



Ассоциация торговых компаний
и производителей
электроинструмента

РАТПЭ

НОВОСТИ И СТАТЬИ ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ИЮНЬ 2011

выпуск 1

СОДЕРЖАНИЕ

- ТЕХНИКА ОСВОЕНИЯ РЫНКА И УДЕРЖАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ.....** стр. 5
Национальная экономическая газета (Минск), июнь 2011
Группа компаний Bosch в СНГ подвела итоги деятельности в 2010 г.
- Группа Bosch озвучила планы по открытию в Казахстане высокотехнологичного сборочного производства.....** стр. 8
Панорама (Алматы), июнь 2011
2010 год стал для группы компаний Bosch годом серьезного роста на рынках стран СНГ после непростого 2009-го. Об этом в ходе традиционной итоговой пресс-конференции, состоявшейся на прошлой неделе в Москве, сообщил полномочный представитель группы компаний Bosch в России, Украине, Белоруссии и Казахстане Рене Шлегель.
- Футболист Аршавин победил боксера Валуева. Компания «Интерскол» выступила спонсором это необычного футбольного матча.....** стр. 10
www.interskol.ru, июнь 2011
Компания «Интерскол» выступила спонсором необычного футбольного матча «Сила России», проведенного администрацией области на стадионе «Химик» губернского центра спорта в Кемерово.
- В Москве и Новосибирске открыты магазины «220 Вольт».....** стр. 12
<http://www.220-volt.ru>, Июнь, 2011
В Москве открылся третий розничный магазин сети «220 Вольт» - «Водный стадион» и первый магазин в Новосибирске
- «Убийца ударной дрели» потряс продавцов гламурностью.....** стр. 13
www.interskol.ru, июнь 2011
В городе Коврове Владимирской области сеть магазинов «Инструментальный мир» при поддержке компании «Интерскол» провела обучающий семинар для продавцов электроинструмента, которым рассказали о новинках и передовых технологиях продаж.
- Московскому Представительству Hitachi Power Tools - 8 Лет!.....** стр. 15
<http://www.hitachi-pt.ru>, июнь 2011
Ровно 8 лет назад 16 июня 2003 года в Москве открылось официальное Представительство Hitachi Power Tools.
- Отборочный турнир по футболу Евро 2012.....** стр. 16
<http://www.makita.com.ru>, июнь 2011
Футбол у россиян становится все популярнее год от года, вот почему компания «Макита» решила принять информационное участие в одном из важных матчей отборочного турнира ЕВРО-2012.
- На выставке Construmat 2011 Felisatti вернули Европе.....** стр. 17
www.interskol.ru, июнь 2011
Экспозиция компании «Интерскол» стала одним из самых заметных эпизодов XVII Международной строительной выставки Construmat 2011, проводившейся 16 – 21 мая в Барселоне (Испания).

- Два в одном» для точных измерений: при установке на направляющую новый лазерный дальномер Bosch GLM 80 Professional превращается в цифровой уровень.....** стр. 19
"ПромIndustry. Россия промышленная.", июнь 2011
 Теперь, чтобы измерить расстояние, высоту и наклон, существует специальный профессиональный инструмент - лазерный дальномер Bosch GLM 80 Professional.
- GOS 10,8 V-LI Professional: аккумуляторный эндоскоп Bosch.....** стр. 21
"ПромIndustry. Россия промышленная.", июнь 2011
 Новый аккумуляторный эндоскоп Bosch GOS 10,8 V-LI Professional позволяет заглянуть в самые труднодоступные места: водопроводные трубы, воздушные каналы и т.п.
- Аккумуляторная дрель-шуруповерт Bosch для домашних умельцев.....** стр. 22
www.mster-forum.ru, июнь 2011
 Новая дрель-шуруповерт Bosch PSR 10,8 LI-2 – это лёгкий, компактный и мощный универсальный инструмент для беспроводного сверления и заворачивания шурупов.
- Диагностируй теплопотери с помощью бесконтактного инфракрасного пирометра Milwaukee 2266-20.....** стр. 23
www.master-forum.ru, июнь 2011
 Milwaukee представляет бесконтактный инфракрасный термометр, или пирометр, 2266-20.
- Куртка с подогревом M12HJ, работающая от аккумулятора.....** стр. 24
www.master-forum.ru, июнь 2011
 Компания Milwaukee представила удивительную новинку: куртку с подогревом M12HJ, работающую от аккумулятора системы M12.
- "Уроки труда" от Bosch.....** стр. 25
Advertology.Ru, июнь 2011
 В мае 2011 года стартует новый проект Bosch - Инновационные дни L&G. Акция будет проходить в крупнейших городах России - Москве, Санкт-Петербурге, Омске, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде. Местом проведения активностей немецкого концерна станут гипермаркеты сети ОБИ.
- GGP на ярмарке Spoga+Gafa 2011 (Кёльн, Германия, 4-6 сентября 2011 года).....** стр. 26
www.master-forum.ru, июнь 2011
 В этом году компания GGP примет участие в международной ярмарке Spoga+Gafa, которая состоится в Кёльне (Германия) с 4 по 6 сентября 2011 года.
- Сколько стоит сад? Husqvarna и Gardena объявляют результаты Global Garden Report 2011.....** стр. 27
www.master-forum.ru, июнь 2011
 Husqvarna и Gardena, ведущие мировые производители инновационных решений по уходу за садом, представляют результаты третьего ежегодного исследования Global Garden Report. Цель исследования Global Garden Report 2011 – оценить, как инвестиции в озеленение территории влияют на рыночную стоимость жилой недвижимости.

- Тише воды, ниже травы: новая линейка травокосилок Husqvarna!.....** стр. 30
«PromIndustry. Россия промышленная.»
 Малошумные и легкие травокосилки Husqvarna, моделей 122C/122 LD/128 R – это идеальные помощники для частных пользователей, произведенные в лучших традициях шведского качества, которые регулярно ухаживают за газоном и прилегающей территорией.
- ВНИМАНИЕ! ПОДДЕЛЬНЫЕ БЕНЗОПИЛЫ STIHL В КАЛИНИНГРАДЕ!.....** стр. 32
Знамя труда (Озерск), июнь 2011
 В Калининграде участились случаи продажи поддельных бензопил известной немецкой фирмы STIHL.
- «Отдыхаем мы хорошо, устаем только очень...», или «День квадроциклиста» по-питерски. Представительство компании MTD представило на мероприятии свои внедорожники Cub Cadet Volunteer («Волонтер»).....** стр. 33
www.master-forum.ru, июнь 2011
 28 мая 2011 года в городе Кировске Ленинградской области прошел 6-й всероссийский слет любителей квадроциклотания «День квадроциклиста-2011». Организатор мероприятия – журнал RedSleds. На слете присутствовал редактор журнала Garden Tools Алексей Меснянкин, по приглашению представительства компании MTD.
- В "Корпорации СБР" и "Метрике" сменилось руководство.....** стр. 44
www.whoiswho.dp.ru, июнь 2011
 Корпорация СБР, владеющая сетью супермаркетов "Метрика", провела ряд кадровых назначений. Они направлены на усиление управленческой команды
- Плодотворное сотрудничество компаний из смежных отраслей строительного бизнеса.....** стр. 46
EstateLine.Ru (Санкт-Петербург), июнь 2011
 17 июня 2011 состоится открытие второго прокатного депо инструментов компании Сгамо на базе строительного гипермаркета К-раута (Петергофское шоссе).
- Обзор скидок в DIY гипермаркетах и специализированных магазинах.....** стр. 47
 «Издательский дом «ШАНС», июнь 2011

ТЕХНИКА ОСВОЕНИЯ РЫНКА И УДЕРЖАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ **Национальная экономическая газета (Минск), июнь 2011**

Группа компаний Bosch в СНГ подвела итоги деятельности в 2010 г. Оказалось, что в Беларуси продажи удвоились по сравнению с 2009 г., достигнув 44 млн. EUR, тогда как в целом в регионе — 770 млн. EUR (+37%). В текущем году группа намерена придерживаться стратегии роста, прозванной «темпами тройного ВВП». Это значит, что если в конкретной стране ВВП вырос на 5%, то группа должна увеличить здесь свои продажи на 15% за год. Исключение сделано лишь для Беларуси. У нас динамика продаж Bosch будет, скорее, следовать движению промышленного роста в целом.

Об этом рассказал президент ООО «Роберт Бош», полномочный представитель группы Bosch в России, Беларуси, Украине и Казахстане Рене ШЛЕГЕЛЬ на пресс-конференции в Москве.

К сожалению, если в прошлом году все направления бизнеса Bosch в Беларуси стремительно росли, то начало 2011 г. заставляет думать, что прошлогодний успех не повторить. Некоторые позитивные ожидания связаны с возможностями нарастить продажи в секторах систем отопления и безопасности. «В Беларуси Bosch накопил большой опыт работы в кризисной ситуации. Я помню, как время от времени возникали вопросы с отсутствием средств, своевременностью платежей, поэтому то, что происходит сейчас, для нас не новость. Полагаю, пригодится опыт 1998 г.: тогда только однажды так и не удалось получить оплату за поставленную продукцию. Мы не оставим своих клиентов наедине с проблемами, сделаем все, чтобы у них всегда был товар в наличии, а также чтобы вместе выйти из кризиса в более здоровом состоянии, чем до него. Ведь когда есть стабильный партнер, то это всегда окупится, особенно если нестабильно все остальное», — уверен президент «Роберт Бош».

НАСТУПЛЕНИЕ кризиса на белорусском рынке все подразделения Bosch почувствовали одинаково: быстро закончились товарные запасы. Для репутации концерна важно, чтобы продукция всегда была на полках — над этим сейчас и работают подразделения группы. «В кризис в любой стране возрастает спрос на сервис и ремонт. Здесь мы к этому готовы. Беларусь была первой страной, где появились автомастерские — Bosch-сервисы. Сейчас эта сеть из 17 объектов работает довольно интенсивно. Возможно, их число увеличится, но пока внимание уделяется расширению существующих, росту пропускной способности сервисов, индикатором которой служит объем продаж диагностического оборудования.

В прошлом году концерн успешно начал экспортировать в Беларусь морозильники и холодильники Bosch, изготавливаемые в Стрельне (Ленинградская область) компанией «БСХ Бытовая техника». В этом году там вышла на полную мощность вторая линия производства холодильников (500 тыс. шт. в год), а через несколько месяцев завершится строительство завода по производству стиральных машин. В этих проектах существует определенная степень локализации производства, поскольку в рамках ТС заключены соглашения, предусматривающие преференции по ввозным пошлинам и НДС в случае, если компоненты производятся местными изготовителями. «Конечно, производство холодильников в Беларуси имеет давние традиции. Такой конкурент достоин уважения. Но всегда очень жаль, когда национальный производитель (любой страны) обращается за господдержкой и получает ее. Когда его так защищают, теряется мотивация становиться лучше, появляется привычка, которая через несколько лет оборачивается утратой конкурентоспособности. Все мы обязаны жить в открытом мире конкуренции, поскольку только так можем лучше служить людям. На рынке есть место для всех, и выбирать должен клиент, это — его право», — наивно полагает Рене Шлегель.

Отвечая на вопрос журналистов об актуальности для Беларуси программ утилизации старых авто, менеджер отметил, что вообще такая схема возможна с любым товаром. «В любом случае такую программу можно начинать, когда в результате вы ожидаете какого-то значимого технологического скачка в конкретной индустрии, — считает Р.Шлегель. — Беларуси приходится импортировать значительное количество энергоносителей. Следовательно, программа утилизации (автомобилей, холодильников или отопительных систем) должна развиваться с таким расчетом, чтобы следующее поколение продукции, не ухудшая свойств основного предназначения, потребляло бы меньше энергии. С такой точки зрения любая программа утилизации отслуживших продуктов была бы для страны правильным шагом».

АВТОМОБИЛЬНЫЕ технологии остаются ведущим направлением для Bosch в регионе. Лидеры продаж — топливные системы для бензиновых и дизельных двигателей, автомобильные системы безопасности, компоненты тормозной системы, рассказал журналистам директор по продажам автомобильных комплектующих ООО «Роберт Бош» Сергей ЦВЕЛОДУБ. В этом году компания продолжит разработку и продвижение экономичных и экологичных дизельных технологий, активных систем безопасности автомобиля, в т.ч. на белорусском рынке.

С начала года концерн наращивает поставки автокомпонентов Минскому моторному заводу, продукция которого устанавливается на отечественные тракторы и автомобили российской группы ГАЗ. По оценке С.Цвелодуба, в целом поставка компонентов для белорусских автомобилестроительных предприятий осуществляется стабильно. Но говорить о создании в нашей стране какого-либо совместного производства пока преждевременно — при незначительных с точки зрения концерна объемах такой проект не окупится. Другая причина в том, что Bosch дорожит статусом независимого поставщика и, как правило, организует совместные производства с изготовителями компонентов, а не с конечными заказчиками, чтобы не вызвать «ревность» других автомобилестроительных компаний. Впрочем, бывают и исключения. К примеру, в Южной Корее такое СП существует. Но в Беларуси подобных планов нет.

Зато Bosch с интересом наблюдает за ходом переговоров о слиянии МАЗа и КАМАЗа — ведь оба предприятия являются клиентами концерна. «Думаю, слияние пойдет на пользу сторонам, усилит возможности синергии в инжиниринговых разработках, в ноу-хау производственной кооперации, — считает С.Цвелодуб. — И если, объединившись, компании смогут увеличить объем рынка, то нас также ждет рост продаж автокомпонентов».

Пока же в январе в Саратове запущено сборочное производство рядных насосов Bosch — первый шаг к локализации в РФ производства компонентов для дизельных двигателей. Сейчас ОАО «Роберт Бош Саратов» выпускает широкую линейку свечей зажигания, жгуты проводов, запланировано производство топливных модулей погружного типа. Bosch пришел в российскую глубинку, чтобы добавить эффективности логистике и использованию приобретенной недвижимости. Теперь здесь обосновались несколько подразделений немецкого концерна. «В России мы открыли завод, т.к. у нас появилась необходимая площадка, близко расположенная к клиенту, имелись все подготовительные документы и прочие факторы, — пояснил президент подразделения «Электроинструменты» «Роберт Bosch ГмбХ» Штефан ХАРТУНГ. — Целесообразно было использовать имеющуюся инфраструктуру, минимальный объем сбыта гарантировал окупаемость. Мы считаем, что в Саратове нам надо объем увеличить в 2–3 раза, прежде чем размышлять о необходимости открытия новых производств». По мнению г-на Хартунга, в белорусских СЭЗ пока невозможна организация производства по выпуску новейших видов электроинструментов, подобного саратовскому: невелики емкость рынка и возможности экспорта. Тем не менее менеджер подчеркнул важность белорусского

рынка в стратегии концерна в СНГ. «Для нас важно, чтобы окупились инвестиции в создание сервисного центра, вложенные в 1998 г. Этот центр предлагает самый высокий уровень обслуживания клиентов в вашей стране. Конечно, инвестиции окупаются уже с первого дня работы центра, но следует смотреть не только на экономическую рентабельность, мы ценим удовлетворенность клиентов, для которых поддерживаем широкий ассортимент на складе запасных частей. Рост рыночной доли в сегменте электроинструментов (более 50%) подтверждает, что клиенты довольны. Мы ориентированы на долгосрочную работу и готовы поддерживать партнеров приемлемыми условиями сотрудничества. Но это коммерческие детали, которых мы не раскрываем», — рассказал Ш.Хартунг.

Оксана КУЗНЕЦОВА

СПРАВКА «ЭГ»

Группа компаний Bosch в 2010 г. увеличила объем продаж в России на 36%, до 667 млн. EUR, в Украине — на 12%, до 49 млн. EUR.

Группа Bosch озвучила планы по открытию в Казахстане высокотехнологичного сборочного производства

Панорама (Алматы), июнь 2011

Автор: Анна Шатерникова, Москва - Алматы

2010 год стал для группы компаний Bosch годом серьезного роста на рынках стран СНГ после непростого 2009-го. Об этом в ходе традиционной итоговой пресс-конференции, состоявшейся на прошлой неделе в Москве, сообщил полномочный представитель группы компаний Bosch в России, Украине, Белоруссии и Казахстане Рене Шлегель.

В 2010 финансовом году совокупный объем продаж группы компаний в странах СНГ в денежном выражении увеличился по сравнению с 2009 годом на 37%, достигнув отметки в 770 млн. евро. Общий объем инвестиций Bosch в развитие бизнеса на территории стран СНГ увеличился на 13% и достиг 18 млн. евро. Также примерно на 13% увеличилось число сотрудников компании. “Наш рост на протяжении непростого периода можно объяснить рядом причин. Во-первых, мы сохранили штат сотрудников, которые поддержали нас даже в тех случаях, когда руководство было вынуждено принимать не совсем приятные меры. Удалось сохранить и отношения с клиентами и дилерами - в кризисные годы наша продукция не исчезала с полок клиентов”, - констатировал г-н ШЛЕГЕЛЬ. Объем продаж группы Bosch в России составил 667 млн. евро, что на 36% превышает показатель 2009 года. Рынок Украины тоже показал рост, хотя и не столь динамичный - 12% - до 49 млн. евро. В Белоруссии данный показатель вырос более чем в 2 раза, объем продаж достиг 44 млн. евро. Казахстанский рынок также показал более чем 50%-ный рост и преодолел барьер в 10 млн. евро. “В Казахстане функционирует наше самое молодое дочернее предприятие. Мы ожидаем, что в будущем году в этой стране продолжится рост в отрасли продуктов для строительной индустрии, бытовых продуктов, крупной техники, систем безопасности. Казахстан - девятая по площади страна в мире, у нее протяженные внешние границы, и системы безопасности от Bosch, думается, способны сыграть положительную роль в их охране”, - считает г-н Шлегель. Строительство новой штаб-квартиры группы компаний Bosch, из которой будет осуществляться координация деятельности в странах СНГ, началось в подмосковных Химках. К 2013 году компания планирует инвестировать в данный проект свыше 100 млн. евро.

Ведущим направлением деятельности группы компаний в регионе СНГ остаются автомобильные технологии. Основными факторами роста в данном сегменте являются топливные системы для бензиновых и дизельных двигателей, автомобильные системы безопасности. В прошлом году на предприятии “Роберт Бош Саратов” стартовал проект по созданию производственной площадки по сборке рядных насосов. Данный проект стал первым шагом к локализации производства дизельных компонентов Bosch. В нынешнем году компания продолжит разработку и продвижение экономичных и экологических дизельных технологий, активных систем безопасности автомобиля. В прошлом году также увеличились продажи электроинструментов Bosch; кроме того, компания вывела на рынок первый компактный аккумуляторный литий-ионный шуруповерт с полуавтоматическим редуктором. Производство новейших видов электроинструментов осуществляется на предприятии “Бош Пауэр Тулз”, расположенном в городе Энгельс Саратовской области. До 70% продукции завода, с конвейера которого в прошлом году сошло миллионное изделие, поставляется на экспорт в Западную Европу. На заводе компании в Стрельне (Ленинградская область) в прошлом году был начат выпуск узких стиральных машин и нового модельного ряда холодильников. С 2010 года предприятие экспортирует холодильники в Белоруссию; в нынешнем году на проектную мощность вышла вторая линия по производству холодильников, способная выпускать до 500 тыс. единиц продукции в год. В планах Bosch - завершение строительства здания нового завода по производству стиральных машин, ввод которого в эксплуатацию намечен на 2012 год. Как сообщил г-н Шлегель, в ближайшие 3-4 года компания не рассматривает возможность

открытия площадки по производству электроинструментов в Республике Казахстан. “У нас есть казахстанское представительство, работают партнеры, так что мы обслуживаем рынок довольно интенсивно. Сейчас в Казахстане ведется активное строительство сложных в техническом плане зданий, актуальны интерьерные работы в частных домах. Так что мы видим спрос на электроинструменты и активно продаем их в Казахстане. Но для принятия решения об открытии производства электроинструментов необходимо, чтобы предприятие вышло на минимальный пороговый объем. Даже площадка в Саратовской области по меркам компании считается достаточно маленьким заводом, и мы планируем ее расширять. Открывать второй завод имело бы смысл в том случае, если бы мы понимали, что в ближайшие 10-20 лет развитие пойдет такими же темпами, как и сейчас. Вместе с тем в другой области вместе с местным партнером мы планируем открыть в Казахстане высокотехнологичное сборочное производство, которого у нас нет в России”, - сообщил г-н Шлегель. Представитель Bosch оценил инициированную правительством Казахстана работу по программе энергоэффективности. Это тем более приятно сознавать, подчеркнул г-н Шлегель, с учетом того обстоятельства, что Казахстан является экспортером энергоносителей, а власти таких стран зачастую не думают об экономии энергии.

Казахстанские власти, уверен г-н Шлегель, сделали правильный выбор – лучше экспортировать энергоносители, чем неэффективно использовать их. “Для казахстанского рынка мы видим большие возможности в сегменте отопительной техники. На рынке республики остается много больших старых котлов, которые неэффективно используют газ и электричество. В нашей линейке присутствуют конденсирующие котлы, и в свете новых законодательных инициатив правительства мы ожидаем серьезного развития в этом направлении. В силу климатических условий на рынке Казахстана есть хорошие перспективы для развития сегмента солнечных батарей, однако необходим такой тариф на электроэнергию, который будет интересен для компаний, продающих ее другим игрокам”, - отметил г-н Шлегель. В целом на рынке стран Содружества ООО “Будерус Отопительная Техника” укрепило свои позиции в сегменте промышленных котлов. В нынешнем году компания рассчитывает усилить свое присутствие в регионах России за счет открытия представительств в Кирове, Челябинске, Владивостоке в дополнение к 22 действующим. В сегментах отопительной техники и техники для нагрева воды компания надеется сделать более эффективной юридическую поддержку, чтобы устройства Bosch укладывались в более жесткие требования по выбросам CO₂. Г-н Шлегель не исключил возможность запуска программы по обмену старой неэнергоэффективной техники на новые устройства.

Важным направлением своего бизнеса в странах СНГ Bosch считает развитие сервисной сети. Если говорить об автомобильном направлении, то сеть независимых автомастерских “Бош Авто Сервис” включает более 14,5 тыс. предприятий в 142 странах. В 2010 году на территории СНГ насчитывалось 430 таких станций, а в августе прошлого года в “Москва-Сити” открылся крупнейший в Европе автосервис Bosch, рассчитанный на обслуживание 120 автомобилей в сутки. К сожалению, в Казахстане данное направление пока развито в меньшей степени, чем у коллег по Таможенному союзу. По словам г-на Шлегеля, географические особенности Казахстана - низкая плотность населения, огромные расстояния между городами, нахождение на пересечении транзитных маршрутов и как следствие - обилие грузовых перевозок, диктуют необходимость развивать дизельные сервисы. “Мы много работаем над поиском партнера, который мог бы обеспечить нам достаточное количество сервисных точек близко к основным транзитным маршрутам. Пока такого партнера мы не нашли.

Гораздо более успешно идет работа в городах, и не только в Астане и Алматы. Сеть наших автосервисов действует в Актау и Атырау; что касается дизельного проекта, то в этом направлении мы активно работаем”, - сообщил г-н Шлегель в комментарии Панораме.

Футболист Аршавин победил боксера Валуева. Компания «Интерскол» выступила спонсором это необычного футбольного матча

www.interskol.ru, июнь 2011

Компания «Интерскол» выступила спонсором необычного футбольного матча «Сила России», проведённого администрацией области на стадионе «Химик» губернского центра спорта в Кемерово. В День России лицом к лицу встретились команды полузащитника лондонского «Арсенала» Андрея Аршавина и двукратного чемпиона мира по боксу в супертяжелом весе Николая Валуева, который также известен как популяризатор электроинструмента.

Это был настоящий спортивный праздник любительского футбола. Кроме Виталия Раздаева, легендарного форварда первой футбольной лиги 1980-х, в команде Аршавина, капитана сборной России по футболу, играли вице-губернатор Кемеровской области Сергей Ващенко, бизнесмены и активисты общественных организаций. В команде Николая Валуева, который стоял на воротах, входили мэры двух кузбасских городов, а также ветераны спорта и предприниматели. На майках игроков красовался логотип «Интерскола», а среди баннеров на стадионе был замечен и принадлежащий сети гипермаркетов электроинструментов «Машинстор».

«Валуевцы» сражались за победу как львы, хотя противостоять команде, которой руководил великолепный Андрей Аршавин, было весьма нелегко. Первый гол на 11-й минуте забил сам Андрей Аршавин, второй, на 25-й минуте, опять-таки с его подачи – его бывший партнер по питерскому «Зениту», а теперь игрок новосибирского футбольного клуба «Сибирь» Максим Астафьев. На 34-й минуте сам капитан Аршавин снова успешно поразил ворота соперника.



Во втором тайме «аршавинцы», казалось, немного расслабились, а команда Николая Валуева, напротив, собралась, чтобы атаковать. Красивый гол забил гол Дмитрий Акимов, игрок новосибирского футбольного клуба «Сибирь» и тоже бывший «зенитовец», а на 38-й минуте ещё один гол в ворота команды капитана сборной страны забил Константин Дзудцев, бывший главный тренер футбольной команды «Кузбасс». В самом конце матча, на последней минуте, капитан Валуев Валуев лично атаковал ворота соперника, благодаря чему глава города Прокопьевска Валерий Гаранин забил третий мяч.

Поскольку игра завершилась вничью, 3:3, судьи назначили дополнительное время и серию пенальти. Судьбу встречи решила серия пенальти: в ней счёт составил 4:3 в пользу команды Андрея Аршавина.



Посмотреть матч, в перерыве которого состоялось парашютное шоу, пришло небывало много болельщиков, около 20 000 человек. Средства, вырученные от продажи билетов, направлены на развитие детско-юношеского спорта в Кузбассе, где, в Калтане и Кемерове, уже созданы две детские спортивные площадки. Оба чемпиона-капитана, Николай Валуев и Андрей Аршавин встретились с воспитанниками кемеровского детского дома №102, детско-юношеских футбольных клубов и спортивных школ.



Комментируя итоги матча журналистам, Николай Валуев сказал: «Андрей Аршавин мог забить больше, но этого не сделал, пожалел мои нервы. Спасибо ему за это». Вряд ли стоит сомневаться, что если в будущем состоится товарищеский матч по боксу между подобными командами, возможно, при поддержке «Интерскола», Николай Валуев оплатит соперникам встречным великодушием.

В Москве и Новосибирске открыты магазины «220 Вольт»

<http://www.220-volt.ru>, Июнь, 2011

В Москве открылся третий розничный магазин сети «220 Вольт» - «**Водный стадион**». Он располагается по адресу: **Кронштадский бульвар д.9, строение 3 «Стройдвор», павильон К1** (метро «Водный стадион»). С 10:00 до 20:00 ежедневно вы сможете приобрести в нем бензо- и электроинструмент и расходные материалы.

Наши сотрудники будут рады оказать покупателям профессиональную консультацию при выборе товара и ответить на вопросы о тонкостях эксплуатации инструмента.

Телефон магазина: **(495) 787-22-30**.

Приходите за покупками в новый магазин сети «220 Вольт» в Москве!

Откликнувшись на многочисленные отзывы покупателей, компания «220 Вольт» открыла в Новосибирске розничный магазин, который является пунктом выдачи интернет-заказов. Приобрести бензо- и электроинструмент, а также запасные части к нему вы сможете по адресу: **г. Новосибирск, ул. Гоголя, д. 1**.

Контактный телефон: **(383) 221-94-55**. Магазин работает с 09:00 до 21:00 по будням и с 10:00 до 20:00 по выходным.

В магазине «220 Вольт» вас встретят квалифицированные сотрудники, которые не только проконсультируют вас по вопросам приобретения инструмента, но и расскажут о тонкостях его эксплуатации.

Ждем вас в магазине «220 Вольт» в Новосибирске!

«Убийца ударной дрели» потряс продавцов гламурностью

www.interskol.ru, июнь 2011

В городе Коврове Владимирской области сеть магазинов «Инструментальный мир» при поддержке компании «Интерскол» провела обучающий семинар для продавцов электроинструмента, которым рассказали о новинках и передовых технологиях продаж.

Мероприятие проходило 11 мая на территории профилактория «Заведенский», от компании «Интерскол» обучение проводили территориальный менеджер Центрального федерального округа Алексей Можаяев и специалист по продвижению Александр Назаров. Теоретическую часть семинара состояла из трёх частей. Вначале ведущие рассказали об истории компании «Интерскол» и современной ассортиментной линейке производимого электроинструмента. Потом участникам были представлены успешные стратегии продаж. «На третье» была демонстрационная площадка с мастер-классом.



«Изюминкой» семинара стали новинки электроинструмента для обработки дерева и бетона, выводимые на рынок компанией «Интерскол». Продавцы знакомились с их преимуществами и постигали искусство доходчиво и интересно донести их до покупателей. Огромный интерес вызвал легкий двухрежимный перфоратор П-18/450ЭР, который в народе прозвали «гламурным перфоратором», «перфоратором для дам» и даже «убийцей ударной дрели». От продавцов было много вопросов, способен ли данный перфоратор заменить ударную дрель или нет, и если да, то в какой степени. Каждому, кто задавал такие вопросы, пришлось лично попробовать П-18/450ЭР, что моментально развеивало все сомнения. Соотносимый с ударной дрелью по цене и весу, этот перфоратор способен бурить бетон гораздо быстрее, легче, и производительнее.



Из электроинструмента для деревообработки самый большой интерес вызвали такие новинки «Интерскола» как торцовочная пила ПТК-250/1200 и щёточная машина МШ-110/1010. Было наглядно показано, как с помощью щёточной машины брашировать – обрабатывать поверхность дерева «под антиквариат». Из линейки фрезеров, выпускаемых «Интерсколом», особое внимание привлекли интересные для профессионалов специализированные фрезерные машины ФМШ-12/710 и ФМШ-100/710. Они позволяют делать выполнять точные, удобные и долговечные соединения деревянных деталей на шкантах и ламелях.



В финале обучающего мероприятия все желающие испытывали в деле электрический отбойный молоток М-30/2000. С помощью этой новинки «Интерскола» даже не самые физически подготовленные испытатели без особого труда разрушали бетонные блоки на мелкие кусочки. Семинар прошёл, можно сказать, с огоньком – участники просили регулярно знакомить их с электроинструментами-новинками «Интерскола».

Московскому Представительству Hitachi Power Tools - 8 Лет!

<http://www.hitachi-pt.ru>, июнь 2011

Ровно 8 лет назад 16 июня 2003 года в Москве открылось официальное Представительство Hitachi Power Tools.

Мы благодарим всех наших коллег, клиентов и пользователей инструмента Hitachi, кто был с нами с самого начала или присоединился к нам по дороге!

Благодаря вам, мы растем и развиваем свой бизнес!

Благодаря вашей критике, мы становимся лучше!

Благодаря вашей поддержке, мы смело смотрим в будущее, которое строим вместе с вами!

Отборочный турнир по футболу Евро 2012

<http://www.makita.com.ru>, июнь 2011

Футбол у россиян становится все популярнее год от года, вот почему компания «Макита» решила принять информационное участие в одном из важных матчей отборочного турнира ЕВРО-2012.

Футбольный матч — это всегда спортивный праздник, на который приятно сходить с друзьями, с семьей, с партнерами по бизнесу.

На этот матч компания пригласила своих ведущих партнеров из Санкт-Петербурга. Это были представители таких компаний, как Северные Стрелы, Инфраком, Северо-Западный Торговый Дом, Инструмент Проф, Балтоптторг, Мастеркомплект, Садовые Машины, ТЦ Инструмент.



«Макита» придает большое значение сотрудничеству с автопроизводителями, поэтому в числе гостей были представители таких компаний, как Toyota, Nissan, Hyundai.

Матч был сложным для нашей сборной, но в итоге игра стоила свеч.

Теперь хотелось бы рассказать о прошедшем событии более подробно и в традициях спортивного комментирования.

Матч отборочного турнира Евро-2012 между сборными России и Армении завершился со счетом 3:1 в пользу подопечных Дика Адвоката. Игра состоялась в Санкт-Петербурге на стадионе «Петровский». Прямую трансляцию с матча вел Первый канал.

Отметим, что авторами голов стали Пиззелли Маркос — он открыл счет на 25 минуте — и Роман Павлюченко. Он отличился трижды: на 26-й, 59-й минуте и на 73 минуте во время пенальти.

Напомним, сборную России по футболу иностранные и российские букмекеры считали явным фаворитом в отборочном матче чемпионата Европы — 2012.

Как сообщал «Росбалт», подопечные Дика Адвоката перед матчем признались, что они заряжены на победу и сделают все, что в их силах.

На выставке Construmat 2011 Felisatti вернули Европе

www.interskol.ru, июнь 2011

Экспозиция компании «Интерскол» стала одним из самых заметных эпизодов XVII Международной строительной выставки Construmat 2011, проводившейся 16 – 21 мая в Барселоне (Испания). Был обширно представлен электроинструмент популярной марки Felisatti, основной перечень которого производится ЗАО «Интерскол» после сделки, совершенной полтора года назад.

Форум Construmat проводится раз в два года и является одним из главных европейских ориентиров для всех, кто интересуется новыми строительными материалами и технологиями. Эта крупнейшая в Испании международная строительная выставка собирает компании и специалистов строительной промышленности всего мира и немало способствует развитию международных торгово-экономических отношений. Место проведения выбрано неспроста: Барселона, историческая столица Каталонии, является крупнейшим портом на Средиземном море и считается самым оживленным торговым и индустриальным городом страны.

На отраслевой выставке Construmat 2011 были, как водится, представлены строительные материалы – конструкционные, гидроизоляционные, фасадные и кровельные, краски и напольные покрытия, механизмы – подъемно-транспортные и лифты, осветительное оборудование и пластиковые окна, системы электрооборудования, а также различные интеллектуальные системы, в том числе энергетические, кондиционирования и безопасности зданий. Особый интерес вызвало новейшее машинное оборудование и различные виды инструментов, в том числе электрических.



Участники выставки представляли собой не только Европейское сообщество от Франции и Германии до Греции, но и также северную Африку – страны Магриба (Тунис, Алжир и Марокко). Главный тон, разумеется, задавали испанцы, известные пристрастием к торцовочным пилам и другим инструментам Felisatti. Неподдельный интерес к возвращению торговой марки на рынок продемонстрировали традиционные контрагенты Felisatti, но не меньший – новые дилеры. Некоторое время этот инструмент отсутствовал в продаже, но перевод производства «Интерсколом» из Италии в Испанию и Россию позволил сохранить бренд, объёмы производства и качество продукции.



Интерес дилеров и торговых сетей оказался неспроста, переговоры с экспонентами чаще всего завершались заключением контрактов или предварительных договоренностей. Активны были и конечные потребители – мастера, работающие инструментом Felisatti, для них демонстрировались возможности работы инструментом и проводились увлекательные конкурсы. Прошли соревнования каменщиков, конкурс по укладке паркета и специализированные конференции. Состоялось вручение премий Construmat 2011 в категориях «лучшее здание», «лучший проект гражданского строительства» и «лучший конструкторский продукт».

«Два в одном» для точных измерений: при установке на направляющую новый лазерный дальномер Bosch GLM 80 Professional превращается в цифровой уровень

"ПромIndustry. Россия промышленная.", июнь 2011

Теперь, чтобы измерить расстояние, высоту и наклон, существует специальный профессиональный инструмент - лазерный дальномер Bosch GLM 80 Professional. Он совмещает в себе функции дальномера и уклономера и может превращаться в цифровой уровень при установке на специальную направляющую шину R60 Professional. Этот универсальный инструмент имеет широкий спектр применения, задавая новые стандарты в технологии измерений. Быстрый результат благодаря легкому измерению расстояния и высоты. Лазерный дальномер GLM 80 заменит на рынке DLE 70. В новой модели сохранились такие функции, как расчет площади и объема, минимум-максимум. Непрямое измерение расстояния и высоты, которое раньше требовало нескольких операций, теперь сделать намного проще с помощью встроенного датчика наклона. Он работает по двум осям инструмента и покрывает угол от 120 до 360 градусов, в зависимости от стороны. Например, датчик позволяет рассчитать высоту здания по одному параметру. Для этого достаточно навести лазерный луч на верхнюю точку стены. Датчик наклона автоматически определит угол наклона, и инструмент рассчитает высоту, используя синусоидальную функцию. По тому же принципу легко рассчитать расстояние до поверхностей, которые не отражают лазерный луч, например, стеклянных фасадов. Вы просто наводите луч на точку над стеклом, и GLM 80 Professional быстро и надежно рассчитывает расстояние с помощью датчика наклона и синусоидальной функции.

GLM 80 Professional имеет рабочий диапазон до 80 м и точность $\pm 1,5$ мм. Все данные считываются на большом дисплее с подсветкой, который поворачивается автоматически, как только инструмент переводится из горизонтального в вертикальное положение. Инструмент оснащен интуитивно понятной клавиатурой с символами и работает на литий-ионном аккумуляторе с подзарядкой через микро-USB кабель. Продолжительность работы на одном заряде батареи - 25 тыс. измерений. Размеры GLM 80 Professional 111 x 51 x 30 мм, вес 140 г, его можно носить в куртке или кармане брюк.

Абсолютно новая область применения. При установке на направляющую шину R60 Professional, которая была разработана специально для этой цели, GLM 80 превращается в цифровой уровень. Встроенная система распознавания шины гарантирует, что при включении инструмент автоматически переходит в режим измерения наклона и дисплей поворачивается соответственно. Это позволяет, к примеру, проверять наклоны стропил и балок или же выровнять сантехнику с точностью $\pm 0,2$ градуса. При 0 и 90 градусах раздается вспомогательный аудиосигнал. GLM 80 Professional и R60 Professional появятся на рынке с июня 2011 г (как по отдельности, так и в комплекте). GLM 80 Professional будет представлен в том же ценовом сегменте, что и его предшественник DLE 70.

Подразделение электроинструментов Группы компаний Bosch мировой лидер в сфере производства электроинструментов и оснастки. В 2010 г. объем продаж подразделения составил около 3,5 млрд евро, 90% которых получено за пределами Германии. Основными принципами подразделения, представляющего такие бренды, как Bosch, Skil и Dremel, являются внимание к клиенту и технический прогресс, а его успех базируется на значимости и скорости инноваций. Ежегодно подразделение электроинструментов Bosch выпускает более 100 новых продуктов. В 2010 г. почти 40% оборота подразделения составили новинки последних двух лет. Ручные электроинструменты, настольные инструменты, оснастка, измерительные инструменты и садовые электроинструменты Группы компаний Bosch лучшие из представленных на рынке.

Группа компаний Bosch является ведущим мировым поставщиком технологий и услуг. В отчетном 2010 г. около 285 тыс. сотрудников обеспечили продажи на сумму 47,3 млрд евро по четырем направлениям деятельности: автомобильные технологии, промышленное оборудование, потребительские товары и техника инженерных коммуникаций. В Группу компаний Bosch входит компания Robert Bosch GmbH и более 350 дочерних предприятий и региональных компаний приблизительно в 60 странах. Вместе с партнерами в сфере продаж и обслуживания компания Bosch представлена почти в 150 странах. Широкая международная конструкторская, производственная и торговая сеть является основой для будущего роста компании. В 2010 г. компания Bosch вложила 3,8 млрд евро в научные исследования и разработки, а также подала заявки на получение более 3 800 патентов по всему миру. Предлагая свою продукцию и услуги, компания Bosch повышает качество жизни за счет инновационных и полезных разработок.

GOS 10,8 V-LI Professional: аккумуляторный эндоскоп Bosch

"PromIndustry. Россия промышленная.", июнь 2011



Новый аккумуляторный эндоскоп Bosch GOS 10,8 V-LI Professional позволяет заглянуть в самые труднодоступные места: водопроводные трубы, воздушные каналы и т.п. С его помощью профессионалам легко найти причину неполадок. Инструмент оснащен всем, что необходимо для эффективной работы: отличным 2,7-дюймовый LCD-дисплеем высокого разрешения (320 x 240 пикс.), камерой с короткой головкой и глубиной резкости от 3,8 см, LED-подсветкой с 9-ю уровнями яркости для работы в затемненных или плохо освещенных местах.

Гибкий в использовании GOS 10,8 V-LI Professional предполагает широкий спектр применения различными категориями пользователей: сантехниками, специалистами по установке климатического оборудования, сотрудниками ремонтных мастерских. Одним из видов его применения может быть, например, инспекция вентиляционных каналов или изоляции пустотных стен, произвести которую очень просто, благодаря длине кабеля - 122 см, и минимальной (17 мм) головке камеры. Кабель и камера надежно защищены от попадания воды и грязи, поэтому удобно для работ во влажной среде. В комплект поставки эндоскопа входят принадлежности, позволяющие еще больше расширить диапазон его применения: зеркальце, крючок и магнит. Последние используются для извлечения небольших предметов, например, мелких шурупов, из трубы. Зеркальце позволяет смотреть под углом 90°. При необходимости можно вывести изображение с эндоскопа на большой монитор, подключив его к прибору через видеокабель.

Долгий срок службы аккумуляторов Bosch обеспечивается системой электронной защиты ячеек (Elec-tronic Cell Protection - ECP). Она защищает от перегрузки, перегрева и полной разрядки. Благодаря отсутствию «эффекта памяти» литий-ионные аккумуляторы эндоскопа всегда готовы к работе, даже если до этого долгое время не использовались. На одной зарядке аккумулятора эндоскоп может работать от 7 до 15 часов, в зависимости от яркости подсветки. Индикатор уровня заряда аккумулятора подскажет, когда требуется подзарядка.

Новый эндоскоп GOS 10,8 V-LI Professional поступит в продажу в июне 2011 г. в двух вариантах: в картонной упаковке с вкладышем для L-BOXX, без аккумулятора, с комплектом принадлежностей (магнит, крючок, зеркальце). Номер для заказа 0601241004 в кейсе L-BOXX с аккумулятором 10,8 В x 1,3 Ач, быстрозарядным устройством, кабелем video-out и комплектом принадлежностей (магнит, крючок, зеркальце).

Подразделение электроинструментов Группы компаний Bosch мировой лидер в сфере производства электроинструментов и оснастки. В 2010 г. объем продаж подразделения составил около 3,5 млрд евро, 90% которых получено за пределами Германии. Основными принципами подразделения, представляющего такие бренды, как Bosch, Skil и Dremel, являются внимание к клиенту и технический прогресс, а его успех базируется на значимости и скорости инноваций. Ежегодно подразделение электроинструментов Bosch выпускает более 100 новых продуктов. В 2010 г. почти 40% оборота подразделения составили новинки последних двух лет. Ручные электроинструменты, настольные инструменты, оснастка, измерительные инструменты и садовые электроинструменты Группы компаний Bosch лучшие из представленных на рынке.

Аккумуляторная дрель-шуруповерт Bosch для домашних умельцев

www.mster-forum.ru, июнь 2011



Новая дрель-шуруповерт Bosch PSR 10,8 LI-2 – это лёгкий, компактный и мощный универсальный инструмент для беспроводного сверления и заворачивания шурупов. Благодаря небольшому весу, всего 950 граммов, а также эргономичному дизайну, усталость рук теперь в прошлом - выполнять работы можно намного дольше и проще.

Двухскоростной планетарный редуктор совместно с мощным двигателем, обеспечивающим максимальный крутящий момент в 22 Нм, а также 20-ступенчатая установка крутящего момента для заворачивания шурупов и одна ступень для сверления гарантируют решение любой, даже очень сложной задачи. Дрель-шуруповерт Bosch PSR 10,8 LI-2 способна заворачивать шурупы диаметром до 6 мм, а также сверлить отверстия диаметром до 8 мм в стали и до 20 мм в древесине.

Кроме того, электроинструмент оборудован быстрозахимным сверлильным патроном с системой Bosch Auto-Lock для максимально быстрой и простой замены рабочего инструмента, электронным управлением частотой вращения Bosch Electronic, а также встроенным светодиодом Power-Light, который подсвечивает рабочую поверхность.

Сердцем дрели-шуруповерта PSR 10,8 LI-2 является литий-ионный аккумулятор, который обладает рядом неоспоримых преимуществ. Во-первых, отсутствие проводов обеспечивает исключительную свободу движения и комфорт при выполнении работы в различных положениях. Во-вторых, этому типу аккумулятора не свойственна саморазрядка, поэтому электроинструмент нет необходимости подзаряжать и он готов к работе, даже если не использовался в течение длительного периода времени. В-третьих, литий-ионный аккумулятор не обладает «функцией памяти», то есть его можно подзаряжать в любое время без ущерба для дальнейшей производительности. Высокая емкость аккумулятора позволяет на одной зарядке закрутить до 260 шурупов, при этом перед глазами всегда находится электронный индикатор уровня заряда батареи.

Диагностируй теплопотери с помощью бесконтактного инфракрасного пирометра Milwaukee 2266-20

www.master-forum.ru, июнь 2011

Milwaukee представляет бесконтактный инфракрасный термометр, или пирометр, 2266-20. Такое оборудование активно используют электрики, специалисты по отоплению и вентиляции, установщики кондиционеров и многие другие. Сфера его применения очень широка. С помощью этого прибора удобно диагностировать теплопотери, т. е. находить участки с плохой теплоизоляцией, щели на стыках оконных и дверных блоков, уточки тепла из трубопроводов. Кроме того, находит пирометр применение и в строительстве., например, при подготовке бетонной стяжки. Аппарат легкий и компактный, выполнен в виде пистолета, поэтому его несложно переносить.



Принцип действия основан на измерении мощности теплового излучения объекта с любой непрозрачной поверхности, в основном в диапазонах инфракрасного излучения и видимого света. У модели Milwaukee 2266-20 высокий показатель визирования — 12:1. На практике это означает, что на расстоянии 12 см он измеряет температуру в области диаметром 1 см.

Диапазон измеряемых температур широкий, включает область отрицательных значений. Одно из основных преимуществ пирометра перед контактными термометрами — безопасность. За счет инфракрасного излучения аппарат удобно применять для измерения температуры раскаленных объектов. Да и чтобы обнаружить неисправный предохранитель в распределительном щите, не придется лезть руками внутрь — достаточно навести на него прибор и нажать кнопку. Впрочем, в комплекте предусмотрена термопара — на тот случай, если необходимо более точное измерение и объект безопасен. На корпусе аппарата есть клеммы для подсоединения контактных проводов.

Управление аппаратом легкое, интуитивно понятное. Высококонтрастный дисплей позволит легко читать показания даже при ярком дневном свете. В дополнение к показаниям абсолютной температуры устройство также регистрирует максимальную температуру для каждого показания.

Питается аппарат от классических пальчиковых аккумуляторных батареек типа АА.

ЛАЗЕР: класс 2; мощность излучения

ДИАПАЗОН ИЗМЕРЕНИЯ: от $-30\text{ }^{\circ}\text{C}$ до $+500\text{ }^{\circ}\text{C}$

РАЗРЕШЕНИЕ ДИСПЛЕЯ: $0,1\text{ }^{\circ}\text{C}/^{\circ}\text{F}$

ВРЕМЯ ОТКЛИКА: $<500\text{ мс}$

ОПТИЧЕСКОЕ РАЗРЕШЕНИЕ: 12:1

ТОЧНОСТЬ: $\pm 1,5\text{ }%$

ПИТАНИЕ: три батареи типа АА

ЦЕНА: 5700 руб.

Куртка с подогревом M12HJ, работающая от аккумулятора

www.master-forum.ru, июнь 2011

Компания Milwaukee представила удивительную новинку: куртку с подогревом M12HJ, работающую от аккумулятора системы M12. Сразу стоит отметить, что область применения куртки Milwaukee M12 HJ простирается далеко за пределы основной специализации бренда - строительной индустрии. Ее уже успели по достоинству оценить спортсмены, туристы, дачники и фермеры разных стран мира.



Основные характеристики: куртка имеет 3 зоны подогрева, литий-ионный аккумулятор системы M12 обеспечивает до 8 часов нагрева, 4 режима нагрева различной интенсивности, куртка изготовлена из современных материалов (микрофиброволокно) для сохранения тепла и стимуляции кровообращения, ветро- и водостойкая ткань обеспечивает комфорт в любых погодных условиях, литий-ионный аккумулятор M12 совместим с более чем 26 инструментами Milwaukee.

"Уроки труда" от Bosch

Advertology.Ru, июнь 2011



В мае 2011 года стартует новый проект Bosch - Инновационные дни L&G. Акция будет проходить в крупнейших городах России - Москве, Санкт-Петербурге, Омске, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде. Местом проведения активностей немецкого концерна станут гипермаркеты сети ОБИ.

В этот раз акцент мероприятий Bosch будет смещен на садовые инструменты. Садоводы-огородники смогут узнать много нового о специализированной технике Bosch, а также опробовать «помощников» на практике.



В ходе Инновационных дней L&G в гипермаркетах строительных и отделочных материалов ОБИ будут работать специально подготовленные «мастера Bosch». Молодые люди, прошедшие курс обучения в Ace Target, познакомят потребителей с основными и отличительными функциями садовых инструментов немецкого концерна. Новинки техники будут представлены покупателям в ходе демонстраций. По окончании акции понравившиеся экземпляры электроинструментов Bosch найдут своих хозяев.

Компания Bosch является одним из ключевых клиентов Ace Target. Один из текущих проектов компании - долгосрочная программа «Консультанты Bosch». Программа включает в себя набор, обучение и организацию работы консультантов и

мерчендайзеров и направлена на обеспечение высоких продаж линейки продукция Bosch в ключевой строительной рознице. Проект расширяется вслед за развитием цивилизованной торговли техникой и материалами в городах России.



GGP на ярмарке Spoga+Gafa 2011 (Кёльн, Германия, 4-6 сентября 2011 года)



www.master-forum.ru, июнь 2011

В этом году компания GGP примет участие в международной ярмарке Spoga+Gafa, которая состоится в Кёльне (Германия) с 4 по 6 сентября 2011 года. На выставке будет представлен стенд торговой марки Alpina. Это элегантный итальянский бренд, призванный удовлетворять потребностям рынка DIY и товаров массового потребления.

Ядром бренда Alpina является истинно итальянская страсть к дизайну. Функциональность и качество в сочетании с элегантным и динамичным оформлением притягивает внимание покупателей и вызывает желание покупать и обладать. Вы будете удивлены новым ассортиментом Alpina 2011-2012г.!

Компания GGP приглашает Вас посетить на свой стенд С 20/D 21 в зале 6.1. За дополнительной информацией Вы можете обратиться на официальные сайты выставки: www.spogagafa.com или www.spogagafa.ru.

Официальный сайт торговой марки Alpina на английском языке: www.alpinagarden.com

Сколько стоит сад? Husqvarna и Gardena объявляют результаты Global Garden Report 2011

www.master-forum.ru, июнь 2011

Husqvarna и Gardena, ведущие мировые производители инновационных решений по уходу за садом, представляют результаты третьего ежегодного исследования Global Garden Report. Цель исследования Global Garden Report 2011 – оценить, как инвестиции в озеленение территории влияют на рыночную стоимость жилой недвижимости.

Исследование 2011 года проводилось Kairos Future (это международная исследовательская и консалтинговая фирма, которая помогает компаниям понять и сформировать свое будущее) среди 5 000 домовладельцев, 120 ландшафтных дизайнеров и 44 риэлторов из 9 стран мира: Австралии, Франции, Германии, Японии, Польши, России, Швеции, Великобритании и США.

Чтобы оценить степень влияния сада на стоимость недвижимости, специалисты компании Kairos Future ввели новое понятие - Garden Effect. Именно так решили назвать показатель роста стоимости зеленой недвижимости. Основанный на двух подходах к оценке стоимости недвижимости, эмоциональном и рациональном, Garden Effect отражает баланс между эмоциональным восприятием значимости сада и объективной экспертной оценкой стоимости.



Эмоциональная оценка

Для исследования 5 000 домовладельцев были поделены на 2 группы. Первая группа оценивала стоимость дома с ухоженной зеленой территорией вокруг. Второй группе были представлены изображения тех же самых домов, но, прилегающая территория не была озеленена. По результатам опроса первая группа оценила стоимость домов на 26% выше, чем вторая.

Экспертная оценка

Для проведения экспертной оценки были приглашены риэлторы и ландшафтные дизайнеры. Участникам были продемонстрированы сразу 2 изображения одного и того же дома. Один с прекрасным садом вокруг, второй – с непримечательной территорией. Перед участниками стояла задача оценить разницу в стоимости этих двух домов. Как и ожидалось, оценки экспертов были ниже, чем в первом исследовании. Например, в Великобритании разницу оценивают лишь в 3%, а в Польше считают, что стоимость дома с озелененной территорией будет выше на 9% стоимости дома без зеленой лужайки. В России эксперты считают, что разница составит 6%. Средняя оценка разницы стоимости по всем странам равна 7%.

Если суммировать эмоциональную и экспертную оценку, то можно сказать, что Garden Effect в мире равен 16% - это средний показатель по всем странам, принявшим участие в исследовании. Главными ценителями зеленых лужаек оказались японцы - показатель роста стоимости зеленой недвижимости в Японии равен 24%. Великобритания, напротив, скептически относится к наличию сада около дома, Garden Effect там равен лишь 10%. В России этот показатель достиг 16%.

В России тенденция рассматривать озеленение как инвестицию, которая принесет свои дивиденды, только начинает набирать обороты. Первопроходцами, по большей части, становятся игроки рынка коммерческой недвижимости. Так, например, крыша одного из новых офисных комплексов в центре Москвы по задумке девелоперов проекта превратилась в зеленый оазис с несколькими зонами для отдыха, каждая из которых отделена живыми изгородями и бордюрами.

Аналогичные эксперименты внедряют и самые активные игроки рынка жилой недвижимости. Так, в 2011 году будет закончено строительство проекта «Итальянский квартал» - речь идет об элитном жилом комплексе в самом центре столицы с террасными квартирами, типичными для европейских городов.

Согласно результатам исследования Global Garden Report 2011 в контексте России наиболее выгодным вложением из всех перечисленных опций считается обустроенная зона для отдыха и общения - у 64% опрошенных владельцев домов этот пункт оказался на первом месте.

В подтверждение данного вывода можно привести пример с инициативой представителей администрации города Москвы. Как сообщает руководитель московского департамента охраны окружающей среды, Антон Кульбачевский, на территории Центрального административного округа столицы уже начались масштабные работы по озеленению крыш двухэтажных и трехэтажных зданий.

Среди других «зеленых» параметров, окружающих строение и влияющих на его рыночную стоимость по результатам исследования Global Garden Report 2011 были названы:

1. ухоженный газон,
2. обустроенная зона для отдыха и общения,
3. вымощенные брусчаткой дорожки и тропинки,
4. декоративные деревья,
5. декоративные растения и кустарники,
6. живая изгородь,
7. дизайнерские клумбы,
8. водное оформление,
9. помещение для хранения инструментов,
10. фруктовые деревья.

Проведенное исследование Global Garden Report 2011 еще раз подтверждает, что сегодня инвестиции в ландшафтный дизайн становятся логическим продолжением инвестиций в обустройство дома и положительно влияют на возрастание стоимости недвижимости.

В ответ на формирующийся более требовательный и профессиональный подход к озеленению территорий Husqvarna и Gardena разрабатывают инновационные решения для сада, которые позволяют рационально использовать время и ресурсы для достижения желаемого результата.

О компании Husqvarna

Husqvarna Group крупнейший в мире производитель бензопил, газонокосилок, триммеров и другой бензомоторной техники для леса, парка и сада. Компания также является одним из мировых лидеров по разработке и производству строительного оборудования и алмазного инструмента. Чистая прибыль Husqvarna Group в 2010 году составила 32 миллиарда шведских крон. Представительства компании располагаются более чем в 100 странах, а штат сотрудников насчитывает 15 000 человек.

О бренде Gardena

Gardena – производитель высококачественных интеллектуальных продуктов и решений для сада. Компания имеет представительства в 80 странах по всему миру. Gardena представляет широчайший ассортимент продукции для ухода за садом - системы ирригации и водоснабжения, прудовые системы, технику для ухода за газоном, технику для ухода за деревьями и кустарниками, садовый инвентарь для обработки почвы. С марта 2007 года входит в Husqvarna Group.

Дополнительную информацию смотрите на официальном сайте компании www.husqvarna.com/ru

Тише воды, ниже травы: новая линейка травокосилок Husqvarna!

"PromIndustry. Россия промышленная."

Приусадебный участок - островок гармонии и спокойствия. Но кто не сталкивался с ситуацией, когда шум от работы техники вашего соседа может разрушить умиротворение и стать источником раздражения? Ведь за городом хочется наслаждаться пением птиц, любоваться закатом, а не слушать шум двигателя, пока ваш сосед создает свой эдем.

Малошумные и легкие травокосилки Husqvarna, моделей 122C/122 LD/128 R - это идеальные помощники для частных пользователей, произведенные в лучших традициях шведского качества, которые регулярно ухаживают за газоном и прилегающей территорией. Теперь ничто не мешает вам и вашим соседям наслаждаться тишиной и спокойствием на участке!

Помимо того, что эти малошумные и легкие бензиновые травокосилки оставляют полную свободу действий, не ограничивая вас проводами, все модели новой (сопротивление@линейки оснащены системой легкого запуска Smart Start шнура стартера уменьшено на 40%). Модели оборудованы надежным, экономичным и экологичным двигателем, обеспечивающим превосходную производительность при низком уровне потребления топлива и сверхнизком уровне выхлопов.

Стоит отметить, что на описываемых моделях электрический выключатель остановки двигателя автоматически возвращается в положение «Вкл.», что обеспечивает безотказный запуск в дальнейшем.

На моделях 122C и 122 LD предусмотрена удобная «петлеобразная» передняя рукоятка, а в качестве режущего механизма используется триммерная головка с леской-кордом.

К травокосилке Husqvarna 122 LD можно подобрать широчайший комплект сменных насадок: насадка «бензоножницы», насадки «высоторез» и «кромкорез», насадки «культиватор» и «воздуходув». Это настоящий универсальный помощник для вашего участка. Один двигатель и несколько насадок максимально расширяют возможности использования триммера! Теперь с помощью одного инструмента вы сможете кронировать деревья и обрезать сучья, обрабатывать живые изгороди и края газона.

Насадка «культиватор» быстро разрыхлит почву на уже созданной клумбе, а насадка «воздуходув» сметет воздушным потоком с дорожек остатки скошенной травы и опавшие листья. Разъемная штанга облегчает транспортировку и хранение триммера.

Для травокосилке Husqvarna 128 R найдется работа на любых садовых участках, вне зависимости от размера и уровня ухоженности. Оборудованная триммерной головкой и имеющая в комплектации также четырехлопастной нож для жесткой поросли, эта «машина» легко справится как со стрижкой газонной травы в труднодоступных местах, так и с расчисткой местности от сорной травы. При кошении триммерной головкой вращающаяся леска, словно лезвие, срезает траву. При этом контакт с более «твердой» поверхностью не повлечёт за собой ни поломки самого триммера, ни повреждения ствола дерева, забора, бордюрного камня, лавочек или элементов ландшафтного дизайна.

Для выполнения более серьезных работ, таких, как кошение высокой, переросшей травы, сорняков и даже порослей разрастающихся крапивы и малины, рекомендуется применять 4-х лопастной металлический нож, диаметром 255мм, конструкция которого позволяет собирать скошенную траву в валки. Эту функцию по достоинству оценят пользователи, заинтересованные в заготовке сена. Эргономичные рукоятки в виде «велосипедного» руля на модели 128 R позволяют осуществлять абсолютный контроль над инструментом. Кроме того, ременная оастка на оба плеча существенно снижает нагрузку на руки во время работы.

Новая линейка травокосилок Husqvarna 100ой серии помогут владельцу приусадебного участка создать дизайн на любой вкус и поддержать созданные шедевры на протяжении всего дачного сезона, а шум от работы двигателя не будет беспокоить ни

вас, ни ваших соседей! Теперь вы сможете без всяких опасений в любое время дня и ночи доводить до совершенства каждый штрих на вашем участке!

Рекомендованная розничная стоимость:

Триммер Husqvarna 122 C - 6 850 руб.

Триммер Husqvarna 122 LD - 7 999 руб.

Триммер Husqvarna 128 R - 8 999 руб.

ВНИМАНИЕ! ПОДДЕЛЬНЫЕ БЕНЗОПИЛЫ STIHL В КАЛИНИНГРАДЕ!

Знамя труда (Озерск), июнь 2011

В Калининграде участились случаи продажи поддельных бензопил известной немецкой фирмы STIHL.

Мошенники используют простую схему: находят потенциального покупателя и предлагают бензопилу в несколько раз дешевле, чем она стоит на самом деле. В качестве доказательства "продавец" показывает чек на товар, объясняя, что таким образом с ним расплатились за работу, а теперь он готов продать технику намного дешевле. Практически сразу после покупки возникают проблемы - внешне похожее изделие совершенно не соответствует стандартам качества. Часто поддельная пила выходит из строя, не выработав и один бачок топлива. Покупатели обращаются с жалобами к официальному торговому представителю фирмы STIHL в Калининграде - салону "Юпитер", однако при осмотре техники выявляется подделка. Починить пилу уже невозможно - фирменные запчасти не подходят к подделке.

Поддельные пилы в основном поступают из Китая и похожи на оригинал: в оформлении используется сочетание оранжевого и серого цветов, а также наклейка с названием. Однако на этом все сходства заканчиваются. Китайская подделка не только плохо работает, но и может нанести вред. Зачастую элементы обеспечения безопасности либо неисправны, либо вообще отсутствуют.

"Случаи продажи контрафактной продукции были зафиксированы в Калининграде рядом с торговыми центрами, на променадах Светлогорска и Зеленоградска, на площадях небольших городов. Мы столкнулись с организованной группой по распространению подделки. Эта продукция производства без соблюдения норм безопасности и просто опасна для эксплуатации", - говорит Олег Скрицкий, генеральный директор салона моторной техники "Юпитер". Официальный торговый представитель фирмы STIHL в Калининграде предупреждает, что оригинальные бензопилы STIHL можно купить только в специализированных магазинах у дилеров, гарантирующих подлинность товара и обеспечивающих сервисную поддержку. Если вам предлагают купить бензопилу на улице или с лотка - вас пытаются обмануть и продать подделку.

«Отдыхаем мы хорошо, устаем только очень...», или «День квадроциклиста» по-питерски. Представительство компании MTD представило на мероприятии свои внедорожники Cub Cadet Volunteer («Волонтер»)

www.master-forum.ru, июнь 2011

28 мая 2011 года в городе Кировске Ленинградской области прошел 6-й всероссийский слет любителей квадрокачения «День квадроциклиста-2011». Организатор мероприятия – журнал RedSleds. На слете присутствовал редактор журнала Garden Tools Алексей Меснянкин, по приглашению представительства компании MTD.

Формат мероприятия – соревнования квадроциклов, багги и прочей малой внедорожной техники в различных дисциплинах, плюс «на других посмотреть, себя показать». Были фирмы, представляющие квадроциклы, багги и прочую подобную технику, различные аксессуары, экипировку и т.д. В том числе представительство компании MTD представило свои внедорожники «Волонтер», причем на сей раз не в виде обычного экспоната, как на выставке «Gardentool-2010», – две машины были предоставлены на тест-драйв всем желающим.

Погода решила всласть поиздеваться над участниками – с самого утра лил обложной дождь. Тенты фирменных палаток подкапывали, непромокаемые куртки тоже недолго продержались. Квадрики с их тракторными колесами быстро размесили грязь, поэтому неподготовленные участники и гости передвигались по территории как по болоту, старательно выбирая место, куда поставить ногу. Опытные пришли или в резиновых сапогах, или в специальной обуви, и им эта «грязь» была абсолютно монохромна и когерентна. Зато как высоко летели комья грязи от срывающихся с места с пробуксовкой или закладывающих крутой вираж квадриков – это надо видеть. И что интересно – никого это не напрягало, даже тех, кого заляпывало этой грязью по самые уши.

Так что дождь не только не помешал, а наоборот, добавил драйва. Но во второй половине дня в небесной канцелярии решили внести разнообразие и включили солнышко. Картина сразу переменилась, народ радостно поснимал непромоканцы и прочие дождевики, откуда ни возьмись появились симпатичные девушки в обтягивающих маечках.... Плюс музыка, работающее кафе с шашлыками и пивом (кстати, что интересно – вроде пива было много, но пьяных как-то не наблюдалось). Видимо, пришедших с целью просто выпить было крайне мало, намного интереснее было участвовать в заездах и наблюдать за участниками.

ГВОЗДЬ ПРОГРАММЫ – СОРЕВНОВАНИЯ КВАДРОЦИКЛОВ И БАГГИ
Соревнования проводились в несколько этапов – триал, кантри-кросс и трофи-рейд. Триал



– это небольшая специально оборудованная площадка с несколькими сложными для прохождения препятствиями – «противотанковый ров», «пьяная дорога», «горка», «качели» и так далее. Препятствия своим видом вызвали стойкую ассоциацию с противотанковыми заграждениями – подобными конструкциями отцы и деды нынешних участников закрывали пути гитлеровской танковой армаде.

Кантри – это гонка по 8-километровой дистанции, представляющей собой лесные дороги, просеки, поля... и роскошную глубокую грязную лужу на самом выходе. Трофи – короткая полуторакилометровая дистанция с бродами, крутыми спусками и подъемами. Машины желающих участвовать в этом этапе обязательно должны быть оборудованы лебедками – уже на выходе с трассы, на последнем бросе (а там и глубина свыше полуметра, и берега высокие и обрывистые), она понадобилась практически всем. Я видел только одного квадроциклиста, который смог преодолеть это препятствие практически с ходу, не используя лебедку.

В числе участников соревнований были и дети, лет 12. И проходили трассу наравне со взрослыми, только одно задание триала им запретили делать – звонить в рынду. И то лишь потому, что детского роста не хватало, чтобы дотянуться до нее, разве что вывесить передние колеса над толпой зрителей. А в остальном – без скидок на возраст: и в горку, и на качели, и по пьяной дороге, на тяжелых «взрослых» квадроциклах. И ведь проходили, и лишь по размерам квадроциклиста можно было предположить, что участнику еще далеко до совершеннолетия.

Прочие участники мероприятия тоже развлекались вовсю: где еще удастся покатать девушек на экзотике вроде гусеничного транспортера «Викинг» или странного вида мотоцикле «Атаман» на шинах низкого давления. На одном из стендов, как выяснилось позже, незаметно притаился каракат – внедорожник на огромных шинах низкого давления, размером с грузовик. Когда это чудовище выползло в самый центр веселья, на площадку перед сценой, то смотрелось примерно как носорог, невзначай затесавшийся в табун лошадей.

Также в рамках мероприятия проводился тест-драйв автомобилей Land Rover – желающие могли проехаться по специально оборудованной трассе с парой довольно глубоких канав. Впрочем, на этой же трассе периодически гоняли и квадрики, ездили по ней и мы на вездеходе «Волонтер» (о котором чуть позже), и ближе к вечеру берега канав размесили так, что они превратились во вполне пологие спуски и подъемы, что немного снизило интерес к этим препятствиям. Но поутру, когда шел ливень и мало кто изъявлял желание выезжать на эту дорогу, там было совсем здорово.

ТЕСТ-ДРАЙВ

Компания МТД представила две модели вездехода Cub Cadet Volunteer («Волонтер») – дизельный, в базовой комплектации, и бензиновый «люкс», тюнингованный пусть и не по полной программе, но весьма основательно – с кабиной, на литых дисках, со спортивным глушителем. В соревнованиях эти машины не участвовали, но покататься было где – рядом располагалась трасса, на которой проходил тест-драйв внедорожников «Ленд Ровер». Вот там – раздолье: крутые подъемы, несколько неглубоких бродов с крутыми откосами, и роскошный пейзаж вокруг – лес, песчаная грунтовка. Так что прыгаю за руль дизеля, ключ на старт - и вперед...

Вообще внедорожные качества «Волонтера» оказались гораздо лучше, чем я предполагал. Короткая база, высокий клиренс (280 мм) и большие углы въезда спереди и сзади обеспечивают отличную геометрическую проходимость – машина легко проходит крутые горки, не зависая днищем на гребнях, переползает узкие канавы с крутыми откосами. Плюс довольно большие колеса с весьма агрессивным протектором – не настолько

«тракторные», конечно, как на большинстве квадриков участников соревнований, но этот вопрос при желании можно решить отдельно. В тех же условиях было достаточно и штатной резины.

Подвеска полностью независимая, весьма длинноходная (20 см) и энергоемкая, отлично поглощает энергию даже на прыжках. Пробои подвески замечал очень редко, при совсем уж наглом движении с высокой скоростью по неровной дороге. Впрочем, стоит сделать оговорку – испытания проводились на незагруженной машине. Кстати, грузоподъемность у нее весьма внушительная – 635 кг (вместе с водителем и пассажиром). Размеры кузова позволяют загрузить стандартную европаллету размером 1000x1200 мм.



Трансмиссия тоже внушает уважение – постоянный задний привод с жестко подключаемым передним мостом, самоблокирующийся дифференциал переднего моста и блокируемый вручную – заднего. Межосевого дифференциала нет, по дорогам с сухим твердым покрытием нужно передвигаться на заднем приводе. Управление просто до предела – рычагом коробки передач включаешь переднюю или заднюю передачу (передних две – «обычная» и пониженная), скорость регулируется педалью газа. Отдельный рычаг включает блокировку дифференциала заднего моста. Передний мост подключают кнопкой на передней панели, запуск двигателя – ключом, с помощью электростартера. Прибавить к этому педали газа и тормоза и рычаг ручника – вот и все управление. Все очень просто и понятно интуитивно, осваиваешься в кабине буквально за пару минут.

Главное отличие между выставленными на тест-драйв моделями – тип двигателя. Черный вездеход с кабиной был оснащен бензиновым мотором, желтый – дизелем Yanmar объемом 854 «кубика». И если «бензинка» была вполне «драйвовой» машинкой, способной резко подорваться с места при нажатии «тапки в пол» с характерным треском выхлопа из «спортивного» глушителя, то дизель проявил себя как мул – идет с немного меньшей скоростью, разгоняется немного медленнее, зато что в гору, что с горы прет примерно одинаково. Не то что скорости не сбавляет – даже изменения в звуке работающего двигателя не ощущается. Но – опять же – это на фактически пустой машине, загруженной только водителем.

Специфическая тяговитость дизеля на малых оборотах во всей красе проявляется при маневрах на малой скорости, например, на парковке. Бензиновая при плавном нажатии на газ ощутимо дергается, заставить ее сдвинуться не более чем на 5-10 сантиметров получается не всегда. С дизельным двигателем все намного проще, на нем парковаться и маневрировать в стесненных условиях гораздо легче.

ФОТОРЕПОРТАЖ

«Утро туманное...». Льет дождь, сотрудники представительства компании МТД потихоньку собирают стенд. Машинки уже выставлены... поглядываю на бензиновый «Волонтер» с пониманием, что кататься на нем можно будет и в дождь, благо есть остекленная кабина со стеклоочистителем.



Основные узлы управления – все просто и понятно до предела. Правый рычаг – включение задней или передней (повышенной или пониженной) передачи, левый – блокировка дифференциала заднего моста. Ни пониженная передача, ни тем более блокировка дифференциала мне так и не пригодились, хотя я очень старался посадить машину так, чтобы пришлось ими воспользоваться. Видимо, не там искал, потому что на трассах, открытых для катания, препятствий подобного уровня не нашлось. На трассах соревнований их было в избытке, но туда пускали только участников гонки.

Кстати, в триале на «Волонтерах» делать, очевидно, нечего – препятствия на этих трассах рассчитаны на колею квадроцикла, у «Волонтеров» она намного шире. А вот в дисциплинах «Кантри» и «Трофи» они, на мой взгляд, вполне могли бы поучаствовать. В кантри, пожалуй, даже без доработок, а вот на трофи обязательно понадобилась бы лебедка (доступна в качестве аксессуара) и, пожалуй, шнорхель. Забор воздуха идет из-под сиденья пассажира, а глубина бродов на трассе трофи была такой, что был риск залить движок.



К бою готовы...



Если кролики – это не только ценный мех, то квадрики – это не только погонять в грязи.... Когда наблюдаешь, какой прицеп способен тянуть квадроцикл, то понимаешь, что такая техника может оказаться весьма полезной в любом кулацком хозяйстве. Впрочем, в кулацком хозяйстве пригодится все, но подобный трактор будет особенно востребован.



Участники с радостью катались на всем, что движется. И даже на том, что от рождения не приспособлено к движению, но используется – например, на лыжах. Сложилось такое ощущение, что будь у примуса колеса – народ с радостью гонял бы на примусах. Не исключено, что даже свои соревнования бы проводили – например, кто быстрее сварит кастрюлю борща в ходе гонки по трофи-трассе.





Квадрогламур, однако... К красивым ногам обязательно прилагаются резиновые сапоги...



Впрочем, некоторые девушки успешно обходились и без резиновых сапог, форсируя жидкую грязь на шпильках. Зрелище, доложу я вам, потрясающее...



Элементы трассы «Триал» - «Позвони в рынду», «Гора» и т.д. Последняя яма так и называлась – «противотанковый ров»...



Триал. Соревнования...



«В больших сапогах, в полушубке овчинном, в больших рукавицах, а сам – с ноготок»... Если не ошибаюсь, самый молодой участник соревнований – парню всего 12 лет. А рубится наравне с большими дядьками.



Скучно не было никому – кто-то раскрашивал квадроциклы, кто-то любовался красивыми танцующими девушками... Крепкие дядьки с удовольствием состязались в гиревом спорте.



Финальный участок гонки «Кантри». Скорость, грязь и драйв зашкаливают все мыслимые и немыслимые пределы. Впрочем, многие капитально застревали в этой луже – она относительно безобидная только с виду.



Северорусская идиллия, да и только – небольшая речушка с бродом, лесок... Но сверху не видно, что глубина брода в этой речушке – больше полуметра, а берега высокие и обрывистые. Это финальный участок гонки «Трофи», и пожалуй, самое жесткое и зрелищное препятствие на этом этапе соревнований. На моих глазах только один участник смог проскочить этот брод практически с ходу и без помощи лебедки, заранее спешившись и фактически вытолкнув свой квадрик на берет руками. Наверное, тоже из числа любителей тяжелой атлетики. Остальные застревали здесь крепко и надолго.



Тот самый молодой парнишка, теперь уже на трассе «Трофи». У кого-то из квадроциклов растет достойная смена. Кстати, насколько я понял, в соревнованиях принимала участие вся семья в полном составе, включая маму.



Сотрудники ДПС проводят эксперимент, пытаюсь решить спорный вопрос – возможно ли превысить скорость на Segway, и если да, то на какую сумму...



На следующий день надо было уезжать, но времени до вечернего "Сапсана" было предостаточно, и я решил посетить одну из достопримечательностей Шлиссельбурга, благо от гостиницы было недалеко - три минуты пешком и 5 минут на катере. Крепость «Орешек», запирающая вход в Неву со стороны Ладоги - один из древнейших архитектурных и исторических памятников на Северо-западе России. Основана в 1323 году московским князем Юрием Даниловичем, внуком Александра Невского – это был форпост Великого Новгорода на северо-западной границе Руси, он защищал торговый путь, проходивший по Неве к Финскому заливу.

В мае 1612 года крепость была захвачена шведами и переименована в Нотебург. Спустя 90 лет, в ходе Северной войны между Россией и Швецией, была захвачена русскими войсками после ожесточенного штурма. В день взятия Нотебург был торжественно переименован в Шлиссельбург – «Ключ-город».



Подъемный ворот решетки, перекрывающей вход в крепость.



Это не «аспирантские 8 метров», как может показаться тем, кому доводилось бывать в общежитии для аспирантов Главного здания МГУ, а тюремные камеры. Во второй половине XIX-начале XX века крепость использовалась как государственная тюрьма. Здесь содержались декабристы И.И. Пущин, В.К. Кюхельбекер, братья М.А. Н.А., А.А. Бестужевы, И.В. и А.В. Поджио, деятели революционной организации «Народная воля».

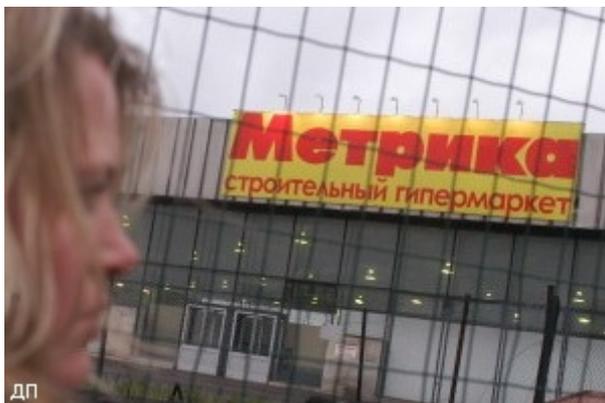


Вид на крепость «Орешек» со стороны Невы. В годы Великой Отечественной войны крепость держала оборону. Почти 500 дней, с 8 сентября 1941 года, по 18 января 1943 года, гарнизон из 350 бойцов отбивался от гитлеровцев, не позволяя им переправиться на правый берег Невы. Оборона крепости завершилась только после освобождения Шлиссельбурга и прорыва блокады Ленинграда.



В "Корпорации СБР" и "Метрике" сменилось руководство

www.whoiswho.dp.ru, июнь 2011



Корпорация СБР, владеющая сетью супермаркетов "Метрика", провела ряд кадровых назначений. Они направлены на усиление управленческой команды

Коммерческим директором "Корпорации СБР" назначен Кирилл Черницкий. Директором дивизиона "Центральный" сети "Метрика" - Евгений Болотин.

Кадровые изменения необходимы в связи с активным ростом DIY-сети "Метрика", пояснили в компании.

Кирилл Черницкий ранее (с 1999 года) занимавший аналогичную должность в ГК "Лаверна". На новом месте работы Кон будет курировать несколько блоков: управления закупки, товарных запасов и ценообразования.

Черницкий родился в 1964 году в Туле. Окончил Ленинградский технический институт им. Ленсовета, с 1991 года - кандидат наук. В 1994 году окончил Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (ИМИСП). В сфере розничной торговли работает с 1995 года.

На должность директора дивизиона "Центральный" сети "Метрика" назначен Евгений Болотин, ранее занимавший должность директора департамента розничных продаж компании "К-Раута".

Болотин будет заниматься оперативным управлением сети магазинов "Метрика", расположенных в Санкт-Петербурге, Ленинградской и Новгородской областях. Кроме того, он курирует открытие новых супермаркетов дивизиона "Центральный", отвечает за повышение рентабельности и увеличение товарооборота магазинов.

Евгений Болотин в 2000 году окончил Санкт-Петербургский университет кино и телевидение (управление на предприятии). С 2005 по февраль 2011 года работал в сети "К-Раута".

DIY-сеть "Метрика" насчитывает на начало 2011 года 30 гипер- и супермаркетов. В Петербурге компания имеет распределительный центр площадью 8 тыс. м².

В 2011 году сеть "Метрика" планирует открыть не менее 20 супермаркетов в Северо-Западном и Центральном регионах России, в 2010 году было открыто 15 торговых объектов.

ООО "Корпорация СБР" создано в 1995 году и принадлежит петербургскому предпринимателю Евгению Лебедеву.

Компания также производит импорт товаров для ремонта и строительства из Европы и Юго-Восточной Азии. Кроме того, занимается инвестиционно-строительной деятельностью: компания ЗАО "Мегалит", входящая в "Корпорацию СБР", работает на рынке Санкт-Петербурга с 2001 года и является крупным землевладельцем, в активах которой находится более 500 000 м² земельных участков. "Мегалит" занимается комплексным развитием земельных участков и объектов торговой недвижимости.

Плодотворное сотрудничество компаний из смежных отраслей строительного бизнеса

EstateLine.Ru (Санкт-Петербург), июнь 2011



17 июня 2011 состоится открытие второго прокатного депо инструментов компании Cramo на базе строительного гипермаркета К-раута (Петергофское шоссе).

Первый год сотрудничества двух скандинавских концернов Cramo и Kesko (К-раута) показал хорошие результаты, вследствие чего руководством компаний было принято решение о дальнейшем развитии- открытии второго арендного депо Cramo

на территории строительного гипермаркета К-раута.

Первый пилотный проект состоялся почти год назад. На тот момент не было аналогов подобного сотрудничества в Санкт-Петербурге, и данная кооперация вызывала много вопросов и даже неверие в успех со стороны экспертов, работающих в строительной отрасли. Но, несмотря на скептические прогнозы, положительная динамика была отмечена уже на 1-й месяц работы.

«Сотрудничество Cramo и К-раута, на мой взгляд, является хорошим примером стратегической работы с клиентами. Расширение сети депо и выход на новый рынок для Cramo, а также спектра услуг для К-раута положительно повлияло на обе компании,- комментирует Виктория Султанова, генеральный директор ЗАО «Крамо».- Мы все живем во время, когда считается нормой получать все, что нужно в одном месте. Так, придя в К-раута, посетитель может не только купить стройматериалы и инвентарь для строительства или ремонта, но также взять напрокат дорогостоящий при покупке инструмент. Аренда возможна от одного дня и доступна абсолютно всем».

Строительство настоящего корабля, фотосессия с капитаном, а также масса увлекательных конкурсов с подарками от Cramo ждут на празднике всех участников 17 июня с 15:00 да 21:00. Открытие состоится по адресу: Петергофское шоссе, д.96, территория парковки гипермаркета К-раута.

Справка: Концерн Cramo предоставляет услуги по аренде, сервису и монтажу строительной техники и оборудования в 15 странах мира через 400 его представительств начиная с 1953 года. Парк техники компании в России состоит из 3000 единиц современной техники по направлениям: инструмент, подъемная и строительная техника, а также модульные помещения.

Компания Rautakesko - одно из наиболее динамично развивающихся подразделений международного концерна Kesko, входит в число крупнейших европейских сетей DIY ("сделай сам"). Компании принадлежит более 360 строительных гипермаркетов в 8 странах мира. аренда строительного инструмента, аренда строительной техники, прокат инструмента, Cramo, аренда, строительное оборудование, открытие, К-раута

Обзор скидок в ДІУ гипермаркетах и специализированных магазинах

«Издательский дом «ШАНС», июнь 2011

Выбираем аккумуляторную дрель-шуруповерт

Аккумуляторная дрель-шуруповерт используется для сверления в различных материалах и для завинчивания-отвинчивания шурупов, болтов, гаек. Основные преимущества такого электроинструмента - мобильность и независимость от сетевого источника питания. Если хотите, чтобы дрель-шуруповерт работала дольше, выбирайте аккумулятор с большей емкостью или купите запасной аккумулятор. Большинство дрелей-шуруповертов оснащены пластмассовым или стальным защитным патроном, из которых первый - легче, а второй - надежнее. При покупке данного инструмента в комплекте имеются стандартные насадки, дополнительно можно приобрести специальные магнитные насадки для лучшего крепления саморезов. Специалисты советуют отдавать предпочтение профессиональным моделям, хоть и стоят они дороже, но прослужат долго.

ОБИ: аккумуляторная дрель-шуруповерт Bosch PSR12 - 3699 руб.

Все инструменты: Makita 6271 DWPE - 3837 руб., Makita DWPLE 6271 - 4197 руб., Bosch GSR12 - 3578 руб., Hitachi DS14DVF3 - 4063 руб., Makita DWPLE 6271 - 4197 руб.

Метрика: Makita DWPLE 6271 - 3650 руб.

Старт: аккумуляторная дрель-шуруповерт Black&Decker EPC12 - 1299 руб., Bosch PSR12 - 2280 руб.

220 Вольт: Hitachi DS14DVF3 - 4579 руб., Bosch GSR12 - 4811 руб., Bosch PSR12 - 2706 руб., Makita 6271 DWPE - 3849 руб.

СТД Петрович: Makita 6271 DWPE - 5156 руб.

Планета Инструмент: Bosch GSR12 - 3299 руб., Makita 6271 DWPE - 3899 руб., Makita DWPLE 6271 - 4349 руб.

Углошлифовальные машины и лобзики участвуют в акциях.

В интернет-магазине 220 Вольт при покупке ушм, лобзика или любого другого электроинструмента Hammer можно получить в подарок игрушку. В гипермаркетах Старт действует выгодная цена на лобзик Black&Decker KS888E - 1699 руб. (старая цена - 1989 руб.) и ушм Bosch PWS650 - 1999 руб. (старая цена - 2199 руб.). В Максидоме действует горячее предложение на ушм Hammer USM600A - 990 руб., ушм Hitachi G13SR3 - 2090 руб. и электролобзик Hammer LZK600A - 1190 руб. До 16 июня в ОБИ действует акция «Лето - в наших руках!», в рамках которой ушм Black&Decker CD115K можно приобрести за 1099 руб. (старая цена - 1199 руб.), ушм Makita 9069 - за 3499 руб. (старая цена - 3799 руб.), электролобзик Matrix EJS 750 - за 1299 руб. (старая цена - 1589 руб.), электролобзик Bosch PST 800PEL - за 2999 руб. (старая цена - 3189 руб.).

Сенокос в удовольствие

На дачном участке сегодня без газонокосилки не обойтись. Как правильно выбрать электрокосу?

Если у вас есть газон, ему понадобится постоянный уход, иначе он станет похож на сорное поле. Периодически обкашивать траву нужно и вокруг дачи, чтобы сорняки не засеяли ваш участок. Для небольших газонов в 1-3 сотки подойдет триммер (его человек носит на себе во время кошения) малой мощности. Триммер — оптимальный вариант для неровных поверхностей с крутыми склонами. Для ровных участков средних размеров больше подойдет колесная газонокосилка (тележка с ручкой, которую просто катают по газону). Если у вас небольшой участок, можно приобрести электрическую газонокосилку — они просты в использовании и не очень шумят. Бензиновые газонокосилки тяжелее и сложнее в эксплуатации, зато гораздо мощнее и не привязаны к источнику питания. Удобны модели с травосборником: вам не придется после кошения собирать траву граблями. Лучше, если детали такого агрегата изготовлены из прочного пластика или металла.

В магазинах Максидом механическую газонокосилку продают за 2890 руб., электрические — от 3499 до 8490 руб., бензиновые — от 8990 до 45690 руб.

В гипермаркетах ОБИ по «суперцене» предлагают купить электротриммер (699 руб.), электрокосу (1599-3999 руб.), электрогазонокосилку (4999 руб., пистолет для полива в подарок).

В магазине TehnoZona электрические газонокосилки продают по 2680-11250 руб., бензиновые — по 6550-39030 руб.

В магазинах Метрика электрическую газонокосилку сейчас можно купить со скидкой за 1790 руб. (прежняя цена 2330 руб.).

Фото с сайта td-tehniks.com

Рубанок и перфоратор по суперцене

Гипермаркеты ОБИ предлагают приобрести электрорубанок Skil 1560 AB по суперцене - 1999 руб. (старая цена - 2799 руб.), перфоратор Энкор - за 2399 руб. (старая цена - 3199 руб.), профессиональный перфоратор Makita HR2450 - за 4599 руб. (старая цена - 4899 руб.). В Метрике до конца июня перфоратор Total HD027 можно купить по выгодной цене - 1090 руб. (старая цена - 1250 руб.) и электрорубанок Метеор KPPL0901 - за 1490 руб. (старая цена - 1715 руб.).

Лучшая цена на лазерный дальномер

Для измерения расстояний внутри помещений часто используют лазерные дальномеры. Их особенно удобно использовать в труднодоступных местах, где нельзя сделать замеры рулеткой. К тому же, они позволяют получить более точный результат. Могут также иметься дополнительные функции: выбор системы измерений, возможность измерения температуры, сложение величин, индикатор заряда батареи.

Максидом: Makita LD100P - 10690 руб., Bosch PLR 25 - 4099 руб.

220 Вольт: Bosch DLE 40 - 3885 руб., Bosch GLM 150 - 8006 руб., Makita LD060P - 5040 руб.

Все инструменты: Bosch DLE 40 - 4080 руб., Bosch GLM 150 - 7593 руб., Skil 0520 AA - 1534 руб.

Планета Инструмент: Bosch DLE 40 - 3949 руб., Bosch GLM 150 - 7399 руб., Makita LD060P - 5440 руб.

НВ Инструмент: Bosch DLE 40 - 4223 руб., Makita LD060P - 5572 руб., Skil 0520 AA - 814 руб., Bosch GLM 150 - 7950 руб.

DIY Shop: Makita LD100P - 9560 руб.

Фото с сайта www.kraftsmarkt.ru

Выбираем рубанок

Рубанок используют для снятия стружки с поверхности древесины. Выделяют ручной и электрический рубанок, последний, в свою очередь, выполняет работу качественнее и быстрее. При выборе данного инструмента следует обратить внимание на его мощность, скорость вращения барабана, а также ширину и глубину строгания. Чем больше мощность, тем быстрее будет выполняться работа, а обрабатываемая поверхность будет чище. Ширина строгания определяет скорость работы и устойчивость инструмента. Стоит также обратить внимание на вес инструмента. Тяжелый рубанок исключает воздушную прослойку между инструментом и обрабатываемой поверхностью, таким образом, работа будет более качественная. С другой стороны, при некоторых спецификах обработки тяжелым инструментом неудобно работать.

Все инструменты: Hitachi P20SB - 4105 руб., Bosch PHO1 - 2444 руб., Makita 1902 - 3759 руб.

220 Вольт: Hitachi P20SB - 3958 руб., Bosch PHO1 - 2356 руб., Makita 1902 - 3853 руб.

DIY Shop: Hitachi P20SB - 3870 руб., Bosch PHO1 - 2570 руб.

Планета Инструмент: Hitachi P20SB - 3599 руб., Makita 1902 - 3974 руб.

СТД Петрович: Makita 1902 - 4995 руб.

Максидом: Hitachi P20SB - 4790 руб., Bosch PHO1 - 2790 руб.,