



# IV ФОРУМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ

25-26 ноября 2015 г. | Минск, БЦ «Виктория»



## ПРОГРАММА

Организатор

### IV РЕСПУБЛИКАНСКОГО БИЗНЕС-ФОРУМА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ БЕЛАРУСИ

#### 25 НОЯБРЯ (Основной день Форума):

**9.00** – Регистрация участников

**9.30** – Открытие Форума

**Пленарная сессия: «Бизнес строительных материалов Беларуси, России и ближнего зарубежья: состояние рынка, тенденции, прогнозы»**

**09.45** «Куда идем? Экономическая ситуация в Республике Беларусь: тенденции развития и прогноз на 2016 г.»

**Леонид Федорович Заико**, руководитель РОО «Аналитический центр «Стратегия», к.э.н., доцент, научный консультант Центра SATIO. Разработчик программы «Стратегия для Беларуси», ряда законопроектов. Преподавал в университетах Беларуси, России, Германии, Китая.

**10.30** «Рынок в цифрах. Анализ состояния внутреннего рынка строительных материалов Республики Беларусь» (статистический обзор; тренды на рынке в целом и в отдельных сегментах; рейтинг наиболее устойчивых и наиболее пострадавших сегментов рынка, и др.)

**Игорь Борисович Трофимов**, заместитель директора — начальник Международного информационного центра ГП «Институт жилища — НИПТИС им. Атаева С.С.» Минстройархитектуры

**11.00** «Как производителям строительной продукции пробиться на зарубежные рынки? Опыт Группы компаний GLASSBEL в выходе на рынки Западной Европы, Ближнего Востока и Латинской Америки»

**Дмитрий Соболевский**, учредитель UAB «GLASSBEL BALTIC» (Литва), СП «Завод стеклопакетов и архитектурного стекла» (Беларусь), Группа компаний GLASSBEL (на согласовании)

**11.30** «Стратегии на падающем рынке» (докладчик на согласовании)

**11.50 – 12.15** – Кофе-брейк

Подробнее о спикерах: [www.sforum.by](http://www.sforum.by)

**Секция 1 (ЗАЛ 1): «Лучшие практики белорусского рынка стройматериалов»**

- 12.15** «Как выстоять в кризис. Опыт компании М8»
- В чем наша стратегия принципиально отличается от стратегий конкурентов?
  - Как мы формируем свой продуктовый портфель и как это помогает нам, когда рынок штормит?
  - Как мы формируем корпоративную культуру и почему это напрямую влияет на наши продажи?
  - Как оргструктура компании и система управления финансами дали нам необходимую гибкость и устойчивость в кризис?

**Дмитрий Лейчик**, совладелец и управляющий директор группы компаний «Корпорация М8»

- 12.55** «Опыт создания нового производителя строительной продукции и вывода продукта на сформировавшемся высококонкурентном рынке. Стратегия, ассортимент, маркетинг, продажи. Удачи и ошибки»

**Андрей Бова**, директор ООО «РУБЕЛЭКО», группа компаний «INPROMA»

- 13.30** «Антикризисный маркетинг. Что делать с ценой?»  
(докладчик на согласовании)

**Секция 2 (ЗАЛ 2): «Конкурентоспособность в кризис: удержать рынок, сохранить позиции»**

- 12.15** «Как не потерять бизнес. Меняем стратегию компании, работающей на строительном рынке. Где граница между «сокращением издержек» и «вырезанием» собственного бизнеса». Продажи в условиях кризиса: смещение акцента. Мотивация торгового персонала».

**Олег Простолупов**, зам. директора ОДО «Высокий замок», группа компаний Construction Gate (Беларусь-Литва)

- 12.55** «Как на БАТЭ пересмотрели подходы к маркетингу и логистике и как это помогло предприятию остаться на плаву»

**Всеволод Трусов**, зам. начальника производства Управляющей компании холдинга «Автокомпоненты» завод ОАО «БАТЭ» (сектор строительных теплоизоляционных материалов)

- 13.30** «Взыскать долги: миссия выполнима. Реальный опыт возврата дебиторской задолженности с недобросовестных плательщиков»

**Дмитрий Черноморец**, директор по развитию Группы компаний Apply Logistic Group, эксперт по логистике и управлению бизнес-процессами. В прошлом – руководитель логистического направления в ГК «Бримстон-Бел», «АлюминТехно», ГК «Белкантон»

**14.00 ОБЕДЕННЫЙ ПЕРЕРЫВ**

- 14.45** «Что делать производителю строительной продукции в условиях сокращения спроса: опыт ГК «СКТ-Стандарт». Развитие новых продуктов для строительства, международная кооперация по созданию и производству новых продуктов – как это помогло нам выстоять в кризисы 1997, 2008, 2011 гг. и помогает сейчас?»

**Александр Власенко**, генеральный директор, управляющий компанией «Группа предприятий «СКТ-Стандарт» (докладчик на согласовании)

- 14.45** «6 работающих способов, которые помогли поднять продажи в условиях падающего рынка: опыт компании «Гармония-сервис»

**Алексей Ивасюк**, учредитель компании «Гармония Сервис», торговая марка «Гармония уюта»

- 15.30** «Как старейший производитель окон «Беккер-Систем» ушел из кризисной России, вернулся на белорусский рынок и вернул утраченные некогда позиции»

**Юрий Тельнов**, начальник отдела маркетинга СП «Беккер-Систем» ООО (докладчик на согласовании)

- 15.25** «Опыт повышения продаж путем формирования критериев выбора»

**Андрей Самородов**, региональный управляющий, Представительство Lindab S.A. в Беларуси (торговая марка ASTRON)

**16.00 – 16.30** Кофе-брейк

**16.30 – 17.30 Панельная дискуссия:** «Антикризисные стратегии на рынке строительных материалов Беларуси: что работает, а что нет?»

**Предмет обсуждения:** товарный ассортимент, цены, продвижение, продажи, персонал, клиенты, программы лояльности, акции и скидки, неплатежи и методы борьбы, работа с бюджетом, бартерные операции, тендеры и многое другое.

Приглашены компании: «Керамин», «Корпорация М8», «Сармат-СТИ», «Kronospan», «Белгипс», «Завод полимерных труб», «Тайфун – Atlas», эксперты, представители Минстройархитектуры и др.

**17.30 ЗАКРЫТИЕ ПЕРВОГО ДНЯ ФОРУМА**



Подробнее о спикерах: [www.sforum.by](http://www.sforum.by)

**26 НОЯБРЯ** (День семинаров)\*\*:

Семинар (4 часа):

**«Как продавать дорого на строительном рынке?»**

**Дмитрий Шамко**, эксперт по построению систем продаж в строительной отрасли, соучредитель компании «Актуальные технологии бизнеса», экс-глава представительства компании Сэн-Габен Извер в течение 11 лет.

Семинар (4 часа):

**«Антикризисные маркетинговые стратегии, которые работают»**

**Максим Поклонский**, консультант, тренер, научный руководитель бизнес-школы «Капитал», в прошлом - директор по экспорту в группе компаний «Алютех» (достигнуты 3-х кратные темпы роста годового оборота), директор по маркетингу международной компании ASBIS Group (годовой оборот вырос со 100 до 900 миллионов долларов, созданы и запущены новые торговые марки Canyon и Prestigio).

Семинар (4 часа):

**«Оптимизация дилерской сети на рынке строительных материалов в условиях кризиса»**

**Александра Адуцкевич**, заместитель директора по развитию ООО «Илмакс», эксперт по построению систем продаж, внештатный тренер консалтинговой компании «Здесь и сейчас».

Семинар (4 часа):

**«Продвижение и продажи строительной продукции через интернет. Стратегии и инструменты в кризис»**

**Сергей Царик**, директор Группы компаний Webcom Media (Агентство поискового маркетинга №1 в Беларуси) по результатам конкурса Выбор Года в 2013 и 2014 году, самая влиятельная SEO-компания Беларуси по результатам четырех рейтингов белорусских SEO-компаний, рейтингов «Рейтинг Рунета» и «Золотой сайт»).

Семинар (4 часа):

**«Как кардинально поднять мотивацию сотрудников в кризисный период?»**

**Наталья Терехова**, организационный консультант, бизнес-тренер, в прошлом – директор по персоналу ООО «Илмакс».

\* - в программе возможны изменения

\*\* - семинары состоятся при условии комплектации групп (не менее 10 человек).

## **ДЛЯ КОГО ЭТА КОНФЕРЕНЦИЯ?**

Для собственников и руководителей компаний, работающих на рынке стройматериалов Беларуси. Для производственных, торговых и сервисных предприятий. Для продавцов, маркетологов, экономистов. Для гостей из России, Украины, Прибалтики, Польши.

## **О ЧЕМ ЭТА КОНФЕРЕНЦИЯ?**

Сегодня рынок строительных материалов и услуг переживает серьезный кризис. Для многих предприятий сегодня всерьез стоит вопрос о выживании.

В четвертый раз Форум соберет ключевых игроков рынка стройиндустрии, среди которых не только «гиганты» отрасли, но и молодые амбициозные компании.

## **ЦЕЛЬ ФОРУМА-2015**

Анализ тенденций на рынке стройматериалов Беларуси и близлежащих стран, поиск ответа на вопросы «Как выжить предприятиям отрасли в нынешней ситуации? Куда двигаться дальше?».

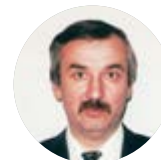
## СПИКЕРЫ ФОРУМА



**Дмитрий ЛЕЙЧИК**  
совладелец и  
управляющий директор  
Группы компаний  
«Корпорация М8»



**Андрей БОВА**  
Директор компании  
«РубелЭко», группа  
компаний INPROMA



**Александр ВЛАСЕНКО**  
генеральный директор,  
управляющий  
компанией «Группа  
предприятий  
«СКТ-Стандарт»



**Дмитрий ШАМКО**  
эксперт по построению  
систем продаж,  
соучредитель компании  
«Актуальные технологии  
бизнеса»



**Леонид ЗАЙКО**  
руководитель РОО «Анали-  
тический центр  
«Стратегия», к.э.н., доцент,  
научный консультант  
Центра SATIO



**Всеволод ТРУСОВ**  
заместитель начальника  
производства  
Управляющей компании  
холдинга  
«Автокомпоненты»  
завод ОАО «БАТЭ»



**Олег ПРОСТОЛУПОВ**  
заместитель директора  
ОДО «Высокий замок»,  
Группа компаний  
Construction Gate



**Игорь ТРОФИМОВ**  
заместитель директора –  
начальник  
Международного  
информационного центра  
ГП «Институт жилища –  
НИПТИС им. Атаева С.С.»  
Минстройархитектуры



**Алексей ИВАСЮК**  
учредитель «Гармония  
Сервис», торговая марка  
«Гармония Сервис»



**Андрей САМОРОДОВ**  
региональный  
управляющий  
Представительства  
Lindab S.A. в Беларуси



**Александр АДУЦКЕВИЧ**  
заместитель директора  
по развитию ООО  
«Илмакс», внештатный  
тренер консалтинговой  
компания «Здесь и  
сейчас»



**Максим ПОКЛОНСКИЙ**  
консультант, тренер,  
научный руководитель  
бизнес-школы «Капитал»



**Дмитрий ЧЕРНОМЕРЕЦ**  
директор по развитию  
Группы компаний Apply  
Logistic Group, эксперт по  
логистике и управлению  
бизнес-процессами



**Сергей ЦАРИК**  
директор Группы  
компаний



**Наталья ТЕРЕХОВА**  
организационный  
консультант, бизнес-  
тренер, экс-директор по  
персоналу ООО «Илмакс»

При поддержке  
Департамента по энергоэффективности  
Госстандарта РБ



Официальный  
интернет-  
партнер



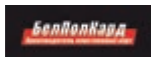
Генеральный  
информационный  
партнер



Тренинг-  
партнер



Card-  
партнер



Информационные партнеры



Каждому позвонившему –  
специальное предложение  
При участии  
2-х представителей  
от организации –  
3-й приглашается

**БЕСПЛАТНО!**

**ОРГКОМИТЕТ ФОРУМА**

**+375 (17) 237 85 96**

**+375 (29) 182 80 10**

**E-mail: [lspg@tut.by](mailto:lspg@tut.by)**

**[www.sforum.by](http://www.sforum.by)**