



БЦК – ЭТО НАДЕЖНО!

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Владимир ВЕРЕНИЧ

Ни для кого не секрет, что выбор партнера в бизнесе — чуть ли не самый важный момент. А в строительной отрасли особенно. От партнера, поставщика зависит насколько успешной будет реализация проекта. В сущности, поставщик стройматериалов — это та самая «печка» от которой танцуют.

Холдинг «Белорусская цементная компания» создан четыре года назад. И за относительно короткий срок уже завоевал доверие сотен клиентов как в нашей стране, так и за рубежом. Об этом же свидетельствуют и награды его предприятий в различных ежегодных конкурсах. Вот лишь некоторые из них: по итогам XIX республиканского конкурса потребительских предпочтений «Продукт года 2017» в номинации «Строительные материалы» Дипломом 1-й степени отмечен продукт «Портландцемент» производства ОАО «Белорусский цементный завод»; в конкурсе «На лучшее достижение в строительной отрасли Республики Беларусь за 2017 год» БЦК получил Дипломом лауреата в номинации «Организация года»; в этом же конкурсе в номинации «Продукт года» Диплом лауреата был присужден филиалу № 3 «Минский комбинат силикатных изделий» ОАО «Белорусский цементный завод» за продукт «Плиты пенополистирольные теплоизоляционные пониженной теплопроводности»; в профессиональном конкурсе «На лучшее достижение в строительной отрасли Республики Беларусь по итогам 2017 года» ОАО «Кричевцементношифер» было отмечено Почетным дипломом в номинации «Продукт года» за «Портландцемент ЦЕМ I 42,5Н». Этот список можно продолжать, есть в нем и награды в конкурсе «Лучшие товары Республики Беларусь» за 2017 год, а предприятия холдинга удостоены занесения на региональные Доски почета.

любую продукции компании можно купить в каждом из филиалов, нет необходимости куда-то ехать. Добиться этого помогла новая, усовершенствованная система документооборота. Также на руку клиентам и широкая география филиалов холдинга: сегодня предприятия БЦК представлены во всех областях республики (кроме Гродненской). Этот фактор позволяет создать эффективную логистическую систему и значительно экономить на перевозках.



Но всё же основным критерием, по которому выбирают поставщика, остается цена продукции. Тендер выигрывает тот, кто предложит не только лучшие условия, но и лучшую цену. В БЦК ведется постоянная работа по снижению себестоимости продукции. Чего стоит только тот факт, что за короткий срок удалось снизить себестоимость одной тонны цемента с 70 долларов до 37 в среднем. А при этом, как говорит генеральный директор управляющей компании холдинга Владимир КИСЕЛЁВ, не так важны награды, главное — это доверие клиентов, их желание работать с предприятиями холдинга. И здесь стремятся к тому, чтобы это сотрудничество было взаимовыгодным. Так в чем же сильные стороны Белорусской цементной компании?

Начнем с того, что холдинг — организация многопрофильная, способная обеспечить заказчика практически полным спектром стройматериалов. Помимо двух цементных заводов (головных) — ОАО «Белорусский цементный завод» и ОАО «Кричевцементношифер» — в составе холдинга 16 филиалов. Среди них заводы по производству железобетонных изделий, кирпича, изделий из пенополистирола и газосиликата. Ассортиментный перечень продукции, производимой холдингом, займет не одну газетную страницу. Таким образом, заказчику предоставляется возможность централизованно закупить необходимые для строительства материалы. Именно централизованно, ведь все процедуры закупки идут через управляющую компанию, действует гибкая система скидок. Но при этом

В Белорусской цементной компании отношение к экономии энергоносителей очень серьезное. И результат — 10 %-ное снижение затрат энергоресурсов на производство продукции.

При этом на предприятиях постоянно внедряется новое, энергоэффективное оборудование. В филиале «Минский комбинат силикатных изделий», например, действует установка механической разгрузки хопперов (вагонов для сыпучих грузов). В Орше — установка вторичного использования отходов от основного производства. Причем всякое оборудование постоянно дорабатывается, совершенствуется специалистами научно-технического управления холдинга прямо на месте, так сказать «под себя». Вообще же, наличие НТУ — серьезный аргумент в борьбе за клиента. Приоритет собственных научных и конструкторских изысканий дает возможность быстро реагировать на изменения строительного рынка, подстраиваться под запросы заказчиков. Говоря о реагировании на меняющуюся ситуацию, нельзя не упомянуть о внедрении новой продукции. За последнее время профильные заводы начали производить новые виды цемента: сульфатостойкий и тампонажный. Не отстают и филиалы, где осваиваются новые виды продукции.

Активно работает и финансовый сектор холдинга. В максимально короткие сроки удалось избавиться от закрепитованности филиалов (практически все они входили в состав холдинга с немалыми долгами) — краткосрочные кредиты были погашены, а долгосрочные реформированы на более выгодных условиях. Да, оздоровление не всегда проходило безболезненно. Предприятиям пришлось учиться жесткой экономии, постоянному поиску наиболее выгодных условий для финансовых операций. Но стратегия Белорусской цементной компании — как финансовая, так и производственная — полностью себя оправдывает.

О стратегии компании и организации работы лучше всего расскажет ее руководитель Владимир Киселёв:

— Стратегия у нас одна — работать так, чтобы не стыдно было партнерам в глаза смотреть. Для этого нужна грамотная организация работы. Здесь много факторов, начиная от элементарного порядка на территории предприятия, на рабочем месте и заканчивая решением кадровых вопросов и рациональным распределением обязанностей. Четкая организация производства — вот залог успеха любого, на мой взгляд, производства. И корни неэффективной работы какого-либо предприятия, не только из опыта нашего холдинга, именно в этом. Возможно, руководство «не тянет», недостаточна квалификация работников или, например, производственные графики составлены неграмотно. Вкупе это всё отражается на конечном результате — объемах производства и стоимости продукции. Мы стараемся не «наступать на эти грабли».

Возвращаясь к взаимоотношениям с партнерами подчеркнем, что исполнение обязательств по договорам — для нас вещь обязательная. Любые нарушения сроков поставок, что случается крайне-крайне редко, в холдинге рассматриваются как ЧП сродни аварии на производстве. Правда, и от своих партнеров требуем того же. Но без такого жесткого регламентирования условий добиться по-настоящему эффективной работы невозможно. Кроме того, наши специалисты всегда готовы найти взаимовыгодные варианты сотрудничества, компромиссные решения. И тот, кто с нами сотрудничает, понимает это и принимает как должное. Отсюда и доверие заказчиков, как наших, так и зарубежных.

А рынки сбыта у нас довольно широкие. Кроме Беларуси, продукция Белорусской цементной компании востребована в России, Украине, Польше, Прибалтике... Конечно, на достигнутом не останавливаемся и будем расширять свои представительства в других странах, по примеру созданного в Смоленске «Торгового дома «Цементная компания». Ресурсы и потенциал для развития есть у каждого предприятия, входящего в холдинг, нужно лишь грамотно ими распорядиться. Для этого и существует управляющая компания, как единый координационный центр, где разрабатываются краткосрочные и долгосрочные планы развития всех наших заводов. Как показывает практика, такое комплексное планирование приносит только плюсы.

