



Василий Александрович ЧИЧИКАЙЛО
Генеральный директор ОАО «Белсплат»

Василий ЧИЧИКАЙЛО: «ТРУДИМСЯ ДЛЯ ПОЛЬЗЫ И СЧАСТЬЯ ЛЮДЕЙ»

ОАО «Белсплат» – успешная и процветающая компания, ведущий производитель противопожарных металлических дверей и домофонных систем в Рес пуб ли ке Беларусь. Вот уже 26 лет предприятие обеспечивает высокий и стабильный спрос на свои товары и услуги благодаря профессиональной организации производства, монтажа и обслуживания. У компании «Белсплат» 13 филиалов по всей стране, на которых работают более 200 сотрудников. Завод и головной офис предприятия размещен в Новополоцке. Здесь же началась и его история. Современное, эстетичное здание расположено на Молодежной – главной улице города.

Начальник производства, Юрий Иванович ВОЛКОВ, предлагает сначала осмотреть цеха, где изготавливаются металлические двери. В просторных и комфортных помещениях слаженно работают операторы линий.

– Подавляющее большинство производственных процессов у нас автоматизировано, – объясняет Юрий Иванович, – наши станки выполняют широкий спектр операций, включая складирование и загрузку листового металла, пробивку, резку, гибку, подготовку и окраску элементов конструкции. Все детали металлических дверей надежно соединяются с помощью машин контактной точечной сварки. Мы используем качественное итальянское оборудование и передовые технологии.

На предприятии царит особая атмосфера – спокойная, четкая и организованная. Философия компании «Мы выбираем жизнь» – это не просто красивые слова, а реальная забота о благополучии и комфорте сотрудников. Удобные помещения для отдыха, обеденные комнаты, похожие на уютные кафетерии, роскошные санузлы и просторные душевые – все это результат деятельности руководителя предприятия, его основателя и идейного вдохновителя, Василия Александровича ЧИЧИКАЙЛО.

Этот неординарный, яркий и харизматичный человек гостеприимно распахивает перед нами дверь в свой рабочий кабинет. Василий Александрович излучает открытость и дружелюбие. В ответ на искреннее восхищение уютом и порядком на предприятии он с улыбкой замечает:

– Знаете, что? «Белсплат» придерживается старого, но проверенного лозунга: «Совесть – лучший контролер». Вы только представьте: за 25 лет ни одного контролера на произ-

водстве, и все потому, что у нас каждый сам себя проверяет на рабочем месте!

– Василий Александрович, говорят, как корабль назывешь, так он и поплывет. Откуда такое название – «Белсплат»?

Василий Александрович (В. А.): Процесс выбора названия был непростой. Это сродни тому, как искать имя ребенку. Зачастую оно уже существует – в любимых песнях, кинофильмах, вещих снах. Тебе остается его только где-то услышать. Как-то раз, посещая учреждение здравоохранения, занятый мыслями о названии предприятия, прочел на доске объявлений информацию: «В аптеке появился препарат «Сплат» – идеальный очиститель организма». Я пошел в аптеку и прочел описание биологически активной добавки. В основе его – чудо-водоросль, спирулина (*spirulina platensis*), которая обладает уникальными свойствами и содержит в себе сбалансированный для человеческого организма набор витаминов и микроэлементов. Ей более миллионы лет, она – образец долголетия и здоровья. Именно стремление к идеалу и легло в основу названия. Поэтому наша философия – это установка на здоровье, богатство, бессмертие. Плюс приставка «Бел» давала возможность проще контактировать с организациями и накладывала определенную ответственность.

– А как возникла идея создать предприятие, с чего вообще все началось?

В. А.: Тогда, в середине 1990-х годов, деревянные двери в подъездах почти всегда были нараспашку, вместо доводчиков использовались резинки, в лучшем случае пружины. Ча-

сто воровали лампочки, выдергивали с проводами счетчики, происходили случаи вредительства и вандализма, была антисанитария в лифтах и на лестничных площадках.

Как индивидуальный предприниматель, я уже несколько лет занимался монтажом устройств селекторной связи для руководителей. У меня подрастала дочь, и я постоянно переживал за ее безопасность, когда она возвращалась с занятий домой через темный подъезд. Мобильных телефонов еще не было, приходилось спускаться и встречать ее внизу. Оборудовав домофоном подъезд собственного дома, я решил личную проблему.

А когда ты чем-то наполнен, то возникает естественное желание этим делиться. Так появилась идея компании «Белсплат». Нашей основной целью было очистить дом от непрошенных гостей. Время было сложное, беспокойное. Нужно было обезопасить квартиры, создать у людей ощущение, что они у себя дома как за каменной стеной. Я изначально представлял дом как единый организм, нуждающийся в идеальном очищении. Безусловно, в этой сфере уже были конкуренты. Но как победить страх? Нужно начать делать то, что боишься – это в любом случае освобождение. И если ты не сдался, не дрогнул, то страх останется иллюзией.

По сути, мы дали возможность людям изменить свою жизнь по доступной цене. Соглашались не сразу и не все. Тем, кто решался, устанавливали домофонную связь. Мы постепенно обошли всю Беларусь, все города и даже поселки, в которых были трех- пятиэтажные дома, начав даже с проектов, которые в долгосрочной перспективе сервиса представляли мало интереса. Но я заразил сотрудников энтузиазмом и не ограничивал их в выборе. Постепенно мы расширили перечень продукции, и помимо металлических подъездных дверей, стали предлагать стальные двери различного назначения, ворота, люки и домофоны BELSPLAT.

– Какие стратегии маркетинга и продвижения вы используете для привлечения новых клиентов и удержания существующих?

В. А.: Мы предлагаем – клиент выбирает. Всегда найдется умелец, который сделает немного дешевле, но чуть хуже. А сегодня один из главных критериев при выборе – это цена. Конкуренция в секторе действительно существует, причем довольно серьезная. Но для нас была и остается важной реализация идеи «Мы делаем вас богатыми». То есть наш бизнес стремится сделать клиента богаче. Наша продукция – это здоровье человека, его безопасность и уверенность.

Заказы мы всегда выполняем надежно и качественно, к тому же поощряем клиентов различными бонусами. Наши сервисные центры в городах республики всегда открыты. Обращения внимательно рассматриваем и всегда идем на встречу людям, принимая необходимые меры по каждому конкретному случаю.

Понимаете, если бы все время было солнце, мы бы не знали, что существует ночь, которую тоже необходимо ценить – для осознания красоты дня. Все находится в гармонии. Чтобы отдохнуть, нужно устать. Не бывает хороших или плохих частей тела. Приходит время, и безобразное становится прекрасным. Ведь как происходит? Посеял добро – пожнешь добро. Все, что ты излучаешь, возвращается к тебе в десятикратном размере. Если ты делаешь других богаче, ты сам преуспеваешь. Поэтому любить людей – выгодно. Этим принципом с первых дней руководствуется «Белсплат». В нашем самом первом уставе была записана наивысшая цель: не получение прибыли,

а труд для пользы и счастья людей. Свою миссию мы сформулировали следующим образом: «Сделаем мир счастливым!». То есть мы делимся избытком своего счастья с окружающими.

– Расскажите, как формируете кадры, как привлекаете к себе людей?

В. А.: Поначалу я сам был и директором, и маркетологом, и консультантом, занимался организацией работы сервисных центров и эксплуатационных участков, выезжал с образцом домофонной системы в багажнике, объяснял и демонстрировал жильцам, как функционирует домофонная система. Потом, когда уже все наладилось, делегировал эти обязанности коллегам. Отмечу, каждый проект мы обязательно завершали. Когда начинали развивать регионы, к нам много кто приходил с желанием помочь. Мы всегда предоставляли партнерам финансовые возможности, опыт и технические разработки, которыми располагали.

Со временем старый жилой фонд был практически закрыт, продажи сократились, после чего некоторые из наших менеджеров переехали в другие города, выстроили собственную успешную карьеру. Те, кто остался, продолжили продвигать продукцию нашего завода.

«Белсплат» всегда открыт для тех, кому нужна работа, кто чувствует в себе потенциал трудиться и приносить пользу окружающим. Когда-то в самом начале мы не побоялись взять на дверное производство людей, отбывших наказание в местах лишения свободы. Отмечу, что все они оказались хорошими работниками.

Объем и ассортимент предоставляемых ОАО «Белсплат» услуг и товаров постоянно растет, требования меняются, соответственно, и уровень специалистов компании постоянно повышается.

– Существуют ли на сегодняшний день серьезные вызовы в индустрии производства металлических дверей и домофонных систем, и как вы их преодолеваете?

В. А.: Да, существуют. Но перемены, которых часто боятся и которым сопротивляются – это катализатор, который двигает нас вперед и формирует мир, в котором мы живем. Именно благодаря переменам мы растем, развиваемся и превращаемся в лучшие версии тех, кем мы можем быть.

Перемены не всегда даются легко. Они требуют от нас выйти за пределы зоны комфорта, принять неизвестное и противостоять своим страхам. Но именно в эти моменты неопределенности мы раскрываем свой истинный потенциал. Именно в условиях перемен мы учимся адаптироваться, внедрять инновации и преодолевать препятствия, стоящие на нашем пути.

Если мир тебе безразличен, то и ты становишься ему интересен. Пока мы интересны миру, мы будем жить, любить и быть любимыми. Корпоративная философия предприятия «Белсплат» как раз заключается в том, что жизнь – это и есть любовь, которая является самым главным богатством.

– Василий Александрович, каким Вам видится будущее ОАО «Белсплат»?

В. А.: Мы выбираем жизнь, здесь и сейчас. Жизнь – это праздник! Жизнь как раз и состоит в том, чтобы наполнять себя благодарностью, любовью, преданностью и справедливостью. Отсюда планы компании «Белсплат» – праздновать, и чтобы все это переливалось на окружающих.

Беседовал Иван ХОЛМОГОРОВ