

Продукты агентства INFOLine были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство INFOLine принято в единую ассоциацию консалтинговых и маркетинговых агентств мира ESOMAR. В соответствии с правилами ассоциации все продукты агентства INFOLine сертифицируются по общеевропейским стандартам, что гарантирует получение качественного продукта и постпродажного обслуживания.



Крупнейшая информационная база данных мира включает продукты агентства INFOLine. Компания Lexis-Nexis с 1973 года интегрирует информацию от 9000 СМИ всего мира, в рамках работы по мониторингу данных о России и странах СНГ сбор информации осуществляет с помощью продуктов агентства INFOLine.



Информационное агентство INFOLine имеет свидетельство о регистрации средства массовой информации ИА № ФС 77 – 37500.

Информационная услуга «Тематические новости»

Розничная торговля РФ

Демонстрационная версия

Периодичность: ежедневно

Информационные услуги для Вашего бизнеса

- Тематические новости
- Отраслевая лента новостей
- Готовые маркетинговые продукты
- Заказные исследования
- Доступ к базе данных 7000 СМИ

и многое другое





Содержание выпуска

Общие новости потребительского рынка	5
Общие новости экономики России	5
<i>РСПП попросит признать зависимость из-за санкций долги безнадежными.</i>	<i>5</i>
<i>ЦБ ждет высокого темпа роста производственного потенциала РФ в ближайшие годы.</i>	<i>5</i>
<i>Сила есть - рабочие руки будут? Как нам лучше регулировать миграцию. "Российская газета". 4 октября 2024</i>	<i>6</i>
<i>Капитально вложились в инфляцию. "Коммерсантъ". 7 октября 2024</i>	<i>6</i>
<i>Нанимай как знаешь. "Коммерсантъ". 8 октября 2024</i>	<i>6</i>
Общие новости розничной торговли	7
<i>Анастасия Корнеева: "Потребитель больше зарабатывает и может больше тратить". "Новый Проспект". 8 октября 2024</i>	<i>7</i>
Государственное регулирование	8
<i>ФАС предлагает распространить возможность заключения соглашений о стабилизации цен на все товары.</i>	<i>8</i>
Региональные новости	9
<i>Пермское УФАС проверяет несколько продуктовых сетей на обоснованность цен. "РБК-Пермь". 7 октября 2024</i>	<i>9</i>
Отраслевое мероприятие	10
<i>Иван Федяков: "Один из сдерживающих развитие электронной коммерции факторов в Центральной Азии – дефицит складов".</i>	<i>10</i>
Розничная торговля продуктами питания и торговые сети FMCG	12
Общие новости о товарах сегмента FMCG	12
<i>Роскачество: отечественные виноделы успешно решили вопрос импортозамещения продукции из недружественных стран.</i>	<i>12</i>
<i>Минсельхоз рассмотрит необходимость ограничения экспорта красной икры.</i>	<i>12</i>
<i>В России сократилось производство слабоалкогольных напитков.</i>	<i>12</i>
<i>Продажи виски в России выросли на треть. "Российская газета". 6 октября 2024</i>	<i>13</i>
<i>Покупатели начали самовольно переклеивать стикеры с маркировкой от российского пива на более дорогую импортную продукцию. "Российская газета". 6 октября 2024</i>	<i>13</i>
<i>Глава Минпромторга России Антон Алиханов - о наценке на товары, российской полке и винной карте. "Российская газета". 7 октября 2024.</i>	<i>13</i>
<i>В Рыбном союзе заявили о переизбытке красной икры. "РосБизнесКонсалтинг". 8 октября 2024</i>	<i>13</i>
<i>Аквиз потянуло на сладкое. "Коммерсантъ". 8 октября 2024</i>	<i>13</i>
<i>Доля непьющих россиян за последние 20 лет выросла вдвое. "Ведомости". 8 октября 2024</i>	<i>13</i>
Региональные новости о товарах сегмента FMCG	14
<i>Вологодчина предлагает ужесточить запреты розничной продажи алкоголя.</i>	<i>14</i>
Новости крупнейших поставщиков	15
<i>"Новабев групп" за 9 месяцев снизила отгрузки продукции на 2,8%, до 10,95 млн дал.</i>	<i>15</i>
<i>Производитель мороженого "Коровка из Кореновки" провел ребрендинг.</i>	<i>15</i>
Рынок табачных изделий	16
<i>Глава Минпромторга предложил обсудить возможность полного запрета оборота вейпов.</i>	<i>16</i>
Новости о X5 Group	17
<i>X5 выводит товары из Башкортостана на рынок Москвы.</i>	<i>17</i>
<i>Repina Branding обновили фирменный стиль торговой сети "Перекрёсток".</i>	<i>17</i>
<i>Четверть работодателей больше всего тратится на найм персонала.</i>	<i>19</i>
Новости о компании "Магнит"	20
<i>"Магнит" и РБК прогнозируют объем продаж готовой еды в России свыше 10 трлн руб. к 2030 году.</i>	<i>20</i>
Новости о торговой сети "Лента С&С"	21
<i>"Лента" открыла 30 "Точек табака".</i>	<i>21</i>
<i>"Лента" расширила инфраструктуру по сбору ненужной одежды.</i>	<i>21</i>
Новости о торговой сети "Вкусвилл"	22
<i>ВкусВилл открывает первый мультисервисный магазин с фуд-кортом.</i>	<i>22</i>



Во "Вкусвилл" объяснили логику открытия магазинов в городах Заполярья. "РБК-Мурманск". 7 октября 2024.....	23
Новости о прочих торговых сетях FMCG	24
"Первый Бит" перевел центральную базу данных "Бристоль" в новую версию бухгалтерского ПО.....	24
Перекус на каждый день: Дискаунтеры "ХлебСоль" меняют подход к ready-to-eat. "ИА ИркСиб". 7 октября 2024.....	24
Зоотовары	26
Андрей Забегайло, МПК "Атяшевский": "Наши продукты отвечают трендам растущего рынка кормов для домашних животных". "Ритейл.ру". 8 октября 2024.....	26
"Четыре лапы" запустят франшизу. "Коммерсантъ". 8 октября 2024.....	26
Общественное питание.....	27
Общие новости общественного питания.....	27
Авито Работа: спрос на работников в ресторанной сфере за год вырос на 34%	27
С началом осени столики в кафе все чаще занимают удаленщики. "BFM.RU". 6 октября 2024.....	28
Лиха еда начало: какой станет ресторанная индустрия благодаря цифровизации. "Forbes". 8 октября 2024.....	28
Fast food.....	29
Доброе утро, страна: "Вкусно — и точка" изучила потребление завтраков.....	29
Суши-шоп	30
Суши Wok полностью обновила японскую линейку меню.....	30
Региональные новости общественного питания.....	31
С начала года петербургские предприниматели получили полторы тысячи предупреждений от налоговой в рамках проекта "Общественное питание".....	31
Розничная торговля строительными, отделочными материалами и товарами для дома	32
Общие новости сегмента товаров для дома	32
Россияне готовы потратить на креативный ремонт более 1 млн рублей.....	32
Россиян предупредили о подорожании стройматериалов.....	32
Покупки стройматериалов в России увеличились на 36% за девять месяцев 2024 года.....	33
Новости сетей DIY	34
"Петрович B2B" сократил процесс заказа стройматериалов до 5 минут.....	34
Новости сетей House Hold.....	35
Котики открыли новый гипермаркет Askona Home в Воронеже.....	35
Салон "Орматек" открыт в Барнауле в МЦ Domter.....	35
Новые торговые пространства Askona Home. "Ритейл.ру". 30 сентября 2024.....	35
Розничная торговля бытовой техникой и потребительской электроникой.....	36
Новости сетей БТиЭ	36
Совладелец DNS Дмитрий Алексеев — Forbes: "Товары сейчас попадают в Россию чудом". "Forbes". 8 октября 2024.....	36
Прочие сегменты розничной торговли	37
Fashion ритейл	37
SELA разработала многофункциональную реферальную программу.....	37
Melon Fashion Group зарегистрировала новый бренд для бьюти-товаров.....	37
Третьяковская галерея и бренд 12 Storeez объявили о партнерстве.....	38
Аномально теплая осень стимулировала спрос на летнюю одежду. "Российская газета". 7 октября 2024.....	38
Отечественные бренды одежды планируют расширяться за границей. "Российская газета". 6 октября 2024.....	38
Шерстяные вещи подорожали лишь на 7–10% за год. "Ведомости". 8 октября 2024.....	38
Розничная торговля косметикой, парфюмерией и бытовой химией	39
Зеркальцу скажи: в РФ просят усилить контроль за производством и продажей косметики. "Известия". 8 октября 2024.....	39
Ювелирные сети.....	40
UNode50 открывает свой первый магазин в Сочи.....	40



Аптечный ритейл	41
<i>ПАО "Озон Фармацевтика" объявляет о намерении провести публичное размещение (IPO) акций на Московской бирже.</i>	<i>41</i>
<i>Рынок БАДов в РФ требует усиления регулирования, отрасль "пока серая" - глава Минсельхоза.</i>	<i>44</i>
<i>Маркетинговые выплаты аптекам от производителей доходят до 80%.</i>	<i>45</i>
<i>Директор "Самарафармазии" покинула свой пост.</i>	<i>46</i>
<i>ГК "Сантэнс" возглавила рейтинг логистических операторов на фармрынке России по итогам 2023 года.</i>	<i>46</i>
<i>Гендиректор "ПроАптека" Ольга Смирнова: "Глубокая интеграция обеспечит малой рознице конкурентоспособность".</i>	<i>47</i>
<i>Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев поручил решить вопрос открытия аптечных пунктов в населенных пунктах Голоустненского тракта.</i>	<i>47</i>
<i>Москвичи наступают на пятки. Кому сейчас принадлежат аптеки Петербурга и сколько они зарабатывают. "Фонтанка.ru". 7 октября 2024</i>	<i>48</i>
Интернет-торговля	49
Общие новости Интернет-торговли	49
<i>"Не спровоцируют спекулятивной торговли": как изменение списка беспошлинных товаров повлияет на рынок ЕАЭС. "Российская газета". 4 октября 2024</i>	<i>49</i>
Новости маркетплейсов	50
<i>Товары продавцов Ozon будут доступны для заказа во ВКонтакте.</i>	<i>50</i>
<i>Wildberries в 2 раза снизила стоимость доставки товаров в Калининградскую область.</i>	<i>50</i>
<i>Wildberries запускает бесплатную грузовую доставку до покупателей по России и в странах присутствия.</i>	<i>51</i>
<i>Wildberries планирует выход на рынок стран за пределами ЕАЭС.</i>	<i>51</i>
<i>Wildberries поможет экспортировать продукцию Таджикистана в РФ.</i>	<i>52</i>
<i>Сотрудники Бакальчука покинули один из основных офисов Wildberries.</i>	<i>52</i>
<i>Wildberries начал продажи российского бренда автомобилей Xcite.</i>	<i>53</i>
<i>Искусственный интеллект в Avito проанализирует отзывы и создаст усредненное описание продавца.</i>	<i>53</i>
<i>"Мегамаркет": оборудование кухни бытовой техникой в среднем обходится россиянам в 121 тыс. рублей.</i>	<i>53</i>
<i>Стоимость товаров с льготной доставкой Avito в Курскую и Белгородскую области приблизилась к 0,5 млрд рублей.</i>	<i>54</i>
<i>Avito готовит к запуску финтех-платформу. "Российская газета". 4 октября 2024.</i>	<i>54</i>
<i>Куда продаться: сколько стоит "входной билет" бизнеса на маркетплейсы. "Реальное время". 7 октября 2024</i>	<i>54</i>
<i>"Плеер.ру" продаст чужое. "Коммерсантъ". 7 октября 2024</i>	<i>55</i>
Новости экосистем	56
<i>В Яндекс Браузере появились функции для выгодных покупок: оплата частями в Сплит и промокоды.</i>	<i>56</i>
<i>Новое направление "Яндекса" объявило о первом запуске собственного бренда игрушек. "Forbes". 8 октября 2024</i>	<i>56</i>
E-Grocery	57
<i>"Самокат" открыл собственную метавселенную в Roblox.</i>	<i>57</i>
<i>ВТБ приглашается к доставке. "Коммерсантъ". 7 октября 2024.</i>	<i>57</i>
Новости о торговой недвижимости	58
Новости объектов торговой недвижимости	58
<i>Помещение под торговый центр в районе Крюково выставят на торги (Москва).</i>	<i>58</i>
<i>Универмаг "Молодежный" на западе Москвы перешел частному лицу.</i>	<i>58</i>
<i>Москва выставила на продажу нежилое помещение возле станции метро "Павелецкая".</i>	<i>58</i>
<i>Инвестор построил торгово-бытовой комплекс в районе Краснопахорский (Москва).</i>	<i>59</i>
Региональные новости торговой недвижимости	60
<i>Спрос на покупку коммерческой недвижимости в Челябинской области вырос на 7%.</i>	<i>60</i>
Новости логистики и складских комплексов	61
<i>Логопарки уходят за МКАД (Москва).</i>	<i>61</i>



Общие новости потребительского рынка

Общие новости экономики России

РСПП попросит признать зависшие из-за санкций долги безнадежными.

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) предлагает признавать долги иностранных компаний перед российскими организациями безнадежными, если выплатить их невозможно из-за санкций. Об этом пишет Forbes со ссылкой на письмо главы РСПП Александра Шохина на имя председателя правительства Михаила Мишустина, которое союз готовится отправить.



Согласно инициативе РСПП, Минфин должен будет внести в п.2 ст. 266 Налогового кодекса поправку о признании безнадежным долга, который иностранная компания не может выплатить из-за санкций.

В письме Шохин обращает внимание, что иностранные организации из-за санкций не могут вернуть долги многим ведущим российским компаниям в разных отраслях промышленности. В частности, речь идет об оплаченных авансах за импортируемый товар.

В то же время, согласно анализу иностранного санкционного законодательства, взыскать эти долги через суд невозможно до окончания действия санкций. Из-за этой ситуации отечественные организации испытывают "существенные финансовые трудности" и несут убытки, говорится в письме.

По действующему законодательству безнадежными признаются только те долги, которые нельзя взыскать из-за истечения исковой давности, банкротства контрагента и др. В то же время долги, которые невозможно вернуть из-за санкций, к безнадежным не относятся, а значит, бизнес не может уменьшить на них налогооблагаемую базу.

После начала спецоперации России на Украине страны ЕС, США, Канада, Великобритания и ряд других государств ввели масштабные санкции против РФ. Ограничения затронули энергетику, высокотехнологический сектор, авиацию, банковскую отрасль, автомобилестроение и др. Москва неоднократно подчеркивала, что принятые ограничения нарушают международное право.

На фоне этого более 1000 иностранных компаний публично заявили о сокращении операций в России, следует из данных Йельского университета. При этом 213 зарубежных компаний продолжают бизнес в России в полном объеме.

Для справки: Название компании: *Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)* Адрес: 109240, Россия, Москва, Котельническая наб., 17 Телефоны: +7(495)6630404 E-Mail: rspp@rspp.ru Web: <http://www.rspp.ru> Руководитель: *Шохин Александр Николаевич, президент* (Ведомости 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ЦБ ждет высокого темпа роста производственного потенциала РФ в ближайшие годы.

Зампред Банка России Алексей Заботкин подчеркнул, что стимулирование совокупного спроса в экономике или дополнительное поощрение вложений российских предприятий в основной капитал создадут риски раскручивания инфляционной спирали

Инвестиции в основной капитал обеспечивают быстрый рост потенциала производственных возможностей отечественной экономики. Об этом заявил зампред ЦБ РФ Алексей Заботкин на парламентских слушаниях проекта бюджета в Совете Федерации.

"Поскольку инвестиционный импульс сейчас намного сильнее, чем тремя годами ранее, то и рост потенциала производственных возможностей в предстоящие годы будет происходить быстрее, чем до 2022 года", - сказал он.

Зампред ЦБ акцентировал внимание на том, что стимулирование совокупного спроса в экономике РФ или дополнительное поощрение вложений российских предприятий в основной капитал создадут риски раскручивания инфляционной спирали.

"Инвестиции в основной капитал, то есть в оборудование, машины, инфраструктуру, в I полугодии этого года превысили уровни II полугодия 2021 года примерно на четверть. В результате, цены на ресурсы, которые они (компании - прим. ТАСС) потребляют - на труд, на новые станки и оборудование, логистическую инфраструктуру, транспортные мощности, - они быстро растут, вместе с ними растут издержки компаний и это раскручивает инфляционную спираль все сильнее и сильнее". (ТАСС 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

**Сила есть - рабочие руки будут? Как нам лучше регулировать миграцию. "Российская газета". 4 октября 2024**

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Капитально вложились в инфляцию. "Коммерсантъ". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Нанимай как знаешь. "Коммерсантъ". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)





Общие новости розничной торговли

Анастасия Корнеева: "Потребитель больше зарабатывает и может больше тратить". "Новый Проспект". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Государственное регулирование

ФАС предлагает распространить возможность заключения соглашений о стабилизации цен на все товары.

Соответствующий документ о внесении изменений в постановление Правительства РФ №662* размещен на портале проектов нормативных правовых актов

Проект постановления Правительства РФ предоставит региональным органам государственной власти временные полномочия по заключению с хозяйствующими субъектами соглашений о стабилизации цен не только на продукты питания из перечня социально значимых**, но на любые продовольственные и непродовольственные товары, за исключением товаров, на которые введено государственное регулирование цен.

Ранее такая возможность была предоставлена только органам власти ДНР, ЛНР, Херсонской и Запорожской областей соответствующим постановлением Правительства РФ***. Действующие там в настоящее время соглашения заключены с организациями розничной торговли, реализующими различные виды товаров, производителями, поставщиками, аптечными сетями и пунктами, а также сетями и пунктами АЗС. Благодаря этому потребительские цены на указанных территориях снижаются и сравниваются с ценами в соседних регионах.

Вносимые изменения не коснутся порядка определения необходимости подписания таких соглашений и позиций товаров, в отношении которых они будут заключаться – регионы по-прежнему будут определять их самостоятельно, а участие для бизнеса в них – добровольное.

По мнению ведомства, реализация постановления Правительства №662 с учетом внесенных изменений будет способствовать стабилизации цен на товары и повышению их доступности для граждан.

Справка:

*Постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2023 № 662

**Перечень включает в себя 24 позиции продовольственных товаров. Он предусмотрен статьей 8 Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ и утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 15.07.2010 № 530.

***Постановление Правительства Российской Федерации от 04.11.2023 № 1857



Для справки: Название компании: *Федеральная антимонопольная служба (ФАС России)* Адрес: 123995, Россия, Москва, Д-242, ГСП-5, ул. Садовая-Кудринская, 11 Телефоны: +74997552323 E-Mail: press@fas.gov.ru Web: <https://fas.gov.ru/> Руководитель: Шаскольский Максим Алексеевич, Руководитель ФАС России (INFOline, ИА (по материалам Федеральной антимонопольной службы) 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Региональные новости

Пермское УФАС проверяет несколько продуктовых сетей на обоснованность цен. "РБК-Пермь". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Отраслевое мероприятие

Иван Федяков: "Один из сдерживающих развитие электронной коммерции факторов в Центральной Азии – дефицит складов"

Анализ потребительского рынка и электронной коммерции в странах Центральной Азии представил основатель и глава группы компаний **INFO Line Иван Федяков** (Россия, Казахстан, Сербия, ОАЭ) на саммите по складской недвижимости **1-st Central Asia Warehouse Summit**. Мероприятие прошло в Алматы **3 октября 2024 года**.

"Развитие потребительского рынка в странах Центральной Азии и Кавказа неравномерно - отметил эксперт. - В Кыргызстане мы видим скачок розничного товарооборота в январе-июне на 15,9%. В Узбекистане за тот же период РТО увеличился на 8,4%, в Казахстане - на 5,6%, в Азербайджане - на 3,4%. Можем сравнить те же показатели в России и Беларуси - 8,8% и 11,5% соответственно.

Наши исследования показывают, что почти половина ассортимента в центрально-азиатских магазинах, особенно если речь идет о продуктах питания, - это товары из России. Их нужно завозить и хранить до реализации, поэтому очевидно, что спрос на склады здесь будет только расти, и ситуация не переменится еще долгое время.

Более того, в Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан будут заходить компании не только из России, за него станут бороться поставщики из Турции, Китая и других регионов мира".



В ближайшее время развитие розничного рынка в странах Центральной Азии будет идти за счет его качественного усиления и консолидации, считает **Иван Федяков**. Станет расти не количество магазинов, а торговые сети, которые нацелятся на поглощение менее эффективных игроков. Эффективность, в свою очередь, будет во многом определяться вопросами логистики. Кто эффективно выстроит свою товаропроводящую цепь, тот и победит за счет цены, свежести, доступности товара. Кто не сможет этого сделать, проиграет и, скорее всего, покинет рынок.

Говоря об электронной коммерции, аналитик отметил ее динамичное развитие во всем регионе: пенетрация интернет-продаж в общий товарооборот страны в Казахстане уже приближается к 13%, в Кыргызстане составляет 6%. "В Узбекистане глубина проникновения пусть и составляет пока лишь 2%, но там мы наблюдаем настоящий прорыв e-commerce, - добавил спикер. - За полный 2023 год объем онлайн-продаж в стране вырос на 150%. А учитывая средний возраст населения (более 60% жителей Узбекистана составляет молодежь до 30 лет), мы и далее ждем существенных темпов роста интернет-торговли и внедрения новых сервисов на рынке".

Однако одним из сдерживающих развитие факторов **Иван Федяков** считает недостаточное количество складских помещений и логистических хабов.

Организаторы CAWS: IBC Global и Colliers Kazakhstan.

Генеральные партнеры саммита: MP Solutions, GC FIRST. Официальные партнеры: "Исткомтранс", Burunday Container Terminal, Alutech, Alkanov Group, Usmanov Project, Smart logistic, Tezber.

При поддержке агентства бизнес-аналитики **INFO Line**.



Краткая версия презентации **INFOLine** о развитии потребительского рынка в ЦА размещена по [ссылке](#). Материалы можно также запросить по почте info@info2b.kz

Рекомендуем исследование **INFOLine** "[Потребительские рынки стран: России, Казахстана, Беларуси, Армении, Кыргызстана и Узбекистана](#)". Структура выпуска:

- Макроэкономика и потребительский рынок ЕАЭС и Узбекистана
- Розничная торговля в России
- Отдельные разделы, посвященные розничной торговле Казахстана, Узбекистана, Беларуси, Кыргызстана, Армении
- Интернет-торговля в странах ЕАЭС и Узбекистане

[Получить демоверсию исследования.](#)



Для развития вашего бизнеса мы также выпустили отраслевой обзор "[70 крупнейших инвестиционных проектов в гражданском строительстве Республики Казахстан. Проекты 2024 года](#)". В описании каждого объекта содержится:

- указание назначения объекта;
- его местоположение;
- текущая стадия строительства;
- срок начала и завершения работ;
- объем инвестиций;
- контактная информация всех участников строительства (заказчика, инвестора, застройщика, генерального подрядчика, проектировщика, поставщиков оборудования и других участников проекта).

[Получить топ-5 проектов](#)

На все возникшие у вас вопросы ответят специалисты **INFOLine**.

Контакты:

+7(812)322-6848, (495)772-7640, +7 777 097 42 09

info@info2b.kz

https://t.me/INFOLine_auto_Bot (INFOLine, ИА (по материалам компании) 07.10.24)



[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Розничная торговля продуктами питания и торговые сети FMCG

Общие новости о товарах сегмента FMCG

Роскачество: отечественные виноделы успешно решили вопрос импортозамещения продукции из недружественных стран.

Роскачество проанализировало, получится ли у российских виноделов предложить замену недорогим европейским рислингам и шардоне, новозеландскому совиньон блану или австралийскому ширазу. Есть ли из чего сделать популярное "зеленое вино" винью верде или игристое в стиле просекко? В Роскачестве отметили, что на сегодняшний день в российском реестре виноградных насаждений более 230 технических сортов винограда, большая часть которых применяется в виноделии. Наиболее распространены международные сорта винограда, на которые приходится большая часть площадей виноградников по всему миру: Каберне Совиньон, Мерло, Шардоне, Рислинг, Пино Нуар, Сира (Шираз). В России они занимают более 26 тыс. га виноградника, свыше четверти от всех площадей в стране.

Самый распространенный международный сорт в России и самый массовый по площади среди всех красных сортов – это Каберне Совиньон, его насчитывается более 7 тыс. га. На втором месте белый Шардоне – порядка 6 тыс. га. На третьем месте среди международных сортов – Рислинг, его насчитывается более 4,5 тыс. га. Еще один международный красный сорт – Мерло – занимает более 4 тыс. га в посадках. Пино Нуара в России насчитывается более 2,1 тыс. га. Совиньон Блан занимает 2 тыс. га. Меньше других в России сорта Сира – около 600 га. Сорт родом из Южной Франции и достаточно теплолюбив, поэтому не все российские терруары ему подходят, но с потеплением климата его закладывают все активнее. Олеся Латышева, директор департамента исследования и продвижения отечественной винодельческой продукции Роскачества, руководитель "Винного гида России" рассказала, что самый многотиражный Каберне Совиньон в нашем исследовании выпускается в количестве более 1,5 млн бутылок в год одного наименования. Кроме того, эти сорта постоянно закладываются на молодых виноградниках.

Еще одной популярной в России группой сортов являются Мускаты. Суммарно по площади они занимают больше 3 тыс. га и широко используются в виноделии разных стилей – от классических сладких до тихих сухих и игристых брюттов. Есть у России и своя специфика виноградника, отличающая ее от других крупных винодельческих держав. Это, например, кавказские автохтоны. В первую очередь Саперави, которого на российских виноградниках насчитывается более 3,5 тыс. га (он входит в число лидеров по площадям среди красных сортов), и Ркацителли – самый распространенный белый сорт винограда в России (более 13 тыс. га). Эксперты Роскачества отмечают, что российские виноделы сейчас экспериментируют с самым широким набором сортов винограда. Если внимательно изучить реестр виноградных насаждений, в нем можно обнаружить такие итальянские сорта, как Барбера (около 2,5 га), Неббиоло (4 га), Корвина (1,5 га) и Санджовезе (более 25 га). Среди австрийских сортов встречается Блауфранкиш (13 га), Грюнер Вельтлинер (более 65 га) и Цвайгельт (почти 100 га). Испанские сорта представлены в России сортами Темпранильо (больше 20 га), Альбариньо (5 га) и т. д. (NEW RETAIL 04.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Минсельхоз рассмотрит необходимость ограничения экспорта красной икры.

Несмотря на то, что это не социальный продукт, икрой должны обеспечить в первую очередь своих потребителей, подчеркнула министр сельского хозяйства Оксана Лут

Минсельхоз РФ рассмотрит необходимость ограничения экспорта красной икры из России. Об журналистам сообщила министр сельского хозяйства РФ Оксана Лут в кулуарах международного форума "Биопром". "Будем смотреть, потому что, конечно, даже несмотря на то, что это не социальный продукт, икрой должны обеспечить в первую очередь своих потребителей. Поэтому здесь будем принимать решение", - сказала Лут, отвечая на вопрос, есть ли в настоящее время необходимость в ограничении экспорта красной икры. Ранее глава Росрыболовства Илья Шестаков сообщал, что производство красной икры в России по итогам 2024 года снизится по сравнению с 2023 годом и составит порядка 11-13 тыс. тонн. При этом вводить запрет на экспорт красной икры из России пока не планируется. (ТАСС 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В России сократилось производство слабоалкогольных напитков.

В январе—сентябре 2024 года российские предприятия произвели 132,807 млн декалитров алкогольных напитков (без учета пива, пивных напитков, сидра, пуаре и медовухи), следует из данных Росалкогольтабакконтроля,



которые приводит "РИА Новости". Относительно аналогичных девяти месяцев 2023 года показатель вырос на 0,6%. При этом производство слабоалкогольной продукции снизилось на 40,5%, до 9,29 млн дал. Производство коньяка за указанный период выросло на 16,9%. Всего было произведено 6,878 млн дал этого напитка. Водочные предприятия нарастили производство на 1,6%, до 55,7 млн дал. Производство виноградных вин в январе—сентябре выросло на 8%, до 24 млн дал, шампанских и игристых — на 27,6%, до 11,15 млн дал, ликерных вин — на 49,4%, до 895,1 тыс. дал. (КоммерсантЪ 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Продажи виски в России выросли на треть. "Российская газета". 6 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Покупатели начали самовольно переклеивать стикеры с маркировкой от российского пива на более дорогую импортную продукцию. "Российская газета". 6 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Глава Минпромторга России Антон Алиханов - о наценке на товары, российской полке и винной карте. "Российская газета". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В Рыбном союзе заявили о переизбытке красной икры. "РосБизнесКонсалтинг". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Акциз потянуло на сладкое. "КоммерсантЪ". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Доля непьющих россиян за последние 20 лет выросла вдвое. "Ведомости". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Региональные новости о товарах сегмента FMCG

Вологодчина предлагает ужесточить запреты розничной продажи алкоголя.

Инициатива Вологодской области о запрете продажи алкоголя у учреждений культуры была поддержана спикером Государственной думы Вячеславом Володиным по итогам встречи с губернатором региона Олегом Филимоновым, сообщает пресс-служба губернатора в понедельник.

"Обсудили ряд важных тем, по которым получили полную поддержку наших инициатив со стороны Вячеслава Викторовича Володина. В том числе речь шла о запрете розничной продажи алкоголя вблизи объектов культуры. Подобная практика уже применяется согласно федеральному законодательству на территориях, прилегающих к медицинским, образовательным и спортивным организациям. Теперь мы предлагаем распространить эту норму и на объекты культуры", - сказал Филимонов, которого цитирует пресс-служба.

Уточняется, что также была поддержана инициатива, которая позволит региону самостоятельно устанавливать ограничения по времени, условиям и местам розничной торговли сигаретами и вейпами либо полностью запретить продажу.

Стороны также обсудили предложение предоставить право предприятиям пищевой переработки сельхозпродукции заключать договоры о приеме на целевое обучение в вузе за счет бюджета. Как ожидается, таким образом предприятия смогут решить кадровую проблему. По словам Филимонова, этот документ также был поддержан. (Интерфакс - Россия 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости крупнейших поставщиков

"Новабев групп" за 9 месяцев снизила отгрузки продукции на 2,8%, до 10,95 млн дал.

"Новабев групп", один из лидеров российской алкогольной отрасли, за 9 месяцев отгрузила 10,95 млн декалитров (дал) продукции, что на 2,8% меньше, чем год назад, сообщила пресс-служба компании.

Отгрузки продукции собственных брендов составили 8,5 млн дал, что на 2,6% меньше, чем годом ранее. Импортного алкоголя было отгружено 2,4 млн дал (на 3,6% меньше).

Компания также сообщила, что продажи сети "ВинЛаб" за 9 месяцев увеличились на 29,2%, трафик вырос на 10,4%, средний чек - на 17%. К концу сентября сеть включала 1 909 магазинов.

По данным компании, объем реализации в третьем квартале превысил показатели и первого, и второго кварталов, что говорит об устойчивости бизнеса.

"Новабев групп" - один из крупнейших в России производителей и дистрибьюторов алкоголя. Выручка компании в 2023 году увеличилась на 20%, до 116,9 млрд рублей, чистая прибыль - снизилась на 4%, до 8,064 млрд рублей.

Отгрузки алкогольной продукции составили 17 млн дал, что на 1% больше, чем в 2022 году.

В первой половине этого года выручка составила 57,097 млрд рублей, что на 19% больше, чем за соответствующий период прошлого года. Чистая прибыль снизилась на 34%, до 2 млрд рублей, EBITDA не изменилась - 7,6 млрд рублей. Рентабельность по EBITDA снизилась до 13,2% с 15,8% год назад. Валовая прибыль увеличилась на 9%, до 20,6 млрд рублей.

Группе принадлежат пять ликеро-водочных заводов, один спиртзавод, винное хозяйство "Поместье Голубицкое", собственная система дистрибуции и сеть розничных магазинов "ВинЛаб". Группа также является эксклюзивным поставщиком вина ряда мировых производителей и брендов. (Интерфакс 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Производитель мороженого "Коровка из Кореновки" провел ребрендинг.

Компания сменила цвет с синего на оранжевый и изменила логотип

"Холдинг "Ренна", производитель молочных продуктов и мороженого "Коровка из Кореновки", провел ребрендинг.

Об этом сообщила компания.

Ранее буквы в логотипе "Ренны" писались синим цветом, а под названием была зеленая скобка. Теперь же фирменный цвет стал оранжевым, а перед названием пишется двоеточие. "Наши продукты дарят людям радость и наслаждение. Значит и сама компания должна быть более яркой, позитивной, открытой и радостной", — объясняет компания.



Новый логотип появится на упаковках товаров, которую выпускает "Ренна".

"Ренна" входит в тройку крупнейших молочных производителей России. Компания занимает второе место на рынке мороженого после группы "Айсберри" (бренды "Филевское", "Вологодский пломбир" и др.). В 2023 г. "Ренна" нарастила производство мороженого на 18,2%, до 55 200 т. Помимо "Коровки из Кореновки", выпускает также мороженое "Облака из молока".

В августе "Ренна" провела редизайн упаковок молока, кефира и сметаны. Раньше эти товары продавались под брендом "Кореновское", а теперь — "Кореновочка". Сменился и дизайн: если раньше на упаковке был изображен луг и деревянный забор, то сейчас — девушка в синем платье. (Shopper's 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Рынок табачных изделий

Глава Минпромторга предложил обсудить возможность полного запрета оборота вейпов.

Запрет на продажу вейпов несовершеннолетним в России не работает полноценно, что приводит к широкому распространению употребления вейпов среди подростков, одним из вариантов могло бы стать введение полного запрета на оборот этого вида продукции по примеру некоторых стран ЕАЭС, заявил глава Минпромторга Антон Алиханов на форуме "Биопром".

В России

Читать подробнее "Все-таки надо разделять те сферы, где нужно воспитывать ответственное отношение и пропагандировать человеку, что он должен пойти (в медучреждение - ИФ), что это его здоровье, это ему полезно. И с другой стороны, запреты и ограничения тоже вещь хорошая. Я как папа троих детей все переживаю за курение вейпов и вот этого всего, что крайне распространено в школах и много где еще", - поделился министр.

"Некоторые страны Евразийского союза, в том числе, уже полностью запретили в принципе импорт, производство, реализацию и здесь тоже можно было бы посмотреть на эту практику. Мне кажется, с точки зрения последствий для некоторых типов заболеваний это было бы хорошо", - добавил Алиханов.

Он отметил, что действующий в стране запрет на продажу несовершеннолетним вейпов фактически не работает: "Конечно, нельзя (продавать - ИФ), но ведь запреты не работают, и очевидно, что у нас просто эпидемия вейпзависимости у детей. Стоит ли апеллировать исключительно к воспитательному аспекту работы с детьми? Не уверен в этом".

Присутствовавший на сессии глава Минздрава Михаил Мурашко заметил, что сейчас в готовится ряд изменений в нормативные акты в этой части, в целом согласившись с целесообразностью "определенного типа ограничений".

Летом 2024 года Киргизия запретила ввоз и распространение в стране электронных сигарет с никотинсодержащими жидкостями. Еще ранее аналогичное решение принял Казахстан. Весной 2024 года законопроект о запрете оборота вейпов был внесен в Госдуму, пока он находится на доработке. (Интерфакс 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости о X5 Group

X5 выводит товары из Башкортостана на рынок Москвы.

ООО "Икс 5 Для бизнеса" (розничный бренд "ОКОЛО") и ООО "Торговый дом "БАШСПИРТ" подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве, направленное на продвижение и продажу продукции "БАШСПИРТ" на рынке Москвы и Московской области через платформу МАУ24. Соответствующее соглашение было подписано в рамках ежегодного форума для крупнейших поставщиков X5 Dialog директором ООО "Торгового дома БАШСПИРТ" Денисом Булатовым и управляющим директором "ОКОЛО" Игорем Плетневым.

В рамках подписанного соглашения продукция "БАШСПИРТ" будет представлена на цифровой витрине платформы МАУ24. Более 2 тысяч независимых магазинов, подключенных к МАУ24 в Московском регионе, получат возможность заказать данную продукцию по привлекательным ценам и с отсрочкой платежа. Доставка товара до магазинов будет осуществляться собственной логистикой X5 в рамках маршрутов по снабжению магазинов "ОКОЛО".

"Приобретение МАУ24 открыло новые возможности по развитию стратегических партнерств с производителями продуктов питания в рамках технологической платформы и франшизы "ОКОЛО". Мы приветствуем расширение сотрудничества с компанией БАШСПИРТ, с которой договорились ранее о совместных инвестициях в торговую сеть "ТАНТАНА ОКОЛО". БАШСПИРТ выпускает широкую линейку продукции превосходного качества, которая пользуется популярностью в Республике Башкортостан, но, к сожалению, еще недостаточно хорошо известна покупателям в Московском регионе. Очень скоро клиенты магазинов "ОКОЛО", а также других независимых магазинов, подключенных к МАУ24 в Московском регионе, смогут по достоинству оценить высокие потребительские свойства продукции БАШСПИРТ, а также многих других товаров, произведенных в Республике Башкортостан", - отметил управляющий директор "ОКОЛО" Игорь Плетнев.

Франшиза "ОКОЛО" создана с целью объединить частное предпринимательство с ресурсами и компетенциями федерального ритейлера. В настоящий момент 546 магазинов под брендом "ОКОЛО" работают в 17 субъектах Российской Федерации — в Республике Адыгея, Республике Башкортостан, Республике Карелия, Краснодарском крае, Архангельской, Вологодской, Воронежской, Калужской, Кемеровской, Ленинградской, Нижегородской, Новгородской, Новосибирской, Самарской, Тверской областях, Москве и Московской области. (INFOline, ИА (по материалам компании) 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Repina Branding обновили фирменный стиль торговой сети "Перекрёсток".

"Перекрёсток" обновил свое позиционирование, роль супермаркета в жизни потребителя изменилась — теперь это не просто место для покупки товаров первой необходимости, но и источник новых эмоций и впечатлений. Бренд стремится не только продавать продукты, но также показывать потребителю новые грани привычного и предлагать лучший клиентский опыт. Для нового позиционирования нужен был новый визуальный язык — с этой задачей в агентство Repina Branding обратились представители бренда.

"Мы решили построить новую айдентiku на идее пересечения, чтобы поддержать новый слоган и позиционирование бренда. При этом "Перекрёсток" — огромная сеть с сотнями носителей, поэтому нужно было максимально гибкое решение. Мы сделали простую модульную сетку, по которой строятся пересекающиеся плашки. На их пересечении может быть логотип бренда, слоган или фотография продукта. К базовой палитре, используемой в логотипе, в фирменный стиль были добавлены дополнительные цвета. Это нюансные и контрастирующие друг с другом оттенки продуктов — розмарина, фенхеля, шпината, кабачка.





Модульная сетка работает, как конструктор, в котором для всего есть место: отдельный блок для сайта, дисклеймеров, логотипа и контента. Она позволяет легко менять композицию, варьировать длину заголовков и расставлять акценты, не теряя узнаваемость бренда. Мы стремились создать максимально лаконичное решение, которое подчеркнет городской и современный дух "Перекрёстка", динамику, безопасность и удобство. Дизайн-система подстраивается под все многообразие носителей бренда, она одинаково практична в офлайн и диджитал-среде. На имиджевых носителях вместо фото мы используем слова, которые отражают ключевые ценности бренда. Изменения затронут все форматы, сервисы и продукты сети", - рассказали в агентстве. (Unipack.ru 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Четверть работодателей больше всего тратится на найм персонала.

Сервис «СберПодбор», торговая сеть «Пятёрочка» и маркетинговое агентство icontext провели исследование и выяснили, какие из основных расходов на сотрудников, кроме зарплаты, самые затратные для компаний.

Респондентами выступили более 700 представителей бизнеса из всех регионов России. Среди опрошенных — представители компаний, руководители, HR-директора, рекрутеры и HR-специалисты.

Основную долю расходов для работодателей составляют налоги и страховые взносы (66%). Около трети (35%) называют самой затратной категорией траты на оборудование рабочих мест, аренду офисов и коммунальные услуги. Ещё 30% участников опроса признают дорогими покупку программного обеспечения, лицензии и оборудования для работы сотрудников.

Расходы на найм персонала, включая рекламные кампании, собеседования и обучение становятся для компаний самой дорогой категорией расходов после вышеперечисленных трат. Это подтверждает каждый четвертый (23%) работодатель. Почти столько же — 22% — сильно тратятся на медицинское обслуживание для сотрудников.

Каждый пятый опрошенный причисляет к затратным расходам командировки и все, что с ними связано, а каждый десятый — расходы на обучение (курсы повышения квалификации, тренинги и семинары для сотрудников).

Как правило, поиск сотрудников на вакантные позиции отнимает много времени и денег. На закрытие одной вакансии может уходить до нескольких месяцев. Также остро для бизнеса, особенно молодого, стоит вопрос массового подбора — когда в сжатые сроки нужно нанять большое количество персонала.

Согласно прошлогоднему исследованию, 84% работодателей применяют digital -инструменты для привлечения массового и линейного персонала.

Фактические затраты работодателей на персонал далеко не всегда совпадают с желаемыми. Например, важнейшей статьёй расходов они признают обучение персонала — так отвечает ровно треть респондентов. Ещё чуть меньше (29%) называют бонусы и привилегии важной категорией. По 28% опрошенных считают стоящими затрат ДМС и привлечение персонала, HR-маркетинг.

Работу с брендом работодателя относят к важным расходам 23% опрошенных, а корпоративы и праздники — 19%. Чуть меньше — 15% представителей компаний — не делают ставку на одну категорию расходов и называют важными все. Другими важными статьями расходов по итогам исследования оказались внутренние коммуникации — 14%, массовый подбор — 12%, расходы на подарки — 8%. Вопрос массового подбора особенно актуален для компаний из сектора продуктового ритейла.

«В последние несколько лет, начиная с пандемии, конкуренция за синие воротнички начала набирать обороты, это особенно чувствуется в сфере розничной торговли, где по оценкам hh.ru на одну публикацию вакансии приходится всего 1,3 резюме, при том, что под одной публикацией, могут скрываться 2–3 вакансии. В ответ на изменения рынка, работодатель реагирует повышением зарплат, дополнительными инвестициями в соц.пакет и увеличением затрат на привлечение», — рассказал руководитель направления обеспечения линейным персоналом торговой сети «Пятёрочка» Юрий Кондратьев.

Представители компаний также ответили на вопрос о затратах на бонусы для всех сотрудников. Большинство из них, а именно 39% опрошенных, готовы выделять на бонусы и премии до 10% от общего бюджета компании. Около четверти (26%) признаются, что вообще не тратят на это денег.

От 10% до 15% из бюджета способны выделять на бонусы всего 15% работодателей. 6% опрошенных тратят на эту категорию 16–20%, в совокупности 9% тратят от 21% до 40%.

Всего 4% выделяют на бонусы больше половины бюджета компании и еще 1% — от 41% до 50%. (Ритейл.ру 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости о компании "Магнит"

"Магнит" и РБК прогнозируют объем продаж готовой еды в России свыше 10 трлн руб. к 2030 году.

Продажи готовой еды в России к 2030 году вырастут более чем в 2,5 раза и превысят 10 трлн рублей, прогнозируют "Магнит" и "РБК Исследования рынков". Совместное исследование российского рынка готовой еды будет представлено в рамках международного форума "БИОПРОМ: промышленность и технологии для человека".



Согласно исследованию, в 2023 году рынок готовой еды (включая покупки в продуктовых магазинах, ресторанах и кафе, доставку из магазинов и ресторанов) увеличился на 25,4%, до более 3,8 трлн рублей. При этом емкость рынка оценивается в 14 трлн рублей, что в 3,7 раза выше текущих объемов.

Основным драйвером спроса в этом сегменте является нехватка времени: потребители все чаще отказываются от готовки в пользу покупки готовой еды и питания вне дома. Согласно прогнозу, доля затрат домохозяйств на готовую еду к 2030 году вырастет до 21,4% с 14,7% по итогам 2023 года.

Динамичному росту рынка также будет способствовать расширение ассортимента готовой еды в ритейле. В результате розничные операторы смогут существенно укрепить свои позиции и по итогам 2030 года займут около 40% рынка против 25% в 2023 году, говорится в исследовании. При этом ритейл будет самым динамичным каналом продаж готовой еды. Продажи готовой кулинарии в розничных сетях вырастут в 4,3 раза и превысят 3,4 трлн рублей (без учета доставки).

"Магнит" активно развивает предложение готовой еды, в том числе – линейку упакованных готовых блюд под собственным брендом "М Кухня". С начала 2024 года прирост продаж упакованной готовой еды в "Магните" составил более 70%, что обусловлено расширением ассортимента и географией предложения в сети. В настоящее время расширенный ассортимент готовой еды представлен примерно в 6,5 тыс. магазинов (форматы "у дома" и большие форматы), планируется, что до конца года количество точек возрастет до 8,5 тыс. При этом различные предложения в сегменте ready-to-eat охватывают практически всю сеть – 18 тыс. магазинов.

Для справки: Название компании: *Магнит, ПАО (Торговая сеть Магнит)* Адрес: 350072, Россия, Краснодарский край, Краснодар, ул. Солнечная, 15/5 Телефоны: +78612109810; +7(800)2009002 Факсы: +7(861)2109810 E-Mail: info@magnit.ru; press@magnit.ru Web: <https://magnit-info.ru/>; <https://magnit.ru/>; www.mpharma.ru Руководитель: Случевский Евгений Сергеевич, генеральный директор; Райан Чарльз Эммитт, председатель Совета директоров; Корня Алексей Валерьевич, исполнительный директор; Дюннинг Ян Гезинюс, исполнительный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости о торговой сети "Лента С&С"

"Лента" открыла 30 "Точек табака".

"Лента", одна из крупнейших мультиформатных розничных сетей России, открыла 30 специализированных магазинов в гипермаркетах Сибири, Екатеринбурга, Пскова и Мурманска.



"Лента" увеличила количество специализированных магазинов "Точка табака". Это точки площадью от 10 до 20 квадратных метров, которые работают в зонах субаренды гипермаркетов. Ассортимент насчитывает от 450 до 650 наименований табачных изделий, электронных сигарет, табака для кальянов и аксессуаров. Также в магазинах можно приобрести быстрые перекусы, снеки и напитки.

С 1 августа по 3 октября компания открыла 30 специализированных магазинов. "Точки табака" появились в семи гипермаркетах Новосибирска, по четыре в магазинах Красноярска и Омска, по три – в Кемерове, Томске, Екатеринбурге. Кроме того, по две "Точки табака" появились в Барнауле, Пскове. Ещё две – в Мурманске и Самаре. Таким образом "Лента" увеличила количество специализированных магазинов до 61.

Директор по развитию бизнеса "Ленты" Ольга Редькина рассказала:

"В гипермаркетах, где открываются специализированные магазины, мы убираем табачную продукцию с касс. Благодаря такому решению мы повышаем скорость обслуживания покупателей. В "Точках табака" продается качественная и проверенная продукция. Также мы активно развиваем предложение по дополнительному кросс-ассортименту: безалкогольным напиткам, снекам, перекусам и добавляем сервисы. Например, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в "Точках табака" можно взять в аренду переносные зарядные устройства для подзарядки телефона. С момента запуска формата мы наблюдали опережающий рост табачной продукции в тех гипермаркетах, где были открыты "Точки табака".

"Лента" открыла первые "Точки табака" в апреле прошлого года. Компания обучила продавцов-консультантов, которые обеспечивают быстрое и качественное обслуживание покупателей. Табачная продукция соответствует требованиям российского законодательства, реализуется в витринах закрытого типа покупателям, достигшим совершеннолетия.

Для справки: Название компании: *Лента, МКПАО (Торговая сеть Лента)* Адрес: 197374, Россия, Санкт-Петербург, ул. Савушкина, 112 Телефоны: +78123806131; +7(812)3806131#09991671; +7(800)7004111; +74957774111 Факсы: +7(812)3806131 E-Mail: info@lenta.com Web: <http://www.lenta.com>; <https://mini.lenta.com/> Руководитель: *Сорокин Владимир Леонидович, генеральный директор; Ютербок Андреас, операционный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Лента" расширила инфраструктуру по сбору ненужной одежды.

"Лента", одна из крупнейших мультиформатных розничных сетей России, начала сотрудничество с проектами "Не просто вещь" и "Культура вещей". Покупатели могут сдать ненужную одежду в специальные боксы.

Боксы для приёма текстильных изделий от проекта "Не просто вещь" установлены в 10 магазинах "Ленты" в Казани, Красноярске, Санкт-Петербурге и Московской области и в московском офисе компании.

За ненужные вещи покупатели получают бонусы, которые можно обменять на скидки и подарки от партнёров компании Escorplatform. Собранный одежду после ручной сортировки передают в секонд-хенды, используют в апсайклинге или отправляют на переработку.

Кроме того, в сентябре "Лента" запустила сотрудничество с проектом "Культура вещей" в Саратове, где боксы появились в двух магазинах.

В общей сложности контейнеры для приема одежды установлены в 14 городах присутствия компании в 58 торговых точках. "Лента" сотрудничает с проектами "Зеленая капля" в Москве и области, "Спасибо" в Санкт-Петербурге и регионах, "Вещь во благо" в Кемерове и Новокузнецке, "Кладовка" в Омске, "Нафталин" в Перми. В первом полугодии покупатели торговой сети сдали 231 тонну одежды. С 2021 года, с момента старта проекта, – 705 132 килограмма. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости о торговой сети "Вкусвилл"

ВкусВилл открывает первый мультисервисный магазин с фуд-кортом.

ВкусВилл открыл первый магазин с фуд-кортом по адресу Красная Пресня д. 23 к. Б стр.



1. Магазин нового формата отличается увеличенной площадью, широким ассортиментом продукции для здорового питания и разнообразием сервисов для питания всей семьи.

Магазин с фуд-кортом ВкусВилл – это уникальное гастрономическое пространство в стильном и современном дизайне, которое обеспечивает комфорт в выборе качественных продуктов и предлагает покупателю дополнительные сервисы питания и ценностные инициативы бренда. Для первой точки выбрана локация с высоким трафиком и удобной парковкой.

Татьяна Ким, управляющая по развитию ВкусВилла:

"Мы верим, что несмотря на популярность доставки, опыт покупки в магазинах остается ценным и важным для наших покупателей. Согласно данным исследований, потребности в офлайне меняются, люди приходят к нам за комфортом и удовольствием: магазин должен не только закрывать базовые потребности в покупке продуктов, но и обеспечивать высокий сервис, положительные эмоции и дополнительные возможности. Первый фуд-корт ВкусВилл станет местом притяжения, где можно найти все необходимые товары, пообщаться с продавцом, почувствовать атмосферу, продегустировать новинки, перекусить и провести время с семьей".

Стандартно площадь магазина ВкусВилл составляет от 100 м² до 250 м², новый магазин с фуд-кортом в разы больше, его общая площадь составляет 650 м², что позволяет предложить покупателю совершенно новый опыт взаимодействия с брендом.

Изюминкой формата станет обширная фуд-зона с кухней и сервисами ВкусВилла общей площадью 140 м². Оборудовано комфортное пространство на более 20 посадочных мест. Разнообразие меню представляют проекты: Сгоряча, Кафе-пекарня, Мясные и Рыбные витрины с живой рыбой и устрицами, а также партнеры. Покупателей ждет широкий выбор блюд: роллы, воки, пицца, блины, развесная кулинария, десерты, сэндвичи, смузи, свежеприготовленные курица-гриль, рыба и мясо.

В зоне покупок представлен самый разнообразный ассортимент полезных продуктов для здорового питания и товаров для дома — более 5000 тыс. позиций. В магазине 97% товаров представлено под собственной торговой маркой (СТМ) ВкусВилл. За широким ассортиментом продуктов стоят более 2000 производителей, которые не только проходят проверки качества и безопасности, но и дорабатывают продукты под потребности покупателей. На полках можно найти расширенный ассортимент ВкусВилла: мясную гастрономию, молочную продукцию, готовую еду, самые свежие фрукты и овощи, натуральные десерты (в том числе и веганские), средства для ухода за собой, бытовую химию и детскую продукцию. В магазине создана приятная и интерактивная атмосфера для совершения покупок – в специализированной зоне проходят дегустации продуктов, продавцы помогают с выбором подходящих товаров.

К декабрю в новом формате будут представлены и винные витрины ВкусВилла с более 250 видами как зарубежных, так и отечественных "тихих" и игристых вин. Ассортимент постоянно обновляется, появляются сезонные новинки, знакомые многим марки и редкие экземпляры.

Более 40% покупателей ВкусВилла участвуют в экологических инициативах, бренд активно вовлекает новичков. На территории магазина с фуд-кортом установлены экообменники, которые привлекают своим необычным форматом сдачи фракций и современными технологиями ИИ. Здесь покупатели смогут сдать на переработку крышечки и батарейки и получить за сдачу фракций баллы на покупки во ВкусВилле.

В новом магазине действуют и привычные покупателям инструменты лояльности ВкусВилла: Любимый продукт, 6 скидок, Разнообразное питание, Цветные ценники со скидкой.

В интерьере фуд-корта преобладает деревянная отделка — такое решение было выбрано и для оформления фуд-зоны, чтобы создать ощущение домашнего уюта. Команде хотелось, чтобы покупатель мог немного расслабиться и замедлиться в пространстве магазина, присев за столик с напитком из кафе или блюдом, только приготовленном на открытой кухне. Некоторые зоны магазина сохранили привычное для покупателей оформление, например, зоны рыбной и мясной витрины. А некоторые зоны украсили объемные 3D панели на стенах – они внесли яркий акцент в интерьер и помогли разграничить пространство. Рисунок на объемных панелях и отделка деревом отсылают к природным, натуральным образам, тем самым транслируя эволюционную цель ВкусВилла — полезные и натуральные продукты доступны каждому.

Магазин такого формата стал тестовым проектом, на основе обратной связи от покупателей и гостей фуд-корта компания будет принимать решения об улучшениях и дальнейшем масштабировании концептуальных мультисервисных магазинов ВкусВилл.

За первую половину 2024 года ВкусВилл открыл более 250 новых торговых точек в разных форматах: магазины, ВкусВилл Мини, грейсторы, дарксторы и мини-дарки. На начало второго полугодия сеть выросла на 15% и насчитывает более 2300 точек офлайн- и онлайн-продаж.



Для справки: Название компании: *ВкусВилл, АО (Торговая сеть ВкусВилл)* Адрес: 123592, Россия, Москва, ул. Кулакова, 20 Телефоны: +74956638602; +7(495)9811345; +78007076697 E-Mail: info@izbenka.msk.ru; razvitie@vkusvill.ru; job@vkusvill.ru; press@vkusvill.ru Web: www.vkusvill.ru Руководитель: *Фараонов Алексей Владимирович, генеральный директор, руководитель по складской логистике; Фролова Любовь Николаевна, Территориальный управляющий (INFOline, ИА (по материалам компании) 08.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Во "Вкусвилл" объяснили логику открытия магазинов в городах Заполярья. "РБК-Мурманск". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости о прочих торговых сетях FMCG

"Первый Бит" перевел центральную базу данных "Бристоль" в новую версию бухгалтерского ПО.

ИТ-интегратор "Первый Бит" заменил и обновил учетную систему на базе "1С:Бухгалтерия" ред. 2.0 на актуальную версию продукта "1С:Бухгалтерия" ред. 3.0 для одной из крупнейших в России сетей специализированных магазинов алкогольной и табачной продукции формата "у дома" – "Бристоль". Об этом CNews сообщили представители "Первого Бита".



До проекта "1С:Бухгалтерия" редакции 2.0 являлась ядром разветвленной ИТ-системы компании "Бристоль", через нее ежемесячно проходило более миллиона документов. Причем, в нее входила не только база для ведения первичного учета, но и ключевой агрегатор информации в компании. Программа получает данные от розничных точек из баз системы "1С:Управление торговлей", а после обработки и обогащения передает в несколько баз-потребителей.

Помимо критичной важности системы для работы бизнеса, а также большого количества интеграций и доработок в историческом продукте, ключевым усложняющим фактором проекта стал сжатый срок его реализации, который ограничивался несколькими месяцами.

В контур работ входил перевод в новую систему четырех небольших баз данных и одной крупной, сохранив допроектную архитектуру решения, т.е. без слияния в единую базу данных.

Чтобы успеть развернуть систему в срок, команда проектного офиса "Павелецкая" ИТ-интегратора "Первый Бит" разработала три превентивные меры.

Первой стала настройка обмена документ-в-документ между старой и новой системами "1С:Бухгалтерия". Это позволило избежать рисков нарушения сроков проекта.

Второй — применение автоматизированной сверки данных при помощи брокера сообщение Apache Kafka. На момент старта проекта "1С:Бухгалтерия" ред. 2.0 эксплуатировалась много лет, и колоссальный объем накопленной информации не позволял оперативно провести сверку вручную.

Третья мера была направлена на сокращение сроков внедрения: специалисты использовали гибкую технологию управления проектом. Проектная команда офиса "Павелецкая" была поделена на три подкоманды, работающих параллельно в рамках общего плана разработки. Одна подкоманда разрабатывала все одиннадцать межпрограммных интеграций и адаптировала сложный механизм расчета себестоимости. Вторая выполняла разработку 150 технических заданий в основной конфигурации. Третья отвечала за механизм сверки данных.

Одной из самых сложных доработок, которые нужно было перенести в новую систему, стала подсистема расчета себестоимости. Она включает в себя как учетные регистры, так и сложный алгоритм расчета. Данный механизм позволяет осуществлять расчет себестоимости единицы товара на каждый день в разрезе партий с учетом всех возможных видов корректировок и иных бухгалтерских операций.

"Важным фактором успеха проекта послужила лояльность к новой системе функциональных пользователей компании "Бристоль", а также профессионализм и высококлассные управленческие навыки главного бухгалтера компании, **Приваловой Лидии Николаевны**. Отдельно необходимо отметить высокий уровень квалификации и богатый опыт ИТ-команды проекта со стороны "Бристоль". Руководитель проекта в лице Гаевой Инны и технический архитектор в лице **Михеева Дмитрия** с собственной командой смогли войти в симбиоз с сотрудниками "Первого Бита", в результате чего получился крепкий управленческий аппарат", – сказала руководитель проектов проектного офиса "Павелецкая" ИТ-интегратора "Первый Бит" **Мария Александровичева**.

В конце декабря 2023 г. "Бристоль" и "Первый Бит" коллегиально решили отложить запуск системы, который был запланирован на первое января 2024 г., несмотря на готовность конфигурации. Это позволило продолжить тестирование интеграций в период праздничных дней.

Систему запускали итерационно: 10 января была запущена работа самой компактной базы данных, и далее каждые два дня на работу в новой системе переходили остальные базы данных. Финальная, крупнейшая база данных была введена в эксплуатацию 21 января, а первую регламентированную отчетность из новой системы по нетиповым формам "Бристоль" сдал уже 28 февраля.

Для справки: Название компании: ПЕРВЫЙ БИТ, ООО Адрес: 109147, Россия, Москва, ул. Воронцовская, д. 35 Б, корп. 2, 3 этаж Телефоны: +78123254949; +7(812)3247070; +7(495)7480777 E-Mail: lc@1cbit.ru; spb@1cbit.ru Web: <http://www.1cbit.ru>; <https://spb.kkm.ru> Руководитель: Зарубина Юлия Владимировна, генеральный директор (Cnews.ru 04.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Перекус на каждый день: Дискаунтеры "ХлебСоль" меняют подход к ready-to-eat. "ИА ИркСиб". 7 октября 2024



Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Зоотовары

Андрей Забегайло, МПК "Атяшевский": "Наши продукты отвечают трендам растущего рынка кормов для домашних животных". "Ритейл.ру". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).
Ритейл.ру

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Четыре лапы" запустят франшизу. "Коммерсантъ". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Общественное питание

Общие новости общественного питания

Авито Работа: спрос на работников в ресторанной сфере за год вырос на 34%.

Эксперты Авито Работы изучили динамику вакансий для новых сотрудников в ресторанной отрасли за III квартал 2024 года и составили список работников кухни и зала с наибольшим приростом вакансий год к году. Согласно данным платформы, спрос работодателей на работников кухни вырос на 40% год к году, а на работников зала — на 20%. В целом по индустрии спрос на кадры увеличился на 34%. Средние предлагаемые зарплаты для новых сотрудников на кухонных позициях составили 56 622 рубля в месяц, а на позициях в зале — 54 735 за полный рабочий день.



Среди профессий, связанных с приготовлением, наибольший рост числа вакансий за III квартал 2024 года продемонстрировали позиции повара-заготовщика, пекаря и кухонного работника. Так, число предложений о работе для заготовщиков мяса, увеличилось на 83% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Соискатели на такие вакансии могут рассчитывать в среднем на 82 310 рублей в месяц при полной занятости.

Вторую позицию по росту спроса заняла профессия пекаря — за год вакансий стало больше на 54%. Средняя зарплата для кандидатов этой профессии составила 46 924 рубля в месяц. За ними следует позиция кухонного работника, где спрос вырос на 43% за год, а средняя предлагаемая зарплата для новых сотрудников — 36 416 рублей ежемесячно.

Среди работников зала лидерами по приросту вакансий оказались профессии администратора ресторана, бармена и бариста. В третьем квартале 2024 года спрос на администраторов ресторана вырос на 35%, а средние зарплатные предложения составили около 65 518 рублей ежемесячно за полный рабочий день.

На 24% активнее стали искать барменов, в среднем работодатели предлагают новым сотрудникам 56 477 рублей в месяц. В ТОП-3 по востребованности вошла также профессия бариста — спрос на них увеличился на 21% за год, а средние предлагаемые зарплаты составили около 47 548 рублей в месяц при полном графике.

При этом важно учитывать, что реальный доход работников таких профессий, как бариста, бармен и официант, зачастую зависит от чаевых, которые могут значительно увеличивать общий заработок, особенно в популярных заведениях и в сезон активного туризма.

Профессии в ресторанной сфере с наибольшим приростом вакансий для новых сотрудников в III квартале 2024 года

Профессия	Динамика увеличения числа вакансий год к году, %, III квартал 2023/2024	Средняя предлагаемая зарплата, руб., полный день, III квартал 2024
Повар-заготовщик мяса	+83%	82 310
Пекарь	+54%	46 924
Кухонный работник	+43%	36 416
Повар	+42%	60 291
Администратор ресторана	+35%	65 518
Мангальщик	+33%	89 587
Кондитер	+25%	58 537
Бармен	+24%	56 477
Бариста	+21%	47 548
Официант	+18%	60 244



Для справки: Название компании: *КЕХ eКоммерц, ООО (AVITO.ru, АВИТО)* Адрес: 195112, Россия, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр-кт, д.64, литера В Телефоны: +74952283630; +7(800)6000001 Факсы: +7(495)2283632 E-Mail: m_research@avito.ru; pr@avito.ru Web: <https://www.avito.ru> Руководитель: *Правдивый Владимир Анатольевич, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

С началом осени столики в кафе все чаще занимают удаленщики. "BFM.RU". 6 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

BFM.RU

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Лиха еда начало: какой станет ресторанный индустрия благодаря цифровизации. "Forbes". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Fast food

Доброе утро, страна: "Вкусно — и точка" изучила потребление завтраков.

В меню завтрака "Вкусно — и точка" появилась новинка — **Утренний ролл** — который уже доступен для заказа в предприятиях сети. В его составе: сочная свиная котлета, пышный омлет, ломтик сыра Чеддер, картофельный оладушек, хрустящий бекон, кетчуп и пшеничная лепешка. К запуску новой позиции "Вкусно — и точка" проанализировала потребление в рамках этой категории.

Ежедневно в предприятиях сети завтракает около 86 тыс. гостей, что составляет 11% от общего числа посетителей. При этом специальное меню более популярно в будни, нежели в выходные — в конце недели аудитория снижается до 9%. Наиболее активно завтракают жители Москвы, Московской области и Центрального региона России — их доля составляет 63% от общего числа гостей по всей стране в утренние часы. Пик заказов приходится на промежуток между 09:00 и 10:00.

"В сентябре мы зафиксировали увеличение популярности меню завтрака, что связано с началом нового учебного года и завершением сезона отпусков. Однако мы также отмечаем рост категории в целом, что вызвано успешным запуском новых продуктов. Например, недавно мы вернули всеми любимый картофельный оладушек, который за несколько месяцев после начала продаж по всей стране занял долю размером в 15% среди уникальных блюд меню завтрака", — поделился **Виктор Лобжанидзе, директор по стратегии, исследованиям и бизнес-аналитике**.

Наиболее популярные блюда из меню завтрака — **Маффин с яйцом и свиной котлетой** (каждый пятый заказ), **Картофельный оладушек** (в 15% заказов) и **Тост с ветчиной и сыром** (каждый десятый заказ). Завтрак прочно ассоциируется с кофе, и здесь лидерская позиция у **среднего Капучино**. В среднем этот напиток присутствует в 15% заказов. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Суши-шоп

Суши Wok полностью обновила японскую линейку меню.

Продажи некоторых позиций выросли в 2 раза.

В течение 2-х месяцев в заведениях сети Суши Wok в Санкт-Петербурге и Ленинградской области реализуется пробный проект по запуску новой линейки блюд японской кухни. Команда компании тщательно пересмотрела стандарты приготовления, рецептуру и технологии, которые в своей работе используют повара. Итогом этих изменений стало увеличение веса порций и улучшение вкуса роллов.



Как отметили в компании, благодаря тщательному отбору ингредиентов цены на продукцию остались на прежнем уровне — в рамках среднего ценового сегмента, в котором рестораны Суши Wok успешно работают уже много лет. Параллельно с запуском нового меню разработали и внедрили кардинально новую упаковку, отвечающую требованиям и покупателей, и франчайзи сети за счёт сочетания усовершенствованного внешнего вида, эргономичности и удобства использования. К тому же, новые боксы успешнее справляются с сохранением температуры блюд, что благоприятно влияет на их вкусовые качества.

Согласно данным аналитического отдела Суши Wok, гости положительно восприняли новую линейку. В первый месяц продаж число заказов по части позиций увеличилось в более чем 2 раза. В августе в ресторанах Суши Wok был проведён опрос среди новых клиентов. В ходе опроса 78% респондентов поставили высшую оценку вкусу новых блюд в меню, а 91% — упаковке и комплектации. Свыше половины опрошенных пообещали вернуться в Суши Wok в течение месяца.

По словам Константина Сагалова, управляющего партнёра Суши Wok, компания заботится о положительном клиентском опыте в своих заведениях и контролирует соблюдение стандартов. Он добавил, что совместно с бренд-поварами Суши Wok разработали новое меню, которое соответствует потребностям гостей заведений сети. В компании уже видят положительные отзывы в Санкт-Петербурге и выражают надежду на то, что гости по всей стране тоже оценят изменения.

В планах у компании в скором времени представить новое японское меню в каждом заведении Суши Wok, расположенных по всей России.

Для справки: Название компании: *Сушиwok, ООО (Сеть Суши Wok)* Адрес: *195027, Россия, Санкт-Петербург, пр-кт Энергетиков, 10 А, офис 527* Телефоны: +7(499)7544444; +7(812)3349925; +7(800)2002101 E-Mail: info@sushiwok.ru Web: www.sushiwok.ru Руководитель: *Литвиненко Ирина Викторовна, генеральный директор; Евгений Богданов, управляющий партнер (Franshiza.ru 03.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Региональные новости общественного питания

С начала года петербургские предприниматели получили полторы тысячи предостережений от налоговой в рамках проекта "Общественное питание".

Полторы тысячи предостережений с начала года направила налоговая служба петербургским предпринимателям в рамках отраслевого проекта "Общественное питание".

Цель проекта – снизить теневой оборот рынка. Инспекция анализирует, как проходит оплата в кафе и ресторанах: наличными или по карте, выдаются ли чеки.

Не так давно специалисты и вовсе провели эксперимент: дежурили в 12 заведениях города и в первую же неделю наблюдения увидели существенный результат.

"Эксперимент показал, что за этот период выручка выросла на 68%. То есть, если за аналогичный период выручка на всех составляла 3 миллиона, то по окончании эксперимента она составила более 5 миллионов рублей – отметил главный государственный налоговый инспектор УФНС России по Санкт-Петербургу Аскар Жуланов.

Если кассовый аппарат в кафе или ресторане не используется, предусмотрены следующие штрафы: для индивидуальных предпринимателей – 10 тысяч рублей, для юридических лиц – 30 тысяч и более.

Самое же суровое наказание – приостановка деятельности на 3 месяца. Впрочем, такие случаи единичны. По словам представителей службы, количество организаций с серыми схемами оплаты с 2020го года в Петербурге снизилось примерно в пять раз. (tvspb.ru) (07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Розничная торговля строительными, отделочными материалами и товарами для дома

Общие новости сегмента товаров для дома

Россияне готовы потратить на креативный ремонт более 1 млн рублей.

По данным опроса* ВсеИнструменты.ру самыми любимыми стилями дизайна интерьера среди россиян стали минимализм (26%), лофт и эклектика (18%), хай-тек (17%) и бохо (16%).

Критерии креатива

Самыми необычными элементами декора в ремонте по мнению россиян стали авторские элементы, например, статуэтки и картины (16%), нестандартная схема света (15%), растения как основной элемент интерьера (12%), яркие цвета стен и асимметричная планировка (по 11%). По 10% опрошенных указали, что для них креативный ремонт не обходится без стильных винтажных деталей, сочетания разных фактур в интерьере и мебели нестандартных форм.

Использование глубоких темных цветов (графитовый, изумрудный, бордовый) среди 26% россиян считается наиболее креативным решением. 23% опрошенных уверены, что необычность интерьера достигается с помощью нестандартных цветовых сочетаний (например, синий с желтым или зеленый с фиолетовым). Для 21% респондентов пастельные оттенки являются непривычной идеей. Такая же доля россиян имеет обратное мнение — они уверены, что добиться неординарности дизайна позволяют насыщенные краски.

Креативность ремонта россиян

Для большинства россиян крайне важно создать оригинальный интерьер (62%). Еще 15% готовы упустить какие-то этапы создания креативного ремонта.

Сейчас в интерьере россиян превалирует металл (18%), бетон (15%), обои с текстурой или принтами (14%), стекло и дерево (по 12%) и пластик (10%). Из мебели чаще всего в квартирах или домах опрошенных можно встретить классические или винтажные (по 19%) и минималистичные модели (18%). 17% обустроили жилье дизайнерской мебелью, сделанной на заказ.

Планы на креатив

Для создания нестандартного интерьера 23% россиян готовы потратить более 1 млн рублей. У 14% бюджет гораздо ниже, всего от 100 до 200 тысяч рублей, а у 8% — от 200 до 300 тысяч рублей. При этом половина опрошенных (51%) стараются выбирать более дешевые элементы интерьера, а 18% уверены в том, что такие решения переоценены.

Только 31% россиян уверены в том, что они будут использовать креативные детали в ремонте. Среди них нестандартные материалы, творческое оформление пространства (например, граффити) и текстурные стены (по 10%). На втором месте по популярности интерактивные элементы и живые стены из растений (по 8%).

Чаще всего при выборе необычных интерьерных решений россияне сталкивались с завышенными ценами (12%), трудностями в реализации задумок (11%), проблемами с сочетанием всех креативных деталей и недостатком знаний о трендах в ремонте (по 9%).

*Опрос проведен среди 1 501 россиянина старше 18 лет

Для справки: Название компании: ВсеИнструменты.ру, ПАО (Торговая сеть ВсеИнструменты.ру) Адрес: 109451, Россия, Москва, ул. Братиславская, 16, корпус 1, помещение 3 Телефоны: +78005503770; +74996471000 E-Mail: partner@vseinstrumenti.ru Web: www.vseinstrumenti.ru Руководитель: Грунин Дмитрий, директор по электронной коммерции; Гольцов Александр Леонидович, Управляющий партнер, акционер (INFOLine, ИА (по материалам компании) 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Россиян предупредили о подорожании стройматериалов.

Цены на стройматериалы вырастут на 5-10% в зависимости от категории во





второй половине 2024 года. Такой прогноз "Газете.Ru" дал директор по продажам компании "РОКВУЛ" Максим Тарасов.

"На данный момент массовый сегмент практически на 100% состоит из отечественных материалов. Если рассматривать комфорт-класс и сегмент элитного жилья, то частично отделку и бытовую технику до сих пор перевозят из-за рубежа. Но количество импортных составляющих снижается. Отделочные материалы, которые раньше привозили из Италии и других стран, сейчас заменили на турецкие, китайские и российские продукты, которые, на мой взгляд, по качеству практически не уступают итальянским", — отметил Тарасов.

В 2025 году рост цен будет более умеренным, уверен эксперт. Он предвещает небольшое снижение спроса на стройматериалы в 2025 году. Сроки реализации проектов со стороны девелоперов вырастут, что может повлечь за собой ослабление спроса, пояснил эксперт. По его словам, из-за ограниченных мощностей возможен дефицит стройматериалов, соответственно, это не будет способствовать снижению цены на них, а еще один фактор, влияющий на рост цены — инфляция.

По данным опроса "РОКВУЛ", в 2023 году 35% россиян стали отдавать предпочтение стройматериалам "с российской пропиской" — доля таких респондентов увеличилась в два раза за год. Если в 2022 году выбор в пользу местных марок строительных материалов делали только 17% россиян, то в 2023 году — уже вдвое больше. Также 10% отказались от покупки иностранных стройматериалов (в 2022 году таких взглядов придерживались 3% опрошенных).

Для справки: Название компании: *РОКВУЛ, ООО (ROCKWOOL)* Адрес: *105064, Россия, Москва, Земляной Вал ул., 9, БЦ "Ситидел"* Телефоны: *+74957777979; +7(495)9957755* Факсы: *+7(495)7777979; +7(495)9957775* E-Mail: rockwool@rockwool.ru; info@rockwool.com; reception.reception@rockwool.com Web: <https://www.rockwool.com/ru>
Руководитель: *Потокер Марина Александровна, генеральный директор* (Газета.ru 03.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Покупки стройматериалов в России увеличились на 36% за девять месяцев 2024 года.

Россияне увеличили траты на стройматериалы на 36% в январе-сентябре 2024 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, показало исследование банка.

Россияне значительно увеличили объем закупок стройматериалов в первые девять месяцев 2024 года, пишет РИА "Новости".

Анализ, проведенный на основе данных эквайринговой сети банка "Русский стандарт", показал рост покупок на 36% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

Несмотря на значительный рост числа покупок стройматериалов, эта категория оказалась на третьем месте среди рассматриваемых в исследовании групп товаров.

На первом месте по числу покупок оказались товары для дома, включая посуду, текстиль и декор, хотя общее количество таких покупок уменьшилось на 4% по сравнению с предыдущим годом.

На втором месте в списке лидеров по числу покупок расположились садовые принадлежности. Интерес к товарам для обустройства загородной жизни вырос, общее число покупок в этой категории увеличилось на 27%.

Сюда входят семена, саженцы и другие товары для улучшения качества почвы.

Средний чек на товары для дома по итогам трех кварталов текущего года поднялся на 16,5%, достигнув 2 075 рублей.

Средний чек на садовые товары вырос на 18%, составив 915 рублей. В то же время средний чек на стройматериалы снизился на 26%, составив 5 437 рублей. (Взгляд.ру 05.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости сетей DIY

"Петрович В2В" сократил процесс заказа стройматериалов до 5 минут.

Эта возможность появилась благодаря запуску электронного обмена с покупателями (EDI), который строительный ретейлер использует в работе с партнерами.

Елена Азарова, директор В2В-продаж СТД "Петрович":

ПЕТРОВИЧ

"Наши оптовые клиенты делают заказы в разных каналах: через сайт, Контакт-центр, мессенджеры и т. д. Электронный обмен — новый способ взаимодействия: клиент создает заказ в своей учетной системе (1С, SAP и другие) и отправляет его нам без звонков и оформления на сайте. Это удобно для оптового покупателя: ему не нужно переходить из одной системы в другую, он делает заказ в своей номенклатуре и моментально получает его статус".

EDI, по словам Елены Азаровой, экономит время на работу с заказом, полностью исключает ошибки при передаче информации, сокращает документооборот и нагрузку на сотрудников. "В среднем время на работу с одним заказом мы сократили в четыре раза: с 30 до 5 минут. — поделилась Елена Азарова во время пленарного заседания, посвященного теме цифровизации закупок в строительной сфере. — Важная часть ИТ-составляющей проекта — модуль сопоставления номенклатуры, который является нашей разработкой. Какой бы номенклатурой ни пользовался клиент в своей 1С, мы его поймем. Если просто: клиент формирует заказ в своей системе, мы его видим, в 95% случаев заказ не требует корректировки и доработки".

По словам Елены Азаровой, заказчики стройматериалов, которые "мигрируют" в систему EDI, уже оценили созданный "Петровичем" бизнес-процесс, переведенный в цифру. В 2025 году компания планирует подключить к EDI ключевых партнеров, достигших цифровой зрелости.

Справка:

"Петрович В2В" — цифровой строительный ретейлер, который профессионально занимается комплектацией крупных строительных объектов. Компания присутствует на всех этапах строительной цепочки и уже укомплектовала более 5 тыс. жилищных, социальных, коммерческих и промышленных объектов в России. "Петрович В2В" создал цифровую экосистему, которая значительно упрощает работу с закупками строительных материалов (EDI, электронный документооборот, личный кабинет, электронное подтверждение поставки).

Для справки: Название компании: *СТД Петрович, ООО (Торговая сеть Петрович)* Адрес: 194292, Санкт-Петербург, 6-й Верхний переулок, 12а Телефоны: +78123290195; +7(812)3348888; +7(499)3348888 E-Mail: info@petrovich.ru Web: <https://petrovich.ru/> Руководитель: Берёзкин Александр Михайлович, основатель, совладелец; Мельников Андриан Александрович, основатель, совладелец; Мовчан Евгений Михайлович, генеральный директор (ComNews.ru 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости сетей House Hold

Котики открыли новый гипермаркет Askona Home в Воронеже.

28 и 29 сентября в Сити-парке "Град" в Воронеже состоялся праздник по случаю открытия второго гипермаркета Askona Home!

Следуя популярной традиции запускать в новый дом кота, мы решили объявить в ВК фотоконкурс среди подписчиков сити-парка "Град" и предложили им прислать фотографии своих питомцев. За несколько дней конкурс набрал 158 участников! Выбрать было действительно непросто, поэтому мы пригласили не одного, а сразу трех котов. Они стали первыми гостями нового пространства!



Торжественное перерезание праздничной ленточки сопровождалось красивым барабанным шоу. В церемонии принимали участие Владимир Корчагов - CEO розничного бизнеса группы компаний Аскона, Алексей Базин - управляющий сити-парка "Град" и Марина Медведева - управляющий партнер группы компаний Хамина.

Для первых 100 покупателей мы приготовили приятный сюрприз – подушки Askona Technology 2.0 в подарок за любую покупку. Также оба дня проходил розыгрыш 100 диванов. Выиграть новенький диван Askona Tomas можно было не только за покупку, но и блеснув эрудицией в специальной игре по мотивам "Кто хочет стать миллионером", которая проводилась в рамках нашего праздника в атриуме торгового центра.

Дети принимали участие в квесте по залам гипермаркета, получая в подарок имбирные пряники в виде домиков Askona Home. А сфотографировавшись в фотозонах и специальных рор-уп конструкциях, можно было получить промокоды на покупки!

Мы благодарим всех, кто поделился с нами праздник, и ждем на наших следующих открытиях!

Ближайшее состоится уже скоро в ТЦ "Авиапарк" в Москве!

Для справки: Название компании: *Торговый Дом Аскона, ООО (Торговая сеть Askona, KING KOIL, Hilding Anders, buyson)* Адрес: 601900, Россия, Владимирская область, Ковров, ул. Комсомольская, 116-г, стр. 25 Телефоны: +74923294646; +78006006651 Факсы: +7(49232)94647 E-Mail: sale@askona.ru; welcome@askona.ru; client@askona.ru Web: <https://www.askona.ru> Руководитель: *Ершов Роман Владимирович, президент Askona Life Group (INFOLine, ИА (по материалам компании) 01.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Салон "Орматек" открыт в Барнауле в МЦ Dommer.

В Индустриальном районе на Павловском тракте открылся новый магазин "Орматек"

Площадь открывшегося розничного салона Орматек в МЦ "Dommer" составляет 162 м2.



В нём представлено множество категорий товаров: диваны, матрасы, подушки, кровати, текстиль, кресла и столы. Среди ассортимента магазина вы найдёте премиальную продукцию бренда VERDA, а так же нашу новую коллекцию матрасов Orto и трансформируемые основания.

МЦ "Dommer" Салон находится по адресу: г. Барнаул, Павловский тракт, д. 166. Мы работаем ежедневно с 10:00 до 21:00

Для справки: Название компании: *Орматек, АО (Торговая сеть Ormatek)* Адрес: 115230, Россия, Москва, Хлебозаводский пр-д, 7, стр. 9, этаж 3, пом. X, ком. 36 Телефоны: +78003333737; +7(4932)353429; +7(495)9830858 E-Mail: info@ormatek.com; pr@ormatek.com Web: <http://ormatek.com/> Руководитель: *Полях Владимир Александрович, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 02.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Новые торговые пространства Askona Home. "Ритейл.ру". 30 сентября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"Тематические новости" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

Ритейл.ру

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Розничная торговля бытовой техникой и потребительской электроникой

Новости сетей БТиЭ

Совладелец DNS Дмитрий Алексеев — Forbes: "Товары сейчас попадают в Россию чудом". "Forbes". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "**Тематические новости**" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)





Прочие сегменты розничной торговли

Fashion ритейл

SELA разработала многофункциональную реферальную программу.

Российский бренд одежды для всей семьи SELA запустил реферальную программу для участников программы лояльности, объединив в единую экосистему все ведущие сервисные решения CRM-маркетинга: реферальные ссылки, начисление бонусов за новых пользователей и возможность обмениваться накопленными бонусами. Новую реферальную программу команда бренда разработала собственными силами и уже внедрила в личный кабинет пользователям.



В своей деятельности SELA стремится выстраивать долгосрочные и взаимовыгодные отношения с покупателями. Помимо приращения базы лояльных покупателей, куда уже входит 2 млн пользователей, бренд реализует стратегию маркетинга взаимоотношений, постоянно совершенствует клиентский сервис и формирует комьюнити лояльных покупателей. Новая реферальная программа также нацелена на улучшение клиентского опыта и укрепление сообщества.

Чтобы повысить ценность программы лояльности и сделать ее более привлекательной для покупателей, SELA добавила возможность делиться накопленными бонусами с друзьями. Кроме того, бренд начисляет 1000 бонусов за первую покупку нового участника, приглашенного по реферальной ссылке. Это позволяет новичку получить положительный опыт взаимодействия с программой лояльности и сразу же воспользоваться накопленными бонусами.

Такой подход позволяет SELA не только вовлекать новых покупателей, но и укреплять связи с существующими клиентами, побуждая их рекомендовать бренд своим друзьям и знакомым. В результате бренд формирует лояльное комьюнити покупателей, которые становятся его амбассадорами и помогают привлекать новых клиентов.

В честь запуска реферальной программы SELA проводит масштабный розыгрыш, в котором могут принять участие все участники программы. Победителями станут те, кто приведет по своей индивидуальной ссылке наибольшее количество людей. Участники могут отслеживать количество привлеченных по их ссылке участников в личном кабинете, где есть специальный счетчик.

SELA активно развивает свою программу лояльности с 2021 года, проводя продуманные и системные акции для усиления эмоциональной связи с покупателем. Деятельность бренда в этом направлении была отмечена профессиональным сообществом. Так, в 2024 году SELA победила в двух номинациях на национальной премии по клиентскому сервису Loyalty & CX Awards Russia — "Экопроект года" и "Лучший мультиканальный клиентский опыт".

Для справки: Название компании: *Мэлон Фэшн Груп, АО (Торговые сети befree, Zarina, Love Republic, Sela)* Адрес: 190103, г. Санкт-Петербург, ул. 10-я Красноармейская, д. 22, лит. А, пом. 1-Н, 6 этаж Телефоны: +78122404620; +7(812)2404949 E-Mail: office@melonfashion.ru Web: www.melonfashion.ru; www.befree.ru; www.zarina.ru; www.love-republic.ru; www.sela.ru Руководитель: *Келлерманн Дэвид, председатель Совета директоров; Уржумцев Михаил Михайлович, Генеральный директор Melon Fashion Group (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Melon Fashion Group зарегистрировала новый бренд для бьюти-товаров.

Петербургский фэшн-ритейлер Melon Fashion Group (АО "Мэлон фэшн групп", владелец сети магазинов Zarina, Befree, Sela) зарегистрировал в Роспатенте новый бренд Love Republic Beauty. Компания подала заявку в январе 2024 г., но товарный знак был зарегистрирован лишь 1 октября, сообщает АБН.

По данным издания, под новым брендом "Мэлон фэшн групп" будет продавать электрические и неэлектрические бритвы, ароматизаторы, блески для ногтей, косметический вазелин, гели для массажа и отбеливания зубов, мыла, ватные палочки, средства для волос, аппараты для микродермабразии (шлифовки кожи), украшения для обуви и др. Ранее "Ведомости" писали, что Melon Fashion Group в начале этого года официально объявила о запуске собственной линейки косметики. Запуск бьюти-направления был намечен на II полугодие текущего года. Компания заявляла о планах запуска шести классов Международной классификации товаров, включая косметику и парфюмерию.



АО "Мэлон фэшн групп" зарегистрировано в Петербурге в 2016 г. Согласно данным базы "Контур.Фокус", выручка компании за 2023 г. составила 61,5 млрд руб., чистая прибыль – 7 млрд руб. Всего компании принадлежит 94 товарных знака, а также 13 активных заявок на регистрацию. (Ведомости. Санкт-Петербург 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Третьяковская галерея и бренд 12 Storeez объявили о партнерстве.

Уральский бренд одежды и аксессуаров 12 Storeez начал сотрудничество с Государственной Третьяковской галереей, марка стала партнером выставки "Адепты красного. Малявин & Архипов".

Третьяковская галерея и уральский бренд 12 Storeez объявили о сотрудничестве. В рамках проекта для выставки "Адепты красного. Малявин & Архипов" совместно с сотрудниками галереи команда 12 Storeez разработала экскурсию "Чувство цвета" о роли цвета в живописи, посвященную творчеству художников Абрама Архипова и Филиппа Малявина. Экскурсия представляет собой погружение в символику и смыслы цветов, исследование их роли в истории живописи и творчестве художников. Творческие и жизненные пути этих живописцев различны, однако каждый из них обращался к многообразию красного цвета в крестьянской теме и народном искусстве. Посетить экскурсию можно до 16 февраля 2025 г.

Помимо этого, 12 Storeez стал первым корпоративным патроном десяти произведений на онлайн-платформе галереи. Проект "Моя Третьяковка" — цифровая коллекция произведений Третьяковской галереи, где из любой точки мира можно изучить более 8,4 тыс. работ из собрания музея и рассмотреть их в деталях.

Напомним, что бренд 12 Storeez был основан в 2014 г. в Екатеринбурге сестрами Мариной Нуретдиновой и Ириной Хохловой (в девичестве — Голомазины), совместно с Иваном Хохловым. Первоначально компания специализировалась на базовой женской одежде, в 2017 г. запустила линию обуви, в 2019-м — мужскую одежду, в 2024 г. — линию Home с текстилем для дома, одеждой для отдыха и предметами интерьера.

В 2024 г. сеть состоит из 44 магазинов в России, ОАЭ, Казахстане и Узбекистане, а также интернет-магазина. Выручка компании в 2023 г. по сведениям "Спарк-Интерфакс" составила 10,6 млрд руб., чистая прибыль — 592 млн руб. Прибыль от продаж выросла в 2,5 раза год к году до 1,4 млрд рублей, а валовая прибыль — на 49%, до 6,3 млрд руб.

Ранее JustMedia.ru сообщал о том, что 12 Storeez объявил о сотрудничестве с фондом "Обнаженные сердца". Лицом кампании стала супермодель Наталья Водянова.

Как ранее рассказывал DK.RU, на Международной неделе моды UF LAB в Екатеринбурге дизайнеры, байеры и редакторы глянца обсудили мужскую моду. Несмотря на то, что разбега для творчества здесь гораздо меньше, чем в женской, оказалось, что тем для стендапов, провокаций и поля для экспериментов достаточно. (Деловой квартал 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Аномально теплая осень стимулировала спрос на летнюю одежду. "Российская газета". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Отечественные бренды одежды планируют расширяться за границей. "Российская газета". 6 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Шерстяные вещи подорожали лишь на 7–10% за год. "Ведомости". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Розничная торговля косметикой, парфюмерией и бытовой химией

Зеркальцу скажи: в РФ просят усилить контроль за производством и продажей косметики. "Известия". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Ювелирные сети

UNOde50 открывает свой первый магазин в Сочи.

Испанский ювелирный бренд UNOde50 продолжает расширять свое присутствие в России.

Компания Inventive Retail Group, эксклюзивный оператор сети UNOde50 в России, объявила об открытии первого бутика бренда в Сочи. Новый магазин площадью 32 кв. м, расположенный в торговом центре "МореМолл", выполнен в соответствии с новой концепцией дизайнера, которую бренд начал внедрять после глобального ребрендинга летом 2024 года, пишет портал Retail.ru.

Бутик, несмотря на компактные размеры, выглядит просторным за счет светлой мебели, зеркал и тщательно подобранного освещения. Новое позиционирование бренда подчеркнуто футуристическим дизайном фасада с неоновой подсветкой логотипа.

"На этих выходных испанский бренд украшений открыл свои двери в самом курортном городе России! Ищите новый бутик в ТРЦ "МореМолл" в Сочи. Его дизайн выполнен в новой концепции", - прокомментировали в пресс-службе компании.

Ребрендинг UNOde50: глобальные изменения и российский рынок

UNOde50 провел ребрендинг летом 2024 года, что сопровождалось обновлением позиционирования и визуальной айдентики. Компания адаптировала свои новые стандарты во всех странах присутствия, включая Россию. С момента первого открытия бутиков в РФ в 2014 году, Inventive Retail Group остается эксклюзивным поставщиком бренда на российский рынок.

До конца 2024 года компания планирует расширить свое присутствие в России, открыв еще один бутик в Красноярске. Таким образом, сеть UNOde50 в России увеличится до 15 магазинов. (Моллы.Ru 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Аптечный ритейл

ПАО "Озон Фармацевтика" объявляет о намерении провести публичное размещение (IPO) акций на Московской бирже.

ПАО "Озон Фармацевтика" (далее – "Озон Фармацевтика", "Компания" и совместно с дочерними обществами – "Группа"), один из ведущих производителей лекарственных препаратов в России, объявляет о намерении провести первичное публичное размещение (далее – "IPO" или "Размещение") обыкновенных акций (далее – "Акции") с листингом на Московской бирже.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ РАЗМЕЩЕНИЯ

- Компания планирует листинг Акции и начало торгов на Московской бирже в октябре 2024 года.
- Инвесторам будут предложены исключительно Акции, выпущенные в рамках дополнительной эмиссии Компании.
- Привлеченные в ходе IPO средства будут направлены Компанией на реализацию долгосрочной стратегии развития, снижение долговой нагрузки и другие общекорпоративные цели. Размещение также станет первым шагом для создания ликвидности Акции на Московской Бирже.
- Компания, действующие акционеры Компании и аффилированные с ними лица примут на себя стандартные обязательства, ограничивающие отчуждение Акции в течение 180 дней после завершения IPO. Исключения возможны при условии, что новые владельцы Акции примут на себя обязательства по соблюдению ограничений на отчуждение Акции, и это не приведет к увеличению количества Акции в свободном обращении[1].
- В рамках IPO будет структурирован механизм стабилизации на срок 30 дней после начала торгов.
- Размещение будет доступно для российских квалифицированных и неквалифицированных инвесторов – физических лиц, а также для российских институциональных инвесторов. Заявки на приобретение Акции можно будет подать через ведущих российских брокеров.

Параметры размещения, эмиссионные документы и иная необходимая дополнительная информация будут доступны на официальном сайте Компании: <https://ozonpharm.ru/> и на странице Компании на сайте ЦРКИ "Интерфакс" по адресу <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39126>.

Павел Алексенко, основатель Компании и Председатель совета директоров ПАО "Озон Фармацевтика":

"Сегодня мы объявляем о намерении выйти на российский фондовый рынок и провести первичное публичное размещение акций Компании "Озон Фармацевтика".

В связи с этим я бы хотел обратить внимание на три важных компонента нашей истории.

Первый – это стабильно растущий рынок. Российская фармацевтическая отрасль успешно проходит кризисные периоды, из года в год показывая хорошие темпы роста. Фармацевтика пользуется поддержкой государства, в первую очередь в области инвестиций и развития локального производства препаратов и субстанций.

Второй — про Компанию. "Озон Фармацевтика" – один из лидеров отечественного фармацевтического рынка и занимает первое место в стране по производству дженериков. Мы глубоко диверсифицированы и обладаем самым широким портфелем зарегистрированных лекарственных средств среди всех производителей. Наш подход в работе с разными каналами продаж и эффективность производства позволяют обеспечивать доступность препаратов для населения и расти быстрее рынка. Мы демонстрируем ведущие показатели рентабельности при комфортном уровне долговой нагрузки, что позволяет нам инвестировать в наукоемкие проекты и будущий прибыльный рост.

И третий — про корпоративное управление. "Озон Фармацевтика" принадлежит основателям и менеджменту, интересы собственников хорошо сбалансированы. У нас сформирован и активно работает профессиональный Совет директоров, в том числе 3 независимых директора. Мы видим себя как Компанию "роста", но также имеем успешную и многолетнюю историю выплаты дивидендов и намерены продолжать эту практику.

Мы выводим на фондовый рынок крупную, растущую и прибыльную Компанию – лидера отечественного фармацевтического рынка. Будем рады встречам с нашими будущими инвесторами в ближайшее время, где с удовольствием представим Компанию более подробно, а также расскажем о результатах ее деятельности и впечатляющих перспективах развития".

КЛЮЧЕВЫЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ

Группа "Озон Фармацевтика" – ведущая российская фармацевтическая Компания, которая является лидирующим игроком по объему продаж среди отечественных производителей лекарственных препаратов. Продукция Компании представлена во всех фармацевтических нишах: традиционной низкомолекулярной фармацевтике, производстве препаратов для лечения онкологических и сложных аутоиммунных заболеваний, а также наукоемких лекарственных препаратов в сфере биотехнологий.

Группа фокусируется на производстве исключительно дженериков[2](включая препараты для лечения онкологических и аутоиммунных заболеваний) и в перспективе 2027 года планирует запуск продаж биосимиляров[3] (биотехнологическое производство). Такой подход позволяет Группе минимизировать риски, связанные с разработкой и исследованиями по запуску препаратов, а также нести минимальные маркетинговые расходы на продвижение продукции.



На сегодняшний день в Группу входят производственные активы, расположенные в Самарской области (в г. Жигулевск и в г. Тольятти):

- "Озон" и "Озон Фарм" — два современных завода с 16 производственными участками. На этих предприятиях разрабатываются и производятся лекарственные препараты-дженерики посредством химического синтеза.
- "Озон Медика" — обособленная производственная площадка в стадии строительства, которая специализируется на разработке и производстве препаратов для лечения онкологических и тяжелых аутоиммунных заболеваний.
- "Мабскейл" — действующая биотехнологическая производственная площадка с фокусом на разработке и производстве препаратов биосимиляров на основе моноклональных антител и других рекомбинантных белков.

Выручка Группы в 1П 2024 года составила 12,6 млрд руб., что на 63% превышает результаты 1П 2023 года за счет роста объемов продаж упаковок в натуральном выражении и увеличения средней стоимости реализованной упаковки. Значительный рост выручки отмечается по всем ключевым направлениям бизнеса.

За 1П 2024 года Группа реализовала 149 млн упаковок лекарственных препаратов, что на 16% выше, чем в 1П 2023 года. Рост обусловлен запуском двух новых производственных линий в конце 2023 года, ротацией ассортимента в пользу более востребованных препаратов и увеличением представленности ассортимента в аптечных сетях.

Средняя стоимость реализованной упаковки в 1П 2024 года составила 84 рубля, на 40% выше показателя за тот же период 2023 года. Рост средней стоимости упаковки был обусловлен более эффективной работой по стимулированию продаж аптечных сетей, а также изменением ассортиментного микса в сторону наименований с более высокой средней ценой и инфляционными факторами.

Международные непатентованные наименования (МНН) являются основой продуктового портфеля Группы. По итогам 1П 2024 года доля МНН препаратов в структуре выручки Группы составила 83,5% (из них 53% — портфель МНН розничного направления, 24% — портфель тендерного направления и 7% — портфель онкологического направления МНН). Оставшиеся 16% выручки приходятся на брендовые дженерики.

Количество регистрационных удостоверений (РУ) на 30 июня 2024 года составило 508 наименований, что на 19 РУ или на 4% больше, чем на конец 1П 2023 года. Группа сохраняет беспорное лидерство по количеству наименований производимой продукции среди российских фармацевтических производителей и продолжает активно развивать свой продуктовый портфель. В пайплайне Компании на различных стадиях разработки и регистрации находятся 244 новые молекулы, что позволит Группе в среднесрочной перспективе увеличить портфель почти на 50%, освоив все ключевые направления химической фармацевтики.

Номенклатура реализованной продукции за 1П 2024 год насчитывала 744 товарных позиций и на 86% совпадала с номенклатурой 1П 2023 года. Гибкие производственные возможности в сочетании с широким ассортиментом препаратов позволяют Группе оперативно адаптироваться под рыночный спрос, ротируя ассортимент в пользу наиболее востребованных и маржинальных позиций на рынке.

Широкий портфель выпускаемых товарных позиций позволяет Группе комплексно и эффективно закрывать потребности аптечных сетей в "едином окне". Глубокая диверсификация портфеля обеспечивает устойчивость роста и позволяет гибко подходить к ценообразованию продуктов, достигая целевых показателей бизнеса Компании и ее партнерам, а также способствует снижению риска зависимости от колебаний спроса на отдельные препараты. Таким образом, это конкурентное преимущество способствует укреплению лидерских позиций Группы в розничном направлении продаж.

За 1П 2024 года доля продаж жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП), традиционно представленных в аптеках, составила 66%. Доля рецептурных препаратов в выручке 1П 2024 года составила 72%. 100% выручки Группы представлено дженериками.

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

КРУПНЫЙ И РАСТУЩИЙ РЫНОК С УНИКАЛЬНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

По данным отчета Альфа Ресерч и Маркетинг, фармацевтический рынок в России достиг объема в 2,2 трлн руб. по итогам 2023 г., продемонстрировав среднегодовые темпы роста на уровне 13% за период с 2019 по 2023 гг. (или 17% для сегмента дженериков и 12% для сегмента оригинальных препаратов за этот же период).

Российские дженерики за период с 2019 по 2023 гг. существенно опережали темпы роста иностранных дженериков (среднегодовые темпы роста 29% и 10% соответственно), в том числе за счет расширения ассортимента лекарственных средств.

Российский фармацевтический рынок сохраняет значительный потенциал дальнейшего роста: ожидается, что объем рынка достигнет около 4,9 трлн руб. к 2030 г., что эквивалентно среднегодовому темпу роста в 12%, начиная с 2023 г. (или 18% для сегмента дженериков и 7% для сегмента оригинальных препаратов). Ожидается увеличение доли дженериков с 38% в 2023 г. до 56% к 2030 г.

Факторы роста рынка лекарственных препаратов:

- рост расходов на здравоохранение и программы государственной поддержки
- улучшение диагностики
- рост продолжительности жизни и "старение" населения
- рост заболеваемости



проникновение аптек в регионы.

Возможности для российских производителей лекарственных препаратов:

Российские дженерики доступнее иностранных и существенно дешевле оригинальной продукции

У множества оригиналов истекает патентная защита, что способствует их естественному замещению дженериками
Импортозамещение и переход на российские дженерики ввиду роста доверия к российским препаратам у населения и сокращения присутствия иностранных компаний

Меры поддержки государства в пользу российских производителей ("Фарма-2030", "третий лишний", "второй лишний" и другие)

РОСТ БЫСТРЕЕ РЫНКА И ЛИДЕРСТВО В КЛЮЧЕВЫХ СЕГМЕНТАХ

Компания занимает сильное положение на рынке и демонстрирует один из лучших темпов роста выручки в российской фармацевтической отрасли, опережая среднерыночные темпы роста[5].

Группа является абсолютным лидером российского рынка дженериков по объему продаж, которые составили 37,7 млрд руб. по итогам 2023 г. (по данным Альфа Ресерч и Маркетинг).

ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ С ОБШИРНЫМ ПОРТФЕЛЕМ ПРЕПАРАТОВ И ФОКУСОМ НА РАЗРАБОТКЕ СОБСТВЕННЫХ РЕЦЕПТУР ДЖЕНЕРИКОВ

Ключевыми элементами бизнес-модели Группы являются быстрая разработка и регистрация новых препаратов и беспорное лидерство по количеству регистрационных удостоверений.

На конец 1П 2024 г. портфель Группы насчитывает 508 препаратов, что делает ее портфель самым широким в России. Группы придерживается стратегии глубокой диверсификации – портфель лекарственных средств покрывает все нозологии и представлен в различных ценовых сегментах.

Группа стала №1 среди конкурентов по количеству полученных регистрационных удостоверений за период с 2018 по 2023 год – было получено более 190 шт. В настоящий момент у Компании находится 244 препарата на разных стадиях разработки, вывод которые на рынок предполагается в течение примерно пяти лет.

На сегодняшний день 190 препаратов химической фармацевтики находится на этапах научно-исследовательских разработок и 54 на стадиях клинических исследований и утверждения в Минздраве.

Общий портфель биотехнологических препаратов (на базе производственной площадки "Мабскейл" полного цикла) составляет 28 молекул. Из них 6 находится на стадиях клинический исследований и 5 на доклинических исследованиях. В 2027 году ожидается запуск продаж первых продуктов.

Компания располагает собственными контрольными и микробиологическими лабораториями, используя в ходе контроля качества сырья и продукции оборудование, созданное ведущими мировыми производителями. Проведение анализа осуществляется своевременно, что существенно снижает риск остановки выпуска лекарственных препаратов в обращение. Высокие стандарты контроля качества производства позволяют поддерживать нулевой процент изъятий препаратов с рынка.

В основе бизнес-модели также лежат эффективная система дистрибуции и омниканальная система продаж.

Устойчивый денежный поток Компании, генерируемый основным бизнесом производства дженериков, позволяет осуществлять эффективные и своевременные инвестиции в развитие инновационных проектов – производство препаратов для лечения онкологии и сложных аутоиммунных препаратов, и биотехнологических лекарственных средств.

Операционная платформа Группы базируется на высокотехнологичных производственных активах, выстроенных с нуля и обладающих высоким потенциалом дальнейшего увеличения выпуска. За 2023 г. производственные площадки Группы произвели 274,7 млн упаковок лекарственных препаратов. С учетом запуска последних производственных линий в конце 2023 года Группа способна выпускать более 650 млн[6 упаковок в год.

РАЗВИТАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ ПЛАТФОРМА МАРКЕТИНГА И ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕПАРАТОВ

Омниканальная система продаж Компании комплексно охватывает розничный сегмент и продажи через государственные закупки посредством работы как с дистрибьюторами, так и напрямую с аптечными сетями. Группа имеет маркетинговые договоры, которые покрывают более 65 тысяч аптек по всей стране (более 80% всех аптечных точек). Глубокая диверсификация портфеля, гибкие производственные возможности и своя система ценообразования с возможностью кроссубсидирования продуктов позволяют обеспечивать доступные цены для потребителей и взаимовыгодно развивать бизнес с партнерами.

Группа активно работает с медицинским и фармацевтическим сообществом. Более 50 тыс. практикующих врачей сотрудничают с Компанией. "Озон Фармацевтика" принимает активное участие в профильных конференциях и форумах.

С развитием инновационных направлений на базе "Озон Медика" и "Мабскейл" и запуском продаж с 2027 года новых препаратов-дженериков и биотехнологических продуктов Группа планирует увеличить долю государственных заказов[7, а также рассчитывает, что это будет положительно сказывать на общей маржинальности бизнеса.

УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ СОХРАНЕНИИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ УРОВНЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



Исторически Группа демонстрирует устойчивые темпы роста финансовых показателей при привлекательных уровнях рентабельности, а также комфортной долговой нагрузке. Эффективная бизнес-модель Компании обеспечивает высокий уровень конверсии выручки в чистую прибыль.

Среднегодовой темп роста выручки Группы по МСФО с 2021 по 2023 гг. составил 6% (или 10% без учета эффекта избыточных закупок со стороны аптек из-за COVID-19 и структурных изменений на рынке после 2022 г.). Среднегодовой темп роста показателя EBITDA составил 8% за 2021-2023 гг., при уровне рентабельности в 36%.

Высокая прибыльность и стабильное финансовое положение позволяют Группе осуществлять дивидендные выплаты. Так, в 2022 году Компания выплатила дивиденды в размере 1,3 млрд руб., а в 2023 году объем дивидендных выплат вырос на 23% и составил 1,6 млрд руб.

ПРОДУМАННАЯ СТРАТЕГИЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА

Группа намерена укреплять свои позиции на российском рынке дженериков через постоянное расширение продуктового портфеля, углубление присутствия ассортимента в аптеках, а также дальнейшее развитие присутствия в государственных закупках.

Развитие новых перспективных направлений предусматривает в разрезе биотехнологий выпуск моноклональных антител и других рекомбинантных белков, а также запуск производственной площадки по производству онкологических препаратов.

Компания планирует усиление коммуникаций и рост эффективности маркетинговой активности за счет расширения партнерств с медицинскими сообществами, развития контактов с фармацевтическими сообществами, активной коммуникации с конечными потребителями, а также увеличение доли государственных контрактов за счет развития инновационных направлений на базе "Озон Медика" и "Мабскейл".

Группа ожидает, что рост выручки по итогу 2024 года составит 28-32%, при сохранении высокой маржинальности бизнеса. В среднесрочной перспективе Компания ожидает рост выручки выше рынка^[8] и планомерное увеличение маржинальности за счет эффекта масштаба и запуска более маржинальных препаратов.

Ускорение темпов роста бизнеса в 2024 году и в последующих периодах относительно исторических темпов роста ожидается за счет:

- наличия новых производственных мощностей,
- запуска новых препаратов на текущих и перспективных площадках^[9],
- сфокусированной работе с аптечными сетями по улучшению представленности ассортимента Группы,
- перестроенной цепочки поставок сырья и материалов,
- увеличения продаж через канал государственных закупок за счет развития онкологического и биотехнологического портфелей.

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ОПЫТНАЯ КОМАНДА, ЗАИНТЕРЕСОВАННАЯ В РОСТЕ КОМПАНИИ

Компания стремится внедрять и развивать лучшие практики корпоративного управления: Совет директоров ПАО "Озон Фармацевтика" состоит из 11 человек, включая трех независимых директоров. В Компании созданы Комитет по аудиту и Комитет по вознаграждениям и номинациям, состоящие из независимых директоров.

Управление бизнесом осуществляет опытная команда менеджеров во главе с основателем. На конец 1П 2024 года команда насчитывала свыше 2 535 специалистов, из которых более 100 человек – сотрудники, вовлеченные непосредственно в исследования и разработку препаратов, более 400 человек входят в команду отдела контроля качества, и более 200 человек представляют команду продаж и продвижения продукции Компании.

Показатель текучести кадров за 2023 г. составил около 6%. По данным Группы такой показатель является одним из лучших среди российских фармацевтических компаний.

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 6 МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА

- Выручка в 1П 2024 года выросла на 62,7% год к году и составила 12,6 млрд руб.
- EBITDA за 1П 2024 года увеличилась в 2,7 раза год к году, до 5,0 млрд руб., рентабельность по EBITDA составила 40,0% (+ 16 п. п. год к году).
- Чистая прибыль за 1П 2024 года увеличилась в 4,4 раза год к году, до 2,9 млрд руб., рентабельность по чистой прибыли составила 22,7% (+14 п. п. год к году).
- Чистый долг по состоянию на 30.06.2024 г. составил 8,0 млрд руб. Соотношение чистый долг / 12М EBITDA составило 0,8х. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Рынок БАДов в РФ требует усиления регулирования, отрасль "пока серая" - глава Минсельхоза.

Рынок биологически активных добавок (БАД) в РФ требует более активного внимания со стороны регулирующих органов, считает министр сельского хозяйства Оксана Лут.

"Люди хотят это (БАДы - ИФ) принимать, это красиво, на этикетках написано что-то такое хорошее. Но нам кажется, что не хватает регулирования", - заявила министр на главной прогноз-сессии международного форума "Биопром" в Геленджике в понедельник.



По ее словам, эта отрасль "очень пока серая", наднациональные техрегламенты ЕАЭС занимаются только лечебным и частью специализированного питания. Это требует усиления внимания к отрасли со стороны государства, "регулирующих этих вещей, чтобы они не нанесли вреда", сказала она.

"Да, это сейчас увлечение, да, наверное, это может быть полезно, но это надо все проверять. Это должно быть, в первую очередь, безопасно и не наносить вреда здоровью. Это чистые биотехнологии, которые требуют дополнительного регулирования", - считает Лут.

По данным Росстата, в первом полугодии этого года производство БАДов в РФ выросло на 31,2%, до 13,8 тыс. тонн. Причем июньское производство в годовом выражении увеличилось на 42,1%, по сравнению с маем этого года - на 7,3%.

По оценке Роспотребнадзора, которые приводились в исследовании группы "Деловой профиль", сейчас биодобавки принимают от 8% до 20% россиян. Доля граждан, регулярно употребляющих БАД, ежегодно увеличивается примерно на 5%.

По оценкам BusinessStat, в 2023 году импорт БАДов в РФ сократился на 8%, до 82 млн упаковок с 89 млн годом ранее.

С 1 октября 2023 года в РФ действует обязательная маркировка этой продукции. (Интерфакс - Россия 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Маркетинговые выплаты аптекам от производителей доходят до 80%.

Участники рынка вновь вернулись к обсуждению темы об ограничении маркетинговых бонусов для аптек. Сейчас они доходят до 80%. Такие выплаты становятся "петлей на шее" производителей, считает глава АРФП. Представители розницы уверяют, что инициаторами роста выплат являлись сами производители, к тому же они появляются на рынке только по позициям, которые не несут новизны.

В правительстве и Госдуме неоднократно высказывалось мнение об ограничении маркетинговых выплат от производителей как способе снижения цен препаратов на полках аптек. Об этом заявила исполнительный директор Национальной фармпалаты Елена Неволкина во время форума "ФармЛига: встреча лидеров", передает корреспондент "ФВ". Регулировать ценообразование необходимо по всей товаропроводящей цепочке или датировать лекарственное обеспечение, уверен генеральный директор Ассоциации российских фармацевтических производителей (АРФП) Виктор Дмитриев.

"Есть объективные причины роста цен по всей цепочке, аптека — последнее звено, с которым сталкиваются потребители. Если они социально не защищены, то этот момент для них достаточно болезненный", — отметил он.

Дмитриев добавил, что не поддерживает идею фиксации маркетинговых бонусов со стороны государства. При этом некоторые производители выражают недовольство их ростом. "Единичные производители ОТС-препаратов заявляют, что бонусы рознице доходят до 80%. Для компаний это уже петля на шее. Эту ситуацию, безусловно, нужно корректировать", — сказал он.

Такие высокие бонусы действительно предлагают некоторые производители, отметил в беседе с корреспондентом "ФВ" генеральный директор сети "Фарма" Александр Миронов. В большинстве случаев инициаторами роста выплат являлись сами производители. "Ситуация выглядит следующим образом. Аптечная сеть торгует определенным набором препаратов. Когда начинаются ежегодные переговорные сессии, производители предлагают новые позиции. Если они не являются уникальными, то аптечной сети нет никакого смысла менять проверенные позиции на новые — она отказывается. Производитель возвращается и предлагает повышенные бонусы, "раскачивая" данный процесс", — объясняет он.

Миронов отмечает, что бонусы в 80% появляются на рынке только по позициям, которые не несут новизны: это в большинстве случаев распространенные МНН, например, цитрамон, ацетилсалициловая кислота или категории, представленные сотнями брендов, например, бифидобактерии или препараты от боли в горле. "Претензий к аптечным сетям в этих случаях быть не может, хотя они и выбирают продукты, на которых можно заработать больше, ведь полки "резиновые" только в интернете, — говорит Миронов. — Нет таких ситуаций, что производитель несет инновационный препарат, который востребован населением, и назначает сумасшедшие бонусы. Скорее, в аптечную сеть пытаются "впихнуть" 20-й цитрамон или 30-й препарат от боли в горле, и готовы отдавать всю прибыль, лишь бы получить дистрибуцию".

Сверхконкуренция создается за сбыт очень распространенных позиций, которая приводит к росту стоимости этого канала сбыта, резюмирует он.

Ранее на парламентских слушаниях по теме лекарственной безопасности депутат Андрей Исаев высказывался за регулирование цен в аптеке. "Внутри цепочки производители—оптовики—аптеки мы искали, кто является образообразователем цены. Мы пришли к выводу, что это аптеки. Они обладают в отношении производителей неограниченными правами: навязывают мероприятия, выпускают собственные торговые наименования, имеют бонусы. Все это никак не регулируется", — сказал он. В свою очередь депутат Евгений Нифантьев отметил, что маркетинговые бонусы имело смысл ограничивать 10—15 лет назад. "А сегодня это приведенная маржа, которая понижает цену на полке", — пояснил он.



Как ранее писал "ФВ", количество несетевых аптек, которые заключают с производителями маркетинговые контракты, по данным Ipsos, растет. Какие ошибки допускают аптеки при работе по таким соглашениям и как их можно избежать, вместе с экспертами разобрался "ФВ". (Фармацевтический вестник 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Директор "Самарафармации" покинула свой пост.

Вместо Алевтины Игнатовой обязанности руководителя ГКУ "Самарафармация" теперь исполняет Жанна Орехова. Ранее у правоохранительных и надзорных органов были вопросы к деятельности госучреждения.

В государственном казенном учреждении Самарской области "Самарафармация" произошли кадровые перестановки. Должность директора покинула Алевтина Игнатова. Она занимала эту должность с февраля 2021 года. Со 2 октября, согласно данным ЕГРЮЛ, обязанности руководителя исполняет замдиректора Жанна Орехова. "ФВ" направил запрос в областной Минздрав.

В марте самарская прокуратура возбудила уголовное дело о воспрепятствовании предпринимательской деятельности. Такое решение принято по результатам обращения в прокуратуру руководителя одной из фирм, с которой не рассчиталась "Самарафармация". Как пояснил надзорный орган, в июле 2021 года между "Самарафармацией" и компанией, название которой не приводится, был заключен госконтракт на поставку систем ультразвуковой визуализации стоимостью почти 47 млн руб. Контракт был исполнен в октябре того же года. Оборудование принято и введено в эксплуатацию в 11 районных и городских больницах области. Впоследствии заказчик принял решение об одностороннем отказе от исполнения контракта. Поставщик обратился в прокуратуру с жалобой на то, что с ним не рассчитались.

Интерес к деятельности "Самарафармации" проявляли и раньше. А в сентябре 2024 года "Коммерсантъ" со ссылкой на источники в правоохранительных органах писал об обысках в "Самарафармации". Силовики проверяли связь ГКУ с ограничением конкуренции на торгах на поставку медпрепаратов в областные учреждения здравоохранения. Дело связано, по данным издания, с уголовным делом в отношении руководителя фармдистрибьютора "ФармМед". Он фигурировал в уголовном деле экс-замминистра здравоохранения Самарской области Асланбека Майрамукаева. Последний был внесен в реестр уволенных из-за утраты доверия. Следственный комитет по Самарской области возбудил в отношении Майрамукаева дело о получении взятки в особо крупном размере (ч.6 ст.290 УК РФ). По версии следствия, в 2022 году подозреваемый потребовал от директора компании, название которой не называлось, передать ему взятку в 15 млн руб. за заключение договоров на поставку медоборудования. Сумма контракта достигала 147 млн руб. (Фармацевтический вестник 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ГК "Сантэнс" возглавила рейтинг логистических операторов на фармрынке России по итогам 2023 года.

Группа компаний "Сантэнс" заняла 1-е место в рейтинге фармацевтических логистических операторов. Оценку деятельности крупнейших фармацевтических операторов России провела аналитическая компания RNC Pharma.

В ходе исследования эксперты учитывали логистические и инфраструктурные возможности компаний, опыт работы, спектр оказываемых услуг, клиентскую базу и выручку. Специализированный 3PL-оператор ГК "Сантэнс" стал лидером по общему количеству баллов в комплексном рейтинге.

Как отметил генеральный директор управляющей компаний группы ООО "Сантэнс Логистик Групп" Юрий Петров, оценка ГК "Сантэнс" основывалась на общедоступных данных, в то время как внутренние данные компании демонстрируют более убедительный отрыв по ключевым показателям фармацевтического направления деятельности.

По его словам, успех группы компаний предопределяет оперативность реагирования на изменения законодательства, участие в пилотных проектах и внедрение новых технологических решений для фармацевтической деятельности.

"Мы регулярно внедряем новые услуги для наших клиентов и сегодня занимаем лидирующую позицию по объему предлагаемых услуг для фармацевтической отрасли", — подчеркнул он.

Среди других факторов конкурентоспособности компании эксперт выделил почти 25-летний опыт работы с фармой, большие объемы складских площадей, на которых всегда хранилась только фармпродукция, высокий уровень качества оказываемых услуг и успешное прохождение большого числа (несколько десятков в год) международных аудитов качества. Все это, и не только, удерживает текущих клиентов, а также привлекает новых в ГК "Сантэнс", резюмировал Юрий Петров.

Он также отметил, что в группе компаний ежегодно проводится анализ всех клиентов и их долей на фармрынке РФ.

"Несмотря на факторы, изменившие экономическую конъюнктуру, мы по-прежнему обслуживаем клиентов, которые в общей сумме составляют более 40% фармрынка страны", — добавил представитель группы компаний.

В качестве примера новаторского подхода эксперт привел услугу аптечного фулфилмента, внедренную ГК "Сантэнс" в 2020 году. "Поначалу она вызвала сдержанную реакцию со стороны участников рынка, а сегодня эта



услуга все чаще ассоциируется с нашей компанией, закрепляя нас в качестве лидеров и по этому направлению", — прокомментировал он.

С изменением законодательства свои объемы нарастила и услуга аутсорсинга фармацевтического склада, рассказал Юрий Петров. В 2023 году был накоплен позитивный опыт по услугам хранения лекарств в качестве аутсорсера соискателям лицензии/лицензиатам. "Мы реализовали около 10 проектов лицензирования по модели аутсорсинга", — уточнил он.

Активное участие в пилотных проектах по маркировке позволило наработать новые компетенции. Было закуплено дополнительное оборудование — полуавтоматические станции сериализации для нанесения средств идентификации непосредственно на упаковку вместо операций печати и нанесения этикетки, что позволяет справляться с дополнительными объемами. Клиентам "Сантэнс" доступна бесшовная интеграция во внедряемые процессы и профессиональное консультирование. Наличие платформы Check, Track & Trace, которая внесена в реестр российского программного обеспечения, закрывает потребности клиентов при работе с маркированным товаром, заявил эксперт.

Кроме того, ГК "Сантэнс" расширила свои складские мощности, получив фармацевтическую лицензию на склад Лешково-1, и продолжила развиваться в своей отрасли, предлагая партнерам новые услуги.

Внедряются механизмы по обеспечению информационной безопасности, что особенно привлекает иностранных клиентов, с их требованиями к данной части инфраструктуры логистического провайдера.

В компании выстроена и внедрена система менеджмента качества, что влияет на удовлетворенность клиентов и прохождение различных уровней аудитов, как российских, так и зарубежных.

"Сегодня "Сантэнс" предоставляет весь спектр услуг, требующийся фармрынку, а высококвалифицированные специалисты взаимодействуют с клиентами на всех уровнях, что способствует оперативному и профессиональному решению вопросов, — заключил Юрий Петров. — Благодаря опыту и профессионализму сотрудников ГК "Сантэнс" мы успешно справляемся с любыми вызовами и дорожим каждым клиентом, Победа в рейтинге — это значимая, заслуженная и справедливая оценка работы всей команды".

Стоит отметить, что впервые RNC Pharma представила рейтинг логистических операторов на российском фармрынке по итогам 2021 года. Его лидером также стала ГК "Сантэнс". (Фармацевтический вестник 06.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Гендиректор "ПроАптека" Ольга Смирнова: "Глубокая интеграция обеспечит малой рознице конкурентоспособность".

"ПроАптека" сейчас сосредоточена на том, чтобы ядро объединения - участников проекта глубокой интеграции привести к единым стандартам работы в маркетинге и обеспечить закупочные солидарные условия, как это работает в крупных аптечных сетях. Об этом заявила генеральный директор маркетингового союза независимых аптек "ПроАптека" Ольга Смирнова на конференции "ФармЛига". Мероприятие состоялось 3 октября в Москве.

"Мы понимаем, что в текущих рыночных условиях только проект глубокой интеграции сможет долгосрочно обеспечить им уровень дохода, гарантирующий конкурентоспособность", — пояснила она.

По ее словам, важная задача союза — организовать единоподчиненную деятельность более 11 тысяч клиентов – представителей разноформатных сетей и одиночных аптек, отличающуюся ответственной позицией в исполнении соглашений с производителями, маркетинговых мероприятий.

Касаясь проблемы нехватки специалистов на фармацевтическом рынке, Ольга Смирнова отметила, что клиенты "ПроАптеки" обладают высокими компетенциями в вопросах развития персонала, формирования его лояльности к работодателю и навыков взаимодействия с покупателем. "Их этому учить не надо, их нужно поддержать технологически, дать им дополнительные маркетинговые возможности", — пояснила Ольга Смирнова. (Фармацевтический вестник 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев поручил решить вопрос открытия аптечных пунктов в населенных пунктах Голоустненского тракта.

В рамках рабочей поездки в Иркутский район 5 октября глава региона Игорь Кобзев поручил решить вопрос открытия аптечных пунктов в населенных пунктах вдоль Голоустненского тракта. Эта тема стала одной из ключевых на встречах с жителями в Горячем Ключе, в Малом и Большом Голоустном.

– Пообщался с жителями трех крупных населенных пунктов, расположенных вдоль Голоустненского тракта. В каждом жаловались на отсутствие лекарственного обеспечения. Не все могут оперативно выехать в Иркутск, да и расстояния довольно приличные. Поручил в ближайшее время провести работу по подготовке помещений под аптечные пункты на базе действующих медучреждений, подготовить специалистов и провести все лицензионные работы. Необходимо обеспечить жителей базовыми медицинскими препаратами для неотложной помощи, — подчеркнул Губернатор.

Министр здравоохранения региона Андрей Модестов пояснил, что льготные категории граждан, проживающие в данных населенных пунктах, обеспечены лекарственными препаратами. Их доставляют местные фельдшеры.



Глава региона посетил врачебную амбулаторию в Малом Голоуостном. Ее возвели в 2022 году по региональному проекту "Модернизация первичного звена здравоохранения Иркутской области" нацпроекта "Здравоохранение". Стоимость работ составила около 31 млн рублей. Также приобретено 356 единиц медицинского оборудования на общую сумму 3,3 млн рублей. Кроме того, было выполнено благоустройство территории учреждения с установкой ограждения, контейнерной площадки ТКО, септика и дизельного генератора.

Врачебная амбулатория рассчитана на 50 посещений в смену. В учреждении расположены кабинеты терапевта, педиатра, врача стоматолога, врача гинеколога, процедурный и прививочный кабинеты, кабинет неотложной помощи и медицинской профилактики, фильтр-бокс, ряд служебных помещений, помещения для размещения бригад скорой медицинской помощи.

В ходе осмотра Игорь Кобзев дал поручение проработать вопрос освещения территории амбулатории, а также вопрос передачи старых зданий медицинских учреждений в муниципальную собственность для обустройства жилья для медицинских работников.

Как рассказала главврач Иркутской районной больницы Анна Данилова, в рамках программы модернизации с 2020 года в населенных пунктах вдоль Голоуостненского тракта были возведены новые модульные учреждения здравоохранения.

– Мы выполнили все обязательства перед жителями в части оказания медицинской помощи. Новый ФАП в Горячем Ключе открыли в 2020 году, ФАП в Большом Голоуостном и амбулаторию в Малом Голоуостном открыли в 2022 году. Во всех учреждениях работают специалисты, также ведется работа выездными методами. В целом если говорить о перспективах по Иркутскому району, сейчас завершается капитальный ремонт Оёкской участковой больницы, а также ведутся подготовительные работы к строительству двух новых поликлиник в Хомутово и Маркова, – сказала она. (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Иркутской области) 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Москвичи наступают на пятки. Кому сейчас принадлежат аптеки Петербурга и сколько они зарабатывают. "Фонтанка.ru". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"Тематические новости" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Интернет-торговля

Общие новости Интернет-торговли

"Не спровоцируют спекулятивной торговли": как изменение списка беспошлинных товаров повлияет на рынок ЕАЭС. "Российская газета". 4 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "Тематические новости" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости маркетплейсов

Товары продавцов Ozon будут доступны для заказа во ВКонтакте.

Это первая бесшовная интеграция ведущей e-commerce-платформы и крупнейшей в России социальной сети. Она даст продавцам маркетплейса дополнительный канал продаж и расширит аудиторию покупателей — ежедневно контент бизнес-сообществ ВКонтакте просматривает более 35 млн уникальных пользователей.



Товары продавцов Ozon ВКонтакте будут видны в постах в новостной ленте, в сообществах предпринимателей, в поисковой выдаче и в VK Маркете. Перенести товары в соцсеть можно будет автоматически, а чтобы успешно развивать продажи — использовать удобные инструменты social commerce: вести блоги и создавать контент вокруг товаров, прежде всего столь популярные короткие видео.

Пользователи ВКонтакте, как правило, делают покупки в процессе традиционного использования соцсети — общения, просмотра ленты и развлекательного контента. Платформа показывает самые релевантные объявления по интересам пользователей — в результате каждый второй из них переходит в карточку товара из рекомендаций, новостной ленты или поиска.

Покупки в соцсети будут проходить бесшовно — покупатели смогут оформить и оплатить свои заказы на Ozon, не выходя из ВКонтакте. Заказ можно будет получить в ПВЗ или курьером, с гарантией возврата и безопасной оплатой.

Продавец Ozon может автоматически перенести карточки товаров на площадку ВКонтакте и в социальной сети появится бизнес-сообщество продавца, которое станет по сути его магазином и площадкой для развития контента. Если у продавца уже есть такое сообщество, карточки можно будет загрузить в него. Интеграция работает для товаров, размещенных на складах Ozon.

Ксения Тихонова, директор торговой площадки Ozon:

"Продавцы смогут быстро и комфортно перенести карточки товаров на платформу самой популярной в России соцсети и расширить базу потенциальных покупателей на 35 млн пользователей, которые уже интересуются покупками в соцсети ВКонтакте. С этой интеграцией наши предприниматели смогут развивать продажи по модели social commerce, которая набирает обороты во всем мире".

Директор бизнес-юнита СМБ VK Валерия Коряковцева:

"Ежедневно контент бизнес-сообществ ВКонтакте показывается более 35 млн уникальным пользователям. Интеграция поможет продавцам Ozon находить еще больше клиентов, а пользователям — покупать товары прямо ВКонтакте, сочетая шопинг с просмотром контента и общением в соцсети. Процесс покупки организован в удобном и привычном для клиентов Ozon формате".

Для справки: Название компании: *Интернет Решения, ООО (Торговая сеть OZON.ru)* Адрес: 123112, Россия, Москва, Пресненская наб., 10, блок С, комплекс «Башия на набережной» Телефоны: +74952321000; +7(812)3371177; +7(495)7306767 Факсы: +7(495)2321033 E-Mail: pr@ozon.ru Web: <https://www.ozon.ru>
Руководитель: *Гейль Александр Владимирович, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Wildberries в 2 раза снизила стоимость доставки товаров в Калининградскую область.

Объединенная компания Wildberries и Russ модернизировала логистический центр в Калининградской области, оборудовав места для хранения товаров площадью 2 тыс. квадратных метров. Теперь сортировочный центр вмещает почти 400 тыс. товаров.



Это позволило существенно снизить логистическую нагрузку, а также сократить стоимость доставки товаров для жителей Калининграда и области в 2 раза. Также теперь благодаря расширению площадей под хранение невыкупленные товары без брака не отправляют обратно на удаленные склады, они остаются в регионе.

Более того, объединенная компания Wildberries и Russ благодаря модернизации объекта ввела для покупателей возможность бесплатной обратной логистики в случае отказа от заказа.

Wildberries доставляет заказы покупателям отдаленных регионов, в том числе Калининградской области, со складов по всей стране — в зависимости от того, где заказанные товары есть в наличии на хранении. Для доставки используются авиаперевозки, а при формировании стоимости услуги учитываются и габариты товаров. Расширение мест хранения на стеллажах сортировочного центра позволит отправлять заказы с логосцентра в регионе, а не с других объектов. Также для этой части заказов сократится время доставки.



Для справки: Название компании: *РВБ, ООО (ранее Вайлберииз, ООО) (Торговая сеть Wildberries)* Адрес: 142715, Россия, Москва, ул. Ленинская Слобода, 26, к. 3 Телефоны: +74957755505; +7(800)1007505; +7(812)3090045; +74957881590; +74956637296 E-Mail: pr@wildberries.ru; partners@wildberries.ru Web: <https://www.wildberries.ru> Руководитель: *Ким Татьяна Владимировна, совладелица Wildberries RUSS, генеральный директор ООО "Вайлберииз"; Мирзоян Роберт Георгиевич, Генеральный директор; Спирева Кристина, Исполнительный директор Wildberries (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Wildberries запускает бесплатную грузовую доставку до покупателей по России и в странах присутствия.

Зона бесплатной доставки крупногабаритных товаров до дверей покупателей — бытовой техники, мебели, стройматериалов, сантехники и товаров для дачи — охватит к концу 2025 года всю территорию России и стран присутствия компании в СНГ.

Пилотный проект был запущен в начале 2023 года — тогда курьерская отправка таких товаров тестировалась в нескольких регионах: Москве, Санкт-Петербурге, Калужской, Тульской и Рязанской областей.

На текущий момент получить доставку на дом, с подъемом заказа прямо в квартиру, могут потребители уже в 24 регионах и около 400 населенных пунктов.

"В этом году, после завершения тестирования, мы сосредоточились на расширении географии и запускаем новые маршруты каждую неделю. До конца года намерены не только сделать заказы крупногабаритных товаров доступным во всех крупных городах России, но и привлечь к сотрудничеству продавцов из стран СНГ. В ближайших планах — Армения, Казахстан и Беларусь", — отмечает руководитель направления "Грузовая доставка и доставка курьером Wildberries" Евгений Булдыгин.

Сейчас на Wildberries уже более 3 тысяч продавцов, которые предлагают покупателям возможность бесплатной доставки крупногабаритных товаров. Ассортимент состоит из более 162 тысяч наименований.

В сравнении с прошлым годом количество заказов крупногабаритных товаров увеличилось на 480%. Например, диванов купили в 16 раз больше, а матрасов — в 3,5 раза. Спрос на стиральные машины с бесплатной доставкой увеличился вдвое, на холодильники — в полтора раза.

Помимо мебели и бытовой техники активно растет интерес потребителей к покупке на Wildberries душевых кабин и ванн, промышленных инструментов — генераторов, компрессоров, бетоносмесителей — и разных строительных материалов, например, штукатурки, а также садовой мебели — скамеек, шатров. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Wildberries планирует выход на рынок стран за пределами ЕАЭС.

Основатель ретейлера Татьяна Ким отметила, что за пределами организации есть определенные сложности с логистикой

Wildberries ведет подготовку к выходу на рынок стран, которые не входят в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Об этом ТАСС сообщила

основатель онлайн-ретейлера, глава ООО "РВБ" (объединенная компания Wildberries и Russ) Татьяна Ким в ходе ее визита в Душанбе. "Я думаю, что это [возможный вход Wildberries в Таджикистан будет так же, как в Узбекистане, такой опыт у нас в принципе уже есть, мы сейчас ведем подготовку ко входу в другие страны, которые не входят в ЕАЭС, поэтому у нас маршрутная карта проработана", - сказала собеседница. По ее словам, стандартно расширяются приложения, сайт, при необходимости добавляется родной язык страны, проводится работа с госструктурами для понимания особенностей работы. "Дальше мы начинаем работать с нашими потенциальными продавцами, с производителями", - пояснила она. Ким отметила, что за пределами ЕАЭС есть определенные сложности с логистикой, потому что внутри союза проще процедуры, связанные с документооборотом, налогообложением. "Как только мы выходим за пределы, как, например, мы начали работать в Узбекистане - столкнулись с некоторыми вопросами, которых у нас не было до этого. Но это не значит, что это является каким-то препятствием", - сказала она, добавив, что все эти вопросы решаются, "чтобы все упростилось и стало бесшовным". На вопрос о примерных сроках вхождения на рынок Таджикистана Ким ответила, что "очень бы хотела, чтобы это случилось как можно скорее". "Плюс стран Центральной Азии в том, что они обладают уникальным национальным кодом, и это все очень продаваемо", - отметила она, добавив, что уникальность продукта и этнос - "один из трендов потребления". По мнению собеседницы, электронная коммерция в европейской и азиатской части отличается в культуре потребления, но тренды, которые задает Азия, распространяются дальше. "Скорее всего, тренды сейчас задаются как раз с азиатских стран", - подчеркнула она.

Основатель Wildberries и председатель Торгово-промышленной палаты Таджикистана Джамшед Джумахонзода подписали меморандум о сотрудничестве в Душанбе после завершения заседания межправительственной комиссии





по экономическому сотрудничеству России и Таджикистана. По мнению Ким, данный документ позволит начать двустороннее сотрудничество и обмен опытом. Также предпринимательница намерена помочь таджикским предпринимателям экспортировать их продукцию в Россию.

Для справки: Название компании: РВБ, ООО (ранее Вайлдберриз, ООО) (Торговая сеть Wildberries) Адрес: 142715, Россия, Москва, ул. Ленинская Слобода, 26, к. 3 Телефоны: +74957755505; +7(800)1007505; +7(812)3090045; +74957881590; +74956637296 E-Mail: pr@wildberries.ru; partners@wildberries.ru Web: <https://www.wildberries.ru> Руководитель: *Мирзоян Роберт Георгиевич, Генеральный директор; Снурева Кристина, Исполнительный директор Wildberries; Ким Татьяна Владимировна, совладелица Wildberries RUSS, генеральный директор ООО "Вайлдберриз" (ТАСС 05.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Wildberries поможет экспортировать продукцию Таджикистана в РФ.

Основатель компании Татьяна Ким отметила, что в республике есть большой опыт в производстве тканей, которые можно будет реализовывать

Wildberries намерен оказать поддержку производителям Таджикистана в экспорте их продукции в Россию. Об этом ТАСС сообщила основатель Wildberries, глава ООО "РВБ" (объединенная компания Wildberries и Russ) Татьяна Ким в ходе визита в Душанбе. "Меморандум, который подписали с Торгово-промышленной палатой Таджикистана, - это про построение сотрудничества, как мы могли бы поделиться экспертизой, как помочь, например, предпринимателям из Таджикистана выйти на нашу площадку, помочь экспорту продукции, которая производится в Таджикистане", - пояснила собеседница агентства. По ее мнению, в республике есть большой опыт в производстве тканей, которые можно будет реализовывать. Она отметила, что ее компания в России запускает несколько промышленных парков. "И было бы здорово, если бы они экспортировались в Россию для наших предпринимателей. Хотелось бы начать с этого, но, если получится расширить наше сотрудничество, мы были бы рады", - подчеркнула Ким. Она добавила, что в дальнейшем возможно также обсуждение по участию в создании производственных кластеров в Таджикистане. Вместе с тем, предпринимательница отметила имеющийся потенциал страны. "Потенциал есть у любой страны, а Таджикистан - страна с молодым населением, активно растущим", - сказала она, добавив, что молодежь много времени проводит в интернете и возможно многие из них уже покупают на площадке Wildberries. "Было бы здорово, если мы могли бы выйти на такой уровень сотрудничества", - заключила Ким. Основатель онлайн-ритейлера Wildberries Ким и председатель Торгово-промышленной палаты Таджикистана Джамшед Джумахонзода подписали меморандум о сотрудничестве. Документ был подписан по итогам заседания межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству России и Таджикистана в Душанбе. (ТАСС 05.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Сотрудники Бакальчука покинули один из основных офисов Wildberries.

Сотрудники компании Бакальчука "ВБ Девелопмент" покинули один из основных офисов Wildberries в Москве. В Wildberries заявили, что пожелавшие остаться в компании переведены в новую структуру

Сотрудники "ВБ Девелопмент" Владислава Бакальчука, занимающейся строительством складов для Wildberries, покинули один из основных офисов маркетплейса на улице Ленинская слобода в Москве, обратил внимание корреспондент РБК. Гендиректор "ВБ Девелопмент" Денис Кузнецов подтвердил эту информацию и пояснил, что работники переехали в новый офис на станции метро "Тульская". Детали в компании не раскрывают "в целях спокойствия и безопасности сотрудников", но отмечают, что новое помещение рассчитано на 120 человек.

"ВБ Девелопмент" занимается строительством логистических объектов для Wildberries. Единственным учредителем этого юрлица выступает Владислав Бакальчук. Сейчас оно продолжает заниматься строительством складов для маркетплейса по ранее заключенным договорам. Бакальчук также владеет 1% ООО "Вайлдберриз", которое до недавнего времени являлось основным юрлицом Wildberries и является арендатором офиса на Ленинской слободе.

"Причина переезда в том, что аренда помещений оформлена на ООО "Вайлдберриз", а поскольку они перестали платить за парковку, то сложилась возможность блокировки доступа в офис. Ничего сверхъестественного не произошло, мы просто исключили для себя возможные провокации и конфликтные ситуации", — рассказал Денис Кузнецов.

В понедельник, 7 октября, в офисе осталось работать около десяти человек, покидать его работники начали еще две недели назад, рассказали корреспонденту РБК сотрудники охраны офиса.

Источник РБК среди персонала компании поделился, что часть сотрудников не проинформировали о переезде и оставили в прежнем офисе: "Никакой информации о местонахождении руководства нет, задачи никакие не поступают". Кузнецов настаивает, что все сотрудники заранее были поставлены в известность и переехали в новый офис.

В РВБ — совместной компании Wildberries и Russ — сообщили РБК, что в курсе сложившейся ситуации вокруг офиса. "Часть сотрудников, пожелавших остаться в нашей системе, уже переведены в новую структуру, которая



теперь занимается строительством логистических центров", — сказал представитель интернет-площадки. Он также не исключил, что в офисе также могли находиться и сотрудники РВБ, поскольку в компании принята такая система, когда сотрудник может выбрать любой офис, в котором ему удобно работать в конкретный день. (РосБизнесКонсалтинг 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Wildberries начал продажи российского бренда автомобилей Xcite.

Сейчас москвичи могут приобрести на площадке автомобиля Xcite от компании "Брайт Парк"

Онлайн-ритейлер Wildberries запускает продажи российского бренда автомобилей Xcite, на площадке можно приобрести кроссовер Xcite X-Cross 7, говорится в сообщении пресс-службы объединенной компании Wildberries и Russ. "Объединенная компания Wildberries и Russ значительно расширяет категорию "Транспортные средства" и пополняет ассортимент автомобилей. Теперь пользователи Wildberries могут приобрести кроссовер Xcite X-Cross 7", - сообщает компания. Сейчас приобрести на площадке автомобиля Xcite от официального дилера, компании "Брайт Парк", могут жители Москвы. "Компания работает над расширением регионов для покупки этой модели", - добавляет пресс-служба Wildberries - крупнейший российский онлайн-ритейлер. Оборот площадки по итогам 2023 года превысил 2,5 трлн рублей. В середине июня Wildberries и группа Russ, оператор наружной рекламы, приняли решение об объединении с целью совместного создания новейшей цифровой торговой платформы. (ТАСС 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Искусственный интеллект в Авито проанализирует отзывы и создаст усредненное описание продавца.

Авито обучил собственную большую языковую модель (LLM) анализировать отзывы, оставленные о мастерах, и составлять на их основе короткую справку.



В ней будет резюме всех отзывов с ключевыми преимуществами и недостатками исполнителя. Так платформа помогает потенциальным заказчикам сформировать общее представление об исполнителе услуги, подсветить его ключевые качества и дать добросовестным пользователям больше внимания заказчиков.

Пользователи тестовой группы увидят блок "Нейросеть собрала главное". Алгоритм анализирует мнения пользователей, находит совпадения и на их основе создает обобщенный отзыв, состоящий из двух блоков "Преимущества" и "Недостатки". Если об исполнителе есть информация только по одному, второй показываться не будет. Покупатели увидят информацию о тех качествах исполнителей услуг, которые интересуют большинство из них в первую очередь: скорость, аккуратность, отзывчивость качество работы. Пользователи могут самостоятельно проверить информацию, изучив отзывы ниже. Кроме того, на этапе теста можно будет дать оценку отзыву, написанному алгоритмом. Это позволит совершенствовать систему, сделать ее более точной и информативной.

Основой для алгоритма стала большая языковая модель, обученная разработчиками Авито. Генеративные модели уже используются на платформе, в том числе, для помощи пользователям в создании описаний товаров в категории "Обувь, одежда, аксессуары". Чтобы обучить алгоритм находить и выделять ключевые смыслы в опубликованных отзывах, была задействована команда AI-редакторов, которые сделали разметку на основании более 20 тысяч примеров. Дообучение алгоритма и непосредственная работа осуществляется на собственных вычислительных мощностях Авито.

В тестовом режиме новая функция заработала в нескольких категориях Авито Услуг. На первом этапе около 50% пользователей увидят подсказки от искусственного интеллекта. В будущем планируется масштабировать функцию и на другие вертикали Авито.

Наталья Юматова, директор по доверию и безопасности Авито:

"Наши исследования показывают, что в 95% случаев пользователи читают отзывы о продавце или исполнителе перед совершением покупок или заказом услуг в интернете. Они помогают ориентироваться в разнообразии выбора и принимать более качественные и взвешенные решения. Новый сервис позволит сэкономить время на изучение профиля за счет использования машинного обучения. Мы будем внимательно следить за обратной связью от пользователей, чтобы постоянно совершенствовать нашу модель".

Для справки: Название компании: *КЕХ eКоммерц, ООО (AVITO.ru, АВИТО)* Адрес: 195112, Россия, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр-кт, д.64, литера В Телефоны: +74952283630; +7(800)6000001 Факсы: +7(495)2283632 E-Mail: m_research@avito.ru; pr@avito.ru Web: <https://www.avito.ru> Руководитель: *Правдивый Владимир Анатольевич, генеральный директор (ComNews.ru 07.10.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Мегамаркет": оборудование кухни бытовой техникой в среднем обходится россиянам в 121 тыс. рублей.



Укомплектовать кухню бытовой техникой в 2024 году обойдется россиянам в среднем в 121 тыс. рублей, говорится в исследовании «Мегамаркета».

По данным аналитиков, в базовый кухонный набор входят холодильник, плита и духовой шкаф, микроволновая печь, электрочайник, капсульная кофемашинка и вытяжка. Средний чек на эти категории товаров вырос на 17% по сравнению с прошлым годом. Так, приобрести кухонную плиту и духовку в 2024 году будет стоить около 24 тыс. рублей и 34 тыс. рублей соответственно. Микроволновая печь обойдется в 7,5 тыс. рублей, а вытяжка — в 12 тыс. рублей.

Эксперты маркетплейса отмечают, что техника для приготовления кофе в 2024 году пользуется особой популярностью — спрос в этой категории вырос на 80% по сравнению с показателями прошлого года. Самыми продаваемыми стали автоматические кофемашины, капельные и рожковые кофеварки.

При покупке техники для кухни россияне отдают предпочтение встраиваемым моделям: за последние полгода интерес россиян к таким посудомоечным машинам увеличился на 190%, холодильникам — на 74%, микроволновым печам — на 66%.

Интересно, что крупную бытовую технику чаще приобретают именно мужчины, женщины в свою очередь покупают электросковородки, электросковородки, электроорешницы, технику для приготовления кексов и электровафельницы.

Аналитики маркетплейса также отмечают, что россияне стали чаще приобретать девайсы, которые упрощают и ускоряют процесс готовки. Так, например, спрос на электрогрили вырос на 99% по сравнению с прошлым годом, пароварки стали популярнее на 69%, электроблинницы — на 62%, тостеры — на 41%, яйцеварки — на 43%, а рисоварки — на 38%.

«Интерес к технике для быстрого приготовления пищи растёт, потому что ритм жизни становится всё более динамичным, и у жителей больших городов часто не хватает времени на готовку. Но при этом именно эти люди стремятся питаться более здоровой пищей. В результате мы видим тренд к покупке техники, которая помогает быстро приготовить блюда с низким содержанием жира при сохранении полезных свойств», — рассказал Дмитрий Руденко, категорийный менеджер направления «Техника для кухни» «Мегамаркета». ([Ритейл.ру](https://rte.by) 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Стоимость товаров с льготной доставкой Авито в Курскую и Белгородскую области приблизилась к 0,5 млрд рублей.

Авито организовал гуманитарную кампанию в помощь жителям Курской и Белгородской областей: на платформе доступны бесплатное жильё, вакансии с проживанием и доставка заказов за 1 рубль. Как сообщила пресс-служба Авито, платформа продлевает льготную доставку товаров для жителей Курской и Белгородской областей до конца октября. Стоимость доставки заказов в эти регионы с Авито Доставкой в пункты выдачи, постаматы и кассы составит 1 рубль. В субсидировании доставки участвуют партнеры Авито — «Почта России», «СДЭК» и «Халва Экспресс». На льготных условиях в Курскую и Белгородскую области уже доставили больше 164 000 заказов. Местные жители сэкономили 24,7 млн рублей. Больше всего заказов отправили из Москвы — на 123 млн рублей, Санкт-Петербурга — на 30 млн рублей и Московской области — 20 млн рублей. Общая стоимость заказанных товаров с льготной доставкой приблизилась к 500 млн рублей. Благодаря скидкам от начальной стоимости товаров покупатели из приграничных областей сэкономили еще свыше 250 млн рублей.

Среди лидеров по объему заказов в Курскую и Белгородскую области:

- автозапчасти (28 000 заказов на 91,5 млн рублей);
- одежда и обувь для взрослых (41 000 заказов на 84,6 млн рублей) и для детей (21 000 заказов на 16,7 млн рублей);
- детские товары и игрушки (10 000 заказов более чем на 14 млн рублей).

Более 9000 раз в приграничные регионы бесплатно доставили вещи и товары первой необходимости от пользователей Авито. В то же время 2000 объявлений #яПомогаю с товарами за символическую стоимость остаются активными на платформе. ([Юга.ру](https://yuga.ru) 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Авито готовит к запуску финтех-платформу. "Российская газета". 4 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге "[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.advis.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Куда продаться: сколько стоит "входной билет" бизнеса на маркетплейсы. "Реальное время". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге



"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).
[Реальное время](#)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Плеер.ру" продаст чужое. "Коммерсантъ". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"[Тематические новости](#)" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)





Новости экосистем

В Яндекс Браузере появились функции для выгодных покупок: оплата частями в Сплит и промокоды.

Яндекс добавил в Браузер возможности для выгодных покупок. Теперь пользователи могут оплачивать товары по частям и без переплат в большинстве интернет-магазинов — без установки расширений. Это стало возможным благодаря интеграции в Браузер сервиса Яндекс Сплит. Кроме того, Браузер стал показывать посетителям сайта, какие промокоды там можно применить.

Сплит позволяет разбить платёж на четыре равные части и вносить их поэтапно, в течение двух месяцев. При этом пользователь сразу совершает покупку и не платит никаких комиссий. Такой способ оплаты позволяет гибче планировать свой бюджет и делать крупные покупки. Лимиты устанавливаются индивидуально, максимальная сумма заказов — 100 тысяч рублей. В Браузере оплата частями в Сплит будет доступна даже в тех магазинах, где раньше не было такой опции. Чтобы её использовать, достаточно авторизоваться на сервисе Сплит под своим Яндекс ID. Далее нужно зайти на сайт магазина, нажать кнопку "Купить в Сплит" рядом с адресной строкой Браузера и следовать подсказкам.

С помощью Яндекс Браузера также можно купить товар по более привлекательной цене. Браузер находит в интернете промокоды, проверяет на актуальность и предлагает пользователям. Кроме того, магазины могут создавать эксклюзивные промокоды для пользователей Браузера. Когда покупатель заходит на сайт, Браузер показывает все действующие там промокоды: их можно увидеть, нажав кнопку "Промокоды" рядом с адресной строкой.

Новые опции будут полезны не только покупателям, но и продавцам. Промокоды помогают привлечь клиентов, а оплата частями — увеличить число заказов и средний чек. При оплате заказа частями продавец сразу получает всю сумму. Подробнее о новых опциях можно узнать на сайте Яндекс Браузера для интернет-магазинов.

Промокоды доступны в Яндекс Браузере для ноутбуков и компьютеров, а Сплит — ещё и в мобильной версии для Android и iOS. Можно использовать обе опции одновременно. В дальнейшем в Браузере появятся новые возможности для выгодных покупок. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Новое направление "Яндекса" объявило о первом запуске собственного бренда игрушек. "Forbes". 8 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"Тематические новости" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



E-Grocery

"Самокат" открыл собственную метавселенную в Roblox.

В виртуальном мире ритейлера игроки могут выполнять задания и играть мини-игры. Онлайн-ритейлер "Самокат" открыл собственную метавселенную на игровой платформе Roblox. Об этом сообщила компания.

В метавселенной "Самоката" есть разные тематические локации — "Фруктовия", "Круассания", "Эскиморожная", "Йогуртландия" и "Омномном Лэнд". Компания вдохновилась популярными продуктами, которые часто заказывают клиенты. В этих локациях клиенты могут играть в мини-игры и выполнять задания — например, вырастить необычных питомцев и пройти лабиринт.

За прохождение игр пользователи получают внутриигровую валюту — "Самокаттики". За нее можно улучшить персонажа и купить скины. Чем больше очков у игрока, тем выше он поднимается по турнирной таблице и тем больше будет его награда. Также валюту можно получить за реальный заказ продуктов в "Самокате".

С помощью проекта "Самокат" хочет познакомить молодежь со своим брендом, объяснила директор по бренду и коммуникациям "Самоката" Катерина Нечаева (ее слова приводятся в сообщении).

Многие другие российские ритейлеры тоже развивают собственные метавселенные. "М.Видео" и "Ашан", например, в своих мирах предлагают игрокам попробовать себя в роли продавца или кассира. А "Вкусвилл" предлагает пользователям собирать и выращивать манго. С начала 2024 г. собственные миры в Roblox среди российских компаний еще запустили "Бургер кинг" и модный бренд Sela. А летом 2024 г. Ikea начала искать сотрудников в виртуальный магазин в Roblox.

Roblox в 2023 г. был самой популярной мобильной игрой в России по количеству скачиваний — его установили 10 млн раз, приводили "Ведомости" данные международной исследовательской компании Data.ai. Подавляющее большинство игроков Roblox — дети и подростки: 60% пользователей — моложе 16 лет и всего 17% — старше 25 лет. И такой маркетинг работает: 59% детей видели на Roblox рекламу известных брендов, согласно опросу Anketolog.ru. (Shopper's 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ВТБ приглядывается к доставке. "Коммерсантъ". 7 октября 2024

Дайджест статей в демонстрационном выпуске не представлен. Для наших клиентов информация предоставляется в полном объеме, в том числе графические и табличные данные. Более подробная информация об услуге

"Тематические новости" на нашем сайте www.ADVIS.ru, для перехода нажмите [здесь](#).

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости о торговой недвижимости

Новости объектов торговой недвижимости

Помещение под торговый центр в районе Крюково выставят на торги (Москва).

Город выставит на торги нежилое помещение на первом этаже жилого дома в Зеленограде, сообщил министр правительства Москвы, руководитель Департамента городского имущества Максим Гаман.

По его словам, на площади около 850 кв. м предприниматели смогут разместить компактный универмаг или небольшой торговый центр.

Коммерческий объект расположен в развивающейся части района Крюково – в корпусе 2019, построенном в 2008 году. Рядом находится центральный сквер 20-го микрорайона – точка притяжения местных жителей и гостей.

Помещение с большими окнами, отдельными входными группами, часть из которых выходит на Георгиевский проспект, практически готово к запуску бизнеса, ему требуется лишь незначительный косметический ремонт.

"Формат торговых центров, занимающих небольшую площадь в жилых комплексах, набирает популярность в столице благодаря высокой рентабельности. Универсальные магазины у дома пользуются спросом у москвичей, которые могут быстро купить продовольственные и хозяйственные товары или получить бытовые услуги", – подчеркнул Максим Гаман.

Вся информация о выставляемых на торги помещениях представлена на инвестиционном портале Москвы. Узнать больше о реализуемом столице имущество, изучить лотовую документацию и правила проведения торгов можно в разделе "Имущество от города".

Развитие электронных сервисов для бизнеса соответствует задачам национального проекта "Цифровая экономика". (Комплекс градостроительной политики и строительства города Москвы 04.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Универмаг "Молодежный" на западе Москвы перешел частному лицу.

Универмаг "Молодежный" в Можайском районе на западе Москвы сменил владельца, сообщили в департаменте по информационной политике Российского аукционного дома (РАД).

"Российский аукционный дом реализовал права требования Банка "ТРАСТ" к компании "Реверс" 100% долей в уставном капитале ООО "Реверс". Главным активом компании являлся универмаг "Молодежный" в Можайском районе Москвы. (...) Новым собственником актива стало частное лицо", – говорится в сообщении.

Как уточняется, итоговая сумма сделки составила 792,47 млн рублей. Универмаг занимает 11 556,6 кв.м на нижних этажах жилого дома, он оборудован эскалаторами, пассажирским и грузовым лифтами, закрытым дебаркадером для разгрузки товара. Практически все торговые помещения в "Молодежном" сданы в аренду. Якорными арендаторами являются сетевые магазины.

Эксперты РАД считают, что у объекта есть потенциал для реконцепции и реализации более современных торговых форматов и идей, а также техническая возможность для переоборудования ряда помещений под объекты стрит-ритейла.

Напомним, что осенью 2022 года "Траст" уже выставил на торги универмаг "Молодежный" за 1,3 млрд рублей. В лот входили 100% долей ООО "Реверс" и права требования к ООО "Реверс". (Интерфакс - Россия 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Москва выставила на продажу нежилое помещение возле станции метро "Павелецкая".

Прием заявок на участие в открытом аукционе завершится 14 ноября.

Предприниматели смогут приобрести у города нежилое помещение в центре Москвы. Объект расположен по адресу: 3-й Монетчиковский переулок, дом 10/1. Об этом сообщил руководитель столичного Департамента по конкурентной политике Кирилл Пуртов.

"Помещение площадью 100,2 квадратного метра располагается в шаговой доступности от станции метро "Павелецкая" на первом этаже дома. Объект имеет свободное назначение, а значит победитель аукциона сможет открыть здесь магазин, кафе, аптеку, ателье, мастерскую, салон красоты и другие учреждения сферы услуг. Коммерческие объекты востребованы у предпринимателей. Только за первое полугодие 2024 года на торгах было реализовано свыше 1,1 тысячи подобных помещений, а конкуренция составила свыше семи участников на лот", – сказал Кирилл Пуртов.

Объект располагается по адресу 3-й Монетчиковский переулок, дом 10/1. Он имеет отдельный вход и подключен к основным коммуникациям – электричеству, канализации и водоснабжению.



Заявочные кампании завершатся 14 ноября, а победитель открытого аукциона будет определен 26 ноября. Для участия в торгах понадобится регистрация на цифровой торговой площадке "Росэлторг" и усиленная квалифицированная электронная подпись.

Город регулярно выставляет на торги объекты для коммерческого использования. Как сообщил ранее Сергей Собянин, с 2014 года продажи городской недвижимости выросли в 13 раз. На торгах осуществляется продажа и аренда коммерческих зданий и помещений, машино-мест, участков для строительства частных домов или земли под магазины, дома быта, кафе и рестораны. Предлагаются и нестационарные торговые объекты.

Москва – город, развивающий предпринимательство. Столица выставляет на торги различное имущество, а витриной предлагаемых объектов выступает инвестиционный портал Москвы. В разделе "Имущество от города" публикуется вся необходимая информация о лотах: фотографии, документация, условия и форма реализации. Здесь же можно совершить 3D-тур по объектам. Участвовать в городских торгах можно дистанционно – вся процедура проходит онлайн.

Развитие электронных сервисов для бизнеса соответствует задачам национального проекта "Цифровая экономика". (Сайт правительства Москвы 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Инвестор построил торгово-бытовой комплекс в районе Краснопахорский (Москва).

Завершено возведение торгового центра с помещениями для оказания сервисных и бытовых услуг в районе Краснопахорский Троицкого административного округа столицы, сообщил руководитель Департамента развития новых территорий Москвы Владимир Жидкин.

По его словам, здание площадью 370 кв. м построено инвестором по адресу: с. Былово, вл. 1Г в зоне индивидуальной жилой застройки между Троицком и ЦКАД.

"Ранее в селе не было подобных комплексов, лишь мелкие торговые точки. Жителям приходилось пользоваться соответствующей инфраструктурой Троицка, добираясь туда на транспорте. Разместив торговые и сервисные точки в шаговой доступности для жителей, мы не только повысили уровень комфорта проживания на данной территории, но и позволили создать новые рабочие места", - сказал Владимир Жидкин.

Двухэтажное здание предназначено для размещения магазинов розничной торговли продовольственной продукцией и товарами повседневного спроса. Также обустроены помещения для оказания бытовых услуг и ремонтных мастерских, предусмотрено открытие аптеки.

Арендаторов торговых площадей подбирают с учетом потребностей местных жителей, чтобы они могли приобретать рядом с домом товары первой необходимости и другую продукцию повседневного потребления.

Ранее заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Владимир Ефимов заявил, что за восемь месяцев этого года в ТиНАО ввели в эксплуатацию более 1,5 млн кв. м недвижимости. Это порядка 370 тыс. кв. м социальных и промышленных объектов и свыше 1,13 млн кв. м жилья – многоэтажного, малоэтажного и частных домов.

С момента присоединения новых территорий к столице (с июля 2012 года) привлечено более 3,7 млн руб. инвестиций в строительство недвижимости, объектов торговли, социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры на территории ТиНАО. К 2035 году, по прогнозам экономистов, эта цифра достигнет 10 трлн рублей. (Комплекс градостроительной политики и строительства города Москвы 04.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Региональные новости торговой недвижимости

Спрос на покупку коммерческой недвижимости в Челябинской области вырос на 7%.

Спрос на покупку коммерческой недвижимости в Челябинской области вырос на 7% в третьем квартале 2024 года по сравнению со вторым кварталом. Количество объявлений о продаже таких объектов также увеличилось — на 3%. Стоимость квадратного метра составила 54 тыс. руб., сообщает "Авито Недвижимость".

При этом число предложений об аренде коммерческих объектов в регионе за квартал уменьшилось на 3%. Интерес со стороны потенциальных арендаторов, наоборот, вырос на 8%. Цена квадратного метра была на уровне 619 руб.

В среднем по России продавать коммерческие помещения стали на 8% больше. Средняя стоимость составляет 101 тыс. руб. за кв. м. Самая заметная динамика в категориях складов (+16% за квартал), офисов (+14%), зданий (+9%) и объектов свободного назначения (+8%). Снижение зафиксировано только в категории гостиниц (-3%). В сфере аренды предложение упало на 2%, стоимость квадратного метра — на уровне 971 руб. (Коммерсантъ 07.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости логистики и складских комплексов

Логопарки уходят за МКАД (Москва).

Строители складов потянулись за ритейлерами

По итогам трех кварталов 2024 года объем ввода логопарков в России увеличился на 29% год к году. Большая часть новых объектов — а именно 70% от общего объема — построены в регионах и в Санкт-Петербурге. В свою очередь, в Москве, где традиционно этот показатель рос, напротив, наблюдается снижение почти на треть. Причина — в нехватке свободных земель под застройку и миграция в регионы крупных арендаторов складских площадей из числа ритейлеров.

В январе—сентябре 2024 года по всей России введено 2,7 млн кв. м складской недвижимости, что на 29% больше год к году, следует из исследования консалтинговой компании IBC Real Estate. При этом в Москве объем ввода складов по итогам трех кварталов текущего года сократился на 30% год к году, до 703 тыс. кв. м, подсчитали в консалтинговой компании Nikoliers. Такая динамика обусловлена смещением активности профильных девелоперов в регионы и Санкт-Петербург, на которые сейчас приходится 70% объектов, запускаемых в эксплуатацию, говорит руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate Евгений Бумагин.

По его словам, снижение объемов ввода в Москве обусловлено замедлением темпов реализации проектов и отложенным вводом на фоне роста стоимости строительства объектов.

Еще одним сдерживающим фактором является ограниченное предложение участков под застройку, добавляет эксперт. Тем не менее в Москве сейчас значительный объем строящихся проектов находится на высокой стадии готовности и их вывод на рынок придется на конец 2024 года, подчеркивает партнер NF Group Константин Фомиченко.

Из-за повышенного спроса на складские объекты и низкой вакансии по итогам третьего квартала 2024 года средняя ставка аренды выросла на 67% год к году, до 12,5 тыс. руб. за 1 кв. м без НДС и эксплуатационных расходов, подсчитали в Ricci. Однако даже дорожающая аренда не способна компенсировать удорожание строительства и обслуживания долговой нагрузки — это тоже влияет на снижение объемов ввода, говорит инвестиционный директор ГК "Ориентир" (девелопер логопарков) Ольга Кашкарова.

Реализацию новых складских объектов в Москве также заметно ограничивает высокая ключевая ставка, говорит управляющий партнер Rametr (также строит склады) Александр Манунин. Девелоперы не готовы брать заемное финансирование под строительство объектов, по которым не подписаны контракты с будущими арендаторами, добавляет руководитель департамента исследований и аналитики CMWP Полина Афанасьева.

Смещение девелоперской активности в регионы и Санкт-Петербург связано с высокой активностью онлайн-операторов, налаживающих свои складские мощности по всей стране, отмечает директор департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers Марина Волкова.

Доля ритейлеров на региональном складском рынке составляет 84%, подсчитал Евгений Бумагин. К примеру, только маркетплейс Ozon в этом году заключил в регионах восемь сделок общей площадью 631 тыс. кв. м, половина объектов уже введена в эксплуатацию.

Кроме того, повышенную активность складских девелоперов в регионах, по мнению Полины Афанасьевой, можно объяснить активной политикой импортозамещения. Локальные компании из-за увеличения производства все больше нуждаются в складских площадях, поясняет эксперт. Также в регионах более низкая конкуренция на подходящие под склады участки и меньшие затраты на строительство, добавляет Ольга Кашкарова.

По итогам 2024 года объем ввода новых логопарков в целом по России достигнет 3,9 млн кв. м, что на 3% больше год к году, подсчитали в IBC Real Estate.

Тем не менее снижение объемов ввода в Москве и Подмосковье может сохраниться, прогнозирует Ольга Кашкарова: "Высокая стоимость финансирования продолжит сдерживать инвестиции". Несмотря на текущее снижение в Москве и области объемов ввода, Евгений Бумагин ожидает увеличения этого показателя уже в начале 2025 года. (Коммерсантъ 08.10.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)