



Ассоциация торговых компаний
и производителей
электроинструмента

РАТНЭ

НОВОСТИ И СТАТЬИ ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ноябрь 2010 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- С 9 по 12 ноября 2010 года прошла выставка MITEХ 2010..... стр. 4**
www.master-forum.ru, ноябрь 2010
С 9 по 12 ноября 2010 г. в ЦВК «Экспоцентр» состоялась крупнейшая инструментальная выставка России и СНГ [Moscow International Tool Expo \(MITEХ\)](http://Moscow International Tool Expo (MITEХ)).
- Интервью с главой представительства STANLEY BLACK & DECKER в России, Коротковым В.Н..... стр. 5**
www.profitoolinfo.ru, 15.11.2010
На вопросы компании ПрофиТулИнфо ответил Коротков Владимир Никандрович, к.э.н, глава представительства в СНГ компании Stanley Black & Decker
- Интервью с представителями компаний Hitachi, компании Вальд..... стр. 7**
www.profitoolinfo.ru, 15.11.2010
На вопросы компании ПрофиТулИнфо ответил Семен Морозов, коммерческий директор Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch и Зеньков Александр Владимирович, руководитель группы отдела продаж компании Вальд, бренды Echo, Champion
- Интервью Вернера Хансена, управляющего директора компании Texas Andreas Petersen A/S. "Делаем культиваторы... уже полвека!"..... стр. 9**
www.master-forum.ru, октябрь, 2010
Интервью Вернера Хансена журналу «Потребитель»
- Интервью директора службы маркетинга ОАО «Завод «Фиолент» В.И. Джумука. «Фиолент»: секреты успеха..... стр. 12**
www.master-forum.ru, октябрь, 2010
Интервью В.И. Джумука журналу «Потребитель»
- Открыт новый магазин "220 Вольт" в Кирове стр. 14**
www.220-volt.ru, октябрь 2010
12 октября 2010 года в Кирове открыт новый, шестьдесят пятый в федеральной сети, магазин "220 Вольт"
- Президент ФРГ Кристиан Вульф и Губернатор Сергей Морозов посетили ульяновский учебный центр «Бош» и диализный центр компании «Фрезениус» стр. 16**
<http://ulgov.ru/>, 15.10.2010
Это были последние объекты в программе государственного визита в Россию немецкого Президента и представителей официальной и экономической делегаций Германии, проходившего с 11 по 15 октября.
- Жители Новосибирской области стали больше тратить на ремонт..... стр. 17**
[Курьер.Среда \(Бердск\)](http://Курьер.Среда (Бердск)), 17.11.2010
В Новосибирске продажи товаров этой категории превышают уровень продаж в других регионах России: средний чек покупателя является самым солидным, если не учитывать аналогичные магазины Москвы и Санкт-Петербурга

- Форматирование стройрынка.....** **стр. 18**
Реальный бизнес (Ростов-на-Дону), 15.10.2010
Цивилизованный рынок строительных магазинов Ростова в формате DIY, едва начав формироваться, в кризис претерпел изменения.
- Французская сеть магазинов товаров для дома Leroy Merlin объявила о намерении выйти на красноярский рынок в 2012 году.....** **стр. 22**
Новости-online (Регион-Информ-Москва), 17.11.2010
Гипермаркет откроется во второй очереди торгово-развлекательного центра "Планета", строительство которого предполагается начать весной 2011 года.
- Президент Башкортостана достиг соглашения с генеральным директором компании OBI о строительстве в Уфе гипермаркетов всемирно известной сети.....** **стр. 24**
Новости-online (Регион-Информ-Москва), 18.11.2010
Соглашение о строительстве в Уфе гипермаркетов всемирно известной сети OBI достигнуто 16 ноября в ходе встречи президента Башкортостана Рустэма Хамитова с генеральным директором компании OBI Ианом Стрикландом.
- Новосибирский магазин сети Leroy Merlin готов помогать своим поставщикам в получении кредитов.....** **стр. 25**
[РИА Сибирь](#) (Новосибирск), 17.11.2010
Новосибирский магазин товаров для строительства, отделки и обустройства дома(DIY) французской сети Leroy Merlin готов становиться гарантом при получении банковских кредитов для некоторых своих местных поставщиков.
- КОМПАНИЯ «ЛЕРУА МЕРЛЕН УКРАИНА» РАССКАЗАЛА О ПЛАНАХ...** **стр. 27**
Commercial Property (Киев), 30.10.2010
Компания «Леруа Мерлен Украина» (Киев), дочерняя компания Groupe Adeo (Франция), планирует открыть первые два гипермаркета Leroy Merlin на территории страны в 2010 и 2011 годах.
- Компания «Компрессортехник» стала официальным представителем завода по производству электроинструментов «Энергомаш».....** **стр. 28**
Карта СМИ (Санкт-Петербург), 23.11.2010
Компания «Компрессортехник» является официальным представителем завода по производству компрессоров «Ремеза» в Республике Беларусь. С недавнего времени, «Компрессортехник» стала официальным представителем компании «Энергомаш», занимающейся производством бытового и профессионального электроинструмента.
- Объем инвестиций в российский рынок недвижимости вырос.....** **стр. 29**
[Информационный сервер Тольятти](#), 15.10.2010
Российский рынок недвижимости по-прежнему интересен инвесторам. В 3-ем квартале текущего года объем инвестиций вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 12% до 1,1 млрд долларов.

С 9 по 12 ноября 2010 года прошла выставка MITECH 2010

www.master-forum.ru, ноябрь 2010

С 9 по 12 ноября 2010 г. в ЦВК «Экспоцентр» состоялась крупнейшая инструментальная выставка России и СНГ [Moscow International Tool Expo \(MITECH\)](http://www.moscow-international-tool-expo.com). В этом году в ней приняли участие 350 экспонентов из 12 стран мира: Россия, Польша, Германия, Франция, Китай, Тайвань, Индия, Италия, Украина, Беларусь, Казахстан, Латвия, Швеция, Канада. Общая площадь выставки превысила 16 тыс.кв.м. Организатором выступила выставочная компания «Евроэкспо». Стратегический партнер выставки - Российская Ассоциация Торговых компаний и Производителей Электроинструмента и средств малой механизации (РАТПЭ). Поддержку при проведении выставки оказала Ассоциация Строителей России. Официальным спонсором выступил крупнейший российский производитель электроинструмента компания «Интерскол». Фоторепортаж с выставки смотрите на сайте журнала «Потребитель» www.master-forum.ru

10 ноября 2010 года в рамках выставки [MITECH-2010](http://www.moscow-international-tool-expo.com) состоялась конференция Российской ассоциации торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации (РАТПЭ) на тему: «Российский рынок электроинструмента на пути из кризиса». Подробный репортаж о Конференции смотрите на сайте Ассоциации РАТПЭ www.ratpe.ru.

Интервью с главой представительства STANLEY BLACK & DECKER в СНГ, Коротковым В.Н

www.profitoolinfo.ru, 15.11.2010

На вопросы ПрофиТулИнфо ответил Коротков Владимир Никандрович, к.э.н, глава представительства в СНГ компании Stanley Black & Decker

www.dewalt.ru, www.blackanddecker.ru

Что нового произошло в 2010 году?

Какие планы у компании на выставке Mitex 2010?

Какие новинки оборудования и технологий предложены посетителям и партнерам?



на этой выставке – Black & Decker и DeWalt.

Необходимо начать с того, что мы впервые участвуем в выставке в рамках новой корпорации. Теперь мы называемся Stanley Black & Decker, в этом году произошло объединение двух крупнейших компаний по производству инструмента и общее наименование теперь. Тем не менее, ведущими брендами новой корпорации остаются бренды, которые мы представляем

Мы делаем особый упор на презентацию бренда DeWalt, так как строительная отрасль в России начинает успешно выходить из кризиса и инструмент этого уровня, этого класса наиболее востребован и для нас является основным фактором нашего успешного развития на рынке в России.

Мы представляем инструмент высокого профессионального уровня, он относится к классу industrial и линейка DeWalt включает в себя широкую гамму продукции, начиная от простых шуруповертов и заканчивая сложными изделиями типа бетоноломов, отбойных молотков, перфораторов и так же аккумуляторный инструмент на новой технологии Li-ion. На этой выставке мы представляем две новые программы - шестикилограммовые перфораторы с новым механизмом, основанном на цепной передаче и новые Li-ion (литий – ионные) шуруповерты.

Кризис 2009-2010 и его влияние на отрасль и компанию.

У любого явления, в том числе и у кризиса есть и положительные стороны и отрицательные. Кризис для нас предстал не только в негативном свете, мы из кризиса извлекли много позитивных уроков, и пришли к новым решениям, которые в период всеобщего благоденствия вряд ли бы у нас возникли.

Естественно кризис серьезно затронул работу компании. Мы знаем, что общий объем рынка упал на 60-70%, и конечно, в первую очередь затронул нашу программу,

рассчитанную на профессиональный индустриальный строительный сегмент, особенно группу тяжелого оборудования. В этом сегменте падение рынка было еще существеннее. Тем не менее, возрождение и поступательное развитие именно на этом рынке происходит более интенсивными темпами, чем мы предполагали.

По программе DeWalt мы выходим на докризисный уровень в 2010 году по продажам. Рынок профессионального оборудования и инструмента восстанавливается наиболее значительными темпами по сравнению с DIY рынком, на котором предлагается бренд B&D.

Необходимо отметить, что кризис заставил кардинально пересмотреть формы продвижения брендов. Если в период бурного роста мы могли позволять себе не всегда полно оценивать эффективность многих форм продвижения, сейчас же мы проводим только наиболее понятные с точки зрения эффективности формы и методы продвижения товара. Определенно, что и в посткризисный период мы так же сосредоточимся только на эффективных методах продвижения.

Кризис позволил нам и нашим партнерам сбросить ненужную шелуху, и большинство наших партнеров этот кризис успешно преодолели. Это говорит о том, что инструментальный рынок является здоровым как с экономической точки зрения, так и с точки зрения партнерских, человеческих отношений. Большинство компаний в этот период помогали друг другу. Именно в сложный период проявлялись самые значимые качества бизнесмена - порядочность, надежность. Большинство не перекладывали проблемы на чужие плечи, а старались найти взаимоприемлемые решения. Это очень позитивные факторы. Надеемся, что этот кризис мы совместно преодолели.

Какие впечатления и результаты выставки Mitex 2010 для компании?

Изначально, с моей точки зрения, у большинства компаний есть желание увидеть на этой выставке непосредственных потребителей оборудования и инструмента. Мы думаем, каким образом сюда привлечь самих потребителей инструмента. В очередной год, на выставке мы встречаемся с профессионалами в области закупок, продаж – то есть профессионалов рынка – партнеров. Не знаю, что надо изменить для того, чтобы выставка стала для потребителей и можно ли вообще конечных потребителей привлечь на такую выставку.

Работая с нашими партнерами, с точки зрения развития каналов продаж, дистрибуции эта выставка является эффективным средством достижения результатов. В этом году интерес повышенный, многие представители компаний в прошлом году пропустили выставку в период кризиса, в этом году мы их рады видеть. Заметна деловая активность, выставка становится более профессиональной, меньше становится шоу – программ, меньше громкой музыки, которая отвлекает от серьезной работы. Все концентрируется на работе. Это позитивные моменты.

Интервью с представителями компаний Hitachi, компании Вальд.

www.profitoolinfo.ru, 15.11.2010

На вопросы ПрофиТулИнфо ответил Семен Морозов, коммерческий директор Hitachi Power Tools Netherlands B.V. Moscow Branch

www.hitachi-pt.ru

Что нового произошло в 2010 году?

Какие планы у компании на выставке Mitex 2010?

Какие новинки оборудования и технологий предложены посетителям и партнерам?



Для компании Hitachi участие в выставке MITEX – это вопрос престижа. Кризисный 2009 год очень сильно ударил по таким крупным мировым производителям, как Hitachi, и для нас было важно показать, что сильный бренд со 100-летней историей не просто в состоянии справиться с кризисом, но и способен развиваться, разрабатывать новые технологии.

Как вы знаете, компания Hitachi сравнительно недавно приобрела завод по производству бензотехники TANAKA, и последнее время мы активно развиваем линейку бензотехники. В частности именно на этой выставке мы представили модельный ряд газонокосилок, новый 4х тактный триммер CG25EUS, ранцевый триммер CG40EAF. Кроме того, мы расширили и дополнили ассортимент садовой техники и аккумуляторными моделями, например, аккумуляторный триммер CG14DSL с новым двигателем, который позволяет уменьшить вес инструмента и полностью исключает вибрацию; аккумуляторный кусторез CH10DL и ножницы CG10DL так же можно было увидеть на нашем стенде.

Кроме этого на выставке MITEX мы представили новинки электроинструмента: лазерный измеритель UG50Y, аккумуляторный лобзик CR10DL, сабельную пилу CJ10DL, новые перфораторы DH38MS, DH28PC, угловой шуруповерт WH14DCAL, импульсный шуруповерт WM14DBL, мини ушм GP10 DL и т.д. Мы рады, что посетители выставки проявили самый живой интерес к нашим новинкам.

Кризис 2009-2010 и его влияние на отрасль и компанию.

К сожалению, кризис не обошел нас стороной и, как и все компании – производители электроинструмента, мы ощутили на себе падение спроса на тяжелую строительную технику, такую как отбойные молотки, штроборезы, гибщики арматуры и тому подобное. Тем не менее, в третьем квартале 2010 года был виден четкий рост спроса на подобную технику. Думаем, что вскоре кризис совсем останется позади

Какие впечатления и результаты выставки Mitex 2010 для компании?

Впечатления от выставки в общем положительные, тем более что мы, спустя несколько лет, участвовали в выставке самостоятельно. До этого основной нашей задачей была

помощь нашим дистрибьюторам в представлении продукции Hitachi на их стендах. В этом году мы так же оказывали им поддержку, сотрудники представительства Hitachi присутствовали на стендах дистрибьюторов.

Выставка – это хороший способ проявить дополнительное внимание как к существующим, так и к потенциальным клиентам, представить новинки и просто встретиться с теми, кого уже сравнительно долго не видели. И, конечно, это возможность продемонстрировать силу и потенциал бренда. Вот основные и положительные итоги выставки.

На вопросы ПрофиТулИнфо ответил

Зеньков Александр Владимирович, руководитель группы отдела продаж компании Вальд, бренды Echo, Champion

www.worldtool.ru



Наша компания предлагает на Российском рынке два бренда Champion – садово – парковая, бензомоторная техника бытового класса, генераторы, мотопомы, газонная техника и расходный материал. И премиум бренд – Echo (Япония) в ассортименте которого бензомоторная тематика, бензопилы, садово – парковая техника. Среди новинок к сезону – новые снегоуборочные машины, новая линейка генераторов. Новинки постоянно появляются в ассортименте, это нормальная работа в каждой серьезной компании с каждым брендом. Обычно на выставке стараются продемонстрировать все самое передовое, чтобы затем начать продажи в России. Мы не исключение.

Кризис 2009-2010 и его влияние на отрасль и компанию.

Мы, безусловно, почувствовали снижение покупательской способности населения, это непосредственно отразилось на продажах всего ассортимента оборудования. По состоянию на сегодняшний момент, видно дно кризиса миновало, пошел активный рост. Сравнивая выставку с прошлым годом, тенденция очень благоприятная.

Какие впечатления и результаты выставки Mitex 2010 для компании?

По результатам работы выставки мы удовлетворены интересом к нашему стенду, нашей продукции. Имеющиеся партнеры и потенциальные, новые клиенты активно интересуются нашим ассортиментным предложением, дальше все уже зависит от конкретной работы менеджеров над продолжением отношений. Эффективность участия в выставке очень высокая. По сравнению с прошлым годом, оцениваем увеличение посетителей в несколько раз. По оценкам, на выставке много новых людей, новых компаний, вероятно, есть некоторые изменения в регионах. Престиж нашей компании и марок позволяет как постоянным партнерам, так и новым получить качественное решение для бизнеса.

Интервью Вернера Хансена, управляющего директора компании Texas Andreas Petersen A/S. "Делаем культиваторы... уже полвека!"

www.master-forum.ru, октябрь 2010



Компания Texas была основана 50 лет назад в Дании, в городе Оденсе. В 50-х годах прошлого века Андреас Петерсен, сын фермера из южной части Дании, отправился в США. Там, впервые увидев цепную пилу, он быстро понял, каковы перспективы этой техники на датском рынке. Через пару лет спрос на цепные пилы в Дании стал постоянным, и Андреас задумался о расширении своей деятельности. В 60-е годы начала пользоваться спросом техника для обработки почвы, поэтому Андреас Петерсен занялся импортом из Англии культиваторов Auto Culto. Произошло это в 1964 году, а в январе 1966-го появилась первая модель культиватора собственной разработки. Она получила название «Texas» — такое прозвище (мистер Техас) уже успело закрепиться за Андреасом. Кроме того, американские товары на тот момент пользовались огромной популярностью, и это тоже учитывалось при выборе названия.



В последующие годы продукция Texas активно завоевывала европейский рынок, и уже в середине 70-х около 60 % всей производимой техники компания экспортировала более чем в 25 стран.

В настоящее время Texas — это не только культиваторы, хотя они и считаются «визитной карточкой» компании. Под этой маркой выпускается широкий ассортимент техники для ухода за почвой, газоном и зелеными насаждениями (газонокосилки, мотокосы), цепные пилы, древоколы.

В этом году компания отмечает 50-летний юбилей. Нам удалось задать несколько вопросов Вернеру Хансену, управляющему директору компании Texas Andreas Petersen A/S.

Как вы оцениваете положение вашей компании на мировом рынке?

Вначале стоит отметить, что компания Texas Andreas Petersen A/S (Дания) — это старейшая в Европе фабрика по производству культиваторов. В этом году мы отмечаем 50-летний юбилей. Естественно, наша основная специализация — это производство культиваторов. А так как мы датская компания, рынок Дании для нас, безусловно, важен. Наши традиционные рынки сбыта — это Бельгия, Голландия и Германия. Мы считаем также перспективными новые рынки таких европейских стран, как Чехия, Польша и страны Балтии. Рынок России очень интересный и, главное, перспективный, однако конкуренция там высокая, и это требует особого внимания. Так что мы постоянно закаляемся в борьбе.

А как вы оцениваете свои позиции на рынке России?

Наше лидерство здесь объясняется главным образом тесными отношениями с очень сильным российским партнером — компанией «Нева-Центр», с которой мы работаем более 11 лет. Успех делового сотрудничества не в последнюю очередь определяет тот факт, что «Нева-центр» тоже специализированная «культураторная» компания. Она стала для нас партнером, отлично понимающим потребности современного российского рынка.

Наша стратегия — это быть компанией номер один. Мы стремились к этому 11 лет назад, когда основной задачей было выйти на объемы, сопоставимые с объемами ваших российских производителей. Такой же подход используем и сейчас, когда наша основная цель — сохранить позиции самого продаваемого бренда. Без сомнения, многолетний рост популярности нашей продукции — это общая заслуга компаний Texas и «Нева-Центр».

Интересно ваше мнение о современных тенденциях на рынке садовой техники.

Рост сейчас наблюдается и в России, и в Европе, но его динамика совершенно разная. В России темпы роста удивительны, в Европе же все гораздо спокойнее, хотя и не везде. В Польше, например, рынок тоже растет весьма активно.

Многие производители инструмента и садовой техники все чаще сталкиваются с подделками своей продукции. А для вашей компании эта проблема актуальна? Если да, то предпринимаете ли вы какие-либо меры?

Глобализация не могла не сказаться и на нас. Понимая современные изменения экономики, мы с 1997 года начали переносить наши производства в Китай. Делали это не сразу, осторожно, помодельно. Но, учитывая специфику бизнеса Китая, вопрос появления копий был лишь вопросом времени: распространенная ситуация в стране, где «копии» появляются почти одновременно с их оригиналами! И тут важно выделить две совершенно разные проблемы: контрафакт (нелегальные «копии» под брендом Texas) и копии существующих популярных моделей под другими «российскими» марками. В первом случае борьба понятна — наши юристы, плюс законы вашей страны, плюс информационная составляющая, которая играет важную роль. Параллельно с судебными делами необходимо информировать потенциального потребителя о внешних отличиях контрафактных «копий» от оригинальной продукции Texas. Естественно, мы проводим необходимые мероприятия по защите оригинальной продукции. Так, в прошлом году мы ввели фирменную голограмму и специальные штампы на основных металлических частях культиваторов. В этом году начинаем вводить серийные номера на редукторы и упаковочные коробки, аналогично VIN-номеру автомобиля. По-моему, такая процедура впервые делается для культиваторов.

Что касается второй проблемы, а именно незаконного копирования, то здесь все гораздо сложнее. Многие инструментальные компании, расширяя свой ассортимент садовой техникой, вводят в свои продуктовые линейки культиваторы с небольших китайских фабрик, копирующих продукцию Texas.

Вы боретесь с этим?

Конечно. Для нас это задача номер один. Есть несколько методов борьбы. Если раньше для сохранения лидерских позиций достаточно было своевременно выводить на рынок новые модели, то сейчас мы применяем другой подход. Представляя, к примеру, новое поколение культиваторов серии ТХ, мы принципиально оставляем на рынке и прежнюю

серию Lilli. С серией мотокультиваторов Hobby — та же стратегия: мотокультиваторы новой серии LX не замещают, а расширяют наше предложение в линейке средней весовой категории. Таким образом, новинки завоевывают популярность и новые рынки, а старая линейка активно борется за существующий рынок.

Означает ли это смену стратегии компании Texas в России?

Нет, стратегия та же, но дополнительно мы расширили ассортимент и ценовой диапазон. В итоге у нас есть чем ответить на любые вызовы и потребности рынка. «Конкуренты» предлагают копии? Пожалуйста, мы тоже можем предложить популярную линейку оригинальных культиваторов Texas. Есть желание продвигать новый уникальный и инновационный продукт? Это тоже к нам.

Вообще говоря, компания Texas в России никогда не стремилась ассоциироваться с дешевизной. Texas для нас — это всегда актуальная цена, качественные характеристики товара, развитая сервисная сеть и отлаженная логистика. Рынок России огромен, и угадать заблаговременно его тенденции и колебания непросто. Мы, как производитель, создаем дополнительные буферные склады, обеспечивая наличие продукции при любой динамике рынка, что, на наш взгляд, гораздо важнее, чем предложить самую низкую цену с соответствующим же качеством.

Чем объясняется популярность продукции торговой марки Texas?

В первую очередь постоянным стремлением компании создавать конкурентный продукт с высокими потребительскими свойствами. Недаром нас подделывают и копируют. Невозможно сохранить лидерские позиции, если не предлагать рынку новые интересные модели.

Значит ли это, что мы увидим новинки в ближайшем сезоне?

Безусловно, и по всем важным направлениям. Это новая 600-я серия мотокультиваторов линии TX, новая революционная серия мотокультиваторов LX и новое поколение мотоблоков — серия Vision. Мы не останавливаемся в своем развитии, наши конструкторские идеи еще не раз порадуют рынок новинками в ближайшие годы.

Как вы оцениваете перспективы у новых моделей в предстоящем сезоне?

Ожидаем, что рынок воспримет их с таким же интересом, как и линию культиваторов Hobby семь лет назад.



Одна из первых моделей культиваторов Texas



Новый мотоблок из серии Vision

Интервью директора службы маркетинга ОАО «Завод «Фиолент» В.И.Джумука. «Фиолент»: секреты успеха

www.master-forum.ru, октябрь 2010



[ОАО «Завод «Фиолент»](#) — единственный из производителей электроинструмента на территории бывшего СССР, не только сохранивший в период кризиса свой потенциал, но и сумевший существенно обновить производственную базу. В чем кроется успех рыночной живучести симферопольского предприятия? На этот и другие вопросы ответил директор службы маркетинга ОАО «Завод «Фиолент» Владимир Ильич Джумук.

— **Владимир Ильич, как финансовый кризис отразился на деятельности вашего предприятия?**

— Начну издалека. Завод «Фиолент» — одно из ведущих приборостроительных предприятий Украины. Мы производим электроинструмент высокого качества, а также элементы и системы корабельной автоматики.

Современное оборудование, установленное на нашем заводе (линия производства якорей для электромашин Axis, обрабатывающий центр Fehlmann и т.п.), позволяет выпускать продукты, ни в чем не уступающие аналогам известных мировых производителей. Согласитесь, что серьезный производственный потенциал предприятия — один из основных факторов в создании качественной продукции. Наверное, именно по этой причине электроинструменты марки «Фиолент» потребители уже почти 20 лет воспринимают как очень надежные, не отстающие по своей «наработке» от товара мировых брендов.

Мы не стремимся к увеличению объемов производства, так как гонка за подобными показателями зачастую негативно влияет на качество продукции. А своей репутацией мы дорожим. Этим и объясняется стабильно высокий спрос на наши изделия даже в условиях финансового кризиса.

— **Чем обусловлено качество электроинструмента «Фиолент»?**

— Во-первых, на нашем заводе электроинструмент разрабатывается и изготавливается по цепочке полного цикла: от проектирования до сборки изделия, с обязательным системным контролем на каждом этапе производства. Малейшие отклонения от установленных норм немедленно устраняются. Подобный жесткий контроль всей производственной цепи характерен исключительно для оборонных предприятий. У нас он есть, и мы этим гордимся!

Во-вторых, при сборке готовых изделий применяются материалы и комплектующие только ведущих мировых производителей, гарантирующих высокое качество своей продукции. Нам не раз предлагали перейти на более дешевые, в том числе китайские, комплектующие. Это могло бы существенно снизить себестоимость наших изделий и увеличить прибыль, однако о качестве и надежности электроинструмента речь тогда уже не шла бы... Подобные предложения для нас неприемлемы.

В-третьих, вся готовая продукция проходит обязательное тестирование в испытательной лаборатории предприятия. Потребители могут быть уверены, что купленный ими инструмент марки «Фиолент» тщательно проверен и допущен к эксплуатации.

— **Есть ли примеры, подтверждающие высокое качество ваших изделий?**

— Таких примеров много, приведу только один: использование наших УШМ при строительстве в Крыму, под Бахчисараем, Свято-Успенского монастыря. Ежедневно по 6-8 часов монахи обрабатывают ими каменные глыбы. Не каждый электроинструмент способен функционировать в условиях крымского летнего пекла и при сильном запылении, которое создается при обработке инкерманского камня. В подобных экстремальных условиях у большинства углошлифовальных машин срок службы не превышает 300 часов. А наши «болгарки» отработали уже 500 часов и продолжают уверенно работать дальше. Прекрасный показатель!

— **Расскажите о новинках.**

— В 2010 году на рынок была выведена серия угловых шлифовальных машин: МШУ6-14-125(Л), МШУ7-14-150(Э) и МШУ8-14-125(Э). Подробно с ними можно познакомиться на нашем интернет-сайте www.phiolent.com.

Несколько слов скажу о новой серии профессионального инструмента «Фиолент Мастер», выпущенной в 2009 году. Эти модели обладают повышенным ресурсом эксплуатации за счет совершенствования нами технологии изготовления деталей и готовых изделий, а также за счет применения более дорогих и, соответственно, более качественных комплектующих и материалов.

Вот некоторые показатели ресурса инструментов серии «Фиолент Мастер», которые прошли эксплуатационные испытания на строительных объектах Украины. Результаты были зафиксированы независимыми экспертами:

— углошлифовальная машина МШУ1-23-230 (круг 230 мм)	— 596 часов,
— углошлифовальная машина МШУ2-9-125Е (круг 125 мм)	— 494 часа,
— маятниковая пила ПМ5-720Е (глубина пропила 115 мм)	— 672 часа,
— плоскошлифовальная машина МПШ4-28	— 470 часов,
— ударная электродрель МСУ9-16-2РЕ	— 519 часов.

В настоящее время конструкторы завода уже работают над созданием нового инструмента 2012 года.

— **Что это за инструмент?**

— Пока я не могу об этом говорить... Скажу лишь, что он будет оснащен электродвигателем нового типа, разработанным на основе энергосберегающих технологий.

— **Что бы вы пожелали читателям нашего журнала?**

— Трудиться, получая удовольствие, и идти только вперед! Это помогает выстоять в трудное время нашему предприятию, надеюсь, поможет и вам! Удачи вам и процветания!

Открыт новый магазин "220 Вольт" в Кирове

www.220-volt.ru, октябрь 2010

12 октября 2010 года в Кирове открыт новый, шестьдесят пятый в федеральной сети, магазин "220 Вольт".

Адрес магазина: Киров, ул.Пролетарская, 15 ТРЦ "Максимум" 2-й этаж
График работы: 09.00 - 20.00 ежедневно. Телефон магазина (8332) 21-22-00

Магазин "220 Вольт-Киров" расположен в недавно открытом новом Торгово-Развлекательном Центре "МАКСИМУМ", по адресу ул.Пролетарская, 15. Рядом расположен центральный рынок города и у жителей Кирова появилась уникальная возможность воспользоваться всеми преимуществами покупки инструмента в магазинах крупнейшей в России сети магазинов инструмента.

Все необходимые товары теперь рядом с Вами! В "220 Вольт-Киров" проводятся все рекламные компании и акции федеральной сети магазинов "220 Вольт". Так что помимо удобного расположения, налицо и выгода в деньгах! В первые дни после открытия стартует первая акция "Великолепная пятёрка!" - скидки и специальные предложения на наиболее популярные модели электроинструмента HAMMER и HAMMER PREMIUM. Плюс широкий выбор сезонных товаров - нагреватели, тепловые пушки! А также специальные цены на садовую технику - триммеры, культиваторы, насосы и насосные станции, газонокосилки, мотокосы.

Мы рады предложить Вам электро- и бензоинструмент, садовую технику, сварочное оборудование, компрессоры, генераторы и широкий выбор расходных материалов известных производителей: HAMMER, HITACHI, MAKITA, BOSCH, OleoMac, ECHO, HUSQVARNA, STIHL и многих других. Наши консультанты помогут Вам выбрать наиболее подходящие модели инструмента, подобрать расходные материалы, расскажут об особенностях эксплуатации и технических возможностях инструмента.

Приглашаем Вас за покупками! До встречи в "220 Вольт" !



ТРЦ "Максимум" вход в магазин



Торговый зал



Генераторы. Тепловые пушки



Продавать - так весело!



Хорррррош компрессор!



Поздравляем с открытием!

Президент ФРГ Кристиан Вульф и Губернатор Сергей Морозов посетили ульяновский учебный центр «Бош» и диализный центр компании «Фрезениус»

<http://ulgov.ru/>, 15.10.2010



Это были последние объекты в программе государственного визита в Россию немецкого Президента и представителей официальной и экономической делегаций Германии, проходившего с 11 по 15 октября.

15 октября в рамках деловой программы визита в Ульяновск Президент ФРГ Кристиан Вульф вместе с Губернатором Сергеем Морозовым посетил региональный учебный центр «Бош», где для

высокого гостя и представителей официальной и экономической делегаций была организована экскурсия в мастерские центра и презентован проект взаимодействия Правительства Ульяновской области, системы профессионального образования региона и ООО «Роберт Бош». Участники встречи обсудили опыт взаимодействия области и иностранных компаний в системе профессионального образования.

Напомним, компания «Роберт Бош» проводит обучение преподавательского состава ульяновского профессионального училища №2 правильному использованию электроинструмента и оснастки, используемых в строительных технологиях. Кроме того, в центре обучения компании «Бош» проходит знакомство с новыми образцами машин, особенностями их конструкции, режимов работы и эксплуатации с предоставлением технических материалов по основным группам машин. Обучающимся оказывается содействие в прохождении учебно-производственной практики.

Президент ФРГ Кристиан Вульф назвал ульяновский учебный центр «Бош» образцом германо-российского проекта по модернизации профессионального образования и подчеркнул, что немецкие предприятия готовы принимать на работу специалистов, обучающихся в этом центре.

Последним объектом в программе визита Кристиана Вульфа в Ульяновск был диализный центр «Фрезениус». Представители немецких делегаций и руководство области ознакомились с деятельностью немецкой компании на российском рынке, провели беседу с врачами и медицинским персоналом лечебного учреждения. Как отметил Губернатор Сергей Морозов, данное медицинское учреждение имеет важное значение для региона. «Своевременное проведение почечно-замещающей терапии больным нашей области уже дало позитивные результаты - за последние годы отмечается значительное снижение летальности среди лиц, страдающих хронической почечной недостаточностью. Для нас это очень важный показатель в свете решения проблем демографии», - отметил глава региона.

Жители Новосибирской области стали больше тратить на ремонт

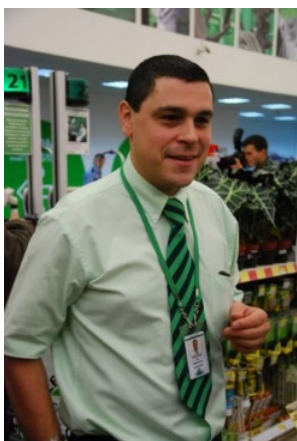
[Курьер.Среда \(Бердск\)](#), 17.11.2010 Максим Кулешов, фото автора.

Сектор рынка, связанный с продажей товаров для строительства, ремонта и обустройства дома, дачи и сада (рынок DIY - Do it yourself), имеет большой потенциал для роста. Сейчас, по оценке экспертов, наступило благоприятное время для того, чтобы производители товаров этого сектора смогли заработать даже при невысоких ценах.



Как поделился 16 ноября на встрече с прессой Кристоф Ру, директор новосибирского магазина крупной международной компании – участника рынка, жители Новосибирской области стали тратить на ремонт не меньше средств, чем до кризиса, начавшегося осенью 2008 года. Некоторым участникам рынка DIY рост продаж дает основания полагать, что уровень покупательской активности повышается.

Как рассказал Кристоф Ру, жители нашей области тратят на ремонт, в среднем, 60000 рублей. Чаще всего ремонт проводится в кухне и ванной комнате. В Новосибирске продажи товаров этой категории превышают уровень продаж в других регионах России: средний чек покупателя является самым солидным, если не учитывать аналогичные магазины Москвы и Санкт-Петербурга. - В сибирском регионе есть и цветовые предпочтения в оформлении интерьеров, – подчеркнул Кристоф Ру. - Самые любимые цвета у сибиряков - зеленый и оранжевый. Как говорят наши покупатели, им хочется, чтобы оранжевая кухня напоминала им о весеннем солнце.



Кристоф Ру, директор новосибирского магазина крупной международной компании товаров для дома, называет сибиряков солидными покупателями

По прогнозам господина Ру, рынок кухонь в Новосибирске и области имеет значительный потенциал для роста: есть большой спрос, и производители мебели, отвечая этим запросам, могут развить свой бизнес.

Форматирование стройрынка

Реальный бизнес (Ростов-на-Дону), 15.10.2010



Цивилизованный рынок строительных магазинов Ростова в формате DIY, едва начав формироваться, в кризис претерпел изменения. Открывшиеся до 2008 года некоторые крупные строительные гипермаркеты, не выдержав конкуренции и кредитной нагрузки, закрылись уже через год, уступая место рыночному формату торговли. Однако уже в 2010 году новые операторы выходят на ростовский рынок, тесня мелких продавцов. Эксперты считают, что емкость его настолько глубока, что практически незаметно для уже действующих игроков вместит еще до восьми гипермаркетов формата DIY.

История с продолжением

Рынок розничной торговли строительными материалами развивался в Ростове наиболее интенсивными темпами в промежутке с 2006 по 2008 год. Становление цивилизованного формата торговли характеризовалось выходом на него крупных федеральных операторов и последующим постепенным вытеснением стихийных рынков. В конце 2008 года, невзирая на начальный этап кризиса, в Ростове открылся гипермаркет строительных материалов и товаров для дома формата DIY (от английского Do It Yourself — сделай сам — прим. «Р.Б.») крупной торговой сети «Клондайк» (Калининград). Его ассортимент составлял около 35 тыс. наименований товаров — от общестроительных материалов до предметов интерьера, мебели, цветов и тканей. Размер инвестиций в строительство гипермаркета составил 435 млн руб. Как сообщили в PR-службе гипермаркета, первый «Клондайк» в Ростове ознаменовывал начало общероссийского проекта, в рамках которого до 2013 года в городах России планировалось открыть 50 гипермаркетов общей площадью более 775 тыс. кв. м. Компания рассчитывала в 2010 году построить еще один гипермаркет в Ростове и занять около 10—12% местного рынка, отбирая часть покупателей у магазинов Leroy Merlin и Castorama. В «Клондайке» выражали уверенность, что местный рынок достаточно емкий, и места хватит всем. Однако дальше деклараций дело не пошло. Уже в марте 2010 года торговая сеть закрылась. Отмечают, что компания развивалась на кредитные средства банков, которые отказались продолжить кредитование проекта в 2009 году.

Кризис внес свои коррективы в развитие других крупных проектов в Ростове, сократив число строительных магазинов на 10%. Год назад закрылся гипермаркет строительных материалов «Максидом» площадью более 17 тыс. кв. м, который смог продержаться в Ростове только полтора года. В компании связали это с неудачным расположением и падением выручки за первое полугодие 2009 года на 30%. Впрочем, пока одни магазины закрывались, другие праздновали открытие. Летом 2009 года французской группой Auchan в Ростове было принято волевое решение открыть второй гипермаркет строительных и отделочных материалов Leroy Merlin — после того, как его открытие дважды откладывалось с начала 2009 года. Инвестиции в проект составили около \$20 млн. Это и в самом деле стало лучшим вариантом по сравнению с

консервацией магазина на долгий срок, особенно на фоне закрытия крупных сетей-конкурентов.

К концу 2010 года планируется открытие нового для Ростова проекта DIY — в Новошахтинске заработает гипермаркет WOTT питерской компании ООО «Инвест-Девелопмент». По проекту, торговый зал WOTT разместится на 3 941 кв. м, инвестиции составляют 456 млн руб. из собственных средств компании.

«Инвест-Девелопмент» также планирует построить гипермаркеты в Зверево, Гуково, Зернограде, Морозовске, Новочеркасске, Новошахтинске, Донецке, Белой Калитве, Семикаракорске, Красном Сулине. Инвестиции в один объект могут составить от \$11 млн до \$24,4 млн. Впрочем, уже на этапе договоренностей и проектирования у питерской сети появились проблемы с местными властями. «Инвест-Девелопмент» даже пришлось обратиться в суд, чтобы оспорить решение зерноградских властей, предложивших, на взгляд инвесторов, необоснованно завышенные арендные ставки на землю под строительство ТЦ.

Кроме того, на выезде из Ростова возле «МЕГИ» завершилось строительство двухэтажного мегамаркета DIY «Мир Ремонта» площадью 25 000 кв. м. Новый магазин открылся 1 октября 2010 года. В его ассортименте — более 100 тыс. наименований товаров, что является само по себе заявкой на конкуренцию с федеральными сетями.

Формат к лицу

Таким образом, сегодня в Ростове в формате DIY продолжили работать крупные федеральные сетевые компании: два гипермаркета французской Leroy Merlin, более 17 тыс. кв. м, магазин Castorama (входит в состав британской группы Kingfisher — первой в Европе и третьей в мире сети гипермаркетов формата DIY), 11,5 тыс. кв. м, московский «Старик Хоттабыч», более 8 тыс. кв. м. Как полагают аналитики ИА INFOLine, наиболее устойчивые позиции в регионе занимают именно международные ретейлеры — **Leroy Merlin** и **Castorama**, которые развиваются за счет собственных средств. Кроме того, представлены в регионе также магазины сетей ИКЕА и Kika, открывшийся в августе этого года.

Среди основных местных операторов рынка формата DIY в Ростове **представитель GVA Sawyer в Краснодарском Крае Евгений Панасенко** выделяет ТЦ «Мир Ремонта» («ХДМ-ЮГ»), 27,7 тыс. кв. м; ТЦ «Дом», 6 тыс. кв. м; ТЦ «Миллениум» («Мир-Комвек») 8,1 тыс. кв. м; «Строй!Дело» (ГК «Бирс»), более 8 тыс. кв. м. Надо отметить, что «Бирс» планировал открыть до 2013 года 10 магазинов стройматериалов разного формата в крупнейших городах области. Пока компания открыла только три супермаркета формата **DIY** «Строй!Дело» — в Ростове, Сальске и Волгодонске. По данным **г-на Панасенко**, также заявляли о своем выходе в регион такие сети, как «Максидом» (12 500 кв. м) и «Бауцентр» с тремя магазинами по 14 500 кв. м каждый, однако эти заявления остались нереализованными на данный момент. По другим данным, «Максидом», так и не рискнув повторить вхождение на юг, открыл свой следующий сетевой проект в Казани. Впрочем, магазин сети «Бауцентр» открылся в Краснодаре в ноябре 2009 года, где и было заявлено, что в ближайших планах компании — открытие **гипермаркетов «Бауцентр»** в Ростове-на-Дону.

Также о планах осваивать ростовский рынок заявили компании OBI, «Трест СКМ», однако в более отдаленной перспективе. Пока OBI начал осваивать юг со стороны Черного моря. В марте 2010 года первый на юге гипермаркет международной сети OBI

площадью 9 тыс. кв. м открылся в краснодарском ТРЦ «Oz-Молл». Сумма вложений в проект составила 350 млн руб.

«Общая площадь сетевых федеральных гипермаркетов в Ростовской области составляет около 39 000 кв. м, — подсчитал Евгений Панасенко. — Местных гипермаркетов — более 40000 кв. м».

Строим на стройку

В 2009 году в денежном выражении рынок **DIY** сократился на 25—30%, сообщали аналитики УК «Финам менеджмент». Это было обусловлено в том числе снижением объемов строительства в области и значительным ростом цен, так как существенная доля товаров приходилась на импортную продукцию. Как считают эксперты, прирост розничного рынка строительных материалов напрямую зависит от темпов жилищного строительства. Вследствие падения объемов как жилищного, так и коммерческого строительства в прошлом году отрицательные тенденции коснулись дальнейшего развития розницы.

Однако эксперты наблюдают, что в последние годы заметно выросла доля продукции, реализуемой через современные каналы сбыта. И, несмотря на уход с ростовского рынка нескольких крупных игроков, их место займут новые мегамаркеты формата **DIY**. *«Так называемые строительные рынки, несмотря на свой достаточно широкий ассортимент и относительно низкие цены, все же постепенно уступят место специализированному ретейлу — супермаркетам и гипермаркетам формата **DIY**, так как их ассортимент шире, цены зачастую ниже, а сервис лучше»*, — утверждает аналитик «ФИНАМ» Максим Клягин.

Так как не все местные игроки могут противостоять экспансии крупных сетей и конкурировать с ними по уровню цен, они делают ставку на высокий сервис и индивидуальный подход, хотя большого дохода эти статьи не приносят. В целом аналитики оценили ростовский рынок **DIY** на уровне 2 млрд руб. (с учетом области). Несмотря на снижение темпов роста и проседания строительной отрасли, сегмент продемонстрирует прирост в диапазоне 10—15% к концу 2010 года. Сегмент стал более стабильным, полагает руководитель отдела развития MOST Marketing Иван Калинин. Эксперт отмечает выросшую активность на рынке загородного строительства и домашнего ремонта, где магазины **DIY** стали источником недорогих материалов и оборудования.

Аналитики считают, что на ближайшие годы в регионе формат **DIY** прочно застолбили за собой федералы — Castorama, Leroy Merlen, поэтому новым игрокам, чтобы развиваться, необходимо искать свою нишу. Однако, по мнению экспертов ИА INFOLine, даже одновременное вхождение на ростовский рынок **DIY** еще трех-четырех игроков не обострит конкуренцию, а лишь потеснит мелких торговцев на открытых площадках. Впрочем, все равно, те, кто пришли первыми в сектор **DIY** в Ростове, отвоеуют значительную долю рынка у мелких игроков.

Евгений Панасенко с еще большим оптимизмом отмерил глубину емкости ростовского рынка торговли стройматериалами. По его мнению, в Ростове-на-Дону вполне можно открыть примерно восемь строительных **гипермаркетов** площадью около 15 000 кв. м каждый. Пока в Ростове, отмечает он, 50% от общего объема продаж стройматериалов приходится на рынки и 15% на небольшие магазины, остальные 35% занимают крупноформатные проекты. Впрочем, отмечает Евгений Панасенко, с приходом сетевых

крупных игроков небольшие магазины и рынки будут закрываться. Однако темпы роста строительной индустрии в Ростове настолько велики, что в ближайшие годы, даже с учетом открытия заявленных **гипермаркетов**, конкуренция не будет сильно обострена.

В ассортимент предлагаемой **DIY** продукции входит все, что имеет отношение к чистовой отделке дома (обои, краски, кафель, напольные покрытия) и его обустройству (мебель, ковры, электроинструменты, светотехника и пр.), а иногда еще и садовый инвентарь и растения. Это торговля по принципу самообслуживания. Формат подразумевает минимум вмешательства со стороны обслуживающего персонала и максимум самостоятельности посетителя. Выкладка товара такова, что покупатель может самостоятельно достать и посмотреть любую заинтересовавшую его продукцию. Как правило, **DIY** предлагает товары по средней и низкой цене. Ассортиментная линейка по каждой позиции невелика. Основными клиентами таких торговых предприятий являются частные лица — люди, осуществляющие ремонт собственных квартир.

Аналитики считают, что на ближайшие годы в регионе формат **DIY** прочно застолбили за собой федералы — Castorama, **Leroy Merlen**, поэтому новым игрокам, чтобы развиваться, необходимо искать свою нишу. Автор: Диана Дадашева

Фото: Василий Иванов

Французская сеть магазинов товаров для дома Leroy Merlin объявила о намерении выйти на красноярский рынок в 2012 году

Новости-online (Регион-Информ-Москва), 17.11.2010

Французский ритейлер решил стать лидером красноярского рынка **DIY**. Французская сеть магазинов товаров для дома (**DIY**) Leroy Merlin объявила о намерении выйти на красноярский рынок в 2012 году. Гипермаркет откроется во второй очереди торгово-развлекательного центра "Планета", строительство которого предполагается начать весной 2011 года. В Leroy Merlin уверены, что компания быстро станет лидером красноярского рынка, учитывая почти полное отсутствие на нем сетей федерального масштаба. Правда, сами местные игроки полагают, что французам все равно придется вступить в жесткую конкурентную борьбу.

Впервые о планах Leroy Merlin открыть магазин в Красноярске стало известно в марте 2009 года. Тогда об этом объявил в Новосибирске гендиректор российского филиала компании Венсан Гюффруа. Правда, он отметил, что окончательное решение на этот счет еще не принято. Вчера директор новосибирского магазина сети Кристоф Ру сообщил, что первый гипермаркет в Красноярске будет открыт в ближайшие полтора года. Как уточнила советник по связям с общественностью и государственными органами Leroy Merlin Светлана Данилейко, гипермаркет торговой площадью около 12 тыс. кв. м разместится во второй очереди торгово-развлекательного комплекса (ТРК) "Планета". Ее строительство, в котором владельцы "Планеты" и ритейлер являются партнерами, начнется в апреле 2011 года.

Объем инвестиций компания не раскрывает.

Сеть Leroy Merlin создана во Франции в 1923 году супругами Адольфом Леруа и Роз Мерлен. В 1979 объединилась с группой Auchan. В настоящее время располагает 15 магазинами в России, из которых пять - в Москве и Подмосковье. В Сибири сегодня работают два гипермаркета - в Новосибирске и Омске.

К продвижению в Сибирь Leroy Merlin подтолкнул, помимо прочего, коммерческий успех новосибирского магазина, открытого в ноябре 2008 года (торговая площадь - 10 тыс. кв. м, ассортимент - 40 тыс. наименований). По данным господина Ру, в 2010 году магазин принял 1,5 млн покупателей, что позволило компании, по ее данным, занять 35-40% новосибирского рынка **DIY**. Этот рынок Leroy Merlin оценивает в 20,3 млрд руб., что меньше объема красноярского на 6,4 млрд руб. "В Красноярске у нашей фирмы нет крупных конкурентов, там мы быстро станем лидерами", - считает Кристоф Ру. По информации коммерческого директора ТРК "Планета" Павла Михайлова, соглашение о сотрудничестве с Leroy Merlin было заключено в начале ноября этого года. Документ предполагает возведение пристройки к корпусу ТРК, где разместится гипермаркет французской сети общей площадью 15 тыс. кв. м. Он подтвердил, что магазин начнет работу в 2012 году. "Проект интересный. Он позволяет не только расширить площадь комплекса, но и получить качественного якорного арендатора, который привлечет дополнительные потоки покупателей, поскольку раньше направление товаров для дома и отделочных материалов представлено в "Планете" не было", - отметил господин Михайлов.

Leroy Merlin будет первой международной сетью в этом сегменте ритейла, открывающей свой магазин в Красноярске. Сейчас ключевыми участниками этого рынка являются местные торговые сети. По оценкам экспертов, более 50% приходится на четырех красноярских ритейлеров: "Армада", "Дом Куприяна", "Вавилон", "Практика". Федеральные сети представлены только двумя магазинами "Старик Хоттабыч". "Лидером рынка Leroy Merlin сможет стать, только развязав ценовую войну и демпингу. Уже

сейчас конкуренция на красноярском рынке очень серьезная и запаса снижения стоимости товаров нет - все работают с небольшим плюсом от уровня рентабельности", - сообщила директор по маркетингу сети магазинов "Вавилон" Ольга Жигалова. По ее словам, за годы кризиса рынок **DIY** серьезно пострадал и продолжает ужиматься, поэтому Leroy Merlin сможет работать, только выдавливая с него местных игроков. Представитель сети магазинов "Армада" сомневается, что французской компании удастся легко реализовать свои планы на красноярском рынке. "Красноярск, как показывает практика, рынок специфический. Например, уровень доходов и структура покупателей сильно отличается от московских. "Старик Хоттабыч" не смог успешно развиваться в городе и найти свою нишу, занять сколько-нибудь значительную долю рынка", - привел он пример. В планах Leroy Merlin на 2012 год, помимо гипермаркета в "Планете", открытие второго новосибирского магазина с торговой площадью 12 тыс. кв. м. Кроме того, в 2011-2012 годах предполагается строительство регионального склада для обслуживания сибирских магазинов компании.

Президент Башкортостана достиг соглашения с генеральным директором компании OBI о строительстве в Уфе гипермаркетов всемирно известной сети

Новости-online (Регион-Информ-Москва), 18.11.2010 16:00

Соглашение о строительстве в Уфе гипермаркетов всемирно известной сети OBI достигнуто 16 ноября в ходе встречи президента Башкортостана Рустэма Хамитова с генеральным директором компании OBI Ианом Стрикландом. Глава республики принял иностранного инвестора в своем рабочем кабинете в Доме Республики.

Первый магазин строительных товаров площадью 12,4 тыс. кв. метров должен появиться в Уфе через год с момента подбора и одобрения земельного участка. Предполагается, что возведение первого гипермаркета формата "Сделай сам" начнется в уфимском микрорайоне Сипайлово. В последующие несколько лет будет построен второй магазин. Общий объем инвестиций в проект составляет более 1,5 млрд рублей.

"Мы заинтересованы в том, чтобы признанные международные компании работали на территории нашей республики, - сказал Рустэм Хамитов. - Я со своей стороны приложу все усилия для создания комфортных условий бизнесу, чтобы он чувствовал себя уверенно".

Президент Башкортостана призвал бизнесменов работать честно и выразил готовность выступать защитником бизнеса от коррупции. Приход в республику международных брендовых компаний - это сигнал для других инвесторов о том, что в Башкортостане созданы комфортные условия для ведения бизнеса - местные власти настроены на прозрачность, принят антикоррупционный подход и отсутствуют бюрократические барьеры.

По оценке Иана Стрикланда, Башкортостан является удачной площадкой для развития бизнеса с точки зрения экономических показателей, географического расположения и численности населения.

"В Башкортостане мы впервые. Приятно было познакомиться с президентом республики. Он с большим вниманием отнесся к нашему визиту и выразил желание помочь в наших начинаниях. А главное, сказал, что нет ничего невозможного. Думаю, первый магазин в республике появится в ближайшие годы", - сказал Иан Стрикланд.

Новосибирский магазин сети Leroy Merlin готов помогать своим поставщикам в получении кредитов

[РИА Сибирь](#) (Новосибирск), 17.11.2010

Новосибирский магазин товаров для строительства, отделки и обустройства дома (DIY) французской сети Leroy Merlin готов становиться гарантом при получении банковских кредитов для некоторых своих местных поставщиков.

В частности, об этом говорил директор магазина г-н Кристоф Ру на первой своей публичной встрече с местными журналистами, посвященной итогам двух лет работы его торгового предприятия.

Правда, следуя традициям семейного предприятия, которым является Groupe Adeo, владеющая сетью Leroy Merlin, г-н Ру во время всей встречи очень тщательно дозировал информацию и не назвал местные компании, которым магазин может предоставлять гарантии для банков.

Можно предположить, что эти сибирские предприятия стали ключевыми для сети. Например, в этот список могут быть включены 5 поставщиков-производителей, которые из региональных стали федеральными. Кстати еще 3 начнут поставлять продукцию в федеральную сеть начиная со второго квартала 2011.

Начал же Кристоф Ру встречу с журналистами с перечисления достижений магазина за два года работы. При этом он пояснил, почему имеет смысл говорить о результатах только после двух лет.

По словам г-на Ру, итоги двух лет работы подводятся потому, что "первый год - это старт проекта, после первого года сложно судить, состоялся ли проект, а второй год - это нормальная работы, уже можно делать выводы.

Так, во втором, в 2010 году, новосибирский магазин принял 1.5 млн покупателей и стал в городе лидером на рынке DIY с долей рынка около 35-40%. Причем результаты работы первого Леруа Мерлен за Уралом превзошли все самые смелые ожидания руководства и вдохновили компанию на расширение присутствия в Сибири. К существующим сейчас в Сибири двум магазинам в Новосибирске и Омске в 2011-12 годах добавятся магазин в Красноярске и второй магазин в Новосибирске.

Кроме расширения розничной сети в Сибири, в 2012 году запланировано открыть в Новосибирске региональный склад для обслуживания магазинов всех сибирских городов: Новосибирска, Омска, Красноярска и Иркутска.

Главной же причиной успеха магазина, Кристоф Ру назвал правильные цены. По его словам, "мы регулярно отслеживаем цены на рынке, стремясь следовать основному нашему принципу "низкие цены каждый день".

На второе место директор новосибирского магазина **Леруа Мерлен** поставил организацию работы с местными производителями. Его магазин получает 13% всех поставок от 58 местных поставщиков. Всего местные производители поставляют около 5000 наименований продукции.

Корреспондента РИА "Сибирь" приятно удивил проект **Леруа Мерлен** в Новосибирске - "Школа ремонта", пока единственный в России. Здесь всем желающим предоставляется возможность бесплатно познакомиться в действии интересующий товар, получить знания в области строительства и ремонта, которые помогут выполнить работы самостоятельно или проконтролировать работу, выполняемую привлеченными специалистами. Кстати, в планах магазина со временем организовать еще и консультации дизайнеров.

Справка: **Леруа Мерлен** - международная сеть магазинов, специализирующихся на продаже отделочно-строительных материалов и товаров для дома, дачи и сада. Сеть включает более 285 магазинов во всем мире, из них 15 в России - в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Самаре, Воронеже, Новосибирске и Омске. Новосибирский магазин **Леруа Мерлен** - первый магазин сети за Уралом, имеет торговую площадь 10000 кв.метров, ассортимент составляет около 40 000 наименований продукции, штат магазина - 269 человек.

Иван Сержэк

КОМПАНИЯ «ЛЕРУА МЕРЛЕН УКРАИНА» РАССКАЗАЛА О ПЛАНАХ

Commercial Property (Киев), 30.10.2010

Компания «Леруа Мерлен Украина» (Киев), дочерняя компания Groupe Adeo (Франция), планирует открыть первые два гипермаркета Leroy Merlin на территории страны в 2010 и 2011 годах. Открытие обоих гипермаркетов произойдет в Киеве. Как отметил Алексей Ревин, директор по развитию «Леруа Мерлен Украина», «на самом деле объектов больше, но пока компания может говорить только об этих двух».

Напомним, что в мае 2010 года Антимонопольный комитет Украины предоставил разрешение компании «Леруа Мерлен Украина» на приобретение части в уставном капитале предприятия «Солтекс-Группа» (Киев), что обеспечивает покупателю более 50% голосов в высшем органе управления эмитента. В 2007 году компания «Солтекс-Группа» получила разрешение Киевсовета на аренду земельного участка общей площадью 3,25 гектара по Броварскому проспекту в Деснянском районе Киева сроком на 10 лет. Целевое назначение участка — строительство, эксплуатация и обслуживание многофункционального комплекса, в составе которого предусмотрены жилые здания, торгово-офисные помещения, объекты социально-бытового назначения и общественного обслуживания.

Сеть строительных гипермаркетов Leroy Merlin входит в структуру Groupe Adeo (Франция), объединяющей 24 компании в 10 странах (Бразилия, Китай, Испания, Франция, Греция, Италия, Польша, Португалия, Россия, Турция). По итогам 2009 года совокупный оборот компаний Groupe Adeo составил 11,2 миллиарда евро.

Компания «Компрессортехник» стала официальным представителем завода по производству электроинструментов «Энергомаш»

Карта СМИ (Санкт-Петербург), 23.11.2010

Компания «Компрессортехник» является официальным представителем завода по производству компрессоров «Ремеза» в Республике Беларусь. С недавнего времени, «Компрессортехник» стала официальным представителем компании «Энергомаш», занимающейся производством бытового и профессионального электроинструмента. Предлагаемая продукция является аналогом таких мировых брендов, как Bosch, **Makita** и Skill. Весь электроинструмент сертифицирован и получил государственную оценку качества.

На сайте компании «Компрессортехник» представлен подробный каталог предлагаемого электроинструмента с указанием кратких технических характеристик продукции. На данный момент компания осуществляет только оптовую продажу электроинструмента и находится в активном поиске дилеров. Маркетологи «Компрессортехник» готовы выслушать предложение о сотрудничестве по распространению электроинструмента «Энергомаш» на территории Беларуси.

Объем инвестиций в российский рынок недвижимости вырос **Информационный сервер Тольятти, 15.10.2010**

Российский рынок недвижимости по-прежнему интересен инвесторам. В III квартале текущего года объем инвестиций вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 12% до 1,1 млрд долларов.

Эксперты консалтинговой компании Jones Lang LaSalle отмечают, что с начала года в недвижимость России было инвестировано 2,9 млрд долларов.

"Правительство страны со всех площадок призывает западных инвесторов инвестировать в Россию, видимо кто-то на эти призывы реагирует. Вот даже Арнольд Шварцнегер, после визита в Москву, обратился с подобным предложением к своим соотечественникам. В целом, западные инвесторы все еще относят Россию к наиболее рискованным и не очень понятным рынкам. Действительно, во всех секторах экономики по-прежнему преобладают российские инвесторы. Интерес к коммерческой недвижимости как со стороны наших, так и со стороны западных инвесторов, более всего сосредоточен в сегменте торговой недвижимости", - говорит директор компании "МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость" **Юрий Тараненко**.

На рынке по-прежнему преобладают российские инвесторы, на которых в январе-сентябре пришлось 77% от общего объема инвестиций. При этом интерес иностранных инвесторов к российскому рынку коммерческой недвижимости заметно вырос.

"Объем инвестиций в российский рынок недвижимости действительно вырос. Это связано и с позитивными настроениями в бизнес-сообществе, и с повышением доступности кредитов, а так же снижением ставок по ним. К примеру, как сообщили недавно СМИ, недавно Банк "ВТБ" выдал девелоперской компании "Система-Галс" кредит, направленный на финансирование реконструкции Центрального "Детского мира". За прошедший год некоторые проекты были разморожены", - отмечает **Андрей Панфилов**, директор департамента торговой недвижимости консалтинговой компании RRG.

По итогам трех кварталов 2010 года объем иностранных инвестиций составил 20% по сравнению с 12% в аналогичном периоде 2009 года. Наибольшим спросом пользовался офисный сегмент (36% от общего объема сделок в третьем квартале). Кроме того, аналитики отмечают восстановление интереса к торговой недвижимости. В июле-сентябре на нее пришлось 18 процентов от совокупных инвестиций.

"В докризисное время рынок был перенасыщен помещениями класса "А", куда охотно инвестировали иностранные компании. В кризисное время и сейчас ощущается острый дефицит помещений класса "В". На сегодняшний день в данном сегменте рынка офисной недвижимости преобладают российские компании, иностранных компаний, интересующихся таким форматом недвижимости, немного. В то же время идет инерционный ввод масштабных объектов класса "А" и "А+", строительство которых было начато еще в докризисный период. Эти проекты пользуются гораздо большим спросом среди иностранных компаний", - отмечает представитель пресс-служба "НДВ-Недвижимость".

Эксперты прогнозируют, что по итогам 2010 года объем инвестиционного рынка достигнет 4 млрд долларов. В сегменте торговой недвижимости в связи с дефицитом

предложения будет наблюдаться неудовлетворенный спрос, что повысит интерес инвесторов к строящимся объектам.

Андрей Панфилов с осторожностью относится к прогнозам, которые связаны с дефицитом предложения в сегменте торговой недвижимости. "На мой взгляд, нужно относиться с осторожностью, т.к. не стоит забывать, что в кризисный период не только произошла "заморозка" проектов, но и развитие многих торговых сетей замедлилось", - полагает он.

В качестве примера можно рассмотреть ситуацию на рынке недвижимости Татарстана, объем инвестиций на который был значительно увеличен. "В сегменте производственно-складской недвижимости в Республике Татарстан основными проектами являются строительство крупнейшего в России комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов (ОАО "ТАНЕКО", первая очередь проекта введена в эксплуатацию 10 октября 2010г.), рассчитанного на ежегодную переработку 7 млн. тонн нефти и "Свияжский межрегиональный мультимодальный логистический центр". Предполагается, что общий объем привлекаемых средств в логистический центр составит порядка 12 млрд. руб., из них порядка 5,6 млрд. руб. – средства федерального центра, 1,2 млрд. руб. – средства из республиканского бюджета и порядка 5 млрд. руб. – частные инвестиции. Общий объем инвестиций в строительство ТАНЕКО, главным инвестором которого выступает ОАО "Татнефть", оценивается в 280,1 млрд. рублей", - отмечает **Ислам Зияев**, исполнительный директор ЗАО "Управляющая компания "АС Менеджмент"(г.Казань).

Если говорить о гостиничном рынке Казани, то до конца 2010 года планируется к открытию 5 отелей международных брендов – Hilton, Kempinsky, Marriot, Golden Tulip Hospitality Group и Rezidor Hotel Group. ASG инвестирует средства в строительство двух гостиниц в категории 3* с общим фондом на 136 номеров. Ввод в эксплуатацию данных объектов запланирован к предстоящей Универсиаде-2013.

"Что касается офисной и торговой недвижимости в настоящий момент осуществляется проект по расширению площадей торгового центра "Южный" и проект создания многофункционального комплекса, на базе территорий бывшего завода "Серп и Молот", ул. К.Цеткин (инвестиционная группа компаний ASG). МФК расположится на территории в 6 га. В рамках данного проекта на сегодняшний день введена в эксплуатацию 1 очередь – 2 бизнес-центра. До конца 2011 года запланирован ввод специализированного торгового центра общей площадью 20 000 кв.м. (**DIY-товары**). Общий объем инвестиций в проект составил 200 млн. рублей", - уточняет Ислам Зияев.

В целом объем инвестиций в российский рынок недвижимости действительно вырос. Это связано и с позитивными настроениями в бизнес-сообществе, и с повышением доступности кредитов, а так же снижением ставок по ним. К примеру, как сообщили недавно СМИ, недавно Банк "ВТБ" выдал девелоперской компании "Система-Галс" кредит, направленный на финансирование реконструкции Центрального "Детского мира". За прошедший год некоторые проекты были разморожены.