

# RUSSIA

il mondo della moda

№13 giugno - luglio 2010

tessili abbigliamento calzature gioielli accessori cosmetici

Maggio e' stato un mese di grande fioritura. Come e' piu' dettagliatamente illustrato nelle pagine di questo numero della newsletter, maggio 2010 si e' caratterizzato come il mese dell'apertura di una sessantina di nuovi monomarca o di shop-in-shop. Marchi internazionali affermati e nomi emergenti, catene o singole iniziative: dei sessanta marchi almeno un terzo sono italiani.

L'indicazione che ci offre questa quasi frenetica attivita' di stabile radicamento nel mercato ha un duplice aspetto: da una parte, le aziende piu' accorte e con una strategia di lungo periodo puntano ad essere presenti sul mercato in modo strutturato, approfittando dei vantaggi che la crisi ha concesso (minori costi di investimento, migliori termini contrattuali con i partners locali); dall'altra, i poli individuati per l'investimento sono, per oltre il cinquanta per cento, fuori dal circuito Mosca-S. Pietroburgo.

Emergono Omsk, Nizhniy Novgorod e Rostov sul Don, assieme ad una moltitudine di nuovi punti di riferimento.

E' questo un segnale preciso: e' ora di andare a cogliere le opportunita' nell'immensa periferia russa, che fino ad oggi abbiamo solo limitatamente esplorato.

**Roberto Pelo**  
Direttore ICE Mosca  
Coordinatore Rete ICE nella Fed. Russa,  
Armenia, Bielorussia e Turkmenistan



In questo numero:

- 2 Flags of Furla a Mosca  
Terranova a Mosca  
Punto ICE alla Shoes from Italy di Mosca
- 3 A Mosca Fashion for Relief nel piu' alto grattacielo d'Europa
- 4 Aurora Fashion Week
- 5 Mall 2010
- 6 Barbara Taddei sbarca in Russia  
Nuovo flagship store di Yudashkin a Mosca
- 7 Il franchising in Russia
- 8 Falconeri in Russia  
Melon Group per Springfield, Women Secret e Color& Beauty
- 9 Nasce la RTDA  
A Ekaterinburg sempre piu' Bosco di Ciliegi
- 10 Le nuove aperture a Mosca e nelle citta' delle regioni russe
- 12 Le fiere russe: giugno-luglio-agosto 10

## FLAGS OF FURLA A MOSCA

Furla ha presentato ai TSUM di Mosca le sue ultime creazioni chiamate Flags of Furla, in edizioni limitate e destinate ad un pubblico giovane con grandi stampe su shopper, bandoliere e portatutto in canvas.

Una collezione divertente e colorata per la Primavera-Estate 2010. Un segnale di internazionalita' e unione fra diverse culture attraverso l'accostamento di semplici ma potenti segni grafici, che rappresentano ognuno un popolo e i suoi valori, nella politica come nello sport. Tante le bandiere dei paesi riprodotti, ognuna con l'indirizzo del flagship store Furla di riferimento nella capitale di quel paese, dall'Italia, all'Inghilterra, dagli Stati Uniti al Giappone passando appunto per la Russia, con un omaggio al vessillo sovietico, dove il negozio Furla di riferimento e' al 2 della Petrovka, in un corner del TSUM, usando i caratteri di ogni lingua rappresentata. Un modo originale per regalarsi o regalare un accessorio, magari portando con se' l'emozione di un viaggio, e il ricordo dei colori di un paese straniero.

La presentazione di questa nuova collezione ha attirato molte star del cinema, del teatro, della televisione e dello show business locale: Zhenja Malakhova del gruppo Reflex, Elena Temnikova e Anastasia Karpova (gruppo Serebro), Irina Grineva (attrice), Irena Ponarosjku (presentatrice televisiva), Sergey Ashikhmin (gruppo In-Yan), Nikita (VJ di MTV), Irakli Pirzhalava, Liza Arzamasova, Kornelija Mango, Polina Gagarina (cantante) e Julja Volkova (TaTu).



## TERRANOVA A MOSCA

Il 31 marzo a Mosca e' stata presentata nel negozio monobrand dell'azienda di via Nikolskaya 4 la nuova collezione primavera-estate 2010 che rispecchia in tutto e per tutto l'anima italiana dell'azienda con i suoi accostamenti di colori e tessuti diversi per fattura, con le sue sfumature estive, con i suoi soffici materiali e con i suoi nuovi modelli, tutti trend (jeans e mini, cappelli di paglia e stivali da cowboy, giacche da pilota e scarpe). La sfilate e' stata accompagnata da una presentazione di modelli accompagnati dagli arrangiamenti del DJ Et Strix e dalla romantica esibizione del gruppo rock Bad Summer con il suo stile che unisce pop e rock-country.

Il negozio Terranova sulla Nikolskaya ha in vendita non solo la linea femminile del marchio, dal momento che e' l'unico store a Mosca che offre una vasta scelta di abbigliamento maschile. A breve sara' disponibile una linea dedicata all'infanzia, la Terranova Kids.

## PUNTO ICE ALLA SHOES FROM ITALY DI MOSCA

ICE Mosca ha realizzato per Anci un desk informativo di supporto agli espositori italiani presenti in occasione della fiera Shoes from Italy, rassegna dedicata alle calzature italiane di fascia alta e medio-alta, che si e' tenuta dal 18 al 20 maggio 2010 presso il quartiere fieristico Expocentr di Mosca. Sono stati presenti circa 80 espositori, distribuiti su una superficie di 1.500 metri quadrati. Nel primo trimestre 2009 con le importazioni di scarpe pari a 416,211 mln \$, la Cina continua ad essere al primo posto con 1,095 mld \$ (+61%) e il 61% del mercato. L'Italia sempre al secondo posto con 248,9 milioni (+25,2% rispetto al 2007) ha il 13,8% del mercato: da notare come nel 2005 le sue forniture fossero solo di 23,7 milioni di dollari.

# A MOSCA **FASHION FOR RELIEF**

NEL PIU' ALTO GRATTACIELO D'EUROPA



Naomi Campbell come ambasciatrice di Fashion for Relief, insieme a Dasha Zhukova, la fidanzata di Roman Abramovich, e Irina Kudrina, moglie del Ministro delle Finanze di Russia hanno partecipato al NEON Charity Gala: una iniziativa benefica destinata alla raccolta fondi per aiutare i bimbi meno fortunati della Nazione, tenutasi a Mosca il 24 maggio; la serata comprendeva una sfilata, un concerto ed una esclusiva asta di beneficenza. Il ricavato della serata e' stato devoluto a due progetti di beneficenza, il Fondo "Severnaja Korona" ("La corona del Nord") e il Fondo "Iris". Entrambe le fondazioni offrono assistenza, medicine e istruzione ai ragazzi in difficoltà e ai giovani artisti russi.

L'evento si e' tenuto nell'edificio piu' alto d'Europa, meglio noto come "Gorod Stolits" ed e' stato sponsorizzato da Capital Group, Chopard e dalla M.A.C Cosmetics. Lo stilista inglese Michael Howell ha curato personalmente l'interior design, mentre a proporre i pezzi per la vendita al miglior e generoso offerente ci ha pensato la famosa casa d'aste Sotheby's. Tra gli oggetti piu' contesi durante l'asta vi erano delle t-shirt con il logo NEON, create dallo stilista Igor Chapurin. "Sono orgoglioso di partecipare a questo evento eccezionale e di aiutare chi ne ha effettivamente bisogno": questo e' stato il commento di Chapurin, mentre Naomi ha dichiarato che per lei "e' stato un grande onore lavorare fianco a fianco con Darja Zhukova per organizzare questo evento. La coscienza di aiutare giovani di talento e organizzazioni caritatevoli russe a sostegno di donne e bambini disagiati rende questo evento effettivamente straordinario".

Tra i lotti c'erano sia lavori d'autore di illustri artisti, fotografi e registi come David La Chapelle, Wim Venders, Maurizio Catellana, Antony Gormley e Keith Coventry sia un orologio Chopard a titatura limitata, modello da donna Lady Tourbillon con meccanismo L.U.C. avente corpo in oro massiccio e diamanti incastonati tutto intorno alla corona, venduto per 250 000 USD. Sono stati aggiudicati per 160 000 USD anche gli inviti alla cerimonia di premiazione degli Oscar 2011 e al party di Vanity Fair. Infine, e' stato battuto anche un lotto che prevedeva la possibilita' di incontrarsi di persona con i leader degli U2.

Tra gli ospiti della serata nomi del mondo della moda, della musica, del cinema, senza dimenticare sportivi e politici. Su invito personale di Naomi Campbell, sono arrivati a Mosca Jennifer Lopez, il suo marito Mark Anthony e il celebre stilista Philip Treacy. Creazioni di Dolce & Gabbana, John Galliano, Zac Posen, Givenchy, Versace, Yves Saint Laurent e Christian Dior hanno invece sfilato sulla passerella. I vestiti indossati erano impreziositi dai gioielli Chopard. La stessa Naomi, che ha partecipato anch'essa alla sfilata, splendeva in un collier di diamanti e in anelli di titanio tempestati di pietre preziose.

Nella stessa serata era prevista la cerimonia di premiazione per i maggiori risultati conseguiti nel mondo della moda e dell'arte. I vincitori delle quattro categorie hanno ricevuto le statuette dalla mani di Caroline Gruosi-Scheufele, co-presidente della Chopard.

Il premio per i migliori successi artistici nel campo della moda e' stato assegnato al redattore capo di Vogue Russia, Alena Doletskaya. Per il miglior apporto all'arte contemporanea e' stato premiato Iosif Bakshtein, il critico d'arte. Il premio per i successi conseguiti nella tecnologia creativa e' andato alla Capital Group (Vladislav Doronin ha fatto capolino sulla scena in questo momento). Il direttore generale della MAC Cosmetics John Dempsey ha ricevuto il premio per i meriti conseguiti nella cultura corporativa. Ha ricevuto la statuetta (di Chopard, tra l'altro) il direttore generale e presidente della Estee Lauder.

La cena si e' conclusa con l'esibizione del leggendario gruppo dei Duran Duran: grazie a loro, nella sala sono risonate le canzoni Notorious, Come Undone e Ordinary World.

Il Fondo Fashion For Relief e' stato creato nel 2005 con lo scopo di portare un contributo concreto da parte della fashion industry nel campo della beneficenza. La prima sfilata svoltasi sotto l'egida di Fashion For Relief si tenne proprio nel 2005 durante la settimana della moda newyorchese e raccolse piu' di un milione di dollari in aiuti da destinare alle popolazioni colpite dall'uragano Katrina. A Londra, nel 2007, invece sono state raccolte un milione di sterline a sostegno del Rotary Flood Disaster Appeal. Altri eventi griffati Fashion For Relief sono stati organizzati a Mumbai (India) nel 2008, a Dar-es Salam (Tanzania) nel 2009 mentre a febbraio 2010 le sfilate Fashion For Relief sono state inserite nelle settimane della moda di New York e Londra, con iniziative a sostegno di The White Ribbon Alliance e dei suoi progetti umanitari in Haiti, creati per ricostruire il sistema sanitario dell'isola, con particolare attenzione per gli ospedali pediatrici. L'evento londinese ha permesso di raccogliere circa 1,5 milioni di sterline in una sola serata e senza contare quanto raccolto dalle vendite on-line del sito Net-A-Porter.com.

# AURORA FASHION WEEK

San Pietroburgo ha ospitato, dal 17 al 23 maggio 2010, nella splendida cornice della Sala espositiva centrale del Maneggio di piazza Isackievskaya 1, la prima edizione della settimana internazionale della Moda Aurora Fashion Week, evento di cui la rivista Elle e' stato main sponsor per la comunicazione. La conferenza stampa di inaugurazione del 17 maggio, svoltasi nella Sala bianca del Comitato per la Cultura di San Pietroburgo, a cui sono accorsi numerosi tra giornalisti, organizzatori e addetti ai lavori, e' stata aperta dal Presidente del Comitato stesso, Anton Gubankov seguito poi dal Condirettore del comitato organizzativo della Aurora Fasion Week, dal vice presidente della holding Adamant Evgenyj Gurevic e dal produttore generale Artem Balaev.

La settimana della Moda e' continuata il giorno successivo nella boutique Louis Vuitton, dove era stato servito un cocktail ai tanti VIP intervenuti per l'occasione. Il programma prevedeva anche un incontro con lo stilista Leonid Alekseev, con cui si e' discusso di quanto sia accessibile e possibile l'insegnamento nel campo della moda, di quanto siano "leggibili" le riviste di moda e sulla possibilita' o meno di fondare una biblioteca sulla moda a San Pietroburgo.

La presentazione del brand 'Yulia Yusupova' e' stata invece l'occasione per discutere sulle opportunita' che offrono le sfilate per proporre le nuove collezioni sia ai buyer ma anche ai potenziali clienti. Il 18 maggio ha anche visto l'apertura del Festival Ready-to-read e l'inaugurazione della Settimana del Cinema della moda in cui e' stato per la prima volta proiettato in Russia, al cinema Kollisej, il film di Marc Jacobs e Louis Vuitton con quasi 1000 spettatori. Questo Festival del Cinema dedicato interamente alla moda ha ospitato pellicole altrimenti non disponibili nella normale programmazione cinematografica russa.

Il 19 maggio, terzo giorno della Aurora Fashion Week, si e' tenuta nel palazzo del principe Kochubej (Konnogvardeskij boulevard 7) la sfilata dello stilista belga Bernhard Wilhelm a cui ha assistito anche il Console Generale del Belgio, Signora Marie-Johane Roccas. Nella stessa giornata si e' anche tenuto il seminario tenuto da Ronald Denis, fondatore dell'azienda belga Global Fashion Management, specializzata nell'elaborazione di piani strategici per la fashion industry. Il seminario "How to develop your brand in Europe or internationally" ha raccolto un gran numero di partecipanti: c'erano, tra gli altri, gli stilisti Yulia Yusupova e Oleg Biryukov.

Il 20 maggio durante il Festival Ready-to-Read e' stato organizzato un incontro con lo storico della Moda Aleksandr Vasiliev nella libreria "Bukvoed na Vosstanja": il famoso autore ha risposto con piacere alle domande del pubblico sulla moda e sullo stile in generale. Contemporaneamente, nella sala Krysha del Grand hotel Aurora, si e' tenuto il Gran Gala per la Aurora Fashion Week, in cui sono intervenuti Alla Manilova, vice governatore di San Pietroburgo, Mikhajl Bazhenov e Evgenyj Gurevic. Si e' poi esibito il baritono Evgenyj Gherello, solista del Teatro Marinskij e insignito del titolo di Artista della Russia. Tra gli invitati l'attore Konstantin Kryukov, il cantante Mark Tishman con la collega Lada Dens.

Il 21 maggio, quinto giorno della Fashion Week, erano programmate le sfilate di Leonid Alexeev e David Koma, l'apertura della mostra di Boucheron e quella di Aleksandr Vasiliev. L'azienda Societa' Italia, che promuove diversi brand internazionali di moda sul mercato russo, ha organizzato una tavola rotonda con stilisti russi e operatori della moda sul tema "Il Design russo e il made in Italy: obiettivi, prospettive, idee", a cui hanno partecipato Tatiana Susheva, titolare dell'azienda stessa, Antonio Franceschini, direttore di CNA Federmoda e Daniele Sartor, presidente di Distretto Moda Ferrara. Durante la tavola rotonda si e' discusso dei problemi e delle possibili soluzioni che incontra la distribuzione dei brand russi in Italia e in Europa, delle possibili collaborazioni tra i due paesi e delle condizioni di collocamento degli ordini in Italia. Sul finire della giornata, il club Barrel ha ospitato l'after party del giorno con l'esibizione del duetto pietroburghese Andrei&Eleonora.

Il penultimo giorno della Fashion Week e' iniziato con le sfilate di Viva Vox, Manish Aurora e Arsenicum ed e' continuata con la presentazione di due nuovi brand; Low Fat e X'U. Ivan Rodic ha invece presentato al pubblico il suo primo libro 'Facehunter' e rispondendo alle domande del pubblico ha anche illustrato le particolarita' dello stile degli abitanti di Pietroburgo. La serata si e' conclusa con la proiezione del film "The Day before. Jean Paul Gaultier".

Le sfilate di Oleg Biryukov, di Chari, di Mary Katrantzou e di Pustovit hanno chiuso la settimana della moda. In particolare la presentazione della stilista di origine greca Mary Katrantzou ha colpito per l'utilizzo come accompagnamento musicale di una marcia militare intervallata da rintocchi di orologi: anche la sua nuova collezione ha destato sorpresa per l'uso di tessuti stampati del tutto inusuali, ispirati ai ritratti della Pompadour, ai quadri di Jean-Honoré Fragonard e Jean-Marc Nattier: gli abiti infatti presentavano grosse decorazioni a forma di medaglie e stringhe. Lo show di Lilja Pustovit prevedeva invece una scenografia in penombra e con un sottofondo di musica hard rock: il tutto creava a meraviglia un'atmosfera da caverna, gli chiffon e la seta sagommata sembravano formare ammassi di pietre, sorprendendo tutti con effetti che rimandano alla lucentezza dell'acciaio.

L'Aurora Fashion Week era inserita nel programma ufficiale degli eventi dell' "Anno della Russia in Francia e della Francia in Russia".

# MALL 2010

Nel centro espositivo Expocentr di Krasnaja Presna, dal 27 al 29 aprile, si è tenuta la VII fiera internazionale dell'immobile commerciale "Mall 2010", il cui sponsor generale era la Garant Invest, holding industriale e finanziaria.

Alla imponente cerimonia di apertura, il direttore del Consiglio russo dei centri commerciali Oleg Vojtsekhovskij ha fatto notare con evidente soddisfazione che il mercato della vendita al dettaglio ha saputo superare il difficile momento dovuto alla crisi economica per arrivare ad una nuova fase di sviluppo. Lo stesso tema è stato toccato anche alla conferenza stampa, all'apertura della fiera: "Siamo in grado di osservare un graduale aumento dei canoni di affitto in tutta una serie di città, - ha affermato Bulat Shakirov, direttore generale della GarantStrojInvest Srl. - E questo non può che voler significare una certa operosità da parte dei retailer, che fino ad ora avevano invece rallentato o addirittura fermato i loro progetti di allargamento delle reti di vendita". Tuttavia, per Aleksandr Borisov, direttore generale della International Moscow Business Association, è presto per cantare vittoria: "permangono ancora fattori in grado di rallentare lo sviluppo dell'economia russa. In primis, bisogna ricordare che la capacità d'acquisto della popolazione rimane bassa; inoltre si registra un'irregolarità nello sviluppo del commercio (tutti i commercianti al dettaglio vogliono lavorare solo nei grandi centri commerciali) e non si può non far cenno alle famigerate barriere amministrative, tra cui io annovero anche il lobbying degli interessi di determinate aziende e il protezionismo strisciante".

Per 'merito' della crisi, gli imprenditori hanno imparato a soppesare bene i loro rischi e non buttarsi in un determinato affare a capofitto aprendo, ad esempio, nuovi e nuovi punti vendita solo per non sfigurare di fronte alla concorrenza: probabilmente questo spiega il differente interesse dei commercianti al dettaglio verso le tante proposte degli espositori. Ad esempio, gli stand della Patero Development, di Colliers Internationale e di Magazin Magazinov in association with CB Richard Ellis (proprio qui sono stati presentati i progetti per gli outlet, cosa nuova per la Russia) hanno concentrato l'attenzione di tutti. Cosa che invece non si poteva dire per alcuni costruttori di alcune regioni, che non hanno suscitato quasi nessun interesse per i loro progetti: "più la situazione economica è peggiore in questa o quella regione del nostro paese - commenta Sergey Belov, direttore generale della Diamant Developer Group srl di Volgograd - minore sarà la volontà delle aziende di aprire la' un'attività, questa è una cosa assolutamente logica".

Il primo giorno d'apertura della fiera, nella sala conferenza si è tenuta l'esposizione dei centri commerciali Cutting Edge Project, la cui organizzazione era curata dalla casa editrice Mall e dal portale sull'immobile commerciale ShopAndMall.ru. Sempre nello stesso giorno, sono stati presentati i nuovi criteri di classificazione dei centri commerciali in base a categorie elaborate dal Consiglio russo dei centri commerciali insieme alla ditta Batkom. Tale classificazione sarà il meccanismo principale per determinare il livello del centro commerciale, criterio cioè della sua capacità attrattiva di fronte ai locatari, ai visitatori e agli investitori. Una serie di centri già esistenti sono stati oggetto di questa classificazione (ma il risultato non è ancora stato reso pubblico); in ogni caso, uno di questi centri è stato preso come esempio durante l'esposizione.

Il 28 aprile, secondo giorno del Mall 2010, ha visto l'apertura dei lavori con un susseguirsi di conferenze e tavole rotonde, tutte molte seguite. Una tale attenzione e partecipazione, unito alle aspettative di crescita del settore, ha superato ogni previsione: più di 500 visitatori hanno preso parte alla conferenza del business programma, dove sono intervenuti più di 50 affermati esperti.

La giornata si è conclusa con una cena di Gala, durante la quale sono stati premiati i vincitori dell'VIII rating dei centri commerciali, promosso dal Consiglio russo dei centri commerciali: per quest'anno il centro commerciale Semja' di Ufa ha vinto la nomination come centro commerciale medio 2009-2010 (metratura dai 20.000 mq ai 40.000), mentre Metropolis di Mosca si è conquistato la nomination di maggior centro commerciale 2009-2010 (metrature dai 40.000 ai 80.000 mq). La nomination supercentro commerciale regionale 2009-2010 è stata aggiudicata al Zolotoj Babilon Rostokino di Mosca (metratura superiore agli 80.000 mq), mentre il premio della giuria è andato al centro commerciale Greewich di Ekaterinenburg. Premi speciali, forniti dalla casa editrice Mall, sono andati al centro commerciale Fillion di Mosca per l'attivo sviluppo dimostrato e al centro Pushkinskij di Kursk, per l'ideazione originale.

La Mall Group non ha mancato di elogiare il grande lavoro svolto dai maggiori esperti nel mercato dell'immobile commerciale, quali Clive Woodger, direttore e proprietario della SCG London e Maxim Karbasnikoff, dirigente della Jones LaSalle Russia and CIS, nonché direttore per l'Europa, la Russia e la CSI.

Sia i partecipanti sia i visitatori della Mall 2010 hanno apprezzato il clima costruttivo in cui si è lavorato: ad esempio, il Capo ufficio per i rapporti esterni e regionali della città di Omsk, Marija Davydova, è riuscita a stabilire nuovi e numerosi contatti ed anche ad attirare l'attenzione di alcuni nuovi investitori nella sua regione. "Gli attori di questo segmento di mercato si sono stancati dei problemi e della desolazione generale: la ripresa in atto può difficilmente essere considerata strutturale, e' più psicologica che reale, ma è pur sempre un inizio. E dopo l'inizio, c'è sempre una continuazione".

Lo slogan della Mall 2010 per quest'anno non a caso suonava così: fondamenta sicure per l'immobile commerciale.



# BARBARA TADDEI

## SBARCA IN RUSSIA

In un caldo giorno di fine aprile, in occasione dell'apertura della terrazza estiva del bar Emporio, Studio Lovini ha fatto sfilare la nuova collezione autunno-inverno 2010/2011 del brand Barbara Taddei, marchio fondato nel 1979 a Capri da Barbara Taddei e Paolo Bulgarelli e che da qualche anno si propone con successo anche sui mercati internazionali, specialmente in Europa, negli States, in Oriente e in Russia. Tutte le collezioni sono prodotte in Italia, così come sono made in Italy i tessuti e gli accessori.

La nuova linea Barbara Taddei è elegante e femminile e non appesantisce la silhouette della donna: le sue linee classiche vanno perfettamente a braccetto con modelli e tessuti originali. E qui il pensiero va subito a Jackie Kennedy. La gamma dei colori include i tradizionali nero, beige, blu e grigio con i più eccentrici viola e verde.

Alla sfilata hanno partecipato celebrità locali, come le cantanti del gruppo Vesna, mentre il pubblico era intrattenuto dagli Acoustic Serenada, dal duetto A2 e dal gruppo Hi-Fi. Lo stile e il trucco erano curati da Veronika Kozyreva del salone di bellezza Maja. Rowenta era il partner ufficiale della serata.

## NUOVO FLAGSHIP STORE DI YUDASHKIN A MOSCA

Il 26 maggio lo stilista Valentin Yudashkin ha inaugurato in pompa magna un suo nuovo negozio, punta di diamante della sua Casa di moda e situato in un antico palazzetto della vecchia Mosca, più precisamente in Vosnesenskij pereulok 6/3, meglio noto come Palazzo Sumarokov.

La nuova boutique ospita tutta la produzione dello stilista: una VIP boutique con abiti pret-a-porter e haute couture, accessori, abiti da sposa, gioielleria e uno spazio dedicato all'interior design, che sta muovendo i primi passi, nato con il nome di Yudashkin Home. Lo store ospita anche un centro studi del costume tradizionale russo e una scuola per aspiranti designer.

Il palazzetto di Vosnesenskij pereulok 6/3, di classico stile russo, deve il suo nome al suo primo proprietario, Aleksander Sumarokov, poeta e drammaturgo del XVIII secolo: Yudashkin ci teneva così particolarmente al restauro che ci sono voluti più di 10 anni per portarlo a termine, grazie alle cure dei migliori specialisti del paese.



# IL FRANCHISING IN RUSSIA

Si e' tenuta in Russia la prima conferenza dedicata al retail e al franchising. La quasi totalita' dei partecipanti ha espresso la preoccupazione nel constatare le difficolta' nel credito e l'assenza della partecipazione statale nel sostegno alle aziende ma sono state anche toccate questioni giuridiche ma e' emersa anche una unica indicazione: il franchising in Russia deve esserci.

Secondo dati forniti da Aleksadr Majler, membro del Consiglio dei direttori dell'Associazione franchising Russia, l'85% delle piccole aziende chiude nei primi cinque anni di attivita'. Le ditte in franchising, invece, sono piu' resistenti: nei primi cinque anni di attivita' chiude i battenti solo il 12%.

I relatori hanno piu' volte elencato i vantaggi del franchising per chi vuole aprire un'attivita' partendo da zero. Tra i fattori negativi e che sono di intralcio allo sviluppo del franchising in Russia, la direttrice dell'Istituto del franchising professionale, Inga Rykova, evidenzia l'inesattezza nella terminologia e le divergenze nella legislazione dei vari Paesi.

"Il termine franchising nei diversi sistemi giuridici sta a indicare o un insieme di diritti (regolamentazione UE) o una serie di rapporti, diritti e doveri come da contratto o da intese (documentazione USA, Australia e Cina)", afferma la Sig.ra Rykova. "I problemi di non convergenza del diritto internazionale e russo in caso di esportazione del franchising straniero in Russia sono ancora tutti da risolvere".

Ekaterina Sojak, direttore generale della Exhibition Management Technology Group, ha comparato i diversi tassi d'interessi bancari per le piccole imprese. In India essi sono pari al 7-8%, in Messico al 18-20%, in Gran Bretagna al 7-8% mentre in Spagna solo al 5-6%. In Russia, come nel non proprio fiorente Messico, le banche fissano i tassi d'interessi per il credito alle piccole imprese intorno al 17-20%.

Anna Ivanova, project manager di Start Up, consiglia ironicamente ai franchisor di parlare il meno possibile con i franchisee, di non andare da loro e di nascondere le informazioni sui progetti in comune. Sarebbe paradossale, ma alcune aziende si comportano proprio in questo modo; "noi abbiamo avuto alcuni esempi di collaborazione con aziende pronte a sborsare contanti e credere alla creazione di una franchise anche se non avevano alcuna regolamentazione o standard di lavoro. Il massimo che potevano avere erano dei fac-simile di contratti e una generale descrizione del marchio. In piu', non avevano intenzione alcune di rivelare i segreti del proprio business".

Ospiti speciali della seconda parte della conferenza sono stati i retailer-franchisor. Le loro relazioni sono state considerate come barometro degli umori del mercato: i franchisor sono pronti ad andare incontro a coloro i quali desiderano iniziare una propria attivita'. Al contempo, tuttavia, hanno richieste non da poco. E non senza fondamento. Margarita Zelenkina, direttore commerciale della Holding 'Rikki-Tikki' ha portato ad esempio la situazione di un loro punto vendita in franchising, che, sotto la direzione di una determinata persona, era in perdita. Cambiata la persona, il punto vendita ha iniziato a portare profitti: le richieste di cui tanto si lamentano gli imprenditori, a volte sono l'unica ancora di salvezza dei franchisor per salvarsi dalla perdita di immagine e rappresentano un processo di selezione naturale per quei franchisee pronti non solo ad investire ed aspettare il profitto, ma anche a lavorare sodo.

Secondo Vladimir Goncareno, direttore della rete di punti vendita monobrand F5, alla sua azienda e' toccato separarsi dai propri partner commerciali piu' volte, quando l'attivita' proprio non andava: a Nizhnyj Novgorod e a Perm, per esempio, si sono persi punti vendita a causa della non-capacita' dei franchisee di pianificare rigorosamente l'attivita'. Vladimir ha sottolineato come per la loro azienda sia piu' importante lo sviluppo serio anche di un solo punto vendita piuttosto che una crescita sconsiderata di accordi che si esaurirebbero in poco tempo.

Julia Biriukova, project manager di Calzedonia Russia, elenca le quattro regole di lavoro con i franchisee a cui si attiene la propria azienda:

- Partneriato fino al conseguimento del fine prefissatosi
- Rispetto delle intese precedentemente raggiunte
- Gestione di ogni procedura concordata
- Responsabilita' delle proprie azioni

Svetlana Jarova, responsabile ufficio relazioni con i proprietari della ASTERA, ha notato con soddisfazione che durante la conferenza e' stata proposta un'interessante iniziativa: creare all'interno dell'Associazione Franchising Russia un unico registro che elenchi le richieste e i criteri di selezione. Questo sarebbe un passo logico nel cammino di sviluppo di progetti in franchising in Russia, che oltretutto avvicinerrebbe questo mondo degli affari agli standard di lavoro gia' funzionanti all'estero.

# FALCONERI IN RUSSIA

Calzedonia Russia, che in questo paese rappresenta gli interessi dell'omonimo gruppo italiano, e' intenzionata a sviluppare un nuovo format entro la fine del 2010. Ecco come: in un punto vendita del centro di Mosca sara' aperto un negozio classe lusso con il brand Falconeri, dove saranno messi in vendita articoli in seta e cachemire. Calzedonia Russia prevede di avere come diretti concorrenti le boutique di Bosco di Ciliegi.



Inizialmente Calzedonia Group era piu' propensa a sviluppare una rete con punti vendita di classe inferiore come la biancheria e i collant Calzedonia oppure con Intimissimi e Tezenis; in tutto Calzedonia Russia pianifica di aumentare nel giro di due anni la propria rete di punti vendita dagli attuali cento ad almeno 250, sia grazie al franchising sia autonomamente. In tutto, il Gruppo Calzedonia conta a suo favore piu' di 2.500 negozi.

Le nuove campagne pubblicitarie di Calzedonia Russia per il momento sono indirizzate ai moscoviti e ai pietroburghesi con i marchi Calzedonia e Intimissimi. Quando poi' si sviluppera' la rete di vendita, si espandera' di conseguenza il marketing anche nelle regioni. La prima campagna pubblicitaria della Calzedonia e' uscita a fine 2009 sugli schermi della TV russa con lo slogan: "speriamo che sia femmina".

## MELON GROUP

PER SPRINGFIELD, WOMEN SECRET E COLOR&BEAUTY



La Melon Fashion Group ha recentemente acquistato in master franchising i diritti di rappresentanza e sviluppo in Russia dei marchi commerciali Springfield, Women Secret e Color & Beauty. Non si ha notizia dell'ammontare della transazione conclusasi il 1 maggio.

Grazie a questa operazione, il retailer ha acquistato 68 punti vendita in diverse regioni russe, per lo piu' dislocati in spazi affittati presso centri commerciali: tra questi, 22 sono negozi Springfield (15 propri, 7 in sub franchising), 21 per Women Secret (13 propri e 8 in sub franchising) e 25 per Color & beauty (di cui 12 propri e 13 in sub franchising). L'acquisto del master franchising permettera' al Gruppo di espandersi anche in Ucraina. La Melon Fashion Group ritiene che il mercato dell'abbigliamento in Russia e Ucraina abbia tali potenzialita' da soddisfare con l'apertura di almeno 200 negozi con nuovi brand: infatti, il Gruppo pianifica di aprire per la

fine dell'anno almeno 25 nuovi punti vendita tra Springfield e Women Secret (20 in Russia e 5 in Ucraina) e almeno 20 di Color & Beauty (di cui 15 in Russia e 5 in Ucraina). Si pianifica anche l'apertura di almeno 50 negozi con i brand Zarina, BeFree e Love Republic. Ogni apertura, con l'esclusione di Color & Beauty, costa almeno 100.000 USD.

Il marchio Springfield (abbigliamento uomo) e Women Secret (biancheria donna) appartengono al gruppo spagnolo Cortefie, mentre Color & Beauty all'omonima ditta italiana. In Russia questi marchi erano sviluppati in franchising da diverse aziende: ad esempio, prima della Melon Fashion Group, la Czazhma Srl si occupava dell'espansione di Springfield e Women Secret.

La Melon Fashion Group Spa (riorganizzazione della Pervomajskaja Zarja Spa) e' stata fondata nel dicembre 2005 e al momento attuale e' una delle maggiori aziende operanti nel campo della moda in Russia con un giro d'affari nel 2009 pari a 3,06 miliardi di rubli e con indicatore del margine operativo lordo EBITDA pari al 7,1% e un ricavo netto pari al 3,6%. Nel 2010 il Gruppo ha gia' aperto 18 nuovi punti vendita: in totale, al 1 maggio 2010, il Gruppo contava 103 negozi Zarina, 123 dedicati a BeFree e 60 a LoveRepublic.

# NASCE LA RTDA

E' stata fondata in Russia l'Associazione per lo sviluppo della vendita al dettaglio (RTDA) con lo scopo di difendere gli interessi delle reti di vendita al dettaglio e destinata quindi a divenire strumento di risoluzione di quei problemi che si sono accumulati nel settore e che, oltretutto, si sono aggravati durante la crisi. Il direttore generale dell'Associazione, Andrej Ermilov, spiega che "non e' un segreto per nessuno dire che l'aumento dei tassi di rifinanziamento della Banca Centrale (che ha avuto come conseguenza il rincaro delle operazioni finanziarie e creditizie) abbia diminuito l'accesso agli strumenti di credito e abbia influito sull'aumento delle obbligazioni creditizie e debitorie delle aziende. La diminuzione improvvisa di denaro accessibile alla popolazione ha fatto sprofondare la capacita' d'acquisto della popolazione stessa e ha colpito in primis la vendita al dettaglio, cosa che a sua volta ha portato ad un rallentamento della circolazione del capitale non solo nel retail ma anche in tutti gli altri meccanismi del mercato. Su iniziativa di diverse aziende, si e' cosi' deciso di fondare a Mosca a fine 2009 l'Associazione per lo sviluppo della vendita al dettaglio, nel cui statuto sono stati inseriti non solo i principi da seguire ma anche i passi concreti da intraprendere e le direttive da seguire per sostenere ed aiutare le aziende che operano nel settore".

In primo luogo la RTDA si occupera' dei processi e dei fattori che influenzano in maniera sensibile la redditivita' e la gestione nel retail e cioe': consulenza nel development degli immobili commerciali (es. creazione di un pool di affittuari per i centri commerciali appena aperti, monitoring e analisi complessiva del fattore richiamo dei centri commerciali per i potenziali affittuari, formazione di un pool di locatari di aree commerciali secondo la formula 'tutto compreso' e secondo gli interessi di un acquirente potenziale di un dato quartiere o di una data citta'), ma anche sollecitare aiuti e sovvenzioni per le aziende di retail nel quadro di programmi municipali e federali a sostegno delle PMI, dare inoltre assistenza per le questioni amministrative, logistiche e doganali nonche' nella realizzazione di piani di marketing e di promozione, e infine favorire accordi con le banche per la creazione di linee di credito a condizioni vantaggiose.

Sulla base dell'esperienza recente si vanno ora realizzando progetti di media grandezza: il criterio per cui sono stati scelti si basano sulla flessibilita' e sulla lungimiranza dei proprietari di centri commerciali, che si sono trovati di fronte, durante la crisi, una domanda scarsa di affitti di locali e la scarsa capacita' di comprendere il cambiamento di quegli operatori che tradizionalmente operano nel settore, consulenti e broker dei centri commerciali. "Noi siamo fermamente convinti che a giudicare qualsiasi progetto immobiliare commerciale debba essere l'acquirente e il retailer, la cui partecipazione in un determinato pool debba essere fondata su ragionevolezza economica, sull'insieme del movimento d'affari e sulla capacita' d'acquisto e sulle condizioni di affitto (termini del contratto, canone minimo d'affitto compresi le percentuali sull'incasso, assistenza nella ristrutturazione dei locali, nelle vetrine, nella ventilazione e negli impianti antincendio)", afferma Andrej Ermilov.

Sul sito [www.rtda.ru](http://www.rtda.ru) sono consultabili i servizi offerti dall'Associazione e i progetti in essere.

## A EKATERINBURG SEMPRE PIU' **BOSCO DI CILIEGI**



Il 23 aprile nel centro commerciale Evropa di Ekaterinenburg si e' festeggiata l'apertura di nuove boutique di Bosco di Ciliegi, occasione tra l'altro, per mostrare le ultime creazioni di Etro. Ai festeggiamenti hanno partecipato Oleg e Anastasia Menshikov, Ingeborga Dapkunajte e Fedor Bondarchuk, arrivati apposta dalla capitale russa.

L'organizzazione del ricevimento e' stata impeccabile: gli invitati per entrare nel centro commerciale passavano sotto un viale di alberi di ciliegio in fiore. L'atrio era invece decorato con vivaci tessuti mentre corridoi colorati conducevano gli ospiti alla zona cocktail dove tra antipasti e champagne gli invitati chiaccheravano e venivano fotografati, dopodiche' il presidente del gruppo Mikhail Kuznirovich, ha invitato tutti quanti ad assistere alla sfilata della collezione primavera-

estate di Etro, tenutasi al secondo piano. Il direttore per lo sviluppo della Bosco di Ciliegi Konstantin Andrikopoulos ha fatto gli onori di casa ai tanti personaggi noti locali e non del calibro di Viktor Konteev, Ljudmila Fitina, Sergey Jakovtsev, Igor Lejfel, Liubov Skuratova, Galina Levina, Valentina Lobachevskaya, Marina Paramonova e Jana Vladimirova.

La prima boutique Bosco di Ciliegi apparsa nel centro di Ekaterinenburg risale all'anno scorso e si trattava di un negozio sportivo (BoscoSport). A ruota, sono poi arrivate le boutique di Etro e di Hugo Boss, mentre a maggio di quest'anno la galleria Bosco di Ciliegi si e' arricchita anche di Armani Collezioni.

# LE NUOVE APERTURE A MOSCA

## E NELLE CITTA' DELLE REGIONI RUSSE

Il 2 aprile scorso, Bosco di Ciliegi, una delle maggiori aziende distributrici di articoli di lusso in Russia, ha aperto un nuovo punto vendita monomarca di Corneliani (il terzo) al Petrovskij Passage di Mosca, galleria commerciale già occupata per la maggior parte dalla Bosco stessa.

La nuova boutique Corneliani ospita le collezioni Corneliani e Corneliani ID primavera-estate 2010, calzature, borse ed accessori vari. Corneliani a Mosca è già presente nei grandi magazzini GUM e nel centro commerciale Vesna' sulla Nuova Arbat.

"La boutique monomarca è arredata secondo lo stile del brand, che è stato da poco rivisitato", - come rivela l'ufficio stampa di Bosco, la nuova gamma di colori e il design del negozio rispecchiano fedelmente la boutique Corneliani di Via Montenapoleone di Milano.

L'azienda "Cashmere and Silk" ha aperto a Mosca, nella seconda linea dei magazzini GUM, una nuova boutique dedicata interamente a Brunello Cucinelli. L'inaugurazione della boutique ha avuto come ospiti personaggi del mondo della politica, del business, della cultura e dello show business: erano presenti, tra gli altri, l'Ambasciatore d'Italia nella Federazione Russa, Vittorio Claudio Surdo, e Mihajl Kuznerovic, presidente di Bosco di Ciliegi. Vista l'importanza dell'evento, è appositamente giunto a Mosca anche il direttore commerciale della Brunello Cucinelli. Per la serata, la seconda linea del GUM si è trasformata in un vero patio italiano traboccante di edera e orchidee bianche. Ogni invitato ha ricevuto all'ingresso una graziosa spilla di paglia intrecciata, impreziosita con perle. Nell'attesa che iniziasse la sfilata, gli invitati hanno potuto gustare diverse prelibatezze della cucina umbra con musica jazz di sottofondo, dopodiché è iniziata la sfilata della nuova collezione.

Il 29 aprile la svedese H&M ha aperto l'ennesimo negozio a Mosca, al piano terra del centro commerciale Atrium, con una superficie di 1700 mq. Il direttore della rappresentanza H&M in Russia, Fredrik Famm, ha commentato la notizia affermando che questo non sarà di certo l'ultimo negozio che la H&M aprirà a Mosca o a Pietroburgo.

L'8 aprile scorso, nel centro commerciale Okhotnyj Rjad, nel cuore della capitale russa, ha aperto i battenti il negozio del marchio inglese Miss Selfridge, marchio che conta più di 200 negozi sparsi in Asia e in Europa. "L'azienda produttrice del marchio è entusiasta dell'apertura del suo nuovo negozio, vero fiore all'occhiello del brand nel centro della capitale russa, - afferma il direttore creativo Yasmin Yusuf. - Abbiamo grandi aspettative per il marchio e noi siamo pronti ad investire molto per lo sviluppo del marchio in Russia. La nuova collezione Miss Selfridge offre oggi alle sue acquirenti un prodotto unico, civettuolo ed estremamente femminile, dai toni un po' vintage".

Sempre nei pressi del Cremlino, in via Nikolskaya, ha aperto il Barkhat Store, negozio specializzato in abbigliamento esclusivo disegnato da giovani stilisti russi. I capi presentati sono sia da sera sia da portare tutti i giorni. Ogni capo è particolare e ha un proprio carattere.

Anche l'azienda inglese River Island sta rafforzando le sue posizioni nel mercato russo: a marzo nel centro commerciale Okhotnyj Riad ha aperto il suo terzo negozio. L'ampliamento in Russia della River Island è curata dalla Maratex, azienda russa che riunisce marchi quali Esprit, Peacocks, Bodique, Orsay e Smik. La River Island è approdata nel mercato russo per la prima volta nel 2009 con l'apertura del primo negozio nel centro commerciale Metropolis, mentre il secondo punto vendita monobrand è stato aperto a fine 2009 nel centro commerciale Zolotoj Vavilon-Rostokino.

A Samara, nella centrale via Novosadovaya, ha aperto ad aprile il primo negozio Outlet Bosco, discount della più costosa Bosco di Ciliegi: in questo punto vendita saranno vendute le collezioni degli anni passati, come succede già a Mosca. I marchi in vendita vanno da Kenzo a Jean Paul Gaultier, da Alberta Ferretti a Antonio Marras, senza dimenticare Iceberg, Emporio Armani, Moschino chip&cheap, Max&Co.

Nella seconda metà del 2010, nel centro commerciale MEGA Dybenko di San Pietroburgo, la Tape A l'Oeil (abbigliamento per bambini) aprirà il suo primo negozio in Russia. Questo marchio è stato fondato in Francia più di 10 anni fa e ad oggi conta più di 180 negozi sparsi nel mondo. Il punto vendita russo ospiterà articoli di abbigliamento per bambini di età compresa dai 0 a 14 anni. Il brand ritiene che il suo punto forte risieda nella modernità degli articoli, nella diversità dei modelli, nell'alta qualità in cui sono realizzati i prodotti e per i prezzi concorrenziali.

Nel terzo trimestre del 2010, nel centro commerciale MEGA di Mosca (Bielaja Dacia), Kazan, Nizhnyj Novgorod ed Omsk faranno la loro comparsa negozi del marchio giovane Ann Christine. Ogni negozio avrà una superficie di 700-800 mq. Ann Christine è il nuovo brand dell'azienda tedesca New Yorker, che ha aperto il primo negozio nel 2007. Ora il brand è presente in Austria, Germania, Polonia, Slovenia, Croazia e Repubblica Ceca.

Nel centro commerciale Okhotnyj Rjad ha aperto il 29 aprile il concept shop Bershka, uno dei brand del gruppo Inditex piu' vicino ai giovani. Ospiti dell'apertura tra gli altri la cantante Kornelia Mango, il gruppo 23.45 e 5vesta family e la cantante Ika. L'interno del negozio osserva i canoni dell'ultima moda, essenziale e da discoteca. Grande l'attenzione riservata alla musica e ai toni scuri degli interni (grande uso di grigio, nero e indaco). Le rifiniture in metallo dei mobili, i pavimenti e gli specchi in nero danno al locale un'atmosfera da spazio cosmico. La presenza di divani e tappeti rende il locale non solo un posto per lo shopping ma anche zona relax. L'originale logo arancione e' qui presente in forma piu' sbiadita, in bianco e nero.

Il Gruppo spagnolo Inditex ha in programma di aprire un secondo negozio Zara sulla Prospettiva Nevskij di San Pietroburgo affittando dei locali, la cui ristrutturazione e' costata circa 1,5 mln di \$. Zara e' dal 2008 gia' presente con un punto vendita a Pietroburgo, sempre sulla Prospettiva Nevskij al numero 21, 3.000 mq disposti su 4 piani. La superficie del nuovo negozio, destinato a divenire fiore all'occhiello del Gruppo Inditex, avra' invece un'ampiezza di 2.000 mq.

L'Inditex ha nel frattempo siglato dei contratti d'affitto nel complesso polifunzionale Grad, in costruzione a Voronezh: saranno aperti i negozi Bershka, Pull and Bear, Stradivarius e Oysho. La Inditex qui aprira' un negozio Zara di 1.600 mq, mentre a Lipetsk e' prevista l'apertura di nuovi negozi nel centro commerciale Evropa.

Il 30 aprile a Mosca al centro commerciale "Bum" ha riaperto Woolstreet. Il negozio e' sempre situato al piano terra, ma in una diversa posizione. Ora il punto vendita presenta toni di colore piu' chiari, disseminati da accenti piu' brillanti.

L'azienda Brand House, in linea con il piano di sviluppo sul mercato russo, ha aperto una serie di negozi d'abbigliamento. La catena dei punti vendita Ichi si e' arricchita con quelli aperti a Mosca nel centro commerciale MEGA Bielaja Dacia e nella regione di Krasnodar, ad Armavir. A questa azienda appartengono i diritti per l'espansione in Russia dei brand danesi Ichi, Numph, Frank Q, Bianco, del marchio spagnolo Lavand e dell'inglese Lavand. La Brand House e' presente in 25 citta' della Russia: i suoi negozi sono presenti nei centri commerciali di Mosca, San Pietroburgo, Novosibirsk, Ekaterinenburg e di altre citta' russe. A Mosca vi sono gia' i negozi Ichi (nei centri commerciali XL, Metropolis, Mega Bielaja Dacia, Sokolniki, Prinz Plaza), Alice Accessories (Metropolis), Bench (Kapitolii, Mega Bielaja Dacia) e Bianco Foot Wear (BUM e Ladja).

Il 24 aprile la ditta Quicksilver, noto marchio di abbigliamento sportivo, ha aperto il suo primo negozio monomarca ad Ekaterinenburg, negli Urali. Su una superficie di 150 mq sono esposte le collezioni di abbigliamento, calzature e accessori di Quicksilver e Roxy (sia per quanto riguarda le linee 'classiche' sia quelle piu' orientate allo snowboard, allo skate/ wakeboard e al surfing).

La catena dei negozi d'abbigliamento Tvoe e' cresciuta di ulteriori 9 unita', aperte a Mosca (Prazhskij Passage e Gorod), nella regione di Mosca (Schelkovo) e in altre regioni della Russia (Pjatigorsk, Petropavlovsk-Kamchatsky, Voskresensk, Klin, Kostroma, Belgorod). Questo brand e' posizionato nella fascia bassa di prezzo e nella capitale russa i negozi sono di sua proprieta' mentre nel resto della Russia sono invece in franchising. Secondo dati aggiornati al 31 marzo 2010, solo a Mosca vi sono 45 negozi del marchio 'Tvoe'.

La catena russa di negozi di abbigliamento per l'infanzia Orby ha aperto sette nuovi punti vendita in altrettante citta' russe: Volgograd, Samara, Severodvinsk, Kurgan, Balakovo, Stavropol e Irkutsk. A Mosca, invece, un nuovo punto vendita Orby verra' aperto nel centro commerciale 'Fillion', in Bagrationovskij proezd. Il numero complessivo dei negozi Orby supera le 50 unita'. A breve, verranno aperti nuovi negozi a Orel, Obninsk, Cheboksary, Tyumen e Novokuznesk: Orby e' ormai presente in tutte le maggiori citta' russe.

Il marchio francese Du Pareil au Meme (articoli per l'infanzia) sta consolidando le sue posizioni sul mercato russo, avendo da poco aperto il suo sesto punto vendita nel centro commerciale Evropark, sito tra la tangenziale della capitale e il Rublevskoe shosse. Altri punti vendita sono presenti nelle gallerie commerciali Shuka, Festival, Kapitolii, Mega Teplyj Stan e sulla prospettiva Kolomenski. La catena di negozi Du Pareil e' curata dal National Retail Group e, per quanto riguarda la categoria prezzi, si posiziona nella classe premium.

Rimandando nella classe premium, ha aperto all'inizio di aprile scorso il secondo negozio monomarca Trussardi Jeans a Krasnodar. Il punto vendita e' in franchising, occupa una superficie di 100 mq circa e si trova nel centro commerciale City Centre. Il primo Trussardi Jeans e' stato aperto invece nei magazzini GUM di Mosca.

Dal 1 aprile presso il centro commerciale City Centre ha riaperto, dopo una breve chiusura per lavori di ristrutturazione, il negozio multibrand Energie, al momento il piu' grande punto vendita in franchising di Energie nel sud della Russia e dove possono essere acquistati articoli dei brand per giovani quali Miss Sixty, Killah ed Energie. In totale, Energie conta al suo attivo 12 negozi nelle citta' di Krasnodar, Novorossisk e Rostov sul Don.

Il 23 aprile scorso, Rendez-Vous, catena multibrand di negozi di calzature, ha aperto un suo nuovo punto vendita in Mosca, il diciassettesimo, situato in una palazzina sul Kutuzovskij Prospekt: l'interno del negozio e' stato curato da architetti parigini in puro stile Art Deco francese.

I negozi multimarca della Rendez-Vous offrono al pubblico calzature e accessori uomo e donna dei marchi Kenzo, Jean-Paul Gaultier, Givenchy, Emilio Pucci, Marc Jacobs, Casadei e altri nomi del segmento premium class. Nel negozio sul Kutuzovskij, sono presenti anche articoli di Free Lance, Michel Vivien e Jean-Paul Barriol. La catena Rendez-Vous, secondo dati aggiornati al 5 aprile 2010, conta 17 negozi, tutti appartenenti al segmento premium e situati in prestigiosi quartieri (Tverskaya, piazza Smolensk, pereulok Stoleshnikov) o in rinomate gallerie commerciali.

A fine marzo la Ekonika, la cui catena di negozi di calzature si sta espandendo nelle regioni russe, ha aperto il suo primo punto vendita nella città di Samara: il negozio ha una superficie di 120 mq e si trova nel centro commerciale 'Moskovskij'. Si prevede che la Ekonika aprirà a Samara almeno altri due negozi nel corso di quest'anno. In tutto, la Ekonika controlla circa 80 negozi.

Secondo dati raccolti nel 2009, alcuni specialisti del mercato ritengono che la città di Samara abbia il 2,68% del giro d'affari complessivo russo nel commercio al dettaglio per quanto riguarda l'abbigliamento, le calzature e gli accessori con prezzi da 4.000 a 12.000 rubli, - commenta Irina Pyzheva, direttore commerciale della Ekonika. - Tra le città con più di un milione di abitanti, Samara occupa la sesta posizione dopo Mosca, San Pietroburgo, Ekaterinburg, Novosibirsk e Rostov sul Don".

Da marzo scorso nei negozi del TSUM sulla via Petrovka Yves Saint Laurent e Bottega Veneta hanno due corner a loro dedicati. Il corner di Saint Laurent si distingue per la sua essenzialità e semplicità: pareti bianchi, pavimento grigio opaco, pensili di vetro e nicchie illuminate. Il corner di Bottega Veneta espone la collezione abbigliamento uomo e accessori primavera-estate 2010.

<b>GIUGNO</b>				
11-6	Novosibirsk, Centro esposizioni "Sibirskaya jarmarka"	"Acquerello di Siberia"	Cosmetici, profumeria, apparecchiature per centri benessere e spa	<a href="http://expomenu.ru/expo/sibirskaya_akvarel_sibperfume*2010.html">http://expomenu.ru/expo/sibirskaya_akvarel_sibperfume*2010.html</a>
13-4	Mosca, Hilton Leningradskaya	"Fashion Retail Russia"	Forum	<a href="http://www.b2bcg.ru/rubusinessforums/2087/about-english">http://www.b2bcg.ru/rubusinessforums/2087/about-english</a>
3-7	Samara, "ExpoVolga"	"La perla di Samara"	Gioielli	<a href="http://expomenu.ru/expo/samarskaya_zhemzhuzhina_*2010.html">http://expomenu.ru/expo/samarskaya_zhemzhuzhina_*2010.html</a>
10-13	Sochi, Mall meridionale	"Bellezza e grazia 2010"	Profumeria, cosmetici	<a href="http://ridjei.ru/index.php?view&amp;viid=14753&amp;&amp;filterall">http://ridjei.ru/index.php?view&amp;viid=14753&amp;&amp;filterall</a>
27-29	Sochi, Centro esposizioni "Zhemchuzhina"	"Elite salon 2010"	Pelletteria, abiti da sposa, tessuti, abbigliamento, calzature	<a href="http://ridjei.ru/index.php?view&amp;viid=14429&amp;&amp;filterall">http://ridjei.ru/index.php?view&amp;viid=14429&amp;&amp;filterall</a>
31.07- 9.08	Sochi, Mall meridionale	"Oro della capitale estive"	Gioielli	<a href="http://ridjei.ru/index.php?view&amp;viid=14754&amp;&amp;filterall">http://ridjei.ru/index.php?view&amp;viid=14754&amp;&amp;filterall</a>
<b>LUGLIO</b>				
6-10	Kazan, "Kazanskaya jarmarka"	"Uvelir Expo Kazan"	Gioielli	<a href="http://expomenu.ru/expo/yuvelirexpo*2010.html">http://expomenu.ru/expo/yuvelirexpo*2010.html</a>
7-18	Mosca, "Expocentr"	"Babytime Moscow 2010"	Prodotti e servizi per bambini e donne in gravidanza	<a href="http://www.babytime.ru/eng/">http://www.babytime.ru/eng/</a>
<b>AGOSTO</b>				
17-20	Mosca, Gostiny dvor	"Chapeau 2010"	Copricapi	<a href="http://ridjei.ru/index.php?view&amp;viid=14262&amp;&amp;filtercity&amp;fcity=1">http://ridjei.ru/index.php?view&amp;viid=14262&amp;&amp;filtercity&amp;fcity=1</a>
20-23	Nizhny Novgorod, Nizhegorodskaya yarmarka	"Industria della moda e stile"	Abbigliamento, tessuti, pelletteria, copricapi	<a href="http://www.yarmarka.ru/exhibitions/index.phtml?3094">http://www.yarmarka.ru/exhibitions/index.phtml?3094</a>

**Ufficio ICE di Novosibirsk**  
Krasny prospekt, 29, ufficio 52-53  
Tel +7 3832 220229  
Fax +7 3832 220229  
novosibirsk@ice.it

**Ufficio ICE di San Pietroburgo**  
Teatralnaya ploschad, 10  
Tel +7 812 3123216/ 3123356/ 5718396  
Fax +7 812 3148082  
sanpietroburgo@ice.it

**Punto di corrispondenza di Krasnodar**  
ul.Krasnikh partisan, 489, uff. 507  
Tel +7 861 2102595  
Tel/Fax +7 861 2102596  
icekrasnodar@mail.ru

**Punto di corrispondenza di Ekaterinburg**  
Kuibysheva, 44, uff. 506  
Tel +7 3433 596144  
Fax +7 3433 596144  
iceural@mail.ru

**Bielorussia**  
**Punto di corrispondenza di Minsk**  
Tel +37517 2671665/33164704  
Fax +37517 290 48 98  
iceminsk@gmail.com

**Armenia**  
**Punto di corrispondenza di Erevan**  
0010 — ul.Italii, 5  
Tel +374 10546081  
Fax +374 10546082  
jerevan@ice.it

Questo numero viene redatto in collaborazione con l'agenzia ICON Communications (Mosca)