

Продукты информационного агентства "INFOLine" были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство "INFOLine" было 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 нашим клиентам получение качественного продукта и постпродажного обслуживания.



Крупнейшая информационная база данных мира включает продукты продуктов 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.

База событий

“Розничная торговля товарами для дома и торговые сети DIY”

2011-2014

Демонстрационная версия





Содержание выпуска

Общие новости розничной торговли.....	4
Общие новости	4
<i>Оборот розничной торговли в РФ в январе-ноябре вырос на 6% - Росстат.</i>	<i>4</i>
<i>В России в 2013 году резко возрастет количество организаций, принимающих оплату по безналу.</i>	<i>4</i>
<i>Роман Селин: "Ритейлеры и логисты опустошают региональные рынки коммерческой недвижимости".</i>	<i>4</i>
<i>Налоги: Кто в лес, кто по дрова. "Ведомости". 24 декабря 2012</i>	<i>5</i>
<i>Налоги: Закон что дышло. "Ведомости". 24 декабря 2012.....</i>	<i>5</i>
<i>Суть дела: Ритейл — крупнейший банковский заемщик. "Ведомости". 24 декабря 2012</i>	<i>5</i>
Отраслевые мероприятия	6
<i>13-14 декабря в Мультимедийном центре РИА Новости состоялась V Юбилейный бизнес-форум сетей и дистрибуторов современного рынка одежды и обуви, организованный компанией B2B Conference Group.....</i>	<i>6</i>
<i>6-7 декабря состоялась V Юбилейный форум мультиканальной торговли Online Retail Russia</i>	<i>7</i>
<i>Лидеры уральской розницы обсудили планы на будущее.</i>	<i>8</i>
<i>Дневник "Retailer Congress 2012. Торговая недвижимость". "Retailer.RU". 18 декабря 2012</i>	<i>9</i>
<i>Дневник "Retailer Congress 2012. Торговая недвижимость". "Retailer.RU". 19 декабря 2012.....</i>	<i>9</i>
<i>Дневник "Retailer Congress 2012. Торговая недвижимость". "Retailer.RU". 20 декабря 2012</i>	<i>9</i>
<i>Дневник "Retailer Congress 2012. Торговая недвижимость". "Retailer.RU". 21 декабря 2012.....</i>	<i>9</i>
Госрегулирование	10
<i>За контрафакт усилят ответственность. "Петербургское качество". № 11 2012.....</i>	<i>10</i>
IT-технологии и автоматизация сетей.....	11
<i>Тема: Операторская модель взаимодействия для ритейла от фирмы "1С" и компании "1С-Рарус".</i>	<i>11</i>
<i>Среда: Сосчитать всех и вся. "Ведомости". 24 декабря 2012.....</i>	<i>11</i>
Сети формата Household.....	12
Торговая сеть "ИКЕА"	12
<i>Суд рассмотрит жалобу ИКЕА на взыскание около 0,5 млрд руб. налоговых доначислений.....</i>	<i>12</i>
<i>Шведы за главного. "Ведомости". 21 декабря 2012.....</i>	<i>12</i>
Прочие сети формата Household	13
<i>Посуда из центра. "Retailer.RU". 24 декабря 2012.....</i>	<i>13</i>
Сети формата DIY	14
Торговая сеть "Леруа Мерлен"	14
<i>Без большого взрыва: ритейлеры Екатеринбурга не испугались "Leroy Merlin". "УралБизнесКонсалтинг ИАА ". 20 декабря 2012</i>	<i>14</i>
<i>Налоги: Суд заполнил пробел. "Ведомости". 24 декабря 2012.....</i>	<i>14</i>
Прочие сети формата DIY	15
<i>Завершено внедрение RS-Balance 3 WMS на складе крупного DIY-ритейлера Северо-Кавказского региона.....</i>	<i>15</i>
<i>Компания "Суперстрой" закрыла в Перми один магазин.</i>	<i>15</i>
Сети магазинов для дома и сада	16
Торговая сеть "ОБИ"	16
<i>В Рязани началось строительство гипермаркета строительных и дачных товаров немецкой сети ОБИ.....</i>	<i>16</i>
Торговая недвижимость.....	17
Новости торговой недвижимости	17
<i>Ритейлеры будут осваивать территории новой Москвы после заселения.....</i>	<i>17</i>
<i>Сбербанк и девелопер ТРЦ "Аэро Парк" заключили крупную сделку.....</i>	<i>17</i>
<i>Компания "РБ Инвест", управляющая сетью ТЦ "Метромаркет" в Москве, приобрела ТРЦ "Карнавал" в подмосковном Чехове.....</i>	<i>17</i>
<i>В торговых центрах Петербурга меняется схема расчета арендной ставки.....</i>	<i>18</i>
<i>Прогноз: В 2013 году в Петербурге ожидается рекордный прирост торговых площадей.</i>	<i>19</i>
<i>22 декабря в Екатеринбурге открылся торговый центр районного формата "Ботаника Молл".</i>	<i>19</i>



<i>Рынок ритейла Стерлитамака на подъеме.</i>	20
<i>В Сургуте готовится к открытию новый торгово-развлекательный центр "Союз".</i>	21
<i>"РосЕвроДевелопмент" думает над строительством в Перми торгового центра и аквапарка.</i>	21
<i>TPS сдала 70% второй фазы ТРЦ "Галерея Краснодар".</i>	22



Общие новости розничной торговли

Общие новости

Оборот розничной торговли в РФ в январе-ноябре вырос на 6% - Росстат.

Оборот розничной торговли в РФ в январе-ноябре 2012 года вырос на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 19,02 триллиона рублей, говорится в оперативном докладе Росстата.

В ноябре 2012 года оборот розничной торговли в России составил 1,893 триллиона рублей, увеличившись на 4,4% по сравнению с ноябрем 2011 года и снизившись на 0,6% по сравнению с октябрём 2012 года.

Для сравнения: в январе-ноябре 2011 года рост оборота розничной торговли в годовом выражении был выше - 6,8%, а в ноябре показатель в годовом выражении увеличился на 8,4%. (ПРАЙМ 19.12.12)

В России в 2013 году резко возрастет количество организаций, принимающих оплату по безналу.

По Европе уже давно можно путешествовать без наличных денег, только с банковской карточкой в кармане. Там 90 процентов торговых точек принимают оплату по безналу. А вот в России лишь 30 процентов от общего количества торговых точек имеют в арсенале терминалы для приема карт. Радует лишь, что их доля день ото дня растет, поскольку пластиковые карты все более популярны среди населения.

Как показывает [статистика компании 2ГИС](#) за 2012 год, самыми "безналопринимающими" городами оказались Москва, Екатеринбург, Санкт-Петербург, Нижний Новгород и Новосибирск. В этих городах больше всего компаний, которые принимают оплату безналичным способом.

На данный момент не все компании малого и среднего бизнеса имеют возможность принимать к оплате безналу, и за счет этого сильно замедляют темпы развития своего бизнеса.

Один из крупнейших федеральных банков – Банк24.ру – уже давно озадачен тем, как сделать оплату по безналу более доступной. Так, в июле этого года в арсенале банка появилась очень удобная новинка – мини-терминал "Термит", позволяющий принимать безналичные платежи даже на сотовый телефон. По сравнению с дорогостоящими стационарными терминалами, "Термит" стал находкой для малого и среднего бизнеса. Сегодня более двух тысяч организаций, которым раньше отказывали в установке терминалов по приему банковских карт, уже пользуются "Термитом" и повышают обороты.

Сейчас большая часть "безналичников" – это продуктовые супермаркеты, магазины одежды, аптеки, магазины электроники и другие крупные торговые сети. Эти сферы забрали себе больше 50% всех точек, имеющих терминалы. Для малого и среднего бизнеса безналу был лишь мечтой, поскольку для того, чтобы его получить, требовалось заключать договор, собирать различные документы, подтверждать обороты, что не всегда заканчивалось удачно. Легче было вообще обойтись без терминала. Мини-терминал "Термит" совсем другое дело. Его выдают при открытии расчетного счета, и пользоваться им можно практически сразу. Благодаря "Термиту" от Банка24.ру любой бизнес, даже самый небольшой, может активно заниматься эквайрингом (принимать к оплате карты). Уже сейчас через мини-устройства прошло больше 10 млн рублей.

Специалисты прогнозируют, что в 2013 году точек, принимающих оплату по безналу, станет больше. Крупных и средних работодателей обяжут перечислять заработную плату своим сотрудникам именно на карточки, что, несомненно, повысит потребность в терминалах по приему банковских карт. Для многих компаний "Термит" станет выходом из сложившейся ситуации. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 20.12.12)

Роман Селин: "Ритейлеры и логисты опустошают региональные рынки коммерческой недвижимости".

В 2012 году на региональных рынках складской недвижимости царит ажиотаж. В некоторых городах ощущается острейший дефицит качественных складов. Объемы поглощения площадей за два последних года выросли в 2-4 раза. Во многих мегаполисах (Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Казань и др.) качественные логистические комплексы заполнены под завязку. И это несмотря на то, что ставки аренды вышли на докризисный уровень (70-115 долл. за кв. м в год), а в некоторых случаях его превысили. В прошлом году в регионах было арендовано около 100-150 тыс. кв. м современных складов. Об основных драйверах рынка и перспективах его развития рассказывает руководитель группы компаний "Бизнес Сити" Роман Давидович Селин.

Бум в складском сегменте вызван региональной экспансией крупных международных и региональных сетей, которые в последние два года устремились не только в города-миллионники, но также в областные и районные центры с населением 200-500 тыс. человек. Инвестиционная активность торговых компаний привела к увеличению объемов качественных торговых площадей. По данным аналитиков ГК "Бизнес Сити", в некоторых крупных городах уровень обеспеченности торговыми помещениями в расчете на 1 тыс. жителей в 1,5-2 раза превысил не



только московские, но и среднеевропейские показатели. По разным оценкам, всего в стране построено от 15 до 20 млн кв. м качественных торговых площадей. Начали тиражироваться новые форматы торговой недвижимости - аутлет-центры, ритейл-парки.

"Вслед за увеличением оборотов розничной торговли, расширением зоны охвата торговых сетей, децентрализацией логистических схем возникла мощная волна спроса на качественные складские помещения, - комментирует Роман Селин. - Для снижения издержек и обеспечения ритмичности поставок товаропроводящим компаниям потребовались современные распределительные центры в узловых точках логистических маршрутов. Первыми спрос на логистическую инфраструктуру предъявили крупные ритейлеры. Однако вскоре выяснилось, что современных складских комплексов, которые позволяли бы осуществлять сложные и высокотехнологичные логистические операции, катастрофически не хватает. И это не удивительно: во многих городах на долю качественных площадей в совокупном объеме предложения складов приходится не более 25-30% рынка, а специализированных складов зачастую вообще нет".

По экспертным оценкам, из 12 млн кв. м качественных складов только 6 млн расположены в регионах, а остальные объемы сконцентрированы в Москве и области. И это при том, что именно в регионах сосредоточено более 80% населения и 70% оборота розничной торговли.

Закономерно, что возросшая активность ритейлеров подстегнула инвестиционную активность в складском сегменте. В регионах "разморозились" многие приостановленные в кризис спекулятивные проекты строительства логистической инфраструктуры. Многие торговые и производственные компании занялись созданием собственной складской инфраструктуры, либо расширением мощности существующих распределительных центров.

"В авангарде инвестиционного процесса сегодня оказались города Сибири и Урала, выгодно расположенные с точки зрения логистических потоков, - отмечает Роман Селин. - При этом наметилась децентрализация и переформатирование локальных рынков - со смещением девелоперской активности из городской черты в пригородные зоны и строительством крупных логистических комплексов с радиусом охвата 400-600 км. Всего, по предварительным прогнозам, в этом году в регионах будет построено около 200-300 тыс. кв. м качественных складов". (INFOline, ИА (по материалам компании) 20.12.12)

Налоги: Кто в лес, кто по дрова. "Ведомости". 24 декабря 2012

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](#).

Налоги: Закон что дышло. "Ведомости". 24 декабря 2012

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](#).

Суть дела: Ритейл — крупнейший банковский заемщик. "Ведомости". 24 декабря 2012

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](#).



Отраслевые мероприятия

13-14 декабря в Мультимедийном центре РИА Новости состоялся V Юбилейный бизнес-форум сетей и дистрибуторов современного рынка одежды и обуви, организованный компанией B2B Conference Group.

Более 350 участников – владельцев брендов, дистрибуторов, а также глобальных, федеральных и региональных розничных сетей из России, Беларуси, США, Испании, Италии, Германии и Китая обсуждали новые тенденции в мире моды, глобальные стратегии лидеров индустрии, нефинансовые стимулирования оптовых закупок, эффективные приемы привлечения покупателей, оптимизацию логистики и др.

Подводя итоги года, ведущие игроки российского fashion –сегмента на специальной пресс-конференции представили финансовые результаты, а также отметили позитивные тенденции в развитии fashion-индустрии России. Так, акционер компании "Вещь" - Владимир Терзиев акцентировал внимание на динамике роста бизнеса в регионах и большие перспективы развития интернет-канала. Отвечая на вопросы модератора – Елены Карпуничевой, Директора по развитию бизнеса Columbus, о влиянии международных гигантов на конкуренцию на внутреннем рынке, он подчеркнул, что в данном случае видит почву для сотрудничества – совместными усилиями генерировать трафик людей, заинтересованных в покупках. К примеру, благодаря открытию одного из магазинов Debenhams в 15 м от магазина "Вещь", произошло 20%-ное повышение трафика без потери конверсии. В своем выступлении Владимир подвел итоги сотрудничества с Домом Моды Вячеслава Зайцева, а также как отразилось создание капсульной коллекции на продажах сети. Сети Jeans Symfony и Sela подтвердили рост fashion-сегмента в России и отсутствие боязни конкуренции со стороны мировых брендов, называя это больше сотрудничеством, чем противостоянием.

Впервые модный показ ведущих марок массового сегмента открыл форум Fashion Retail&Distribution 2012. Компании SELA, FinnFlare, Kira Plastinina, F5 продемонстрировали самые продаваемые модели этого сезона и рассказали, на что будут делать ставку в будущем. Сеть "Вещь" продемонстрировали свою новую капсульную коллекцию, специально разработанную звездным модельером Вячеславом Зайцевым.

"Стратегии больших: планы развития" - стали главной темой первого пленарного заседания в рамках деловой программы съезда Fashion Retail&Distribution 2012. Что происходит на самом закрытом рынке одежды и обуви России, какие планы и стратегии у ключевых игроков, каковы новые каналы сбыта и изменения в подходе к традиционным форматам торговли озвучили эксперты: Анна Лебсак-Клейманс, генеральный директор Fashion Consulting Group, Эдуард Остроброд, Генеральный директор компании Sela Fashion Design, Евгений Лавров, ритейл-директор Jeans Symphony, Александр Трындин, генеральный директор Торговой Сети "Вещь!" и Елена Лерман, главный редактор ИА SLAVA ZAITSEV. Среди проблем рынка Анна назвала отсутствие компетенций на рынке (кадровый вопрос), огромный дефицит специалистов, которые могут стартовать и развивать фэшн-проекты. В своей вводной презентации она также обратила внимание делегатов на то, что рынок находится в фазе стабильного роста, но фактически растет за счет увеличения потребительских цен.

Евгений Лавров, оценивая рынок, также придерживается мнения, что fashion-ритейл находится на стадии становления. С приходом западных конкурентов выиграет тот, у кого лучшая система коммуникаций в сочетании качества продукта и сервиса. Система лояльности, по его мнению, является единственным способом "привязать" клиента и конкурировать на основе сервиса.

В параллельных рабочих группах – "Круглый стол дистрибуторов и региональной розницы: нефинансовые системы стимулирования оптовых закупок и "Клуб CEO фэшн-рынка: поиск конкурентных преимуществ в борьбе с явным лидером" участники обсуждали идеи для развития отношений дистрибутора и оптового покупателя: планирование закупок, финансовые уступки, гарантийный сервис, а также большие стратегии будущего: как определить собственную нишу и не пасть под натиском крупнейших мировых сетей. Клуб директоров "CEO Fashion" состоялся в неформальной обстановке, где представители российских сетей выявили сильные и слабые стороны международных игроков, а также сформировали "банк идей" - как отстроиться от мировых "гигантов", и где найти свою целевую аудиторию.

Не обошли стороной и тему электронной коммерции, стремительно набирающей оборот в сегментах одежды и обуви. На основе экспертных мнений - Виталия Панарина, руководителя проекта, Otto Group, Ольги Ляховец, PR директора брендов Shoes of Prey и unitedstyles в России, Алексея Бочкарева, Founder и CEO компании LOOKSIMA, Светланы Зубовой, руководителя направления Одежда, Обувь, Аксессуары в Ozon.ru, Юлии Николаевой, e-commerce director, O'stin, Дарьи Кузовлевой, креативный директор, Epotaje online store – был сформирован специальный дайджест решений для модного бизнеса: как конкурировать в интернете, в чем причины частых неудач проектов, как повысить продажи, используя потенциал онлайн площадок.

Завершением деловой программы 1го дня форума стал вечерний показ. В неформальной обстановке были продемонстрированы новые европейские бренды: MAC, UNQ, а также работы молодых российских дизайнеров : бренды "Светлана Левадная" и Chrisber'Y.

Среди главных тем второго дня форума стали: оптимизация планирования и логистики, коммерческая недвижимость, покупатель поколения "Y", дисконтирование и ликвидация остатков, общемировые тренды



индустрии моды, представленные компаниями Fashion Consulting Group, FASHIONSNOOPS и порталом trandspace.ru.

Особый интерес вызвала интерактивная презентация: "Дизайн магазина", представленная ведущими фэшн и бренд-агентствами WGSN, Minale Tattersfield и FCGCreativeLab. Эксперты представили тренды как российского, так и международного fashion-рынка.

Специальный гость – Стефано Сорчи – высококлассный специалист с более чем 30летним опытом работы в фэшн индустрии (работал с Ermenegildo Zegna, Trussardi, Calvin Klein, Henry Cotton's, Marlboro Classic, D&G., Versace Classic, Paul&Shark, Class di Roberto Cavalli, Valentino. Hugo Boss, and Missoni) в своей лекции раскрыл сильные и слабые стороны глобальных международных игроков, а также озвучил концепции, набирающие обороты в Европе. Нестандартные пути поиска квалифицированных сотрудников, использование социальных сетей в отборе персонала и нематериальная мотивация стали темами завершающей сессии "Персонал. Как решать кадровую проблему?". Свой опыт в решении кадрового вопроса представили компании "Академия розничной торговли", BNS Group, InCity и Корпорация Кадровых Агенств Business Connection.

Fashion Retail&Distribution 2012

13-14 декабря, РИА Новости

Участники: 350 человек

Спикеры: 70

Города-участники: Москва, Санкт-Петербург, Владивосток, Красногорск, Александров, Киров, Тверь, Белгород, Воронеж, Череповец, Сочи, Нижний Новгород, Иркутск, Пермь, Иваново, Кострома.

Страны: Беларусь, Германия, Испания, Италия, США

Специальные мероприятия: Модные показы бестселлеров года, Клуб CEO –Fashion рынка, аналитическая сессия "Цифры и факты", интерактивные презентации новых международных брендов.

Организатор: B2B Conference Group

Для просмотра видеоролика (архив zip) нажмите [здесь](#) (b2bcg 18.12.12)

6-7 декабря состоялся V Юбилейный форум мультимедиа торговли Online Retail Russia .

Подвести итоги уходящего 2012 года на площадке РИА Новости встретились более 600 участников электронной торговли: оффлайн и онлайн-ритейлеры, платежные системы, торговые площадки, банки и инвестиционные компании, логисты, каталожная торговля и независимые игроки.

Одним из главных акцентов форума стало развитие интернет-торговли в регионах России, а также в Украине и Казахстане. Специальные делегации из 23 городов России, стран СНГ, а также Китая, Германии, Кипра, Великобритании и США обсудили пути сотрудничества и развитие международных каналов электронной коммерции.

Традиционно перед официальным открытием форума состоялась пресс-конференция с участием крупнейших интернет-компаний: E5.ru, Сотмаркет, Wikimart, а также аудиторской компании Ernst&Young. Представители компаний – Кирилл Гродинский, E5.ru; Всеволод Страх, Сотмаркет; Максим Фалдин, Wikimart озвучили прогнозы роста продаж по секторам, планы развития сервиса услуг, открытие оффлайн-точек выдачи продукции, а также сдерживающие факторы роста.

"Открытие оффлайн точек для интернет-магазинов – это тренд" – отмечает Максим Фалдин, - " для компании главное провести грань: оффлайновые точки нужны для того, чтобы обслуживать покупателя, которого ты получил в интернете или для того, чтобы привлечь новых покупателей, которые ходят по улицам". На вопрос прессы об инициативе проведения "черной пятницы" в России Кирилл Гродинский, генеральный директор E5.ru, ответил, что компания относится к ценовым войнам очень осторожно. Тот товар, который продается в E5.ru, практически не имеет стоков, поэтому участие в массовых распродажах не представляет интереса для интернет-ритейлера. Всеволод Страх, подводя итоги года, сообщил, что компания Сотмаркет недавно открыла второй брендированный пункт самовывоза (первый был открыт в Санкт-Петербурге) в формате "клуба", куда люди могут не только прийти и забрать свой заказ, но и проконсультироваться с квалифицированными специалистами.

"Структура рынка сформирована, на кону последние незанятые ниши" - этот лозунг стал одной из главных тем форума Online Retail Russia. Именно с плохих и хороших новостей официально открылась деловая программа. Жесткость и непреклонность модератора – Антона Терехова, Генерального директора Объединенной компании Price.ru, Бегун и Ichiba вызвали острую дискуссию среди спикеров и участников сессии, заставив вести с трибуны РИА Новости откровенный разговор без купюр. На вопрос Антона зачем в компании E5.ru было принято решение не заниматься продуктовым бизнесом, чем сильна материнская компания X5 Retail Group, Кирилл Гродинский ответил, что сам рынок не дал ответа на вопрос, как зарабатывать на еде в интернете. Интернет-магазин для материнской компании является дополнительной "машиной" для зарабатывания денег, а не имиджевым проектом, - констатировал Генеральный директор E5.ru.

Оскар Хартман, основатель KupiVIP повернул разговор в позитивное русло, отметив, что российские потребители являются наиболее импульсивными покупателями во всем мире, что дает конверсию в 5,5%. Есть и минусы –



существует проблема остатков, не работает модель аутлетов (как в Европе и США). Ни один сток-трейдер в мире не покупает товары из России, что с другой стороны играет на руку для частных распродаж.

Генеральный директор "Enter. Связной" Сергей Румянцев, подводя итоги, не мог не отметить одно из главных событий в отрасли – создание Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ). По его словам "Интернет напоминает виртуальный Черкизон. Пока это очень серая субстанция, и необходимо создать понятные правила торговли, сделать этот рынок прозрачным и привлекательным для инвесторов, сделать его достаточно предсказуемым". Ассоциация будет выполнять роль индикатора, выявляя слабые стороны индустрии. "Исправительными" же работами будет заниматься государство.

В первый день форума наравне с перспективами отрасли участники форума обсудили также и практические вопросы – сезонность онлайн-бизнеса, влияние контента интернет-магазина на конверсию, конкурентные схемы на рынке интернет-торговли, доставку, прием платежей – "первые шаги", юзабилити, call-центры и клиентский сервис, возврат и обмен и др.

Впервые в рамках Online Retail Russia 2012 состоялась фокус-сессия с Маэль Гавэ, Генеральным директором Холдинга OZON. Отвечая на вопросы модератора сессии - редактора журнала Esquire Андрея Бабицкого, Маэль озвучила планы развития компании в регионах России и СНГ. Участники сессии также в режиме реального времени задавали наиболее интересующие их вопросы, в частности - когда Ozon будет продавать кредитные продукты (вопрос от банка Ренессанс Кредит), почему Ozon отказал в контракте крупнейшему онлайн-кинотеатру (вопрос от Ivi.ru) и др.

Второй день форума открыла череда важных встреч и событий: сессия Бизнес в регионах. Экспансия в России и СНГ с участием Владислава Четчина, Генерального директора Rozetka.ua (Украина), Михаила Гриценко, Директора по развитию бизнеса OZON.ru (Россия), Алексея Авдея, Руководителя сервиса Яндекс.Маркет (Россия), Всеволода Страха, основателя Сотмаркет (Россия), Владислава Флакса, основателя OWOX (Украина), Ивана Куца, директора по развитию "Закази24" и Бориса Лепинских, директора интернет-магазина e96.ru, а также долгожданное выступление и мастер-класс Ширин Элтобджи, Директора по развитию бизнеса сервисного подразделения компании Zappos.com.

Выступление крупнейшего американского интернет-магазина обуви Zappos.com впервые состоялось в России, эксклюзивно для участников Online Retail Russia 2012! В своей лекции Ширин рассказала историю компании, и объяснила, как счастье может быть успешной бизнес - моделью.

Среди главных ценностей компании Ширин выделила 10 принципов: 1- доставлять WOW-сервис, 2-управлять переменами,3-быть забавными и немного странными,4-быть предприимчивыми и открытыми;5-расти и постоянно учиться;6-строить открытые и честные отношения;7-формировать позитивную команду и семейный дух; 8-делать больше с меньшими усилиями; 9-быть страстными и решительными;10-быть скромными. В продолжении лекции к выступлению присоединилась команда компании Enter Связной, развивающая свой бизнес на примере компании Zappos.com. Сергей Румянцев и его команда в необычном формате презентации перенесли участников на борт Enter Airlines и представили свое собственное видение модели "Счастье как драйвер бизнеса". В финале лекции каждый делегат получил свой "кусочек счастья".

Online Retail Russia 2012, 6-7 декабря, РИА Новости

600 участников

117 спикеров

Города: Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Томск, Калининград, Ковров, Новокузнецк, Омск, Челябинск, Красноярск, Краснодар, Красногорск, Екатеринбург, Владивосток, Ижевск, Нижний Новгород, Дзержинский, Киров, Саранск, Клин

Страны: Россия, Украина, Казахстан, Германия, Великобритания, Кипр, США

Более 30 сессий, круглых столов и мастер-классов

Организатор: компания B2B Conference Group

Контакты: Каменская Ксения, Руководитель направления PR и внешних связей BBCG

kamenskaya@b2bcg.ru, +7 (495) 785-22-06

Презентации и фото-отчет на сайте: <http://www.b2bcg.ru> (INFOLine, ИА (по материалам компании) 21.12.12)

Лидеры уральской розницы обсудили планы на будущее.

Пятое заседание дискуссионного клуба лидеров потребительского рынка "Совет Директоров" состоялось 13 декабря в Екатеринбурге. В столице Урала встретились первые лица продуктовой и строительной розницы.

Заседание было посвящено подведению итогов 2012 года и прогнозам развития рынка на будущий год. Аналитическую справку о состоянии рынка и прогнозы его развития представили уральские и московские эксперты. Партнеры дискуссионного клуба – компания "АРТО", Банк 24.ру, СКБ-Контур презентовали различные решения для розничного бизнеса, рассказали об инструментах, повышающих доходность и снижающих издержки компании, и о том, каким образом можно уменьшить очереди в магазинах.

Руководитель направления по работе с розничными сетями компании "Nielsen" Дарья Кондратьева поделилась уникальными данными от мирового лидера в области исследований потребительского поведения. Председатель



совета директоров компании "ACG Moscow" Тимур Ядгаров по телемосту из Москвы рассказал об инструментах решения ключевых проблем современного ритейла – текучке персонала и низкой удовлетворенности клиента.

Член Экспертного совета при Правительстве РФ Вадим Новиков представил свое видение закона о торговле, результатов его внедрения и рассказал, почему, по его мнению, закон не работает. "Одна из сфер, где здравого смысла и логики практически нет, это государственное регулирование розничной торговли", - говорит Вадим, - "Закон о торговле плох не из-за ошибок в исполнении, а из-за ошибочной идеи. Такая концепция не может работать в принципе!"

В видеообращении председатель совета директоров компании "Ideas4retail" Евгений Бутман поделился опытом развития сети необычных розничных магазинов и своими взглядами на современного покупателя.

В ходе дискуссии члены "Совета Директоров" обсудили последние новости своих компаний и планы на будущее. Генеральный директор "Трест СКМ" Ринат Мухаметвалеев завершил заседание дискуссионного клуба выступлением на тему регулярного менеджмента, в котором рассказал, каким образом можно увеличить доходность бизнеса в 5 раз за счет корпоративной культуры и четкости выполнения рутинных процедур внутри компании.

В завершении участников встречи ожидали дружеский ужин и развлекательная программа, в которую входили фотосессия с собаками породы хаски, зажигательное бармен-шоу, танцы живота, профессиональный вокал и множество конкурсов.

Следующее заседание дискуссионного клуба "Совета Директоров" пройдет 28 марта 2013 года. (b2bcg 19.12.12)

Дневник "Retailer Congress 2012. Торговая недвижимость". "Retailer.RU". 18 декабря 2012

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](#).
Retailer.RU

Дневник "Retailer Congress 2012. Торговая недвижимость". "Retailer.RU". 19 декабря 2012

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](#).
Retailer.RU

Дневник "Retailer Congress 2012. Торговая недвижимость". "Retailer.RU". 20 декабря 2012

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](#).
Retailer.RU

Дневник "Retailer Congress 2012. Торговая недвижимость". "Retailer.RU". 21 декабря 2012

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](#).
Retailer.RU



Госрегулирование

За контрафакт усилят ответственность. "Петербургское качество". № 11 2012

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](#).



IT-технологии и автоматизация сетей

Тема: Операторская модель взаимодействия для ритейла от фирмы "1С" и компании "1С-Рарус".

Аннотация:  Круглый стол финансовых директоров, организованный по инициативе Союза независимых сетей России, состоялся в Москве 13 декабря 2012 года. Основной темой для обсуждения стали возможности и перспективы развития систем электронного документооборота. Докладчики – представители компании "1С-Рарус" и фирмы "1С" - представили свои разработки по части ОЭДО и EDI-технологий. В обсуждении приняло участие более 20 представителей независимых торговых розничных сетей.

Информатизация ритейла набирает обороты, и технологии EDI и ОЭДО уже не относятся к категории заоблачного будущего. Большинство торговых сетей озадачено вопросом перехода на электронный обмен документами. Несмотря на то, что накоплен первоначальный опыт внедрения и работы EDI-решений, у ритейлеров по-прежнему остаются вопросы по организации безбумажной работы с поставщиками. В связи с этим, 13 декабря 2012 года по инициативе Союза независимых сетей России был организован круглый стол для финансовых директоров торговых сетей. Встреча прошла в Москве в отеле "Советский", участниками стали более 20 представителей независимых торговых сетей, входящих в состав Союза.

Во вступительном слове участникам рассказали, что такое EDI и каковы его особенности в условиях ведения отечественного бизнеса. Представитель компании ECR-Rus* сделал небольшой экскурс в историю принятия закона об электронном обмене данными в России.

Во время совместного выступления представители фирмы "1С" и компании "1С-Рарус" показали возможность комплексного подхода к использованию электронного документооборота.

Технологии EDI и ОЭДО обсуждались с позиции двух видов взаимоотношений: B2G (Business to Government) и B2B (Business to Business).

Фирма "1С" представила проект "1С-Такском" – сервис для обмена электронными счетами-фактурами и другими документами "1С:Предприятия 8".

Компания "1С-Рарус" презентовала свой проект "1С-Сеть", который успешно функционирует на протяжении нескольких лет. Сервис "1С-Сеть" уже встроен в отраслевое решение для продовольственной розницы "1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары" и свободно интегрируется со всеми программными продуктами на платформе "1С:Предприятие 8". Представители торговых организаций с помощью "1С-Сеть" получают доступ к экономному и эффективному обмену документами с партнерами посредством электронных сообщений: от коммерческих предложений до отчетов о продажах и остатках.

Целостность комплекса услуг по электронному документообороту пользователей программных продуктов "1С" и "1С-Рарус" завершает проект "1С-Отчетность". Сервис предполагает сдачу отчетности в контролирующие органы по всем направлениям: ФНС, ПФР, ФСС и Росстат.

Спикеры отметили, что безбумажный документооборот имеет ряд преимуществ, которые на сегодняшний момент считаются общепризнанными:

Значительное сокращение времени на обмен документами – электронный документ передается почти мгновенно.

Сокращение времени на ввод входящих документов в информационную систему.

Снижение количества ошибок при вводе.

Экономия на расходных материалах, почтовых и курьерских расходах.

Не требуется вести бумажный архив, документы не теряются.

Встреча была завершена неформальным общением участников. В ходе частных бесед представители розничных компаний уточняли, каковы условия и этапы внедрения электронного документооборота, как выстраивать работу по корректировочным счетам-фактурам и т.д.

Для справки: Название компании: *1С-Рарус, ООО* Регион: *Москва* Адрес: *117036, Россия, Москва, ул. Д. Ульянова, 9/11, корп. 2* Вид деятельности: *Разработка информационных систем* Телефоны: *(495)2230404* Факсы: *(495)2506393* E-Mail: 1c@rarus.ru Web: <http://www.rarus.ru> Руководитель: *Казачков Дмитрий Иосифович* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 24.12.12)

Среда: Сосчитать всех и вся. "Ведомости". 24 декабря 2012

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](#).



Сети формата Household

Торговая сеть "ИКЕА"

Суд рассмотрит жалобу ИКЕА на взыскание около 0,5 млрд руб. налоговых доначислений.

Федеральный арбитражный суд Московского округа рассмотрит жалобу ООО "ИКЕА МОС" (ИКЕА) на решения нижестоящих судов, отказавших компании в иске о признании частично недействительным решения межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы (ФНС) России по крупнейшим налогоплательщикам о взыскании около 0,5 млрд руб. налоговых доначислений.



Ранее Федеральный арбитражный суд Московского округа уже рассматривал это дело. Тогда он отменил решения нижестоящих судов по этому делу и отправил дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции. До этого нижестоящими судами иск был удовлетворен частично. Первоначально требования налоговой составляли более 1 млрд руб. налогов, пеней и штрафа. Тогда с кассационными жалобами на решения нижестоящих инстанций обратились обе стороны спора. Налоговая служба просила признать законной всю сумму взыскания в 1 млрд руб., ИКЕА же просила отказать во взыскании и удовлетворенной части - около 0,5 млрд руб.

ИКЕА - крупнейшая в мире розничная сеть по торговле мебелью и предметами домашнего обихода. В России у компании имеется 11 магазинов ИКЕА и 13 торговых центров "Мега", в том числе в городах Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске. Первый магазин ИКЕА открыла в России в 2000г.

Для справки: Название компании: *ИКЕА МОС, ООО (Торговая сеть ИКЕА)* Регион: *Москва* Адрес: *141400, Россия, Московская область, Химки, микрорайон 8, Ленинградское ш. 23 км* Вид деятельности: *Розничная торговля товарами для дома* Телефоны: *(495)2213311* Факсы: *(495)7375325* E-Mail: pr@ikea.ru Web: <http://www.ikea.ru> Руководитель: *Пэр Вендшлаг, генеральный директор, Ольга Шевцова, Региональный директор в центральном регионе (РосБизнесКонсалтинг 24.12.12)*

Шведы за главного. "Ведомости". 21 декабря 2012

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](#).



Прочие сети формата Household

Посуда из центра. "Retailer.RU". 24 декабря 2012

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](#).
Retailer.RU



Сети формата DIY

Торговая сеть "Леруа Мерлен"

Без большого взрыва: ритейлеры Екатеринбурга не испугались "Leroy Merlin". "УралБизнесКонсалтинг ИАА". 20 декабря 2012

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](#).

Налоги: Суд заполнил пробел. "Ведомости". 24 декабря 2012

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](#).



Прочие сети формата DIY

Завершено внедрение RS-Balance 3 WMS на складе крупного DIY-ритейлера Северо-Кавказского региона.

R-Style Softlab объявляет об успешном внедрении автоматизированной системы управления складом RS-Balance 3 WMS в компании ООО "ПРОМХИМ" — одном из лидеров торговли строительными и отделочными материалами в Карачаево-Черкессии.



RS-Balance 3 WMS была выбрана среди других WMS-решений как система, наиболее гибко реагирующая на специфические требования заказчиков. На принятие решения повлиял также тот фактор, что у R-Style Softlab имеется большой опыт в реализации проектов для сферы DIY.

Благодаря правильно подобранной проектной команде весь пул работ по настройке и тестированию системы управления складом, обучению пользователей, запуску и вводу в промышленно-опытную эксплуатацию удалось реализовать в течение двух недель.

После внедрения RS-Balance 3 WMS на складе ООО "ПРОМХИМ" появился ряд нововведений: теперь основная часть номенклатурной базы размещается на высотных стеллажах, доступ к которым осуществляется с помощью новых штабелеров и подъемников, а у сотрудников склада появилась возможность работать с комплектами, что в будущем обеспечит более бережное хранение санфаянса. Предполагается, что с внедрением WMS-системы значительно ускорится поиск товаров на складе и повысится его оборачиваемость.

Одним из необходимых условий проекта было завершение первого этапа внедрения системы до середины декабря, чтобы заказчик до нового года успел перевезти на склад остатки товаров с других складов. За счет слаженной работы команды с обеих сторон данная задача была успешно выполнена.

Для справки: Название компании: *R-Style Softlab* Регион: *Москва* Адрес: *127549, Россия, Москва, ул. Пришивина, 8* Вид деятельности: *Програмное обеспечение* Телефоны: *(495)7969310* Факсы: *(495)7969323* E-Mail: rsbalance@softlab.ru Web: <http://www.rs-balance.ru> (INFOLine, ИА (по материалам компании) 20.12.12)

Компания "Суперстрой" закрыла в Перми один магазин.

Продолжат ли работу остальные торговые точки, в компании пока не сообщают.

Компания "СуперСтрой" закрыла один из своих магазинов в Перми. Вместо магазина строительных материалов на улице Мира, 51 открылся супермаркет "Пятерочка". На вопрос Properm.ru о причинах закрытия в компании пояснили, что произошло это в связи с истечением договора аренды.



О возможных вариантах дальнейшего развития событий в компании предпочли умолчать. На сегодняшний день в Перми продолжают работать пять магазинов "СуперСтрой". (properm.ru).

Для справки: Название компании: *Трест-СКМ,ООО (Торговая сеть СуперСтрой, СтройАрсенал)* Адрес: *620043, Россия, Екатеринбург, ул. Черкасская, 25, оф. 308* Вид деятельности: *Розничная торговля товарами для дома* Телефоны: *(800)7002000* E-Mail: trust@scm.ru Web: <http://www.superstroy.ru> Руководитель: *Мухаметвалеев Ринат Райханович, Генеральный директор* (21.12.12)



Сети магазинов для дома и сада

Торговая сеть "ОБИ"

В Рязани началось строительство гипермаркета строительных и дачных товаров немецкой сети ОБИ.

В Рязани началось строительство гипермаркета стройматериалов и товаров для дома и дачи немецкой сети ОБИ. Об этом рассказал управляющий торгово-развлекательного центра "М5 Молл" Андрей Гаранин во время встречи с журналистами во вторник, 18 декабря. Гипермаркет ОБИ расположится между ТРЦ "М5 Молл" и гипермаркетом "Стройка". Проект официально запущен 1 декабря, в настоящее время на месте строительства огорожена площадка и доставлены экскаваторы для рытья котлована. Открыть гипермаркет планируется через год — в декабре 2013-го, сообщил Гаранин.



Строить торговый павильон площадью 14 тысяч кв. м будет компания PPF Group, которой принадлежит и "М5 Молл". Гипермаркет ОБИ расположится там на условиях долгосрочной аренды на 25 лет, пояснил управляющий. "Если кто-то из вас был в этом гипермаркете в Москве, вы знаете, какой у них прекрасный садовый центр. Огромный, стеклянный. У нас будет абсолютно такой же, порядка 3 тысяч квадратных метров. Полностью стеклянный, представляете, как это будет красиво смотреться", — рассказал Гаранин.

На вопрос, не боятся ли застройщики конкуренции с близким по тематике магазином французской сети Leroy Merlin ("Леруа Мерлен"), который строится возле гипермаркета "Глобус", управляющий ответил: "Мы будем друг друга дополнять". "Если вы знаете, в Москве они располагаются тоже недалеко друг от друга, кто-то идет туда, кто-то идет туда. Во-вторых, мы будем находиться в абсолютно разных частях города. Я думаю, для рязанцев это будет двойной плюс. Будет удобно всем", — высказал мнение Гаранин.

Для справки: Название компании: *ОБИ Франчайзинговый Центр, ООО (Торговая сеть ОБИ)* Регион: *Москва*
Адрес: *123436, Россия, Москва, 1-й Волоколамский проезд, 10, стр. 1* Вид деятельности: *Розничная торговля товарами для дома* Телефоны: *(495)9334680* Факсы: *(495)9334681* E-Mail: info@obi.ru; Julia.Bukharina@obi.ru; olga.konyukhova@obi.ru Web: <http://www.obi.ru> Руководитель: *Стрикланд Иан, Генеральный директор (Рязанский городской сайт - RZN.info 18.12.12)*



Торговая недвижимость

Новости торговой недвижимости

Ритейлеры будут осваивать территории новой Москвы после заселения.

Ритейлеры не строят планы по освоению территорий новой Москвы в ближайшие пять лет, рассказал журналистам директор департамента недвижимости группы компаний "Спортмастер" Николай Юськив.

По словам эксперта, жилые проекты, которые реализуются сегодня на этих территориях, будут заселены только в среднесрочной перспективе. Соответственно, платежеспособный спрос там в течение ближайших лет не появится.

Н.Юськив отметил, что территории, присоединенные к Москве, вообще не стоит выделять в отдельный сегмент. Существуют естественная эволюция мест притяжения в ближайшем Подмосковье, где и развивается торговая недвижимость, уверен глава департамента.

Кроме того, он подчеркнул, что западный опыт развития ритейла не подходит к российским условиям. "Важно не увлечься зарубежным опытом, представляющим торговые площади "в чистом поле". В российских реалиях предпочтительнее расположение в привязке к местам проживания людей", - отметил эксперт.

Он подчеркнул, что перспективными в ближайшие годы будут форматы подмосковных торговых кластеров, собирающих покупательские потоки на подъездах к Москве. "В 30-километровой зоне от МКАД такие объекты демонстрируют такие же обороты, как и в черте города", - отметил Н.Юськив. (Интерфакс 18.12.12)

Сбербанк и девелопер ТРЦ "Аэро Парк" заключили крупную сделку.

Брянский филиал Сбербанка России и ООО "Регион ТРЦ", девелопер торгового комплекса "Аэро Парк", подписали кредитный договор. Сумма самого большого в истории филиала банка кредита составила более 1,6 миллиарда рублей.

Кредит является самым крупным в сегменте девелопмента в регионе и одним из самых крупных для Среднерусского банка. В самом Сбербанке его назвали "Сделкой года". "Этот кредит подтверждает высочайший уровень профессионализма сотрудников ИФК "БинВест", точность, выверенность расчётов и успешность финансовой составляющей ТРЦ "Аэро Парк", а так же высочайшую степень доверия к девелоперу со стороны Сбербанка", — говорит финансовый директор "БинВеста" Алексей Степаненко.

Общая стоимость проекта ТРЦ "Аэро Парк" составляет более 3 млрд. рублей, что делает его не только самым фондоемким проектом девелопера, но и крупнейшим в регионе. Капитализация компании серьезно возросла, общая стоимость её активов превысила 5 млрд. рублей. Таким образом, финансовая успешность проекта ТРЦ гарантирована, а девелопер может финансировать и другие, не менее успешные проекты.

Для справки: Название компании: *Регион ТРЦ, ООО* Адрес: 241050, Россия, Брянск, проспект Ленина, 67 Вид деятельности: *Строительство* Телефоны: (4832)606777 Факсы: (4832)606777 (Моллы.Ru 18.12.12)

Компания "РБ Инвест", управляющая сетью ТЦ "Метромаркет" в Москве, приобрела ТРЦ "Карнавал" в подмосковном Чехове.

Договор о купле-продаже объекта общей площадью 32 800 кв.м (18 500 — GLA) был подписан в начале декабря. Информацию о том, кому принадлежал "Карнавал" до "РБ Инвеста" в компании Cushman & Wakefield, выступившей консультантом сделки, не раскрывают. Источник, близкий к сделке, сообщил Retailer.RU, что экс-собственником "Карнавала" была местная компания из Чехова "Фараон".

Сумма сделки также не разглашается сторонами. По оценке Ильи Шуравина, партнера S.A.Ricci, приобретение стоило "РБ Инвесту" порядка 2,3 млрд руб.

Торгово-развлекательный центр "Карнавал" был открыт в июне 2011 г. Его якорными арендаторами являются продуктовый супермаркет "Перекресток", БтиЭ-супермаркет "Эльдорадо", магазины спортивных товаров Adidas и детских товаров "Кораблик", парфюмерный магазин "Л'Этуаль".

Как сообщают в Cushman & Wakefield, покупка "Карнавала" стала единственной крупной инвестиционной сделкой на рынке коммерческой недвижимости в 2012 г. По словам Ольги Збруевой, руководителя департамента по работе с клиентами компании Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, низкий объем сделок купли-продажи торговых центров в городах Подмосковья обусловлен крайне ограниченным количеством качественных торговых объектов, способных заинтересовать инвесторов. "Однако дефицит качественных торговых площадей и высокий уровень конкуренции в Москве стимулирует ритейлеров активно развивать бизнес в городах-спутниках Московской области - Мытищах, Железнодорожном, Одинцово, Красногорске, Люберцах и проч.", - комментирует специалист.



Компания "РБ Инвест" на рынке инвестиций и недвижимости существует с весны 2010 г. Принадлежит управляющему партнеру Алексею Дедюле и офшору "Чепелсан холдингз", аффилированному с бизнесменом Алексеем Курочкиным, владельцем Русского международного банка и компании по продаже яхт Premium Yachts. До лета 2012 г. компания владела тремя ТЦ "Метромаркет" (возле станций метро "Пролетарская", "Тимирязевская", "Сокол"). Первые два из них были проданы инвестиционной компании "Атлант капитал партнерс" (остался только возле "Сокола"), но "РБ Инвест" через свою дочернюю компанию Admitto property осталась в управлении объектами.

Сейчас инвестор ведет свою деятельность в Москве и области, Санкт-Петербурге, Тамбове, Твери и Тульской области. Из точно известных будущих открытий "РБ Инвеста" можно назвать запуск ТРЦ "Акварель" общей площадью 35 000 кв.м в Тамбове (1 квартал 2013 г.) и ТРЦ "Новоясеневская" общей площадью порядка 40 000 кв.м в Москве (1 квартал 2014 г.).

В целом, в 2013 г. "РБ Инвест" планирует приобрести 2-3 готовых ТРЦ и 1-2 ТРЦ в стадии девелопмента (не более 30% от совокупно инвестируемых средств). Общий размер инвестиций составит порядка 9,3 млрд руб. В приоритете для развития — Москва и область, ЦФО и СЗФО. (Retailer.RU 20.12.12)

В торговых центрах Петербурга меняется схема расчета арендной ставки.

В большинстве развитых стран ставка аренды в качественных торговых комплексах складывается из фиксированной суммы и процента от товарооборота арендатора. В Санкт-Петербурге подобная схема оплаты пока применяется, в основном, в новых торговых объектах. Однако в будущем на эту систему расчета перейдет большинство комплексов. К такому выводу пришли эксперты в ходе первого Заседания Санкт-Петербургского Ритейл-клуба.

Организаторами мероприятия выступили компании Jones Lang LaSalle и KPMG при поддержке деловой газеты "Коммерсант".

Впервые система расчета арендной ставки в торговых комплексах в виде фиксированной платы и процента от товарооборота начала применяться в США во времена Великой Депрессии 1920-30 годах. В связи со сложными экономическими условиями большинство торговцев были не в состоянии платить ренту за помещения, и собственники объектов предложили им альтернативную схему оплаты. В Европе подобная система расчета арендной ставки получила распространение с 1980-х годов. В российских реалиях к этой схеме пришли лишь во время кризиса 2008-2009 годов: тогда ее начали применять в вводимых в эксплуатацию торговых объектах Москвы, Санкт-Петербурга и городов-миллионников.

"В Петербурге все больше торговых центров переходят к системе расчета арендной ставки в виде фиксированной платы и процента от товарооборота, - рассказала в ходе мероприятия Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. – Однако пока она применяется по большей части в новых качественных торговых центрах. В то же время подобная система имеет несколько преимуществ. Среди них - возможность разделить риски низкой посещаемости и доходности объекта между собственником и арендатором, прозрачность ведения бизнеса и открытость информации, а также заинтересованность собственника в привлечении посетителей в торговый центр".

Средние показатели процента от товарооборота по типам арендаторов в Москве и Санкт-Петербурге



Формат	Арендваемая площадь, кв. м	Ставка в виде % с товарооборота
Гипермаркет	>5 000	1-3%
Электроника и бытовая техника	>2 500	2-3%
	<2 500	5-6%
Спортивные товары	>3 000	5-7%
	<3 000	
Кинотеатр	>3 000	8-11%
Развлечения	1 500-7 000	4-10%
Парфюмерия и косметика	300-500	10-12%
	<300	
Товары для детей	<300	10-12%
	>800	5-10%
Товары для ремонта (DIY)	8 000 – 15 000	3-4%
Фудкорт	40 – 90	4-15%
Рестораны	250 – 600	10 -15%
	40-200	10-12%
	200-1 000	10-12%
Одежда	>1 000	5-8%

Источник: Jones Lang LaSalle

Интересно, что в силу разных причин, в том числе экономических, проценты от товарооборота, используемые для расчета ставки, в России, Европе и США пока отличаются. Так, для США среднее значение показателя процента товарооборота составляет 5,5%, а для Европы - 11%. В Москве средние значения находятся на уровне 10-12%, в Санкт-Петербурге и других городах России - несколько выше. Существует разница и в конкретных сегментах рынка. Так, если для операторов развлечений в США процент от товарооборота составляет 8,9%, то в Санкт-Петербурге подобный показатель может достигать 10%; в сегменте одежды проценты в США будут на уровне 5-6%, а в Москве или Санкт-Петербурге - 10-12% (для помещений площадью до 1 000 кв. м).

Анастасия Балочных прогнозирует: "Думаю, что в будущем подобная схема получит большое распространение. Развитие такой модели выстраивания взаимоотношений между собственником и ритейлером приведет к тому, что каждый отдельно взятый проект станет более эффективным, поскольку все стороны будут заинтересованы в максимальной успешности торгового комплекса". (INFOLine, ИА (по материалам компании) 20.12.12)

Прогноз: В 2013 году в Петербурге ожидается рекордный прирост торговых площадей.

В 2013 году рынок торговой недвижимости Петербурга пополнится 372 тыс. кв. м арендопригодных площадей. Согласно исследованию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, это рекордный показатель с 2007 года.



К вводу в эксплуатацию в 2013 году заявлены 13 проектов, в числе которых торговые центры "Балкания NOVA", "Жемчужная Плаза" и "Лондон Молл". Территориально прирост арендопригодных площадей придется преимущественно на Фрунзенский, Невский и Выборгский районы. В случае реализации всех заявленных проектов общая арендопригодная площадь торговых центров Петербурга увеличится на 11,8% и составит 3,1 млн кв. м или около 621 кв. м на 1000 жителей города.

Для справки: Название компании: *ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate* Регион: Санкт-Петербург Адрес: 191123, Россия, Санкт-Петербург, ул. Рылеева, д.14 Вид деятельности: Девелопмент Телефоны: (812)7030003 Факсы: (812)7030004 E-Mail: spb@asteragroup.com Web: <http://www.asteragroup.ru> Руководитель: Джеффри Кокс, Президент компании (БН.ру 21.12.12)

22 декабря в Екатеринбурге открылся торговый центр районного формата "Ботаника Молл".

При первом посещении комплекса складывается впечатление, что мероприятие прошло под лозунгом "Успеть до конца года", и потому было несколько преждевременным: закрытых магазинов пока больше, чем открытых. Недоделки в интерьере видны невооруженным взглядом.



ТЦ "Ботаника Молл" не отличается какими-либо архитектурными изысками: невысокая трехцветная коробка, стены которой частично завешены баннерами "якорных" магазинов. Главный вход находится со стороны 8 Марта, там же располагается и автостоянка на 400 мест. Такое расположение ТЦ неслучайно: владельцы постарались вместить его в пространство между улицами 8 Марта, Шварца и Юлиуса Фучика таким образом, чтобы оказаться как можно дальше от одного из старейших ТЦ Екатеринбурга — "Дирижабль". Если последний расположен ближе к улице Белинского и нацелен на "новую" Ботанику, то "Ботаника Молл", напротив, на ее старую часть. Так что, позиционирующийся как "районный молл", на деле оказывается даже "полурайонным".

Общая площадь ТЦ "Ботаника Молл" — 22 000 кв. м., из которых 17 800 кв. м составляет торговая площадь. В первый же день работы в центре оказалось достаточно много посетителей. Сказывается новогодний ажиотаж и массивная рекламная кампания в Ботаническом микрорайоне. Вот только пойти им особо некуда. Единственный магазин, в котором действительно много покупателей — продуктовый гипермаркет "Мегамарт" площадью 6 000 тыс. кв. м. Однако на первом этаже все остальные площади пока пустуют.

Другими "якорями" стали: магазин бытовой техники "Норд", площадь которого составляет 1 500 кв. м. и новый для Екатеринбурга оператор — супермаркет детских товаров "Бубль Гум", занявший 1 800 кв. м. Всего площадь торговой галереи 2-го этажа составила 8 500 кв. м.

Сейчас на 2-м этаже открыты лишь несколько магазинов. Обувной павильон и салон компьютерной техники, правда, пока практически пусты. Большинство других закрыты. В некоторых бутиках вовсю идут оформительские работы. Многочисленные жители Ботаники, привлеченные рекламой, неспешно прогуливаются от одной закрытой двери до другой, наблюдая за работой строителей и дизайнеров. Покупать тут негде, нечего и не у кого.

При этом, по словам заместителя генерального директора УК "RED" Андрея Брауде, подписаны договоры с большей частью арендаторов и через 2 месяца свободных площадей не останется.

"Сегодня договоры подписаны с 80% арендаторов. Какие-то бутики пока в стадии ремонта, какие-то завешены баннерами, но они откроются в течение ближайших двух недель. Ориентировочно в январе — начале февраля здесь будет заполнено все", — сказал Андрей Брауде.

"За такими торговыми центрами — ближайшее будущее. Чем отличается этот ТЦ? Когда мы разрабатывали его концепцию, то смотрели на две вещи. Первая — местоположение диктует формат: это именно небольшой районный торговый центр, рассчитанный на жителей Ботаники. Он находится рядом с домом, покупки можно совершить быстро и комплексно: здесь есть продуктовые магазины, магазины бытовой техники и еще 50 магазинов разного формата, которые будут интересны всем членам семьи. Кроме того, здесь будет три кафе, и не надо будет бродить час по торговой галерее, чтобы зайти поесть", — сказал менеджер.

Правда, пока ни кафе, ни обещанного разнообразия магазинов не наблюдается. Многие посетители разочарованно двигаются в сторону конкурента — "Дирижабль". Там и торговые площади заняты, и какой-никакой, но фуд-корт наличествует.

Представители расположенного буквально в километре от "Ботаники Молла" торгового города "Дирижабль" не считают новый центр конкурентом и не опасаются снижения покупательского потока.

"Мы не думаем, что количество покупателей снизится: товарные направления у нас практически не пересекаются. В нашем торговом центре представлены практически полностью товарный и услуговый спектры, в отличие от конкурентов", — сообщили УрБК представители ТЦ "Дирижабль".

Примечательно, что представитель расположенного недалеко торгово-развлекательного центра "Екатерининский", который жители Ботаники также нередко посещают, еще не знал об открытии ТЦ "Ботаника Молл" и не стал давать каких-либо оценок о возможном снижении покупательского потока.

"Вопрос несколько риторический. Сложно давать прогнозы, не зная о том, что за торговый центр открылся и какого формата", — сказал УрБК менеджер по аренде ТРЦ "Екатерининский" Виталий Марков. (УралБизнесКонсалтинг ИАА 24.12.12)

Рынок ритейла Стерлитамака на подъеме.

Департамент консалтинга S.A.Ricci - Санкт-Петербург провёл анализ наиболее эффективного использования комплекса земельных участков общей площадью более 500 тыс. кв.м., расположенных в г. Стерлитамак.

Основной целью исследования являлось определение стратегической концепции развития исследуемых участков.

В первую очередь эксперты S.A.Ricci - Санкт-Петербург провели социально-экономический анализ рынка региона, оценили привлекательность Стерлитамака с точки зрения развития жилой и коммерческой недвижимости. На основании результатов исследований, специалистами S.A.Ricci - Санкт-Петербург был сформирован план-график развития исследуемых участков с указанием наиболее эффективных вариантов использования каждого из них.

Сегодня большинство городов с численностью населения 200-300 тыс. человек недооценены с точки зрения развития коммерческой недвижимости, в частности это касается рынка ритейла, развитие которого находится на очень низком уровне и имеет острый дефицит качественного предложения, - рассказывает Валерий Трушин, директор департамента аналитики и консалтинга S.A.Ricci - Санкт-Петербург.

- Так, например, уровень обеспеченности торговой недвижимостью жителей Стерлитамак составляет около 0,26 кв.м/чел., что является сравнительно низким показателем. При этом единственным торговым центром с



профессиональной концепцией в г. Стерлитамак является только один торговый центр, который оказывает наибольшее влияние на распределение покупательской аудитории города и близлежащих населенных пунктов. Этот факт указывает на существующие возможности для увеличения общего предложения.

Стоит отметить, что зачастую уровень заработной платы и уровень жизни населения таких городов находится на достаточно высоком уровне. Исследование ключевых макроэкономических показателей продемонстрировало, что в Стерлитамаке за последние 3 года наметилась тенденция роста доходов населения, которая, по мнению экспертов S.A.Ricci - Санкт-Петербург, продолжится до 2016 года. Учитывая это, Стерлитамак сможет привлечь миграционные потоки из других городов, что благоприятно скажется на развитии экономики города и добавит ему еще большую привлекательность, как для иностранных, так и для российских инвесторов. Кроме того, Стерлитамак является городом "большой химии" и образует львиную долю в общем ВРП Республики Башкортостан, что также является привлекательным для многих инвестиционных компаний.

Дефицит качественного предложения в сегменте торговой недвижимости и постепенного роста потребностей торговых операторов в площадках под развитие ввиду стабильной экономической ситуации спровоцировали увеличение активности девелоперов в данном сегменте.

С учетом перспективного предложения в течение 2014-2016 гг. обеспеченность населения Стерлитамака торговыми площадями достигнет 0,72 кв.м/чел, что является достаточно высоким показателем, - отмечает Валерий Трушин. В перспективе в контексте усиливающейся конкуренции в формате ТРЦ, а также высоких темпах строительства жилья, развитие рынка торговой недвижимости потребует новых форматов, которые на настоящий момент не представлены на рынке Стерлитамака. (Стерлеград). (19.12.12)

В Сургуте готовится к открытию новый торгово-развлекательный центр "Союз".

Организаторы уже назвали точную дату открытия – 21 декабря 2012 года.

Четырехуровневый великан разместит в себе магазины, зоны развлечений и офисный этаж. Ежедневно с 10 до 22 часов посетители торгового центра "Союз" смогут приобрести все необходимое для себя и близких. Так, на первом торговом уровне расположится магазин голландской продовольственной сети супермаркетов "SPAR". В нашем регионе мировой бренд уже успел зарекомендовать себя в Тюмени, Тобольске и Ишиме.

Здесь же для удобства покупателей будут установлены банкоматы и открыто отделение Сбербанка России, пункты "Евросети" и "Связного".

Аптечный пункт, салон загара, магазин профессиональных косметических товаров, салоны ювелирных украшений, сувениров и подарков, а также совершенно новое для сургутян направление – товары для влюбленных "1+1" - все это и многое другое станет доступным для покупателей ТРЦ "Союз" уже 21 декабря!

Еще один популярный сетевой гигант откроется на территории "Союза" в 2013 году – ресторан McDonalds.

Второй торговый уровень ТРЦ "Союз" станет настоящим раем для модников и шопоголиков: именно там будут находиться магазины одежды и обуви, как уже знакомых сургутянам марок, так и совершенно новых для Сургута федеральных брендов.

А на третьем торговом уровне расположится уже известный всем россиянам супермаркет бытовой техники и электроники "Эльдорадо". На этом же уровне огромную площадь займет зона отдыха, развлечений и продажи всевозможных детских товаров. Несомненно, самые маленькие гости ТРЦ "Союз" получат массу позитивных впечатлений от посещения фуд-корта, детского кафе и зоны игровых автоматов, аэрохоккея и мягкого уголка. Здесь же предусмотрены 4-зальный кинотеатр "Галактика" и 7D-киноаттракцион.

В день открытия гостей ждет развлекательная программа. Для покупателей приготовлены шикарные призы: автомобиль KIA CEED, путевка в Тайланд на двоих, а также бытовая техника от "Эльдорадо" и продуктовые праздничные наборы от "SPAR".

Место: Торгово-развлекательный центр "СОЮЗ", 30 лет Победы, 46. (Surgut-today.ru). (14.12.12)

"РосЕвроДевелопмент" думает над строительством в Перми торгового центра и аквапарка.

О намерении "РосЕвроДевелопмент" зайти в Пермь сообщил глава городской администрации Анатолий Маховиков.

Он отметил, что иногородний инвестор уже подыскивает в нашем городе площадку под строительство торгового центра и аквапарка.

"Мы всегда открыты к инвесторам. Но с ними надо работать. А не просто показывать, какой мы хороший регион. Сейчас ведется работа с компанией "РосЕвроДевелопмент". Они напрямую вышли на меня", - отметил Маховиков.

Также сити-менеджер добавил, что еще один инвестор - "Ашан" - ведет переговоры по площадке "Красных казарм".



РосЕвро
DEVELOPMENT

Для справки: Название компании: *РосЕвроДевелопмент* Регион: Москва Адрес: Россия, Москва, Вавилова ул., д. 24 Вид деятельности: *Строительство* Телефоны: (495)7755551 E-Mail: info@red-realty.ru Web: <http://www.red-realty.ru>



realty.ru Руководитель: *Ситников Иван Валерьевич, генеральный директор; Сосинский Вячеслав Владимирович, исполнительный директор* (Пермская деловая газета Business Class 21.12.12)

TPS сдала 70% второй фазы ТРЦ "Галерея Краснодар".

Открытие второй фазы торгово-развлекательного комплекса намечено на осень 2013 года

Компания "ТПС Недвижимость" в течение полугода с начала строительства второй фазы ТРЦ "Галерея Краснодар" подписала коммерческие соглашения на 70% торговых площадей будущего комплекса.

Особенностью II фазы "Галереи Краснодар" станет уникальная концепция "Центр моды", которая предусматривает расширенное предложение в fashion-сегменте и увеличение числа магазинов одежды, обуви и аксессуаров, сообщили в пресс-службе компании.

Так, с появлением второй очереди объекта в город придут известные бренды и fashion-операторы: Calliope, Inglot, Wittchen, "Снежная королева", Lady&Gentleman, Terranova, Mohito и др. Якорным арендатором второй очереди станет универмаг сети H&M, чей новый двухэтажный магазин займет около 2750 кв.м.

С открытием второй очереди в "Галерее Краснодар" станет на 100 магазинов больше, всего в торговой галерее будут располагаться более 250 магазинов. В обновленном торговом центре, помимо модных магазинов, покупатели смогут найти большой выбор товаров для всей семьи: появятся магазин игрушек Hamleys, магазин для младенцев и будущих мам Mamas&Papas, Cook House, Home&You, магазины спортивных товаров. Также концепцией предусмотрено создание ресторанной зоны с панорамным видом на город, а также зоны фуд-корта.

Для реализации своего нового проекта компанией "ТПС Недвижимость" была привлечена команда ведущих международных специалистов в области коммерческой недвижимости: архитектор проекта – международное архитектурное бюро Dyer, проектировщик – ABD architect, генеральный подрядчик проекта – CENK Group.



Для справки: Название компании: ТПС Недвижимость, ОАО Регион: Москва Адрес: 105062, Россия, Москва, ул. Покровка, 47А Вид деятельности: Девелопмент Телефоны: (495)7835444 Факсы: (495)7835440 E-Mail: info@tpsgroup.ru Web: <http://www.t-p-s.ru> (Моллы.Ru 18.12.12)