



**Н**есколько лет назад я, помнится, участвовал в семинаре. Не помню уже ни его темы, ни участников. Но вот место проведения — выставочную площадку филиала «Домостроение» завода газетной бумаги — запомнил надолго. Все потому, что мероприятие проходило внутри одного из выпускаемых в Шклове домов. Построен он по проекту «Светлана». И запоминается надолго. Пока участники семинара обсуждали свои проблемы, я, как зачарованный, ходил по комнатам и прикидывал, что разместил бы — будь это мой дом — в этой комнате, а как расставил бы мебель в той. С тех пор про «Светлану» рассказываю часто. Особенно людям, желающим обзавестись собственным жилищем. Хотя в филиале «Домостроение» делают и другие, не менее хорошие дома. Начиналось же все 10 лет назад.

# Тепло своего дома

чем у дома из обычного дерева. Плюс к этому он очень быстро монтируется, замечательно отделяется — вариантов может быть множество. В итоге может получиться очень интересное строение. Гарантия на которое, кстати, составляет минимум 50 лет.

— Если не ошибаюсь, именно такие дома строили в ряде СПК.

— Абсолютно верно. В 2011 — 2013 годах мы поставляли дома

сельхозкооперативам, которые возводили жилье по программе развития села. По проекту «Александрия» мы выпустили 500 домов. Потом попытались войти на рынок России. Но там сложно работать: покупательная способность снизилась. Поэтому переориентировались на Европу. Все больше появляется заказов. И в какой-то момент возникло опасение: справимся ли со всеми? Но сами себе отвечаем: безусловно, справимся.

— Слышал, что у вас завязались тесные контакты с Францией.

— Точнее, с двумя французскими фирмами. С одной сотрудничаем достаточно давно. Она регулярно размещает заказы. Но небольшие — речь идет об 1 — 2 домах в месяц. А вот вторая компания занимается возведением бюджетного жилья по государственным программам. Мы не заключали с ней большой контракт — работаем поэтапно. Сначала поставили во Францию один дом. Наши партнеры остались довольны качеством. Потом сделали еще 9. Причем не однотипных — разных. 4 из них уже монтируются. 5 ждут очереди на отгрузку. На следующем этапе сделаем 8 домов. Потом еще 18. После чего появятся новые заказы. Мы реализовали все складские запасы. У нас было 30 домов. Половина уже отправлена потребителям. На остальные есть договоры. Мы знаем, куда будем отгружать, там просто пока еще не готовы фундаменты.

Сейчас появляется очень большой интерес к нашим домам со стороны



что зачастую желания человека, захотевшего увидеть на своем участке дом нашего производства, меняются буквально на ходу: он просит убрать стенку, добавить окно, расширить двери. Мы же можем приступить к работе лишь после того, как все детали согласованы. На само изготовление уходит, как правило, два месяца.

— Как понимаю, будете развивать домостроение и дальше?

— Конечно. Мы сейчас разрабатываем программу развития предприятия до 2025 года. Одно из основных направлений — совершенствование деревообработки. Первое — это ориентация на страны ЕС. Планируем закупить дополнительное оборудование. Такое, скажем, чтобы брус пропитывать различными составами. К примеру, антисептиками. Или пропитками. Таким образом, мы решаем две задачи. С одной стороны, изделие получает дополнительные свойства. Становится, скажем, более защищенным от грибка или от огня. А с другой стороны — приобретает привлекательный внешний

вид. И потребителю — уже после того как дом будет построен — не придется его обрабатывать дополнительно. Это экономия времени и средств.



Одна из важных составляющих маркетинговой программы — расширение выставочной площади. Есть у нас специально отведенное место, где стоит несколько образцов продукции. Но это далеко не все из того, что мы можем делать. Вспоминаю, что мы уже выпустили, понимаешь: научились многому. Так почему это не показать потребителю? Мы хотим на будущей выставке и дома свои показать, и беседки, и бани. Все постройки, которые могут вызвать интерес у потенциальных потребителей. А в том, что они к нашей продукции не останутся равнодушными, я даже не сомневаюсь.

Хотим усовершенствовать работу с покупателями путем упрощения процедуры оформления документов. Планируем сделать так, чтобы приехал человек даже за несколькими досками, сделал заявку. А через час, например, пришел и забрал свой заказ.

Это, конечно, детали. Мы рассматриваем и ряд других направлений, по которым собираемся развивать деревообработку. Чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. Уверен: все у нас получится.

**Виктор ПАВЛОВ.**

УНП 790282162

Директор РУП «Завод газетной бумаги» Юрий Лука рассказывает:

— Изначально, когда только рассматривался вопрос о создании нашего предприятия, речь шла лишь о выпуске газетной бумаги. Никто о чем-то другом и не помышлял. Но коль у нас появилось свое лесопильное производство, щепу от которого в том числе частично используем на производство газетной бумаги, было решено: выпускать лишь доски нерационально — у них небольшая добавленная стоимость. Поэтому решили развивать новое направление. Сначала установили линию по выпуску строганого погонажа. С весны по осень она загружена у нас круглосуточно: здесь делаем доску пола, блок-хаус, который пользуется повышенным спросом у населения.

Потом пошли дальше — решили установить линию по производству клееного бруса. На нашем оборудовании — аналогов ему в стране нет — можно склеить балку длиной 18 метров. И толщиной 50 сантиметров. Понятно, что выпускать лишь своего рода полуфабрикат было бы нерационально. Поэтому стали делать дома из бруса. А еще — беседки, бани, летние домики.

Следующий этап развития филиала «Домостроение» — покупка и установка линии по производству каркасно-щитовых домов. Правда, на тот момент мнение об этой продукции у белорусского потребителя было не сформировано. Все привыкли, что дом должен быть кирпичным или рубленным. Каркасно-щитовые считали делом несерьезным. И напрасно. На самом деле, если правильно собрать такой дом, у него будут лучшие характеристики по энерго- и теплосбережению,



Юрий Лука.



стран Западной Европы. Нашу продукцию хотели бы видеть в Германии, Норвегии. Возможно, это связано с наплывом беженцев из Сирии...

— Я так понимаю, что ваших западных партнеров устраивает не только качество, но и стоимость...

— Да, цена на наши дома на европейском рынке конкурентоспособна.

— Кстати, а сколько стоит каркасно-щитовой дом? Не в Европе — у нас?

— Комплект, сделанный по проекту «Александрии», без НДС стоит 260 миллионов рублей — менее 20 тысяч долларов. Понятно, что нужен фундамент, разводка внутренних сетей, монтаж, отделка. Но дом с мансардой 150 квадратных метров может обойтись примерно в 40 — 45 тысяч долларов. Не везде однокомнатную квартиру за такие деньги купишь.

Дом из клееного бруса, конечно, обойдется дороже. Ведь это, по сути, штучный товар. Поэтому цену назвать не смогу. К нам может прийти

любой человек и, показав картинку, сказать: «Хочу вот такую постройку». Наши технологи и конструкторы разработают проект и выполнят любой каприз заказчика.

— И много на это времени понадобится?

— Сначала клиенту надо будет подписать окончательную спецификацию. Акцентирую на этом внимание потому,