

# ВІСНИК

ЩОМІСЯЧНЕ  
ІНФОРМАЦІЙНО-  
АНАЛІТИЧНЕ ІНТЕРНЕТ  
ВИДАННЯ. УКРАЇНА. КИЇВ  
СЕРПЕНЬ 2017

## ЛІДЕРІВ ДВЕРНОГО РИНКУ

ВИПУСК №4

Лідери  дверного ринку

**ДЕНЬ ЛІДЕРІВ ДВЕРНОГО РИНКУ.  
ВСТИГНИ ЗАРЕЄСТРУВАТИСЯ!**



**ВХІДНІ ДВЕРІ З ОСБ НАКЛАДКАМИ  
ВІД ТМ «БАСТІОН-БЦ».**



**СТ. 4**

**КОМПАНІЯ АБВЕР У СКЛАДІ ГРУПИ  
DYB CLUB ВІДВІДАЛА ШВЕЦІЮ.**



**СТ. 5**

**МІЖНАРОДНА БІЗНЕС-ЦЕРЕМОНІЯ  
НАГОРОДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.**



**СТ. 6**

**МЕРЕЖІ ЧИ «АВОСЬКИ»?!**



**СТ. 7**

**ЯК СПРОСТИТИ ВИХІД НА РИНОК ЄС:  
НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ.**



**СТ. 8**

**КАРТА МРІЙ ТА КОНКУРС  
«МІЙ ДІМ – МОЯ ФОРТЕЦЯ».**



**СТ. 10**



Євген Потьомкін — власник компанії Модус, ініціатор створення клубу Лідери дверного ринку



Ірина Большук — керівник проекту Лідери дверного ринку.  
Тел. (093) 517-09-68, bolshukirina@gmail.com



Тетяна Поліщук — менеджер проекту Лідери дверного ринку.  
Тел. (093) 501-65-46, liderdr@ukr.net

## ПРОЕКТ ЛІДЕРИ ДВЕРНОГО РИНКУ

### МЕТА ПРОЕКТУ

Лідери дверного ринку — це клуб спеціалістів дверного ринку, мета якого створити майданчик для спілкування всіх учасників галузі: виробників і продавців дверей, постачальників комплектуючих, матеріалів та обладнання для виробництва.

### ЗАДУМ

Створити ресурс, який даватиме можливість учасникам дверного ринку:

- просувати свій товар та знаходити нових партнерів;
- доносити свої ідеї іншим учасникам ринку;
- брати участь у спеціалізованих заходах;
- користуватися базою контактів, які збирає журнал;
- бути в курсі новин дверного ринку України та світу;
- користуватися перевіреною аналітичною інформацією, яка друкується в журналі.

Вісник Лідерів дверного ринку – це щомісячна електронна газета про актуальні новини дверної галузі. Будьте завжди в курсі!

Ми орієнтуємося на тих, хто не стоїть на місці!

З питань розміщення реклами та участі в спеціалізованих заходах звертайтеся за тел. (093) 501-65-46 – Тетяна.

ЗАЛИШИЛОСЬ

20

ДНІВ!

## ВХІДНІ ДВЕРІ З ОСБ НАКЛАДКАМИ ВІД ТМ «БАСТІОН-БЦ».

Компанія «БАСТІОН-БЦ» - перша з виробників, хто втілює у виробництві вхідних дверей технологію використання плит ОСБ з фрезеруванням та нанесенням патини. Це надає ряд переваг в експлуатації дверей:

- однорідна структура, що запобігає розшаруванню;
- спеціальна орієнтація волокон деревини, що перешкоджає проникненню вологи;
- стійкість до різких перепадів температури і механічного впливу;
- екологічно чистий продукт.

До того ж, передання структури ОСБ створює унікальний дизайн.

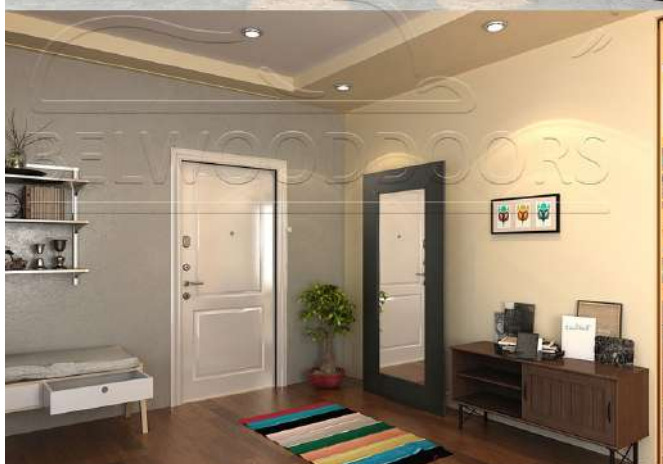
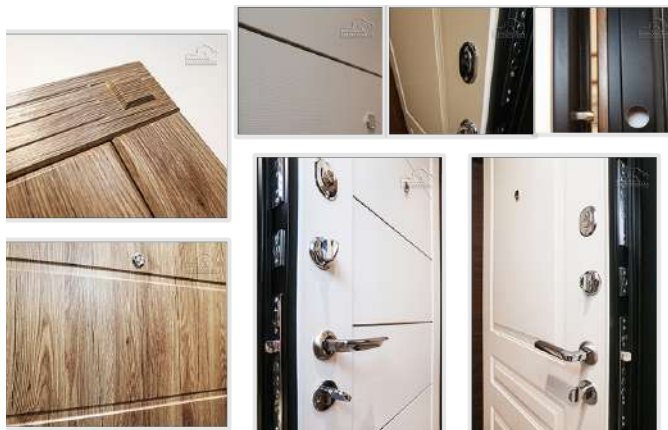


Вхідні двері з ОСБ накладками від ТМ «БАСТІОН-БЦ»



## ВХІДНІ МЕТАЛЕВІ ДВЕРІ BELWOODDOORS

Вхідні металеві двері від компанії Belwooddoors - це принципово новий вид продукції. Якісні двері вхідні є запорукою безпеки житла. Внутрішня накладка може бути виконана в дизайні, за оформленням міжкімнатних дверей з колекції Belwooddoors. Тепер вхідні двері Belwooddoors доступні в салонах в Мінську, Астані та Москві.



## ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ДЛЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ДВЕРНОГО БІЗНЕСУ. КОМПАНІЯ АБВЕР У СКЛАДІ ГРУПИ DYB CLUB ВІДВІДАЛА ШВЕЦІЮ.

Сьогодні для того, щоб рухатися вперед, недостатньо працювати так, як рік, а то й 5 років тому. Ринок вимагає постійного вдосконалення продукту, висококваліфікованого менеджменту, налагодженої дистрибуції та оптимізації всіх процесів. Досвід успішних європейських країн відкриває перед українським бізнесом нові можливості.

Нещодавно експедиція українських бізнесменів у рамках **Develop Your Business club** побувала у Швеції в пошуках нових рішень та інструментів для розвитку бізнесу. Не обійшлося без представників дверного ринку. До групи українських бізнесменів долучився Ігор Дробітько – власник фабрики з виробництва металевих дверей Абвер.

**Develop Your Business (DYB)** – шведська програма

для власників бізнесу у форматі **Advisory Board (Дорадча Рада)**. Це дозволяє власнику залучити в компанію зовнішню експертизу, якої не вистачає для розвитку, а також отримати незаангажований погляд на свою компанію з боку інших бізнесменів та експертів **DYB**.

На запитання, у чому цінність таких програм, Ігор відповів:

*Основним питанням, яке цікавить будь-якого підприємця, є проблеми зростання і масштабування бізнесу. Це досить широке коло завдань та викликів, і позитивом є те, що досвід європейських практик ми поєднали з візитами на такі підприємства, як **IKEA, ERRIKSSON, SKANIA** з детальним вивченням їх бізнес-моделей та конкурентних переваг. Це ніби візити в інші світи та галактики, Нам усім, звичайно, є чого повчитися в такої кон-*



*курентної та ефективної нації, як Швеція.*

Поділитися власними дослідженнями та оцінкою поточної ситуації на ринку металевих дверей Ігор Дробітько зможе в ході конференції **День лідерів дверного ринку**, яка відбудеться 21–22 вересня.

[Поспішайте зареєструватися!](#)



## МІЖНАРОДНА БІЗНЕС-ЦЕРЕМОНІЯ НАГОРОДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.



**23** серпня відзначилося вагомою подією для усіх підприємців України. У готельному комплексі неподалік Львова проходила Міжнародна бізнес-церемонія нагородження в Україні

Нагорода «Лідер року» – це

яскраве підтвердження лідерського статусу компанії, яка є орієнтиром для всіх учасників ринку.

До переліку передових підприємств України потрапив і представник дверного ринку. Свою почесну нагороду отри-

мала компанія Кам-Трейд (ТМ STEELGUARD) – фабрика з виробництва металевих дверей.

Запитаєте, як відбувається відбір компаній?! Оцінюються результати діяльності відповідно до світової системи рейтингових оцінок.

Підприємствам не потрібно відправляти заявку на участь або оплачувати включення у рейтинг. Рейтингування є загальнодержавним, незалежним і безкоштовним. Якщо підприємство потрапляє у топ-список, йому надсилається офіційне поштове повідомлення.

Перевірити наявність Вашої компанії у топ-рейтингу Ви можете безкоштовно за посиланням: [ПЕРЕХІД НА «ПЕРЕВІРИТИ РЕЙТИНГ»](http://unbr.com/rating/ua). <http://unbr.com/rating/ua>.

Вітаємо колектив компанії Кам-Трейд із черговою премією, бажаємо подальшого розвитку та гідних нагород!





## МЕРЕЖІ ЧИ «АВОСЬКИ»?! ПРО РЕАЛІЗАЦІЮ ДВЕРЕЙ ЧЕРЕЗ ТОРГОВЕЛЬНІ МЕРЕЖІ ТА СПЕЦІАЛІЗОВАНІ МАГАЗИНИ З ПРОДАЖУ.

2001 року в нашій країні було відкрито перший будівельний супермаркет – **Нова Лінія**. Через 2 роки ми побачили нового гравця. 2003 року розпочав роботу найбільший гравець на ринку з продажу будматеріалів – **Епіцентр**. Це публічна компанія, одна з небагатьох у нашій країні, яка поглинула Нову Лінію і сьогодні налічує понад 60-ти спільних магазинів по всій країні.

Якщо звернути увагу на асортимент товару в мережі супермаркетів **Епіцентр** (надалі мережі), то за останні роки він дуже змінився. Крім звичних товарів (будматеріали), спостерігаємо кvas, шини, спортінвентар, побутову електроніку і багато іншого, що свідчить про падіння продажів в основному сегменті. За фактом це саме так. На превеликий жаль поставачальників і радості «авосьок» (невеликих магазинів) **Епіцентр** так і не став, на відміну від **Леруа Мерлен (Росія)**, основним гравцем на ринку будівельних матеріалів України. Управлінці мережі власну нерозторопність (ринок і ціни змінюються, це живий організм) заміщують зростанням асортименту в магазинах, а також, що виглядає особливо дико, стали здава-

ти в оренду торговельні площі (майданчики трейдера Всі Двері з'являються як гриби після дощу, тобто «авоська» уже в мережі. Молодці!). Таким чином вони розписалися у власній безпорадності.

Зростання ринку дверей в Україні не позначається на продажах в мережі, вони падають



у штуках із катастрофічною швидкістю. Притім це відноситься не тільки до вхідних, а й міжкімнатних дверей.

У мережі **Леруа Мерлен** у зв'язку з приходом нового керівництва до відділу дверей та його активним бажанням продавати, зростання перевершило всі навіть найсміливіші очікування, але йдеться не про

це. На тлі зростання продажів ми спостерігаємо становлення нових сучасних гравців – **Город Дверей**. Крім фешенебельного торговельного майданчика, спостерігається агресивна поведінка в Інтернеті. У нових гравців ринку трафік зростає не по-дитячому. Результати продажів відповідно теж. Я розумію, що це виглядає смішно, але понад 40 маркетів **Епіцентр** продають у грошовому вимірі металевих дверей, включно з китайськими, менше ніж один київський магазин **Город Дверей**. Ось це показник! Є чому вчитися!!!

Знову ж новий гравець **Дверний Олімп**, попри проблеми з персоналом, теж зданих НЕ пасе. Продажі зростають, а трафік в Інтернеті радує око. Навчать продавців і піде!.. Безліч інших «авосьок» і індивідуалів не залишають шансів неповоротким мережам. Боротися з ними вони вже не зможуть – час згаяно!

Цей успіх малих підприємств

над глобалістами в сфері реалізації дверей є показовим. Великий розмір торговельних площ та їхня кількість, високі зарплати персоналу програли підприємливості й знанням мурах-трудяг! Дерзайте, заробляйте!

**Андрій Носач**  
директор компанії  
**Кам-Трейд (TM STEELGUARD)**



## ЯК СПРОСТИТИ ВИХІД НА РИНОК ЄС: ДВІ НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ.

Відкриття кордонів із Європою стало кроком назустріч розвитку експортної торгівлі. Звичайно, одного бажання продавати до країн ЄС замало. Комусь не вистачає знань, іншим – виробничих потужностей, хтось не знає, з чого взагалі розпочинати та де шукати канали збуту... Сьогодні українські підприємці неохоче вірять у державну допомогу та підтримку, але можливостями, які відкриваються для українських експортерів із формуванням **Офісу з просування експорту (Export Promotion Office)**, не слід нехтувати.

Офіс із просування експорту є консультативно-дорадчим органом при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі України, який було створено як «єдине вікно» допомоги українським експортерам у ви-

ході на іноземні ринки (**Наказ Мінекономрозвитку №1861 від 03 листопада 2016 року**).

Нещодавно в мережі з'явилася інформація, що буде особливо корисною для виробників дверей, які тримають курс на продаж до країн Європи. **Першоджерело <http://www.eurointegration.com.ua>.**

За даними Держстату, експорт із України в ЄС за період із січня по травень 2017 року зріс на 25,2% (порівняно з аналогічним періодом попереднього року) і становив \$6,75 млрд. Це майже 40% від усього українського експорту.

І потенціал ринку ЄС ще не вичерпано! Досить нагадати, що такі країни Євросоюзу, як **Німеччина, Франція і Велика Британія** в нещодавно представленому проекті Експортної стратегії України «Дорожня

карта стратегічного розвитку торгівлі України на 2017-2021 роки» потрапили в перелік «недоторгованих» ринків.

За розрахунками ІТС (**International Trade Center**), тільки з цими трьома країнами Україна може наростити експорт на \$2,9 млрд. А це означає, що можливості, які пропонує ринок ЄС, лише частково використовуються українськими експортерами.

Саме тому Офіс із просування експорту посилено працює над тим, щоб інформувати українські компанії про можливості на зарубіжних ринках і допомогти ними скористатися.

У цьому контексті варто згадати про **дві нові можливості для виходу на ринки ЄС**, які будуть корисні українським експортерам.

Одна з них – програма ЄС «**Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME) 2014-2020**», до якої Україна приєдналася в березні цього року.

Приєднання до COSME відкрило Україні доступ до бюджету програми в розмірі **близько 900 млн євро**, які надаватимуться у вигляді грантів і фінансування проектів розвитку малого і середнього підприємництва.

Таким чином, український бізнес має можливість отримувати консультації, тренінги, шукати бізнес-партнерів.

Практичним застосуванням цієї програми вже стало відкриття доступу українських виробників до **проекту COSME** – Європейської мережі підприємців (**Enterprise Europe Network, EEN**). Це інформаційна мережа, яка була створена **2008 року** та об'єднує **66 країн**, серед яких **28 держав ЄС**, понад **50 тисяч підприємств із 17 галузей**.

За допомогою EEN українські виробники отримали доступ до інтернет-бази підприємств, інформацію про **B2B зустрічі**, наукове співробітництво, консультативну та інноваційну підтримку. Зареєструватися на порталі можна через **сайт Офісу**.

**Що ж компанія отримує після реєстрації на ресурсі?**

В Україні представлено вісім партнерів консорціуму **EEN-Ukraine**. Контактні дані всіх можна знайти на сайті Міністерства економічного розвитку та торгівлі. Консорціум має інформувати про можливості **програм COSME, HORIZON-2020** та інших проектів фінансової підтримки ЄС, доступних для України.

Після реєстрації в EEN компанії зможуть отримувати індивідуально підібрану розсилку про потенційних партнерів і події, які проходять у рамках EEN.

А найбільш перспективні та інноваційні компанії-експорте-

ри з нашою допомогою отримують можливість розмістити свою бізнес-пропозицію в мережі.

**EEN також інформує про можливості розвитку компанії** в певній сфері, допомагає в залученні інвестицій і нових технологій для підвищення конкурентоспроможності українських компаній.

**Як усе це виглядає на практиці?** Механіка функціонування мережі проста. Якщо ви шукаєте партнера за кордоном, спершу слід ознайомитися з уже представленими профілями в мережі EEN.

Пошуковий інтерфейс зручний для користувача, можна налаштувати фільтри. Якщо вас зацікавила пропозиція, зробіть запит (клікніть на кнопку «Request more information» і оберіть MEPT як члена консорціуму), далі заповніть відповідні форми.

Після опрацювання запиту Офіс передасть вам отримані контакти замовника профілю.

Якщо вас не зацікавили представлені пропозиції, можна створити власний профіль. Наші колеги допоможуть вам у заповненні, що істотно полегшить цей етап.

**Щоб надіслати заявку на розміщення пропозиції компанії, необхідно:**

– визначити тип пропозиції (технологічний, бізнес-запит або пропозиція);

– запросити форму в партнера консорціуму EEN-Ukraine для заповнення (усі форми доступні на сайті Міністерства економічного розвитку та торгівлі за [посиланням](#);

– заповнити форму й надіслати її представнику нашого Офісу, який після перевірки розмістить її в системі EEN.

Профіль компанії буде опу-

блікований після оцінки європейських експертів.

Варто згадати, що це лише один із багатьох інструментів допомоги українським експортерам на абсолютно безоплатній основі, що надаються **Export Promotion Office (EPO)**. Сьогодні вже **понад 100 українських компаній** зареєструвалися в системі EEN і регулярно отримують пропозиції про партнерство.

Наприкінці липня українська компанія, яка зареєструвалася на ресурсі EEN за допомогою EPO в травні 2017 року, підписала контракт на розробку і виробництво високотехнологічних пристроїв з партнером із Великої Британії.

Крім цього, пропозиції шести українських компаній наразі проходять процес перевірки європейськими експертами, а профілі чотирьох компаній вже затверджено та представлено 600 бізнес-організаціям і десяткам тисяч підприємств.

*Автор: Мар'яна Каганяк,  
керівник Офісу  
з просування експорту (EPO)  
при Мінекономрозвитку*

Публікація доступна для перегляду за посиланням <http://www.euointegration.com.ua/experts/2017/08/10/7069600/>

Пропоную перевірити на практиці. У жодному разі не рекламую дану установу, а більшою мірою хочу разом із вами оцінити заявлені можливості для компанії. Чи можна щось якісне отримати сьогодні безкоштовно?!

Перевіримо? Готова допомогти з питаннями реєстрації на сайті – **Ірина Большук** [bolshukirina@gmail.com](mailto:bolshukirina@gmail.com)

[#ЛідериДверногоРинку](#)

## КАРТА МРІЙ ТА КОНКУРС «МІЙ ДІМ – МОЯ ФОРТЕЦЯ». СОЦІАЛЬНИЙ ПРОЕКТ, ЯКИЙ ДОПОМІГ ЗРОЗУМІТИ, ЩО ОЗНАЧАЄ ЗАХИЩЕНИЙ ДІМ ОЧИМА МАЛЕНЬКИХ УКРАЇНЦІВ.

Традиційно на День Незалежності України на головній вулиці столиці створювалася найбільша карта мрій, так звана візуалізація майбутнього. Ініціатором даного соціального проекту виступає Студія управління часом **Vogush Time**. Укотре захід підтримала компанія **Модус**, постачальник європейської дверної фурнітури.

Цього року компанія **Модус** вперше провела конкурс «Мій дім – моя фортеця» серед найменших творчих киян і гостей міста. Участь могли взяти всі охочі дітлахи віком від 4 до 8 років. Перед ними стояло

завдання візуалізувати захищений дім за допомогою паперу та олівців. Не обійшлося без підтримки групи вболівальників у складі батьків та рідних, які переживали за своїх малюків. Сам же малюнок створювався без допомоги дорослих.

Основна мета цього конкурсу полягала в ознайомленні маленьких учасників зі способами захисту свого дому від зловмисників. Адже часто не всі дорослі розуміють, наскільки важлива функція захисної фурнітури.

Представники компанії **Модус** виділили переможців у 4-х номінаціях: «Найбезпечніший



дім», «Незвичайний захист дому», «Найпривітніший дім» і «Дім справжнього патріота».

На усіх учасників чекали солодкі подарунки, цінні призи та фотосесія.

Будуємо вже сьогодні обізнане майбутнє!





ВЕСЬ ПРОЦЕС ЯК НА ДОЛОНІ!  
ЗАГЛЯНЕМО ЗА ЛАШТУНКИ ФАБРИКИ  
BELWOODDOORS.

ВІЙНА ВІДКАТІВ АБО ХТО КОГО!



ЛІТО – СЕЗОН ВІДПУСТОК ТА КРАДІЖОК.  
ПОЛТАВЦЯМ РОЗПОВІЛИ, ЯК УБЕРЕГТИСЯ ВІД  
КВАРТИРНИХ КРАДІВ.

СИЛЬНЕ УКРАЇНСЬКЕ МАЙБУТНЄ, ЯКЕ БУ-  
ДУЄТЬСЯ ВЖЕ СЬОГОДНІ.



НЕСТАНДАРТНИЙ ПІДХІД ДО  
ЗВИЧНИХ РЕЧЕЙ АБО ЯК СТВОРЮЮТЬСЯ  
ДИЗАЙНЕРСЬКІ ДВЕРІ ТМ АСТЕК!

ХТО ВАШ КЛІЄНТ. ВИ ЗНАЄТЕ, ЩО ЙОМУ  
ПОТРІБНО. А МИ ЗНАЄМО.



День лідерів дверного ринку

Лідери дверного ринку

**Виживають найсильніші!**

Особливості дверного бізнесу України  
Виробники. Продавці. Фурнітурщики

10:00-18:00

21-22 вересня 2017 р.

## ДЕНЬ ЛІДЕРІВ ДВЕРНОГО РИНКУ

**21-22 вересня 2017 р.** запрошуємо всіх фахівців дверної галузі стати учасниками чергової зустрічі на **Дні лідерів дверного ринку**. Конференція проходитиме два робочих дні з **10:00 до 18:00**.

Головна мета конференції – зібрати в одному місці передових виробників вхідних та міжкімнатних дверей, продавців дверей та фурнітури, постачальників матеріалів та обладнання. Ми прагнемо зміцнити дверний ринок України та кожного її гравця. А без спілкування це неможливо!

У ході конференції ви зможете познайомитися та поспілкуватися з власниками, директорами та ТОП-менеджерами таких компаній, як: [Аплот](#), [Terminus](#), [Кам-Трейд \(TM SteelGuard\)](#), [Укрінвест 3000](#), [ВЛАСТ](#), [ЕпіцентрК](#), [Бастіон-БЦ](#), [Кедр&Class](#), [Hafele Ukraine](#), [Hörmann](#), [Belwooddoors](#), [Галерея дверей](#), [Rodos](#), [Абвер](#), [Брама](#), [Підлоги та двері](#), [Kale Kilit](#), [REDFORT](#), [Океан](#), [Термопласт плюс](#), [Lacover](#)... І це далеко не всі.

Програма конференції 21 вересня включатиме наступні виступи:

– **Стан ринку сталевих дверей учора, сьогодні, завтра. Шлях від імпортера до виробника – експортера.** Ігор Дробітько – компанія з виробництва металевих дверей ТМ Абвер;

– **Двері – індустрія у фокусі. Матеріали та технології у виробництві дверей.** Ірина Кладова – компанія Гранат Трейд;

– **Відкати як перешкода на шляху розвитку дверного ринку України.** Денис Мельников – торговельна компанія Very Dveri;

– **Продажі дверей онлайн: міф чи реальність.** Микола Гончаров – Ipromo;

– **Чи готовий дверний ринок для вливання іноземних інвестицій?** Олексій Марченко – Horizon Capital.

Детальна програма доступна лише для зареєстрованих учасників.

Вартість 1200 грн/чол.

**22 вересня. Підвищення прибутковості дверного бізнесу. Виступи:**

– **Як навчання впливають на розвиток і дохід компанії.** Олександра Потьомкіна – бізнес тренер;

– **Система управління людьми Охуген. Зроби компанію живою та ефективною.** Олександр Борис;

– **7 кроків створення успішної стратегії інтернет-просування дверей.** Микола Гончаров – Ipromo;

– **Як розробити робочу організаційну схему.** Анастасія Мельникова - Висоцьких консалтинг;

– **Підвищення прибутковості дверного бізнесу на прикладі компанії Модус.** Євген Потьомкін. Вартість 3000 грн/чол.

**22 вересня. Експорт. Виступи:**

– **Державні програми для розвитку експортної торгівлі.** Офіс із просування експорту;

– **Можливості та складнощі експортування дверей.** Досвід компанії з виробництва міжкімнатних дверей;

– **Формування дверного кластеру;**

– **Детальна програма доступна лише для зареєстрованих учасників.**

Вартість 3000 грн/чол.

*З питань оплати звертайтеся за тел. 8 (093) 501 65 46 – Тетяна*

Лідери **дверного** ринку

Наступна зустріч  
Лідерів дверного ринку  
відбудеться **21 вересня 2017 р.**  
**22 вересня**  
**Реєструйтесь!**

[www.ldr.com.ua](http://www.ldr.com.ua)

Обов'язкова попередня реєстрація. Участь платна.  
З питань оплати або бронювання місця для участі звертайтеся за тел. 8 (093) 501 65 46 - Тетяна.