



ABELSPLAT



В древнем Китае входные двери назывались «кустами дома». Согласно правилам фэн-шуй, они — главный вход и выход для потоков энергии «ци». Их сила активизируется движением входящих и выходящих людей. Чтобы защитить дом, дверь должна быть сплошной и прочной. Но ни в коем случае не стеклянной! Кроме того, она должна быть самой большой в доме. В поисках семейного счастья и благополучия эти древние знания стимулируют нас менять в домах входные двери на более надежные.



BELSPLAT

Код защиты

«Не хлопайте дверями, будьте уважительными. Двери — это магический предмет, в значительной мере определяющий судьбу жителей всего дома. Для того, чтобы строить светлое будущее, важно выбрать правильную дверь», — уверен директор ОАО «Белсплат» Василий Александрович Чичикайло.

Сегодня подъезды большинства многоэтажных домов страны защищены металлическими дверями с электронными кодовыми замками и домофонами. Они берегут наш покой и жилища от непрошенных гостей.

No pasaran, маньяки и вандалы!

Но так было не всегда. Лет 10—15 назад подъезды многоэтажек часто были открыты настежь. Их деревянные двери с полинявшей краской и выбитыми стеклами, сломанной пружиной практически не закрывались. Унылую картину бедственного состояния подъездов дополняли разбитые лампочки, взломанные почтовые ящики... В такой обстановке легко можно было нарваться если не на маньяков, то уж на «соображающих на троих» — точно.

Однако жизнь подъездов сильно изменилась, когда в 1990—2000-е годы на потребительском рынке стали появляться входные металлические двери, ставшие символом надежности и защиты.

Оценив их преимущества для горожан, производители стали предлагать жителям многоэтажек «скинуться» на общую подъездную дверь, установить кодовый электронный замок, а также дистанционную связь с гостями по домофону.

Надежность стальных «говорящих» стражей бесспорна. У новшества — одни плюсы, а минусов — никаких. Последним аргументом в их пользу стала домофонизация Европы, за «занавес» которой тогда нам удалось впервые заглянуть.

Страновой проект по закрытию подъездов оказался выгоден трем сторонам: жильцам, предпринимателям и ЖЭСам, которых стоящее над ними начальство постоянно склоняло на планерках и исполкомах за неудовлетворительное состояние подъездов. Поэтому когда к ним обратились с предложением за-

крыть подъезды надежными, современными дверными группами, работники жилкомхоза их безоговорочно поддержали.

Активнее других в беспроигрышном республиканском бизнес-проекте принимало участие ОАО «Белсплат». А точнее — директор предприятия Василий Александрович Чичикайло, тогда еще индивидуальный предприниматель, обладающий редким талантом продавать.

Он объединил вокруг себя таких же, как сам, верящих в то, что с установкой стальных дверей с домофонами наши дома станут крепостями. Предприниматели проводили собрания, уговаривали не верящих в идею проекта по домофонизации и надежность «интеллектуальных» дверных групп. Рассказывает генеральный директор ОАО «Белсплат» Василий Александрович Чичикайло:

— Работу провели колоссальную. Ведь среди горожан было немало скептиков. Но нам удалось их переубедить и сделать нашими сторонниками. Просто уму непостижимо, сколько удалось проделать работы и установить в подъездах жилых домов столько дверей!

Под убедительными доводами продавцов гениальной идеи «дозрели» самые несговорчивые. Нужно было только найти деньги на «скинуться». И мы нашли. И скинулись. Теперь вот не жалеем.

Согласно подсчетам, за прошедшие годы в эксплуатируемом жилом фонде было установлено более 60 тыс. дверей с домофонными установками и электронными замками. Почти 20 тысяч из них



были установлены, заметьте, на условиях пожизненной гарантии ОАО «Белсплат» и, соответственно, платного, но весьма недорогого сервиса.

ОАО «Белсплат» остается лидером белорусского рынка по производству, монтажу и обслуживанию домофонов и металлических дверей различного назначения для жилых домов, школ и больниц, офисов и производственных предприятий.

Пожизненная гарантия и сервис

Современный рынок жилья уже невозможно представить без входных, снабженных домофоном, стальных дверей. При строительстве многоквартирного дома такие дверные группы «вырисовываются» уже на уровне проекта. Нередко застройщики в ходе тендеров останавливают свой выбор на тех, которые предлагает ОАО «Белсплат», производящее как сами двери, так и домофоны, а также монтирующее их «под ключ».

Прилагая к проекту пожизненную гарантию дверей и сервис домофонного устройства. Конкурентное преимущество предлагаемого производителем из Новополоцка пакета, как говорится, налицо. Так что выбор изделий именно этого предприятия логичен!

Учитывая пожизненную гарантию металлических «говорящих» дверных групп, оснащенных домофонами и кодовыми замками, фирма «Белсплат» организовала широкую сервисную сеть. Филиалы предприятия, занимающиеся сервисом установленных дверей и продажей новых, появились во многих

городах страны. Это — Минск, Брест, Витебск, Гомель, Гродно, Могилев, Барановичи, Борисов, Волковыск, Лида, Мозырь, Молодечно, Орша, Пинск, Слуцк, Солигорск. Кстати, размещение филиалов также стоило «Белсплату» немалых средств.

К примеру, организация только сервисного центра в Витебске обошлась в 1 млн USD. Еще два в Минске «потянуло» по 100 тыс. USD каждый.

Учиться — так у Италии. А брат пример — так со спинулыны

Все заработанное на дверном рынке идет на дальнейшее развитие. Такова основа стратегии новополоцкого ОАО, в названии которого использовано название микроводоросли сплат, она же — спинулына. Это единственный живой организм, проживший на Земле без изменений сотни миллионов лет именно благодаря своему уникальному, сбалансированному самой природой, биохимическому составу. Стратегию развития и выживания на рынке ОАО «Белсплат» также определяет сбалансированность.

Чтобы предложить потребителям новую, еще более надежную, современную продукцию, генеральный директор ОАО «Белсплат» Василий Чичикайло принял решение: приобрести самое современное оборудование и построить новый завод по производству дверей и домофонных устройств.

— Завод по производству дверей закупили у «законодателей моды» дверного рынка — итальянцев, — рассказывает Василий Александрович. — Их двери самые лучшие в мире. Инвестиции в новое производство исчислялись миллионами евро.

Здание нового предприятия из таких же современных, как и сам завод, материалов построили прямо в городе. В результате сотрудникам и домой добираться удобнее, и в обед сходить в ближайшую кафешку можно, а то и вовсе домой забежать. На днях, а точнее 5 мая, состоялось его торжественное открытие. Новые образцы дверей, соответствующие лучшим мировым аналогам, самому высокому классу взломостойкости, уже нашли свой спрос на рынке.

Экспортные перспективы и отечественные...

Несмотря на непростую ситуацию на рынке строительства, руководство ОАО «Белсплат» оптимистично строит амбициозные планы. Особые перспективы представляет выход на международный рынок: Россию, Казахстан, Украину. Московская международная выставка «Мосбилд 2012» вызвала повышенный интерес к продукции новополоцкого предприятия. Первый контракт уже заключен.

Открытие нового производства укрепит позиции ОАО «Белсплат» в Республике Беларусь, поможет найти покупателей на зарубежных рынках. Быть лидером в производстве и сервисе современных дверей и домофонных систем.

Тамара МАРКИНА.
Фото Александра ДИДВИЧА

УНП 30057061

