



## «Надо заходить в сегмент многоэтажного жилья»

По словам **Константина Швалева**, гендиректора Азово-Донской девелоперской компании, известной своими коттеджными поселками, предприятие построит многоэтажный жилой комплекс напротив аэропорта. АДДК принадлежит 50% в уставном капитале компании-застройщика, другой половиной владеет жена экс-губернатора Ростовской области Зоя Чуб.

► 16–17

# ГородN

РОСТОВСКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

18+



www.gorodn.ru

№ 6 (1065) ◊ 18 февраля 2014 ◊ Издается еженедельно с 1992 года ◊ Отдел подписки: 2-910-494 ◊ pod@gorodn.ru

USD 15.02.2014  
35,26 (+1,9% к 08.02.2014)

EUR 15.02.2014  
48,26 (+2,6% к 08.02.2014)

Индекс ММВБ 14.02.2014  
1496 (+1,2% к 07.02.2014)

Индекс РТС-1 14.02.2014  
1343 (+0,1% к 07.02.2014)

Индекс РТС-2 14.02.2014  
1163 (-2,0% к 07.02.2014)

# На карту офисного мира нанесли Кубань

Крупнейший донской продавец оргтехники «Офисный мир КМ», входящий в холдинг «КМ-Союз», купил краснодарскую сеть розничных магазинов компьютерной техники SNR с годовым оборотом около 700 млн руб. Президент «КМ-Союза» **Евгений Каракушьян** уверен, что это поможет укрепить позиции в противостоянии федеральным игрокам. Он планирует увеличить объем продаж цифровой и оргтехники в 2014 году на 15% к 2013 году — до 4 млрд руб.

► 4



Фото из архива N.

## Мукомольный комбинат сменил владельцев

Основные средства банкротящегося ООО «Ростовский мукомольный комбинат «Ковш»» (недвижимость, оборудование) проданы с торгов за 107,8 млн руб., об этом сообщил N арбитражный управляющий Александр Родионов, эта информация есть в материалах областного Арбитражного суда. Покупателем стало ООО «Южная торговая компания «Бакалея»». ► 5

## Госбанк расхватывает лакомые площадки

По заявлениям ростовских риэлторов, помещения в 200–300 кв. м с высоким пешеходным трафиком забирает Сбербанк — на него пришлось треть сделок по аренде объектов в центре города в прошлом году. Банк выкупает и арендует топовые места. Эксперты утверждают, что компания не торгуется с собственниками объектов. Столь высокая активность связана со стратегией реформирования отделений. Сейчас немногие ростовские компании готовы платить арендную ставку выше 2 тыс. рублей за кв. м в месяц, и для владельцев помещений Сбербанк выступает наиболее платежеспособным арендатором. ► 15

## Олимпийский Сочи — репетиция мобилизации

Территория, на которой проводятся XXII Олимпийские игры, — это еще не Европа, но уже и не знакомая нам Россия. Это место тестирования россиян на способность реализовывать проекты на мировом уровне. Наверное, каждый, кто едет на Олимпиаду, думает о том, не опозорится ли наша страна перед застывшим в ожидании миром. Корреспондент N, побывав там в первые дни, обнаружил, что вовсе без позора не обойтись, но он меньше, чем можно было ожидать. ► 18

## БАНКИ: ИТОГИ 2013 ГОДА

11  
марта

- Обзор рынка банковских услуг
- Анализ отдельных сегментов рынка
- Статистика рынка

ГородN

ГАЗЕТА БИЗНЕС-КЛАССА

Отдел рекламы: 2-910-245/610,  
e-mail: r@gorodn.ru.

Отдел подписки: 2-910-494,  
e-mail: pod@gorodn.ru.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «АРГО» (ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЮГТЕХСТРОЙ»)

Квартиры от 1600 тыс. руб.  
в центре ЗЖМ  
266-53-55 www.ug-ts.ru

ПОДРОБНЕЕ СМОТРИТЕ НА СТРАНИЦЕ 15

# На карту офисного мира нанесли Кубань

**КРУПНЕЙШИЙ ДОНСКОЙ ПРОДАВЕЦ ОРГТЕХНИКИ «ОФИСНЫЙ МИР КМ», ВХОДЯЩИЙ В ХОЛДИНГ «КМ-СОЮЗ», КУПИЛ КРАСНОДАРСКУЮ СЕТЬ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ КОМПЬЮТЕРНОЙ ТЕХНИКИ SNR С ГОДОВЫМ ОБОРОТОМ ОКОЛО 700 МЛН РУБ. ПРЕЗИДЕНТ «КМ-СОЮЗА» ЕВГЕНИЙ КАРАКУШЬЯН УВЕРЕН, ЧТО ЭТО УКРЕПИТ ПОЗИЦИИ В ПРОТИВОСТОЯНИИ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИГРОКАМ. ОН ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЦИФРОВОЙ И ОРГТЕХНИКИ В 2014 Г. НА 15% К 2013 Г. — ДО 4 МЛРД РУБ.**

3 февраля ООО «Офисный мир КМ», входящее в состав ростовского холдинга «КМ-Союз», купило компьютерную сеть SNR, представленную семью магазинами в Краснодаре и Краснодарском крае. Благодаря сделке «Офисный мир КМ» увеличит число собственных розничных точек более чем в 1,5 раза — до 19. Сумма сделки не раскрывается. Аналитики называют справедливой цену продажи в диапазоне \$ 1,5–3 млн. По мнению экспертов, продавцам компьютеров следует сосредоточиться на интернет-продажах, а также на корпоративном секторе: онлайн-продажи стационарной техники и ноутбуков снижаются.

В начале февраля ростовский холдинг «КМ-Союз» закрыл сделку с ООО «Кубань Микро Системс Плюс» по приобретению краснодарской сети магазинов компьютерной техники и комплектующих под брендом SNR. В нее входят 4 розничных магазина в Краснодаре и по одному — в Новороссийске, Анапе и Армавире. До сих пор ростовский холдинг, продающий оргтехнику, не имел объектов розничной торговли в городах Краснодарского края, за исключением Новороссийска. Президент «КМ-Союза» Евгений Каракушьян рассказал, что в компании не исключают возможность других подобных приобретений в Ростовской области, а также в Краснодарском и Ставропольском краях:

— Расширение собственной сети продаж необходимо нам для укрепления позиций и развития на рынке, где сегодня очень сильна конкуренция со стороны федеральных игроков. Преимущество развитой сети состоит в том, что по мере ее роста условия, на которых компания закупает необходимые товары у производителей, становятся все более выгодными.

Г-н Каракушьян объяснил, что приобретение магазинов SNR даст компании возможность войти на краснодарский рынок — активно и под уже знакомым потребителям брендом.

— В Краснодаре уже работает наш офис со складом и отделами прямых и корпоративных продаж, — говорит он. — Розницы там нет. Для полноценной работы в регионе нам не хватало узнаваемости и возможности резко войти на рынок. У SNR, работающей в Краснодаре с 1997 года, хорошая клиентская база и сложившаяся репутация — мы не будем проводить ребрендинг.

Собеседник N уточнил, что изменения коснутся ассортимента: его расширят примерно на 20%. Кроме того, в планах компании — сделать торговые залы более современными с

**«ПРЕИМУЩЕСТВО РАЗВИТОЙ СЕТИ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО ПО МЕРЕ ЕЕ РОСТА УСЛОВИЯ, НА КОТОРЫХ КОМПАНИЯ ЗАКУПАЕТ НЕОБХОДИМЫЕ ТОВАРЫ У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМИ».**

точки зрения дизайна и мерчандайзинга. — Проанализировав итоги первого года работы, мы решим, имеет ли смысл открывать новые магазины под этим брендом, — добавил Евгений Каракушьян.

До приобретения магазинов SNR ростовским холдингом сеть развивали ООО «Кубань Микро Системс Плюс» и ООО «Эс-Эн-Ар-юг» (см. справку), принадлежащие краснодарскому предпринимателю Дмитрию Гуревичу. По словам бизнесмена, он решил продать компанию из-за конкуренции, ужесточившейся с приходом федеральных сетей:

— С укреплением позиций таких игроков, как «Юлмарт», DNS и «Ситилинк», нам как небольшой компании стало намного сложнее конкурировать — обороты в последние годы снижались. Выходом в сложившейся ситуации была продажа сети крупному игроку, развивающему не одно, а сразу несколько направлений. Думаю, перспективы «Офисного мира КМ» связаны с возможностью предлагать комплексные решения малому и среднему бизнесу.

По информации на сайтах компаний, сегодня в Краснодаре работают 11 точек продаж DNS, 2 кибермаркета и 4 пункта выдачи «Юлмарта», а также 4 точки продаж «Ситилинка».

— Аудитории «Юлмарта» и SNR, безусловно, пересекаются в части интернет-продаж, — подтвердил Брайан Кин, директор «Юлмарта» по коммуникациям, добавив, что SNR «является достаточно сильным региональным игроком».

Г-н Кин также сообщил, что Краснодарский край в компании считают одним из наиболее перспективных регионов страны.

— По итогам 2013 года наши объемы продаж в крае приросли на 70,5% к 2012 году. Сегодня помимо Краснодара пункты выдачи также работают еще в 16 городах региона.

По словам Евгения Каракушьяна, для увеличения конкурентоспособности приобретенной сети «Офисный мир КМ» планирует сделать ставку на большое количество допуслуг:

— До сих пор SNR занималась только розничными продажами. У нас же работают крупное сервисное подразделение и специалисты по корпоративным продажам — нет розницы в чистом виде. Эти сервисы будут доступны в сети SNR. Кроме того, в ближайшее время мы начнем установку терминалов для оформления заказов через интернет с возможностью тут же забрать товар.

— Широкий ассортимент актуальных товаров и диверсификация бизнеса, развитие сразу нескольких направлений, нескольких розничных форматов, в том числе дистанционного ритейла, а также наличие собственного сервисного центра, безусловно, выступают конкурентным преимуществом компании, — считает аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин.

Сумма сделки не раскрывается. Г-н Каракушьян уточнил, что его компания своими силами провела оценку активов. Большая часть средств на покупку была заемной: ВТБ, с которым уже сотрудничает холдинг, открыл новую кредитную линию.

— В 2013 году оборот SNR составил примерно 700 млн руб., компания отработала пусть с небольшой, но все же прибылью, — говорит он. — Наша цель на 2014 год — сохранить объемы продаж. Мы рассчитываем, что благодаря этой покупке продажи «Офисного мира КМ» перешагнут планку в 4 млрд руб. по итогам 2014 года, т. е. превысят при-

**Точки розничных продаж ООО «Офисный Мир КМ»**



мерно на 15% показатели 2013 года — 3,5 млрд руб.

Максим Клягин считает, что стоимость операционного бизнеса краснодарской сети могла составить от \$ 1,5 млн до \$ 3 млн.

— Если предположить, что чистая рентабельность SNR формировалась в диапазоне 1–3%, то 4–5 чистых годовых прибылей — адекватная цена с учетом сравнительно небольших размеров компании, — отмечает он.

В целом аналитики IT-рынка отмечают тенденцию к снижению продаж компьютерной техники, за исключением планшетов. Наталия Виноградова, аналитик компании IDC Russia, специализирующейся на исследованиях и консалтинге в области IT, подчеркивает, что на фоне снижения продаж ПК перспективными направлениями остаются интернет-продажи и работа с корпоративным сегментом:

— Падение рынка ПК составило 27,2% к

2012 году. Мы считаем поставки производителей на российский рынок, а не продажи конечным потребителям. Падают продажи ноутбуков в потребительском сегменте. Ситуация в корпоративном сегменте более стабильная. Доля интернет-продаж, в том числе терминальной торговли, растет. По нашим прогнозам, в 2014 году спад на рынке ПК продолжится.

Схожего мнения придерживается и консультант компании GfK Григорий Порошин:

— IT-рынок России в 2013 году существенно сократился по большинству групп товаров, кроме планшетов, которые остаются единственной растущей категорией. Что касается мобильных и настольных компьютеров и мониторов, продажи этих групп сокращаются и, несомненно, продолжат сокращаться в 2014 году. В целом, снижение продаж IT-товаров составило 15% к 2012 году.

**Елена Шепелева**

**О КОМПАНИЯХ.** Краснодарская сеть магазинов компьютерной техники SNR создана в 1997 году. До 2010 года работала под брендом федеральной сети Sunrise на условиях франчайзинга, после — под брендом SNR. В составе сети — 7 розничных магазинов в Краснодаре и Краснодарском крае. До покупки холдингом «КМ-Союз» в феврале 2014 года управлялась ООО «Кубань Микро Системс Плюс» и ООО «Эс-Эн-Ар-юг», принадлежащими Дмитрию Гуревичу. По данным «СПАРК-Интерфакса», основной вид деятельности компаний — торговля компьютерами, ПО и периферийными устройствами — оптовая и розничная соответственно. В 2012 году совокупный оборот двух компаний составил 867,5 млн руб., чистая прибыль — 543 тыс. руб. Дмитрий Гуревич также занимается развитием ресторанных проектов и сигарных бутиков.

**«КМ-Союз» — многопрофильный холдинг,** специализирующийся на оптовой и розничной торговле компьютерами, офисной техникой, мебелью; оказании складских и логистических услуг; сервисном обслуживании оргтехники. В составе холдинга есть собственная транспортная компания. Филиалы и представительства «КМ-Союза» работают в Москве, Краснодаре, Таганроге, Новочеркасске, Волгодонске, Шахтах, Новороссийске. До покупки сети SNR в составе холдинга было 12 точек розничной продажи оргтехники «КораллМикро». По данным президента «КМ-Союза» Евгения Каракушьяна, оборот крупнейшего из подразделений ГК — «Офисного мира КМ» — в 2013 году составил примерно 3,5 млрд руб.