, в том числе в Слуцке.



— СПОКОЙНАЯ ЖИЗНЬ

Компания «Белсплат» предлагает еще одну набирающую популярность услугу — установку систем видеонаблюдения в многоквартирных жилых домах и на прилегающей территории. Это когда в специально оборудованном помещении устанавливается видеорегистратор, который записывает изображение и хранит информацию во внутренней памяти. Камеры размещаются в разных точках дома по желанию клиентов. Чаще всего это наружные камеры, охватывающие дворовую территорию и парковку, у входа в подъезд и еще несколько на лестничных площадках. В памяти видеорегистратора запись хранится примерно месяц. Камеры можно установить двух видов — цифровые и аналоговые.



Новый завод компании

вать свое дело, доказывать, что мы лучшие на рынке. Да, будут представители других компаний ходить по квартирам, предлагать услуги по техническому обслуживанию домофонных систем, по модернизации оборудования. Но мы советуем прежде чем заключить новый договор, позвонить в нашу компанию, поинтересоваться, когда ожидать плановую замену устаревшего оборудования, и согласовать сроки или как перейти на другой тариф, выяснив, что он в себя включает. В любом случае перед тем как согласиться на услуги другой компании, нужно разорвать с нами договор. Иначе появится двойное начисление.

«Моя задача — приносить радость»

— Если вернуться в ваше детство... Вы с малых лет знали, что станете бизнесменом?

— На самом деле у меня в жизни есть путеводная звезда, которая меня ведет. Я всю жизнь занимаюсь бизнесом. Когда учился в школе, собирал бутылки, макулатуру, сдавал их и так зарабатывал деньги. Это уже предпринимательство. Потом была работа в стройотрядах. Я очень любил своих родителей, видел их тяжелую трудовую жизнь, поэтому не хотел сидеть у них на шее и создавать дополнительные нагрузки. И начал что-то предпринимать...

Как предприниматель зарегистрировался в 1992 году. Хотел помогать родным и близким. Мой друг занимался ремонтом холодильников. Я искал ему заказы, договаривался с колхозами. Правда, рассчитывались они с нами мясом. Туговато было тогда с деньгами. Па-



Продукция компании пользуется популярностью у белорусов

раллельно помогал любимому брату — занимался установкой селекторной связи в сельхозпредприятиях, организациях, школах. Идея с домофонными системами тоже принадлежит брату. Вот так я помогал-помогал и... стал хозяином, бизнесменом. Брат умер, и мне пришлось самому продвигать его идеи.

— Кто по профессии ваши родители?

— Мама начинала работать простой дояркой. Потом потянулась к знаниям, получила высшее образование. Устроилась работать в школу, вначале вожатой, а затем стала учителем начальных классов. А отец сначала работал строителем в совхозе, потом водителем грузовых машин.

— А какое образование получили вы?

— Я всегда следовал за моим уважаемым старшим братом. Он поступил в радиотехнический институт в Минске, через 5 лет — я за ним. Кстати, в моей группе были почти одни золотые медалисты — 22 человека, а среди них я, парень из Глубинки, из Петриковского района Гомельской области. Я хорошо учился в школе, никогда не прогуливал уроки. Мне это было не нужно. Для меня важно приносить людям радость, создавать атмосферу любви и гармонии вокруг себя.

— Институтских знаний было достаточно, чтобы начать собственное дело?

— Вузовских знаний, конечно, недостаточно, иначе все мои 22 медалиста-одногруппника имели бы собственный бизнес. Серьезный бизнес, кроме меня, только у одного. Нужны еще практические знания, наставничество. Ты учишься, перенимаешь, пробуешь, тебе показывают, как правильно это делать. Ты ошибаешься, но при этом постигаешь новое. Как говорится, кто ни разу не упадет с лошади, тот не выучится ездить верхом. Так и в бизнесе.

— Вы отец пятерых детей. Кто-нибудь из них пошел по вашим стопам?

— Дочка — директор минского филиала нашей компании. Старший сын учится в Америке. Трое сыновей еще маленькие. Они, конечно, мечтают быть руководителями компании. Только об этом и говорят (смеется). ■

Программа лояльности

Для удобства клиентов компания «Белсплат» разработала программу лояльности. Это 5 тарифов по техническому обслуживанию и ремонту домофонных систем, подъездной металлической двери, дверного доводчика и системы видеорегистрации.

Тариф «Ecopom+» — техническое обслуживание домофона. Данная услуга предполагает поддержание работоспособности только домофона. Предприятие регулярно будет проводить регламентированные работы, при необходимости менять комплектующие, изношенные детали. Работы производятся за счет компании, если нет нарушений условий эксплуатации устройства. Все остальное — за дополнительную плату при необходимости.

Тариф «Standart+» — техническое обслуживание домофонной системы. Компания поддерживает в исправном состоянии кроме домофона подъездную металлическую дверь, доводчик, а также абонентские устройства и коммуникации.

Тариф «Infinite+» — ремонт и техническое обслуживание домофонной системы.



Сервис строится по принципу «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО». Клиент вносит ежемесячный платеж и получает расширенную гарантию на обслуживание всей системы, а также ее ремонт. При любых жизненных ситуациях — бесплатное устранение повреждений в слу-

чае порчи имущества и установка нового домофона взамен украденного. Кстати, это самый популярный тариф среди клиентов «Белсплат». Подобную страховку больше не предоставляет ни одна компания.

Тариф «Standart VR+» — техническое обслуживание домофонной системы и системы видеорегистрации. Компания поддерживает в исправном состоянии домофонную систему и систему видеорегистрации. неполадки, вызванные износом деталей, устраняются за счет компании, другие работы оплачивает клиент.

Тариф «Infinite VR+» — ремонт и техническое обслуживание домофонной системы и системы видеорегистрации. Тариф предусматривает техническое обслуживание и ремонт домофонной системы и системы видеорегистрации по принципу «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО».

Если клиенты находятся на обслуживании в течение 10 лет, то замена домофонов в их подъезде производится за счет компании.

Генеральный офис
ОАО «Белсплат»
211440 Республика Беларусь,
г. Новополоцк,
ул. Молодежная, 166Д
Тел. +375 214 75-17-22
(многоканальный)
E-mail: info@belsplat.by
www.belsplat.by