



## «За год рассчитываем вырасти на 25%»

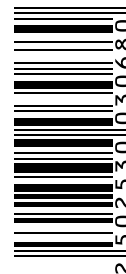
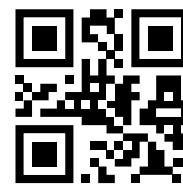
По словам **Сергея Киселева**, директора по продажам и маркетингу краснодарского холдинга «КЛЮЧАВТО», купившего в 2013 году ростовского дилера «Мерседес-Бенц» «Панавто-Юг», до конца года компания намерена увеличить продажи этой марки в Ростове до 1100 автомобилей, что на четверть больше, чем в 2013 г., и укрепить свои позиции в «большой немецкой тройке» автодилеров.

► 20–21

# ГородN

РОСТОВСКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

18+



www.gorodn.ru

№ 9 (1068) ◊ 11 марта 2014 ◊ Издаётся еженедельно с 1992 года ◊ Отдел подписки: 2-910-494 ◊ pod@gorodn.ru

USD 08.03.2014  
36,26 (+0,2% к 01.03.2014) ▲

EUR 08.03.2014  
50,26 (+1,4% к 01.03.2014) ▲

Индекс ММВБ 07.03.2014  
1339 (-7,3% к 28.02.2014) ▼

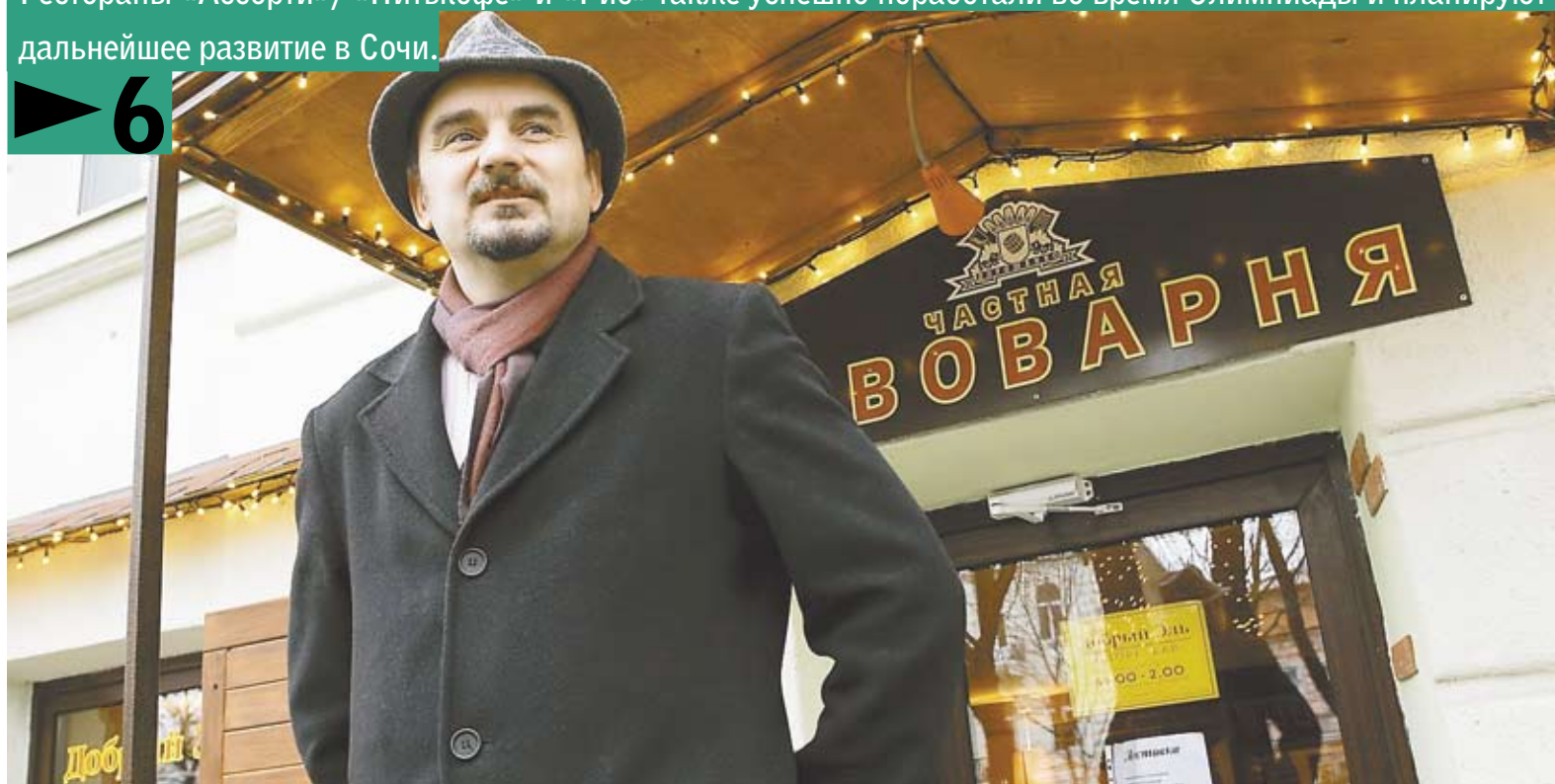
Индекс РТС-1 07.03.2014  
1159 (-8,6% к 28.02.2014) ▼

Индекс РТС-2 07.03.2014  
1036 (-7,0% к 28.02.2014) ▼

# Рестораторы занимают призовые места в Сочи

Ресторатор **Игорь Дорошенко**, открывший перед Олимпиадой спортбар «Добрый Эль» в Сочи, остался доволен его работой во время Игр: свободных столиков не было, а выручка выросла на 20–30%. Вдохновившись перспективами Сочи как круглогодичного курорта, ресторатор решил открыть 4–5 спортбаров неподалеку от Красной Поляны и на черноморском побережье. Сеть «Вкуснолюбов», выиграв конкурс, разместила восемь «Блинных домиков» в Олимпийском парке. Рестораны «Ассорти», «Питькофе» и «Рис» также успешно поработали во время Олимпиады и планируют дальнейшее развитие в Сочи.

► 6



## Обход Аксая построят по цене 1 млрд руб. за 1 км

Строительство участка автодороги в обход Аксая М-4 «Дон» протяженностью 61 км должно начаться в 2014 году. Стоимость проекта оценивается в 60 млрд рублей. Участок будет эксплуатироваться на платной основе из предварительного расчета 1 рубль за 1 километр. ► 4

## За рисками маячат возможности

Портфель кредитов, выданных областным заемщиком, вырос в прошлом году на 23%, что ниже, чем в 2012-м (36%). Представители банков надеются, что рынок будет расти и в этом году. Этому мешают политические риски. В дальнейшем поможет слабый рубль, стимулируя экспорт и импортозамещение. Спецвыпуск «Банки: итоги». ► 12–17

**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 11

**22 МАРТА 19:00 ДВОРЕЦ СПОРТА**

**ВПЕРВЫЕ !!! С БОЛЬШИМ СИМФОНИЧЕСКИМ ОРКЕСТРОМ**

**SCORPIONS**

**& SYMPHONY ORCHESTRA** дирижер **Viktor Babarykin**

104.1 АВТО РАДИО РОСТОВ-НА-ДОНУ

KASSIR.RU 255-44-33

РЕКЛАМА

# Ростовские рестораторы призовые места в Сочи

**РЕСТОРАТОР ИГОРЬ ДОРОШЕНКО, ОТКРЫВШИЙ ПЕРЕД ОЛИМПИАДОЙ СПОРТБАР «ДОБРЫЙ ЭЛЬ» В СОЧИ, ОСТАЛСЯ ДОВОЛЕН ЕГО РАБОТОЙ: СВОБОДНЫХ СТОЛИКОВ НЕ БЫЛО, А ВЫРУЧКА ВЫРОСЛА НА 20–30%. УБЕДИВШИСЬ В ПЕРСПЕКТИВАХ СОЧИ КАК КРУГЛОГОДИЧНОГО КУРОРТА, РЕСТОРАТОР РЕШИЛ ОТКРЫТЬ 4–5 СПОРТБАРОВ В КРАСНОЙ ПОЛЯНЕ И НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ. СЕТЬ «ВКУСНОЛЮБОВ», ВЫИГРАВ КОНКУРС, РАЗМЕСТИЛА ВОСЕМЬ «БЛИННЫХ ДОМИКОВ» В ОЛИМПИЙСКОМ ПАРКЕ. РЕСТОРАНЫ «АССОРТИ», «ПИТЬКОФЕ» И «РИС» ТАКЖЕ УСПЕШНО СРАБОТАЛИ НА ОЛИМПИЙСКИХ ИГРАХ**



В сочинском «Добром Эле» во время Олимпиады не было свободных мест.

**Компания Игоря Дорошенко подыскивает места для новых заведений в Красной Поляне, Адлере и других городах черноморского побережья. По мнению одного из участников рынка, развитие у Черного моря — верное решение: там есть свободные ниши, а ростовский рынок давно перенасыщен.**

Владелец ГК «Добрый Эль» Игорь Дорошенко сообщил N, что в ближайшие 2 года планирует открыть 4–5 спортбаров «Добрый Эль» в спортивно-туристическом комплексе «Горная карусель» неподалеку от Красной Поляны и на черноморском побережье: в Адлере, Туапсе, Геленджике, Анапе. Сейчас там ведется поиск подходящих площадок. По словам Игоря Дорошенко, компания планирует заключать долгосрочные договоры аренды. Объем инвестиций в открытие спортбаров он затрудняется назвать, поскольку «каждый объект индивидуален». Один из участников рынка оценил объем инвестиций в открытие одного ресторана общей площадью 300 кв. м в сумму от 12 млн руб.

— Два года назад мы открыли «Добрый Эль» в Сочи в торговом центре «Мелодия» на Курортном проспекте, — говорит Игорь Дорошенко. — Сейчас это самый крупный спортбар в городе, там установлено 20 экранов, и во время Олимпийских игр велась регулярная трансляция соревнований. Все это время творилось что-то невероятное — у нас собирались болельщики из разных уголков России и целые иностранные

делегации: японские, корейские; делали сюжеты федеральные телеканалы. Свободных столиков не было.

По его данным, в дни проведения Олимпийских игр выручка спортбара выросла на 20–30%. Цены на блюда и напитки во время соревнований не повышались и соответствовали ростовским.

Перед началом Игр Игорю Дорошенко поступило предложение открыть спортбар рядом с горным кластером, где расположен спортивно-туристический комплекс «Горная карусель».

— Инвестором строительства «Горной карусели» был Сбербанк, и поскольку мы давно сотрудничаем, его управляющая компания по размещению объектов недвижимости предложила нам открыть там спортбар, — рассказывает он. — Но пред-

**«ТВОРИЛОСЬ ЧТО-ТО НЕВЕРОЯТНОЕ — У НАС СОБИРАЛИСЬ БОЛЕЛЬЩИКИ ИЗ РАЗНЫХ УГОЛКОВ РОССИИ И ЦЕЛЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ДЕЛЕГАЦИИ; ДЕЛАЛИ СЮЖЕТЫ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ТЕЛЕКАНАЛЫ».**

ложение было сделано 28 декабря, а открыться нужно было к 3 февраля. С учетом того, что с 7 января вступили ограничения на въезд транспорта, мы физически не успели бы уложиться в такой промежуток времени.

Игорь Дорошенко добавил, что торговое подразделение компании в Сочи за полгода получало разрешение на въезд транспорта. Кроме того, действовали ограничения на въезд крупнотоннажных машин: товары могли подвозиться только с 8 вечера до 8 утра, в связи с этим приходилось перестраивать график работы.

Компания планирует воспользоваться предложением и открыть спортбар в «Горной карусели» после проведения Паралимпийских игр.

По мнению Игоря Дорошенко, благодаря Олимпийским играм Красная Поляна, Сочи и другие города на черноморском побережье стали более привлекательными для развития ресторанного бизнеса.

— После окончания Олимпийских игр регион будет и дальше развиваться, продолжится строительство туристической инфраструктуры, — считает он. — Руководство страны понимает, что Сочи и окрестные территории нужно наполнить событиями. Уже в этом году там собираются провести саммит «Большой восьмерки», этап гонок «Формулы-1». Большой Сочи вошел в список городов, где состоится чемпионат мира по футболу — для этого переоборудуют стадион «Фишт». Мне очень нравится, как изменился город. Там прекрасно организована работа транспорта, в том числе и водного: прогулочные теплоходы и корабли курсируют вдоль побережья.

Игорь Дорошенко добавил, что его поразило то, что во время Олимпиады водители автобусов и такси ездили в пиджаках и галстуках.

— В Сочи сделаны удобные пешеходные зоны, большое внимание уделено созданию удобств для людей с ограниченными возможностями, — продолжает ресторатор. — Они наравне со всеми могут передвигаться по городу, посещать магазины, аптеки, торговые центры.

Как сообщили участники рынка, в Олимпийском парке во время Игр реализацию еды и напитков осуществляли только официальные партнеры и поставщики: «Макдоналдс», «Балтика», Соса-Сола и др. Остальные бизнесмены, которым удалось договориться о работе в парке, могли продавать продукты только под эгидой этих спонсоров — таково было требование Международного олимпийского комитета. В фирменных «Блинных домиков» продавалась продукция ростовской компании «Вкуснолюбов».

Как сообщил N директор по стратегическому развитию сети блинных «Вкуснолюбов» Артур Товмасын, администрация Краснодарского края пригласила филиал компании (был открыт в Краснодаре в 2011 году. — N) принять участие в организации общепита во время проведения Олимпиады и представлять регион. Он рассказал, что, организовав питание во время Игр, олимпийский комитет стремился, чтобы была представлена в том числе и русская кухня, да еще и с местным кубанским колоритом. «Вкуснолюбов» участвовал в нескольких конкурсах, которые проводила администрация Краснодарско-

го края, оргкомитет «Сочи-2014» и др. Претендентов, в том числе крупных федеральных и транснациональных компаний, было очень много. В итоге «Вкуснолюбов» оказался лучшим, что позволило компании разместить восемь фирменных «Блинных домиков» рядом со спортивными объектами на территории Олимпийского парка.

— По итогам работы на Играх нас отметили знаком «Лучший олимпийский оператор» и попросили остаться на Паралимпиаду, — говорит Артур Товмасын. — Мы сразу ответили согласием, так как участие в ней имеет для нас особое, я бы сказал, более важное значение. Для нас большая честь внести свой вклад в это благородное дело, поддержать участников и болельщиков именно Паралимпийских игр!

Компания планирует остаться работать на территории олимпийских объектов в Сочи, в том числе во время проведения там этапа гонок «Формулы-1» в октябре этого года.

По словам одного из рестораторов, в момент соревнований в заведениях на 300 посадочных мест, расположенных в Олимпийском парке, одновременно находилось 600–700 человек. Ежедневная выручка составляла 1 млн руб.

Управляющий партнер ростовской ГК Nechaev Group Максим Коган сообщил, что ресторан группы — «Ассорти» на 250 посадочных мест — работает в Сочи уже в течение года.

— Наш ресторан расположен в морском порту, как раз напротив площади, где размещались огромные экраны, по которым транслировались

# занимают



в том числе открытие и закрытие Олимпиады, — рассказывает он. — Наплыв людей был огромный, это был сильный стресс, поскольку предъявлялось очень много требований к регламенту, обслуживанию. Нам пришлось вызывать управляющих из Ростова, нанимать на работу дополнительный персонал. В связи с этим не могу сказать, что мы получили какую-то особую экономическую выгоду, просто эти дни отработали в летнем режиме.

Как сообщил Максим Коган, помимо Сочи у группы компаний уже есть заведения в Анапе, Новороссийске, Туапсе.

— Мы заинтересованы в дальнейшем развитии в этих городах, однако четких планов по открытию пока нет, — добавляет он. — Как правило, решение об открытии принимается, если мы находим подходящий объект недвижимости.

Учредитель сети ресторанов «Рис» Арам Хбликян сообщил, что компания управляет 8 ресторанами «Рис» в Сочи и еще несколькими в Анапе, Новороссийске, Туапсе и планирует осваивать другие города на Черном море.

— У нас есть долгосрочная стратегия развития на черноморском побережье, мы уже работаем там 5 лет и планируем развиваться дальше, — говорит он.

Г-н Хбликян добавил, что компания принимала участие в социальном проекте на Олимпиаде.

— По просьбе администрации Сочи на все дни проведения Игр мы установили в морском порту шатер, где продавали блюда и напитки по низким ценам, — поясняет он. —

Приготовление, обслуживание и продажу продукции мы полностью вели своими силами, работая при этом с нулевой рентабельностью.

В прошлом году ростовская сеть кофеен «Питькофе» продала три франшизы партнерам на юге, в том числе и в Сочи.

Как сообщил заместитель гендиректора ООО «Управляющей компании РестПрофи» (владеет сетью) Михаил Сидоров, ресторан в Сочи был открыт в середине Олимпийских игр. Он считает приход ростовских рестораторов на черноморское побережье правильным решением и не исключает, что компания будет открывать новые заведения в Сочи, Адлере и других городах.

— Раньше в этом регионе присутствовали в основном форматы заведений, работающих с кавказской кухней, и местные ресторанные компании, а ростовские игроки добавили этому рынку разнообразия, — считает Михаил Сидоров. — Поэтому я уверен, что мы сможем завоевать своих клиентов. Учитывая предстоящий саммит, этап гонок «Формулы-1», думаю, что местные рестораны ждут хорошие обороты. За те пять дней, которые отработал «Питькофе» во время Олимпиады, выручка была в 1,5 раза выше, чем в Ростове.

Михаил Сидоров добавил, что ростовский рынок перенасыщен, конкуренция там велика и дальнейшее развитие сетевых форматов является нецелесообразным. По его словам, за последние 2 года в Ростове открылось больше ресторанов, чем за предшествующие 5 лет.

**Юлия Полякова,  
Елена Шепелева**

**BUSINESS FORWARD**  
International Expert Company  
**ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР**

**7-8 апреля  
ВПЕРВЫЕ  
в Ростове-на-Дону**

Для читателей «Города N»  
скидка - 31% до 20 марта

## Рычаги ВОЗДЕЙСТВИЯ НА КОМПАНИЮ, УВЕЛИЧИВАЮЩИЕ ДОХОД



**Ведущий — Дмитрий Рыжов (г. Москва)**

Владелец двух процветающих предприятий в Москве — «Гранд-Мебель» и агентство по подбору кадров «Все кадры».

Эксперт международного уровня (провел более 450 семинаров в 87 городах СНГ, Европы и США).

Работает с такими компаниями, как Продюсерский центр Андрея Кончаловского, «МосЭлектроТягСтрой», Starlight Cahs & Carry, Росэкспертиза, Нефтегазоп.

### В программе:

#### Основы организации

- По каким принципам создаются сильные и сплоченные группы?
- Четыре типа продуктов, которые должна создавать каждая компания.
- Четыре причины текучки в компании.
- Точная технология, как за четыре шага согласовать цели сотрудников с целями компании. Дает прирост дохода от 50% до 200% за 6 месяцев.

#### Финансы

- Точная формула, которая определит, сколько в точности денег будет иметь человек или компания.
- Время — это НЕ деньги, но связь между ними есть. Какая? Что на что влияет — время на деньги или деньги на время? Почему финансовое планирование должны делать не только директор и заместители, но и младшие руководители?
- Как сейчас увидеть, что в точности ты будешь иметь через несколько лет? Главный закон создания будущего.

#### Основные законы жизни

- Как вам добиться действия от человека в тех случаях, когда он раньше бездействовал?
- Что может настолько расстроить клиента еще до входа в ваш магазин, что он уйдет сразу же (и на это не обращают внимания 80% руководителей)?
- Основной закон, от которого зависит размах вашего бизнеса. Его незнание требует невероятных усилий для расширения компании, его применение создает такие компании, как Apple.

#### Законы продаж

- В чем вас обманывают ваши продавцы, а вы и не догадываетесь?
- Как в точности поддерживать ход продажи, чтобы продавать практически каждому?
- Что прямо сейчас изменить в ваших продажах, чтобы поднять доход?
- Какие вопросы задать клиенту в конце продажи, чтобы он сам себе допродал ваш товар/услугу и радостно закончил сделку?

### РЕЗУЛЬТАТ ПРАКТИКУМА:

**Вы пропишете пошаговый план, как создавать больше денег и свободного времени.**

**ПОЗВОНИТЕ  
СЕГОДНЯ**

Ростов-на-Дону - (863) **256-86-46**  
**www.bf-ug.ru**

## ЧИТАЙ И ПРЕУСПЕВАЙ!

**ЦЕНА ПОДПИСКИ НА I ПОЛУГОДИЕ 2014 Г.:**

1 мес. — 156 руб., 6 мес. — 936 руб.

**ДОСТАВКА НОМЕРА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ:**

- ▶ в центральных районах Ростова — курьерами редакции по понедельникам;
- ▶ в остальных районах Ростова и области — почтальонами ФГП «Почта России» по вторникам.

**ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:**

- ▶ по телефону/факсу редакции: (863) 2910-494;
- ▶ по электронной почте e-mail: pod@gorodn.ru;
- ▶ на сайте <http://www.gorodn.ru>;
- ▶ через курьера «Города N».

**Город N**  
ГАЗЕТА БИЗНЕС-КЛАССА