

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 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".



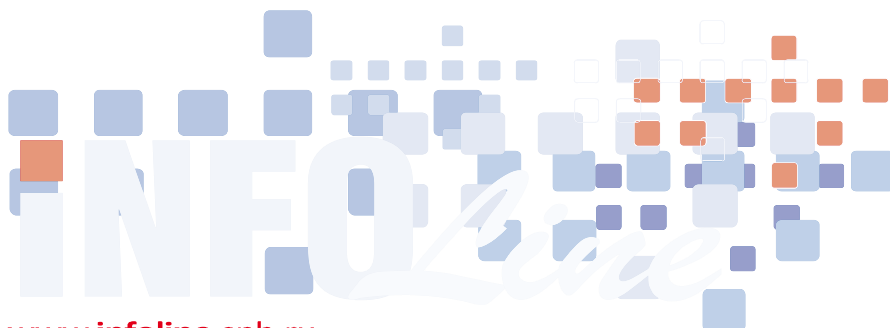
Информационное агентство "INFOLine" имеет свидетельство о регистрации средства массовой информации ИА № ФС 77 – 37500.

Информационная услуга «Тематические новости»

"Рынок керамики и керамогранита РФ"

Информационные услуги для Вашего бизнеса

- Тематические новости
- PR-поддержка
- Отраслевая лента новостей
- Готовые маркетинговые продукты
- Заказные исследования
- Доступ к базе данных 7000 СМИ и многое другое





Содержание выпуска

Общие новости	3
<i>Внедрение инноваций в строительный сектор РФ будет активнее при экономическом стимулировании компаний - эксперты</i>	3
<i>Строительный рынок подхватил логистическую лихорадку. "ИА РЖД-Партнер.ру". 5 июня 2014</i>	3
Инвестиционные проекты	5
<i>Костромская область расширяет сферы сотрудничества с Китаем</i>	5
<i>В Волгограде выставили на торги три участка под промышленное строительство</i>	5
<i>Утверждена концепция развития кластера промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на территории Самарской области до 2020 года</i>	6
<i>В Минрегионе России проанализирован инвестиционный потенциал Кировской области</i>	6
Розничная торговля DIY	8
<i>Импорт товаров из дальнего зарубежья снизился за 5 месяцев на 3,4% 0</i>	8
<i>Федеральная торговая сеть "Старик Хоттабыч" ушла с нижегородского рынка</i>	8
<i>Через год в Саранске появится гипермаркет DIY - Мегастрой (Республика Мордовия)</i>	8
<i>ИКЕА планирует строить новые магазины в Подмоскowie</i>	9
<i>Суд истребовал сведения о земле Leroy Merlin рядом с "Архангельским"</i>	9
<i>"Леруа Мерлен" отвергает претензии красноярского стройнадзора</i>	10
<i>В Перми появится гипермаркет строительных материалов OBI</i>	10
<i>"Бельпостель" закрыла розничные магазины</i>	11
<i>Промышленники и ритейлеры попросили создать комитет по борьбе с контрафактом</i>	11
<i>"Посуда Центр" сохранит динамику. "Retailer.RU". 5 июня 2014</i>	12
<i>"Нам нужны новые драйверы роста". "Retailer.RU". 5 июня 2014</i>	12
<i>Бизнес получит доступ к данным об импорте. "RBC daily". 9 июня 2014</i>	12
<i>Hoff вырастет на треть. "Retailer.RU". 6 июня 2014</i>	13
<i>Все начиналось с коробки спичек. "Российская газета". 9 июня 2014</i>	13
<i>Миллиардер по праву. "Эксперт". № 24 (903) 2014</i>	14
<i>Киоском не вышел. "Российская газета". 10 июня 2014</i>	15
<i>"Метрика" без еды. "Ведомости". 10 июня 2014</i>	16
<i>"Даже если рынок будет падать, мы будем расти". "Retailer.RU". 10 июня 2014</i>	16
<i>Придут парой. "Пермская деловая газета Business Class". № 20 2014</i>	17
Сухие строительные смеси	19
<i>Новые цвета цементных затирочных смесей LITOCHROM 3-15 и LITOCHROM 1-6 LUXURY</i>	19
Керамическая плитка	20
<i>UNITILE получил свидетельство Национального реестра</i>	20
<i>Структура Леонида Маевского отсудила у собственника "Стройфарфора" более 20 млн руб (Ростов-на-Дону)</i>	20
<i>Сотрудники "Стройфарфора" написали письмо главам исполнительной власти Дона</i>	21
<i>Новый масштабный проект KERAMA MARAZZI</i>	22
<i>"Geneve" — новая коллекция испанской плитки "Azulejos Alcor"</i>	23
<i>"Аппетитная" керамическая плитка "Monocolor" в сети "ДОМ-Лаверна"</i>	23
<i>Увельские "сырвевики" работают с промышленниками всего Урала. "Южноуральская панорама". 9 июня 2014</i>	23
Герметики и клеи	25
<i>Клей-фиксатор Forbo 545 Polaris для модульных и рулонных покрытий</i>	25



Общие новости

Внедрение инноваций в строительный сектор РФ будет активнее при экономическом стимулировании компаний - эксперты.

Российские и французские эксперты считают, что внедрение инноваций в строительный сектор РФ будет активнее в случае экономического стимулирования компаний, использующих инновационные разработки и изменения стандартов.

"Внедрение инноваций в строительном секторе России происходит медленнее, чем того требуют реалии рынка. По мнению участников круглого стола, такое положение дел обусловлено некоторой консервативностью отрасли, которая настороженно воспринимает нововведения", - отмечается в пресс-релизе, распространенном по итогам состоявшегося в пятницу в центральном офисе "Интерфакса" круглом столе на тему "Проблема внедрения инновационных технологий в строительном секторе. Барьеры и точки роста".

Организаторами круглого стола выступили "Интерфакс-Недвижимость", группа компаний "Сен-Гобен" и отраслевой строительный портал "Ради Дома Про".

По мнению экспертов, ускорить процесс внедрения инноваций в отрасли можно путем экономического стимулирования и пересмотра стандартов. "Если будет разработан комплекс мероприятий по экономическому стимулированию компаний, использующих инновации в своей работе, модернизационные процессы пойдут быстрее. Также нуждается в совершенствовании нормативная база строительства, пересмотр существующих ГОСТов, регулирующих, в том числе, и вопросы использования инновационных технологий", - отмечают эксперты. На круглом столе было отмечено, что "Сен-Гобен" имеет положительный опыт по внедрению в России инновационных технологий.

"Есть примеры успешных проектов с низким потреблением энергии. Осенью 2013 года открылась "Академия Сен-Гобен", здание которой было реконструировано в соответствии с концепцией "Мультикомфортного дома". Благодаря применению новейших материалов и разработок компании "Сен-Гобен", удельное потребление энергии, используемой для отопления "Академии", удалось снизить более, чем в 4 раза", - отмечается в пресс-релизе.

Корпорация "Сен-Гобен", история которой насчитывает более 300 лет, входит в число 100 самых инновационных компаний мира и постоянно увеличивает инвестиции в научно-исследовательскую работу. (Интерфакс 06.06.14)

Строительный рынок подхватил логистическую лихорадку. "ИА РЖД-Партнер.ру". 5 июня 2014

Погрузка строительных грузов в январе – мае 2014 года снизилась на 13,1% по сравнению с аналогичным периодом 2013-го – до 57,1 млн т. По мнению экспертов, сокращение погрузки данной номенклатуры спровоцировано целым рядом причин, которые вызвали глубокие подвижки в логистике поставок.

Как отметила гендиректор ЦФТО ОАО "РЖД" Елена Кунаева, падение погрузки строительных грузов во многом стало основной проблемой, повлиявшей на динамику внутрироссийских перевозок в целом, которые за 5 месяцев текущего года сократились на 3,9% к аналогичному периоду прошлого года.

Одной из причин падения транспортировки номенклатуры в ЦФТО называли сокращение инвестиций в крупные строительные проекты. Как считает президент НП "Гильдия экспедиторов" Семен Резер, в этом во многом виноват общий спад в российской экономике. "Данный фактор будет действовать до тех пор, пока государство не инициирует новые программы строительства объектов инфраструктуры. Они, в свою очередь, создадут солидный мультипликативный эффект, что поспособствует общему оживлению в индустриальном секторе РФ. И положение может выправиться еще до конца 2014 года", - пояснил он.

Повлияло на падение погрузки и то, что на ряде железных дорог грузили меньше щебня, чем требовалось для выполнения планов ремонтных работ. Это наводит на размышления о том, что в цепочках перевозок стройматериалов на сети в ряде регионов происходили сбои. И сейчас надо понять, в чем их причины.

На это указывают и другие факты: на оперативных совещаниях ОАО "РЖД" на объемы перевозок стройгрузов отмечалось влияние некоторого снижения скорости движения поездов. Кроме того, в числе причин был назван рост отказов технических средств. Например, в мае их количество увеличилось на 32%, из-за чего общее время задержек грузовых поездов в пути следования выросло на 71%. Кроме того, грузовладельцам пришлось столкнуться со сбоями в движении на ряде дорог из-за сверхграфиковых ограничений скорости.

В ОАО "РЖД" потребовали принять незамедлительные меры для исправления ситуации. Перед причастными службами был поставлен ряд конкретных задач, которые могут стабилизировать перевозки.

Впрочем, на состоянии рынка сказались и другие факторы, последствия которых трудно нейтрализовать. И они еще достаточно долго будут сдерживать приток строительных грузов на сеть РЖД. Один из факторов – сокращение плеч перевозок, полагает исполнительный директор ассоциации "Недра" Владимир Сергеев. Это произошло отчасти из-за того, что значительные объемы средств, которые обычно выделялись на инфраструктурные проекты, передали в российские регионы. А субъекты РФ, в свою очередь, стали активнее использовать продукцию местных производителей.



В результате, по его словам, сократились общие расстояния перевозок – они часто не превышают 400 км. "Следовательно, больше грузов стали перевозить автотранспортом, а не железной дорогой", – резюмировал В. Сергеев.

В некоторых регионах негативное воздействие оказал приказ Минтранса № 245, который, как полагает генеральный директор ООО "Промнерудтранс" Андрей Громовой, остановил часть грузопотока из ряда карьеров Карелии и Ленинградской области. Согласно документу на десяти направлениях, в том числе на полигоне Октябрьской дороги и в пределах Московского узла, тарифы рассчитываются исходя из фактически пройденного, а не кратчайшего расстояния.

Приказ Минтранса вступил в силу 6 апреля, но многие грузовладельцы заблаговременно стали пересматривать контракты на поставки и логистические схемы вывоза инертных материалов. Это породило разновекторные тенденции. Так, в I квартале 2014 года на ряде карьеров был отмечен кратковременный прирост по отгрузке продукции карьеров. Клиенты в этот период спешили вывезти продукцию в течение первых трех месяцев года. А уже в II квартале наступили резкие перемены: стала набирать силу отрицательная динамика. Ведь по расчетам на основе тарифов, объявленных в АС ЭТРАН, конечная стоимость продукции для клиента в результате новшества Минтранса возрастает на 40%. Это происходит потому, что из карьеров Северо-Запада щебень везут по стальным магистралям не по прямой, а круглыми маршрутами.

По словам А. Громовой, заказчики не готовы платить по новым ценам: у многих из них бюджетные ресурсы ограничены. "Из-за этого у некоторых клиентов даже возникли сложности с оплатой закупаемой продукции", – посетовал он.

Последствия сдвигов в логистике поставок на рынке строительных материалов эксперты пока оценивать не берутся. Меняется структура спроса, корректируются программы строительства. Это в конечном итоге отразится на стоимости инертных грузов – в регионах заказчики могут столкнуться с чехардой цен. Где-то стройматериалы могут подорожать весьма ощутимо. Соответственно, и объемы перевозок в дальнейшем могут колебаться в достаточно широком диапазоне. Но в любом случае рынку предстоит пережить последствия логистической лихорадки. (ИА РЖД-Партнер.ру 05.06.14)



Инвестиционные проекты

Костромская область расширяет сферы сотрудничества с Китаем.

9 июня в Посольстве Китайской Народной Республики в Российской Федерации состоялась презентация экономического и инвестиционного потенциала региона.



На презентацию экономических возможностей Костромской области собралось внушительное сообщество китайских бизнесменов и деловых людей государственного ранга. И это не случайно. Многие из них уже слышаны от своих коллег об инвестиционных преимуществах региона и желают сотрудничать в сфере экономики.

9 июня Чрезвычайный и Полномочный Посол Китайской Народной Республики в Российской Федерации господин Ли Хуэй высоко оценил деятельность администрации Костромской области в привлечении инвестиций и выразил готовность оказывать максимальное содействие в укреплении сотрудничества.

"Костромская область – очень важный для нас и перспективный регион. Уверен, что после этой встречи, откроются новые грани в нашем сотрудничестве", - подчеркнул Посол.

Во время презентации руководитель ЗАО "Костромской завод автокомпонентов" поделился с китайскими коллегами опытом по реализации совместного проекта российско-китайского производства по сборке автокомпонентов, а также рассказал о мерах поддержки со стороны региональных властей. Также китайские бизнесмены смогли узнать об успешном сотрудничестве Костромского государственного технологического университета с китайскими образовательными учреждениями. В настоящее время в КГТУ обучается около 100 граждан Китайской Народной Республики.

"Администрация региона уделяет большое внимание развитию международных связей и рассматривает Китай как перспективного партнера. Поэтому не случайно в ноябре 2013 года был создан Совет по оказанию содействия работе инвесторов из Китайской Народной Республики на территории Костромской области. Сегодня в регионе уже работает ряд китайских предприятий. И надо сказать довольно успешно. Наиболее перспективными направлениями сотрудничества может стать взаимодействие в сфере строительства речного порта, производства строительных материалов, автомобильных шин, строительства жилья, логистики, переработки древесины, создания сельскохозяйственных производств. Надеюсь, что представленные сегодня материалы будут вам полезны и послужат началом реализации новых совместных проектов. Мы готовы оказывать вашему бизнесу всестороннюю поддержку и помощь", - отметил глава региона Сергей Ситников.

В рамках презентации состоялась личная встреча губернатора Костромской области Сергея Ситникова с Чрезвычайным и Полномочным Послом Китайской Народной Республики в Российской Федерации господином Ли Хуэем. На встрече обсуждались вопросы взаимовыгодного сотрудничества двух субъектов.

Также глава региона Сергей Ситников провел переговоры с китайской делегацией провинции Шаньдун. Стороны обсудили возможность реализации инвестиционных проектов в сфере лесопереработки и сельского хозяйства.

Для справки: Название компании: *Костромской завод автокомпонентов, ЗАО (Мотордеталь-Кострома)* Адрес: 156001, Россия, Кострома, ул. Московская, 105 Вид деятельности: *Автомобильная промышленность* Телефоны: (4942)628405 (4942)628320 (4942)628411 E-Mail: pr@motordetal.ru Web: <http://www.motordetal.ru> (INFOLine, ИА (по материалам Администрации) 09.06.14)

В Волгограде выставили на торги три участка под промышленное строительство.

Правительство Волгоградской области выставило на аукцион три участка земли федерального Фонда содействия развитию жилищного строительства, сообщает пресс-служба правительства региона.

"Это три территории площадью 35 гектаров в районе поселка Максима Горького в городе Волгограде. Земли предназначены для возведения производств стройматериалов и конструкций для жилищного строительства", - говорится в пресс-релизе.

Заявки принимаются до 26 июня, аукцион состоится 30 июня.

"Площадь двух участков составляет 10 гектаров, третьего - 15 гектаров. Сейчас инфраструктуры там нет. Рядом проходит железная дорога, и есть возможность подвести электроснабжение. Обеспечение инфраструктуры будет за счет застройщика", - сообщили агентству "Интерфакс-Юг" в пресс-службе облправительства.

Для взаимодействия с Фондом РЖС в регионе создана рабочая группа. Она занимается выдачей разрешений и определяет уровень платы за техническое присоединение возводимых объектов.



Для справки: Название компании: *Федеральный Фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС)* Регион: *Москва* Адрес: *109074, Россия, Москва, Славянская площадь, 4, строение 1* Вид деятельности:



Строительство Телефоны: (495)6859440 (495)6989450 Факсы: (495)6984140 E-Mail: info@fondrgs.ru Web: <http://www.fondrgs.ru> Руководитель: Браверман Александр Арнольдович, генеральный директор (Интерфакс 09.06.14)

Утверждена концепция развития кластера промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на территории Самарской области до 2020 года.

Правительством Самарской области утверждена Концепция развития кластера промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на территории Самарской области до 2020 года. Одновременно с Концепцией утвержден План мероприятий по развитию кластера промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на территории Самарской области до 2020 года.

Концепция была разработана министерством строительства Самарской области в целях создания условий для комплексного обеспечения строительной отрасли стройматериалами, повышения инновационного потенциала предприятий-производителей стройматериалов, созданий новых, отвечающих потребностям рынка и потенциалу региона условия для взаимодействия предприятий и организаций, напрямую либо косвенно вовлеченных в строительную индустрию. Концепция будет способствовать формированию прозрачных и общедоступных механизмов оперативного и стратегического планирования деятельности для всех участников кластера.

Руководитель управления перспективного развития строительного комплекса министерства строительства Самарской области О.И. Алтухов: "Концепция создана с целью создания скоординированного производства современных высококачественных конкурентоспособных ресурсо-и энергосберегающих строительных материалов, изделий и конструкция с учетом возможностей и потенциала региональной кооперации, имеющейся региональной сырьевой базы для полного обеспечения жилищного, социально-культурного, промышленного строительства, объектов инженерной и транспортной инфраструктуры".

Перед промышленностью строительных материалов в долгосрочной перспективе основной задачей будет являться обеспечение строительного комплекса современными, конкурентоспособными и инновационными строительными материалами и изделиями, позволяющими обеспечить строительство энергоэффективных и экологичных зданий и сооружений. (Правительство Самарской области 10.06.14)

В Минрегионе России проанализирован инвестиционный потенциал Кировской области.

В Министерстве регионального развития в рамках деятельности Рабочей группы по повышению инвестиционной привлекательности субъектов РФ проанализирован инвестиционный потенциал Кировской области в целях создания инвестиционного паспорта региона.

В настоящее время в регионе реализуется 19 инвестиционных проектов, среди которых:

- реконструкция Кировской ТЭЦ-3 с применением ПГУ для уменьшения дефицита электрической мощности Кировской энергосистемы и повышения надежности энергоснабжения потребителей (стоимость – 10,288 млрд. руб.);
- биомедицинский холдинг: производство вакцин и фармпрепаратов на основе наноносителей с использованием пористого кремния и других наноматериалов на базе биомедицинского комплекса "Нанолек" (стоимость – 4,095 млрд. руб., планируется создание 390 рабочих мест);
- создание производства большеформатной фанеры на Нововятской промышленной площадке (стоимость – 3,152 млрд. руб., планируется создание 660 рабочих мест);
- развитие кабельного производства на ОАО "Кирскабель": модернизация оборудования на действующем предприятии, а также расширение имеющиеся производственных площадей путем строительства нового цеха и дополнительного пристроя к нему (стоимость – 2,261 млрд. руб., планируется создание 404 рабочих мест);
- строительства завода по производству стеновых керамических материалов в Кирово-Чепецком районе способом пластического формования (стоимость – 1,381 млрд. руб., планируется создание 46 рабочих мест);
- модернизация оборудования прокатного производства ЗАО "Омутнинский металлургический завод" для уменьшения отходов производства и снижения негативного воздействия на окружающую среду, увеличения объемов готовой продукции, расширения профильного и марочного ассортимента, улучшения качества продукции (стоимость – 1,251 млрд. руб.);
- комплексное развитие производственных мощностей, инфраструктуры, научно-технологического потенциала и логистического центра ОАО "Веста" (стоимость – 1,181 млрд. руб., планируется создание 54 рабочих мест);
- модернизация действующего производства ОАО "Нововятский лыжный комбинат": изменение ассортимента и увеличение объема производимой продукции, а также снижение экологических выбросов за счет смены технологии производства (стоимость – 1,132 млрд. руб., планируется создание 111 рабочих мест);
- развитие малоэтажного домостроения и модернизация лесоперерабатывающих производств на базе подразделений Кировлес (стоимость – 352,15 млн. руб., планируется создание 740 рабочих мест);





- организация лесозаготовок и комплексной переработки древесины, создание производства по изготовлению деревянных домов из клееного бруса на ЗАО "Стройлес" (стоимость – 358 млн. руб., планируется создание 143 рабочих мест).

В области ведется активная работа по созданию инвестиционных площадок и промышленных парков. Среди них:

- промышленный парк на территории г. Вятские Поляны (металлообработка, легкая промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, транспорт и связь, пищевая промышленность, производство строительных материалов);

- промышленный парк "Слободино" (приборостроение, деревообработка, металлообработка, производство строительных материалов);

- технопарк "Игроград" (индустрия детских товаров);

- промышленный парк Агропромпарк (пищевая промышленность).

В целях поддержки предпринимательства и улучшения инвестиционного климата в регионе в регионе действует ОАО "Корпорация развития Кировской области".

В 2013 году на рассмотрение в Минрегион России от Кировской области поступило 8 инвестиционных проектов.

В настоящий момент проекты проходят процедуру отбора и систематизации в рамках Рабочей группы по повышению инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации.

Для справки: Название компании: Кирсинский кабельный завод, ОАО (Кирскабель) Адрес: 612820, Россия, Кировская область, Кирс, ул. Ленина, 1 Вид деятельности: Производство кабельной продукции Телефоны: (83339)96201 (83339)23168 Факсы: (83339)23610 E-Mail: kkz@kirscable.ru Web: <http://www.kirscable.ru> Руководитель: Козунин Александр Иванович, исполнительный директор

Для справки: Название компании: Омутнинский металлургический завод, ЗАО Адрес: 612740, Россия, Кировская область, Омутнинск, ул. Коковихина, 2 Вид деятельности: Черная металлургия Телефоны: (83352)41709 (83352)41066 Факсы: (83352)41502 E-Mail: mark3@ommet.ru; mark2@ommet.ru Web: <http://www.ommet.ru> Руководитель: Волосков Александр Дмитриевич, генеральный директор

Для справки: Название компании: Нововятский лыжный комбинат, ОАО (НЛК) Адрес: 610008, Россия, Киров, Нововятский р-н, ул. Советская, 28 Вид деятельности: Деревообрабатывающая промышленность Телефоны: (8332)309800 (8332)309812 (8332)309777 Факсы: (8332)309800 E-Mail: kmdir@nlk.ru nlk@nlk.ru Web: <http://www.nlk.ru> Руководитель: Поназырев Геннадий Владимирович, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам Министерства регионального развития РФ) 06.06.14)



Розничная торговля DIY

Импорт товаров из дальнего зарубежья снизился за 5 месяцев на 3,4% 0.

В январе-мае 2014 года Россия импортировала товаров из стран дальнего зарубежья на сумму в \$103,8 млрд, что на 3,4% меньше аналогичного периода 2013 года.

В мае стоимостной объем импорта оценивается в \$21 млрд 749,2 млн, что на 5,4% меньше по сравнению с апрелем текущего года

В мае 2014 года относительно мая прошлого года импорт из стран дальнего зарубежья увеличился на 2,7%.

При этом закупки продукции машиностроения выросли на 7,8%, поставки текстильных изделий и обуви сократились на 5,2%, химической продукции - на 2,5%, продовольственных товаров - на 1,7%.

В импорте продовольственных товаров сократились закупки мяса и субпродуктов на 29,5%, зерновых культур - на 21,8%, табака - на 17,6%, сахара - на 9,0%, фруктов - на 7,5%, алкогольной и безалкогольной продукции - на 1,9%, тогда как ввоз овощей возрос на 17,7%, молочных продуктов - на 14,5%, рыбы - на 6,5%, растительного масла - на 5,8%. (Финмаркет 05.06.14)

Федеральная торговая сеть "Старик Хоттабыч" ушла с нижегородского рынка.

Федеральная торговая сеть "Старик Хоттабыч" ушла с рынка. Последний магазин сети в Нижнем Новгороде закрыт с 1 июня 2014 г.

Последний магазин сети на Московском шоссе (ТЦ "Новая эра") закрыт с 1 июня, сообщили DK.RU сотрудники магазина. Причины закрытия им неизвестны, а номер головной компании отключен.

Эксперты считают, что на ситуацию в сети "Старик Хоттабыч" мог повлиять рост присутствия в России иностранных сетей сектора DIY /от Do It Yourself, товары для дома и ремонта/ - таких как Leroy Merlin, OBI и Castorama. По данным DISCOVERY Research Group, до 73% рыночного оборота российского рынка DIY контролируют именно иностранные компании.

Бизнес-консультант Александр Мокеев в своем блоге на DK.RU отметил:

"С самого начала было выбрано успешное позиционирование: узкий сегмент декора, огромный выбор, оригинальное название. Но с конца 90-х благодаря европейской экспансии сетей покупатель эволюционировал: он уже не хотел больших специализированных магазинов".

Надо добавить, что по оценке экспертов общая площадь всех магазинов сети "Старик Хоттабыч" составляла 45,8 тыс кв м. Как пишет "Коммерсант", если они имеют в собственности 25 точек, каждая площадью в среднем 1,5-2 тыс. кв м, то их можно сдавать в аренду. По оценке компании "Магазин магазинов", в Москве средняя ставка за 1 кв м помещений "Старика Хоттабыча" составляет около \$500 в год без НДС.

Получается, в 2014 г. собственники "Хоттабыча" могут получить 630 млн руб. пассивного дохода. По данным "СПАРК-Интерфакс" в лучшие времена сеть магазинов "Старик Хоттабыч" получала прибыль около 85 млн руб. в год. Выходит, что прикрыть бизнес гораздо выгоднее, чем спасать его.

Напомним, в ноябре 2013 г. сообщалось, что федеральная торговая сеть "Старик Хоттабыч" планирует закрыть 23 из 32 своих магазинов по России. В Нижнем Новгороде магазин на ул. Белинского, 61 прекратил работу.

В результате в сети планировали оставить только девять объектов: два магазина в Москве, а также по одному магазину в Волгограде, Нижнем Новгороде, Воронеже, Смоленске, Саратове, Ижевске, Челябинске.

Справка:

Сеть товаров для дома и ремонта "Старик Хоттабыч" была основана в 1994 г., входила в группу компаний "НЭКС". Совладельцы ГК "НЭКС" Григорий Кожемякин и его партнеры Игорь Сосин и Артур Попельнюхов. (Деловой квартал (Нижний Новгород) 05.06.14)

Через год в Саранске появится гипермаркет DIY - Мегастрой (Республика Мордовия).

4 июня Председатель Правительства Республики Мордовия Владимир Сушков провел рабочее совещание, главной темой которого стало строительство в Саранске гипермаркета DIY – "Мегастрой".

Идея размещения в столице Мордовии подобного гипермаркета пришла не случайно. Сфера услуг и торговли в Саранске развивается достаточно быстро, однако, крупного современного торгового центра, где можно купить строительные материалы, товары для дома и для сада-огорода на сегодняшний день в городе нет. Поэтому многие жители Саранска ездят за такими товарами в Пензу и другие города.

Что касается приставки DIY, то она расшифровывается как "do it yourself" ("сделай это сам") и является синонимом недорогого ремонта, сделанного, в большинстве случаев, своими руками.



АГАВА



Срок строительства определен 12 месяцами. Земельный участок занимает 4 гектара. Находиться гипермаркет будет между центральной частью города и микрорайоном Ремзавод, не доезжая (со стороны стадиона) до так называемого ремзаводского кольца, справа от автомагистрали.

- Здесь все будет сконцентрировано в одном месте, - говорит Председатель Правительства РМ Владимир Сушков. – Гипермаркет будет способствовать развитию конкурентной среде и сделает жизнь горожан еще более комфортной. В совещании приняли участие заместитель Председателя Правительства – Министр торговли и предпринимательства РМ Владимир Руженков и заместитель Председателя Правительства – Министр экономики РМ Владимир Мазов.

Для справки: Название компании: *Агава, ООО (Гипермаркеты Агава, Мегастрой, Обои-сити)* Адрес: 420088, Россия, Казань, пр.Победы, 159, бизнес-центр "Азинский" Вид деятельности: *Розничная торговля товарами для дома* Телефоны: (843)2990101 (843)2910652 (843)29-0611 Факсы: (843)2910621 E-Mail: info@megastroy-k.ru; agava@mi.ru; office@agava-kazan.ru Web: <http://www.megastroy-k.ru>; <http://www.agava-kazan.ru> Руководитель: *Хафизова Гузель Ильдусовна, Генеральный директор* (Официальный сервер Республики Мордовия 05.06.14)

ИКЕА планирует строить новые магазины в Подмосковье.

Об этом руководитель российского подразделения компании рассказал на встрече с губернатором области



Шведский концерн ИКЕА рассматривает планы строительства новых магазинов на территории Московской области. Планы развития компании в пятницу, 6 июня 2014 года, обсудили на встрече губернатор Московской области Андрей Воробьев и глава совета директоров "ИКЕА Мос", одной из российских дочек шведского концерна, Альфред Цопф.

По словам Цопфа, на территории Подмосковья в ближайшие годы запланировано открытие новых магазинов ИКЕА и торгово-развлекательных центров "Мега". Конкретных планов и сроков руководитель российского подразделения компании не назвал. Однако отметил, что участки для строительства уже определены, сообщает пресс-служба губернатора Подмосковья. Всего в планах компании до 2020 года построить в России 5 магазинов ИКЕА и торговых центров "Мега".

На территории Московской области размещаются такие объекты ИКЕА как одноименные магазины и торговые центры "Мега" в Химках и в Котельниках, а также дистрибьюторский центр и мебельный завод в Солнечногорском районе и бизнес-парк в Химках. По словам Альфреда Цопфа, компания платит налогов в бюджет Подмосковья примерно на 1 млрд рублей в год.

"У нас 12 тысяч человек работает в стране и 3,5 тысячи человек — в Московской области. В этом регионе через наши объекты проходят в общей сложности 75 млн посетителей в год, а оборот превышает 90 млрд рублей", — рассказал глава "ИКЕА Мос".

"Мы рады видеть на территории Подмосковья деятельность ИКЕА. Мы собрались обсудить, что на сегодняшний день ИКЕА представляет в Московской области, какие мы можем выстроить планы по взаимному развитию", — отметил на встрече губернатор Андрей Воробьев. Подмосковье заинтересовано, чтобы ИКЕА продолжала развивать бизнес в регионе, подчеркнул губернатор.

"Без поддержки развивать бизнес очень тяжело. Мы сотрудничаем с администрацией губернатора, у нас есть планы — мы хотим и дальше развивать бизнес в Московской области. Губернатор и его команда готовы нам помогать", — отметил после встречи в беседе с журналистами Альфред Цопф.

Для справки: Название компании: *ИКЕЯ МОС, ООО (Торговая сеть ИКЕА)* Регион: *Москва* Адрес: 141400, Россия, Московская область, Химки, микрорайон 8, Ленинградское ш. 23 км Вид деятельности: *Торговая недвижимость* Телефоны: (495)7375304 (495)7375329 Факсы: (495)7375330 E-Mail: pr@ikea.ru; pressa.ru@ikea.com Web: <http://www.ikea.ru> Руководитель: *Армин Микаэли, генеральный директор* (BFM.RU 07.06.14)

Суд истребовал сведения о земле Leroy Merlin рядом с "Архангельским".

Арбитражный суд Москвы по иску музея-усадьбы "Архангельское" к ЗАО "Зеленый магазин" (представляет в РФ Leroy Merlin) о признании недействительным договора аренды земельного участка вблизи усадьбы, на котором строится гипермаркет, истребовал дополнительные сведения о спорной земле, передает корреспондент РАПСИ из зала суда.

Тем самым суд удовлетворил ходатайство ЗАО "Зеленый магазин" о запросе у Росреестра землеустроительного дела. Соответчиком по спору проходит также администрация Красногорского района Московской области. Очередные слушания по иску состоятся 7 июля.

Ранее сообщалось о планируемом строительстве в непосредственной близости от





"Архангельского" двух гипермаркетов - "Глобус" и "Леруа Мерлен", что, по мнению общественности, занимающейся защитой культурного наследия, нарушит охранную зону и архитектурную целостность памятника. В частности, для подъездов к магазинам планируется расширить Ильинское шоссе, что нанесет непоправимый урон театру Гонзаго и полностью уничтожит липовую аллею, высаженную в 1945 году и ведущую ко входу в усадьбу. Земля, на которой строят гипермаркеты, с 1 июля 2012 года отошла к Москве, а разрешения на строительство выданы ранее еще властями Красногорского района. Как пояснил РАПСИ Евгений Соседов, представляющий в суде интересы "Архангельского", изначально иск к Leroy Merlin был подан в ноябре 2012 года в арбитраж Московской области, который позже передал его по подсудности в столичный суд. Соответствующее определение вступило в силу в августе. Торговая сеть Leroy Merlin в 2012 стала лидером рынка DIY-ритейла (товары для дома и ремонта) в России по общей торговой площади магазинов.

Для справки: Название компании: *Леруа Мерлен Восток, ООО (Торговая сеть Leroy Merlin)* Регион: *Москва* Адрес: *115162, Россия, Москва, ул. Шаболовка, 31а* Вид деятельности: *Розничная торговля строительными материалами* Телефоны: *(495)9610160* Факсы: *(495)9610161* E-Mail: commerce@leroymerlin.ru Web: <http://www.leroymerlin.ru> Руководитель: *Жантти Венсан, генеральный директор* (Российское агентство правовой и судебной информации 09.06.14)

"Леруа Мерлен" отвергает претензии красноярского стройнадзора.

Компания "Леруа Мерлен" отвергла обвинения службы строительного надзора и жилищного контроля Красноярского края. Напомним, что ведомство обратилось в краевой арбитражный суд с требованием приостановить строительство второго гипермаркета компании в столице региона. В стройнадзоре считают, что площадка загораживает эвакуационные выходы уже работающего поблизости торгового центра "Мега". "КС" приводит комментарии юриста компании Ильи Мазурова.

— Первый вопрос - примыкание к зданию соседнего ТЦ МЕГА. Здесь все проблемы связаны с возрастом соседнего ТЦ и кривизной его стены. В итоге примыкание все равно делается, и будет закончено в кратчайшие сроки несмотря на обнаруженные недостатки соседнего здания. Так как оно делается из негорючих материалов пожарная безопасность только увеличивается, так что проблемы нет.

Второй вопрос – это проемы в стене ТЦ МЕГА, которые ГАСН называет эвакуационными выходами. Нужно понимать, что по всем документам в советские времена, когда тут был завод, на этом месте находились его цеха. Часть из них была пределана в ТЦ МЕГА с глухой стеной без каких-либо проемов выходов или окон. Когда мы покупали участок, ситуация была та же самая (наоборот стена ТЦ МЕГА утеплялась и зашивалась дополнительными материалами причем ГАСН это устраивало), это подтверждается и документами, и фотографиями (я и мои коллеги лично ездил на земельный участок до его приобретения). Более того, по документам ТЦ МЕГА и сегодня имеет глухую стену без окон/дверей/проемов/входов/выходов). Однако после окончания проектирования и начала строительства Леруа Мерлен в ТЦ МЕГА зачем-то были сделаны проемы, которые ГАСН называет эвакуационными выходами. На наши письменные запросы о том кто согласовал выходы на наш участок ответов не было получено. В свою очередь управляющая компания ТЦ МЕГА была ознакомлена с планом производства работ, участвовала в ведении журнала о контроле состояния фундаментов и не выдвигала возражений. Не думаю, что это какая-то злая воля в отношении нашей компании. ГАСН был изначально в курсе, что магазин будет построен стена к стене существующего ТЦ и не возражал против строительства. Поэтому возникновение отверстий в глухой до этого стене не должно порождать у Леруа Мерлен какие-либо новые обязательства по изменению официально согласованного проекта. Если, например, ТЦ МЕГА проделают в той стене окна, или какие-нибудь другие соседи построят летнее кафе на своем участке это ведь не значит, что мы должны снести у себя второй этаж, чтобы не загроживать им солнце. Безусловно у нас много конкурентов, но Леруа Мерлен не считает что в сложившейся ситуации есть чья-то злая воля, скорее всего, связано просто со сменой арендаторов соседнего здания без учета того факта, что соседний участок уже застраивается на основании официально утвержденного проекта и разрешения на строительство. Мы просто хотим чтобы это недоразумение прекратилось как можно быстрее, нам не мешали строить наш магазин, а также с уважением относились к тому факту, что мы инвестор с многолетним стажем, крупный налогоплательщик и работодатель. (Бизнес-портал Континент Сибирь Online 09.06.14)

В Перми появится гипермаркет строительных материалов OBI.

В Перми появится гипермаркет строительных материалов OBI. Об этом вс стало известно из письма, направленного директором по недвижимости и развитию ООО "OBI Франчайзинговый центр" Торстеном Фогтом на имя губернатора Виктора Басаргина.

Документ датирован 21 мая 2014 года. Господин Фогт просит встречи с главой Прикамья с целью "обсуждения взаимного сотрудничества и открытия гипермаркета OBI в Перми".





Также в письме говорится, что компания уже начала подготовку к реализации проекта и даже выбрала подходящий земельный участок в Индустриальном районе на ул. Карпинского. Планируется, что площадь будущего гипермаркета строительных материалов составит 14 тыс. кв. м. Кроме этого, реализовывать проект "ОБИ Франчайзинговый центр" намерен совместно с еще одной иностранной компанией – ООО "Зельгрос" (Selgros). Последняя является известным европейским оператором оптовой торговли и прямым конкурентом компании Metro Cash&Carry. Сроки завершения строительства торгового центра ОБИ намечены на конец 2015 года.

ООО "ОБИ Франчайзинговый центр" – дочернее предприятие немецкой компании OBI GmbH&Co. Последняя – один из крупнейших международных сетевых ритейлеров формата DIY ("Сделай сам"). Ее специализация – продажа в гипермаркетах общей площадью до 15 тыс. кв. м товаров, необходимых для строительства, ремонта, отделки дома и работы в саду, на даче. В России компания работает с 2003 года, на сегодня в разных крупных городах страны уже действует 22 гипермаркета ОБИ.

Selgros – международная сеть торговых центров, которая поставляет фирмам, учреждениям и индивидуальным предпринимателям в Германии, Польше, Румынии и России широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров по оптовым ценам. Российское подразделение компании работает под торговой маркой Selgros Cash&Carry и в настоящее время представлено восемью торговыми центрами.

Для справки: Название компании: *Группа компаний ОБИ Россия (Торговая сеть ОБИ)* Регион: Москва Адрес: 125252, Россия, Москва, ул. Авиаконструктора Микояна, 12, блок "Б", 7, 8 и 9 этажи Вид деятельности: Розничная торговля товарами для дома Телефоны: (495)9334680 Факсы: (495)9334681(495)9334680р3 E-Mail: info@obi.ru; pr@obi.ru Web: <http://www.obi.ru> Руководитель: Стрикланд Иан Дэвид, генеральный директор

Для справки: Название компании: *Зельгрос, ООО (Торговая сеть Selgros C&C), (входит в REWE Group)* Регион: Москва Адрес: 117546, Россия, Москва, ул. Подольских курсантов, 26 Вид деятельности: Розничная торговля продуктами питания и товарами FMCG Телефоны: (495)7855380 Факсы: (495)7855378 E-Mail: info@selgros.ru Web: <http://www.selgros.ru> Руководитель: Уве Реслер, генеральный директор (БН.ру 09.06.14)

"Бельпостель" закрыла розничные магазины.

До недавнего времени в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде успешно работали 92 магазина под маркой "Бельпостель". Однако постепенно розничные магазины стали закрываться, а заказать товары можно было только через интернет-магазин

Как рассказала AdIndex Оксана Марчукевич, генеральный директор компании ООО "ДОН КОТТОН", эксклюзивного представителя торговой марки "Бельпостель" на территории Российской Федерации, в настоящий момент работа розничной сети магазинов "Бельпостель" в России пересматривается. В связи с тем, что арендные ставки высоки, работа через офлайн стала неэффективной для компании, поэтому собственные магазины в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде были закрыты.

Сейчас в ряде регионов остались магазины, работающие по франчайзингу (с 2004 года в регионах магазины открывались только по франшизе). Дальнейшее развитие будет происходить путём продажи лицензии на работу магазинов под брендом "Бельпостель".

По словам Оксаны Марчукевич, в настоящий момент продажи будут осуществляться только через интернет-магазин. Также планируется открытие шоу-рума.

"Бельпостель" - российская марка товаров для дома, рассчитанная на потребителя со средним достатком. (Adindex.ru 09.06.14)

Промышленники и ритейлеры попросили создать комитет по борьбе с контрафактом.

Крупнейшие отраслевые объединения потребительских компаний и розницы попросили президента Владимира Путина создать межведомственный орган для борьбы с нелегальной промышленной продукцией. В Минпромторге поддерживают эту инициативу.

Письмо с предложением создать структуру для борьбы с контрафактом было направлено Владимиру Путину в мае текущего года, пишет газета "Ведомости". Об этом изданию рассказал исполнительный директор Союзлегпрома Игорь Ульянов.

Подписи под документом поставили Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ), Российский союз предпринимателей текстильной и легкой промышленности (Союзлегпром), Ассоциация предприятий индустрии детских товаров (АИДТ), объединение производителей "Русбренд" и Ассоциация торговых компаний и производителей бытовой техники и электроники (РАТЭК).

Союзлегпром получил ответ в конце прошлой недели. В свою очередь, АКОРТ, по словам исполнительного директора ассоциации Андрея Карпова - 9 июня. Резолюция на письмах обеих ассоциаций, по словам их представителей, одинаковая: "Согласен". Она датирована 4 июня.

В Минпромторге изданию заявили, что поддерживают идею создания межведомственного комитета, который бы занялся борьбой с контрафактными товарами.



Комитет, рассчитывают отраслевые ассоциации, должен сделать более эффективной борьбу с незаконным импортом и оборотом товаров.

"Многие вопросы касаются целого ряда ведомств, например таможни, налоговой службы и др. Комитет занялся бы координацией усилий разных ведомств", — говорит Андрей Карпов. В комитет, по его словам, должны войти представители всех заинтересованных органов федеральной власти.

Производители, говорится в письме, недовольны тем, что их основными конкурентами "являются не официальные импортеры, а представители нелегального бизнеса, которые производят и ввозят потребительские товары с нарушением таможенного и налогового законодательства".

В апреле этого года к борьбе с нелегальными продавцами призывал на совещании АКОРТ президент торговой сети "М.видео" Александр Тынкован. Он предложил возложить на агрегаторов онлайн-магазинов (в частности, "Яндекс.Маркета") ответственность за легальность товара, который предлагают пользователям их партнеры-магазины. Он назвал "Яндекс.Маркет" "биржей серого товара". Представитель "Яндекса" отвечал, что компания соблюдает закон.

Объем контрабанды по отношению к общему объему продаваемой продукции на территории России на сегодняшний день составляет более 40%, говорит президент Союзлегпрома Андрей Разбродин. "В таких условиях легкая промышленность нормально работать не может", — настаивает он. (INFOline, ИА (по материалам Министерства промышленности и торговли) 10.06.14)

"Посуда Центр" сохранит динамику. "Retailer.RU". 5 июня 2014

По итогам 2014 г. компания "Посуда Центр" рассчитывает увеличить продажи на 36%, сохранив таким образом темпы 2013 г. Об этом заявил исполнительный директор компании Игорь Васюков в ходе форума RETAILER RUSSIA TOP-200 2014 DAY.

По его словам, показатель продаж сопоставимых магазинов (работающих более двух лет) увеличится на 12-15%. Остальной рост выручки будет обусловлен открытием 13 новых торговых точек.

Справка

Компания "Посуда Центр" создана на базе новосибирского дистрибьютора "Сибпластком" в 2001 г. На конец мая "Посуда Центр" насчитывает около 50 точек. Выручка компании в 2013 г. составила 6,5 млрд руб. (без НДС). ([Retailer.RU](#) 05.06.14)

"Нам нужны новые драйверы роста". "Retailer.RU". 5 июня 2014

"Нынешняя ситуация в стране вызывает у меня тревогу", - заявил экс-министр экономики России, руководитель ВШЭ Евгений Ясин на форуме RETAILER RUSSIA TOP-200 2014 DAY.

По словам эксперта, падение темпов роста российской экономики с 2012 г. связано с тем, что в рамках общемировой тенденции прежние факторы экономического роста — продажа нефти и газа — перестают работать.

"Мы должны запускать драйверы, заложенные в революции, которая привела к смене планового хозяйства на рыночную экономику", - подчеркнул эксперт. Такими драйверами могут стать модернизация экономики и, как следствие, рост производительности и эффективности.

Однако ситуация, сложившаяся в России, требует реформ не столько в области экономики, сколько в сфере правосудия и политики, уверен Евгений Ясин. "Только благодаря им в стране может быть создано настроение, благоприятное для бизнеса, и мы сможем рассчитывать на развитие за счет возможностей рыночной экономики. Но события начала этого года не способствуют созданию образа привлекательной, свободной страны, а также установлению верховенства права и здоровой конкуренции", - отметил он.

Евгений Ясин также раскритиковал идею ограничения мобильности капитала, считая ее мерой, направленной против роста экономики. По его мнению, необходимо не искусственно ограничивать отток капитала, а создавать благоприятный климат, в котором люди хотели бы зарабатывать в России.

Неудачной эксперт также назвал сложившуюся сейчас модель государственно-частного партнерства. "Самый эффективный рост дается частным капиталом, о чем свидетельствует, среди прочего, и развитие ритейла", - подчеркнул эксперт. ([Retailer.RU](#) 05.06.14)

Бизнес получит доступ к данным об импорте. "RBC daily". 9 июня 2014

Для производителей Таможенного союза с июля будет открыта подробная информация о статистике импорта, которая позволит им оперативно жаловаться на демпинг, сообщили РБК в Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). Новый сервис актуален в связи с возможной ассоциацией с ЕС Украины и Молдавии: он позволит бизнесу оперативно обнаруживать рост реэкспорта товаров в Россию, пояснил источник в ЕЭК, знакомый с ситуацией.

На сайте ЕЭК предприниматели получают доступ к детальным данным по импорту с 10-значным кодом товарной номенклатуры ВЭД в разрезе по странам-поставщикам. "Это код конкретного товара, максимально детальный", — поясняют в ЕЭК. Такие ежемесячные данные позволят отечественному бизнесу оперативно отслеживать недобросовестных иностранных конкурентов и аргументированно быстро жаловаться — на демпинг или на резкий рост импорта.



"Наличие подобной базы должно облегчить подготовку заявлений на применение защитных мер, в том числе в связи с возможными перетоками — реэкспортом в рамках ассоциации некоторых наших партнеров с ЕС, о чем еще прошлой осенью говорили предприниматели", — пояснил источник, знакомый с ситуацией.

Как неоднократно заявляли представители ЕЭК и Минэкономразвития, Россия оставляет за собой право применять защитные меры в отношении Украины и Молдавии, если изменение их торговых режимов с ЕС спровоцирует рост импорта. Согласно опубликованному тексту Договора о Евразийском экономическом союзе страны-участницы оставляют за собой право применять ответные меры к внешнеторговым партнерам в рамках тех соглашений, которые подписаны до 1 января 2015 года.

Бизнес получит новую возможность самостоятельно следить за происходящим в своей отрасли и эффективно защищаться от любых возможных негативных последствий.

По данным на сайте комиссии, сегодня в Таможенном союзе антидемпинговые меры действуют в отношении легких коммерческих автомобилей, различных труб, полимерного металлопроката, даже чугунных ванн. При наличии новой базы информации бизнесу будет легче жаловаться и в национальные органы, и в ЕЭК.

"Это универсальный инструмент, удобный в отношении любых стран", — сказал РБК Павел Исаев, советник гендиректора и основного владельца "Северстали" Алексея Мордашова. Он отметил, что сервис сделан по просьбе бизнеса, он универсальный и удобный для анализа импорта из любой страны. "После того как его запустят, проще будет получать необходимую информацию и возбуждать дела о защите", — рассчитывает он.

Новый сервис по импорту поможет, сказал РБК и президент Союзлегпрома Андрей Разбродин. "Когда улучшается статистика и качество таможенных процедур, то возможностей для обхода и демпинга становится меньше", — отметил он.

В случае полноценной экономической ассоциации Украины и Молдавии с ЕС Разбродин ожидает всплеска контрафактных поставок. "Мы ждем контрабанды в такой ситуации, поэтому будем однозначно выступать за закрытие границ с Украиной и Молдавией, если полная, развернутая ассоциация будет подписана", — говорит он. Эксперт поясняет, что речь идет о поднятии пошлин на уровень действующих с ЕС, а также об ужесточении таможенных процедур. Насколько больших объемов контрабанды он ожидает, Разбродин не уточнил, отметив лишь, что худшей угрозой считает перераспределение рынка в сторону беспошлинной торговли. (RBC daily 09.06.14)

Hoff вырастет на треть. "Retailer.RU". 6 июня 2014

Сеть гипермаркетов мебели и товаров для дома Hoff планирует увеличить выручку на 30% по сравнению с 2013 г. — до 10 млрд руб. (с НДС). Об этом рассказал вице-президент компании Михаил Кучмент в ходе RETAILER RUSSIA TOP-200 2014 DAY.

Топ-менеджер уверен, что компании удастся выполнить заявленные планы, даже если в целом на рынке будет наблюдаться спад.

"Рост сопоставимых продаж будет обеспечен за счет усиления маркетинговой активности, в особенности в интернете, повышения узнаваемости бренда и качества обслуживания, а также работы с ассортиментом, в частности увеличения доли эксклюзивного ассортимента и прямых поставок", — отметил он.

Драйвером роста станут также интернет-продажи. В планах компании увеличить оборот интернет-магазина почти в два раза — с 580 млн руб. в 2013 г. до 1 млрд руб. по итогам 2014 г. Доля продаж онлайн-магазина в выручке сети увеличится с 7,5% до 10%.

Кроме того, в этом году ритейлер откроет два новых магазина в Москве, увеличив свою сеть до 11 объектов. Первый появится в августе-сентябре на юге столицы на пересечении Новорязанского шоссе и МКАДа. Второй гипермаркет откроется в декабре в ТЦ "Авиапарк" на Ходынском поле. Средняя площадь каждого магазина составит около 12 тыс. кв. м. (Retailer.RU 06.06.14)

Все начиналось с коробки спичек. "Российская газета". 9 июня 2014

Международный концерн "ИКЕА" планирует инвестировать в российские регионы 2 млрд евро

Сегодня гигантская сеть магазинов знаменитой мебели и товаров для дома работает в 45 странах мира. А начиналось все с коробки спичек, которую пятилетний Ингвар Кампрад купил в Стокгольме, чтобы потом перепродать в своей небольшой деревне. Его первым покупателем стала собственная бабушка, которая поверила в коммерческий талант юного шведа. В 1943 году он, соединив первые буквы своего имени и названия родной фермы, придумал бренд, которому было суждено стать одним из главных символов XX века.

Товары "ИКЕА" стали частью массовой культуры, о них пишут книги и снимают кино. Два года назад нидерландское подразделение "ИКЕА" выкупила у Ингвара Кампрада права на бренд компании, заплатив за него 11,2 миллиарда долларов.

В Россию "ИКЕА" пришла в 2000 году, построив в подмосковных Химках собственный магазин и торговый центр "МЕГА". Качественные товары с непривычными шведскими именами быстро полюбили россияне. Только в прошлом году магазины "ИКЕА" и "МЕГА" посетили 260 миллионов покупателей. Оборот компании в нашей стране составил более 90 миллиардов рублей, а арендаторов "МЕГИ" более 230 миллиардов рублей. Чтобы



добиться таких показателей, компания вложила в развитие своего бизнеса и сопутствующей инфраструктуры в российских регионах около 100 миллиардов рублей, став, благодаря этому, крупнейшим несырьевым иностранным инвестором России. "Надеемся, что это только начало", - сказал на встрече с руководителем российской "ИКЕА" Альфредом Цопфом губернатор Московской области Андрей Воробьев.

И действительно, как рассказал председатель совета директоров ИКЕА-МОС Альфред Цопф, российский рынок - один из самых перспективных для развития бизнеса. Поэтому в планах компании до 2020 года построить в России еще 5 магазинов "ИКЕА" и торговых центров "МЕГА". Скоро они появятся в городе Мытищи Московской области, на Московской кольцевой автодороге, в Санкт-Петербурге и других российских регионах. Благодаря этому, в регионах появятся новые рабочие места. "ИКЕА" планирует, что число российских сотрудников за пять лет вырастет в два раза и достигнет 24 тысяч человек.

Займется "ИКЕА" и развитием местного производства. Концерном вскоре будет построена мебельная фабрика в Великом Новгороде. Для решения проблем транспортных пробок компания станет соинвестором в реконструкции транспортных развязок г. Химки и в Котельническом районе Московской области. А совокупный объем инвестиций в российскую экономику, которые планирует торговый гигант осуществить до 2020 года, составит около 2 миллиардов евро. Благодаря этому, считает Альфред Цопф, товары "ИКЕА" станут доступнее для многих жителей регионов России. Делать покупки станет удобнее и выгоднее.

Не случайно, что председатель совета директоров ИКЕА-МОС о планах развития бизнеса в России рассказал на рабочей встрече с главой Подмосковья. Взаимодействие торговой сети и подмосковного региона развивается все годы присутствия "ИКЕА" в России. 32 миллиарда рублей были вложены за это время компанией в проекты в Московской области.

По словам Андрея Воробьева, в прошлом году треть оборота "ИКЕА" и "МЕГИ" пришлось на Подмосковье. В 2013 году компания "ИКЕА" перечислила во все российские бюджеты около 6,5 млрд рублей налогов, из них более 1 млрд рублей поступили в бюджет Московской области. Подмосковье заинтересовано, чтобы "ИКЕА" продолжала развивать бизнес в Московской области, подчеркнул губернатор.

Как рассказал Альфред Цопф, обсуждались на встрече с губернатором и проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы, желающие развивать бизнес в российских регионах. К сожалению, оппоненты "ИКЕА" в своем противостоянии с компанией зачастую стараются использовать несовершенство законов, чтобы повернуть любую спорную ситуацию исключительно в своих интересах. Когда так, по образному выражению, "кошмарят" иностранный бизнес, это не только мешает росту инвестиций в российские регионы, говорят эксперты, но и наносит прямой ущерб Российской Федерации. По мнению Альфреда Цопфа, в ситуации вокруг магазинов "ИКЕА" инвестиции в российскую экономику уменьшились примерно на 9,5 млрд рублей.

Конечно, "ИКЕА" предпринимает попытки отстоять свои законные интересы и защитить деловую репутацию в судах. И хотя спор между "ИКЕА" и ее оппонентами длится уже более пяти лет, концерн надеется на торжество правосудия в России и на защиту своих законных интересов со стороны правоохранительных органов.

Во время встречи Альфред Цопф и губернатор Андрей Воробьев обсудили многие вопросы, важные для иностранных инвесторов, работающих в Подмосковье. По словам Альфреда Цопфа, "такие встречи для нас ключевые, без поддержки регионов развивать бизнес инвесторам очень тяжело. У нас есть планы - мы хотим и дальше развивать бизнес в этом регионе и во всей России. Мы тесно сотрудничаем с администрацией Московской области. И что очень важно - губернатор и его команда готовы нам помогать". (Российская газета 09.06.14)

Миллиардер по праву. "Эксперт". № 24 (903) 2014

Очередную победу в споре с компанией ИКЕА одержал российский предприниматель Константин Пономарев. На днях прокуратура Ленинградской области сняла арест с 25 млрд рублей, которые он получил от ИКЕА по мировому соглашению в 2010 году.

Причиной многолетнего конфликта стали дизель-электростанции, которые российская "дочка" шведской компании "ИКЕА Мос" арендовала у предпринимателя с 2006 года. Оборудование понадобилось для временного обеспечения электричеством двух новых питерских гипермаркетов — "Мега-Дыбенко" и "Мега-Парнас". Поначалу договор (предметом которого была поставка 112 генераторов мощностью 80 тыс. кВт) стороны заключили на краткосрочный период, но в итоге (по подписанным допсоглашениям) его действие продлилось до 2010 года, пока арендатор не вернул окончательно все оборудование. К этому моменту ИКЕА задолжала за пользование оборудованием только за 2007–2008 годы порядка 25 млрд рублей с учетом набегавших процентов.

Шведская компания пыталась оспорить условия договора аренды в суде, но проиграла. В итоге стороны подписали мировое соглашение, по которому ИКЕА перевела на счета поставщика генераторов ООО "Системы автономного энергоснабжения" (САЭ) 25 млрд рублей. Долг за 2009–2010 годы остался непогашенным. Следом с новыми требованиями выступила вторая компания Пономарева, преемник САЭ — ООО "Рукон". В арбитражный суд был подан иск о взыскании с ИКЕА еще 40 млрд рублей, положенных по условиям контракта. Со стороны ИКЕА, в свою очередь, поступили заявления о мошенничестве, кроме того, шведская компания попыталась вернуть уже выплаченные по мировому соглашению 25 млрд рублей, ссылаясь на предположение, что между Пономаревым и прежними руководителями компании (в период с 2007-го по 2010 год руководство ИКЕА в Москве сменилось три



раза) существовал сговор. По словам бизнесмена, данные обвинения беспочвенны, а привлечение его к уголовной ответственности было единственной возможностью для ИКЕА избежать положенных по закону выплат. Все попытки давления на бизнесмена со стороны ритейлера не увенчались успехом. В МВД и прокуратуре с Пономарева сняли все обвинения.

"Все мои требования по выплате оставшихся по условиям контракта 40 миллиардов рублей имеют одну принципиальную цель — вернуть эти деньги в экономику России, на выгодных для меня лично и страны условиях, — прокомментировал он ситуацию. — 25 миллиардов рублей, которые удалось получить в 2010 году, сегодня работают в России, а не выведены на Запад. Они лежат на счетах отечественного банка, который инвестирует их в российскую экономику. Но на этом нельзя останавливаться. Есть линия президента Путина на привлечение инвестиций и подъем российской экономики, на борьбу с коррупцией. Почему тогда я на своем уровне и законными методами, на основании законных требований, следуя этой линии, не могу вернуть дополнительные деньги, выведенные из страны, и заставить их работать на экономику страны?"

По словам Пономарева, на него оказывается большое давление со стороны судебной системы и различных СМИ. "Меня обвиняют во всех смертных грехах, вопреки здравому смыслу, но не понимают одного: я хочу, чтобы причитающиеся мне 40 миллиардов работали на экономику России, а не лежали на зарубежных счетах шведской компании. Я хочу, чтобы все иностранные компании, а тем более те, кто называет себя инвесторами, знали: мы хотим жить в правовом государстве, где закон работает и для граждан России тоже, — пояснил свое желание продолжить судебный спор с ИКЕА Константин Пономарев. — Если вы работаете у нас в стране, то должны инвестировать средства в основной капитал и оставлять прибыль в России, а не создавать компании-пустышки, обремененные займами перед западными банками, имитируя инвестиции, а на деле выкачивая всю прибыль в виде процентов. Думаю, эта история станет хорошим примером для отечественного бизнеса: отстаивать свои права можно и нужно. Даже в спорах с мощными транснациональными компаниями, имеющими большое влияние". Предприниматель выразил надежду, что правоохранительная и судебная системы дадут объективную оценку ситуации. (Эксперт 09.06.14)

Киоском не вышел. "Российская газета". 10 июня 2014

Минфин разъяснил предпринимателям, когда не разрешается применять патентную систему налогообложения в розничной торговле. В письме ведомства от 27 мая 2014 г. N ГД-4-3/10161@ делается вывод, что индивидуальные предприниматели, которые продают товары в розницу через контейнеры, боксы и другие объекты, расположенные внутри зданий и сооружений, не вправе применять патенты. Однако, по мнению юристов, отказ в выдаче патента можно оспорить в суде.

В письме минфина дано подробное определение таким понятиям как торговая сеть, не имеющая торговых залов, и торговая сеть, имеющая торговые залы. К первой категории относятся магазины и павильоны. Ко второй - розничные рынки, ярмарки, киоски, палатки и торговые автоматы. Минфин напоминает, что патентную систему налогообложения ИП могут применять для розничной торговли через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 кв. м по каждому объекту. А также при торговле через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, и через объекты нестационарной торговой сети.

ИП, занимающиеся розничной торговлей через не перечисленные в п. 3 ст. 346.43 НК РФ объекты нестационарной торговой сети (боксы, контейнеры и другие аналогичные объекты торговли), расположенные в зданиях, строениях и сооружениях, применять патентную систему налогообложения не вправе, считают в минфине.

"Разъяснения минфина будут иметь большое значение для всех предпринимателей, желающих торговать в розницу и применять при этом патентную систему налогообложения. Эти разъяснения уже были направлены ФНС России нижестоящим налоговым органам в качестве обязательного руководства к действию, в самое ближайшее время выводы, к которым пришел минфин, начнут реализовываться на практике", - говорит Егор Батанов, партнер юридической фирмы "Некторов, Савельев и партнеры".

Изменения важны по двум причинам. Во-первых, минфин признал, что патентная система налогообложения может применяться при розничной торговле через магазины, павильоны и некоторые другие объекты, которые расположены внутри торгового центра или торгового комплекса. Хотя еще два года назад минфин высказывал прямо противоположную позицию: если торговля ведется через объект, который расположен внутри торгового центра, то патентная система к такой деятельности в любом случае неприменима.

Во-вторых, минфином был сделан очень спорный вывод о том, что предприниматели, торгующие через контейнеры, боксы и другие объекты, расположенные внутри зданий и сооружений, не вправе применять патенты, мотивировав это тем, что такие объекты напрямую не названы в НК РФ. "Кодекс не содержит исчерпывающего перечня нестационарных торговых объектов. НК РФ предусмотрено, что патентная система налогообложения может применяться в отношении любых "объектов организации торговли, не относимых к стационарной торговой сети". Передвижные контейнеры вполне подпадают под определение нестационарного торгового объекта, где бы они ни находились. Однако, учитывая, что письмо минфина было направлено для обязательного исполнения налоговым органам, предпринимателям надо готовиться к тому, что инспекторы откажут в выдаче патента и свою правоту придется доказывать в суде", - уверен Егор Батанов. (Российская газета 10.06.14)



"Метрика" без еды. "Ведомости". 10 июня 2014

"Метрика" сворачивает продуктовую сеть "Гастроном Донской". Формат DIY оказался эффективнее продовольственной розницы, объясняет компания

ООО "Корпорации СБР", развивающая сеть супермаркетов DIY "Метрика", приостанавливает развитие собственной продовольственной сети "Гастроном Донской", следует из ответа "Ведомостям" директора по корпоративным коммуникациям "Метрики" Ольги Вильде. По ее словам, в текущей экономической ситуации открытие или увеличение формата магазина DIY с точки зрения окупаемости инвестиций гораздо эффективнее, чем открытие еще одного продовольственного магазина.

Приоритетное направление для "Корпорации СБР" — федеральная сеть "Метрика", компания решила расширить формат, в этом году будет открыто три гипермаркета, говорит представитель компании. По ее словам, в некоторых случаях увеличение площади "Метрики" будет происходить за счет находившегося в одном здании "Гастронома Донской".

Первый "Гастроном Донской" открылся в марте 2012 г. на Ленинском проспекте в Петербурге, к концу 2013 г. в Петербурге и Ленобласти их было уже семь, рассказывает Вильде. По ее словам, большая часть гастрономов открыта на арендованных площадях. Средняя площадь гастронома — 400 кв. м, торгового зала — около 300 кв. м, ассортимент — около 3500 наименований, добавляет она. Гастрономы работали в том числе и как интернет-магазины, осуществляли доставку продовольственных и непродовольственных продуктов, сказано на сайте сети. Инвестиции в открытие продуктового магазина площадью 400 кв. м — от 12 млн до 15 млн руб., срок окупаемости — около пяти лет, оценивает топ-менеджер федерального ритейлера.

"Гастроном Донской" предлагает переуступку прав аренды на свои магазины, знает директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина. Ставку аренды она оценивает до 1000 руб. за 1 кв. м в месяц, включая налоги. Представлены несколько гастрономов для возможной аренды, подтверждает топ-менеджер петербургского ритейлера.

По данным "СПАРК-Интерфакс", ООО "Корпорация СБР" принадлежит Евгению Лебедеву. Компания управляет сетью из 104 магазинов "Метрика" в 70 городах и семью предприятиями. Выручка сети увеличилась в 2013 г. на 24,6% до 13,3 млрд руб., оценивает гендиректор агентства "Infoline-аналитика" Михаил Бурмистров. Средняя торговая площадь гипермаркета — 6300 кв. м, ассортимент — 35 000 SKU, через интернет можно заказывать 75 000 SKU. Инвестиции в открытие магазина DIY на арендованных площадях — до 20 млн руб., считает исполнительный директор СТД "Петрович" Виктор Адамов. Рентабельность у DIY и FMCG сопоставима, но у FMCG больше оборот с 1 кв. м, говорит Бурмистров.

Доля петербуржцев в возрасте после 18 лет, посещавших "Метрику", в 2013 г. увеличилась до 10,6% с 8,4% в 2012 г., число посетителей "Максидома" — с 12,3 до 15,4%, IKEA — с 12,7 до 12,9%, "Строителя" — с 7,5 до 9,8%, "Домового" с 8,5 до 9,5%, свидетельствуют данные Synovate Comcon.

У "Метрики" есть очень успешный опыт размещения супермаркетов рядом с "Магнитом", выручка объектов DIY рядом с магазинами FMCG вырастает на 20% и более, говорит Бурмистров. По его словам, "Гастроном Донской" не был сильным и узнаваемым розничным брендом, на эффективность сети могли влиять отсутствие распределительного центра и малый объем закупок. (Ведомости 10.06.14)

"Даже если рынок будет падать, мы будем расти". "Retailer.RU". 10 июня 2014

Крупнейшие ритейлеры фиксируют снижение покупательского спроса по итогам первых пяти месяцев 2014 г. Как, несмотря на это, лидеры намерены удержать или даже нарастить темпы роста, рассказали участники форума RETAILER RUSSIA TOP-200 2014 DAY.

Тренд на замедление

"Fashion-рынок чувствует себя не комфортно. Акции по стимулированию продаж в апреле, которые провели многие ритейлеры, говорят о том, что продажи стагнируют", — отметил вице-президент группы компаний "Новард" Сергей Саркисов. По словам топ-менеджера, в магазинах "Эконики" за последние три месяца трафик уменьшился на 10-12%.

"Рынок портативной электроники находится в стадии стагнации. Продажи устройств в штуках не растут, в денежном выражении падают за счет снижения средней цены устройства", — отметил исполнительный президент "Евросети" Виктор Луканин.

"Мы еще не в ситуации 2008-2009 гг., но есть ощущение, что движемся к ней", — говорит финансовый директор "Азбуки Вкуса" Виктория Лубнина. По итогам прошлого финансового года (1 апреля 2013 г — 1 апреля 2014 г.) рост продаж магазинов, работающих более 18 месяцев, составил 15,6%, причем в январе-феврале этого года — 12%, а в марте-апреле — 9,4%. "Мы видим, что на фоне ухудшения общеэкономической ситуации усиливается расслоение на богатое меньшинство и бедное большинство. Как следствие, хорошо чувствуют себя дискаунтеры и высокий сегмент, а средний проваливается", — добавила спикер.

Разнонаправленная динамика



Представители сетей Enter и Hoff отмечают разнонаправленные тенденции. "Сильнее замедление темпов роста чувствуется в сегменте бытовой техники и электроники, однако такие категории, как ювелирные изделия, детские товары и др. растут хорошо", — рассказал заместитель генерального директора компании по коммерческой деятельности Евгений Прохоров.

"Покупательская способность регионов очевидно падает, но по Москве мы растем", — говорит вице-президент Hoff Михаил Кучмент.

Рост продолжается

Лучше всего себя чувствуют сегменты FMCG+, household в низком ценовом сегменте, а также детских товаров и косметики и парфюмерии.

"В первом квартале продажи сопоставимых магазинов увеличились на 13,5% — рост был в равной степени обусловлен приростом трафика и среднего чека", — сообщил директор по интеграции и развитию форматов сети "Лента" Максим Щеголев. Для сравнения, рост LFL по итогам 2013 г. составил 10%.

"Мы работаем в низком ценовом сегменте, поэтому снижение доходов населения дает нам новых клиентов", — говорит исполнительный директор "Посуда Центр" Игорь Васюков.

"Мы стагнацию пока не чувствуем. Опросы наших покупателей показывают, что на детях они не готовы экономить. Прирост по трафику в нашей сети в первом квартале составил 18%, прирост показателя LFL — 25%", — заявил операционный директор сети "Детский мир" Фарид Камалов.

Парфюмерный рынок, по словам вице-президента компании "Рив Гош" Корин Жак, не ощутил значительного снижения спроса по итогам первых пяти месяцев 2014 г. "Женщины не сокращают затрат на парфюмерию и косметику. Но, приходя в магазин, они хотят праздника", — подчеркнула топ-менеджер. Поэтому в этом году в фокусе ритейлера — сервисы и активности в магазинах, в частности, мастер-классы, презентации модных журналов и т. д.

Стагнация вопреки

Впрочем, и компании, которые ощутили снижение покупательской активности на своем рынке, не намерены снижать темпы роста.

Так, по словам Виктора Луканина, за счет работы над эффективностью каждого магазина и развития сервисов сопоставимые продажи "Евросети" будут расти на 5?10% в год. Более активная экспансия, по мнению топ-менеджера, может стать возможной благодаря снижению стоимости аренды.

"Посуда Центр" по итогам 2014 г. рассчитывает увеличить выручку на 36%, сохранив таким образом темпы 2013 г. Продажи сопоставимых магазинов (работающих более двух лет) увеличатся на 12?15%. Остальной рост выручки будет обусловлен открытием 13 новых торговых точек.

"Азбука Вкуса" видит источник стабильности в диверсификации. Компания не будет менять позиционирование и уходить в более низкий ценовой сегмент, как это произошло во время прошлого кризиса. Вместо этого компания будет параллельно развивать новый формат — сеть магазинов в формате convenience store "AB Daily".

По словам Михаила Кучмента, сети Hoff удастся увеличить сопоставимые продажи в текущем году на 10%. "Из-за снижения курса рубля средний чек немного растет, но растет также и трафик, и конверсия: улучшение качества обслуживания и работа над ассортиментом позволяют нам перетягивать трафик у конкурентов", — отмечает Михаил Кучмент. Общие продажи за счет открытия новых торговых точек вырастут на 30%. "Даже если рынок будет падать, мы будем расти", — заключил топ-менеджер. (Retailer.RU 10.06.14)

Придут парой. "Пермская деловая газета Business Class". № 20 2014

В Перми появится гипермаркет строительных материалов "ОБИ". Планируемый срок завершения строительства – конец 2015 года. Торговый центр они будут делить с другим иностранным игроком.



По информации "bc", компания "ОБИ Франчайзинговый центр" всерьез намерена зайти в Пермский край. Об этом говорится в письме, направленном директором по недвижимости и развитию компании Торстеном Фогтом на имя губернатора края Виктора Басаргина. Документ датирован 21 мая 2014 года. В письме г-н Фогт просит встречи с главой края с целью "обсуждения взаимного сотрудничества и открытия гипермаркета "ОБИ" в городе Перми".

В документе говорится, что компания уже начала подготовку к реализации проекта в Перми и даже выбрала подходящий земельный участок. Он расположен в Индустриальном районе на ул. Карпинского. Планируется, что площадь будущего гипермаркета строительных материалов составит 14 тыс. кв. метров. Известно также, что реализовывать проект в Перми "ОБИ Франчайзинговый центр" намерен совместно с еще одной иностранной компанией – ООО "Зельгрос". Последняя является известным европейским оператором оптовой торговли и прямым конкурентом компании Metro Cash & Carry. Подтверждением того, что "Зельгрос" решил развивать бизнес в Пермском крае, стали также объявления о подборе персонала, которые появились сразу на нескольких профильных сайтах. В числе вакансий – руководитель отдела персонала, руководитель отдела по работе с клиентами, специалист по работе с клиентами.



Стоит добавить, что сроки завершения строительства торгового центра обозначены концом 2015 года.

Ранее о приходе международного игрока OBI в Пермь в прессе писали в 2011 году. Тогда переговоры с руководством компании вело ОАО "Агентство содействия инвестициям Пермского края". Сообщалось также, что администрация Перми ведет поиск подходящей площадки для размещения гипермаркета, однако за три года компания так и не зашла в регион.

Второй раз о приходе OBI заговорили в июне прошлого года в связи с анонсом совместного проекта ЗАО "Север" и столичной компании ORIGIN CAPITAL. Речь шла о строительстве торгово-развлекательного комплекса общей площадью 120 тыс. кв. метров, который планировалось разместить на участке в 40 га вдоль трассы Пермь – Екатеринбург, в 3 км от объездной дороги. Инициаторы проекта заявляли, что в ТРК расположатся продуктовый оператор, гипермаркеты товаров для дома, мебели, электроники и спортивных товаров, а также развлекательный центр, кинотеатр, каток, фудкорт и наземная парковка на 5 тыс. машиномест. Говорилось также и об интересе к проекту со стороны международных операторов, в числе которых помимо OBI значились также Media Markt и "Лента".

На сегодняшний день, согласно имеющемуся в распоряжении "bc" письму, стало ясно, что немецкая компания предпочла все-таки самостоятельное строительство в Перми, нежели аренду площадей в составе ТРК.

СПРАВКА

ООО "ОБИ Франчайзинговый центр" – дочернее предприятие немецкой компании OBI GmbH&Co. Последняя – один из крупнейших международных сетевых ритейлеров формата DIY ("Сделай сам"). Ее специализация – продажа в гипермаркетах общей площадью до 15 тыс. кв. метров товаров, необходимых для строительства, ремонта, отделки дома и работы в саду и на даче. В России компания работает с 2003 года, на сегодняшний день в разных крупных городах страны работают уже 22 гипермаркета OBI. Ближайший от Перми – в Екатеринбурге.

"ЗЕЛЬГРОС" (SELGROS) – международная сеть торговых центров, которая поставляет фирмам, учреждениям и индивидуальным предпринимателям в Германии, Польше, Румынии и России широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров по оптовым ценам. Российское подразделение компании работает под торговой маркой SELGROS Cash&Carry и представлено на сегодняшний день восемью торговыми центрами.

Для справки: Название компании: Группа компаний ОБИ Россия (Торговая сеть OBI) Регион: *Москва* Адрес: *125252, Россия, Москва, ул. Авиаконструктора Микояна, 12, блок "Б", 7, 8 и 9 этажи* Вид деятельности: *Розничная торговля товарами для дома* Телефоны: (495)9334680 Факсы: (495)9334681(495)9334680р3 E-Mail: info@obi.ru; pr@obi.ru Web: <http://www.obi.ru> Руководитель: *Стрикланд Иан Дэвид, генеральный директор*

Для справки: Название компании: Зельгрос, ООО (Торговая сеть Selgros C&C), (входит в REWE Group) Регион: *Москва* Адрес: *117546, Россия, Москва, ул. Подольских курсантов, 26* Вид деятельности: *Розничная торговля продуктами питания и товарами FMCG* Телефоны: (495)7855380 Факсы: (495)7855378 E-Mail: info@selgros.ru Web: <http://www.selgros.ru> Руководитель: *Уве Реслер, генеральный директор*

Для справки: Название компании: Агентство содействия инвестициям Пермского края, ОАО Адрес: *614000, Россия, Пермский край, Пермь, ул. Орджоникидзе 12 а, оф. 305* Вид деятельности: *Инвестиционная деятельность* Телефоны: (342)2350044 Факсы: (342)2350040 E-Mail: info@investperm.ru Web: <http://www.investperm.ru> (Пермская деловая газета Business Class 10.06.14)



Сухие строительные смеси

Новые цвета цементных затирочных смесей LITOCHROM 3-15 и LITOCHROM 1-6 LUXURY.

Сообщаем партнерам и клиентам компании о том, что цветовая гамма затирочных смесей на цементной основе LITOCHROM 1-6 LUXURY пополнилась новыми цветами:

- C.670 Цикламен
- C.680 Меланзана
- C.700 Оранжевый



Указанные затирочные смеси будут обозначаться при поставке следующим образом:

1. LITOCHROM 1-6 LUXURY C.670 цикламен затир. смесь (2kg Al.bag)
2. LITOCHROM 1-6 LUXURY C.680 меланзана затир. смесь (2kg Al. bag)
3. LITOCHROM 1-6 LUXURY C.700 оранжевый затир. смесь (2kg Al. bag)



В цветовой гамме затирочных смесей LITOCHROM 3-15 также появился новый цвет, который будет производиться под заказ.

C.90 Красно-коричневая (25 кг) – под заказ

Указанная затирочная смесь будет обозначаться при поставке следующим образом

1. LITOCHROM 3-15 C.90 красно-коричневая затир. смесь (25kg Al.bag) (INFOLine, ИА (по материалам компании) 06.06.14)





Керамическая плитка

UNITILE получил свидетельство Национального реестра.

Воронежский керамический завод холдинга UNITILE (торговые марки "Шахтинская плитка", "Gracia Ceramica" и "Маркинский кирпич") по предложению Правительства Воронежской области включен в Национальный реестр "Ведущие организации строительной индустрии России".



Национальный реестр – это единый информационный ресурс лидирующих организаций строительной индустрии России, деятельность которых вносит позитивный вклад в социально-экономическое развитие стройиндустрии своего региона. Одна из целей создания электронной базы данных - помочь государственным и общественным институтам, предприятиям и организациям, пользователям Интернета, как в России, так и в любой стране мира, осуществлять поиск информации об интересующих их ведущих строительных предприятиях России.

ВКЗ выпускает свою продукцию, используя высококачественное российское сырье

На веб сайте Национального реестра теперь расположена контактная информация Воронежского керамического завода, в стадии наполнения - дополнительные сведения. Реестр – ежегодный, доступ к нему бесплатный. ВКЗ включен в ресурс по итогам 2013 года. Напомним, что завод выпускает ежегодно 4,2 млн. кв. метров керамогранита и столько же облицовочной плитки, используя высококачественное российское сырье. Вся продукция реализуется через дистрибьюторскую сеть ООО "Евротайл Дистрибьюшн" на всей территории России и в странах СНГ.

"Включение организаций в Реестр осуществляется исключительно на основании предложений государственных и муниципальных органов власти, - подчеркивает Александр Бурдин, директор ООО "ЮниТайл". – Воронежский керамический завод стал участником ресурса на основании предложения Департамента архитектуры и строительной политики Воронежской области".

Напомним, что в январе 2014 года Воронежский керамический завод посетили эксперты по инвестициям, а именно представители Правительства Воронежской области и областного "Агентства по инвестициям и стратегическим проектам".

"Такой информационный ресурс поможет потенциальным деловым партнерам, клиентам, потребителям, а также государственным и общественным институтам получать информацию о нашем предприятии, - отмечает Алексей Малинов, управляющий директор ОАО ПКФ "Воронежский керамический завод". – И, безусловно, это признание органом исполнительной власти значительной роли ВКЗ в развитии строительной отрасли Воронежской области".

Воронежский керамический завод также стал обладателем свидетельства участника Национального реестра, которое изготавливается на специальном полноцветном бланке формата А4 с элементом защиты (голографическая наклейка). Каждый документ имеет свой уникальный номер. В Свидетельстве, помимо данных организации, указано наименование органа исполнительной власти, на основании предложения которого предприятие включено в Реестр.

По данным сайта Нацреестра, каждый получатель Свидетельства имеет право бессрочного использования официального логотипа Реестра, включающее в себя право публично использовать графическое изображение логотипа на изготавливаемой продукции, на ее упаковке, на рекламных, информационных, справочных носителях, в том числе на web-сайтах.

Для справки: Название компании: *Холдинг ЮниТайл, ООО (UNITILE)* Регион: *Москва* Адрес: *107045, Россия, Москва, Последний пер. 11, стр. 1* Вид деятельности: *Производство керамической плитки и керамогранита* Телефоны: *(495)7397615* Факсы: *(495)7397615* E-Mail: office@unitile.ru Web: <http://www.unitile.ru> Руководитель: *Быстров Алексей, генеральный директор директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 10.06.14)*

Структура Леонида Маевского отсудила у собственника "Стройфарфора" более 20 млн руб (Ростов-на-Дону).

Апелляционная инстанция московского арбитража 4 июня удовлетворила иск торгового дома холдинга Unitile - "Евротайл Дистрибьюшн" - о взыскании с компании Лазаря Шаулова "Керамик Трейд групп" 20,28 млн руб. задолженности по договору поставки, сообщила пресс-служба холдинга.

По версии ООО "ЮниТайл" – управляющей компании, которую контролирует московский бизнесмен Леонид Маевский "спорные" средства планировалось направить на погашение задолженностей холдинга перед Сбербанком. Однако в начале 2013 г. назначенный Шауловым генеральный директор предприятия Алексей Быстров подписал с КТГ соглашение о годичной отсрочке платежа. В компании считают, что именно возникшая дебиторская задолженность подтолкнула платежеспособность предприятия и не позволила провести первый миллиардный транш по кредиту Сбербанка. Сам Шаулов с решением суда не согласен и намерен подавать кассационную жалобу.



Напомним, Шаулов является официальным владельцем ОАО "Стройфарфор" (г.Шахты Ростовской области), входящего в холдинг Unitile. Однако его акции частично арестованы, а частично находятся в залоге у Сбербанка. Между двумя потенциальными собственниками (Шауловым и Маевским) уже около года идет корпоративный спор за владение активом, а также за то, кому из них придется выплачивать миллиардные долги холдинга перед Сбербанком.

Ранее "Евротайл Дистрибьюшн" попытался взыскать средства через суд, однако арбитраж первой инстанции отказал истцу. Выиграть дело компании удалось только сейчас. "После вступления решения суда в законную силу, холдинг Unitile будет добиваться полного погашения долга со стороны торговой компании Лазаря Шаулова "Керамик Трэйд Групп" с выплатой всех положенных пеней и штрафов за просрочку оплаты долга. Общую сумму задолженности в Unitile оценивают в 140 млн руб. При необходимости, холдинг намерен обратиться в арбитражный суд по месту нахождения "Керамик Трэйд Групп" с заявлением о признании должника банкротом", - отметили в пресс-службе.

Лазарь Шаулов, в свою очередь, заявил ИА "РБК Ростов", что намерен подать кассацию на судебное решение.

Напомним, "Стройфарфор", принадлежащий донскому предпринимателю Лазарю Шаулову, начал банкротиться в 2012 г. из-за высокой долговой нагрузки. В 2013 г. Леонид Маевский выкупил долги предприятия, взяв на себя обязательства по погашению банковских кредитов в размере 3 млрд. руб. По соглашению с Шауловым Маевский должен был войти в уставной капитал холдинга, переведя сумму долга в акции, и с помощью допэмиссии нарастить свою долю в "Стройфарфоре".

Лазарь Шаулов сохранял контроль над кипрскими компаниями-акционерами холдинга, но становился миноритарием. Однако Шаулов допэмиссию не инициировал, осенью 2013 года заблокировал полномочия назначенного Маевским генерального директора, поставил на его место своего представителя и заявил о намерении вернуть себе предприятие. В феврале 2014 г. стало известно о том, что Шаулов передал доверенность на управление 100% акций "Стройфарфора" компании А1. При этом 75% акций холдинга находились в залоге у Сбербанка, остальные 25% были арестованы.

На днях Сбербанк разорвал мировое соглашение со "Стройфарфором" и возобновил на предприятии процедуру наблюдения. (РБК - Ростов 06.06.14)

Сотрудники "Стройфарфора" написали письмо главам исполнительной власти Дона.

853 сотрудника ОАО "Стройфарфор", основной производственной площадки холдинга UNITILE (торговые марки "Шахтинская плитка", "Gracia Ceramica" и "Маркинский кирпич"), написали письмо Полномочному представителю Президента Российской Федерации в Южном федеральном округе Владимиру Васильевичу Устинову, губернатору Ростовской области Василию Юрьевичу Голубеву и мэру города Шахты Денису Ивановичу Станиславу с просьбой взять под свой личный контроль ситуацию на заводе "Стройфарфор" и не допустить остановки предприятия.

"Стройфарфор" - одно из ведущих предприятий Дона. Как отмечал в декабре 2013 года во время визита на завод руководства Ростовской области заместитель губернатора Сергей Федорович Трифонов, "На примере вашего предприятия видно, что строительная индустрия Ростовской области имеет новый импульс развития. Вы выпускаете великолепную продукцию и демонстрируете удивительные темпы роста на фоне кризиса, которые присутствуют сегодня в стране".

Предприятие связывают партнерские отношения как с Администрацией города Шахты, так и с Правительством Ростовской области – в феврале этого года заключено соглашение о социально-экономическом партнерстве между "Стройфарфором" и шахтинской Администрацией, в апреле – между предприятием и министерством строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области.

Вместе с тем 3 июня решением Арбитражного суда Ростовской области завод "Стройфарфор" вернулся в процедуру банкротства из-за расторжения Мирового соглашения с кредиторами, которое было заключено 17.09.2012 года.

Расторжение Соглашения осуществлено по заявлению Юго-Западного банка "Сбербанка России" из-за приостановления холдингом Unitile платежей банкам-кредиторам в феврале 2014 года. Остановка платежей стала неизбежной после невыплаты компаниями Лазаря Шаулова ("Керамик Трэйд Групп") финансовых средств, предназначенных для погашения долгов кредиторам холдинга.

На заводе "Стройфарфор" состоялось собрание трудового коллектива с участием руководителя Холдинга UNITILE Леонида Маевского и представителей администрации компании

"Мы, работники ОАО "Стройфарфор" г. Шахты, обращаемся к Вам, так как обеспокоены нездоровой ситуацией, сложившейся вокруг нашего градообразующего предприятия. Нам стало известно, что бывший руководитель, господин Шаулов Л.А., пытается захватить наше предприятие. Трудовой коллектив готов встать на защиту завода от таких непрошенных гостей!

Мы ещё не забыли, как в 2009-2010 гг. под флагом "мирового финансового кризиса" Шауловым Л.А. и его командой были уволены более 1500 человек, а оставшимся сократили заработную плату более чем на 25%. Люди были вынуждены экономить на всем. При этом общая задолженность предприятия по кредитам достигла



катастрофического уровня более 6 млрд. рублей. И как печальный итог работы Шаулова Л.А. – завод был на грани банкротства и остановки производства.

Нам повезло, что нашелся хороший инвестор и руководитель Маевский Леонид Станиславович, который протянул нам руку помощи. С его приходом ситуация кардинально изменилась: были выкуплены долги у банкиров, тем самым завод был спасен от банкротства. В 2012 году нам была увеличена заработная плата на 17%, а в 2014 году на 15%. В 2013 году на предприятии было установлено новое современное оборудование общей стоимостью более 300 млн. руб. Для нас оборудовали заводскую столовую, возобновил работу бесплатный служебный транспорт, на вредном производстве начали бесплатно выдавать мыло и молоко, возродили проведение спортивных мероприятий и детских праздников. Под руководством Маевского Л.С. наше предприятие начало перечислять миллионы рублей в бюджеты разных уровней, только за 2013 год завод уплатил более миллиарда рублей налогов.

Мы хотим работать на нашем предприятии, создавать качественную продукцию и кормить свои семьи. Мы не хотим возврата к прошлому, мы за стабильность и уверенность в завтрашнем дне! Поэтому просим Вас взять под свой личный контроль ситуацию на заводе "Стройфарфор" в г. Шахты и не допустить остановки предприятия.

В настоящий момент основными кредиторами холдинга Unitile являются Юго-Западный "Сбербанк России" и ООО "Бизнес Оценки" Леонида Маевского, которые в совокупности владеют более чем 98% долгов компании. Личные поручительства бывшего владельца холдинга Лазаря Шаулова (в т.ч. его иностранная собственность) и залоги (имуществу заводов холдинга Unitile и товар, находящийся в обороте) не перекрывают сумму долга.

Руководство УК ООО "ЮниТайл" предпринимает все действия, направленные на экономически эффективную и стабильную работу заводов компании. Так, 4 июня Арбитражный суд Московской области по делу А41-58782/2013 постановил удовлетворить иски требования торгового дома холдинга UNITILE "Евротайл Дистрибьюшн" о взыскании долга с торговой компании Лазаря Шаулова "Керамик Трэйд групп" в полном объеме. Общий долг торговых компаний Лазаря Шаулова холдингу составляет около 140 млн. руб.

Невыплата именно этой суммы со стороны "Керамик Трэйд Групп" в пользу холдинга UNITILE явилась одной из основных причин невозможности погасить холдингом кредитный платеж в размере 1 млрд. руб. в пользу Сбербанка России в конце февраля 2013 года и денонсации Мирового соглашения, утвержденного Арбитражным судом Ростовской области 17.09.2012 г.

После вступления решения суда в законную силу холдинг UNITILE будет добиваться полного погашения долга со стороны торговой компании Лазаря Шаулова "Керамик Трэйд Групп" с выплатой всех положенных пеней и штрафов за просрочку оплаты долга.

"При необходимости холдинг UNITILE будет обращаться в арбитражный суд по месту нахождения "Керамик Трэйд Групп" с заявлением о признании должника банкротом", - подчеркивается в официальном сообщении компании.

Теперь к отстаиванию интересов компании руководством холдинга присоединились и рабочие. Их обращение к властям всех уровней уже опубликовано в областных деловых газетах "Коммерсантъ" (№ 99 от 10 июня 2014г.) и "Ведомости" (№ 103 от 10 июня 2014г.).

Выслушав и обсудив информацию руководителя холдинга "ЮниТайл" Маевского Л.С. о ситуации, сложившейся вокруг предприятия трудовой коллектив решил:

1. Поддержать социально ориентированную политику нашего руководства.
2. Принять необходимые меры, чтобы не допустить рейдерского захвата нашего предприятия и остановки производства.
3. Направить обращение в Правительство Российской Федерации с просьбой поставить на контроль данную ситуацию и не допустить развала предприятия. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 10.06.14)

Новый масштабный проект KERAMA MARAZZI.

5 июня 2014 года в Москве открылся новый концептуальный торгово-развлекательный центр VEGAS Крокус Сити. Для реализации этого грандиозного проекта KERAMA MARAZZI обеспечила поставку 25 000 м² керамического гранита для облицовки пола и стен.

Пятиуровневое пространство нового VEGAS – это феерия уникальной архитектуры, меняющей представление о привычном торгово-развлекательном комплексе. Посетители смогут увидеть точные копии знаменитой Нью-Йоркской Таймс Сквер под звездным потолком и Рокфеллеровский Центр со статуей Прометея на площади, смогут прогуляться по "Пятой авеню" и "Сорок седьмой улице" самого большого города Америки.

Керамический гранит из коллекций KERAMA MARAZZI использован в основных зонах VEGAS Крокус Сити и в зоне фудкорта (ресторанов), а также в мужских и дамских туалетных комнатах.

Этот новый крупномасштабный проект в рамках развития сети концептуальных торгово-развлекательных комплексов VEGAS является продолжением сотрудничества KERAMA MARAZZI и Crocus Group.





Для суперсовременного VEGAS Крокус Сити были выбраны такие известные и зарекомендовавшие себя серии керамического гранита, как "Перевал", производимый по инновационной технологии сухого прессования DRY PRESS, "Викинг", "Салон", "Монблан", "Страна вулканов", "Дайсен" и "Каре".

Вся продукция KERAMA MARAZZI, поставленная для интерьеров нового торгово-развлекательного центра, эстетически привлекательна и обладает прекрасными эксплуатационными характеристиками. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 10.06.14)

"Geneve" — новая коллекция испанской плитки "Azulejos Alcor".



Новая коллекция керамической плитки "Geneve" от "Azulejos Alcor" сразу же привлечёт ваше внимание необычной игрой света на своей поверхности.

Глянцевая настенная керамика имеет два варианта отделки: гладкую и рельефную. Волнообразный рельеф на плитке "Geneve" от "Azulejos Alcor" создаёт иллюзию струящейся воды, а ровный кафель становится похож на шёлковую материю.

Батик ручной работы напоминают и декоративные элементы из этой коллекции. Двусоставные панно с фантастическими цветами выглядят нарядно и роскошно, как творения известного кутюрье. (По материалам компании 07.06.14)

"Аппетитная" керамическая плитка "Monocolor" в сети "ДОМ-Лаверна".

Встречайте в наших магазинах коллекцию керамической плитки "Monocolor" испанского производителя "Absolut Keramika", позволяющую создать неповторимый дизайн любого интерьера. Эта коллекция как нельзя лучше впишется в пространство кухни или столовой.

Благодаря широкой и яркой цветовой палитре фоновой плитки, найдется вариант на любой вкус. А многообразие декоративных элементов поистине вызывает восторг! Например, декоры с изображениями овощей и фруктов привлекают внимание своей свежестью. При виде кофейных зерен и чашек можно почувствовать аромат только что заваренного утреннего кофе. Все это наполнит помещение энергией и силой природы!

Также очень интересное исполнение имеют декоративные элементы в виде орнаментов, представленные в трех популярных цветах.

Кухня или столовая, кафе или ресторан, оформленные с помощью плитки серии

"Monocolor", – это пространство для кулинарного творчества, в котором хочется готовить аппетитные блюда для семьи, друзей и гостей, которое вдохновляет на создание уникальных гастрономических шедевров! (По материалам компании 10.06.14)



Увельские "сырвевики" работают с промышленниками всего Урала. "Южноуральская панорама". 9 июня 2014

Закрытое акционерное общество работников "Народное предприятие "Челябинское рудоуправление" в Увельском районе входит в число крупнейших российских производителей сырья для производства огнеупоров и керамики. Это одно из современных высокопроизводительных предприятий горно-металлургического комплекса. Но "сырвевики" развивают и другое направление — поставки для производителей строительных материалов.

Сырье уникально

Основными потребителями продукции ЗАОр "НП "ЧРУ" являются промышленники Уральского региона, а также производители строительных материалов по всей стране.

— Теперь сотрудничаем с производителями стройматериалов — керамической плитки и керамогранита, — комментирует генеральный директор предприятия Александр Петелин. — Высококачественный кирпич производится тоже с применением нашей глины. Не вдаваясь в технические подробности, можно сказать: по показателям пластичности увельская глина уникальна в масштабах всей страны.

В стране, конечно же, есть еще предприятия, которые добывают огнеупорные глины, но заказчиков ЗАОр "НП "ЧРУ" привлекает именно стабильное качество продукции. В структуре предприятия работает аттестованная лаборатория. Ее специалисты следят за тем, чтобы сырье не имело отклонений от технических условий по химическому составу.



Отдельно стоит сказать и о месторождении формовочных песков, которые добываются на карьерах Челябинского рудоуправления. Пески отличаются однородностью состава и высокой газопроницаемостью. Эти свойства высоко ценятся в промышленности. По словам геологов, на Урале это единственное месторождение песков, отвечающих требованиям, которые предъявляют к качеству этой фракции предприятия машиностроительной отрасли. Этот песок применяется не только в машиностроении, но и широко используется в металлургии и производстве строительных материалов. Как объясняют специалисты, песок можно применять в стекольной промышленности. С успехом пески идут и в производство керамических изделий. Еще один важный для производителей факт: со второй половины 1960-х годов пески на увельском месторождении добываются гидромеханизированным способом, при котором происходит вымывание глинистой составляющей. Такой песок считается высококачественным.

Техника — отдельная глава

Залежи глины и песка мало обнаружить в недрах, хотя и это тоже требует работы высококлассных специалистов. Природные запасы еще нужно добыть. Причем, с максимальным экономическим эффектом. Для этого у ЗАО "НП "ЧРУ" есть все необходимые производственные мощности: автотракторная техника, хорошая ремонтная база, а также цех по строительству экскаваторов.

— Своими силами мы производим современные экскаваторы, — рассказывает Александр Петелин. — Почему сами? Дело в том, что специализированные предприятия, как правило, выпускают роторные комплексы для крупных карьеров, к примеру, угольных. Машины имеют очень большую производительность — до пяти тысяч и более кубометров в час. Нам такие не подходят. Для добычи нам нужна техника производительностью порядка полутора-двух тысяч тонн в смену.

Вообще, строительство горной техники занимает отдельную главу в истории Челябинского рудоуправления. С 1946 года и по сегодняшний день построено 15 роторных экскаваторов, каждый из которых конструктивно отличается от предыдущего. Сегодня работа конструкторской мысли на предприятии продолжается.

Собственность каждого

Что означает "народное предприятие" и в чем плюсы такой организации?

— Собственниками нашего предприятия фактически являются его работники, — поясняет Александр Петелин. — Когда работник уходит на пенсию, он обязан продать акции предприятию по выкупной цене, зависит которая от стоимости чистых активов. Каким образом они могут увеличиваться? К примеру, когда мы приобретаем новую технику или ведем строительство, модернизируем оборудование. Все эти вложения в результате идут на благо работникам, увеличивая выкупную цену акций. Работник, который отработал у нас 15, 20, 30 и более лет, при выходе на пенсию по законодательству продает все акции за определенную сумму. "Старожилы" предприятия могут получить более 150 тысяч рублей. Согласитесь, неплохая прибавка к пенсии.

Те акции, которые уволившиеся работники продают, поступают на баланс предприятия, и потом по окончании года распределяются бесплатно между имеющими на то право пропорционально их заработной плате.

Должен сказать, что эта схема выгодна и для работника, и для предприятия в целом. Коллектив понимает, что собственность предприятия — это, по сути, их собственность. Поэтому все бережно относятся к технике и оборудованию.

Кроме того, работники заинтересованы не только в получении зарплаты, но и во вложениях в производство. Люди осознают, что нужно тратить средства на обновление того инструмента, который позволяет нам зарабатывать. Поэтому работники часто задают мне вопросы — скоро ли приобретем новую технику или откроем новое производство? (Южноуральская панорама 09.06.14)



Герметики и клеи

Клей-фиксатор Forbo 545 Polaris для модульных и рулонных покрытий.

Компания Forbo Eurocol выпустила новый продукт на российском рынке - акриловый клей-фиксатор для укладки модульных и рулонных напольных покрытий 545 Polaris. Предназначен для фиксации стабильных по размерам модульных покрытий (LVT-плитка, ковровая плитка), рулонных ПВХ, виниловых и текстильных покрытий на впитывающие и не впитывающие влагу основания. Уложенное на него покрытие при необходимости легко демонтируется без повреждения нижнего основания, поэтому повторное выравнивание или ремонт основания не требуется. Является наиболее оптимальным при необходимости временной укладки нового покрытия на уже имеющееся старое – например, в съемной квартире или арендованном офисном помещении.

Клей-фиксатор легко наносится обычным валиком, имеет низкий расход, пригоден для теплых полов, не содержит растворителей. Морозостойкий при транспортировке. Упаковка – 5 кг и 13 кг. (INFOline, ИА (по материалам компании) 10.06.14)

