

НАША МАРКА

Выбирайте лучшее!

BELSPLAT
Мой выбор — жизнь!

ДОМОФОНЫ



- надежность
- современный дизайн
- удобство эксплуатации

- ✓ до 2 входов
- ✓ до 200 абонентов
- ✓ встроенный источник резервного питания
- ✓ -40...+50°C
- ✓ до 93% влажности
- ✓ поддержка видео

BELSPLAT

Все мы прекрасно помним, какими были подъезды в наших многоэтажках полтора-два десятка лет назад. Распахнутые настежь, они провоцировали человека с размытыми этическими установками на худшие, если не сказать рудиментарные позы души. Результат заставлял всех нас краснеть. Дикое состояние мест общего пользования воспроизводило вандализм, антисанитарию и криминал. Подъезды были отданы на откуп злоумышленникам, пьяным компаниям, социально запущенным подросткам, лицам без определенного места жительства, вносили nepозволительно высокую долю в статистику краж, разбойных нападений, других правонарушений. Призванные быть символом гостеприимства, они внушали страх. И жильцы, и гости дома спешили преодолеть запущенные сегменты жилфонда как можно быстрее и переводили дух либо войдя в квартиру, либо оказавшись на улице. На фоне удручающего состояния общего имущества — непотребных граффити на ободранных стенах, изуродованных почтовых ящиков, дурно пахнущих лифтовых кабин, вырванных с мясом электрических патронов и счетчиков — пословица «Мой дом — моя крепость» звучала как издевка над жильцами. Вины у людей не было, а наказание в форме вбитого в рецепторы ощущения собственной второсортности не просто преследовало — не имело срока давности.

А всего-то и надо было закрыть подъезд стальной дверью с кодовым замком и узаконить в инженерной инфраструктуре жилого здания такое нехитрое приспособление, как домофон. Сегодня, глядя на эту дверь, мы всматриваемся в ее цивилизующую сущность. За нее может быть подъезд а-ля нейтральная полоса, где по общему уговору не принято сорить и пакостить, где царят спартанская простота и непритязательная опрятность. Но в городе появляется все больше мест общего пользования, претендующих на звездную категорию и лауреатство в соответствующих конкурсах. В оформлении таких подъездов нормой становятся картины, кашпо, росписи в духе монументальной живописи, цветы, стильная светотехника. Потребность в красоте, накопленная в семейных гнездах, перетекает через пороги входных квартирных дверей и волной коллективной эстетики омыкает все сложносочлененное пространство подъезда.

Есть серьезные основания говорить о возникновении локальных сообществ, поднимающих на качественно новый уровень заботу о жилфонде, который в процессе приватизации давно стал частным, но по инерции называется муниципальным. В этом растянном на десятилетия процессе я вижу тонкую комбинаторику материальных и духовных начал. Дверь закрывает подъезд и одновременно распахивает сердца людей, живущих в защищенном доме. Они становятся искреннее в общении друг с другом. Энергичнее в готовности украшать «улицу», ведущую вверх, а не вдале, как это бывает в одноэтажных квартирах. Щедрее в передаче опыта детям, которые с младых ногтей усваивают стандарты цивилизованного общежития.

Как видим, историческая заслуга заводчика Василия Чичикайло далеко выходит за рамки чисто утилитарного производства и вульгарно понимае-

мой прибавочной стоимости. Наладив поточное изготовление домовых охранных систем, он стал предтечей доброжелательной урбанистики, солидарного соседства, эстетических шлюзов, заполняющих наши подъезды воспитующей красотой.

Пожизненная гарантия

Как люди становятся бизнесменами? По-разному. Ситуативным коконом в нашем случае был непростой период в истории завода «Измеритель», когда после развала Союза на 9-тысячном предприятии начались массовые увольнения персонала. Инженер Чичикайло твердо решил основать собственное дело. Оформил предпринимательство, нанял двух рабочих. Из этой почки роста появилась фирма, со временем ставшая брендом национального масштаба. Именно она одной из первых в Беларуси стала продвигать границу домофонизированной Европы на восток.

минского Бизнес-центра по улице Максима Танка. Это первый в Беларуси небоскреб, шпиль которого находится на отметке 137 метров. Прежде, чем заложить фундамент уникального здания, пришлось специально разрабатывать нормативную базу, потому что ничего подобного прежде в нашей стране не строилось. В «Парусе» многое заслуживает эпитета «первый». Фасад сплошного остекления. Единственная в своем роде вентиляционная система. Ультрасовременный подземный мультиспаркинг на 195 машино-мест...

Словом, с таких топовых сооружений Беларусь начинает формировать высшую лигу жилищного строительства. И мы с удовольствием обращаем ваше внимание на то, что делается это с помощью фирмы «Белсплат». В дизайнерских решениях 32-этажного «Паруса» насчитывается более 1500 дверей и люков новополоцкого производителя, две трети из которых проходят по классу противопожарных.

Бизнес-центр по улице Максима Танка возводит ООО «Итерабелстрой».

«Белсплат» как предтеча красивого добрососедства



Василий Чичикайло (слева) на церемонии награждения

Сегодня каждый третий подъезд страны закрыт дверью ОАО «Белсплат». В компании трудятся порядка 240 человек. Стратегию лидерства в занятой нише обеспечивают 15 филиалов, разбросанных по всей республике. Ремонтным сервисом и текущим обслуживанием охвачено около 260 городов и населенных пунктов.

Технологическим сердцем Общества является итальянская линия по производству дверей различного типа. В автоматизированный комплекс, запущенный три года назад, «Белсплат» инвестировал 7 миллионов евро. Затраты того стоили. Существенно вырос производственный потенциал фирмы, улучшились условия труда. Новейшее оборудование гармонирует со смелыми оформительскими решениями и редкими по визуальным достоинствам отделочными материалами. Построенный в Новополоцке завод выгодно отличается от отечественных аналогов и качеством продукции, и в плане промышленной эстетики.

Детище Василия Чичикайло может экономить на пиар-акциях. Зачем сорить деньгами, когда в поручителях у тебя Минстройархитектуры и МЧС?! У последнего ведомства завод «Белсплата» на особом счету. Семь из каждых десяти дверей, изготовленных здесь, бросают вызов огню своим противопожарным исполнением. Ими закрыты лифтовые шахты и тепловые камеры сотен новостроек Беларуси. В шеренге ВИП-объектов, построенных с участием новополочан, гордость отечественного НОКА — гребная база в Бресте, 5-звездочный отель «Европа» в Минске, витебский амфитеатр, другие жемчужины белорусского градостроительства.

География эксклюзивного сотрудничества с лидерами строительной отрасли прирастает новыми точками на карте. Пресса много пишет о жилом доме «Парус», который входит в архитектурно-планировочную концепцию

Компания-застройщик высоко отзывается о потребительских достоинствах продукции «Белсплата». Таким же кредитом доверия новополочан авансирует ОАО «МАПИД» — крупнейшее строительное предприятие РБ.

Двери — подъездные, тамбурные, входные, в том числе в противопожарном исполнении — главное рыночное предложение «Белсплата». Но в представительских визитках уважаемой компании есть и другие серьезные позиции. К примеру, видеофоны. Они востребованы застройщиками элитного жилья в столичном мегаполисе. Дрейф перспективной услуги в провинции обозначился, но сдерживается разницей в платежеспособности населения. Это притом что ценник «Белсплата» всегда калькулировался в русле бюджетных предложений. Если предметно говорить о социальной ответственности фирмы перед своими клиентами, то, в первую очередь, нужно назвать тарифы по обслуживанию домофонных систем, которые — для сравнения — в 6–8 раз доступнее аналогичного сервиса в России, и пожизненную гарантию на фирменные изделия.

Нет предела совершенству

Желающих войти в кооперационные пулы, нацеленные на комплектацию «умного жилья», или стать самостоятельным игроком на этом поле строительного рынка более чем достаточно. Однако двери как таковые неофитов бизнес-сообщества не очень интересуют. Причина проста. Без серьезного стартового капитала или денежных ссуд со многими нулями необходимой технологией не разживешься. Скажу больше. Если ты гол как сокол, ни один уважающий себя банк и разговаривать с тобой не станет. Первое из условий кредитора — наличие

у заемщика имущественного залога, который в случае банкротства последнего позволит первому компенсировать свои расходы за счет распродажи активов кредитополучателя.

Словом, конкурентоспособные двери для подъездов сегодня на колеске не штампуются. Чего не скажешь о домофонах, которыми фирмы-эфемеры охотно занимаются. Но лучше бы они этого не делали. Потому что при ближайшем рассмотрении оказывается, что все их бизнес-планы основаны на «коротких деньгах». Объясню, почему это плохо для клиентов. Когда я сказал, что домофоны нехитрое приспособление, во мне публицист заглушил экономиста. На самом деле, это весьма сложный и наукоемкий технический комплекс. В него входят: кодовая панель, замок, механизм управления замком, дверной доводчик, проводные коммуникации, разговорные трубки, установленные в квартирах и позволяющие дистанционно беседовать с людьми, которые хотели бы войти в подъезд. Все это — при известной

разворотливости — можно купить на предоплату жильцов, поставить по месту, заложив в комплектацию и монтаж космическую рентабельность, и уйти по-английски.

А сервис? А ремонт? А модернизация комплекса, диктуемая техническим прогрессом? Эти вопросы в случае с временщиками от бизнеса повисают в гнетущей тишине. И рано или поздно на них приходится отвечать производителям, которые всякую прибыль поверяют совестью. Для фирмы-эфемера домофон — сливки, снятые по схеме, когда в сепаратор вкладываются другие участники рынка. Для Чичикайло и его команды — этот атрибут защищенного дома — способ оставить добрый след на земле. Конструкторы, дизайнеры, механики, электронщики «Белсплата» колдуют над каждой моделью домофона, как селекционеры над перспективными сортами зерновых. Голод на качество, свойственный потребительскому рынку, требует утоления через постоянные вложения как и голод вообще. Если поиск технического решения могут ускорить узкоспециализированные организации, новополоцкий производитель смело входит в кооперацию с отделанным экономическим эффектом уже потому только, что вся корпоративная философия подчинена лозунгу «Дать людям лучшее!»

Отряд специалистов, взятых по найму, ждет зарплат. Конвейерный характер производства требует оборотных средств. В шеренге взыскателей, кроме того, кредиторы, налоговая, социальный пакет, конкуренты, рыночная конъюнктура, множество других входящих моментов...

Вы представляете, какой железной должна быть вера в призвание, чтобы инвестировать в качество, которое никогда не спешит с отдачей. У Василия Чичикайло эта вера есть. Время от времени она конвертируется в серьезные награды. Последний пример — победа в номинации «Лучшая строительная техника и оборудование 2014 года». В лауреаты конкурса, проводимого деловыми кругами и Минстройархитектуры Беларуси, фирму «Белсплат» вывел многоабонентный домофон с одноименным названием. Все аплодируют великолепному строительному продукту, но лишь специалисты знают, что в нем шестилетний поиск совершенства и абсолютное десятилетие людей, признающих лидерство основателя и неизменного руководителя предприятия и разделяющих его созидательное кредо.

С новой победой, «Белсплат»! Новополоцк гордится компанией, цивилизующей жилфонд страны!

Владимир ФАКЕЕВ
Фото Николая Авсеева

