

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



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



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

Информационная услуга «Тематические новости»

"Рынок керамики, керамогранита и кирпича"

Демонстрационный выпуск
Периодичность: еженедельно

Информационные услуги для Вашего бизнеса

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

и многое другое



Содержание выпуска

Производство керамики, керамогранита и кирпича	4
Общие новости отрасли	4
<i>INFOLine: Новый еженедельный мониторинг событий "Индивидуальное жилищное строительство РФ".....</i>	<i>4</i>
<i>Развитие рынка ИЖС подстегнул спрос на услуги по ремонту загородных домов.....</i>	<i>5</i>
<i>"Винзер": на постройку дома россияне готовы потратить не более трех млн руб.</i>	<i>5</i>
<i>Эксперт рассказала, что будет с ценами на стройматериалы в сентябре 2024 г.....</i>	<i>6</i>
<i>Конкурсная комиссия определила Лауреатов XXVIII Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию, предприятие строительных материалов и стройиндустрии и XX Всероссийского конкурса на лучшую проектную, изыскательскую и другую организацию аналогичного профиля строительного комплекса за 2023 год.....</i>	<i>6</i>
<i>Лабораторный кластер НОСТРОЙ – ключевое звено обеспечения качества строительства. "Агентство новостей "Строительный бизнес". 14 августа 2024.....</i>	<i>7</i>
<i>С 1 сентября изменятся цены на стройматериалы: как снизить затраты на ремонт. "Шахтинские известия". 26 августа 2024</i>	<i>8</i>
Государственное регулирование отрасли.....	10
<i>Подготовлены изменения в нормативно-техническом регулировании строительства.....</i>	<i>10</i>
<i>Минстрой сообщает о введении в действие новых СП в строительстве.....</i>	<i>10</i>
Отраслевые мероприятия	11
<i>Стали известны основные спикеры Форума застройщиков Крыма и участники премии Crimea Urban Awards.....</i>	<i>11</i>
<i>Вебинар КЭР для предприятий-производителей строительной и отделочной керамики.....</i>	<i>11</i>
Инвестиционные проекты.....	12
<i>В Ступине Московской области на земле за 1 рубль увеличат производство кирпича.....</i>	<i>12</i>
<i>Законсервированный кирпичный завод в районе Забайкалья планируют снова запустить.....</i>	<i>12</i>
Новости компаний	13
<i>Хабаровский завод строительной керамики продолжает обеспечивать важные социальные строительные проекты Хабаровского края и соседних регионов качественными материалами.....</i>	<i>13</i>
<i>Команда АО "РКЗ" в рамках участия в национальном проекте "Производительность труда" посетила "Технопарк" и приняла участие в "фабрике производственных процессов".....</i>	<i>13</i>
<i>Переналадка оборудования идет быстрее: Кирпичный завод "Мир" прошел обучение у экспертов нацпроекта (Забайкальский край).....</i>	<i>13</i>
<i>Саратовский ООО "Завод керамического кирпича" (торговая марка "Римкер") продолжает собирать заслуженные награды.....</i>	<i>14</i>
<i>Глава Чувашии посетил единственный в России завод по производству клинкерной напольной плитки.....</i>	<i>14</i>
<i>KERAMA MARAZZI – партнер итальянских дней Seasons project в Москве.....</i>	<i>15</i>
<i>Арланский кирпичный завод отмечает свое 30-летие (Башкирия).....</i>	<i>15</i>
Керамика и керамогранит	17
<i>Реализованный проект Italon – современная квартира в стиле "инь-ян".....</i>	<i>17</i>
<i>Реализованный проект Italon – домашний спа в Академгородке.....</i>	<i>18</i>
<i>Коллекция "Бардильо": совершенство в деталях.....</i>	<i>19</i>
Новости рынка сырья	20
<i>Компания "Симпреал" поставила клиентам 120 тыс. тонн сырья с начала сезона.....</i>	<i>20</i>
Зарубежные новости	21
<i>Председатель Кабинета Министров Киргизии Акылбек Жапаров ознакомился с готовностью промышленных предприятий Чуйской области к предстоящему запуску.....</i>	<i>21</i>
<i>Глава Кабмина Киргизии Акылбек Жапаров ознакомился с деятельностью предприятий "Асыл-Таш плюс" и "Терек Таш" в Чуйской области.....</i>	<i>21</i>
<i>В Азербайджане растет производство стройматериалов.....</i>	<i>21</i>
<i>Рост спроса и сезонный фактор: когда стабилизируются цены на стройматериалы в Азербайджане. "Sputnik Азербайджан". 14 августа 2024</i>	<i>21</i>
Рынок DIY	25
Общие новости рынка	25
<i>Власти обсуждают новые меры по охлаждению потребительского кредитования.....</i>	<i>25</i>
<i>Исследование показало снижение лояльности к брендам в России.....</i>	<i>25</i>
<i>В июле количество выданных POS-кредитов продолжило снижение.....</i>	<i>25</i>
<i>В России покупатели начали активно платить с помощью универсального QR-кода. "Российская газета". 20 августа 2024.....</i>	<i>26</i>
<i>Потребители теряют настроение. "КоммерсантЪ". 27 августа 2024.....</i>	<i>27</i>



Новости сетей DIY	29
<i>"Лемана ПРО" увеличит в 2 раза продажи товаров под собственными марками</i>	<i>29</i>
<i>"Торговая сеть Техноколь" инвестирует в инфраструктуру и ассортимент</i>	<i>29</i>
<i>OBI: спрос на ряд категорий летних товаров для дачи превысил 20%</i>	<i>30</i>
<i>Castorama на Вольском тракте в Саратове закрывается</i>	<i>30</i>
<i>Leroy Merlin исчезает с вывесок. "Коммерсантъ". 19 августа 2024</i>	<i>30</i>
Новинки сетей	32
<i>Credit Ceramica: коллекция SKINNY – новинка 2024 года от Scarabeo</i>	<i>32</i>
<i>Credit Ceramica: коллекция Kanto – новинка 2024 года от Cielo</i>	<i>34</i>
Новости online торговли DIY	35
<i>"ВсеИнструменты.ру" выбрал площадку для размещения ИТ-инфраструктуры: новым партнером онлайн-гипермаркета стала компания IXcellerate</i>	<i>35</i>
<i>"ВсеИнструменты.ру" стал лидером по спонтанному знанию в России</i>	<i>36</i>
<i>ВсеИнструменты.ру: россияне рассказали об ошибках в ремонте</i>	<i>36</i>

Производство керамики, керамогранита и кирпича

Общие новости отрасли

INFOline: Новый еженедельный мониторинг событий "Индивидуальное жилищное строительство РФ".

Объемы индивидуального жилищного строительства (ИЖС) составляют около половины от общего объема строительства жилья в РФ. По официальным данным, за январь-июль 2024 года уже построено 314 тысяч частных домов площадью 43,6 млн кв. м, что на 23% превышает аналогичный период прошлого года. Столь значительный рост на фоне сложной ситуации в строительной отрасли говорит о значительной роли этого сектора. Индивидуальное жилищное строительство способствует развитию малого и среднего бизнеса, поскольку предоставляет возможность для создания и развития инфраструктуры в отдаленных регионах страны.



В ответ на потребность рынка в свежей и актуальной информации об инвестиционных проектах, реализуемых на территории РФ, специалисты информационно-аналитического агентства INFOline разработали еженедельный новостной бюллетень "["Индивидуальное жилищное строительство - ИЖС РФ"](#)".

Структура выпуска:

- Общие новости индивидуального жилищного строительства РФ
- Ипотечное кредитование сектора ИЖС
- Нормативные документы
- Отраслевые мероприятия
- Индивидуальное жилищное строительство по федеральным округам

Получить **БЕСПЛАТНУЮ ОЗНАКОМИТЕЛЬНУЮ ПОДПИСКУ** на месяц на Тематические новости "["Индивидуальное жилищное строительство - ИЖС РФ"](#)" можно по запросу на str@allinvest.ru

Каждый еженедельный выпуск Тематических новостей "["Индивидуальное жилищное строительство - ИЖС РФ"](#)" содержит 30-40 самых значимых материалов о государственном регулировании сектора, статистике, мерах поддержки отрасли, отраслевых мероприятиях, проектах строительства отдельных частных домов, коттеджных поселков и комплексов таунхаусов и дуплексов.

Для получения подробной информации об информационных продуктах INFOline **свяжитесь с нами по телефонам: +7(812)322-68-48 и +7(495)772-76-40 или по электронной почте str@allinvest.ru**

Будем рады ответить на любые ваши вопросы! (INFOline 23.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Развитие рынка ИЖС подстегнул спрос на услуги по ремонту загородных домов.

Аналитики Авито Услуг изучили, какие услуги по ремонту загородной недвижимости самые востребованные у россиян в летние месяцы, а также выяснили, как за год изменился спрос на ремонтные работы в частных жилых домах

Лето — удачное время для ремонта загородных домов, теплая и сухая погода идеально подходит для всех видов работ.

Аналитики Авито Услуг назвали самые востребованные у россиян услуги по ремонту и отделке дач в летние месяцы, а также изучили, как за год изменился спрос на ремонтные работы в загородной недвижимости.

Россияне стараются отремонтировать дачи до наступления осени

Лето по традиции считается сезоном ремонтов. Россияне торопятся закончить с работами по благоустройству загородной недвижимости до наступления осени, соответственно, спрос на услуги мастеров растет.

В августе 2024 года на треть увеличился интерес россиян к услугам электриков (+34%), сантехников (+30%) и специалистов по дверям (+29%) по сравнению с июлем этого года. Для таких видов услуг хорошая погода играет не последнюю роль. Например, сантехнические работы на дачах и в частных домах, как правило, проводят летом, потому что канализация и водоснабжение в загородных домах обычно автономные, а значит, мастера трудятся на открытом воздухе. Для установки уличных дверей также выбирают теплое время года, потому что в летний сезон закрепляющие смеси быстро сохнут.

В августе россияне также стали чаще обращаться к мастерам по ремонту и установке потолков и к малярам — спрос на их услуги за месяц вырос на 25% и 24% соответственно. Август — последний месяц, когда комфортно проводить наружные малярные работы. Осенью дождь, ветер и низкая температура могут стать причиной дефектов окрашивания.

Развитие рынка ИЖС подстегнул спрос на услуги по ремонту загородных домов

Рынок индивидуального жилищного строительства в России быстро растет. Развитию этого сегмента во многом способствовало распространение льготной ипотеки на строительство частных домов своими силами. По мере развития рынка индивидуального строительства растет и интерес россиян к услугам по ремонту загородных домов.

В августе 2024 года спрос на услуги по установке и ремонту вентиляции в загородных домах увеличился на 72% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Россияне стали чаще ставить вентиляцию на дачах, потому что она обеспечивает приток свежего воздуха в помещение и нормализует уровень влажности. Это позволяет хозяевам не только чувствовать себя более комфортно, но и избежать таких проблем, как образование плесени в доме.

За год увеличился интерес россиян к работам по изоляции и утеплению домов. В августе 2024 года спрос на эту услугу вырос на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Утепление дачных домов позволяет использовать их в холодное время года и сэкономить на счетах за отопление. Многие россияне, проживающие в квартирах, уже в этом году планируют переехать в частные дома и жить за городом круглый год.

В этом году россияне также стали чаще искать мастеров, специализирующихся на высотных кровельных работах, — в августе 2024 года спрос на эту услугу вырос на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В пятерку самых популярных у россиян услуг по ремонту загородных домов вошли сантехнические, электромонтажные и малярные работы, а также укладка полов и ремонт под ключ. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 18.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Винзер": на постройку дома россияне готовы потратить не более трех млн руб.

Большинство россиян не готовы потратить на строительство собственного дома больше трех миллионов рублей — такие траты закладывают 60 процентов соотечественников. Посильные для граждан расходы на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) выясняли на федеральном комбинате стеновых материалов "Винзер", результатами исследования поделились с "Известиями".

Отмечается, что такие покупатели ставят бюджет строительных работ выше готовой площади объекта. Наибольшей популярностью среди индивидуальных проектов пользуются дома площадью от 100 до 150 квадратных метров. Самым распространенным вариантом среди участков является 6-10 соток. При этом опрос компании показал, что покупатели готовы жертвовать площадью земли ради близости к городу.

Порядка 75 процентов респондентов намерены закончить стройку за один сезон, остальные рассчитывают, что на это уйдет до двух-трех лет. Кроме того, как подметили эксперты, те россияне, кто рассматривает частный дом для жизни круглый год, переезжают туда, как только в нем появляется теплый контур. Городскую квартиру такие участники опроса сдают в аренду, либо выставляют на продажу, планируя вложить вырученные средства в завершение строительства.

Специалисты прогнозируют дальнейший рост спроса на ИЖС — этому, по их мнению, будет способствовать дальнейшее развитие инфраструктуры за городом.



Ранее дачникам напомнили, как сэкономить на налогах за дом. Уменьшить расходы можно за счет мобильных застроек на участке — например, бани-бочки или разборного сарая. (Лента.ру 26.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Эксперт рассказала, что будет с ценами на стройматериалы в сентябре 2024 г.

Песок, бетон, доставка стройматериалов в 2024 году подорожали на 30?40% по сравнению с 2023 годом. Соответственно, цена на жилье и оказание услуг строительства и ремонта "под ключ" тоже идет вверх. Об этом рассказала доцент кафедры маркетинга Университета "Синергия" Татьяна Суворова.

Традиционно время строительства — это весенне-летний период (начало мая-конец сентября). Как правило, стройматериалы в это время дорожают. Самые высокие расценки на строительство — в Москве и Московской области.

К примеру, возьмем строительство индивидуальных домов, популярное сегодня в силу поддержки государства и возможности взять ипотеку под строительство.

Отделочные материалы для строительства домов в сентябре подорожают, ведь это — последний теплый и благоприятный месяц для строительства, особенно облицовки фасадов.

"Логично, что россияне торопятся доделать строительство и ремонт в этом году в связи общим ростом цен на электроэнергию, продовольственные и непродовольственные товары в результате геополитической ситуации и возникших внешних логистических проблем", — говорит Татьяна Суворова.

По оценкам эксперта, примерно на 10 процентов в сентябре по сравнению с июнем подорожают материалы для внешней отделки и строительства: кирпич, деревянная вагонка, брус, имитация бруса, пластиковые окна.

В мае 2024 года по сравнению с 2023 годом подорожали популярные минеральные утеплители типа KNAUF на 60%, утеплители из монтажной ваты и аэрозольные утеплители примерно на 40%. А в сентябре, как ожидается, цены вырастут на 13?15%.

В течение 6 месяцев идет активный рост цен на кабели из цветного металла — на 30%, в сентябре такие кабели для инженерных сетей могут подорожать еще на 20%; трубы из полимеров для канализации — на 15%.

Сентябрьские цены на кровельные материалы вырастут на 10?15%, кроме металлочерепицы, поскольку дорогому материалу потребители предпочитают более дешевые: битумные рулонные материалы, полимерные мембраны, кровли из профлиста и системы плоских крыш.

На металлочерепицу цена останется на уровне начала теплого сезона 2024 года, считает эксперт. Будут расти в цене ландшафтные работы по индивидуальному заказу, которые всегда были достаточно дорогими.

По мнению Суворовой, стоимость внутренней отделки тоже ударит по карману потребителей. Подорожание прогнозируется на 10?20% в сентябре на натяжные потолки, полы (ламинат и паркет), пенные и аэрозольные материалы, растворители, очистители, монтажную пену.

Жидкие гвозди, особенно импортные, уже подорожали в 2 раза по сравнению с прошлым годом, и могут вырасти в цене еще на 10%.

Эксперт рекомендует внимательно смотреть каталоги строительных гипермаркетов и сравнивать цены. Также Татьяна Суворова советует отдавать предпочтение отечественным строительным материалам, стоимость которых может быть ниже, а качество не уступать привычным импортным. (Агентство новостей "Строительный бизнес 26.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Конкурсная комиссия определила Лауреатов XXVIII Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию, предприятие строительных материалов и стройиндустрии и XX Всероссийского конкурса на лучшую проектную, изыскательскую и другую организацию аналогичного профиля строительного комплекса за 2023 год.

Конкурсная комиссия определила Лауреатов XXVIII Всероссийского конкурса на лучшую строительную организацию, предприятие строительных материалов и стройиндустрии и XX Всероссийского конкурса на лучшую проектную, изыскательскую и другую организацию аналогичного профиля строительного комплекса за 2023 год.

По итогам Конкурсов победителями стали 229 организаций из 48 субъектов Российской Федерации в следующих номинациях:

"Элита строительной отрасли";

"Золотой фонд строительной отрасли" I, II, III степени (звание);

"За достижение высокой эффективности и конкурентоспособности в строительстве и промышленности строительных материалов" I, II, III степени (диплом);

"Лидер строительного комплекса России" (специальный знак);

"Лучший руководитель организации (предприятия строительного комплекса России)" (специальный сертификат).

Торжественные церемонии награждения победителей традиционно пройдут в канун Дня строителя в администрациях субъектов Российской Федерации, региональных Союзах строителей и Представительствах РСС, а также в Минстрое России.

[Лауреаты, строительные организации и предприятия стройиндустрии](#)[Лауреаты, проектно-исследовательские организации](#) (По материалам компании 21.08.24)[К СОДЕРЖАНИЮ](#)**Лабораторный кластер НОСТРОЙ – ключевое звено обеспечения качества строительства. "Агентство новостей "Строительный бизнес". 14 августа 2024**

Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ) последовательно формирует современную систему обеспечения безопасности и качества строительства, причем на высоком цифровом уровне. Один из элементов этой системы – Лабораторный кластер, в котором мы разбираемся вместе с заместителем руководителя Аппарата НОСТРОЙ Павлом Малаховым:

– Павел Васильевич, одна из составляющих цифровых продуктов НОСТРОЙ – это Лабораторный кластер, который действует довольно давно, но про него мы пока говорили очень мало. Однако по мере развития Национального реестра добросовестных производителей вопрос о качественной экспертизе поступающих на стройки материалов становится все более острым. А это, прежде всего, результаты испытаний в строительных лабораториях. Как обстоят сегодня дела на этом направлении?

– Это очень сложная тема, и к ней можно подходить с разных сторон. Можно долго говорить, что строительные лаборатории у нас находятся на обочине строительного процесса. Можно спорить о том, идентична ли работа лабораторий работе стройконтроля. Все эти обсуждения вполне легитимны и могут продолжаться в профессиональной среде. Но НОСТРОЙ четко определил для себя, что у конкретных подрядчиков есть потребность в лабораторных испытаниях строительных материалов для того, чтобы в рамках входного контроля понимать, какие материалы попадают на объект. И значит, такие лабораторные испытания нужно проводить.

– Пожалуй, следует еще раз четко определить, про какие лаборатории мы говорим: испытательные или строительные?

– Мы говорим про строительные лаборатории, которые занимаются не исследованием новых продуктов, а контролем качества и соответствия заявленным характеристикам строительных материалов, которые поступают на стройки. Вторая задача этих лабораторий, помимо входного контроля, обеспечения безопасности и строящегося объекта, и подрядчика, который на этом объекте работает, – подтверждение качества продукта для производителей стройматериалов. Это становится особенно актуальным при включении продукции в Национальный реестр добросовестных производителей (НРДП) НОСТРОЙ, потому что нам для включения в Реестр недостаточно того сертификата, который предъявляют производители, – это может быть ничем неподтвержденная бумага. Нам нужны результаты испытаний материалов в проверенной нами лаборатории.

Может быть, мы здесь немного перегибаем с точки зрения требований, но так спокойнее и надежнее. Напомню, что при включении в НРДП в первый год мы принимаем сертификат производителей, но они должны понимать, что их материал по принципу контрольной закупки будет взят на строительной площадке и направлен в лабораторию, которая аккредитована НОСТРОЙ, для подтверждения заявленных качеств. А при следующей проверке через год для подтверждения Знака качества НОСТРОЙ и членства в НРДП им следует обращаться уже не в свою привычную лабораторию, а в ту, которая будет определена по принципу случайной выборки на наших ресурсах в рамках Лабораторного кластера.

– Есть ли уже конкретные примеры такого подхода к работе лабораторий и самих производителей?

– Опыт показывает, что наше решение было правильным. В июне я посетил несколько заводов – производителей строительных материалов и изделий и могу сказать, что из трех заводов два в Реестр точно не попадут. Вроде бы, на первый взгляд, все хорошо: предприятие существует, производит материалы, оборот приличный, территория огромная, но при этом мы зафиксировали полное отсутствие системы контроля качества, которая позволяет убедиться, что производимая продукция соответствует заявленным в сертификате критериям. То есть проверить это невозможно.

Аудит, который мы проводили на заводе, показал, - для руководства предприятия это тоже стало открытием - что испытания в заводской лаборатории (которая не аккредитована), проводятся без фиксации в журнал конкретного протокола конкретных испытаний. При этом испытания идут не в рамках выходного контроля, а под конкретного покупателя продукции, который почему-то попросил к материалу приложить протокол исследования конкретной партии материала. Вот для этой партии протокол и делается. А что уходит, помимо этой проверенной партии, никому не известно.

Более того, для руководства и работников лаборатории стал неприятной неожиданностью тот факт, что, если лаборант провел исследование и подписал протокол испытаний, который затем ушел с партией товара на рынок, у директора уже возникает уголовная ответственность за результаты таких испытаний. Никто не понимал, что протокол – это не просто табличка, которую директору зачем-то выдают в лаборатории, а один из элементов обеспечения безопасности объектов, за который он отвечает лично. Так что мы приостановили рассмотрение заявления предприятия на членство в НРДП, выдав предписание все наладить. Через какое-то время проведем аудит и уже по его результатам примем решение о возможности включения компании в НРДП. Наша задача – не



"задавить" предприятие, а помочь наладить систему контроля качества и дать шанс стать реально добросовестным производителем.

Еще одно предприятие в этом же городе – завод металлоконструкций. Они по обороту выросли из гаража до завода, но психологически и организационно остались "в гараже". Ни регламента работ, ни технологических карт, ни контроля качества сварных работ – ничего нет! "Мы много лет работаем – ничего же не падало!", – классический ответ директора. Для визуального измерительного контроля нет приборов, хотя специалистов обучили, но приборы еще не купили. Как они проверяют качество? На глаз? То, что шов ровный, еще не говорит о его качестве! По этому предприятию мы также приостановили рассмотрение заявления на включение в НРДП, и мне пришлось прочитать заводчанам целую лекцию, что нужно сделать, чтобы предприятие вошло в Реестр добросовестных поставщиков НОСТРОЙ.

– Так, может быть, таким предприятиям и не стоит стремиться в Реестр НОСТРОЙ? Они и так свою продукцию продают...

– Вопрос в том, **что именно** они продают! Для чего предприятия хотят войти в НРДП? Да, их постоянные заказчики все равно покупают продукцию, и без особых нареканий. Но предприятия хотят расширять поставки, выходить на другие рынки, хотят, чтобы мы сообщили о них другим подрядчикам. Но не все пока готовы к такому – нужно выстроить логистику нового производства, поменять подходы к системе обеспечения качества продукции. Причем сначала эта логистика и психология должна поменяться в мозгах, а потом уже на производстве. Элементарно: меня на производство пустили без каски. Почему?! Начните хотя бы с этого! И получается, что НОСТРОЙ не просто кого-то отбирает в НРДП – мы еще и обучаем тех, с кем работаем.

А вот третий завод, который мы посетили, нас порадовал. Это предприятие компании "ТАРКЕТ" с четким мышлением и организацией производства. И независимая лаборатория им нужна не для того, чтобы получить бумажку, а показать, что продукция прошла независимый лабораторный контроль, который объективно подтвердил ее качество.

НОСТРОЙ создавал Лабораторный кластер именно для этого – независимого контроля за качеством строительных материалов. И он не был первичным во всей цепочке – первичным был Реестр добросовестных производителей, при формировании которого и при аудите производителей мы поняли, что нужна независимая система подтверждения качества материалов, когда не просто аудитор, пусть и высококвалифицированный, проверил предприятие, но и качество продукции подтверждено независимыми лабораторными испытаниями. Поэтому Лабораторный кластер работает по принципу "Яндекс-такси", лаборатории распределяются по предприятиям обезличено, методом случайной выборки. А НОСТРОЙ здесь выступает как гарант того, что лаборатория соответствует тем критериям, которые установлены: у нее есть необходимый персонал, аттестованное оборудование, прошедшее проверку, есть необходимые ресурсы для проведения тех испытаний, на которые ее нанимают.

– Насколько прозрачны результаты аудита лабораторий?

– В рамках аккредитации и аудита лабораторий мы проверяем абсолютно все протоколы испытаний и публикуем их в нашем сервисе, чтобы люди могли понять, что из себя представляет лаборатория. Сохраняется вся история проверок. Более того, под каждый протокол есть видеозапись исследования, которое происходило, чтобы в случае спорных моментов с производителями – выявленные несоответствия или брак – можно было наглядно показать, на каком оборудовании, кто и когда проводил испытание и выявил соответствующие параметры. Все это делается для того, чтобы гарантировать, что Реестр добросовестных производителей – это не просто перечень компаний, которые к нам заявились – это компании, которые мы проверили, научили правильно работать, выдали им необходимые сертификаты, документы и подтянули их до соответствующего уровня. Поэтому НРДП и Лабораторный кластер тесно взаимосвязаны и друг без друга существовать не могут.

Сами по себе строительные лаборатории тоже крайне необходимы строительной отрасли, и, наверно, уже нужно говорить о том, что они должны быть членами саморегулируемой организации, потому что они относятся к конкретным строительным процессам. Кто-то должен проверять качество их работы, чтобы не возникало ситуаций, при которых протокол испытаний и свидетельство о сертификации можно было "купить" – практика покупки нужных заключений должна быть исключена.

Роль НОСТРОЙ уникальна, потому что мы не заинтересованы ни в сборе денег, ни в лоббировании чьих-то интересов – только в безопасности и качестве строительства. (Агентство новостей "Строительный бизнес 14.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

С 1 сентября изменятся цены на стройматериалы: как снизить затраты на ремонт. "Шахтинские известия". 26 августа 2024

В строительных компаниях подсчитали, какие материалы подорожают больше всего с 1 сентября и как можно сократить затраты.

Эксперты сделали неожиданные выводы. Что нужно учесть тем, кто начал строительство или собирается делать ремонт? Какие ценники установят магазины стройматериалов с 1 сентября



Сейчас на стоимость стройматериалов влияет несколько противоречивых факторов. С одной стороны, осенью снизится интенсивность строительства загородных домов. Соответственно, спрос будет падать. С другой стороны, есть сложности с поставками.

На данный момент мы наблюдаем повышение цен на строительные материалы от 5 до 15% в зависимости от региона, куда идут поставки. На них сильно влияет текущая волатильность рынка валют и удорожание доллара. Отчасти ситуацию спасает меньшая волатильность юаня. С 30 июля 2024 года он вырос с 11,86 до 12,02 рубля соответственно. Напомню, что большинство поставок материалов для сегментов стандарт и эконом именно из Китая, — рассказал владелец строительной компании "Дом Лазовского" Максим Лазовский.

По его прогнозам, максимальное удорожание ожидает материалы сегмента премиум. А именно люксовую отделку и инженерию. Повышение будет как минимум в рамках роста курса доллара и евро — не менее 10%. Также ожидается рост цен на комплектующие для импортных станков и оборудования из стран ЕС. Их и сейчас сложно и дорого ввезти, будет ещё дороже и сложнее с учётом нарастания санкционного давления.

Всё это приведёт к ожидаемому росту цен на ИЖС от 5%. Иначе застройщики будут работать себе в убыток. А этого не произойдёт.

Если говорить об отделочных материалах — плитке, лакокрасочной продукции отечественного производства, то индексация цен, по мнению Максима Лазовского, будет не менее 6% в связи с ростом курса доллара. Произойдёт это потому, что, хотя материалы производятся в России, они на 60% состоят из импортных компонентов. Не коснётся удорожание только общестроительных материалов, таких как древесина и металл.

Как снизить затраты на стройматериалы

Снизить затраты на строительство возможно при помощи грамотной оптимизации — сократить площадь второстепенных помещений, отказаться от сверхбольшой площади остекления, уменьшить свесы кровли и пересмотреть материал фасадной отделки.

Все эти преобразования никак не скажутся на качестве дома, но при этом позволят существенно сэкономить. Такие решения могут уменьшить стоимость дома на 300 и даже на 500 тысяч рублей, — пояснил руководитель строительной компании HalleHouse Вячеслав Котлов.

Он добавил также, что оптимизация конструктива может существенно снизить затраты на строительство. Например, можно заменить LVL-брус на клееную тавровую балку, уменьшив безопорные пролёты. Однако такие изменения возможно реализовать только при помощи экспертизы профессионалов.

Вячеслав Котлов привёл в пример фасадную отделку. Тут можно использовать лиственничный планкен класса А, а можно применить и сосновый. Рыночная стоимость лиственницы сегодня — около 2500 рублей за единицу, а соснового планкена — около 1100 рублей за единицу. Экономия очевидна.

Если вы планируете покрывать фасад краской, то использовать лиственницу вовсе нет смысла. Аналогично можно поступить и со внутренней отделкой — отказаться от дорогого керамогранита в пользу бюджетного, а стены покрасить.

Даже если в вашем дизайн-проекте планируются акцентные точки, их совершенно необязательно отделывать клинкером. Выделить зону можно с использованием краски другого цвета. Это сократит затраты на внутреннюю отделку примерно на четверть, — добавил Вячеслав Котлов (<https://shakhty-media.ru>). (26.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Государственное регулирование отрасли

Подготовлены изменения в нормативно-техническом регулировании строительства.

Росстандарт разместил на своем официальном сайте в сети Интернет уведомления о пересмотре действующих нормативно-технических документов.

В частности, Минстроем разработаны следующие проекты:

Изменение № 5 к СП 17.13330.2017 "СНиП II-26-76 Кровли";

Изменение № 3 к СП 396.1325800.2018 "Улицы и дороги населенных пунктов.

Правила градостроительного проектирования";

Изменение № 2 к СП 293.1325800.2017 "Системы фасадные теплоизоляционные композиционные с наружными штукатурными слоями. Правила проектирования и производства работ";

Изменение № 1 к СП 502.1325800.2021 "Инженерно-экологические изыскания для строительства. Общие правила производства работ" (<https://stroycena.online>).



Для справки: Название компании: Российская Федерация, Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (РОССТАНДАРТ) Адрес: 123112, Россия, Москва, Пресненская набережная, дом 10, строение 2 Телефоны: +7(499)5475151 Факсы: +7(499)5475160 E-Mail: info@rst.gov.ru Web: <https://www.rst.gov.ru>
Руководитель: Шалаев Антон Павлович, генеральный директор (27.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Минстрой сообщает о введении в действие новых СП в строительстве.

На официальном сайте Минстроя России опубликован ряд изменений к действующим нормативно-техническим документам. Рассмотрим подробнее:

Изменения № 1 к СП 128.13330.2016 "СНиП 2.03.06-85 Аллюминиевые конструкции" (вводится в действие с 30.08.24);

Изменения №1 к СП 69.13330.2016 "СНиП 3.02.03-84 Подземные горные выработки" (введен в действие с 26.08.24).

(<https://stroycena.online>)



**МИНСТРОЙ
РОССИИ**

Для справки: Название компании: Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации (Минстрой России) Адрес: 127994, Россия, Москва, ул. Садовая-Самотечная, 10/23, стр. 1 Телефоны: +74956471580; +7(495)5321380#50811; +7(495)7348580#50701 E-Mail: sekr_gosstroy@minregion.ru; pressa@minstroyrf.ru Web: <http://www.minstroyrf.ru> Руководитель: Файзуллин Ирек Энварович, министр (27.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Отраслевые мероприятия

Стали известны основные спикеры Форума застройщиков Крыма и участники премии Crimea Urban Awards.

12 сентября в гостинице "Ялта-Интурист" состоится знаковое событие строительной отрасли — Форум застройщиков Крыма, который объединит ведущих экспертов и практиков в области градостроительства. В рамках мероприятия пройдет Премия Crimea Urban Awards, где будут отмечены лучшие проекты и строительные материалы, способствующие развитию крымской архитектуры и инфраструктуры.

В этом году деловая программа Форума включает обсуждение актуальных тенденций в девелопменте, региональных особенностей строительства и управления курортными отелями, а также презентацию новых проектов, которые уже на стадии проектирования опираются как на проверенные решения и материалы, так и на самые современные технологии и продукцию стройиндустрии.

Как отмечает директор по маркетингу ГК "Победа" Ирина Дробышева: "Форум — это отличная возможность для профессионалов обменяться опытом и обсудить будущее застройки в Крыму. Мы уверены, что совместные усилия помогут нам создать комфортную и безопасную среду для жизни".

Участники форума смогут не только услышать мнения экспертов, но и задать вопросы. Кроме того, отдельный блок деловой программы посвящён механизмам продвижения девелоперских проектов и решений с использованием качественной продукции промышленности строительных материалов через медиасферу — своим профессиональным мнением поделятся блогеры Республики Крым.

На данный момент свои объекты на суд жюри Премии Crimea Urban Awards уже направили такие компании, как ГК "Победа", ГК "Точно", ГК "Парангон", ГК "Таврида Девелопмент", ГК "Монолит", ГК "Владоград", ГК СКГ, ГК "Гринвуд Девелопмент", Прагма Group, ГК "Квартал", ЖСК "Жемчужина Боспора", СК "Карбон" и другие.

"Мы рады поддерживать событие, которое подчёркивает важность качественного градостроительства в Республике Крым", — комментирует участие директор ГК "Точно" Анастасия Маслеха.

Среди спикеров деловой программы:

Ирина Дробышева, директор по маркетингу и продукту ГК "Победа";

Анастасия Маслеха, директор ГК "Точно";

Владимир Дедов, директор АНО "Дирекция по информационно-аналитическому сопровождению государственной программы Российской Федерации "Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя";

Светлана Сидорова, руководитель Промсвязьбанка в Республике Крым;

Асель Карасартова, директор департамента строительства компании "ПромМаш Тест";

Евгения Хан и Алена Морозова, блогеры в теме недвижимости и отелей,

а также руководители профильных министерств и ведомств и другие.

Деловая программа пополняется.

Количество участников ограничено, успеете оказаться в центре событий.

Для участников АПКМ предусмотрена скидка 10% — не забывайте предупреждать организаторов.

Подробности и регистрация доступны на официальном сайте:

<https://cuf.exprocrimea.com>

(<https://apkm.pro>) (24.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Вебинар КЭР для предприятий-производителей строительной и отделочной керамики.

Несколько статусных команд-разработчиков КЭР с участием экспертов-практиков, ведущих одновременную разработку и успешное утверждение более полусотни КЭР, проведет по нашей просьбе вебинар по проблемным вопросам разработки и утверждения комплексных экологических разрешений (КЭР) для предприятий - производителей строительной и отделочной керамики, отнесенных к I категории по степени воздействия на окружающую среду.

Вебинар проводится в течение 2-х дней - 04 и 06 сентября с 10:00 до 14:00 (время московское).

Два дня с разбивкой в один день запланированы специально для проработки вопросов, возникших после первого дня вебинара.

Для ответов на вопросы настоятельно рекомендуем подготовить их заранее - ведущие вебинара просят в обязательном порядке [заполнить](#) предварительно анкету вместе с заявкой - в срок до 30 августа включительно, чтобы успеть их обработать.

Полученная информация будет очень полезна и позволит решить актуальный вопрос утверждения КЭР к 01.01.2025 г. для Вашего предприятия.

По окончании вебинара участники получают удостоверения установленного образца (https://t.me/s/apkm_ru). (22.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Инвестиционные проекты

В Ступине Московской области на земле за 1 рубль увеличат производство кирпича.

Компания "Михневская керамика" построит новый производственно-складской комплекс, где займется выпуском ангобированного кирпича — кирпича, покрытого белой или цветной глиной. Для реализации проекта предприятию был предоставлен земельный участок на территории подмосковного городского округа Ступино в рамках программы "Земля за 1 рубль". Об этом сообщает пресс-служба Мининвеста Подмосковья.



"Инвестиции в строительство и запуск производства ангобированного кирпича составят 50 млн рублей. В рамках проекта компания „Михневская керамика“ построит производственно-складской комплекс площадью 3000 кв. м. На предприятии будет создано 30 рабочих мест для жителей округа. Запуск завода запланирован на 4 квартал 2026 года", — сказала зампредела правительства — министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

В городском округе Ступино компания работает уже более 20 лет и выпускает четыре вида кирпича. В рамках нового инвестпроекта предприятие запустит производство кирпича с ангобированной поверхностью, используемого в отделке стен внутри и снаружи зданий. Для создания ангобированного кирпича компания планирует использовать сырье, произведенное на действующем предприятии.

"Площадь предоставленного участка для реализации проекта составляет 2,9 гектара. Важно отметить, что организация имеет большой опыт работы в области производства кирпича, продукция компании применялась в строительстве оснований таких сооружений, как Совета Федерации, Государственной Думы и Храма Христа Спасителя", — добавила министр имущественных отношений Московской области Наталья Адигамова.

Подобрать локацию для размещения бизнеса, в том числе по программе "Земля за 1 рубль", можно на инвестиционной карте Московской области, созданной в рамках регионального инвестиционного стандарта.

Ранее губернатор Московской области Андрей Воробьев заявил, что регион внедряет помощь малому и среднему бизнесу через инвестпортал.

"С помощью инвестпортала появляются индустриальные парки, различные программы поддержки, например, по импортозамещению, по ряду направлений машиностроения. Ты можешь рассчитывать на дополнительную помощь по проектам, которая делает экономическую модель твоего бизнеса более доходной и быстро окупаемой", — сказал Воробьев.

Для справки: Название компании: *Михневская керамика, ООО* Адрес: *142840, Россия, Московская область, Ступинский район, пос. Михнево, ул. Донбасская, 93* Телефоны: *+74955455838* E-Mail: info@oomik.ru; manager@oomik.ru Web: <https://www.oomik.ru/> Руководитель: *Калашиков Владислав Альбертович, директор (РИАМО 28.08.24)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Законсервированный кирпичный завод в районе Забайкалья планируют снова запустить.

И увеличить мощность производства за счет модернизации оборудования

Кирпичный завод на станции Мирная в Оловянинском районе Забайкалья, который производил 5 миллионов штук кирпичей в год, планируют снова запустить в работу в 2025 году. Об этом корреспонденту "Чита.Ру" 23 августа сообщила представитель компании "ЭнергоСтройРемонт" (ЭСР), владеющей предприятием.

— Завод существует уже несколько лет, но на данный момент он законсервирован. Произошло это во времена пандемии коронавируса. Сейчас мы работаем над тем, чтобы его модернизировать, но пока это еще всё в процессе, — рассказала собеседница издания.

Она добавила, что после модернизации завод сможет производить не 5 миллионов, как было, а 7,2 миллиона штук кирпичей. Компания сейчас ищет деньги на покупку оборудования, необходимого для модернизации. А возобновить производство на заводе планируют в мае 2025 года.

Ранее о заводе на круглом столе "Герои. Победы. Будущее", который проходил в Агинском, рассказывал заместитель главы района Вячеслав Микшин. Он сообщил, что завод был построен в 2019 году компанией "ЭнергоСтройРемонт", которая известна строительством объектов на территории района. На заводе будет работать около 120 человек, а его продукция должна быть востребована в крае.

По данным системы "Контур.Фокус", ООО "ЭСР" создано в 2003 году и зарегистрировано в поселке Ясногорск Оловянинского района. Руководит и владеет компанией Николай Бахтин. По состоянию на конец 2023 года выручка компании составляла 758,6 миллиона рублей, а чистая прибыль — 147,9 миллиона. (ИА Чита.Ру 23.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Новости компаний

Хабаровский завод строительной керамики продолжает обеспечивать важные социальные строительные проекты Хабаровского края и соседних регионов качественными материалами.

География поставок предприятия традиционно обширна. В текущем году из хабаровского кирпича в Республике Саха (Якутия) возводят образовательный комплекс "Точка будущего", а в Приморском крае строится автомобильный пункт пропуска "Марково" на границе с Китаем. Ещё один пункт пропуска, Кани-Курган, возводится в Амурской области.



**ХАБАРОВСКИЙ ЗАВОД
СТРОИТЕЛЬНОЙ КЕРАМИКИ**
ПРОИЗВОДСТВО КИРПИЧА В ХАБАРОВСКЕ

В Хабаровском крае поставки качественного кирпича с завода были направлены на строительство детской клинической больницы и детского сада на 320 мест в Комсомольске-на-Амуре. В этом году также продолжается возведение храма в посёлке Ванино.

В краевом центре продукция завода востребована на строительных площадках многоквартирных долгостроев. Среди них жилой комплекс "Эдельвейс" на улице Трёхгорной, сдача которого планировалась ещё в 2012 году, а также жилой комплекс "Твердохлебово" в селе Мирное.

Кроме жилых помещений, кирпич марки М-150, производимый заводом, используется при строительстве учебного корпуса Хабаровского пограничного института ФСБ России, международного терминала аэропорта и спортивного комплекса на базе ФК "Искра".

За первое полугодие 2024 года на социальные объекты Дальневосточного федерального округа было произведено более 2,5 миллиона кирпичей (<https://transsibinfo.com>).

Для справки: Название компании: *Хабаровский завод строительной керамики, ООО* Адрес: 680547, Россия, Хабаровский край, Хабаровский район, Федоровское шоссе, 12 Телефоны: +7(4212)464663; +7(4212)464662; +7(4212)469664 Факсы: +7(4212)469664 E-Mail: hzsk@mail.ru Web: <http://hzsk.ru> Руководитель: Че Виталий Олегович, генеральный директор (08.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Команда АО "РКЗ" в рамках участия в национальном проекте "Производительность труда" посетила "Технопарк" и приняла участие в "фабрике производственных процессов".

Целями поездки были полное погружение в производственный процесс с применениями инструментов бережливого производства, а так же организация слаженной командной работы.



Разделившись по ролям, участники приступили к выполнению первого этапа конкурса. Задача стояла в производстве готовой продукции за четко отведенное время. Изначально у ребят возникли сложности с выполнением поставленной задачи, т.к. производство было намеренно построено с проблемами и дефектами.

После первого этапа конкурса, начался процесс обсуждения проблем и пути их устранения. Каждый участник команды активно предлагал свои идеи по модернизации.

По результатам следующих двух этапов были внедрены изменения в производственный процесс, что позволило выполнить поставленную задачу в установленное время. Команда осталась довольна и в целом были только положительные эмоции от мероприятия.

По итогу встречи, каждый участник получил сертификат о прохождении "Фабрики Производственных Процессов" и хорошее настроение.

От себя лично хочется добавить, что подобные мероприятия несут большую значимость для коллектива, т.к. позволяют сплотить и поднять командный дух сотрудников в целом.

Для справки: Название компании: *Ревдинский кирпичный завод, ОАО* Адрес: 623285, Россия, Свердловская область, Ревда, ул. Кирзавод, 4 Телефоны: +7(34397)27765; +7(34397)27277; +7(912)2288883; +7(34397)27684; +7(34397)27509; +7(34397)27570; +7(34397)27560 Факсы: +7(34397)27566 E-Mail: info@revkz.ru; zakaz@revkz.ru Web: <https://revkz.ru> Руководитель: Кушнарев Виктор Анатольевич, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 01.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Переналадка оборудования идет быстрее: Кирпичный завод "Мир" прошел обучение у экспертов нацпроекта (Забайкальский край).



В Забайкальском крае продолжается реализация национального проекта "Производительность труда". Первым в 2024 году работу с экспертами Федерального центра компетенций завершили на заводе "Мир". Далее сотрудники предприятия будут внедрять нацпроект своими силами – все необходимые для этого знания они уже получили.

"Первые итоги реализации нацпроекта на заводе отличные. Внедрение новых организационных изменений позволило достичь значительных улучшений. Время переналадок оборудования сократилось на 50%, а время упаковки и отгрузки продукции уменьшилось на 5%", - сказала министр экономического развития региона Жаргалма Бадмажапова.

Нацпроект "Производительность труда" завод "Мир" будет реализовывать три года.

Ранее глава Забайкальского края Александр Осипов призвал поддерживать предпринимателей региона и развивать бережливые технологии производства.

"Необходимо рассматривать, какие меры мы можем предоставить в плане льгот, субсидий для поддержки бизнеса. Должно быть взаимодействие со всеми федеральными институтами. Все федеральные меры поддержки должны быть максимально приземлены для Забайкальского края. Нужно помогать компаниям получать их", - сказал губернатор. (INFOLine, ИА (по материалам Правительства Забайкальского края) 22.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Саратовский ООО "Завод керамического кирпича" (торговая марка "Римкер") продолжает собирать заслуженные награды.

В этом году завод стал победителем регионального этапа всероссийской программы "100 лучших товаров России", диплом из рук первого замминистра получил директор завода "Римкер" Сергей Ахременко.

Этот конкурс проводится при поддержке Росстандарта уже 27 лет.

В Саратовской области лучшие товары и услуги Саратовской области 2024 года отбирало ФБУ "Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний им. Б. А. Дубовикова".

Продукция саратовского производителя известна далеко за пределами Поволжья, керамический камень 2,1 НФ от "Римкер" пользуется заслуженным уважением и славой у проектировщиков, каменщиков и граждан, в чьи дома пришли тепло и уют благодаря известной "двушке", как ее называют в профессиональных кругах каменщиков.

Материал с высокими прочностными и теплотехническими характеристиками, легкий и удобный в кладке - "двушка" саратовского Завода керамического кирпича по праву вошла в золотой фонд продукции региона!

Поздравляем наших активных участников АПКМ с этой достойной наградой - уверены в том, что у завода их будет впереди очень много (https://t.me/s/apkm_ru)!



Завод керамического кирпича
РИМКЕР

Для справки: Название компании: Завод керамического кирпича, ООО Адрес: 410074, Россия, Саратовская область, Саратов, р. п. 2-я Гуселка, 1 Телефоны: +7(8452)754357; +78452754345; +78452754340 E-Mail: reklama@rimker.ru; info@rimker.ru Web: <https://www.rimker.ru> Руководитель: Ахременко Сергей Вячеславович, генеральный директор (23.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Глава Чувашии посетил единственный в России завод по производству клинкерной напольной плитки.

Помимо напольной плитки, ООО "МАРКАСТРОЙ" выпускает ступени, кислотоупорную и фасадную плитку. Продукция полностью замещает ушедшие с рынка импортные аналоги. Руководитель региона посетил завод в рамках празднования Дня города Новочебоксарска.

Глава Чувашской Республики Олег Николаев:

Это именно то производство, которое направлено на претворение в жизнь задач, поставленных Президентом. Мы рады, что в Новочебоксарске такое производство действует. Планируется расширить перечень выпускаемой продукции, запустить новую технологическую линию уже в ближайшее время, построить новый завод по производству дополнительной продукции. Это большие задачи, которые приветствуются Правительством Чувашии, мы будем прикладывать максимум усилий для того, чтобы не просто поддержать, а ускорить реализацию этих планов.

Как отметил генеральный директор завода Артур Марченко, предприятие работает на чувашском сырье. Именно чувашские глины – основа рецептурной базы для производимого клинкера. "Старт продаж состоялся в марте 2024 года. Предприятие в настоящий момент занимается активным освоением рынка – формирует отношения с партнерами, активно распространяет по магазинам страны образцы продукции, выстраивает коммерческую политику", - отметил он.



Предполагается, что производство на второй технологической площадке начнется в 2025 году. Запланирован выпуск облицовочного клинкерного и кислотоупорного кирпича, брусчатки.

Новый собственник производственной площадки – компания MARKA – взялся за возрождение традиционной технологии производства настоящего клинкера, сохранено лучшее – рецептурная база, нюансы технологии, опытный персонал. Завод прошел полное технологическое перевооружение – установлено новое передовое оборудование, не имеющее аналогов в отрасли, обновлено и сердце завода – туннельная печь.

Для справки: Название компании: МАРКАСТРОЙ, ООО Адрес: 429965, Россия, Чувашская Республика-Чувашия, Новочебоксарск, ул. Промышленная, влд. 91, офис 206 Телефоны: +78005502724 E-Mail: klinker@markastroy.ru Web: <https://markastroy.ru/> Руководитель: *Марченко Александр Петрович, управляющий* (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Чувашской Республики) 24.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

KERAMA MARAZZI – партнер итальянских дней Seasons project в Москве.

С 18 по 21 июля независимый лайфстайл проект Seasons и компания KERAMA MARAZZI пригласили всех желающих в итальянское путешествие. Мы отправились на прогулку по итальянским адресам Москвы вместе с искусствоведом и журналистом Марией Сурвилло, посмотрели и обсудили короткометражный фильм итальянского режиссера Луки Гуданьино "Невероятная" с роскошной Джулианной Мур в главной роли, устроили гастровечеринку, послушали рассказы о самых ярких проектах Венецианской биеннале современного искусства и познакомили гостей с принципами работы и новыми коллекциями бренда KERAMA MARAZZI, партнера в организации Итальянских дней.

Четыре итальянских дня с журналом Seasons были наполнены красотой: прогулки по тихим переулкам Москвы, шикарные пейзажи и такие же костюмы в фильме "Невероятная", фарфалле всех цветов и лекции о современном искусстве и дизайне. Лекция архитектора и руководителя проекта "Ванная комната" KERAMA MARAZZI Массимо Санти — соприкосновение с венецианской эстетикой через культурные коды Италии, через прошлое, которое отражается в современном дизайне.

Участники итальянских дней с большим удовольствием отзывались о своем участии во всех этих мероприятиях Seasons project, вдохновившись просмотром фильма, рассказом и Венецианской биеннале и историей создания красоты в коллекциях для ванных комнат итальянского архитектора!

KERAMA MARAZZI

Для справки: Название компании: Керама Марацци, ООО (KERAMA MARAZZI) Адрес: 302024, Россия, Орловская область, Орел, ул. Итальянская, 5, пом. 1, офис 2 Телефоны: +74957950045; +7(4862)499819 E-Mail: info@kerama-marazzi.ru Web: <https://kerama-marazzi.com/> Руководитель: *Маффуа Умберто, Генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 13.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Арланский кирпичный завод отмечает свое 30-летие (Башкирия).

Арланскому заводу керамического кирпича исполнилось 30 лет. Предприятие было основано в 16 километрах от города Нефтекамска на богатом месторождении красной глины по заказу Акционерной нефтяной компании "Башнефть" на производственной базе Нефтегазодобывающего управления (НГДУ) "Арланнефть".

16 августа 1994 года на предприятии впервые запустили печь. Во второй половине октября печь вывели на необходимый технологический режим. В конце октября 1994 года вышел первый кирпич, цена которого составляла 75 копеек за штуку.

Изначально продукция реализовывалась только работникам НГДУ "Арланнефть". Микрорайон индивидуальной застройки Восточный-2 в Нефтекамске, активно застраиваемый в момент запуска завода, построен в основном из арланского кирпича.

Арланский кирпичный завод – одно из значимых предприятий промышленности строительных материалов, которое обеспечивает своей продукцией северо-западную часть республики. Арланский кирпич также широко известен в Уфе, Екатеринбурге, Тюмени, Казани. Завод оснащен современным технологическим оборудованием, мощность которого составляет 24 млн штук условного кирпича в год, это 2 млн штук кирпича в месяц. Всего за 30 лет существования на заводе было выпущено более 620 млн штук кирпича.

Сегодня на заводе трудится 113 работников. Многие из них отдали предприятию более 10 лет работы.

Продукция Арланского кирпичного завода принимает участие в различных специализированных выставках. Арланский кирпич неоднократно становился лауреатом и дипломантом строительных конкурсов, награжден медалями за качество. А сам завод был премирован за вклад в развитие промышленности республики Башкортостан.



Поздравляем работников и ветеранов предприятия с юбилеем завода и желаем процветания и новых достижений!
(Официальный информационный портал Республики Башкортостан 16.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Керамика и керамогранит

Реализованный проект Italon – современная квартира в стиле "инь-ян".

Используя всего одну коллекцию керамогранита — Charme Deluxe — дизайнер Вера Махецкая создала комфортное пространство для жизни, в котором учтены пожелания обоих заказчиков.

Мужское и женское, черное и белое – гармонично соседствуют в уютной квартире в Тюмени. Кухня-гостиная с ярким фартуком из керамогранита Статуарио Фантастико и спокойным полом в плитке Бьянко Микеланджело

стала символом единства контрастных решений. Ванная комната хозяйки — нежная и элегантная, что отлично подчеркивает мрамор Арабескато Уайт с серо-коричневыми прожилками. Санузел супруга – строгий и благородный, поэтому стены "одели" в эффектный черный керамогранит под мрамор Сахара Нуар.

Для изготовления душевого поддона в строительном исполнении выбрали плитку под дерево в цвете Олмо из серии Element. Укладочные швы выполняют роль насечек противоскольжения и гарантируют безопасное нахождение в мокрой зоне.

В других помещениях — в прихожей и в постирочной – также использовали белоснежный мрамор с едва заметными прожилками Бьянко Микеланджело из гаммы Charme Deluxe, он объединяет все функциональные зоны и подчёркивает легкость и гармонию всех элементов современного интерьера.





Для справки: Название компании: *Керамогранитный Завод, АО (Италон, Italon)* Адрес: 142800, Россия, Московская область, Ступино, Староситненское шоссе, 32 Телефоны: +74952251322 Факсы: +74952251346 E-Mail: info@italonceramica.ru; i.lukskhoi@italonceramica.ru Web: <https://www.italonceramica.ru/ru> Руководитель: Риви Андреа, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам компании) 21.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Реализованный проект Italon – домашний спа в Академгородке.

Пожелание молодой семьи с пятью детьми иметь пространство для времяпрепровождения с большой компанией друзей воплотилось в жизнь в виде отдельного дома со спа-зоной.

Чтобы интерьер был комфортным для всех, отдали предпочтение природным оттенкам и натуральным текстурам. Так панно из бразильского кварцита Патагония с подсветкой в зоне бассейна стало главным символом домашнего спа. Дизайнеру Анне Глушковой удалось оформить пространство таким образом, чтобы было цельное восприятие стен, потолка и пола, и это стало самым сложным в реализации проекта.

Шпонированным панелям нашли идеального компаньона — керамогранит под камень Аркадия Браун из коллекции Метрополис с оригинальной контрастной графикой. Универсальный формат 60x120 и практичная натуральная поверхность позволили использовать плитку во всех помещениях спа-комплекса на стенах и на полу и даже в чаше бассейна благодаря чему интерьер смотрится цельной и гармоничной композицией.



Для справки: Название компании: *Керамогранитный Завод, АО (Италон, Italon)* Адрес: 142800, Россия, Московская область, Ступино, Староситненское шоссе, 32 Телефоны: +74952251322 Факсы: +74952251346 E-Mail: info@italonceramica.ru; i.lukskhoi@italonceramica.ru Web: <https://www.italonceramica.ru/ru> Руководитель: Риви Андреа, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам компании) 27.08.24)



[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Коллекция "Бардильо": совершенство в деталях.

В деталях заключается совершенство – это выражение раскрывает самую суть роскошной коллекции "Бардильо", вдохновленной эстетикой легендарного тосканского мрамора.

К изысканности и элегантности, стилю и лоску благородного "итальянца" невозможно оставаться безучастным. Это тот самый "роман с камнем", в котором перед созерцателем во всей своей красе предстают лучшие качества природного прототипа – его естественные нарядность, великолепие и невероятный талант создавать в интерьере особенную атмосферу шика и изыска.

Но обратимся к деталям – их великое множество в рисунке на поверхности! Длинные линии, короткие черточки, крошки-пятнышки и крупные "кляксы", извилистые прожилки и вкрапления будто бы каменных осколков сплетаются в совершенный узор, который мог быть позаимствован только у самой природы. Эстетику элементов дополняет многоцветье оттенков бежевого, коричневого, бронзового и слоновой кости, чья теплая палитра гармонично завершает общий художественный образ коллекции.



Для справки: Название компании: ЗКС, ООО (Уральский гранит, CF SYSTEMS) Адрес: 456770, Россия, Челябинская область, Снежинск, ул. Широкая, 76 Телефоны: +73512470110; +7(800)2221300; +7(903)0145129 E-Mail: pr@uralgres.com Web: <http://uralgres.com> Руководитель: Белошицкий Евгений Алексеевич, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 21.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости рынка сырья

Компания "Симпреал" поставила клиентам 120 тыс. тонн сырья с начала сезона.

Компания "Симпреал", один из ведущих российских производителей каолинитового сырья, произвела и поставила клиентам 120 тыс. тонн продукции с начала летнего сезона.

ПАО "Симпреал", один из лидеров российского рынка производства светлого каолинитового сырья, подводит итоги работы в первой половине лета. С начала сезона активной добычи компания

произвела и отгрузила клиентам уже 120 тыс. тонн продукции. Достижение подчеркивает эффективность организации рабочих процессов на предприятии и высокий спрос на продукцию компании "Симпреал".

Лето традиционно считается наиболее активным сезоном в добывающей отрасли. Теплая сухая погода позволяет максимально эффективно выполнять открытые горные работы, что повышает производительность труда.

"Это значительный успех для нашей компании и знак уверенности клиентов в качестве нашей продукции. Мы не останавливаемся на достигнутом и постоянно ищем новые возможности для улучшения нашей продукции и сервиса. Наша главная цель — поддержка российской керамической промышленности и обеспечение ее качественным и доступным сырьем", - отмечает руководство ПАО "Симпреал".

Производство каолинитового сырья — это сложный и многогранный процесс, который включает несколько ключевых этапов. Добыча глины селективным открытым способом, ее сортировка, вылеживание для улучшения керамических качеств, дробление и переработка, доработка по примесям и обогащение сырья — каждая из этих стадий требует применения высокотехнологичного оборудования и слаженной работы команды специалистов.

Для обеспечения высокого качества продукции на каждом этапе производственного процесса проводится строгий контроль. Пробы сырья анализируют в собственных лабораториях компании — на современном приборе "Спектроскан МАКС-GVM" для химического анализа сырья методом рентгенофлуоресцентной спектроскопии. Многоступенчатая система контроля служит гарантом стабильного качества продукции и соответствия всем необходимым стандартам.

Компания "Симпреал" уделяет большое внимание развитию научно-технической деятельности: совершенствует рецептуру уже имеющихся сортов и разрабатывает новые. В 2023 году на долю новых сортов Альтерны, Альберуса и Альбрикса пришлось 27% общего объема продаж, что подтверждает их востребованность на рынке. Продукция входит в так называемую альтернативную линейку, которая отличается сочетанием высокого качества и конкурентной стоимости.

Параллельно компания продолжает развивать клиентский сервис и разрабатывает комплексные логистические решения для оптимизации поставок готовой продукции своим партнерам. В начале 2024 года ПАО "Симпреал" приобрело новую партию железнодорожных вагонов отечественного производства, адаптированных специально для транспортировки керамического сырья.

Для справки: Название компании: *СИМПРЕАЛ, ПАО* Адрес: 123112, Россия, Москва, Пресненская наб., 12, 39 этаж, офис 4.4.1 Телефоны: +7(499)5179432 E-Mail: info@sympreal.ru Web: <https://sympreal.ru> Руководитель: Юлташев Рустам Таитимирович, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 15.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Зарубежные новости

Председатель Кабинета Министров Киргизии Акылбек Жапаров ознакомился с готовностью промышленных предприятий Чуйской области к предстоящему запуску.

В рамках рабочей поездки в Чуйскую область Председатель Кабинета Министров Кыргызской Республики-Руководитель Администрации Президента Кыргызской Республики Акылбек Жапаров ознакомился с деятельностью промышленных и производственных предприятий Чуйской области, которые планируется запустить к 31 августа 2024 года.

Так, в ходе визита Глава Кабмина посетил несколько ключевых предприятий региона, включая завод по производству клинкера и месторождение "Мироновское" в Кеминском районе.

Целью поездки стало изучение готовности данных объектов к запуску, который планируется ко Дню независимости Кыргызской Республики в рамках празднования 100-летия Кара-Кыргызской автономной области.

Акылбек Жапаров отметил важность развития местного производства для повышения уровня жизни населения и создания новых рабочих мест.

"Мы должны создать все условия для успешной работы наших предприятий, внедрять современные технологии и повышать качество продукции. Чуйская область должна занять достойное место на карте промышленного развития страны", – заявил Акылбек Жапаров.

Глава Кабмина также ознакомился с деятельностью месторождения "Кутесай". (Правительство Кыргызской Республики 21.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Глава Кабмина Киргизии Акылбек Жапаров ознакомился с деятельностью предприятий "Асыл-Таш плюс" и "Терек Таш" в Чуйской области.

В рамках рабочей поездки в Чуйскую область Председатель Кабинета Министров Кыргызской Республики-Руководитель Администрации Президента Кыргызской Республики Акылбек Жапаров посетил предприятия по производству кафеля "Асыл-Таш плюс" и цемента "Терек Таш" в Ыссык-Атинском районе.

Глава Кабмина ознакомился с технологическим процессом производства, качеством продукции и перспективами развития данных предприятий. Он подчеркнул важность развития местной промышленности, создания новых рабочих мест и обеспечения населения качественной продукцией отечественного производства.

"Государство уделяет большое внимание поддержке отечественных производителей. В рамках празднования Кара-Кыргызской автономной области планируется открытие 100 промышленных предприятий во всех регионах республики. Мы стремимся создать все условия для их успешной работы и внедрения современных технологий. Развитие промышленности является одним из ключевых направлений для достижения устойчивого экономического роста", – отметил Акылбек Жапаров.

В ходе визита Председатель Кабинета Министров также встретился с руководством предприятий и обсудил с ними актуальные вопросы и перспективы развития отрасли. (Правительство Кыргызской Республики 21.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В Азербайджане растет производство стройматериалов.

В Азербайджане за январь-июль 2024 года в сфере производства строительных материалов общая стоимость произведенной продукции составила 779,7 млн манатов, увеличившись по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 30,2 %.

Как передает Caliber.Az, об этом сообщает Госкомстат.

За отчетный период производство цементного и бетонного кирпича и аналогичной продукции увеличилось в 2,3 раза, составив 89,5 тыс. тонн, строительного гипса - на 10,4 %, до 50 тыс. тонн, асфальта - на 56,2 %, до 50,3 тыс. тонн, бетона – на 31,9 %, до 2 млн 738,9 тыс. тонн, бетонных строительных конструкций – на 25,6 %, до 20,6 тыс. куб м.

Кроме того, за 7 месяцев текущего года производство строительного стекла составило 5 млн 860,4 тыс. кв. м (рост на 11,8 %), строительных кирпичей - 354,1 тыс. куб. м (рост на 11 %).

Вместе с тем производство извести за отчетный период сократилось на 41,8 %, составив 18,8 тыс. тонн. (Цемент и его применение 16.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Рост спроса и сезонный фактор: когда стабилизируются цены на стройматериалы в Азербайджане. "Sputnik Азербайджан". 14 августа 2024

Рост цен на цемент, камень-кубик и другие стройматериалы напрямую влияет на стоимость строительства.

Рост цен на некоторые строительные материалы в Азербайджане обусловлен летним сезоном. Другая причина - интенсивные строительные и восстановительные работы на освобожденных от оккупации территориях. Это



увеличило спрос на стройматериалы. Также повышение цен на топливо привело к росту транспортных расходов, и, как следствие, некоторые строительные материалы подорожали. Об этом Sputnik Азербайджан сказал эксперт по вопросам недвижимости Эльнур Фарзалиев.

Повышенный спрос

Эксперт рассказал, что из года в год в летние месяцы увеличивается строительство индивидуальных жилых домов. "Потому что летние месяцы благоприятны для проведения таких работ, процесс строительства осуществляется быстрее. По мере увеличения строительных работ увеличивается и спрос на стройматериалы. Когда спрос увеличивается, иногда возникает нехватка некоторых материалов, что вызывает скачок цен на них", - сказал Фарзалиев.

Эксперт также отметил, что рост цен на цемент, камень-кубик и другие стройматериалы напрямую влияет на стоимость строительства, что в итоге отражается и на продажной стоимости готовых объектов недвижимости, в частности индивидуальных домов.

"Рост цен на стройматериалы больше всего влияет на стоимость частных жилых домов. В настоящее время такие дома в Баку и Абшеронском районе относительно дешевые - цены на них колеблются в пределах 30-100 тыс. манатов. Но удорожание строительных материалов приведет к тому, что в будущем эти относительно дешевые частные дома также подорожают", - сказал эксперт.

Производство стройматериалов в Азербайджане

Данные за январь-март 2024 года



январь-март 2023 - 216,2 млн манатов

Январь-март 2024 - 274,6 млн манатов

Источник: Госкомстат



Осенью повышения цен не ожидается

В ближайшие месяцы не ожидается очередного подорожания стройматериалов, считает Фарзалиев.

"В осенний сезон строительные работы сокращаются, спрос на стройматериалы, соответственно, снижается, и цены на них, наконец, стабилизируются", - прогнозирует он.

Отметим, что в последнее время подорожали камень-кубик, цемент и некоторые другие строительные материалы. Так, отпускная цена мешка цемента и одного камня-кубика увеличилась примерно на 0,2 маната.

Производство стройматериалов растет

По данным Госкомстата, в январе-июне 2024 года в стране было произведено стройматериалов на сумму 642,7 млн манатов, что на 35,7% больше по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года.



Производство кирпича и аналогичных изделий выросло в 3,1 раза асфальта - на 44,9%, бетона - на 32,2%, строительного гипса - на 24,9%, цемента - на 13,3%.

Что касается цен, то, согласно официальной статистике, например, в январе этого года 50-килограммовый мешок цемента в среднем стоил 8,8 маната, тогда как в июне - 9,08 маната. (Sputnik Азербайджан 14.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Рынок DIY

Общие новости рынка

Власти обсудят новые меры по охлаждению потребительского кредитования.

Власти намерены обсудить дополнительные меры по охлаждению потребительского кредитования - источник в финансово-экономическом блоке правительства.

По данным одного из собеседников агентства, дискуссия на эту тему планируется в рамках совещания у президента Владимира Путина. Минэкономики, Минфин и Банк России готовят предложения по охлаждению темпов роста потребительского кредитования. Отмечается, что вопрос вышел "на уровень первых лиц".

Другой источник подтвердил, что тема действительно на повестке. По его словам, обсуждение планировалось, но еще не состоялось. Предполагается, что профильные ведомства могут предложить искусственное увеличение сроков оформления таких ссуд, а также различные способы ужесточения выдач в привязке к показателю долговой нагрузки (ПДН).

20 августа стало известно о намерении Банка России реформировать рынок микрофинансирования. Центробанк предлагает разделить микрофинансовые организации (МФО) на три категории: компании предпринимательского финансирования, целевого финансирования и классические МФО. Это требуется для повышения доверия к компаниям, кредитующим МСП и осуществляющим выдачу займов под умеренные процентные ставки. Для отнесения компании к одному из трех сегментов предлагается использовать структуру выдач займов - с момента получения кредитной организацией своего статуса она будет вправе выдавать только займы, предусмотренные для соответствующей категории.

5 августа в Госдуму был внесен законопроект, подразумевающий регулирование работы сервисов рассрочки. Документ направлен на регулирование деятельности посредников в подобных сделках. Главным отличием этих лиц от профессиональных кредиторов должна стать бесплатность их услуг, что позволит ввести облегченное регулирование. Законопроект предлагает установить статус такого посредника как юрлица, имеющего право осуществлять деятельность по предоставлению сервиса рассрочки. (Ведомости 21.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Исследование показало снижение лояльности к брендам в России.

При этом в материалах компании Platforma говорится о росте онлайн-покупок

Российские компании отмечают снижение лояльности к брендам, увеличение внимания к экологии и рост онлайн-покупок, следует из исследования компании Platforma, которое есть в распоряжении ТАСС.

"Исследование выявило изменения в потребительском поведении: 28% опрошенных отметили снижение лояльности к брендам, 24% - увеличение внимания к экологии и устойчивому развитию, а 21% - рост онлайн-покупок", - свидетельствует опрос респондентов.

Эти тенденции создают новые вызовы и возможности для бизнеса, требуя постоянной адаптации маркетинговых стратегий, отмечают авторы исследования.

Новые клиенты

"За прошедший год, несмотря на турбулентность рынка, большинство компаний (67%) отметили увеличение числа новых клиентов в 2024 году. У 57% из них количество клиентов выросло на 5-10%", - говорится в документе. Однако при росте числа новых покупателей все более сложной задачей становится сохранить постоянных клиентов. "46% респондентов отметили, что в первом полугодии 2024 года стало труднее удерживать клиентов", - подчеркивается в исследовании.

"Среди главных вызовов респонденты отметили быстро меняющиеся тенденции и технологии, проблемы с аналитикой и измерением эффективности маркетинговых кампаний, а также нехватку инновационных идей (по 11% каждая)", - следует из документа.

При оценке конкурентных преимуществ своих компаний, респонденты выделили гибкость и адаптивность (19%), уникальные предложения и решения (18%), а также отличное обслуживание клиентов (16%). Это говорит о том, что бизнес осознает необходимость быстро реагировать на изменения рынка и потребностей потребителей, считают авторы исследования.

Опрос проводился среди 1 200 руководителей и предпринимателей российских B2C- и B2B-компаний (70% B2B и 30% B2C), в возрасте 24+ методом онлайн-анкетирования с 1 по 15 июля 2024 года. Регионы исследования - вся Россия, города 100 тыс.+ (ТАСС 21.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В июле количество выдач POS-кредитов продолжило снижение.



Объединенное Кредитное Бюро (ОКБ) подвело итоги POS-кредитования в июле 2024 г.

За июль банки выдали 382,77 тыс. товарных кредитов на 34,69 млрд руб. В годовом отношении количество выданных кредитов сократилось на 32%, объем вырос на 2%. В июле прошлого года было выдано 564,00 тыс. кредитов на 34,01 млрд руб. Средний чек товарного кредита вырос на 50%: с 60 тыс. руб. в июле 2023 г. до 91 тыс. руб. в июле 2024 г. Средний срок POS-кредитования увеличился на 8 месяцев: с 13 мес. в июле прошлого года до 21 мес. (1 год 9 мес.) в июле этого.



По сравнению с результатами предыдущего месяца снижение количества выданных товарных кредитов в июле составило 7%, объем вырос на 6%. В июне было выдано 412,43 тыс. кредитов на 32,68 млрд руб. Средний срок кредитования сократился на 3 мес.: в июне он был равен 24 мес. Средний чек вырос на 14%: в июне он составил 79 тыс. руб.

Всего по итогам 7 месяцев 2024 г. россияне оформили 3,27 млн товарных кредитов на 245,88 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество выданных кредитов сократилось на 10%, объем вырос на 21%. С января по июль 2023 г. было выдано 3,63 млн кредитов на 202,94 млрд руб.

Полная стоимость кредита (ПСК) на покупку товаров в июле составила 20,64%. Это минимальное значение с начала текущего года. Месяцем ранее ПСК была равна 25,30%. На начало августа ПСК в POS-кредитовании зафиксирована на уровне 21,11%.

По сравнению с результатами июня количество выданных POS-кредитов в июле сократилось в подавляющем большинстве регионов РФ. Максимальное снижение отмечается в Астраханской обл.: -26%. Исключение составили Чукотский АО, где количество товарных кредитов выросло на 30%, Ненецкий АО – рост на 11%, Крым – рост на 8% и Камчатский край – рост на 1%. Объемы выданных товарных кредитов в регионах вели себя по-разному. Наибольшее снижение за месяц зафиксировано в Ингушетии: -29%; наибольший рост – на 60% – в Удмуртии.

В ТОП-5 регионов по объему выданных POS-кредитов в июле вошли: Москва – 25,12 тыс. кредитов на 2,84 млрд руб., Московская обл. – 20,44 тыс. кредитов на 2,11 млрд руб., Краснодарский край – 15,78 тыс. кредитов на 1,53 млрд руб., Санкт-Петербург – 14,46 тыс. кредитов на 1,37 млрд руб. и Татарстан – 10,70 тыс. кредитов на 1,26 млрд руб.

Средний размер POS-кредита в большинстве регионов в июле вырос. Максимальный прирост отмечается в Удмуртии: +62%. Наибольшее снижение – в Ингушетии: -15%. На прежнем уровне показатель остался в Ямало-Ненецком АО. Самые крупные товарные кредиты оформляли в июле жители Ненецкого АО – в среднем 134 тыс. руб., Тывы – 132 тыс. руб., Чувашии – 125 тыс. руб., Татарстана – 117 тыс. руб. и Карачаево-Черкесии – 116 тыс. руб. Москвичам в июле выдавали POS-кредиты в среднем на 113 тыс. руб., питерцам – на 95 тыс. руб.

Самый длительный срок POS-кредитования – 25 мес. (2 года 1 мес.) – зафиксирован в Карачаево-Черкесии, Омской и Саратовской областях, а также Еврейской АО. Самый короткий срок – 13 мес. – в Крыму.

Для справки: Название компании: *Объединенное кредитное бюро, ЗАО* Адрес: *127006, Россия, Москва, ул. Тверская-Ямская 1-я, 2, стр. 1* Телефоны: +7(495)6655173; +7(985)7682283 E-Mail: sd@bki-okb.ru; filatova@abr-pr.ru Web: <https://bki-okb.ru> Руководитель: *Александрович Артур Артурович, генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 20.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В России покупатели начали активно платить с помощью универсального QR-кода. "Российская газета". 20 августа 2024

Россияне совершили уже более 1,5 млн платежей с помощью универсального QR-кода. Пилотный проект по внедрению этой технологии проводит Национальная система платежных карт (НСПК). Участвуют в нем, как отмечает пресс-служба компании, 20 банков, 75% из которых уже проводят оплату с помощью новой технологии. Банки и эксперты, опрошенные "Российской газетой", рассказали о ее перспективах.

Действует возможность оплаты универсальным QR-кодом уже в 74 тыс. торговых точках - как в региональных, так и в федеральных сетях, указывают в НСПК. Как сообщили в пресс-службе компании, унифицированный QR-код позволяет покупателю выбрать сразу несколько вариантов оплаты: по системе быстрых платежей (СБП), раусервисом банка или даже рассрочкой, а в будущем и цифровым рублем. Достаточно навести камеру, и на экране появятся все доступные способы. То есть он объединит платежные инфраструктуры любого банка.

НСПК объявила о старте пилотного проекта в июне 2024 года. "Торгово-сервисные предприятия, подключившись к решению НСПК, могут вывести универсальный QR-код любым удобным способом: на экране терминала, распечатать код, в том числе и на бумажном предчеке", - говорят там.

Появление универсального QR-кода значительно улучшит клиентский опыт как для граждан, так и для бизнеса, говорят в Россельхозбанке. Клиенту больше не нужно будет задумываться о том, код какого сервиса сканировать при оплате, отметила зампред правления банка Елена Батурова.



Универсальный QR будет востребован по нескольким причинам, рассказал "РГ" Олег Комлик, директор подразделения "Цифровые продукты для бизнеса" банка "ДОМ.РФ". "Первое - данный вид клиентского сценария достаточно популярен в России и понятен нашему потребителю. Второе - универсальные QR-платежи будут совместимы с системой быстрых платежей (СБП), а значит, такой вид платежа будет доступен пользователю любого онлайн-банка", - отмечает эксперт.

Идея универсального QR-кода появилась из необходимости улучшить клиентский опыт при использовании альтернативных методов оплаты, объяснила "РГ" Эряния Бочкина, аналитик Банки.ру. "В какой-то момент сложилась ситуация, когда, во-первых, покупателю на кассе в принципе предлагалось несколько инструментов безналичного расчета, во-вторых, даже среди них было больше одного QR-кода. - говорит она. - Это приводило к тому, что клиент мог не понимать до конца, платит он через банк или СБП и какие бонусы за это получит (или не получит вовсе)".

В этом плане универсальный код решает проблему. Он позволяет единожды установить источник списания средств на все покупки по такому коду. "Поэтому можно ожидать, что концепция пойдет на пользу и продавцам, и клиентам, так как улучшит прозрачность платежей и снизит вероятность возникновения недопониманий", - полагает она. Это подтверждают и в ВТБ. Как отмечает пресс-служба банка, клиенты сейчас не всегда понимают, какой QR-код им предлагают - одного из банков или все-таки СБП. Появление универсального позволит сделать процесс оплаты более понятным, а также ускорить его, считают там.

Главное, чтобы люди выбирали самостоятельно способ оплаты и банки их не пугали, говорила первый зампред Банка России Ольга Скоробогатова. Если не реализовать унифицированный "кьюар", человек будет иметь по 15-20 QR-кодов для оплаты товаров и услуг, что сделает неудобными безналичные операции, отмечала она.

Новый способ оплаты заработал на кассах нескольких торговых сетей - крупных клиентов банка, поделились в ВТБ. В банке "ДОМ.РФ" отмечают, что одними из первых к пилотированию универсального QR-кода подключились небольшие торговые точки: несколько предприятий быстрого питания и цветочные магазины.

Он окажется эффективным не только для бизнеса, но и для банковского сектора, говорят в ВТБ. Банки по-прежнему имеют возможность развивать собственные программы лояльности для покупателей и начислять кешбэк в зависимости от выбора клиента. То есть доминирования СБП не будет. При этом консорциум банков все же планирует развивать свой единый QR-код параллельно решению ЦБ и НСПК. Задачи у них понятны: интегрировать новые сервисы, сценарии оплаты в этот выбор.

"Некоторыми банками действительно высказывались опасения по поводу того, что централизованное продвижение регулятором общего QR-кода окажет дестимулирующее воздействие на желание участников рынка разрабатывать и внедрять собственные инновации и ослабит конкуренцию", - подтверждает Бочкина. Однако последние обсуждения, по ее словам, позволяют надеяться, что компромисс найдется. (Российская газета 20.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Потребители теряют настроение. "КоммерсантЪ". 27 августа 2024

Торможение заметнее коснулось частного спроса

Потребительские настроения, согласно данным, обновленным Банком России в начале августа, заметно ухудшились, в том числе на уровне оценки текущих условий. В то же время в июле необеспеченное кредитование населения заметно затормозилось, охлаждая, судя по опережающим индикаторам, и потребление, — интерес населения проявляло лишь к покупкам автомобилей и товаров длительного пользования, которые потом все равно подорожают.

На фоне того, как по результатам опросов населения фондом "Общественное мнение" (ФОМ) для Банка России с 1 по 13 августа инфляционные ожидания на год вперед росли четвертый месяц подряд и стали максимальными с начала года (см. "Ъ" от 19 августа), потребительские настроения респондентов опустились до минимума с начала года и ниже прошлогодних уровней, сообщил вчера регулятор. При этом если потребительские ожидания снижаются дольше и значительнее, то оценки текущих настроений снижаются второй месяц и менее существенно (см. график).

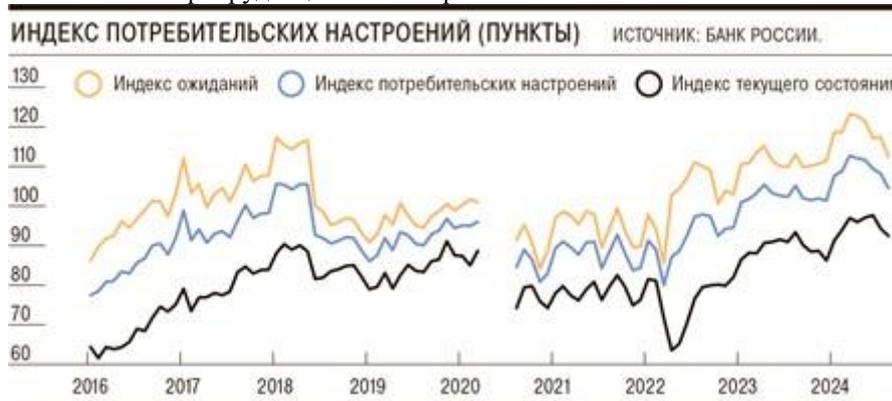
По опросам в августе, за июль снизились оценки всех входящих в состав индекса настроений компонентов: взгляды на экономические перспективы страны на год и пять лет, оценки личного материального положения на ближайший год; респонденты стали хуже оценивать и фактическое изменение личного материального положения за год, несколько повысились лишь оценки благоприятности текущего момента для крупных покупок. Доля тех, кто предпочитал сберегать свободные деньги, а не тратить их, почти не изменилась (51,5%, ниже среднего с 2016 года), а тех, кто предпочитал тратить, составила 30,6%, что ниже на 0,9 процентного пункта (п. п.), чем месяц назад.

В то же время предпочтения сбережений сместились от банковских депозитов (42% респондентов, минус 4 п. п. за месяц) к наличным (29%, плюс 3 п. п. за месяц), что может указывать на локальный всплеск отложенного спроса.

Последний, похоже, в июле действительно реализовывался в отдельных секторах. Так, в июле, по предварительным данным ЦБ, впервые за несколько месяцев динамика потребительского кредитования замедлилась — до 1,4% месяц к месяцу против около 2% с марта по июнь. "Замедление, скорее всего, преимущественно связано с ужесточением макропруденциальных мер: с 1 июля были повышены макронадбавки и подняты лимиты на отдельные группы

кредитов (с высоким показателем долговой нагрузки, ПДН). Жесткость монетарной политики также определенно играет сдерживающую роль", — говорят аналитики Райффайзенбанка, отмечая, что в годовом выражении темпы роста показателя все еще выше 20%, то есть находятся в зоне перегрева. При этом аналитики ЦБ отмечают, что динамика сегмента кредитных карт, который в меньшей степени зависит от изменения ключевой ставки из-за в целом высокого уровня ставок и особенностей, связанных с льготным беспроцентным периодом, остается достаточно высокой. Автокредит же продемонстрировал рекордный рост (5,11% против 5,15% в июле 2023 года). "Народ опасается, что с октября повысят утильсбор и цены новых авто вырастут. Поэтому высокая ставка по кредиту сейчас слабо влияет на спрос", — поясняют аналитики Telegram-канала ММІ.

Темпы же роста привлечения банками рублевых средств населения с поправкой на сезонность в июле остались неизменными, оценивают в Райффайзенбанке. В июле сезонность занижает динамику сбережений из-за высоких трат в отпусках, но на фоне стабильно растущих доходов физлица продолжают активно размещать средства на текущих счетах и срочных депозитах (часть прироста обусловлена капитализацией процентов, поясняют аналитики банка). В июле индикатор Райффайзенбанка, описывающий влияние кредитно-депозитного канала на потребление (разница выданных за месяц необеспеченных кредитов и собранных на текущих счетах и срочных депозитах средств), укрепился в отрицательно зоне, скорее оказывая негативное влияние на текущее потребление, что усилится в ближайшие полтора года на фоне донстройки монетарной политики и запланированного дополнительного ужесточения макропруденциальных мер.



Росстат опубликует данные о потреблении населения в июле 28 августа. Опережающие же индикаторы (Сбериндекс, индекс недельных расходов "Ромир") фиксируют некоторое торможение потребления в июле и первой половине августа как в номинальном, так и в реальном выражении. Впрочем, в августе Сбериндекс зафиксировал заметный всплеск потребления непродовольственных товаров. (КоммерсантЪ 27.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Новости сетей DIY

"Лемана ПРО" увеличит в 2 раза продажи товаров под собственными марками.

Компания "Лемана ПРО", ранее известная как "Леруа Мерлен", сообщила, что её товарооборот по собственным торговым маркам (СТМ) в России достиг 160 миллиардов рублей в год. В течение ближайших трех лет компания планирует удвоить этот показатель, сосредоточив усилия на поддержке локальных производителей. Об этом рассказала директор проектов по развитию собственных торговых марок Ольга Абрамова.

Доля СТМ в товарообороте сети достигла 21%, задача ближайших лет — увеличить ее до 40%. Сегодня в ассортименте "Лемана ПРО" 14 тысяч товаров СТМ, которые присутствуют в каждом втором покупательском чеке. На текущий момент более 60% таких товаров производятся в России. При этом импортные товары будут продолжать присутствовать в ассортименте, так как не все позиции можно изготавливать в нашей стране.

По словам Абрамовой, более 300 российских компаний уже являются поставщиками, производителями товаров СТМ. Она также рассказала, что в рамках ребрендинга сеть проведет обновление собственных торговых марок.

В течение следующего года "Лемана ПРО" будет переходить на новые локальные бренды, зарегистрированные в России. Этот процесс потребует значительных усилий и времени, поскольку охватит множество проектов и задействует большое количество специалистов. Все товары СТМ, представленные сегодня в ассортименте "Лемана ПРО", будут переупакованы под новыми брендами в течение 2025 года.



Для справки: Название компании: Ле Монлид, ООО (Торговая сеть Лемана Про, ex. Leroy Merlin) Адрес: 115280, Россия, Москва, пр. Лихачева, 15, пом. 1/1 Телефоны: +74959610160; 79064353977 Факсы: +7(495)9610161 E-Mail: pr@lemanapro.ru; partner.support@leroymerlin.ru Web: <https://lemanapro.ru/> Руководитель: Дефассье Лоран Луи Клод, генеральный директор (Ритейл.ру 15.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Торговая сеть ТехноНИКОЛЬ" инвестирует в инфраструктуру и ассортимент.

За 2024 год ТСТН открыла три новых отделения в Москве, одно в Екатеринбурге, а также ведет реконструкцию представительств более чем в 8 городах, строит и покупает площадки под РРЦ. Планируемый объем инвестиций в новые открытия, реконструкции превышает 500 млн.руб в год.

За первое полугодие 2023 года ТСТН усилила свое присутствие в Москве, открыв дополнительно 3 отделения в крупных торговых центрах. На текущий момент в столице работают 9 отделений сети. Кроме того, открыто второе торговое отделение в Екатеринбурге, представительство в Сочи и Старом Осколе. Одновременно компания ведет работы по реконструкции торговых отделений в Санкт Петербурге, Ижевске, Новосибирске, Хабаровске, Новокузнецке, Красноярске и других городах присутствия.

До уровня распределительных центров расширены торговые отделения в Хабаровске,

Нижем Новгороде, Рязани, Ростове-на-Дону – так, на данный момент в ТСТН функционируют 7 РРЦ в России и Республике Беларусь. Всего сеть насчитывает 100 + торговых отделений в России, Казахстане и Беларуси.

"Стратегия развития ТСТН направлена на выстраивание долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами, а также развитие сервисов для сегмента "коттеджно-малоэтажное строительство и розница". Для этого мы обновляем базы, открываем новые отделения, инвестируем в комплексность ассортимента, развиваем сервисы. Сегодня, когда индивидуально-жилищное строительство в России переживает расцвет, мы ожидаем роста рынка строительных материалов и понимаем, как важно находиться ближе к нашим клиентам", – прокомментировал Анатолий Нестеров, генеральный директор ТСТН.

Ассортимент компании пополнился новыми материалами в направлениях – пиломатериалы, профлист, утеплитель PIR, вентилируемый фасад, сухие строительные смеси.

На данный момент в сети продаются более 60 000 SKU, включающие в себя материалы для полноценной комплектации более 70 строительных конструктивов: фундамент, стены и перегородки, кровля, благоустройство территории и другое.

Для справки: Название компании: УТС ТехноНИКОЛЬ, ООО (Торговая сеть ТехноНИКОЛЬ) Адрес: 129110, Россия, Москва, ул. Гиляровского, 47, стр. 5 Телефоны: +7(495)6600565; +7(495)1458680; +7(800)7000620; +7(812)3207777; +7(812)3650054; +7(499)7056599; +7(499)7055599; +7(800)6000995 E-Mail: zakaz@tstn.ru Web:





www.tstn.ru; www.tn.ru Руководитель: *Нестеров Анатолий Владимирович, генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 28.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ОБИ: спрос на ряд категорий летних товаров для дачи превысил 20%.

Каркасные и СПА-бассейны – главный тренд уходящего лета, выяснили аналитики сети строительных гипермаркетов ОБИ.



Так, продажи этих товаров выросли на 30% в сравнении с 2023 г. Также высоким спросом пользовалась техника для полива, включая шланги и ирригационное оборудование, что объясняется очень жарким летом, которое потребовало дополнительных усилий со стороны дачников для сохранения своего урожая. При этом большой популярностью пользовались и инструменты для обработки почвы (лопаты, секаторы, грабли и др.).

Также актуальными товарами этого лета стали предметы для кемпинга и батуты, продажи которых увеличились на 35%, согласно данным сети строительных гипермаркетов ОБИ, по сравнению с летним периодом 2023 года. При этом тенденция к увеличению спроса на товары для дачи наметилась еще в прошлом году, когда была опубликована официальная статистика, показывающая рост спроса на популярные категории товаров для дачи на 7%.

Согласно аналитике ОБИ Россия, наблюдается рост числа покупок в следующих категориях: растения, садовые инструменты, грунты и средства для защиты растений, горшки и кашпо для растений, а также мангалы, грили и садовая мебель. Также эксперты компании отметили, что объем продаж аккумуляторной техники для ухода за газоном летом 2024 года увеличился на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Однако несмотря на то, что покупательский спрос на аккумуляторную технику демонстрирует устойчивый рост, потребители чаще всего отдавали предпочтение бензиновой технике.

На некоторые группы товаров стабильный спрос отмечается на протяжении всего года – это семена, грунт, горшки и кашпо.

Еще один общий тренд, который прослеживается в течение года, – развитие e-commerce. По сравнению с прошлым годом, онлайн-продажи увеличились в 2 раза. И несмотря на то, что большая часть товаров по-прежнему продается офлайн, доля онлайн покупок неуклонно растет. Чаще всего приобретали садовую технику, бассейны и садовую мебель.

Важно отметить также и тенденцию к увеличению доли рынка отечественных производителей. Экономические и логистические факторы влияют на расширение ассортимента отечественных производителей. Согласно данным аналитики ОБИ Россия, сегодня на полках магазинов представлено более 50% товаров отечественного производства.

Для справки: Название компании: *ОБИ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР, ООО (Группа компаний ОБИ Россия) (Торговая сеть ОБИ)* Адрес: *125252, Россия, Москва, ул. Академика Микояна, 12 Б* Телефоны: *+74959334680; +74957777575* Факсы: *+7(495)9334680* E-Mail: info@obi.ru Web: www.obi.ru Руководитель: *Суравегин Максим, исполнительный директор; Молоч Арсен Амирович, Генеральный директор* (NEW RETAIL 29.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Castorama на Вольском тракте в Саратове закрывается.

В Саратове закрывается строительный гипермаркет Castorama, расположенный на Вольском тракте. Сообщение о закрытии появилось на официальном сайте торговой сети: при выборе Саратова в качестве основного города всплывает сообщение об отсутствии магазина в регионе.

Пользователям сайта Castorama предлагается перейти на портал магазина "Максидом". Точные сроки закрытия магазина пока не называются. Также не разглашаются причины закрытия.

В 2018 году саратовская Castorama уже анонсировала закрытие. Тогда сеть заявляла о своем уходе из России, но впоследствии вернулась. (Коммерсантъ 20.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Leroy Merlin исчезает с вывесок. "Коммерсантъ". 19 августа 2024

И появляется «Лемана Про»

Сеть гипермаркетов Leroy Merlin начала менять вывески после ребрендинга. Как сообщает РБК, первым дизайн обновили в магазине в Мытищах. Теперь французский ритейлер товаров для ремонта и строительства называется «Лемана Про». Как объяснила компания, «Ле» — от французского слова «лидер», «ма» — это первые буквы слова maison, то есть «дом», а «на» — это отсылка к слову nature. То есть «Лемана Про» планирует сохранить лидерство на рынке товаров для дома с фокусом на экологической ответственности бизнеса. Компания намерена сделать акцент на профессионалах индустрии, поэтому в названии появился элемент «Про».



Ребрендинг дорого обойдется компании, считает региональный директор по торговой недвижимости NF Group Евгения Хакбердиева: «Одно дело — просто поменять вывески, но их не так много, другое дело — подкрепить это маркетинговыми кампаниями. Пока мы таких кампаний не видели, был просто официальный анонс, замена вывесок и уведомление арендодателей, о том, что компания планирует замену наименования.

Сменить вывеску, с учетом производства этой вывески, будет стоить не больше 500 тыс. руб. на объект. Даже если там несколько вывесок, то 1 млн руб. — это максимум, который пойдет на один объект. Надо просто смотреть, сколько у них осталось активных магазинов сегодня. Разбег может быть, условно, от 60-70 млн руб. до 120 млн руб., на самом деле это копейки. Они на ОПЕХ одного магазина в месяц больше тратят. По идее, любой ребрендинг нужно подкреплять маркетинговыми кампаниями, формировать и B2B-, и B2C-сектор, вот это уже стоит денег».

Помимо названия, изменился логотип и цветовая гамма — на желтую вместо привычной зеленой. Обновить обещают дизайн интерьера, униформы сотрудников и расцветку грузового транспорта. Ребрендинг планируют завершить к 2025 году. До конца 2024 года компания планирует обновить свыше 50 магазинов. Всего по России их открыто более 100, также ритейлер объединяет 11 дарксторов и шесть распределительных центров.

В марте 2023 года французская компания, которая владеет сетью, заявила о планах уступить российский бизнес местному менеджменту. Весной этого года у юрлица российского подразделения сменилось наименование, но сам актив пока передан не был. Ритейлер настаивает, что смена бренда никак не повлияет на его деятельность. Глава компании «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров ждет от «Леманы Про» роста выручки: «С точки зрения преемственности название выбрано хорошее, поэтому вряд ли будут какие-то существенные потери трафика или просадка в продажах. Компания должна существенно нарастить инвестиции в продвижение. Появление приставки "Про" означает фокус на профессиональных клиентах, на то, чтобы сформировать определенные драйверы и привлечь B2B-клиентов, прорабов, строительные компании, компании из других сегментов рынка.

Почему компания решила сфокусироваться на B2B-рынке? Это объективный тренд, потому что доля B2B-продаж на российском рынке DIY устойчиво растет. Россияне все меньше делают что-то своими руками, и все больше хотят, чтобы это сделали для них. Конечно, здесь вектор выбран совершенно справедливый. В 2023-м и 2024 году основной драйвер их роста — это как раз именно продажи B2B-клиентам.

Во сколько им может встать весь ребрендинг, включая маркетинговую кампанию? Потребуется, наверное, от 1,5 млрд руб. до 2 млрд руб., учитывая, что это обновление всех моментов, связанных с айдентикой, плюс все моменты, которые касаются любых внешних коммуникаций».

В прошлом году ритейлер занял первое место в рейтинге крупнейших иностранных компаний Forbes. По данным страхового брокера Remind, в прошлом году компания занимала половину российского рынка стройматериалов с оборотом в 530 млрд руб. Доля ближайшего конкурента оценивалась всего в 10%. (Коммерсантъ 19.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новинки сетей

Credit Ceramica: коллекция SKINNY – новинка 2024 года от Scarabeo.

Новая коллекция накладных раковин SKINNY от Scarabeo выполнена в строгом стиле и отличается симметричными скульптурными формами. Модели представлены в круглых, овальных и прямоугольных версиях, с отверстиями под смеситель и без него. Универсальный дизайн и большой выбор размеров делает раковины SKINNY подходящим решением для любой современной ванной комнаты.

Все модели предлагаются в богатой цветовой палитре, имеют глянцевое и матовое покрытие. В дополнение к основным цветам добавилось три новых оттенка: Sky Blue, Yellow и Peach.

credit-ceramica





Для справки: Название компании: *Димаро, ООО (Торговая сеть Кредит Керамика)* Адрес: 127015, Россия, Москва, ул. Вятская, 27, к.5 Телефоны: +7(495)9560059; +7(495)7877140 E-Mail: ceramica@ceramica.ru Web: www.ceramica.ru Руководитель: Саркисян Ирина Арсеновна, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 22.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Credit Ceramica: коллекция Kanto – новинка 2024 года от Cielo.

Главной отличительной особенностью новой раковины Kanto от Cielo является ее необычная пятиугольная форма. Она позволяет удобно размещать раковину в углах ванной комнаты, а асимметрия придает изделию оригинальный и динамичный внешний вид, благодаря чему накладная раковина становится главным акцентом ванной комнаты.

Раковина Kanto разработана вместе со специальной подвесной тумбой. Так же в комплект входят удобная настенная полочка для хранения и зеркала.

credit-ceramica

Для справки: Название компании: Димаро, ООО (Торговая сеть Кредит Керамика) Адрес: 127015, Россия, Москва, ул. Вятская, 27, к.5 Телефоны: +7(495)9560059; +7(495)7877140 E-Mail: ceramica@ceramica.ru Web: www.ceramica.ru Руководитель: Саркисян Ирина Арсеновна, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 29.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Новости online торговли DIY

"ВсеИнструменты.ру" выбрал площадку для размещения ИТ-инфраструктуры: новым партнером онлайн-гипермаркета стала компания IXcellerate.

Компания IXcellerate, ведущий оператор сети коммерческих дата-центров в России, и "ВсеИнструменты.ру" — российский онлайн-гипермаркет товаров для дома, дачи, стройки и ремонта, подписали соглашение о сотрудничестве. Компания арендовала в дата-центре IXcellerate MOS5 (Южный кампус) десять стоек стандартной комплектации. Гарантированная мощность каждой стойки составляет не менее 6 кВт.

Размещение серверного оборудования на внешних площадках – многолетняя стратегия "ВсеИнструменты.ру". ИТ-инфраструктура гипермаркета насчитывает более 200 физических и более 2000 виртуальных серверов, на которых хранится порядка 800 терабайт данных. Это мощный ресурс, который поддерживает работу федеральной сети продаж (компания присутствует в каждом четвертом городе России, занимает около 600 тыс. кв м (1) складских площадей и имеет более 1000 пунктов вывоза заказов). Чтобы обеспечить бесперебойную работу всех ИТ-систем и максимальную доступность сервисов для клиентов, компании необходимы надежные ЦОД-партнеры, которые смогут предоставить необходимое количество стойко-мест и поддержать рост ритейлера в долгосрочной перспективе.

С 2021 года вычислительные ресурсы "ВсеИнструменты.ру" распределяются между тремя площадками в рамках столичного региона, однако не все выбранные изначально дата-центры смогли обеспечить возможности роста и расширения инсталляции. В 2024 году гипермаркет приступил к поиску новой площадки для миграции ИТ-инфраструктуры. К претенденту предъявлялись максимально жесткие требования:

SLA по доступности услуг на уровне Tier III (не ниже 99,98% в формате 24/7/365). Это критически важный показатель как для онлайн, так и для офлайн ресурсов компании.

Небольшая удаленность от других ЦОД, расположенных в столичном регионе: этот критерий обусловлен требованием к скорости взаимодействия между серверами. Клиенты не должны заметить замедления в работе сайта даже при выходе из строя одного из дата-центров.

Наличие определенных телеком-операторов и доступ к облачным сервисам: гипермаркет использует как собственные, так и публичные облака для оптимизации производительности, масштабируемости и баланса стоимости.

Доступность необходимого количества стоек, возможность для масштабирования, четкие планы по вводу новых мощностей.

Наличие услуги remote/smart hands и клиентских помещений, круглосуточный доступ для авторизованного персонала, высокая скорость реакции на запросы, а также типы используемых PDU и габариты шкафов.

По итогам тендера выбор был сделан в пользу оператора IXcellerate, который смог гарантировать соответствие всем требованиям при оптимальном ценовом предложении.

По словам Дмитрия Деева, руководителя отдела ИТ-инфраструктуры и сервисов "ВсеИнструменты.ру", "Спрос на качественный сервис на рынке ЦОД значительно превышает предложение, и найти дата-центр, который не только сможет обеспечить нужное количество стоек, но и поддержать масштабирование бизнеса в долгосрочной перспективе, - задача нетривиальная. Мы предпочитаем расширяться в рамках действующего дата-центра, а не "метаться" от площадки к площадке, и IXcellerate предоставил нам такую возможность. Помимо цифрового роста, нас с IXcellerate объединяет общая ценность: ориентир на клиентское счастье. Нас также приятно радует сервис - скорость реакции и удобство взаимодействия через клиентский портал".

Андрей Аксенов, генеральный директор IXcellerate: "Мы понимаем, как важно для бизнеса развиваться, не встречая внешних ограничений на своем пути, и обеспечиваем нашим клиентам возможность цифровизации и развития ИТ-инфраструктуры на многие годы вперед. Запланированная ёмкость MOS5 превышает 4500 стойко-мест, в этом и следующем году будут запущены новые очереди, что значительно расширит наши возможности. И это только один из ЦОД в экосистеме IXcellerate. Наши планы по развитию остались неизменны: строительство и запуск новых площадок идут согласно намеченному графику".

1 с учетом законтрактованных площадей

Для справки: Название компании: [ВсеИнструменты.ру](https://vseinstrumenti.ru), ПАО (Торговая сеть [ВсеИнструменты.ру](https://vseinstrumenti.ru)) Адрес: 109451, Россия, Москва, ул. Братиславская, 16, корпус 1, помещение 3 Телефоны: +78005503770; +74996471000 E-Mail: partner@vseinstrumenti.ru Web: www.vseinstrumenti.ru Руководитель: Грунин Дмитрий, директор по электронной коммерции; Гольцов Александр Леонидович, Управляющий партнер, акционер (INFOLine, ИА (по материалам компании) 27.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



"ВсеИнструменты.ру" стал лидером по спонтанному знанию в России.

Публичное акционерное общество "ВИ.ру" (MOEX — VSEH) (бренд — "ВсеИнструменты.ру", далее — "Компания"), лидер российского онлайн DIY-рынка и один из ведущих игроков на рынке электронной коммерции в России, заняло первое место по темпу роста спонтанного знания бренда среди магазинов товаров для дома, дачи, стройки и ремонта за шесть месяцев 2024 года, опередив такие сети, как Лемана Про (Леруа Мерлен), Петрович и Озон.

По данным исследования о знании и здоровье бренда, проведенного независимой исследовательской компанией Ipsos, узнаваемость бренда ВсеИнструменты.ру выросла по итогам 6 месяцев 2024 года: рост спонтанного знания: с 5% до 13%, рост первого упоминания как бренда магазина для дома, дачи, стройки и ремонта: с 1% до 6%.

Таким образом, ВсеИнструменты.ру лидирует по темпу роста спонтанного знания о бренде:

Компания опережает как других игроков из сектора электронной коммерции, так и крупнейшие торговые сети страны в сегменте DIY;

По мнению Компании, важным фактором, оказывающим положительное влияние, является публичность — ВсеИнструменты.ру стала первой в России компанией в сегменте DIY, которая вышла на IPO.

Также выросли ключевые показатели восприятия бренда как компании с широким ассортиментом товаров для дома, дачи, стройки и ремонта и надежного магазина.

Совокупная посещаемость сайта и мобильного приложения ВсеИнструменты.ру по итогам первого полугодия 2024 года относительно аналогичного периода 2023 года выросла на 22,6% до 262 млн визитов. Сайт находится на втором месте в мире по посещаемости в категории "Дом и Сад"¹. Количество скачиваний мобильного приложения ВсеИнструменты.ру превысило 3 млн. по итогам 2023 года.

Генеральный директор "ВИ.ру" Валентин Фахрутдинов прокомментировал:

"Рост популярности нашей технологической платформы и рост спонтанного знания бренда для нас важные индикаторы того, что мы движемся в правильном направлении. Разноплановая маркетинговая стратегия позволяет достигать роста осведомленности о нашей Компании быстрее, чем наши конкуренты на рынке электронной коммерции и на рынке DIY. Мы планируем и в дальнейшем пристально следить за динамикой ключевых показателей как в сфере осведомленности о бренде, так и в области удовлетворенности клиентов нашим сервисом и уверенности в нашей Компании".

Показатели узнаваемости бренда — одни из ключевых маркетинговых показателей, влияющих на количество покупок, которое совершается целевой аудиторией.

¹ На основании рейтинга Similarweb на 01.12.2023.

ВсеИнструменты.ру ("Компания") — лидер российского онлайн DIY-рынка ("do it yourself" или "сделай сам") по объему онлайн-выручки, а также ведущий игрок по глубине ассортимента и географическому покрытию среди DIY-игроков. Компания предлагает клиентам мгновенный онлайн-доступ к наиболее широкому на рынке ассортименту DIY-товаров с высоким качеством по конкурентным ценам, а также своевременную и экономически эффективную доставку товаров по всей стране за счет развитой, оптимизированной под DIY-вертикаль выделенной логистической инфраструктуры.

Компания предлагает клиентам наиболее широкий ассортимент DIY-товаров, насчитывающий более 15 тыс. брендов, включая ведущие мировые марки. Продуктовый ассортимент отличается высокой диверсификацией, охватывая широкий спектр товарных категорий — от инструментов и электрики до узкоспециализированного крупногабаритного промышленного и иного оборудования для B2B-клиентов и профессионалов.

Бизнес Компании базируется на интегрированной технологической платформе собственной разработки, пронизывающей каждый из ключевых бизнес-процессов, которая является краеугольным камнем для обеспечения кратного роста и операционной эффективности бизнеса, а также поддержания высокого качества клиентского сервиса. (Коммерсантъ 22.08.24)

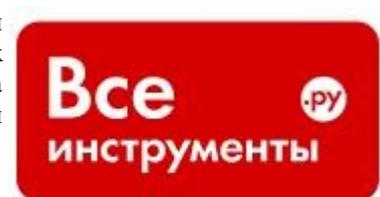
[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ВсеИнструменты.ру: россияне рассказали об ошибках в ремонте.

По данным исследования* ВсеИнструменты.ру более половины россиян совершали ошибки во время проведения ремонта. Пятая часть опрошенных потратили на исправление проблем больше 150 тыс. рублей. Почти половина россиян (46%) потратили на ремонт до 100 тыс. рублей. Еще 18% работы обошлись в сумму более 1 млн рублей.

Опыт самостоятельного ремонта

67% респондентов выполняли ремонтные работы своими руками. Самой главной причиной принятия такого решения стало желание сэкономить на работе бригады (68%). Еще 13% важно контролировать процесс ремонта. 8% понимают, что им проще реализовать свои задумки самостоятельно, чем объяснять другим людям.





Россияне, которые делали ремонт своими руками, поделились ошибками при проведении работ. Так, у четверти опрошенных (24%) не было всех нужных инструментов. 18% респондентов по итогу потратили на ремонт больше денег, чем было запланировано из-за неправильного расчета. 15% столкнулись с проблемами из-за того, что не было визуализации или представления конечного результата работ. Нехватку времени на выполнение ремонта ощутили 14% россиян.

Каждый десятый (10%) по итогу потратил на исправление ошибок при ремонте сумму от 150 до 200 тыс. рублей, еще 9% — более 250 тыс. рублей и от 50 до 100 тыс. рублей. При этом большинству недочеты при работе стоили до 50 тыс. рублей (63%).

Опыт ремонта с бригадой

23% россиян обращаются к бригаде для проведения ремонта. Однако это тоже не спасло от ошибок. Так, по 20% респондентов признали, что возникновение недочетов было связано с недостаточным контролем работы бригады и их медленной работой, из-за чего ремонт вышел из срока. Еще 18% рассказали, что выбрали непрофессиональную команду. А 14% даже столкнулись с мошенниками.

Большинство опрошенных потратили на работу бригады более 250 тыс. рублей (30%). Еще четверть заплатили от 50 до 100 тыс. рублей (26%). А 24% работа бригады обошлась в сумму до 50 тыс. рублей.

Исправление ошибок

Большинство россиян по итогам проведения ремонта заметили следующие ошибки: нарушение целостности отделки (12%), некорректный расчет пространства для бытовой техники (11%), неправильное расположение розеток и выключателей (10%), добавление лишних функций оборудования и техники (9%), заметные различия в цветах (9%) и некачественные материалы, которые подверглись влиянию света и температуры (9%).

В ситуации, когда россияне замечали ошибки во время ремонта, большинство останавливали работы до принятия решения по их исправлению (30%), увеличивали смету и тратили больше денег (26%) и меняли бригаду на новую (19%).

Ремонт без ошибок

Чтобы избежать проблем с ремонтом и недочетов, четверть опрошенных привлекали к работе бригаду высокой квалификации (24%), обращались за советами к окружающим (16%), заранее покупали все материалы (14%), делали ремонт самостоятельно для полного контроля процесса (12%) и заказывали дизайн-проект у профессионального дизайнера интерьера для визуализации результата работ (11%).

*Исследование проведено в июле 2024 года среди 1501 россиянина старше 18 лет

Для справки: Название компании: ВсеИнструменты.ру, ПАО (Торговая сеть ВсеИнструменты.ру) Адрес: 109451, Россия, Москва, ул. Братиславская, 16, корпус 1, помещение 3 Телефоны: +78005503770; +74996471000 E-Mail: partner@vseinstrumenti.ru Web: www.vseinstrumenti.ru Руководитель: Гольцов Александр Леонидович, Управляющий партнер, акционер; Грунин Дмитрий, директор по электронной коммерции (Коммерсантъ 28.08.24)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)