



Ассоциация торговых компаний
и производителей
электроинструмента

РАТНЭ

НОВОСТИ И СТАТЬИ ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

апрель-май 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Президент РАТПЭ награжден Золотой медалью 1-й степени.....стр. 5
Борис Григорьевич Гольдштейн награжден Золотой медалью 1-й степени Московского государственного строительного университета
www.ratpe.ru, май 2013

В середине 2013 года «Интерскол» планирует запустить самый современный в России завод по производству профессионального электроинструмента.....стр. 6
В проект будет инвестировано более 1 млрд рублей, и после запуска предприятие станет четвертой российской производственной площадкой «Интерскола».
www.interskol.ru, май 2013

Интернет-магазин «220 Вольт» стал первым представителем DIY-рынка в АКИТ.....стр. 7
25 апреля 2013 года общее собрание Ассоциации компаний интернет-торговли проголосовало за принятие в свои ряды крупнейшего в стране DIY интернет-магазина «220 Вольт».
["PublisherNews"](http://PublisherNews), май 2013

Акция Black&Decker: «Лучший бомбардир мира – 2013» (с 1 июня по 31 июля 2013 года в сети магазинов ОБИ)..... стр. 8
С 1 июня по 31 июля 2013 года компания Black&Decker, официальный партнёр английского футбольного клуба «Ливерпуль» (Liverpool FC), проводит акцию совместно с сетью магазинов ОБИ.
www.master-forum.ru, май 2013

30 мая 2012 г. в Москве в ходе саммита DIY&Household Retail Russia 2013 состоялось вручение премии DIY&Household Awards 2013.....стр. 9
Победителей из списка финалистов выбирали путем открытого голосования сами участники рынка
Retailer.RU, май 2013

Год России и Голландии в Hilti Россия.....стр. 10
Торжественное открытие перекрестного года России и Голландии ознаменовалось в Hilti Россия визитом голландских студентов, обучающихся по программе MBA в TSM Business School (Нидерланды).
www.hilti.ru, апрель 2013

Компания «ИНТЕРСКОЛ»- официальный партнёр РСБИ поздравляет всех участников VI Открытых всероссийских юношеских игр боевых искусств..... стр. 11
В воскресенье, 12 мая 2013 года, в Анапе завершились VI Открытые всероссийские юношеские игры боевых искусств, посвященные Дню Победы в Великой Отечественной Войне.
www.interskol.ru, май 2013

Международный День Земли.....стр. 12
Ежегодно Hitachi, чувствуя свою ответственность перед обществом планеты Земля, вкладывает миллиарды йенн как в разработку новых экологических технологий, так и в защиту и спасение уникальных природных заповедников.
<http://www.hitachi-pt.ru>, апрель 2013

НОВИНКА! Цифровой уклономер GIM 60 L Professional от BOSCH..... стр. 13
Измерительная техника рада поделиться новинкой, которая уже доступна в России и Украине – новый цифровой уклономер GIM 60 L Professional.
Новости компании, апрель 2013

Газонокосилка –робот Indego от Bosch косит самостоятельно, так что Вы можете заняться чем-то более интересным.....стр. 14

В отличие от других газонокосилок-роботов Indego косит газон строго по параллельным линиям, ни пропуская ни пучка травы, в то время как другие газонокосилки косят газон по произвольному пути. Indego

[Новости компании](#), апрель 2013

Новая электрокоса STIGA SB 1000 J..... стр. 16

Новая электрокоса SB 1000 J имеет целый ряд конструктивных особенностей, делающих её особенно удобной.

[Новости компании](#), апрель 2013

Садовый трактор Stiga Garden Compact E HST - простое и быстрое скашивание травы в труднодоступных местах..... стр. 17

Новый компактный садовый трактор от компании Stiga позволяет разом избавиться от всех проблем, связанных с маневренностью и эффективностью скашивания.

[Новости компании](#), апрель 2013

Elitech:просто добавь энергии.....стр. 18

К сезону 2013 года [компания Elitech](#) расширила и обновила ассортимент сразу по нескольким видам выпускаемой продукции.

www.master-forum.ru, май 2013

Мотокультиватор среднего класса Elitech КБ71 и мотокультиватор лёгкого класса Elitech КБ4: разные, но похожие.....стр. 19

Вспашка земли считается одной из самых тяжёлых работ в сельском хозяйстве. Гораздо проще механизировать процесс, используя технику.

www.master-forum.ru, май 2013

Husqvarna - Больше, чем газонокосилка.....стр. 23

Не секрет, что райдер — незаменимый инструмент для ухода за газоном большой площади. Если участок составляет более 200 м, то ручной покос представляется весьма сложной задачей. Однако не многие знают, что, выбрав правильную модель райдера, можно получить не только газонокосилку на колесах, но и эффективный инструмент для обработки почвы. В числе подобных машин Husqvarna R 213C и R 316T.

["RNMT.RU" - новости компаний](#), апрель 2013

Бензопилы Husqvarna 445e, 450e, 455e Rancher AT для требовательных пользователей: всё в одном.....стр. 24

Новая серия бензопил шведского производителя сочетает все новейшие технологии и стоимость, которые удовлетворят самого требовательного пользователя.

www.master-forum.ru, май 2013

McCulloch: золотая середина.....стр. 26

Мы публиковали интервью с директором по маркетингу ООО «Хускварна» Максимом Преображенским, в котором шла речь о планах компании по выводу на российский рынок бренда McCulloch. Ожидалось, что новинки поступят на рынок в 2013 году. Что ж, указанный год наступил и обещания начинают сбываться

www.master-forum.ru, апрель 2013

Новых магазинов DIY-ритейла в 2012 году в РФ открылось меньше почти на 30% - эксперт.....стр. 29

Общий объем новых магазинов розничной торговли строительными материалами и DIY-ритейла, которые открылись в России в 2012 году, снизился по сравнению с показателями 2011 года на 28,6% – до 212 тысяч квадратных метров

[РИА Новости](#), апрель 2013

Leroy Merlin обогнала OBI в 2012 г по площади магазинов товаров для дома.....стр. 30

Торговая сеть Leroy Merlin в 2012 стала лидером рынка DIY-ритейла (товары для дома и ремонта) по общей торговой площади магазинов, обогнав компанию OBI

[РИА Новости](#), апрель 2013

"РЕСО-Гарантия" застраховала ритейлера "Касторама РУС" на 30,6 млрд руб..... стр. 31

Страховая компания "РЕСО-Гарантия", входящая в пятерку крупнейших российских страховщиков, застраховала ритейлера ООО "Касторама РУС" на 30,6 миллиарда рублей, следует из сообщения компании.

[АЭИ "ПРАЙМ". Бизнес лента](#), апрель 2013

Магазины сети "Домовой" выходят на рынки Урала и Поволжья.....стр. 32

Магазины сети "Старт" вскоре могут сменить имя на "Домовой". Информацию о ребрендинге РБК подтвердили в петербургском офисе компании "Старт".

[РИА "РосБизнесКонсалтинг"](#), апрель 2013

Антимонопольщики признали нарушения в рекламной кампании магазина «Касторама».....стр. 33

Сотрудники компании «Касторама» признали вину и обещали в ближайшее время внести в рекламу необходимые изменения

[«Моё» \(Воронеж\)](#), апрель 2013

2-я Международная строительно-интерьерная выставка BUILDEX 2013: «Главное это успех всех участников!».....стр. 34

Портал Elec.ru, являясь информационным партнером мероприятия, публикует информацию по результатам событий выставки BUILDEX 2013.

[Elec.ru](#), апрель 2013

«Все инструменты» запланировал инвестиции в 100 млн долл.....стр. 36

Онлайн-магазин «Все инструменты» запланировал инвестиции в размере 100 млн долл. Средства пойдут на экспансию в регионы, развитие IT-системы и маркетинг.

["TorgRus.Com - Новости и технологии торговли. Новости"](#), апрель 2013

Новый строительный супермаркет «К-раута» открылся в городе Мытищи.....стр. 37

19 апреля сеть строительных гипермаркетов «К-раута» открывает свой новый, уже третий магазин в Москве.

[Мой район \(Москва\)](#), апрель 2013

Президент РАТПЭ награжден Золотой медалью 1-й степени

www.ratpe.ru, май 2013

Борис Григорьевич Гольдштейн, Президент Российской Ассоциации торговых компаний и производителей электроинструмента (РАТПЭ) за вклад в дело становления и развития строительного образования и науки награжден Золотой медалью 1-й степени Московского государственного строительного университета (МГСУ). Золотые медали МГСУ I, II и III степени учреждены с целью поощрения лиц, активно содействующих развитию и внесших значительный вклад в становление строительной науки и образования.



В середине 2013 года «Интерскол» планирует запустить самый современный в России завод по производству профессионального электроинструмента

www.interskol.ru, май 2013

В середине 2013 года российская компания «Интерскол» запустит самый современный в России завод по производству профессионального электроинструмента, расположенный в Особой экономической зоне «Алабуга». В проект будет инвестировано более 1 млрд рублей, и после запуска предприятие станет четвертой российской производственной площадкой «Интерскола».

В перспективе здесь будет выпускаться до 1,5 млн изделий в год, причем 20% продукции предполагается отправлять на экспорт. Предприятие станет основной площадкой для освоения инновационных решений. В его штат войдут более 500 сотрудников, а уровень локализации производства достигнет 80%.

В расположенных рядом с ОЭЗ «Алабуга» городах находится множество машиностроительных предприятий, то есть имеется большой резерв квалифицированных рабочих и инженерно-технического персонала, позволяющий быстро и эффективно решать задачи кадрового обеспечения нового производства.

Строительство завода началось в октябре 2012 года, планируемый срок запуска – III квартал 2013 года. Поставщиками оборудования для него выступят в основном крупные международные фирмы из Германии и Тайваня, а также российские компании. С технологической точки зрения предприятие должно стать одним из наиболее передовых не только в России, но и во всей Европе.

Краткая справка от компании «Интерскол»

ЗАО «Интерскол» выпускает продукцию на трех предприятиях в России: это Быковский электроинструментальный завод (БЭЗ), владимирский завод «Автоприбор» и калужский завод «КЗТА». Если БЭЗ в последние годы по большей части специализируется на мелкосерийном и опытно-производстве, то производственные площадки в Калуге и Владимире, запущенные в 2012 году в партнерстве с российскими заводами, осуществляют крупносерийный выпуск всего ассортимента продукции компании. Новое предприятие в ОЭЗ «Алабуга» станет четвертой производственной площадкой «Интерскола» в России.



Интернет-магазин «220 Вольт» стал первым представителем DIY-рынка в АКИТ

"PublisherNews", май 2013

25 апреля 2013 года общее собрание Ассоциации компаний интернет-торговли проголосовало за принятие в свои ряды крупнейшего в стране DIY интернет-магазина «220 Вольт».

АКИТ – это некоммерческая организация; созданная с целью установления добросовестных принципов конкуренции и организации зоны безопасного сервиса для клиентов на рынке электронной коммерции. Сегодня Ассоциация объединяет крупнейших игроков рынка e-commerce. За последнее время, кроме «220 Вольт», в нее были приняты только 2 компании: «Техносила» и российское представительство компании “Ebay”.

«Мы рады, что в АКИТ пришёл Интернет-магазин «220 Вольт» – яркий, амбициозный игрок сегмента DIY, – говорит Сергей Румянцев, президент АКИТ. – Нужно отметить, что это первый член АКИТ, представляющий «товары для дома и сделай сам». DIY – одно из наиболее активно развивающихся на сегодня направлений интернет-торговли, доля «товаров для дома и сделай сам» стабильно растет, и важно, чтобы рост и развитие происходили по легальным, чистым схемам в поле здоровой конкуренции».

Лидер рынка электроинструмента, садовой и строительной техники и оборудования, петербургская компания «220 Вольт» придерживается самых высоких стандартов сервиса. Гарантированное качество товара, ориентированность на клиента, доставка во все регионы страны, – все это по праву позволило «220 Вольт» занять место среди сильнейших игроков рынка интернет-коммерции.

Вступление в АКИТ – это новый виток в развитии сети «220 Вольт» и выход на принципиально новый уровень профессионализма и ответственности. «Мы за здоровую, добросовестную конкуренцию и единые для всех ритейлеров правила игры, – говорит Леонид Довладбеян, директор Интернет-магазина «220 Вольт». – Для нас принципиально важно работать на честном и полностью белом рынке».

Сегодня федеральная сеть «220 Вольт» включает в себя более 130 магазинов в 65 городах России и крупнейший в отрасли интернет-магазин. Компания осуществляет доставку во все регионы страны. «220 Вольт» является официальным дистрибьютором продукции ведущих мировых производителей – Bosch, Makita, Husqvarna, Hitachi и др.

Акция Black&Decker: «Лучший бомбардир мира – 2013» (с 1 июня по 31 июля 2013 года в сети магазинов ОБИ)

www.master-forum.ru, май 2013

С 1 июня по 31 июля 2013 года компания Black&Decker, официальный партнёр английского футбольного клуба «Ливерпуль» (Liverpool FC), проводит акцию совместно с сетью магазинов ОБИ. При покупке любого электроинструмента Black&Decker, покупатель становится участником розыгрыша суперприза: поездки на двоих в Великобританию, в город Ливерпуль в качестве VIP-гостей для участия в специальной программе, разработанной футбольным клубом «Ливерпуль» совместно с Black&Decker.

Гостей ожидает интересный и необычный подарок: эксклюзивная тренировочная сессия от тренеров мирового уровня. На тренировочной базе «Ливерпуля» их обучат искусству пробития пенальти. Полученные на тренировках умения пригодятся для участия в состязании за звание «Лучший бомбардир мира — 2013»: во время перерыва официального матча английской премьер-лиги, финалисты выйдут на поле знаменитого стадиона «Энфилд» (Anfield) и на глазах многочисленных зрителей будут состязаться в пробитии пенальти и бороться за главный трофей, который победитель увезёт с собой на родину.

Кроме этого, все покупатели электроинструмента Black&Decker в магазинах ОБИ получают гарантированные подарки от производителя.



30 мая 2012 г. в Москве в ходе саммита DIY&Household Retail Russia 2013 состоялось вручение премии DIY & Household Awards 2013

Retailer.RU, май 2013

Победителей из списка финалистов выбирали путем открытого голосования сами участники рынка.

Победителем в номинации "Компания года" стала "Леруа Мерлен". В шорт-лист финалистов также вошли ОБИ, "Старик Хоттабыч", Castorama, "К-Раута", "Максидом", "Петрович", "Метрика", "Суперстрой", "Бауцентр", "Старт", "Строительный двор". В номинации "Формат года" первое место заняла компания Hoff. В списке номинантов также оказались "Фабрика кухни Zetta", "Уютерра", "Декомарт", "Планета Лета".

Компания Bosch победила сразу в двух номинациях – "Промоакция года" и "Поставщик года". Настоящая борьба развернулась в номинации "Персона года". Участники рынка должны были выбрать человека, добившегося, по их мнению, выдающихся профессиональных результатов, внесшего наиболее весомый личный вклад в развитие бизнеса на рынке DIY&Household.

В шорт-лист вошли Михаил Кучмент (Hoff), Станислав Сербин ("Старик Хоттабыч"), Александр Саганов ("Уютерра"), Венсан Жанти ("Леруа Мерлен Россия"), Ин Стрикленд (Оби), Ринат Мухаметвалеев ("Трест СКМ"), Виктор Адамов ("Петрович"), Алексей Остапченко ("К-Раута"), Роман Никоноров ("Старт"), Алексей Иовлев ("Метрика"), Валерий Наврузбеков ("Кухнистрой").

"Человеком года" DIY-отрасли был назван Евгений Мовчан (Оби Россия). Все победители получили необычную награду, сделанную в соответствии с духом премии DIY & Household Awards, - руками дизайнера Анастасией Кузиной.

Год России и Голландии в Hilti Россия

www.hilti.ru, апрель 2013



8 апреля, Москва - Торжественное открытие перекрестного года России и Голландии ознаменовалось в Hilti Россия визитом голландских студентов, обучающихся по программе MBA в TSM Business School (Нидерланды). Встреча была подготовлена нашим давним партнером, Московской международной высшей школой бизнеса МИРБИС.

Студенты приехали в Москву на недельную стажировку, которую МИРБИС организует уже пятый год, предоставляя участникам уникальную возможность изучить российский рынок, познакомиться с практиками ведения бизнеса в России, а также в полной мере оценить культурные особенности нашей страны.

Двадцать голландских стажеров прослушали краткий экскурс в историю Hilti, увидели презентацию бизнес-процессов компании, а также узнали, какие практики использует Hilti Россия, чтобы стать для своих сотрудников Отличным Местом Работы.

Для гостей был организован тур по офису компании, во время которого ребята посетили интерактивную тренинг-комнату, испытали продукцию Hilti, а также заглянули в бесплатный тренажерный зал, созданный специально для сотрудников Hilti Россия. "Вау, я хочу здесь работать!" - воскликнула одна из студенток.

По итогам встречи студенты написали благодарственное письмо, в котором выразили свое восхищение корпоративной культурой и командным духом, царящим в Hilti Россия. "Мы желаем вам успеха и энтузиазма на пути претворения ваших амбициозных проектов в жизнь!" - заключили они.

Компания «ИНТЕРСКОЛ»- официальный партнёр РСБИ поздравляет всех участников VI Открытых всероссийских юношеских игр боевых искусств

www.interskol.ru, май 2013

В воскресенье, 12 мая 2013 года, в Анапе завершились VI Открытые всероссийские юношеские игры боевых искусств, посвященные Дню Победы в Великой Отечественной Войне.

Компания ЗАО «ИНТЕРСКОЛ» - официальный партнер РСБИ ставит перед собой цели: привлекать молодежь к здоровому образу жизни, популяризировать боевые искусства, воспитать духовно и физически здоровое поколение россиян, именно поэтому - большая гордость для компании быть официальным партнёром VI Открытых всероссийских юношеских игр боевых искусств.

Программа Игр-2013 включает турниры по 25 видам боевых искусств и спортивных единоборств. За 11 соревновательных дней было разыграно 900 комплектов медалей. Возраст спортсменов, допущенных к участию в Играх – от 10 до 18 лет.

На сегодняшний день Всероссийские юношеские игры боевых искусств входят в тройку самых крупных детских спортивных мероприятий в нашей стране. В соревновании приняли участие почти 3000 спортсменов из семидесяти регионов Российской Федерации.

Всю информацию о VI Открытых всероссийских юношеских играх боевых искусств, а также полный видеоархив соревнований можно найти на [Официальной группе Игр на RussiaSport.ru](http://OfficialGroupOfGamesOnRussiaSport.ru).



Международный День Земли

<http://www.hitachi-pt.ru>, апрель 2013

- **Возможно, мы мало говорим о том, что компания Hitachi вносит огромный вклад в защиту окружающей среды. Сегодня как раз подходящий момент.**

Ежегодно [Hitachi](#), чувствуя свою ответственность перед обществом планеты Земля, вкладываем миллиарды йенн как в разработку новых экологических технологий, так и в защиту и спасение уникальных природных заповедников.

Деятельность Hitachi в этом направлении ведется как в глобальном смысле, так и в отдельно взятых направлениях. Так, Hitachi Koki применяет систему оценки проектирования с учетом экологических требований "Eco-Product". Сегодня инструменты Hitachi во многом опережают требования экологических норм. Вы можете видеть специальный значок на инструментах, свидетельствующий об этом.



•

НОВИНКА! Цифровой уклономер GIM 60 L Professional от BOSCH

Новости компании, апрель 2013

Измерительная техника рада поделиться новинкой, которая уже доступна в России и Украине – новый цифровой уклономер **GIM 60 L Professional**.

GIM 60 L обладает встроенным лазером, дальность действия которого 30 м, а также абсолютно новыми дополнительными функциями.

Благодаря встроенному точечному лазеру, теперь Вы сможете легко переносить углы наклона на расстояние до 30 м. А при помощи трех сильных магнитов и звукового сигнала, Вы сможете работать со свободными руками, просто прикрепляя уклономер к магнитной поверхности. Также звуковой сигнал даст Вам знать о том, когда будет достигнут необходимый Вам угол и тем самым позволит не отвлекаться постоянно на дисплей. Кроме того специальные съемные крепежные ремни позволяют Вам крепить инструмент на немагнитных объектах и работать с лазерной точкой. А при помощи специальных нивелировочных механизмов, Вы сможете работать и с неровными поверхностями.

Новый уклономер GIM 60 L Professional незаменим при монтаже наклонных или симметричных объектов, к примеру, таких как: окна, дренажные трубы, лестницы или при оснащение зданий пандусами. Перенос угла наклона на большое расстояние, а также целый ряд уникальных функций GIM 60 L Professional, позволят Вам работать быстро, точно и качественно, как и вся техника

Bosch.



Газнокосилка –робот Indego от Bosch косит самостоятельно, так что Вы можете заняться чем-то более интересным.

Новости компании, апрель 2013

- Эффективное кошение по параллельным линиям благодаря навигационной системе “Logicut”
- Подходит для газонов площадью до 1,000 квадратных метров
- Бережно косит газон, легка в установке и использовании
- Хотите создать идеальный газон? Роботизированная газнокосилка поможет вам. После установки и программирования вы можете забыть о кошении.



В отличие от других газнокосилок-роботов Indego косит газон строго по параллельным линиям, ни пропуская ни пучка травы, в то время как другие газнокосилки косят газон по произвольному пути. Indego благодаря технологии «Logicut» и встроенным сенсорам измерит участок, рассчитает путь обхода, определит свое местоположение, вернется на базу для подзарядки аккумулятора и продолжит работу с того места, где прервалась. Если на пути окажется ветка или забытая игрушка, специальный датчик Indego обнаружит препятствие и позволит обойти его.

Легко установить и управлять!

Indego работает совершенно автономно. Перед тем, как использовать газнокосилку необходимо проложить специальный кабель по периметру участка. Источник электроэнергии требуется для базовой станции подзарядки, куда газнокосилка возвращается, после того, как скосит газон. Тогда все, что пользователь должен сделать – это нажать на кнопку пуска для того, чтобы Indego сканировала карту сада. Если вы хотите, чтобы роботизированная газнокосилка работала в определенные дни и в определенное время – тогда вы без труда можете запрограммировать Indego благодаря встроенной панели управления. Вы так же можете установить несколько режимов, например для весны, лета, осени. Более подробная информация о том, как использовать или устанавливать газнокосилку есть на сайте Bosch Garden Tools и на Youtube.

Проверенные литий-ионные технологии!

Indego рекомендуется для газонов площадью до 1000 квадратных метров. Газнокосилка работает на одной зарядке до 50 минут благодаря литий-ионному аккумулятору. Ширина кошения – 26 см, высота кошения может быть отрегулирована от 20 до 60 мм. Газнокосилка измельчает скошенную траву и выбрасывает ее обратно на газон в качестве удобрения.

Если газнокосилка наткнется на препятствие, благодаря встроенному сенсору она распознает его и объедет. Если Indego перевернется, то ножи немедленно остановятся. Сигнализация и код безопасности защитят газнокосилку от кражи.

Технические данные	Indego
Мощность	32,4 В / 3,0 А*ч
Средняя продолжительность работы	50 минут
Площадь кошения на одной зарядке	≤250 м ²
Время зарядки батареи	50 мин
Рекомендованная площадь газона	≤1,000 м ²
Максимальный угол наклона	20° (35%)
Ширина кошения	26 см
Высота среза	10 шагов от 20 до 60 мм
Рекомендованная высота травы	Максимум 10 см
Другие функции	5 программ для кошения, автоматическая зарядка, противоугонная система.
Вес	11.1 кг



Новая электрокоса STIGA SB 1000 J

[Новости компании](#), апрель 2013

Новая электрокоса SB 1000 J имеет целый ряд конструктивных особенностей, делающих её особенно удобной. Электрический двигатель работает тихо и не требует обслуживания, а запаса его мощности вполне достаточно, чтобы эффективно косить траву с толстыми стеблями. Тем более что косить можно не только катушкой с леской, но и стальным ножом. В разных ситуациях предпочтительны разные «насадки»: для стрижки мягкой травы и для выкашивания зарослей вплотную к стенам и заборам нужна леска. А для ликвидации зарослей грубого бурьяна лучший выбор – нож.



Штанга прямая, это позволяет организовать передачу крутящего момента от двигателя к ножу с минимумом потерь мощности. Отсюда и возможность применять стальной нож в качестве оснастки – на косах с изогнутой штангой используют только катушки с леской. Еще один немаловажный момент – штанга здесь разборная, две половинки соединяются специальным замком и фиксируются барашковым винтом. Инструмент для разбора не нужен, всё можно сделать руками. В разобранном виде коса без проблем помещается в багажник легкового автомобиля. Так что с перевозкой техники никаких проблем не возникает.

Технические характеристики электрокосы :

- Мощный двигатель 1000 Вт на конце штанги
- Алюминиевая штанга диаметром 25 мм
- 3-зубый нож \varnothing 210 и триммерная катушка Tap&Go с нейлоновой леской \varnothing 2 мм
- Ручка с мягкой накладкой для комфортной работы
- Петлеобразная рукоятка
- Винтовой фиксатор с барашковым винтом для легкой разборки
- Плечевой ремень – в базовой комплектации
- Вес: 5,0 кг

Садовый трактор Stiga Garden Compact E HST - простое и быстрое скашивание травы в труднодоступных местах

[Новости компании](#), апрель 2013

Обычные садовые тракторы занимают довольно много места — как при маневрировании, так и во время стоянки. Такие машины обладают явным преимуществом на открытых пространствах, однако управлять ими на ограниченных территориях бывает непросто. Обработка садовых участков среднего размера, где дорогу то и дело преграждают деревья, тропинки, клумбы и другие препятствия, как правило, требует немалой сноровки.



Новый компактный садовый трактор от компании Stiga позволяет разом избавиться от всех проблем, связанных с маневренностью и эффективностью скашивания. Несмотря на небольшой размер, его шасси отличается исключительным изяществом линий и обладает целым рядом полезных конструктивных особенностей, таких как слегка смещенная режущая дека, которая позволяет сохранить полный обзор рабочей зоны и упрощает стрижку травы по краям газона. Уменьшенный радиус разворота дает возможность скашивать траву в непосредственной близости от стволов деревьев, а гидростатическая трансмиссия с педальным управлением облегчает регулирование скорости и обеспечивает по-настоящему плавное движение. Большое внимание уделено и другим факторам, способствующим повышению уровня комфорта водителя. К их числу относятся и электрозапуск двигателя, и возможность регулировки сиденья, и свободный доступ ко всем элементам управления, и эргономичность водительского места при выполнении любых операций.

Garden Compact E HST — это новый садовый трактор от компании Stiga для садовых участков среднего размера. Он обладает оптимальными характеристиками и отличается поистине компактной конструкцией.

Особенности трактора Garden Compact E HST:

- удивительно компактный дизайн и широкая режущая дека (66 см);
- высочайшая эффективность скашивания и сбора травы среди машин данного класса, объем травосборника — 150 л;
- система стрижки «3 в 1»: заглушка для мульчирования входит в базовую комплектацию, задний дефлектор и сцепное устройство - опционально;
- электрический запуск двигателя;
- легкая регулировка высоты скашивания, простое и безопасное электромагнитное сцепление ножей;
- оборудован двигателем B&S 950 серии объемом 223 куб. см или двигателем Stiga original 199 куб. см — по Вашему выбору;
- гидростатическая трансмиссия с педальным управлением, облегчающая регулирование скорости и повышающая маневренность.

Elitech: просто добавь энергии. Новинки и остросюжетные рекламные видеоролики

www.master-forum.ru, май 2013

К сезону 2013 года [компания Elitech](#) расширила и обновила ассортимент сразу по нескольким видам выпускаемой продукции.

Больше всего изменения затронули линейку бензиновых кос: теперь предлагается восемь новых моделей различной мощности, с разборными и неразборными штангами, разными типами рукояток. Мощность мотокос – от 1,2 до 2,5 л.с, все они оснащены наплечными ремнями для удобства работы.



Есть свои новинки и среди электрического инструмента: ручные циркулярные пилы, УШМ, перфоратор.

Появилась и совершенно новая товарная группа: зарядные и пускозарядные устройства. Несмотря на схожесть задач, это несколько разная техника. Зарядные устройства пригодны только для зарядки аккумуляторов автомобилей, мотоциклов, бензиновых электрогенераторов и подобной техники. Пускозарядные аппараты можно также использовать и в более жёстком режиме, для запуска автомобилей. Для зарядки аккумулятора большой ток не нужен (и даже вреден), а для работы автомобильного стартера необходима как раз большая сила тока.

В общей сложности предлагается по пять видов зарядных устройств с выходной мощностью от 100 до 1000 Вт. Подходящая модель выбирается в зависимости от ёмкости имеющихся аккумуляторов. Все устройства – с двумя режимами, для обычной и ускоренной зарядки.

Пускозарядных устройств тоже пять, их мощность – 0,8–2,0 кВт в режиме зарядки и 3,6–12,0 кВт в режиме запуска. Почти все устройства (кроме двух зарядных) могут использоваться для зарядки аккумуляторов грузовых автомобилей и джипов с напряжением сети 24 В (обычно в такой технике используют два последовательно установленных аккумулятора 12 В). Для хранения контактных кабелей на корпусе предусмотрен специальный карман. Сила тока контролируется с помощью встроенного амперметра.

Такие устройства особенно необходимы в зимнее время, когда фактическая ёмкость аккумулятора на технике уменьшается, а холодное густое масло создаёт дополнительное, и немалое сопротивление. Кстати, периодически ставить на зарядку от сети желательно и совершенно рабочие, даже новые аккумуляторы, это продлевает срок их службы.

Также смотрите остросюжетные рекламные видеоролики по новинкам Elitech на сайте www.master-forum.ru

Мотокультиватор среднего класса Elitech КБ71 и мотокультиватор лёгкого класса Elitech КБ4: разные, но похожие

www.master-forum.ru, май 2013

Вспашка земли считается одной из самых тяжёлых работ в сельском хозяйстве. Даже если речь идёт всего о нескольких «сотках», работу лопатой, да ещё в законные выходные, как обычно бывает у владельцев небольших участков, удовольствием назвать трудно. Гораздо проще механизировать процесс, используя технику. А вот выбор наиболее подходящего оборудования зависит от конкретных условий: прежде всего, от размера территории и особенностей почвы. Две представленные модели культиваторов от [компании Elitech](#) по внешнему виду сходны, а по весу, одному из важнейших параметров, различаются ровно вдвое. Собственно, это «самый большой» и «самый маленький» культиваторы в линейке Elitech.

Elitech КБ71

Мотокультиватор среднего класса

ДВИГАТЕЛЬ: Elitech 7,0 HP; OHV; горизонтальный вал; 212 см³

ТРАНСМИССИЯ: ременное сцепление; цепной редуктор; количество передач:

1 передняя/1 задняя

ДИАМЕТР ФРЕЗ: 330 мм

РАБОЧИЕ ПАРАМЕТРЫ: ширина обработки 550/ 850 мм

КОМПЛЕКТАЦИЯ: культиватор; 6 секций почвофрез; защитные диски; съёмные крылья для третьей пары фрез; транспортировочные колёса; сошник

ВЕС: 60,0 кг

ЦЕНА: 18 304 руб.

Elitech KБ71

Мотокультиватор среднего класса

ДВИГАТЕЛЬ: Elitech 7,0 HP, OHV, горизонтальный вал, 212 см ³
ТРАНСМИССИЯ: ремённое сцепление; цепной редуктор; количество передач: 1 передний/1 задний
ДИАМЕТР ФРЕЗ: 330 мм
РАБОЧИЕ ПАРАМЕТРЫ: ширина обработки 550/ 850 мм
КОМПЛЕКТАЦИЯ: культиватор; 6 секций плужофрез; защитные диски; съёмные крылья для третьей пары фрез; транспортировочные колёса; сошник
ВЕС: 60,0 кг
ЦЕНА: 18 304 руб.

На правой рукоятке управления — рычаги включения сцепления и установки оборотов двигателя, на левой — рычаг включения заднего хода



Поролоновый многоразовый воздушный фильтр устанавливается в масляную ванну (небольшое количество масла заливается в белый корпус). Крышка фильтра крепится на гайке-барашке



Рукоятка управления — с возможностью регулировки высоты и угла поворота в горизонтальной плоскости. Положение рукоятки фиксируется при затяжке специальной гайки с шарнирно закреплённым на ней рычагом



Рычажки топливного крана и управления воздушной заслонкой находятся на двигателе, рядом с пусковой рукояткой



Редуктор культиватора — цепной, разборный, в стальном корпусе. На выходной вал редуктора возможна установка до трёх пар фрез и, если требуется, пары дисков для защиты растений



Культиватор оборудован парой задних опорных колёс, поднимающихся при работе, и сцепкой с закрепляющимся на ней сошником. Для установки сошника инструмент не нужен — он крепится на стальном пальце

На текущий момент это самый мощный культиватор в линейке Elitech. Если сравнить основные технические параметры этой модели и самого лёгкого, Elitech КБ4, можно увидеть, что у КБ71 они выше в два раза по всем показателям. Между тем общие особенности конструкции сходны, это культиваторы «классической» компоновки, только КБ71 — «тяжёлого среднего» веса, а КБ4 — «лёгкого». Конечно, и область применения отличается. Несколько «соток» для мощного культиватора — не тот масштаб, работать им удобнее на участках в 1000–2000 квадратных метров, причём обрабатывать вполне можно и «целину», и тяжёлые почвы: мощности и веса хватит, даже если в качестве «фронта работ» окажется хорошо утоптанная сухая земля. Чтобы не перегружать двигатель при работе на давно не паханой почве, а также при работе в узких местах, крайнюю пару фрез можно снять. При работе в стеснённых условиях, например рядом с растениями, можно установить на торцы фрез защитные диски.

Elitech КБ4

Мотокультиватор лёгкого класса

ДВИГАТЕЛЬ: Elitech 3,0 HP; OHV; горизонтальный вал; 98 см³

ТРАНСМИССИЯ: ременное сцепление; цепной редуктор; количество передач — 1 передняя

ДИАМЕТР ФРЕЗ: 260 мм

РАБОЧИЕ ПАРАМЕТРЫ: ширина обработки — 450 мм

ЁМКОСТЬ ТОПЛИВНОГО БАКА: 1,6 л

КОМПЛЕКТАЦИЯ: культиватор; 4 секции почвофрез; транспортировочные колёса; сошник

ВЕС: 30,0 кг

ЦЕНА: 12 460 руб.

Elitech КБ4

Мотокультиватор лёгкого класса

ДВИГАТЕЛЬ: Elitech 3,0 HP, OHV, горизонтальный вал; 98 см ³
ТРАНСМИССИЯ: ременное сцепление; цепной редуктор; количество передач — 1 передняя
ДИАМЕТР ФРЕЗ: 260 мм
РАБОЧИЕ ПАРАМЕТРЫ: ширина обработки — 450 мм
ЁМКОСТЬ ТОПЛИВНОГО БАКА: 1,6 л
КОМПЛЕКТАЦИЯ: культиватор; 4 секции почвофрез; транспортировочные колёса; сошник
ВЕС: 30,0 кг
ЦЕНА: 12 460 руб.

На правой рукоятке находится выключатель двигателя, на левой — рычаг сцепления. Для компактного хранения рукоятку можно разобрать на отдельные элементы: поперечина крепится на болтах

Изогнутый сошник конструктивно объединён с транспортировочными колёсами и соединяется с ними с помощью стального пальца и пружинных шплинтов. Так же парой «палец-шплинт» сошник крепится к сцепке. При снятых колёсах сошник можно установить в одно из двух положений, для твёрдой или, перевернув его, для мягкой почвы



Поролоновый воздушный фильтр вставляется в пластмассовый корпус и прижимается боковой крышкой



Кожух ременной передачи крепится единственным винтом. Для доступа к сцеплению достаточно вручную отвернуть винт и откинуть кожух. Стальной передний бампер может служить рукояткой для переноски



Ременное сцепление. Гайки крепления ролика и ведомого шкива с пластиковой вставкой — защитой от отворачивания в процессе работы. Между стальным тросом привода и рычагом прижимного ролика установлена пружина, рядом с ведущим шкивом находится стальной гаситель колебаний ремня



Жёлтая пробка маслозаливной горловины, пробка для слива масла и выключатель двигателя расположены спереди. Вторым, дублирующим, выключателем установлен на рукоятке управления

Лёгкие бензиновые культиваторы — редкость у производителей садовой техники, эту нишу в основном занимают электрические модели. Между тем для обработки нескольких соток земли большая машина избыточна, да и маневрировать с ней в стеснённых условиях — задача непростая. Для этих целей удобнее окажется маленький культиватор, который можно использовать на небольших площадях, отдельных грядках, рядом с кустами и деревьями. При достаточной вентиляции можно применить его и в парниках или теплицах.

Elitech КБ4 — модель, выполненная по «классической» компоновке: двигатель с горизонтальным валом, ременное сцепление, цепная передача. Обычно техника такого веса комплектуется червячным редуктором, который при работе начинает опираться на землю и не может обеспечить большую глубину вспашки. Узкий корпус цепного редуктора создаёт меньшее сопротивление при погружении в землю, и есть возможность «закопаться» глубже, практически на весь диаметр фрез, пусть даже за несколько проходов.

Небольшой вес — преимущество для тех садоводов, которым не требуется вспашка целого участка, а нужно обработать отдельные, порой разрозненные грядки. Культиватор легко перенести в одиночку, например при подъёме по ступенькам, погрузке в машину, при переходе с одной грядки на другую, а скромные габариты — преимущество в то время, когда техника не используется. Для хранения можно отсоединить и даже полностью разобрать рукоятки управления, превратив их в набор компактных трубок. Фрезы и силовой блок обычно не разбирают, но они и так занимают немного места. Ещё одна нечасто встречающаяся у лёгких культиваторов особенность — регулировка рукояток управления по высоте в трёх положениях.

Культиватор КБ4 имеет и электрическую модификацию — модель КБ4Е с установленным на ней двигателем мощностью 2,0 кВт.

Дополнительную информацию смотрите на официальном сайте www.elitech-tools.ru

Husqvarna - Больше, чем газонокосилка

["RNMT.RU"](http://RNMT.RU) - новости компаний, апрель 2013

Не секрет, что райдер — незаменимый инструмент для ухода за газоном большой площади. Если участок составляет более 200 м, то ручной покос представляется весьма сложной задачей. Однако не многие знают, что, выбрав правильную модель райдера, можно получить не только газонокосилку на колесах, но и эффективный инструмент для обработки почвы. В числе подобных машин Husqvarna R 213C и R 316T.

Прежде всего, райдеры R 213C и R 316T — это мощные инструменты для кошения травы, сконструированные по принципу вынесенной вперед режущей деки. Данная особенность важна для лучшего обзора и кошения травы в труднодоступных местах, например, под скамейками и вблизи заборов. Также обе модели способны работать в двух режимах: выброс травы или мульчирование (Bio Clip). Во втором случае срезанные стебли многократно измельчаются и распыляются на газон, превращаясь в естественное удобрение. При желании работать со сбором скошенной травы можно использовать такой аксессуар как мусороподборщик. Другая особенность райдеров — специальная конструкция рамы, обеспечивающая машине непревзойденную маневренность. А гидростатическая трансмиссия райдеров делает их максимально простыми в управлении.

Однако R 213C и R 316T способны не только быстро и эффективно стричь траву. Секрет преобразования газонокосилки в универсального помощника прост. Каждая из моделей Husqvarna может использоваться как сама по себе, так и в сочетании со специальным навесным и прицепным оборудованием. Оно представляет собой серию аксессуаров, которые легко крепятся к райдерам, и трансформируют их в мини-тракторы с различными функциями.

Особенно актуальными для весенне-летнего периода будут принадлежности, предназначенные для ухода за газоном. Ведь для того чтобы лужайка радовала глаз одной лишь стрижки не достаточно. Прежде всего, необходимо удалять с поверхности мох и сухую траву. Если этого не делать, в почву перестает попадать достаточное количество кислорода и питательных веществ. Чтобы избежать подобных последствий каждую весну газон обрабатывают скарификатором.

В случае с райдерами R 213C и R 316T скарификатор является одним из прицепных аксессуаров. Он легко присоединяется к газонокосилкам и при помощи специальных ножей удаляет слой газонного "войлока", сформировавшегося из отмершей травы и мха, разрыхляет и разравнивает почву. Рабочая ширина навесного скарификатора Husqvarna составляет 102 см.

Улучшить качество газона поможет и другая навеска, аэратор, который также сочетается с R 213C и R 316T. Аэрация почвы — обязательная процедура, в результате которой в почве прокалываются отверстия с целью разуплотнения грунта. Это улучшает дренаж, облегчает попадание воды и питательных веществ к корням, стимулирует рост корневой системы. В частности, аэраторы Husqvarna помогут подготовить газон для внесения удобрений в начале сезона.

Помимо скарификатора и аэратора райдеры Husqvarna R 213C и R 316T сочетаются с таким оборудованием, как бороны для гравия, грабли для мха, различные прицепы и сеялки. В зимний период модель R 316T можно комбинировать со снегоотвалами, снегоотбрасывателями щетками, используя их для уборки территории от мусора и снега.

В сочетании с различными навесными и прицепными аксессуарами райдеры Husqvarna превращаются в универсальные инструменты, использовать которые можно круглый год. Все навески приобретаются отдельно, что дает пользователю возможность подобрать их под свои нужды, вместе с тем сэкономив на покупке отдельных инструментов.

Ориентировочная стоимость:

Райдер Husqvarna R 213C — 131 715р.

Райдер Husqvarna R 316T — 190 615р.

Бензопилы Husqvarna 445e, 450e, 455e Rancher AT для требовательных пользователей: всё в одном

www.master-forum.ru, май 2013

Зачастую, приобретая бензодвигательную пилу, владелец приусадебного участка стоит перед выбором между ценой и функциональностью. Дилемму решила компания Husqvarna. Новая серия бензопил шведского производителя сочетает все новейшие технологии и стоимость, которые удовлетворяют самого требовательного пользователя.



Бензодвигательная техника компании Husqvarna, действующего чемпиона мира среди профессиональных вальщиков, по праву пользуется доверием по всему миру. Однако особого внимания в коллекции пил этого производителя заслуживают модели, так называемой, «е-серии» [445e](#), [450e](#) и [455e Rancher AT](#). Каждый из этих инструментов оснащен всеми функциями, необходимыми для быстрой и эффективной работы на профессиональном уровне. При этом пользователей, приобретающих пилу для бытовых нужд, приятно порадует их стоимость.

Режущая система данных моделей спроектирована по подобию бензопил профессионального класса и обеспечивает высокую производительность в работе. В то же время, имея солидную мощность, «е-серия» сконструирована таким образом, чтобы максимально облегчить процесс эксплуатации. Модели снабжены системой облегченного запуска Smart Start. Благодаря ей сопротивление шнура стартера снижено на 40%. Также она предусматривает комбинированное управление дроссельной заслонкой и остановкой двигателя. Данная функция отвечает за автоматическое включение зажигания и позволяет избежать ошибок при запуске бензопилы.

Заботясь об экологии, все модели «е-серии» обладают уникальной запатентованной технологией двигателя X-Torq. В ее основе лежит принцип блокировки выброса недогоревшей топливной смеси созданием в конструкции воздушной пробки. Это позволяет до 70% снизить токсичность выхлопа. Таким образом он становится практически безвредным для окружающей среды и здоровья человека. Кроме того, X-Torq экономит до 20% топлива и обеспечивает повышенный крутящий момент даже на низких оборотах двигателя.

Отдельного упоминания стоит модель 455e Rancher AT, ставшая первой в мире бензопилой для частного применения, оборудованной системой AutoTune. Данная технология отвечает за автоматическую регулировку подачи топлива карбюратора и постоянную высокую производительность двигателя. Теперь на работу не повлияют ни качество топлива, ни температура окружающей среды, влажность или степень загрязнения воздушного фильтра. Также пользователям, не имеющим большого опыта работы с бензотехникой, понравится возможность натяжения цепи без дополнительных инструментов на всех трех моделях.

Что касается вопроса безопасности оператора при работе, для него специалисты Husqvarna также предложили инновационное решение. Автоматический инерционный тормоз является изобретением компании и значительно превосходит по надежности привычную контактную систему. Последняя срабатывает только в момент, когда при подбрасывании пилы рука оператора упирается в защитный щиток. Цепной тормоз Husqvarna, в свою очередь, приводится в действие силой инерции при отскоке, а значит, срабатывает в 100% случаев.

Модели снабжены системой облегченного запуска Smart Start

Управление дроссельной заслонкой



Система натяжения цепи

Husqvarna 445e в действии



Ориентировочная стоимость:

- Бензопила Husqvarna 445e – 14 890 руб.
- Бензопила Husqvarna 450e – 15 790 руб.
- Бензопила Husqvarna 455e Rancher AT – 19 650 руб.

Более подробная информация о продуктах доступна на www.husqvarna.ru

McCulloch: золотая середина

www.master-forum.ru, апрель 2013

Мы опубликовали интервью с директором по маркетингу ООО «Хускварна» Максимом Преображенским, в котором шла речь о планах компании по выводу на российский рынок бренда McCulloch. Ожидалось, что новинки поступят на рынок в 2013 году. Что ж, указанный год наступил и обещания начинают сбываться — новая техника уже поступает на склады торгующих компаний. Заодно появилась новая информация о технических особенностях моделей McCulloch.

Но начать стоит не с техники, а с позиционирования бренда. Сам по себе McCulloch в России — не новинка. Когда-то эта марка уже была представлена на нашем рынке, в сегменте бюджетной техники — на том же уровне, что и другой широко известный бренд, принадлежащий концерну Husqvarna, а именно Partner. Но времена изменились, и нынешний McCulloch практически не имеет ничего общего с прежним — фактически это совершенно новый бренд с полностью изменёнными линейками моделей.

По цене он позиционируется как нечто среднее между бюджетным «Партнёром» и премиум-сегментом, который представлен «Хускварной», но, скажем так, «ближе к Хускварне, нежели к Партнёру». Приобрести новую технику можно будет как в DIY-гипермаркетах, так и в дилерской сети. Причём для сетей DIY это будет товар премиум-класса (потому что техника Husqvarna продаётся только через дилеров и в DIY не представлена), а собственно для дилеров появление новой линейки означает расширение ассортимента и возможность заполнить пустующую нишу.

Несмотря на то что и Husqvarna, и Partner пользуются огромной популярностью, на российском рынке есть устойчивый спрос на «нечто среднее», который до сих удовлетворялся за счёт других брендов.

С появлением McCulloch у тех дилеров, что уже работают с «Хускварной», найдётся что предложить и любителям «золотой середины».

В ассортименте нового бренда представлены все наиболее востребованные типы техники: бензопилы, травкосилки, газонокосилки, большая колёсная техника (тракторы и райдеры), воздуходувки. Есть и программа расходников и аксессуаров Universal by McCulloch. Расскажем обо всём этом подробнее.



БЕНЗОПИЛЫ

Бензопилы — самый массовый сегмент рынка садовой техники. McCulloch представляет на рынке три модели — CS 330, 360 и 400T. По дизайну они отличаются как от Partner, так и от Husqvarna — внешне это оригинальная техника со своим неповторимым обликом. Что касается технических особенностей, то первые две цифры маркировки указывают на объём цилиндра — 33, 36 и 40 «кубиков» соответственно. Но пилы отличаются друг от друга не только мощностью — они оборудованы шинами разной длины (14, 16 и 18 дюймов, т. е. 35, 40 и 45 см). Старшая

модель (CS 400T) оснащена также безынструментальным натяжителем цепи. Помимо этого, учтены все прежние «наработки» концерна Husqvarna — система предварительной центробежной очистки воздуха, профессиональная антивибрационная система, построенная по принципу «двух масс», специальное покрытие внутренней поверхности цилиндра — всё это здесь присутствует в полном объёме.

Ну и напоследок самое, пожалуй, интересное. Все три указанные модели оборудованы фирменными двигателями OxyPower — так в данном случае называется технология, которую Husqvarna именует как X-Torq. Это система продувки цилиндра чистым воздухом, а не топливной смесью, что приводит к резкому повышению экономичности, увеличению мощности и значительному сокращению содержания вредных веществ в выхлопных газах. У Partner подобная технология реализовывалась только на очень дорогих бензопилах.

ТРАВКОСИЛКИ

В сезоне 2013 года пользователям предложены две линейки бензокос McCulloch — с двигателями объёмом 22 и 28 см³. Модельный ряд будет схож с ассортиментом Husqvarna (среди моделей с моторами указанного объёма), но чуть дешевле. Бензокосы McCulloch и Husqvarna сделаны на базе одних и тех же двигателей. Это очень удобно для дилеров и сервисных служб — основная масса запчастей унифицирована, и в любом регионе России для ремонта и обслуживания травкосилок McCulloch можно пользоваться услугами сервисных центров Husqvarna. Так что «внедрение» на этот рынок McCulloch со своей линейкой не вызывает никаких проблем — как минимум по моторам картина складывается вполне радужная, в регионах уже готовы и склады, и подборки запчастей и расходных материалов, а мастера давно прошли необходимое обучение.

Однако если двигатели у новинок те же самые, что и у «Хускварны», то в остальных моментах наблюдается некоторая разница — снижение цены ведь должно быть чем-то обусловлено. Оно достигается сознательным упрощением конструкции: где-то проще приводной вал, чуть более дешёвая штанга, не такая богатая комплектация... всё это позволяет снизить стоимость не в ущерб качеству.

ГАЗОНОКОСИЛКИ

Здесь речь может идти о самых серьёзных нововведениях. Husqvarna — один из основных мировых потребителей четырёхтактных двигателей внутреннего сгорания для садовой техники — вывела линейку собственных моторов под собственным брендом (Husqvarna, как нетрудно догадаться). Мало того, на одной из новых моделей установлен мотор под маркой McCulloch. По характеристикам и уровню исполнения новый мотор будет на уровне лучших аналогов крупнейших мировых производителей. И порой даже выше — в частности мотор McCulloch сразу идёт с интегрированной в блок чугунной гильзой, что не всегда встречается в подобных двигателях даже крупнейших мировых производителей. Это резко повышает ресурс мотора и его износостойкость.

Говоря о технических особенностях, стоит упомянуть, что не так давно Husqvarna представила новую систему кошения и измельчения травы, и она будет представлена на газонокосилках McCulloch. Главное отличие новой конструкции — особой формы нож.

КУЛЬТИВАТОРЫ И СНЕГООТБРАСЫВАТЕЛИ

Это направление тоже представляется весьма перспективным, тем более что именно в культиваторах предложение «первичных» брендов Husqvarna и Partner нельзя было назвать очень уж богатым. Эта ниша явно пустовала, а между тем в России культиваторы и мотоблоки пользуются огромным спросом. В новом сезоне в продаже в сетях DIY появятся культиваторы

McCulloch с двигателем мощностью 5 л. с., шириной захвата до 60 см и стоимостью порядка 20 000 руб. Появятся и конструктивно более сложные машины с отдельным приводом колёс и фрез, двигателями Briggs&Stratton 900-й серии и стоимостью менее 40 000 руб. Кстати, выпускаются они на тех же заводах, что и культиваторы Husqvarna.

Что до снегоотбрасывателей, то формирование модельного ряда идёт уже сейчас. Да, под маркой McCulloch будет представлена и такая техника, но уже в сезоне 2013–2014 гг. Ожидается, что конструктивно техника будет простой, но надёжной... однако самое главное — это ценник. Никогда доселе концерн Husqvarna не предлагал клиентам снегоотбрасыватели в сегменте 30 000–40 000 руб. Причём речь идёт именно о двухступенчатых (шнекороторных) агрегатах. Конечно, это будут довольно простые машины, но именно в этом ценовом сегменте наблюдается массовый спрос среди частных пользователей.

ТРАКТОРЫ И РАЙДЕРЫ

Здесь представлены три направления. Мини-райдер — по сути, газонокосилка с сиденьем, с шириной кошения 66 см, но... стоимостью менее 50 000 руб. При мощности 6,5–7,5 л. с. такая машина способна косить любые газоны и делать это гораздо быстрее и эффективнее любой толкаемой или самоходной газонокосилки без сиденья. В 2013 году подобный мини-райдер будет доступен без травосборника (тот будет идти как опция), с декой, работающей в режиме выброса или мульчирования. А уже в следующем сезоне появится и чуть более мощная машина с захватом 77 см и с травосборником в комплекте.

Будет целая линейка садовых тракторов, внешне отличающихся от машин Partner и Husqvarna.

Ещё одна очень интересная новинка — райдер McCulloch с необычной компоновкой. Это переднеприводная машина с большими передними колёсами и маленькими задними, что обеспечивает отличную манёвренность и даёт возможность «нагружать» переднюю часть машины различными устройствами. Если надеть на передние колёса цепи противоскольжения, то даже самая маленькая машина мощностью 12,5 л. с. окажется в состоянии расчищать снег с помощью бульдозерного отвала.

ОСНАСТКА И АКСЕССУАРЫ

Линейка так и называется — Universal by McCulloch. Название неслучайно: раньше под брендом Universal Outdoor Accessories предлагалась оснастка для техники Partner. Однако это оказалось не совсем удобным — не разбираясь в вопросе, сложно догадаться, что Universal Outdoor Accessories имеет какое-то отношение к марке Partner. Но сама идея того, что к технике необходимо предлагать полный ассортимент всего необходимого для работы и обслуживания, очевидна — очень удобно, когда можно приобрести всё сразу и в одном месте. Так что для McCulloch такое предложение тоже есть, но во избежание путаницы для оснастки сразу подобрали название, однозначно ассоциируемое с брендом, чтобы пользователю не нужно было гадать, где искать шину и цепь для пилы или леску для травокосилки.

Новых магазинов DIY-ритейла в 2012 году в РФ открылось меньше почти на 30% - эксперт

[РИА Новости](#), апрель 2013

Общий объем новых магазинов розничной торговли строительными материалами и DIY-ритейла, которые открылись в России в 2012 году, снизился по сравнению с показателями 2011 года на 28,6% – до 212 тысяч квадратных метров, сообщил в среду в рамках деловой программы выставки "Мосбилд-2013" генеральный директор агентства INFOLine Иван Федяков.

"Инвестиционная деятельность игроков рынка снизилась до уровня кризисного 2009 года", – констатировал он. По его словам, в 2011 году компании открыли магазины DIY-ритейла общей площадью 297 тысяч квадратных метров.

В то же время, добавил Федяков, объем розничного рынка строительных материалов и DIY-торговли в России по итогам 2012 года превысил 900 миллиардов рублей и увеличился по сравнению с прошлым годом на 17%. Он сказал, что лидеры рынка остались прежними - Leroy Merlin, OBI, Castorama.

Эксперт отметил, что опросы общественного мнения показывают, что на первом месте у россиян в планируемых тратах остается ремонт собственного жилья. "Сделать ремонт в 2013 году планируют 20% россиян", - указал Федяков.

Leroy Merlin обогнала OBI в 2012 г по площади магазинов товаров для дома – эксперты

РИА Новости, апрель 2013

Торговая сеть Leroy Merlin в 2012 стала лидером рынка DIY-ритейла (товары для дома и ремонта) по общей торговой площади магазинов, обогнав компанию OBI, занимавшую первую строчку рейтинга в 2011 году, говорится в исследовании аналитического агентства INFOLine.

"Лидерами рейтинга DIY Retail Russia TOP по величине совокупной торговой площади в 2012 году стали международные сети Leroy Merlin (228,8 тысяч квадратных метров), OBI (223,4 тысячи квадратных метров) и Castorama (170 тысяч квадратных метров)", – указывается в отчете.

В нем уточняется, что в прошедшем году Leroy Merlin открыла четыре гипермаркета, благодаря чему торговая площадь сети выросла на 25,5%.

Из российских сетей, отмечается в докладе, к тройке лидеров вплотную приблизилась "Метрика", увеличившая в ушедшем году совокупную приведенную площадь сети до 165,4 тысячи квадратных метров (за 2012 год прирост составил 43,2 тысячи квадратных метров или 35,4%).

"Общий прирост торговых площадей составил всего 193 тысяч квадратных метров. Только 29 сетей (60%) увеличили площадь в течение года, при этом 15 сетей не изменили свои операционные показатели, а 6 сетей сократили площади в совокупности на 12,5 тысячи квадратных метров", – добавляется в исследовании.

"РЕСО-Гарантия" застраховала ритейлера "Касторама РУС" на 30,6 млрд руб.

[АЭИ "ПРАЙМ". Бизнес лента, апрель 2013](#)

Страховая компания "РЕСО-Гарантия", входящая в пятерку крупнейших российских страховщиков, застраховала ритейлера ООО "Касторама РУС" на 30,6 миллиарда рублей, следует из сообщения компании.

Ритейлер застраховал свое имущество более чем на 12 миллиардов рублей; убытки, связанные с перерывом в производстве - более чем на 18 миллиардов рублей; а также гражданскую ответственность перед третьими лицами на сумму более 600 миллионов рублей.

Страховой защитой обеспечены офис и склад компании в Москве и все 19 торговых центров, работающих под брендом Castorama в России.

ООО "Касторама РУС" сотрудничает с "РЕСО-Гарантия" третий год. Новый договор страхования действует до 2015 года.

Компания Castorama входит в группу Kingfisher, первую в Европе и третью в мире сеть гипермаркетов товаров для дома и ремонта в формате DIY (Do It Yourself – сделай это сам). Компания насчитывает около 820 магазинов в восьми странах Европы и Азии. В России Castorama принадлежат 19 магазинов - гипермаркеты работают в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Омске, Воронеже, Тольятти, Нижнем Новгороде и др. Первые европейские магазины под брендом Castorama открылись в 1969 году, сейчас там более 160 магазинов.

Магазины сети "Домовой" выходят на рынки Урала и Поволжья.

РИА "РосБизнесКонсалтинг", апрель 2013

Магазины сети "Старт" вскоре могут сменить имя на "Домовой". Информацию о ребрендинге РБК подтвердили в петербургском офисе компании "Старт". Как отметил руководитель отдела по маркетингу Дмитрий Иванов, точной концепции ребрендинга еще нет, пока это один из обсуждаемых вариантов.

Объединение двух сетей под одним именем стало возможно после того, как в 2011г. Захар Смушкин, владеющий стартом, купил у холдинга "Адамант" сеть магазинов "Домовой". До этого доля "Домового" и "Старта" на высококонкурентном петербургском рынке DIY-ритейла (магазины формата "сделай сам") была невелика, поэтому такое объединение было выгодно обеим компаниям.

Но тогда новые хозяева решили не объединять магазины под одним брендом. Спустя год после покупки управляющая компания "Старт" даже открыла еще два "Домового": один в Петербурге и один в Москве. В итоге сейчас у торговой сети шесть магазинов в Петербурге и один — в столице.

Сеть же гипермаркетов "Старт", также торгующая строительными товарами, насчитывает пять магазинов в России — по одному в Санкт-Петербурге, Уфе, Самаре, Воронеже и Челябинске.

Антимонопольщики признали нарушения в рекламной кампании магазина «Касторама»

«Моё» (Воронеж), апрель 2013

Сотрудники компании «Касторама» признали вину и обещали в ближайшее время внести в рекламу необходимые изменения

1 апреля Комиссия Воронежского УФАС рассмотрела жалобу жительницы Воронежа в отношении ООО "Касторама РУС" по признакам нарушения законодательства о рекламе. Напомним, что речь идёт о рекламной кампании гипермаркета «Касторама» "Найдёте дешевле - вернем 200% разницы" («За цены ответим!"). Этот слоган привлёк внимание одной из покупательниц, которая приобрела там керамическую плитку. Незадолго до этого женщина видела аналогичный товар в другом магазине по более низкой цене, а потому, совершив покупку в «Касторама», обратилась к сотрудникам гипермаркета с просьбой вернуть обещанные в рекламе 200% разницы.

Однако продавец-консультант «Касторамы» сообщил покупательнице, что магазин, где она приобрела плитку, не входит в число конкурентов, поэтому в возмещении стоимости ей будет отказано. Но, так как в буклете не содержалось никакой информации о магазинах-конкурентах, женщина пожаловалась на гипермаркет в антимонопольную службу. К слову, более подробная информация об условиях акции была размещена только на сайте «Касторамы».

Сотрудники УФАС сочли, что реклама "Найдёте дешевле - вернем 200% разницы!" («За цены ответим!") нарушает требования части 7 статьи 5 ФЗ "О рекламе", потому что искажает информацию и вводит покупателя в заблуждение.

Помимо буклетов антимонопольщики зафиксировали нарушения и в наружной рекламе о проведении указанной акции, размещенной на фасаде магазина Castorama. На плакате тоже не оказалось существенных данных об основных условиях участия в акции. Кроме того, на них не было ссылки на сайт компании, на котором покупатель мог бы узнать более подробную информацию.

По итогам рассмотрения дела ООО "Касторама РУС" выдали предписание о прекращении нарушения, то есть компании необходимо внести в рекламу недостающую важную для покупателя информацию. Представители организации признали факт нарушения закона "О рекламе" и обещали в ближайшее время внести в рекламное сообщение изменения, которые сделают его понятным для каждого покупателя.

Тем не менее документы по делу переданы уполномоченному должностному лицу для возбуждения административного производства. По статье 14.3 КоАП за нарушение законодательства "О рекламе" ООО "Касторама РУС" грозит штраф в размере от 100 тысяч до 500 тысяч рублей.

2-я Международная строительно-интерьерная выставка BUILDEX 2013: «Главное это успех всех участников!»

Elec.ru, апрель 2013

Портал Elec.ru, являясь информационным партнером мероприятия, публикует информацию по результатам событий выставки BUILDEX 2013. Со 2 по 5 апреля в Москве прошла Международная строительно-интерьерная выставка BUILDEX 2013.

На площади в 50000 кв.м, в двух павильонах МВЦ "Крокус Экспо", разместилось более 400 компаний всех направлений строительной и интерьерной тематики. Взяв мощный старт в 2012 году, BUILDEX стала одним из лидеров этого направления в 2013 г., благодаря профессиональным амбициям всех участников проекта и той партнерской атмосфере, которая становится главным инструментом современного бизнеса.

Выставка объединила профессиональное сообщество для того, чтобы общими усилиями содействовать продвижению продукции и услуг отечественных и зарубежных производителей и поставщиков. На площадках 1-го и 3-го павильонов МВЦ "Крокус Экспо" было продемонстрировано все возможное разнообразие строительных материалов, оборудования для производства и широчайшего спектра услуг - от дизайна до строительства.

Для выставки BUILDEX главным фактором развития стала задача обеспечения успеха всех участников, собравшихся в едином выставочном пространстве, на ведущей бизнес-площадке. Практическая направленность BUILDEX 2013 - это возможность встретиться с максимальным количеством партнеров, обсудить "внутри" отрасли те задачи, которые необходимо решать в обозримом будущем.

В первый день работы выставки состоялась Церемония официального открытия. В своем обращении Заместитель Председателя Правительства Московской области Г.В. Елянюшкин пожелал новых контактов и контрактов для экспонентов и посетителей. Особо подчеркнув значимость усилий всех участников выставки, Е.Н. Черненко, Генеральный Директор Союза Производителей Полимерных Профилей (СППП), пожелал профессиональному сообществу успеха. Господин Ханс Диль, глава представительства компании SIEGENIA-AUBI KG в России выразил слова благодарности за возможность собраться в кругу единомышленников. Исполнительный директор компании VEKA RUS А.А. Степаненко подчеркнул значимость выставки в плане улучшения партнерских взаимоотношений в отрасли. Все выступавшие были едины в оценке значимости выставочных процессов, как главных отраслевых регуляторов всех строительных отраслей.

На пресс-конференции выставки главы профессиональных объединений, Е.Н. Черненко (СППП), О.Б. Маслова (АПП), А.А. Арзумян (НАДИ), говорили о возрастании роли партнерства, и том, что впервые фактически была реализована обратная положительная связь между представителями строительных отраслей и организаторами выставки BUILDEX 2013. Было отмечено, что партнерство - это не разовый механизм "выставка - участник выставки", партнерство - это задача, которую надо решать в течение всего года, необходимо выходить на выставку с таким пакетом мероприятий, которые не только обозначают главные проблемы строительного сектора, но и определяют пути их решения на межотраслевом и государственном уровнях.

Со 2 по 5 апреля на BUILDEX 2013 было по рабочему шумно и многолюдно. По первым оценкам количество посетителей выставки достигло показателя в 60 000.

Как участники, так и посетители имели возможность встретиться с дизайнерами, архитекторами, заказчиками строительных и отделочных работ, инженерами и проектировщиками, представителями торговых компаний из Москвы, регионов России, стран СНГ и Восточной Европы.

Все дни работы выставки на стендах участников шли презентации новой продукции. Посетители знакомились с новинками рынка и последними достижениями отрасли, расширялись и поддерживались существующие деловые контакты, создавались новые - строительная отрасль оценивалась в рамках конкурентной среды.

Среди проведенных мероприятий много знаковых, таких как стратегическая сессия по "Зеленому строительству" и ресурсосберегающим технологиям (Министерство Природных Ресурсов и Экологии РФ), конференция "Актуальные вопросы оконной отрасли" (СППП), первая конференция "ЛСТК - инновационная энергосберегающая строительная технология. Практика, возможности и перспективы" (Международная Ассоциация Лёгкого Стального Строительства (МАЛСС), серия круглых столов, посвященных 25-летию дверной истории России (НАДИ), круглый стол "Новое в российском DIY: концепции, конкуренция, спрос" (JosDeVris), конференция "Русский Эко-Дом". Новая организация градостроительных подходов" (Ассоциация "ГринСтрой", Медиахолдинг "Эксперт", при поддержке РОСНАНО), конференция "Творчество и бизнес в индустрии архитектуры, дизайна интерьера, визуализации" ("Дизайн конференция", Международное бюро интерьера и архитектуры "KASHUBADESIGN") и другие мастер-классы и презентации. Экология, эффективность и инновации - главные тренды развития строительного рынка на долгий период. Об этом в кулуарах и на мероприятиях говорили участники и гости выставки.

BUILDEX поздравляет всех участников и партнеров с успешным завершением выставки, выражает свою признательность всем, кто поддержал проект, и желает новых побед и свершений!

Особую благодарность выставка BUILDEX выражает своим информационным партнерам: Генеральному информационному спонсору ИД "Красивые дома", Генеральному отраслевому интернет-партнеру по окнам TYBET.RU, стратегическому информационному партнеру RMNT.RU, официальным информационным партнерам изданиям "МЕЗОНИН" и "ДОМОЙ" и всем тем, кто освещал BUILDEX 2013.

Мы всегда рады сотрудничать с Вами!

Следующая выставка BUILDEX пройдет с 1 по 4 апреля 2014 г. в МВЦ "Крокус Экспо".

Добро пожаловать на BUILDEX 2014!

Официальный сайт выставки www.buildex-expo.ru

«Все инструменты» запланировал инвестиции в 100 млн долл.

["TorgRus.Com - Новости и технологии торговли. Новости"](#), апрель 2013



Онлайн-магазин «Все инструменты» запланировал инвестиции в размере 100 млн долл.

Позволить себе такое могут разве что Lamoda и KupiVIP. Средства пойдут на экспансию в регионы, развитие IT-системы и маркетинг. Часть инвестиций продавец инструментов рассчитывает получить от продажи доли.

О планах развития компании на ближайшие три года РБК daily рассказал генеральный директор и совладелец «Всеинструменты.ру» Виктор Кузнецов (онлайн-магазин занимает 12-е место в рейтинге Forbes крупнейших интернет-компаний Рунета). По словам г-на Кузнецова, в ближайшие три года компания потратит на расширение ассортиментной линейки и усиление присутствия в регионах около 70 млн долл. По 15 млн долл. пойдет на создание единой IT-системы и маркетинг.

«Для нас одно из важных направлений Новосибирск. Но выход в этот регион означает достаточно серьезную логистику. Там нужно строить отдельный распределительный центр», отметил г-н Кузнецов. Еще один приоритет компании открытие офлайн-точек в регионах. У «Всеинструменты.ру» уже есть 62 магазина, 14 из них работают по франшизе. Открытие одного из них обходится в среднем в 6 млн руб.

Часть из 100 млн долл. компания возьмет из собственной прибыли, часть денег дадут ее совладельцы. Планируется также привлечь инвестора со стороны. Между тем детали переговоров с потенциальным покупателем доли пока не велись.

В 2012 году «Всеинструменты.ру» получила от фонда Zoom Capital Вадима Курина и Грегори Беренштейна 30 млн долл. Какая доля компании досталась за это фонду, стороны не раскрывали. Однако известно, что ее основатели Виктор Кузнецов, Николай Гудовских и Александр Гольцов сохранили за собой контроль. Связаться вчера с фондом не удалось.

Старший инвестиционный аналитик Fast Lane Ventures Андрей Куликов считает, что «Всеинструменты.ру» имеет шансы привлечь необходимые инвестиции. «До прошлого года о компании знали только специалисты рынка, но сейчас это неожиданно взошедшая звезда Рунета: магазинов, делающих больше 100 млн долл. оборота, в России не так много», пояснил г-н Куликов. По итогам 2012 года выручка ритейлера составила 127 млн долл.

По мнению генерального директора «INFOLine-Аналитика» Михаила Бурмистрова, запланированные инвестиции позволят «Всеинструменты.ру» увеличить выручку не менее чем в два раза в течение трех лет. По его словам, это значительные вложения как для онлайн-ритейла в целом, так и по меркам офлайн-рынка DIY (do it yourself, товары для дома и строительства. РБК daily).

Для примера: крупнейшие инвестиции в Рунете в прошлом году получила одежда компания Lamoda. Инвестподразделение JP Morgan вложило в ритейлера до 80 млн долл., получив взамен миноритарный пакет. Ранее 55 млн долл. за долю в KupiVIP заплатил пул инвесторов в лице Russia Partners, Balderton Capital и Bessemer Venture Partners.

Новый строительный супермаркет «К-раута» открылся в городе Мытищи Мой район (Москва), апрель 2013

19 апреля сеть строительных гипермаркетов «К-раута» открывает свой новый, уже третий магазин в Москве. Покупателей ждет все для ремонта и создания уюта в доме, возможность воспользоваться услугами профессионального дизайнера, а также первоклассный сервис и приятная для покупок атмосфера.

Покупатели "К-раута" смогут познакомиться с новым вдохновляющим подходом сети к своему позиционированию. Оно основано на идее о том, что в каждом интерьере есть вещи, которым суждено быть вместе, и "К-раута" помогает им встретиться и предлагает своим покупателям готовые красивые и гармоничные решения.

Новый концепт воплощен в привлекательных плакатах и рекламных баннерах с забавными слоганами, которые, несомненно, вызовут улыбки посетителей и сделают время, проведенное в "К-раута", еще приятнее.

Уникальная услуга, которую представляет сеть строительных гипермаркетов "К-раута" - это Строительный двор - заезжай и покупай!

Это отличная возможность сэкономить свое время. Покупатели крупногабаритного товара или большой партии товаров могут заехать на Строительный двор на автомобиле. Оплата покупки возможна на кассе Строительного двора.

Также покупателям нового магазина доступна программа лояльности, в рамках которой обладатель карты постоянного покупателя "К-раута" может получать скидки в сети спортивных магазинов Intersport и магазинах продуктовой сети "К-руока".

Большое внимание "К-раута" уделяет комфорту в организации ремонта и строительства. Все это должно быть максимально выгодным и приятным для всех покупателей, поэтому каждый гипермаркет "К-раута" работает не только с розничными покупателями, но и оказывает услуги для профессионалов и оптовых покупателей по специальным ценам.

Мы обеспечиваем высокое качество поставляемой продукции, выполнение заказов в кратчайшие сроки, самый широкий ассортимент товаров для профессионалов-строителей, что позволяет заказать все необходимое в одном месте и не тратить время на поиски у разных поставщиков.

Наши профессиональные менеджеры-консультанты помогут вам по любому вопросу, связанному с заказом. "К-раута" принадлежит финской компании Rautakesko, которая входит в пятерку крупнейших европейских сетей DIY и владеет более чем 350 строительными гипермаркетами в Европе и России. Rautakesko имеет заслуженную репутацию надежного партнера и устойчивое положение на рынке, предлагая своим клиентам качественную конкурентоспособную продукцию и услуги.

Ждем Вас по адресу: г. Мытищи, Волковское шоссе, пересечение с улицей Колпакова Тел. (495) 789 54 40

Контактное лицо для взаимодействия с представителями СМИ - Административный менеджер Ксения Лащенко (812) 334 40 86