



## «Строительство трехэтажек — интересное направление»

Ростовская строительная ГК «СВА», ушедшая с рынка подрядного строительства, за прошедший год нашла покупателей на 80% квартир в первой очереди своего ЖК «Зеленый квартал». По словам коммерческого директора компании **Михаила Андрющенко**, покупателей привлекают квартиры в малоэтажных домах.

►12



USD 09.11.2013  
32,55 (+1,1% к 02.11.2013) ▲

EUR 09.11.2013  
43,63 (0,0% к 02.11.2013) ○

Индекс ММВБ 08.11.2013  
1490 (-1,7% к 01.11.2013) ▼

Индекс РТС-1 08.11.2013  
1435 (-2,7% к 01.11.2013) ▼

Индекс РТС-2 08.11.2013  
1214 (-1,8% к 01.11.2013) ▼

# Не по-партнерски

Основатель холдинга «ЮниТайл» — крупнейшего в стране производителя керамической плитки — **Лазарь Шаулов** утверждает, что он по-прежнему является владельцем основных активов. Он заявил N, что его партнер — нынешний гендиректор «ЮниТайла» Леонид Маевский нарушает соглашение между акционерами о мерах по оздоровлению компании и «выводит деньги со счетов производственных площадок». Г-н Маевский ранее заявлял N о своем стопроцентном владении «ЮниТайлом». Его представитель сообщил, что комментарии этих обвинений будут, но позже.

►4-5



Создатель холдинга «ЮниТайл» **ЛАЗАРЬ ШАУЛОВ** под давлением кредиторов был вынужден передать оперативное управление своему партнеру Леониду Маевскому. Сегодня г-н Шаулов утверждает, что получает все больше просьб от сотрудников «вернуться и навести порядок». Фото из архива N.

## Маленький торговый центр заработал в большом

Компания «Меридиан» после череда выигранных судов за право владения 3000 кв. м в торгово-развлекательном центре «Горизонт» привлекла на свою площадку двух крупных арендаторов — сети «Поиск» и «Глория Джинс». Руководство торгового центра предпочитает игнорировать действия нежеланного партнера, с которым судилось за право владеть этой частью «Горизонта», и не включает новых арендаторов в карту ТРЦ. ►6

## В Левенцовке построят торговый центр

Ростовская строительная компания «Гросс» в 2014 году приступит к строительству четырехэтажного торгово-развлекательного центра под рабочим названием «Сальвадор» площадью 27 тыс. кв. м в Левенцовке. Проект может стать четвертым ТРЦ, построенным на Западном. Один из экспертов отмечает участие в реализации проекта серьезного партнера — NAI Besar, который может привлечь крупных федеральных арендаторов. ►8

## Новая победа Минимущества в суде обещает ему контроль над аэропортом

Арбитражный суд Ростовской области удовлетворил иск Минимущества Ростовской области и миноритариев аэропорта и обязал ОАО «Аэропорт Ростов-на-Дону» выплатить дивиденды по привилегированным акциям по итогам деятельности общества в 2012 году. В «ГРУППЕ АГРОКОМ», которая до недавнего времени являлась владельцем контрольного пакета акций аэропорта, сообщили, что планируется подача апелляции. ►9

**Город N** 24 декабря 2013 г. подведет итоги года.

**№ 50** САМЫЙ ОЖИДАЕМЫЙ НОМЕР ГОДА!

**В номере традиционные рейтинги:**

- успешности компаний,
- успешности предпринимателей,
- успешности предпринимателей,
- успешности предпринимателей,
- деловой репутации предпринимателей,
- лучших брендов,
- событий.

**ПОЗДРАВЬТЕ С НОВОГОДНИМИ ПРАЗДНИКАМИ СВОИХ ПАРТНЕРОВ, КЛИЕНТОВ И КОЛЛЕГ!**

**Город N** ГАЗЕТА БИЗНЕС-КЛАССА

По вопросам размещения рекламы обращаться по тел.: 2-910-610. Для рекламодателей в итоговом номере действуют специальные предложения.

РЕКЛАМА

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

**Квартиры от 1400 тыс. руб. в центре ЗЖМ**

**266-53-55 www.ug-ts.ru**

ПОДРОБНЕЕ СМОТРИТЕ НА СТРАНИЦЕ 10

РЕКЛАМА

# ДВОИХ



## «Получаю обращения с просьбой навести порядок»

**На минувшей неделе Лазарь Шаулов написал N письмо, где представил свое видение отношений с партнером Леонидом Маевским:**

«Леонид Маевский является моим партнером по «ЮниТайлу». Я привлек его в качестве партнера, не зная на его репутацию профучастника сами знаете какого рынка. Мы оформляли наши договоренности в соответствии с английским правом при участии всемирно известной юридической компании CMS. Я не имею права (существуют пункты о конфиденциальности) раскрывать суть данных соглашений. С момента основания и до 1 марта 2012 года я был гендиректором холдинга «ЮниТайл». С 1 марта до 1 ноября холдинг возглавлял Алексей Новиков, проработавший много лет на «Стройфарфоре». В начале осени 2012 года все вопросы с банками-кредиторами были окончательно урегулированы и оформлены мировыми соглашениями в суде. Только через полтора месяца после заключения мировых соглашений холдинг возглавил Леонид Маевский.

С Леонидом и иными партнерами мы до июля сего года встречались несколько раз в год. Тем не менее после нашей последней встречи в Риге в июне 2013 года я стал наблюдать нежелание Леонида не только встречаться со мной, но и выполнять обязательства перед Сбербанком, перед партнерами и перед холдингом «ЮниТайл». Решив внести ясность, 7 октября я прилетел в Москву и наконец-то встретился с Маев-

ским. На встрече я поставил вопрос: договоренности со Сбербанком должны быть выполнены в полном объеме. Дело в том, что все дисконты, полученные при выкупе банковских долгов, в том числе те, которые оформлялись на компанию Леонида «Бизнес-Оценка», Маевский обязался вернуть в капитал «ЮниТайла». В рамках этих договоренностей «Бизнес-Оценка» должна была быть передана на баланс холдинга, а следовательно, попасть в залог банка. Здесь мои интересы полностью совпадают с интересами Сбербанка.

Леонид категорически отказался это делать (хотя не единожды обещал). Почему не стал — понятно, если принимать во внимание, что по каждому кредиту, который выкупался в процессе реструктуризации, имеются дополнительные обеспечительные меры в виде моих личных поручительств. Учет также то обстоятельство, что я являюсь собственником основных производственных активов холдинга «ЮниТайл»: ОАО «Стройфарфор», а соответственно, и ОАО «Владимирский карьер тугоплавких глин» с принадлежащим последнему Маркинским кирпичным заводом.

На мое справедливое замечание, что тем самым Леонид нарушает соглашение акционеров, был дан простой ответ: «Ну и что?» Все это происходило в кабинете партнера Леонида и, соответственно, акционера «ЮниТайла» Бориса Звездарева.

Леонид суетился, много раз выбегал из кабинета, размахивал руками, спрашивал: на какой машине я

приехал и почему я не предупредил его о приезде, дескать, он бы мне машину прислал. Когда я ему прямо сказал: «Леня, да ты же трубку не берешь и на звонки не отвечаешь», он опять выбежал из кабинета, вызывал своих сотрудников, в том числе и Алексея Барановского, совещался с ними, оставляя меня наедине с Борисом. На мой вопрос хозяину кабинета Борису: «Растолкуй мне, что происходит. Почему мой друг не хочет со мною говорить?», Борис стыдливо молчал. Через пятнадцать минут ожидания я решил прекратить этот цирк и покинуть ставший недружелюбным офис Леонида.

Ну а дальше стало происходить то, о чем вы знаете: появились анонимки о заведении уголовного дела.

Получаю много обращений и от сотрудников компании, и от дистрибьюторов продукции холдинга, и от банкиров с просьбой вернуться и навести порядок.

Но, как говорится, dum spiro spero. Надеюсь, что Леонид выполнит все свои обязательства перед Сбербанком, холдингом «ЮниТайл» и партнерами, прекратит выводить деньги со счетов производственных площадок (знаю, о чем говорю: до сих пор имею доступ как к единой ERP-системе MS Axapta, так и к другим источникам информации, не зная на существующий запрет всем категориям сотрудников на общение со мной), не допустит просрочек платежей по мировым соглашениям, не ввергнет компанию в ад процедур банкротства».

## ГЧП дали теоретическую основу

**В Ростове на базе РГЭУ (РИНХ) состоялся двухдневный семинар по обучению представителей коммерческих организаций и органов власти работе по схеме государственно-частного партнерства (ГЧП). Инициатором проведения этого образовательного мероприятия стало представительство Внешэкономбанка в Южном федеральном округе.**

Актуальность представленной в ходе семинара информации обусловлена тем фактом, что в условиях сокращения объемов госзаказа ГЧП будет получать все более широкое распространение.

Первыми инициативу ВЭБа поддержали строители — основную часть слушателей семинара составили представители саморегулируемых организаций строительной отрасли. Именно в этой сфере реализуется наибольшее количество крупных инфраструктурных проектов, для успешного завершения которых необходимы вложения бюджетных средств и участие таких институциональных инвесторов, как ВЭБ. В условиях бюджетного дефицита значимость привлечения средств частных инвесторов к реализации таких проектов возрастает, отметил замминистра экономического развития Ростовской области Владислав Есин.

— Специалисты, прошедшие подготовку в ходе семинара, будут востребованы рынком, — добавил г-н Есин. — Это будут именно те люди, которые знают, как работать по схеме ГЧП, которая позволяет решить острые проблемы привлечения частных инвестиций для решения со-



Двухдневный семинар стал очередным шагом в реализации программы развития государственно-частного партнерства в Ростовской области.

циально-экономических задач государства.

По словам Владислава Есина, семинар стал очередным шагом в реализации программы развития ГЧП в Ростовской области. Это пилотное мероприятие, задачей которого является не только подготовка специалистов, но и отработка методики их обучения в будущем.

Заместитель главы южного представительства ВЭБа Герман Крашенинников сообщил, что в перспективе планируется проведение подобных семинаров для сотрудников органов муниципальных и региональных властей ЮФО, а также предпринимателей, заинтересованных в реализации проектов с использованием инструментов ГЧП.

— Речь идет о проектах, которым требуются крупные и долгосрочные инвестиции, — уточнил г-н Крашенинников. — Это модернизация и развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктур. Срок их окупаемости может составлять и 10, и 15, и 20–25 лет. Финансировать

такие проекты способны только крупные банки, основным участником этого рынка является ВЭБ, поскольку это одна из его основных задач как института развития.

Участники семинара сошлись во мнении, что для строительных организаций ГЧП — возможность получить государственную поддержку даже в условиях сокращения числа госзаказов на строительство новых объектов. В то же время властям различных уровней эта схема предоставляет инструменты для исполнения своих обязательств перед обществом даже в условиях бюджетного дефицита. Поэтому интерес к данной теме растет во всех регионах. Однако Ростовская область является одним из пионеров в развитии ГЧП, отметил Владислав Есин. Государственно-частные проекты, реализованные на Дону, являются источником практической информации для корректировки федерального закона о ГЧП, который сейчас далек от совершенства, заявил замминистра.

Реклама

того как мы подписали с кредиторами мировые соглашения в суде. Я сам общался с центральным аппаратом Сбербанка (основной кредитор холдинга. — N), мы вместе искали выход из кризисной ситуации. В итоге мы восстановили работоспособность и платежеспособность компании. При моем увольнении на счетах компании было больше миллиарда рублей, которые планировалось направить именно на погашение задолженности. О каком уголовном деле может идти речь? Видимо, кому-то это выгодно, кто-то пытается оказать давление на г-на Шаулова.

— Возбуждение уголовного дела незаконно, так как отсутствуют события преступления и состав пре-

ступления, предусмотренный частью 1 статьи 176 Уголовного кодекса Российской Федерации, — заявляет Лазарь Шаулов. — «Стройфарфор» заключил с банками-кредиторами мировые соглашения, никто из них (тем более Сбербанк) не подавал заявлений в суды о признании сделок недействительными. Недавно в одном из интервью председатель ЮЗБ Сбербанка РФ Виктор Алонсо по сути заявил, что у банка нет претензий к руководству «Стройфарфора». Он отмечал, что подача заявления в полицию — формальность, стандартная процедура в случаях, когда возникает большая просрочка и долгое время не гасится.

**Любовь Кононова**

### КАК ЛЕОНИД МАЕВСКИЙ ПРИШЕЛ В «ЮНИТАЙЛ»

Головное предприятие холдинга «ЮниТайл» — «Стройфарфор» — подало на банкротство осенью 2011 года. Единственный акционер «Стройфарфора» и полноправный владелец «ЮниТайла» Лазарь Шаулов оценивал общий долг холдинга перед банками в сумму свыше 6 млрд рублей (см. N, № 927). В мае 2011 года г-н Шаулов сообщил корреспонденту N о том, что договорился со столичным бизнесменом Леонидом Маевским о продаже ему своей доли, так как г-н Маевский пообещал решить проблемы холдинга без банкротства и с сохранением производства. Бизнесмен собирался выкупить долги холдинга перед банками. Условия сделки стороны не раскрывали. В сентябре 2012 года Арбитражный суд Ростовской области утвердил мировое соглашение между ОАО «Стройфарфор» и его кредиторами и прекратил дело о банкротстве предприятия. В соответствии с соглашением долг «Стройфарфора» составлял более 3,6 млрд рублей. Должник договорился с кредиторами о рассрочке на 4 года под 8%. Основным кредитором является Сбербанк, которому «Стройфарфор» должен более 3 млрд рублей. Другой крупный кредитор — ООО «Бизнес-Оценка», принадлежащее бизнесмену Леониду Маевскому, — также занимался скупкой долгов и накопил объем требований на сумму свыше 475 млн рублей. Kommentуруя заключение мирового соглашения в сентябре 2012 года, Леонид Маевский заявил N, что теперь он — основной владелец холдинга (см. N, № 995).

# Маленький торговый центр заработал в большом. компания «МЕРИДИАН» ПРИВЛЕКЛА ДВУХ КРУПНЫХ АРЕНДАТОРОВ — СЕТИ «ПОИСК» И «ГЛОРИЯ ДЖИНС» — НА СВОЮ ПЛОЩАДКУ В ТРЦ «ГОРИЗОНТ». РУКОВОДСТВО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА ПРЕДПОЧИТАЕТ ИГНОРИРОВАТЬ ДЕЙСТВИЯ НЕЖЕЛАННОГО ПАРТНЕРА И НЕ ВКЛЮЧАЕТ НОВЫХ АРЕНДАТОРОВ В КАРТУ ТРЦ

Компания «Меридиан», владеющая 3 тыс. кв. м в «Мегацентре Горизонт», привлекла двух крупных арендаторов — сети магазинов «Поиск» и «Глория Джинс». Судя по всему, конфликт между «Меридианом» и «Горизонтом» из-за этой площадки еще не исчерпан: на распространяемой бесплатно карте «Горизонта» арендаторов «Меридиана» нет.



Фото Михаила Мальцева.

На минувшей неделе «Глория Джинс» открыла магазин площадью 550 кв. м на территории ТРЦ «Мегацентр Горизонт», принадлежащей ООО «Меридиан». Это второй большой арендатор «Меридиана» (первый — «Поиск»). Всего компания владеет 3 тыс. кв. м в одном из крупнейших и популярнейших ТРЦ города.

— Вложения в проект аналогичны другим магазинам — 1000 долларов на кв. м без учета товарного запаса, — сообщила PR-директор «Глории Джинс» Елена Алексеева. — Площадь магазина составит 550 кв. м, получаем 550 тысяч долларов.

Собеседница N уточнила, что это 600-й магазин сети: «С начала 2013 года открыто 94 магазина (по всей России. — N). До конца года откроем еще 67, в следующем году — 150».

Каких еще арендаторов привлек

«Меридиан», на прошлой неделе уточнить не удалось. Владелец и гендиректор компании Александр Нестеренко на минувшей неделе не мог давать комментарии, сообщил N его представитель.

До недавнего времени ЗАО «Торговый комплекс "Горизонт"» (ТК «Горизонт»), владеющее большей частью площадей «Мегацентра Горизонт», не признавало права «Меридиана» распоряжаться 3 тыс. кв. м ТРЦ. «Меридиан» приобрел спорную площадку в 2012 году у ООО «Сириус», правопреемника обанкротившейся сети бытовой техники «МИР» (подробнее см. N, №

972). ТК «Горизонт» прошел все судебные инстанции, доказывая, что было нарушено его приоритетное право на покупку, но суды его не поддержали. До недавнего времени площадка была недоступна покупателям: «Горизонт» перекрыл ее входы, отставив свой аргумент о том, что она не является самостоятельным помещением. Запертыми оказались несколько арендаторов: «Красный куб», «Элегант», аптека «Будь здоров!».

Однако УФАС встало на сторону «Меридиана» и обязало «Горизонт» убрать заграждения. Две судебные инстанции поддержали требование антимонопольного ведомства, апел-

ляция была проиграна «Горизонтом» в августе, тогда же решение УФАС вступило в силу. В сентябре начал работу новый арендатор «Меридиана» — магазин сети «Поиск». Кассационную жалобу ЗАО «Торговый комплекс "Горизонт"» суд рассмотрит в конце ноября.

Судя по всему, новые арендаторы «Меридиана» считают, что конфликт исчерпан. На просьбу N оценить риски восстановления ограждений и вероятность быть отрезанными от покупателей Елена Алексеева заявила: «Мы не обсуждаем чужие риски». Гендиректор сети «Поиск» Владимир Александров на минувшей неделе не отвечал на звонки по мобильному.

— С этими объектами («Меридиан» и его арендаторы) в контексте концепции торгового центра мы не взаимодействуем, — заявил N гендиректор «Мегацентра Горизонт» Дан Полонский.

По наблюдениям N, на официальном сайте «Горизонта» арендаторы «Меридиана» не обозначены, нет их и на карте торгового центра, которая распространяется бесплатно на его территории.

— Если руководство «Горизонта» в ближайшее время не планирует закрывать галерею, которую занимают арендаторы «Меридиана», то трафик в этой части ТРЦ, будет таким же, как и во всем «Горизонте», если

не лучше. Ведь большой поток автомобилей заезжает на парковку мегацентра как раз с того угла, где расположена галерея «Меридиана» с магазином «Поиск», который имеет отдельный вход. И многим посетителям, которые припаркуются неподалеку, будет удобно входить в ТРЦ именно через этот магазин, — считает Александр Еремеев, гендиректор ГК «Элис», управляющей сетью одноименных магазинов, один из которых расположен в «Горизонте». — Но я считаю, что и «Горизонт» выигрывает от открытия площадки «Меридиана» — дополнительный вход в мегацентр не будет лишним.

**Справка N.** Общая площадь «Мегацентра Горизонт», по данным официального сайта, — 132,7 тыс. кв. м. Сегодня большая часть ТРЦ принадлежит УК «Горизонт». Получить помещение в собственность удалось только сети гипермаркетов «МИР» (сейчас эта площадь принадлежит ООО «Меридиан»), сети кинотеатров «Киномакс-Дон», а также продуктовой гипермаркету «АШАН», который приобрел площадку у «Реала», самостоятельно построившего здание по соседству с ТРЦ. По данным «Горизонта», решение о продаже территории «Киномакс-Дону» и «МИРУ» принималось на заре существования ТРЦ. С тех пор стратегия изменилась, и компания не планирует продавать помещения в дальнейшем.

Любовь Кононова

## БИЗНЕС НА СВЯЗИ РЕКЛАМА

# Сервисы «Манго Телеком» помогли снизить затраты на связь

Ростовский франчайзи сети школ английского языка SkillSet за счет использования виртуальной АТС «Манго Телеком» сократил расходы на телефонную связь, обеспечив при этом своим менеджерам возможность совершать большое количество исходящих звонков. Представитель сервиса провайдера считает, что управление телефонными переговорами как бизнес-процессом может повысить эффективность работы компании.



ИРИНА КАРКИЩЕНКО, директор ростовской школы SkillSet.

Основной услугой «Манго Телеком», которую активно использует школа SkillSet, является многоканальная SIP-телефония в составе виртуальной АТС «Манго-Офис». В данный момент у компании четыре телефонных номера. Предназначены они как для входящих звонков, так и для исходящих. Последних, отмечает директор школы Ирина Каркищенко, больше, поскольку многие будущие студенты регистрируются через сайт SkillSet, после чего менеджеры перезванивают им, чтобы обговорить расписание — его в каждом случае составляют в индивидуальном порядке исходя из наличия у клиента свободного времени.

— Использовать услуги «Манго Телеком» мы начали еще до открытия школы в августе нынешнего года, — сообщила г-жа Каркищенко. — С июля один из предоставленных сервис-провайдером телефонных номеров мы указывали в объявлениях о

поиске сотрудников. Звонки переадресовывались на мой мобильный телефон. Этой услугой я активно пользуюсь до сих пор. Она позволяет мне не выпадать из привычного коммуникационного поля, получать всю необходимую информацию и решать срочные вопросы, где бы я ни была.

Среди других актуальных для своего бизнеса услуг руководитель ростовской школы называет детализацию звонков и SMS-оповещение сотрудников о пропущенных вызовах. «Манго Телеком» является партнером всех франчайзи SkillSet, число которых стремительно растет: школа в Ростове стала седьмой по счету, а на данный момент их уже 10. Качество услуг связи и технической поддержки, которую предоставляет оператор, пользователя вполне устраивает.

— Особенно нас порадовали быстрая и профессиональная запись голосового приветствия и музыкаль-

ного сопровождения для IVR (интерактивного голосового меню), авансовое зачисление небольшой суммы на наш счет, позволяющее пользоваться услугами связи в то время, пока происходит транзакция средств в уплату услуг оператора, и оперативное поступление информации о новых услугах и тарифах, — говорит г-жа Каркищенко. — Сейчас, например, мы рассматриваем возможность смены тарифа на еще более выгодный.

Стоит отметить, что сервисы виртуальной АТС «Манго-Офис» позволяют сократить не только текущие, но и капитальные затраты — благодаря использованию виртуальной АТС стартующий бизнес избегает необходимости приобретения и обслуживания дорогостоящего оборудования и программного обеспечения. Впрочем, директор ростовской офиса «Манго Телеком» Наталья Кривошеина считает, что услуги провайдера могут быть полезны не только новым бизнесам, но и уже действующим.

— Телефония большая часть компаний воспринимает как одну из технических частей своей работы, — объясняет г-жа Кривошеина. — Мало кто ею управляет как важным блоком бизнеса. А ведь если начать управлять тем, что никак не управляется, то это обязательно даст бизнесу положительный — организационный и финансовый — результат.

«Манго Телеком» в Ростове-на-Дону: Ворошиловский пр., д. 62/284, оф. 501; 8-800-55555-22, +7 (863) 303-3003; WWW.MANGO-OFFICE.RU.

## КОМПАНИИ СООБЩАЮТ РЕКЛАМА

# «Гоголь» рождается заново

6 ноября в ресторане-клубе «Гоголь» состоялся пресс-завтрак, приуроченный к смене руководства — прекращению сотрудничества с Группой компаний 2D и приходу на региональный рынок московской управляющей компании.

Ресторан «Гоголь» был открыт 7 декабря 2012 года. Архитектор Александр Дорохов совместил классические мотивы оформления ресторанов с легким оттенком мистики и бесовщины, которые сквозят в гоголевских произведениях. В октябре 2013 года генеральным директором ресторана становится Анастасия Архангельская (Москва). Анастасия работает в ресторанном бизнесе более 10 лет. Она является управляющим партнером в собственном консалтинговом агентстве. Принимала участие в создании и разработке таких известных проектов, как «Кулинарная школа Юлии Высоцкой» и ARENA MOSCOW, московских ресторанов «Сплетни» и «Мексикан клуб», «Амиго Мигель», «Ёрник», «Ла Скалетта», «Реставрация», «Водка бар» и др.

С приходом нового руководителя ресторан «Гоголь» переживает второе рождение. Развитие идет во всех направлениях — гастрономия, бар и проведение различных мероприятий.

Кухня ресторана — русско-французская. Шеф-повар Александр Синеврохов модернизировал традиционные рецепты, сделав кухню авторской. Способы подачи блюд в ресторане также не совсем традиционные: например, арт-подача зельца осуществляется в форме носа с двумя дорожками хрена.

В среднем 4 раза в месяц в ресторане проводятся гастрономические, барно-винные и музыкальные мероприятия. Из Москвы приглашаются известные подателя уровня «Мишлен» и рестораторы для проведения гала-ужинов и мастер-классов в формате «открытой» кухни. Алкогольные компании и известные сомелье проводят дегустации.

В направлении ночной жизни рестораном «Гоголь» запускается проект GOGOL NIGHT, в рамках которого проводятся концерты музыкальных звезд. В ресторане уже состоялся концерт Юлии Волковой, и планируются выступления Евы Польны, Дмитрия Колдуна и др.

**Гоголь**  
ресторан

Ростов-на-Дону, пр. Чехова, 37/29.  
Тел.: 8 (863) 250-12-84.

## СПЕЦВЫПУСК «ОЦЕНКА»

26  
ноября

Главная тема:  
«Кадастровая стоимость земли»

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: 2-910-245/610, e-mail: r@gorodn.ru  
ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: 2-910-494, e-mail: pod@gorodn.ru

Город N  
ГАЗЕТА БИЗНЕС-КЛАССА