

ЛИЗИНГ

# Деловой Квартал

РОСТОВ-НА-ДОНУ

№ 01 (277)  
09.07.2018

НORECA

НЕДВИЖИМОСТЬ

ТУРИЗМ

АВТО



# КНИГА РЕЙТИНГОВ

КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ ГОРОДА

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ СБОРНИК РЕЙТИНГОВ,  
ПОДГОТОВЛЕННЫЙ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ГРУППОЙ  
«ДЕЛОВОГО КВАРТАЛА»

**DK.RU**



Содержание

<b>● Финансы</b>	
Финансовый обзор	4
Банки	6
Лизинговые компании	40
<b>● Авто</b>	
Дилеры легковых авто	8
<b>● Бизнес-сообщество</b>	
Инвестиционные проекты	12
<b>● Торговля</b>	
Торговые центры	14
<b>● Красота и здоровье</b>	
Медицинские центры	20
Косметологические клиники	21
<b>● HoReCa</b>	
Обзор ресторанный рынка	24
Рестораны	28
Отели	42
<b>● Недвижимость</b>	
Застройщики	32
<b>● Туризм</b>	
Турагентства	36
Туроператоры	37

# ЧТО ТАКОЕ ТОП-ЛИСТ В КНИГЕ РЕЙТИНГОВ

ТОП-лист — это уникальный продукт на рынке деловой прессы. Аналитическая группа «Делового квартала» ежегодно исследует более 16 ключевых рынков города. Результатом каждого исследования становится рейтинг крупнейших компаний на локальном рынке. Его главная задача — показать круг лидеров, занимающих ведущие позиции, и представить масштаб их бизнеса.

## Часто задаваемые вопросы

### Чем ТОП-лист отличается от аналогичных продуктов других СМИ?

Подобные проекты охватывают наиболее открытые сферы экономики — банки, страховые компании и т. д. Иными словами, публикуют информацию, которую предприятия обязаны отправлять в контролирующие органы и к которой есть свободный доступ любым заинтересованным лицам. «Деловой квартал» является обладателем технологии, позволяющей собирать достоверные данные по рынкам, в том числе закрытым, для официальной статистики. Подчеркнем, что «ДК» регулярно публикует исследования деятельности именно компаний, работающих на территории города и региона, то есть отражает локальную специфику бизнеса, чего не делают федеральные СМИ. Кроме того, в отличие от традиционных рейтингов, где есть лишь ранжирующий показатель, ТОП-лист дает информацию о ключевых результатах деятельности предприятия (количество клиентов, реализуемых объектов, объеме финансирования, штате специалистов и т. д.).

### Как выбирается ранжирующий показатель?

Главная задача ТОП-листа — выстроить игроков одного рынка по размеру их бизнеса. Аналитики выбирают ранжирующий показатель, который отражает финансовый масштаб бизнеса участников. Если рынок финансово непрозрачный, то в качестве ранжирующего выбирается показатель, косвенно свидетельствующий о финансовом положении компании на рынке (например, площадь или количество реализованной продукции, база клиентов).

### Насколько можно доверять вашим цифрам?

На этапе экспертного опроса специалисты аналитической группы определяют параметры, с помощью которых можно проверить данные компаний на достоверность (например, норма выработки на одного сотрудника, структура и динамика оборота, количество клиентов и стоимость услуг по прайс-листу и т. д.). Специалисты сопоставляют данные, которые они получили от каждой компании, со средними показателями рынка и соотносят с экспертными оценками. При необходимости аналитики запрашивают от компаний официальное подтверждение предоставленных сведений. В ТОП-листах представлена информация, актуальная на момент публикации рейтинга и соответствующая исследуемому периоду.

### Как использовать данные из Книги ТОП-листов?

Для поиска партнеров: готовая база поставщиков товаров и услуг, ранжированная по масштабу бизнеса. Для оценки ситуации на рынке и положения компаний: статистика по рынку, динамика оборотов, средняя стоимость услуг у лидеров и т. д. Для поиска клиентов: готовая клиентская база, структурированная по сфере деятельности компаний.



«Деловой квартал» проводит независимую редакционную политику. Мнения, высказанные на страницах журнала, могут не совпадать с мнением редакции. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Авторские материалы не являются рекламными. Любые перепечатки и копирование авторских и рекламных материалов запрещены и возможны только в случае предварительного письменного согласования с редакцией журнала. В случае нарушения указанного положения виновное лицо несет ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ. Исключительное право на товарные знаки «АБАК-ПРЕСС», «Деловой квартал» принадлежит учредителю. Все цены, указанные в журнале, действительны на момент выхода номера в свет.

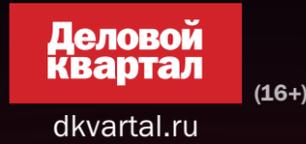
**СЕТЬ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ»**  
ИЗДАЕТСЯ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ, КАЗАНИ, КРАСНОЯРСКЕ, НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ, НОВОСИБИРСКЕ, РОСТОВЕ-НА-ДОНУ, ЧЕЛЯБИНСКЕ.  
**Адрес дирекции:** 620014, г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 55, телефон/факс: (343) 379-40-42.  
E-mail: dkrec@moscow.apress.ru.  
**Директор:** Наталья Коптелова. **Руководитель сетевой редакции:** Ольга Селезнева.  
**Креативный редактор:** Виктория Говорковская. **Арт-директор:** Игорь Черепанов.  
DK.RU/ **Руководитель отдела поддержки продукта и развития сервисов:** Екатерина Игнатьева.  
**Руководитель департамента сетевых продаж:** Лариса Крылова. **Помощник директора сети:** Алиса Мальцева.

**РЕДАКЦИЯ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ» — РОСТОВ-НА-ДОНУ**  
**Адрес редакции:** 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 74, оф. 703, тел.: (863) 300-33-38, 300-33-39.  
E-mail редакции: dkvartal.mnd@gmail.com. Отдел рекламы: dk.kovshova@gmail.com, dkvartal.adm@gmail.com, www.dk.ru.  
**Директор:** Вероника Кирилленко.  
**Дизайн, верстка, препресс:** Алексей Усиков. **Журналисты:** Роман Неведров, Марина Боголюбова.  
**Специалисты по рекламным проектам:** Елена Величко, Светлана Толстогузова.  
**Использованы фотографии** Романа Неведрова.

**№ 01 (277)**  
**УЧРЕДИТЕЛЬ:** ООО ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПУЛЬС ЦЕН»,  
**ИЗДАТЕЛЬ:** ООО «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ-РНД»,  
344002, Г. РОСТОВ-НА-ДОНУ, УЛ. СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ, 74, ОФ. 703.  
Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Ростовской области. Свидетельство ПИ №ТУ 61-00100 от 26.11.2009 г. Знак информационной продукции: 16+. Дата сдачи номера в печать: 05.07.2018 г. Информационно-рекламное издание. Дата выхода 09.07.2018 г. Отпечатано в офсетной типографии ООО «Печатный двор», 344006, г. Ростов-на-Дону, Кировский проспект 51, офис 8. Подписной индекс 53718. Цена свободная. Тираж 4010 экз. Тираж сертифицирован Национальной тиражной службой.



СЛЕДУЮЩИЙ НОМЕР «ДЕЛОВОГО КВАРТАЛА» ВЫЙДЕТ в ноябре 2018 года.



# ДЕЛОВАЯ ПРЕМИЯ ЧЕЛОВЕК ГОДА

человекгода-рнд.рф

Стать партнером премии:  
+7 (863) 300-33-38

генеральный партнер



партнеры



информационный партнер



РЕКЛАМА



## РЕАЛИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

В Ростове-на-Дону, согласно данным финансового портала Banki.ru, представлено 69 банков, при этом семь из них зарегистрированы в донском регионе.

Общий объем прибыли, полученной действующими кредитными организациями, на 1 июня 2018 г. составил 710,7 млн руб., при этом на 1 января 2018 г. эта сумма была больше - 1 682,8 млн руб., такие данные предоставляет Центробанк России.

### Тенденции

Одной из важных тенденций в банковском секторе уже не первый год является диджитализация. В нынешнем году она также продолжает развиваться и развивать банковскую сферу. В частности, по мнению **НАТАЛЬИ РОГАЧЕВОЙ**, директора сети отделений Райффайзенбанка по Ростовской области, удаленные каналы обслуживания - уже не конкурентное преимущество, а правило хорошего тона.

«Дальнейшее развитие диджитал позволит банкам увеличить клиентскую базу, что особенно актуально сейчас, когда конкуренция за качественных клиентов высока как никогда. Чтобы выйти на новые территориальные рынки, банки

открывают виртуальные отделения. Так, в 2018 г. Райффайзенбанк запустил дистанционную модель обслуживания в ряде городов, в том числе в Таганроге», - рассказала Наталья Рогачева.

Цифровизация - это реальная помощь клиентам. Сейчас уже невозможно найти банк, который не вводил бы digital-сервисы. И клиент сегодня при выборе банка ставит их удобность и функциональность в один ряд с надежностью и другими важными факторами.

«Все больше и больше клиентов используют все возможности цифровизации и решают большинство вопросов нажатием одной кнопки. Клиенты активно пользуются мобильным банком и постепенно «перетекают» из интернет-банка в мобильные приложения», - говорит **ОЛЕСЯ АЛФЕРОВА**, региональный управляющий по работе с малым бизнесом территориального офиса «Росбанка» в Ростове-на-Дону.

Игроки рынка называют и другие тенденции, в частности, банковское семейное обслуживание, которое позволяет совмест-

но оплачивать ипотеку или потребительский кредит и др.

Если говорить о бизнесе, то эксперты отмечают востребованные направления МСБ, на которые чаще всего выдаются кредиты, - это сельхозпроизводители и торговля, которая особенно получила развитие перед Чемпионатом мира по футболу 2018 г., но не только. Олеся Алферова рассказала, что, например, в «Росбанке» порядка 50-60% займов приходится на торговлю, 25% - на производство и сферу услуг. Сегодня все активнее кредитуются стартапы.

О займах, которые берутся на развитие торговли и АПК, могут рассказать не только банки, но и финансовые организации. Так, директор АНО «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» **ИННА КОРОЛЬКОВА** считает, что торговля интересна предпринимателям в связи с привлечением коротких денег и своей окупаемостью.

«Долгое время торговля была лидирующей сферой и в нашем активном портфеле. Однако сейчас ее доля постепенно снижается

за счет активной реализации государственной стратегии поддержки производителей. Не умаляя роль торговой деятельности, мы делаем особый акцент на доступности финансирования для приоритетных направлений предпринимательской деятельности. Поэтому доля предприятий розничной и оптовой торговли в 2017 г. составляла около трети нашего активного портфеля, а в первом полугодии текущего года - всего 19%», - рассказала Инна Королькова.

Иначе обстоит дело с кредитованием АПК, который является приоритетным для нашего региона. «В структуре выданных займов за I полугодие 2018 г. доля малых предприятий АПК превысила 40%», - отметила директор АНО «РРАПП».

Финансовые аналитики при этом рисуют отнюдь не радужные перспективы, говоря о платежеспособности населения в целом. Старший аналитик форекс-компании «Альпари» **АННА БОДРОВА** говорит об общероссийской тенденции снижения доходов, одновременно прогнозируя россиянам усложнение жизни:

«Платежеспособность населения не может расти, когда падают доходы. Доходы снижаются пятый год подряд, а некоторое оживление расходов россиян связано с более легким отношением к тратам из-за периода финансовой стабильности. Есть основания полагать, что в 2018 г. доходы населения не будут расти, допускается вероятность подъема на 0,5%-1%, но это настолько несущественные цифры, что их можно не брать в расчет. Начиная с 2019 г. вырастет ставка НДС, что поднимет цены на все без исключения товары и услуги и сделает повседневную жизнь россиян сложнее. Расходы увеличатся, платежеспособность как была низкой, так низкой и останется».

### Отзыв лицензий

Практика отзыва лицензий у банков, активно применявшаяся Центробанком в 2017 г., продолжилась и в 2018 г. С начала этого года, по данным финансового портала Banki.ru, ЦБ РФ лишил лицензий 32 банка по всей России, представленных в том числе и в Ростовской области. Пожалуй, самая острая история связана с ростовским банком «Кредит Экспресс».

В середине октября 2017 г. по подозрению в растрате 28 млн руб. был арестован основатель ростовского банка «Кредит Экспресс» **МИХАИЛ КОЛМЫКОВ**. Заявление в полицию на него подали акционеры его же банка. Защита банкира придерживается мнения, что уголовное дело незаконно и связано с корпоративным конфликтом внутри организации.

А дело было так. В 1994 г. ростовчанин Михаил Колмыков основал банк «Кредит Экспресс», но позже он стал в нем генеральным директором, так как продал прак-

тически всю свою долю. Позже в Москве открылся филиал банка, в котором 2016 г. Михаил Колмыков обнаружил серьезные нарушения. После этого собрание участников банка решило его уволить, а на его место назначить руководителя московского филиала **АЛЛУ КАБАНОВУ**. Именно ее Михаил Колмыков и обвинил в нарушениях. Летом 2017 г. представители банка обвинили Колмыкова в превышении полномочий, незаконной выдаче кредита незадолго до своего увольнения и выводе денежных средств. Банкир счел решение о своем увольнении незаконным и обжаловал его в Арбитражном суде Ростовской области. Но в процессе разбирательства он был задержан и помещен под арест как подозреваемый в растрате (ст. 160 УК РФ).

Позже делом Колмыкова заинтересовалась депутат Госдумы РФ **НАТАЛЬЯ ПОКЛОНСКАЯ**. Она направила письмо генпрокурору РФ **ЮРИЮ ЧАЙКЕ** с просьбой провести проверку по факту задержания ростовского банкира.

В марте 2018 г. Центробанк РФ отозвал лицензию у КБ «Кредит Экспресс» из-за множественных нарушений законодательства, в частности, «в связи с <...> неоднократным нарушением в течение одного года требований, предусмотренных статьей 7 <...> Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В банке была введена временная администрация. Согласно данным ЦБ РФ, по величине активов на 1 марта 2018 г. банк занимал 372 место в банковской системе Российской Федерации.

По оценке временной администрации, стоимость активов банка не более 993 млн руб., но сумма обязательств перед кредиторами превышает 1 910 млн руб. Таким образом, «дыра» в балансе банка сейчас оценивается в 917 млн руб. В июне 2018 г. Ростовский арбитраж признал «Кредит Экспресс» банкротом и открыл в его отношении конкурсное производство.

На момент подготовки этого материала Михаил Колмыков остается под стражей.

Нынешний год начался с ареста имущества топ-менеджеров одного банка. Арбитражный суд Ростовской области удовлетворил иск Агентства по страхованию вкладов и арестовал имущество 17 топ-менеджеров и совладельцев обанкротившегося банка «Донинвест». Арест стал обеспечительной мерой по иску о привлечении к субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц по обязательствам должника на сумму более 1 млрд руб. Лицензии банк лишился еще в 2014 г.

Позже, в апреле этого года лицензии лишился и банк «Объединенный финансовый капитал», у которого был в Ростове

один филиал. По величине активов на 1 апреля 2018 г. банк занимал 127 место в банковской системе РФ. «Проблемы в деятельности ПАО «ОФК Банк» возникли в связи с использованием рискованной бизнес-модели, ориентированной на кредитование компаний сектора производства и дистрибуции алкогольной продукции», говорится в сообщении регулятора.

В начале июня 2018 г. Центробанк отозвал лицензию у «Русского национального банка», 45% акций которого принадлежит Елене Варшавской, супруге известного ростовского бизнесмена Вадима Варшавского. Причиной отзыва названо «неисполнение кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность», а также наличие реальной угрозы кредиторам и вкладчикам. В сообщении ЦБ также указано, что РНБ выдавал кредиты заемщикам, которые прямо или косвенно были связаны с руководством банка, что привело к образованию на балансе РНБ большого количества проблемных активов, «включая имущество, учтенное по завышенной стоимости». По величине активов кредитная организация занимала 339 место в банковской системе России, головной офис банка находился в Ростове.

Примерно через месяц, в начале июля, ЦБ РФ отозвал лицензию у якутского банка «Таатта», филиал которого был представлен в Ростове-на-Дону. По величине активов на 1 июня 2018 г. эта кредитная организация занимала 220 место в банковской системе Российской Федерации. Как сообщил регулятор, банк использовал рискованную бизнес-модель, что привело к формированию на балансе значительного объема активов низкого качества. Также было выявлено существенное снижение размера собственных средств банка, а также наличие в его деятельности основания для осуществления мер по предупреждению банкротства.

Анна Бодрова прогнозирует, что тенденция отзыва лицензий продолжится определенное время: «Фаза массовых отзывов банковских лицензий в России продлится еще минимум год, но, скорее всего, и после завершения 2019 г. точечные отмены лицензий будут происходить. С одной стороны, банковская система России слишком масштабная, а ряд игроков в ней имеет высокую степень риска, недопустимую для благополучной и долговременной работы в секторе. С другой - Центробанку не нужен вариант, при котором в секторе останутся только системообразующие банки, «слишком большие, чтобы рухнуть». Вся работа ЦБ РФ по лицензированию и контролю за ним ставит целью оптимизацию банковского рынка и достижение прозрачности работы всех механизмов».

# ТОП-5 БАНКОВ ПО ОБЪЕМУ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ ЮР. ЛИЦ

Объем привлеченных средств юр. лиц в 2017 г., млн руб.	Кол-во вкладов юр. лиц, открытых в 2017 г., шт.	Депозитный портфель юр. лиц банка по РО на 01.04.2018 г., млн руб.	Объем привлеченных средств юр. лиц за 1 кв. 2018 г., млн руб.	Кол-во вкладов юр. лиц за 1 кв. 2018 г., шт.	Год основания в городе	
1 «Сбербанк» Ткаченко Ирина Алексеевна	3 116 351	9 356	54 521,00	752 171,00	2993	1879
2 «Россельхозбанк» Туишева Лариса Валерьевна	290 648,9	4 935	14 762,30	228 419,00	1148	2000
3 «Центр-инвест» Смирнов Сергей Юрьевич	4 150	1 148	2 167,00	1 363,00	380	1992
4 «СКБ Банк» Шевченко Наталья Андреевна	2 501	1 017	29,00	313,00	175	2006
5 «Кубанькредит» Пономарев Владимир Валерьевич	22	12	35,00	13,00	12	2005*

\* ККО в Ростове-на-Дону основан в 2005 году.

# ТОП-5 БАНКОВ ПО ОБЪЕМУ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ ЮР.ЛИЦАМ

Объем выданных средств юр. лицам в 2017г., млн. руб	Кол-во выданных кредитов юр. лицам в 2017 г., шт.	Кредитный портфель юр. лиц банка по РО на 01.04.2018 г., млн. руб.	Объем выданных средств юр. лицам за 1 кв. 2018г., млн. руб.	Кол-во выданных кредитов юр. лицам за 1 кв. 2018г., шт	Количество филиалов в РО	
1 «Сбербанк»	193 717	2 145	108 868	51 557	783	451
2 «Россельхозбанк»	109 135,2	1 933	60 374,3	59 298	558	38
3 «Центр-инвест»	29 965	3 631	28 942	7 216	1 044	83
4 «Кубанькредит»	1 126	27	1 325	360	19	4
5 «СКБ Банк»	н\д	н\д	33	н\д	н\д	5

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

### Кто участвует в ТОП-листе

В рейтинге участвуют региональные банки и филиалы федеральных банков, действующие на территории РО на 01.06.2018г. Все участники предоставили информацию по деятельности в Ростове и Ростовской области.

### Как проводился отбор участников

На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники, на основании полученных данных определен круг филиалов банков, которым было предложено предоставить информацию для участия в ТОП-листе. Также были сформулированы показатели, используемые в рэнкинге. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

### По каким показателям ранжируются участники

Основной показатель для ранжирования – объем привлеченных средств юр.лиц за 2017 год, млн. руб. Дополнительный показатель ранжирования – объем выданных кредитов юр.лицам Ростовской области за 2017 год, млн руб.

### Принятые сокращения:

Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

### Автор топ-листа:

Ольга Мирошникова

## ПРОГНОЗЫ

**Наталья Шевченко,**  
управляющий операционным  
офисом «Ростовский»  
ПАО «СКБ-банк»:

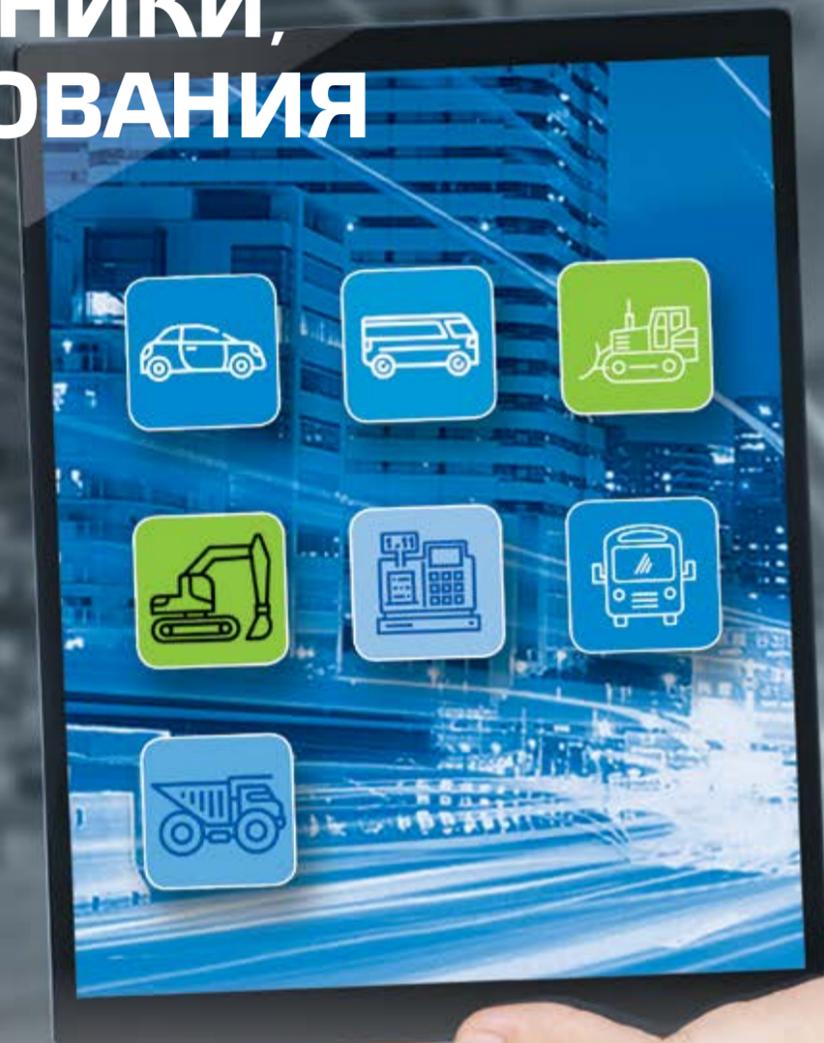
« В настоящее время ситуация в банковском секторе достаточно стабильна, наблюдается рост корпоративного и розничного кредитования при одновременном существенном усилении конкуренции между всеми игроками на рынке. Малым и средним банкам становится все сложнее конкурировать с крупнейшими игроками рынка. Рост в основном сконцентрирован в самых крупных банках. До конца текущего года эти тренды значительно не изменятся: можно ожидать положительную динамику активов банковского сектора, потенциальный рост которых может сдерживаться рисками обострения геополитической ситуации и возможных санкций в отношении крупных клиентов российских банков.

БЛИЖЕ ЧЕМ КАЖЕТСЯ



# ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ

- БЫСТРО
- КАЧЕСТВЕННО
- СОВРЕМЕННО



[baltlease.ru](http://baltlease.ru)

Бесплатный звонок по стране

**8 800 222 0 555**

Работаем по всей России!

Ростов-на-Дону

ул. Текучева, 234, эт. 6, оф. 605

+7 (863) 303 34 83

# ТОП-10 ПРЕМИАЛЬНЫХ ЛЕГКОВЫХ ИНОМАРОК

Общее количество проданных легковых иномарок в РО в январе-мае 2018 г., шт.		Общее количество проданных легковых иномарок в РО в январе-мае 2017 г., шт.	Динамика продаж, %	Официальный дилер	
1	MERCEDES	316	305	3,6	СБСВ-КЛЮЧАВТО
2	BMW	293	261	12,3	Армада
3	LEXUS	208	227	-8,4	СБСВ-КЛЮЧАВТО
4	AUDI	149	153	-2,6	AAA Моторс
5	LAND ROVER	103	51	102,0	Дон-Моторс
6	PORSCHE	35	32	9,4	Порше Центр Ростов-на-Дону
7	INFINITI	29	52	-44,2	Гедон Авто-Премиум
8	JAGUAR	24	16	50,0	Дон-Моторс
9	MINI	19	19	0,0	Армада
10	JEEP	7	8	-12,5	Сокол-Моторс/Гамма

# ТОП-10 МАРОК НОВЫХ LCV\*

Общее количество проданных авто в РО в январе-мае 2018 г., шт.		Общее количество проданных авто в РО в январе-мае 2017 г., шт.	Динамика продаж, %	
1	GAZ	532	524	1,5
2	FORD	131	39	235,9
3	LADA	120	172	-30,2
4	UAZ	78	149	-47,7
5	MERCEDES	55	60	-8,3
6	FIAT	41	38	7,9
7	VOLKSWAGEN	26	26	0,0
8	PEUGEOT	7	3	133,3
9	RENAULT	7	2	250,0
10	CITROEN	6	4	50,0

\* легкий коммерческий автомобиль

## ПРОГНОЗ



**Азат Тимерханов,**  
руководитель  
пресс-службы  
аналитического  
агентства  
«АВТОСТАТ»

« Ситуация на рынке Ростовской области хуже, чем в целом по России. В то время как весь российский рынок новых легковых авто вырос на 20%, в области - только на 13%. Это связано с высокой сравнительной базой прошлого периода. Так, в 2017 г. региональный рынок рос лучше, чем федеральный.

**102%**  
**LAND ROVER**  
Самый большой прирост в сегменте премиальных авто

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

**Кто участвует в ТОП-листе**  
В рейтинг вошли премиальные марки легковых автомобилей иностранного производства, легкие коммерческие автомобили и подержанные авто, производимые в РФ и за рубежом. Данные автопродаж представлены аналитическим агентством «Автостат».

**По каким показателям ранжируются участники**  
Основные ранжирующие показатели: общее количество проданных легковых иномарок в РО в январе-мае 2018 г., шт.; общее количество проданных легковых авто в РО в январе-мае 2018 г., шт.; общее количество проданных авто в РО в январе-мае 2017 г., шт.; общее количество проданных подержанных легковых авто в РО в 2018 г.

# ТОП-10 МАРОК ЛЕГКОВЫХ АВТО

Общее количество проданных легковых авто в РО в январе-мае 2018 г., шт.		Общее количество проданных легковых авто в РО в январе-мае 2017 г., шт.	Динамика продаж, %	Официальный дилер	
1	LADA	3310	2960	11,8	Темп-Авто/Сокол-Моторс/Кристалл/Авто-Ревю
2	KIA	2350	1960	19,9	Артэкс/СБСВ-КЛЮЧАВТО/Авингрупп
3	HYUNDAI	2070	1980	4,5	Темп-Авто/Дельта-Моторс/Модус/AAA Моторс
4	RENAULT	1610	1570	2,5	Авингрупп/Стандарт/Формула Р
5	VOLKSWAGEN	1030	820	25,6	Л-Авто/AAA Моторс/Гедон
6	TOYOTA	940	1000	-6,0	Трейд Моторс/СБСВ-КЛЮЧАВТО
7	NISSAN	610	445	37,1	СБСВ-КЛЮЧАВТО
8	SKODA	605	550	10,0	Л-Моторс/AAA Моторс/Эскадра
9	MAZDA	330	215	53,5	AAA Моторс
10	MERCEDES	316	305	3,6	МБ-Юнион/СБСВ-КЛЮЧАВТО

# ТОП-10 ПОДЕРЖАННЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТО

Общее количество проданных легковых авто в РО в январе-мае 2018 г., шт.		Общее количество проданных легковых авто в РО в январе-мае 2017 г., шт.	Динамика продаж, %	
1	LADA	18300	19300	-5,2
2	HYUNDAI	6710	6180	8,6
3	KIA	3250	2730	19,0
4	CHEVROLET	3140	3040	3,3
5	TOYOTA	2400	2440	-1,6
6	NISSAN	2370	2180	8,7
7	FORD	2310	2170	6,5
8	VOLKSWAGEN	2250	2120	6,1
9	RENAULT	2000	1770	13,0
10	OPEL	1790	1890	-5,3

**1180 шт.**  
премиум-авто продано за 5 мес. 2018 г.

**На 13%** выросли продажи легковых авто в РО за 5 мес. по сравнению с аналогичным периодом 2017 г.



**БЛАГОДАРЯ ОТВЕТСТВЕННОЙ РАБОТЕ И ВЫСОКОМУ КАЧЕСТВУ СТРОИТЕЛЬСТВА ГРУППА КОМПАНИЙ «ЮГСТРОЙИНВЕСТ» ЯВЛЯЕТСЯ ОБЛАДАТЕЛЕМ НАГРАД ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ**

## 15 ЛЕТ «ЮГСТРОЙИНВЕСТ» СТРОИТ ОПЕРЕЖАЯ ВРЕМЯ

Масштабные строительные проекты, счастливые семьи и признание на федеральном уровне. Группа компаний «ЮгСтройИнвест» была основана в 2003 году в Ставрополе и вскоре громко заявила о себе на Юге страны. Ее руководителем является Юрий Иванов – Почетный строитель России, профессионал с большим опытом и мудрый руководитель.

Сегодня «ЮгСтройИнвест» возводит микрорайоны в Краснодаре, Ставрополе и Ростове-на-Дону. За 15 лет возведено около 3 млн кв. м. жилья, построено 130 домов, 7 детских садов и 2 школы. Группа компаний обладает собственными производственными мощностями: цехами по производству окон и пенопласта, проектным институтом, РБУ и автопарком строительной техники. Благодаря этому «ЮгСтройИнвест» успешно решает поставленные задачи точно в срок, а зачастую с его опережением.

Благодаря концепции комплексной застройки и социальной ответственности компании, в каждом микрорайоне «ЮгСтройИнвест» возводит одновременно с домами инфраструктуру для комфортной жизни. В Ростове-на-Дону в микрорайоне «Красный Аксай» вместе с первыми домами начал строиться детский сад на 160 мест, который был введен в эксплуатацию на полгода раньше первых литеров. В планах строительства общеобразовательной школы на 1100 мест и детского сада на 100 мест. А

уже сегодня гостей и жителей микрорайонов радует своей красотой аллея со звучным названием «Сердце «Красного Аксая» с озеленением, арт-объектами и фонтаном.

Традиционно особое внимание компания уделяет развитию спорта и здорового образа жизни. Группа компаний «ЮгСтройИнвест» первой на территории Северо-Кавказского и Южного Федеральных округов стала возводить спортивные комплексы в своих микрорайонах. В шаговой доступности от дома предусмотрены крытые тренажерные залы с боксерским рингом, футбольные стадионы, теннисные корты, беговые дорожки, современные воркаут-площадки и роллердромы, которые отвечают международным стандартам.

Подобный комплексный подход выделяет «ЮгСтройИнвест» среди других застройщиков. Группа компаний успешно воплощает его в жилых комплексах «Солнечный круг» и «Росийский» (Ставрополь) и микрорайонах «Перспективный» (Ставрополь), «Панорама» (Краснодар), «Губернский» (Краснодар),

«Красный Аксай» (Ростов-на-Дону), на территории каждого из них предусмотрены детские сады, школы, спортивные объекты, аллеи, беседки для барбекю и детские игровые площадки.

Благодаря ответственной работе и высокому качеству строительства группа компаний «ЮгСтройИнвест» является обладателем наград федерального уровня: диплом победителя Всероссийского конкурса «Сделано в России», всероссийская премия «Лидер года», Золотой знак «Надежный застройщик России» и другие. В настоящее время ГК «ЮгСтройИнвест» занимает 4-е место в рейтинге крупнейших застройщиков России.

В декабре этого года компания введет в эксплуатацию трехмиллионный квадратный метр, он приходится на 6 литер микрорайона «Красный Аксай». Но главным достижением для группы компаний являются счастливые жители. Микрорайоны от «ЮгСтройИнвест» уже выбрало более 139 тысяч семей, что подтверждает бессменный слоган компании: «Нас рекомендуют друзьям!»

# ТОП-15 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

	Инициатор инвестиционного проекта	Описание проекта	Объем инвестиций, млн руб.	Год ввода в эксплуатацию
1	АО «Ростовводоканал»	Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада области	37126	2021
2	ОАО «Ростовское» ЗАО «Кубанская марка» АО «Домостроитель»	Строительство жилого района «Суворовский» г. Ростов-на-Дону	32000	2022
3	ООО «РусАгроМаркет-Ростов-на-Дону»	Строительство оптово-распределительного центра в Аксайском районе	19200	2021
4	ООО «Евродон-Юг»	Создание промышленного комплекса по выращиванию индейки, производству, переработке и реализации мяса индейки, мощностью 60 тыс. тонн в живом весе в год.	17905	2020
5	АО «Международная сахарная корпорация»	Строительство на территории Ростовской области первого сахарного завода по переработке сахарной свеклы мощностью 12000 тонн в сутки	16000	2019
6	ООО «ДонБиоТех»	Строительство производственного комплекса по глубокой переработке зерна, производству комбикормов, глютена и аминокислот мощностью 250 тыс. тонн зерна в год	15230	2018
7	ООО «СУ-1 «ЮгСтройИнвест-Дон»	Строительство жилого микрорайона «Красный Аксай» в г. Ростов-на-Дону	15014,6	2021
8	ЗАО «ПАТРИОТ»	Застройка 6 микрорайона жилого района «Левенцовский» в г. Ростов-на-Дону	13857,7	2022
9	ООО «Энел Рус Винд Азов»	Строительство «Азовской ВЭС» в Ростовской области	9500	2020
10	АО «ПАТРИОТ-Девелопмент»	Застройка 5 микрорайона жилого района «Левенцовский» в г. Ростов-на-Дону	9097,5	2022
11	ООО «Южная угольная компания»	Строительство шахты «Садкинская – Восточная»	7000	2022
12	ООО «Донская усадьба»	Строительство тепличного комплекса по выращиванию овощной продукции в Ростовской области	5000	2020
13	ООО «Амилко»	Увеличение мощности комбината «Амилко» по глубокой переработке зерна кукурузы до 400 000 тонн в год с производством крахмалопроductов и высокопротеиновых кормов	4400	2020
14	ООО ПКФ «Атлантис-Пак»	Строительство завода по выпуску барьерных пленок для упаковки пищевых продуктов	3500	2020
15	ООО «Центр 100»	Создание компанией AFD Group SA централизованной системы по обращению с биологически опасными медицинскими отходами (2-я очередь)	200	2018

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

### Кто участвует в ТОП-листе

В рейтинге участвуют крупнейшие инвестиционные проекты Ростова и Ростовской области.

### Как проводился отбор участников

Специалисты аналитической группы «ДК» проанализировали открытые источники, на основании полученных данных был определен круг компаний

и проектов, которые вошли в рейтинг. Все проекты реализуются на территории Ростова и РО.

### По каким показателям ранжируются участники

Основной показатель ранжирования – объем инвестиций в проект, млн руб.

### Автор топ-листа:

Ольга Мирошникова

## 202 млрд руб.

**Суммарный объем инвестиций по указанным проектам**

## 37 млрд руб.

**Самый крупный инвестиционный проект «Ростовводоканал»**

## ПРИНЦИП ОДНОГО ОКНА

Цифровизация бросает вызов действующим бизнес-моделям, в том числе и в банках, которые сегодня трансформируются.



Управляющий корпоративным филиалом ВТБ в Ростове-на-Дону Юрий Авдеев рассказал, какие сервисы в режиме онлайн уже получают клиенты банка, представляющие малый и средний бизнес в Ростове-на-Дону. И как повлияла диджитализация на работу банковского сектора в регионе.

### Расскажите, пожалуйста, о диджитал-стратегии банка в ЮФО.

— Важнейшую роль в достижении стратегических целей ВТБ отводит именно информационным технологиям. Мы идем в ногу со временем и стремимся отвечать всем потребностям клиентов в инновациях, поэтому активно инвестируем в технологическую модернизацию. Уже сегодня нашим клиентам доступен многофункциональный мобильный банк «ВТБ Бизнес Онлайн», в котором ежедневно работают свыше 125 тыс. клиентов и совершают более 400 тыс. платежей по всей России. Мы первыми в стране запустили подпись документов в мобильном банке с помощью технологии EMV-CAP, что гарантирует высочайшую надежность совершаемых операций. Кроме того, наши клиенты уже сейчас могут воспользоваться такими онлайн-сервисами, как облачная бухгалтерия, выездное открытие счета, виртуальное отделение банка, проверка контрагентов, юридическая поддержка онлайн, помощь в продвижении бизнеса, бесплатный дистанционный образовательный курс «Ближе к делу».

### Есть ли сейчас какая-то услуга или сервис, позволяющие предприятиям сегмента малого и среднего бизнеса общаться между собой и искать клиентов в онлайн-режиме?

— Да, у нас существует онлайн-сервис «Бизнес-коннект», который помогает клиенту вывести свой бизнес на крупнейшие маркетплейсы мира. Он работает по принципу «одного окна» и позволяет автоматизировать процесс оформления корпоративных

заказов. Начать работу в системе достаточно просто как покупателю, так и поставщику. Для этого, во-первых, нужно зарегистрироваться на сайте vtconnect.ru. Затем покупателю необходимо разместить заявку на нужный товар или выбрать его из каталога, а поставщику, соответственно, – загрузить свои товары в каталог. В итоге остается только выбрать подходящее предложение и заключить контракт. Также сервис оптимизирует работу с уже существующими партнерами, сокращая время на обработку заказов и снижая количество ошибок. Более того, на платформе «Бизнес-Коннект» реализована уникальная технология банка ВТБ - «Экспорт-Менеджер», позволяющая нашим клиентам быстро и просто выходить на крупнейшие международные торговые площадки: eBay, Amazon, AliExpress, Alibaba.

### Как диджитализация повлияла на работу непосредственно самого банковского сектора?

— Мы знаем и понимаем потребности предпринимателей, поэтому нацелены на разработку современных и технологичных продуктов и сервисов. Банк ВТБ внедряет новые технологии и дает предпринимателям полезные инструменты, освобождая их ресурсы на развитие бизнеса. Автоматизация процессов позволяет решать целый комплекс задач. Во-первых, с ее помощью можно сокращать расходы за счет снижения объема ручного труда. Во-вторых, она повышает качество и скорость подготовки бизнес-аналитики. В-третьих, позволяет совершенствовать качество обслуживания клиентов.

В качестве примера влияния диджитализации ВТБ совсем недавно завершил внедрение виртуального отделения, которое представляет собой систему взаимодействия клиентов и контакт-центра банка с помощью чата и инструментов совместной работы в режиме онлайн. Чат позволяет

обмениваться с операторами текстовыми сообщениями и изображениями. Сервис доступен как на сайте vtb.ru, так и в мобильном приложении «ВТБ Бизнес Онлайн».

В перспективе мы планируем расширить возможности виртуального отделения – за счет технологии удаленного доступа, позволяющего оператору и клиенту осуществлять совместную навигацию по страницам сайта, а также технологий обмена видеофайлами.

### Нужно ли сотрудникам ВТБ проходить дополнительное обучение, чтобы приобрести навыки работы с новыми программами?

— Конечно, у нас на регулярной основе проводятся образовательные курсы для наших сотрудников - как очные, так и заочные. При желании, можно пройти также дистанционное обучение на корпоративном сайте или в мобильном приложении ВТБ. Мы ценим нашу команду и стараемся всячески поощрять, развивать и создавать лучшие условия для персонала.

### Можно ли сказать, что цифровизация банкинга - это сегодня главный тренд в этой сфере?

— Мы с Вами видим, что цифровая трансформация глубоко проникла в нашу жизнь. В ВТБ осознали этот тренд довольно давно, и мы активно работаем в этом направлении при выстраивании процессов, разработке продуктов, услуг и приложений.

Несмотря на то, что развитие digital-каналов крайне важно, не стоит забывать, что мы живем в обществе, и клиентам также важно получать качественный сервис и поддержку сотрудников как в отделениях, так и от своего клиентского менеджера.

Мы ориентируемся на потребности клиента, которому важны скорость и удобство, а также минимизация количества заполняемых и подписываемых бумаг и форм, будь то отделение ВТБ или цифровые каналы.

# ТОП-5 ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Количество арендаторов за 2017 г.	Средняя проходимость в месяц в 2017 г., чел.	Общий объем инвестиций, млн руб.	Год основания	Дата последней реконструкции	Фактический адрес	Сайт	
1 «Горизонт» Полонский Дан Эммануилович	Более 350	1100000	н/д	2003	2018	Ростов-на-Дону, Нагибина, 32/2	gorizontmall.ru
2 «Вавилон» Данелян Андраник Рубенович	200	18000	н/д	2005	2017	Ростов-на-Дону, Космонавтов, 2/2	vavilonrostov.ru
3 МЕГА Ростов-на-Дону Латкин Михаил Валерьевич	185	1300000	40*	2007	2007	Аксай, проспект Аксаиский, 23	mega.ru/rnd
4 «ТАЛЕР» Шинкаренко Владимир Семенович	147	12500	850	1996 «Уникум», 2009 - «Талер»	2016	Ростов-на-Дону, Зорге, 33	talerros.ru
5 «Сокол» Казахецян Гурген Арташесович	93	340000	9,815	2011	2016	Ростов-на-Дону, Стачки, 25	trksokol.ru

\* объем инвестиций в мега парк

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

**Кто участвует в ТОП-листе**  
В ТОП-лист вошли крупнейшие торговые комплексы и торговые центры Ростова и РО, предоставившие данные.

**Как проводился отбор участников**  
На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники и официальные сайты компаний. На основании полученных данных определен круг торговых центров, которым было предложено предоставить информацию для участия в ТОП-листе. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

**По каким показателям ранжируются участники**  
Основной ранжирующий показатель – количество арендаторов по итогам 2017 года.

**Принятые сокращения**  
Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

**Автор топ-листа:**  
Ольга Мирошникова

# ВРЕМЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Автономная некоммерческая организация — микрофинансовая компания «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» на протяжении двух десятилетий остается одним из наиболее эффективных институтов развития бизнеса на Дону. Финансовая и консультационно-образовательная господдержка помогают многим предпринимателям не только открыть свое дело, но и развивать уже существующее.



**Инна Королькова,**  
директор АНО «РРАПП»

**О** приоритетах в работе агентства и новых формах поддержки предпринимательства рассказывает директор РРАПП **ИННА КОРОЛЬКОВА.**

**Инна Александровна, 2017 был для агентства годом трансформации. Как бы вы охарактеризовали 2018?**

— Пожалуй, это год новых возможностей и новых приоритетов. Основной вектор развития нашей организации задан в инвестиционном послании Губернатора Ростовской области. В нем четко определены ключевые направления, такие как оптимизация господдержки бизнеса и расширение нефинансовых форм работы с предпринимателями. Эти задачи тесно связаны и с новым майским Указом Президента России, где установлены целевые показатели по развитию малого и среднего бизнеса, увеличению льготного финансирования и улучшению условий деятельности для предпринимателей.

Важным событием последнего времени стала докапитализация агентства до 1 млрд 80 млн рублей. Таким образом, за 1,5 года капитализация выросла на 44%. При этом нашим учредителем – Минэкономразвития области поставлена задача максимально способствовать увеличению количества субъектов МСП и численности занятых работников у предпринимателей, получивших господдержку. Для этого мы создали совершенно новые продукты, рассчитанные на конкретные виды бизнеса, снизили процентные ставки. Например, в нашей линейке есть продукт «Экспортер» для предпринимателей, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Они могут получить микрозайм под 5% годовых. А для начинающих свой бизнес, а их доля в активном портфеле РРАПП должна вырасти с 7 до 15%, мы даем возможность взять займ до 1 миллиона рублей без залога.

Другой важный момент - поддержка новых идей, движение в ногу со временем. Это приоритет в нашей образовательно-консультационной деятельности. Мы стали проводить больше обучающих мероприятий по востребованным сегодня темам: налогообложение, менеджмент, управление персоналом, цифровая экономика, маркетинг. Для этого привлекаем действительно лучших практиков и бизнес-тренеров, в том числе федерального уровня. У нас появился еще один интересный и полезный проект «Налоговые пятницы», который позволяет предпринимателям посетить консультации по вопросам налогообложения у аттестованного практика, члена Московской Палаты налоговых консультантов. Мы открываем новые возможности, внедряем современные форматы общения, реагируем на запросы бизнеса. Собственно, именно поэтому бизнес-форум, который прошел в мае по случаю Дня предпринимательства, получил название «Новые возможности».

**Действительно, подобное событие прошло в Ростове впервые. Что, по-вашему, бизнес-форум дал деловому сообществу?**  
— Мы наблюдаем, как мир стремительно меняется. Технологии, казавшиеся передовыми десять лет назад, сейчас выглядят архаично. Также и в бизнесе. Нам важно найти оптимальный путь поддержки тех, кто способен генерировать идеи в современном темпе.

На мой взгляд, форум, организатором которого выступило Минэкономразвития области совместно с РРАПП, комиссией Общественной палаты по развитию экономики, предпринимательства и инноваций, РОО «ОПОРА РОССИИ», стал уникальной площадкой и собрал все заинтересованные стороны в одном месте в одно время. Очень порадовало участие предпринимателей из муниципалитетов, многие из которых проделали неблизкий путь. Мероприятие впервые про-

ходило с применением современных технологий: это и прямая трансляция с площадок, и работа специального приложения «MeYou», которое дало участникам форума возможность легко установить контакт друг с другом и найти партнеров. Прошли очень интересные и насыщенные сессии экспертов о применении современных цифровых технологий, о нетворкинге, о методиках формирования устойчивых горизонтальных связей в бизнес-среде.

В Ростовской области действительно проделана огромная работа по созданию комфортной деловой среды. Очень важно разъяснять предпринимателям все существующие опции, нюансы, варианты действий для решения конкретных задач.

**Каковы приоритеты РРАПП на ближайшую перспективу?**

— Успешность нашей работы определяется не только объемом выданных средств, но и показателями развития предпринимательской активности. Мы продолжим помогать нашим клиентам развиваться, создавать и расширять бизнес и, как следствие, способствовать развитию экономики региона в целом. Мы также продолжим активную работу с нашими партнерами: вузами, фондами, коллегами из других учреждений инфраструктуры поддержки предпринимательства. Нам важно донести до каждого потенциального инициатора бизнес-проекта, что качественные консультации, новые знания и займы на развитие своего дела – это реально и доступно. Главное - идти к своей цели и знать, где получить поддержку.

Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства

**р р а п п**

г. Ростов-на-Дону, ул. Седова, 6/3

БЦ «Балканы», тел.: +7 (863) 308-19-11,

zaim@rrapp.ru, info@rrapp.ru,

www.rrapp.ru

Лицензия № ЛО-61-01-004790 от 19 ноября 2015 г.

## МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР



**услуги кабинета УЗИ**  
диагностика аппаратом экспертного класса

### РАДИОВОЛНОВОЕ УДАЛЕНИЕ КОЖНЫХ НОВООБРАЗОВАНИЙ

- гинекология
- дерматология
- кардиология
- педиатрия
- пульмонология
- неврология
- урология
- эндокринология
- аллергология и иммунология
- оториноларингология
- семейная медицина
- медицинская психология

**8-863-300-07-07**  
**8-961-285-21-50**

г. Ростов-на-Дону, ул. 25-я линия, 5

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

# ТРЕТЬЕ МЕСТО

Торговый центр МЕГА в Ростове знают все. Уже больше десяти лет этот гигант собирает под одной крышей и ростовских жителей, и жителей области, а во время чемпионата мира до него добрались и иностранцы.

В начале лета 2018 г. напротив ТЦ на двух гектарах земли возник парк с тренажерами, спортплощадкой, зоной для йоги, детской игровой зоной и концертной площадкой. В него было вложено 40 млн руб. «Знаете, что меня радует в парке?» - спросил управляющий МЕГИ Ростов-на-Дону Михаил Латкин. - Когда я прихожу туда с утра, а это бывает около восьми, то регулярно вижу людей, которые в это время занимаются на площадке для воркаута. Они, конечно, и позже бывают, но когда ты видишь, что люди специально приехали сюда в восемь утра, чтобы позаниматься, это заставляет понять, что парк был необходим».

Парк, по его словам, должен стать частью обновленной концепции МЕГИ, которую трансформируют в пространство для встреч.

Есть такой термин «третье место», его ввел американский социолог Рэй Ольдербург, - пояснил Михаил Латкин. - Есть первое место — дом, второе место — работа, учеба. И третье — некая площадка для досуга. И торговые центры уже должны перестать просто сдавать свои «квадраты» в аренду. Они должны стать местом, куда люди приезжают не только для шопинга, но и для качественного проведения времени, общения с друзьями, семьей, для встреч. Вы не представляете, сколько у нас проходит деловых переговоров! Приходят люди, раскладывают на столах документы, спорят. И парк — это один из элементов формата для встреч.

**Но со временем он же получит какое-то развитие?**

— Конечно, и уже получает. Например, сейчас мы установили временные батуты, а недавно к нам приехал передвижной цирк-шапито с животными. Мы принимаем его впервые, посмотрим, что это даст посетителям. Вообще у МЕГИ уже есть интересный опыт сотрудничества с цирками в других регионах. Параллельно с этим мы разрабатываем календарь мероприятий для парка. Но в него еще нужно вкладывать много сил, учитывая предложения посетителей. Парк — это «про людей».

**Что еще МЕГА делает «про людей»?**

— Например, занимается сортировкой отходов. Это действительно важный момент — для планеты и для нас. Когда ты видишь где-то свалки, ты не можешь не думать - что будет с планетой? Что достанется нашим детям и внукам? И мы с аксайскими школами вместе делали экопроект, где детям прививалось понимание, что отходы — это вторсырье. И если его правильно утилизировать, то можно его использовать и дальше. Даже просто в быту выгодно рациональное использование ресурсов. Например, если заменить все лампочки на светодиодные, то мы уменьшим потребление электроэнергии, соответственно, и заплатим за нее меньше.

**Сколько человек управляют торговым центром МЕГА?**

— Около 30 человек, причем многие из них работают с самого открытия ТЦ в 2007

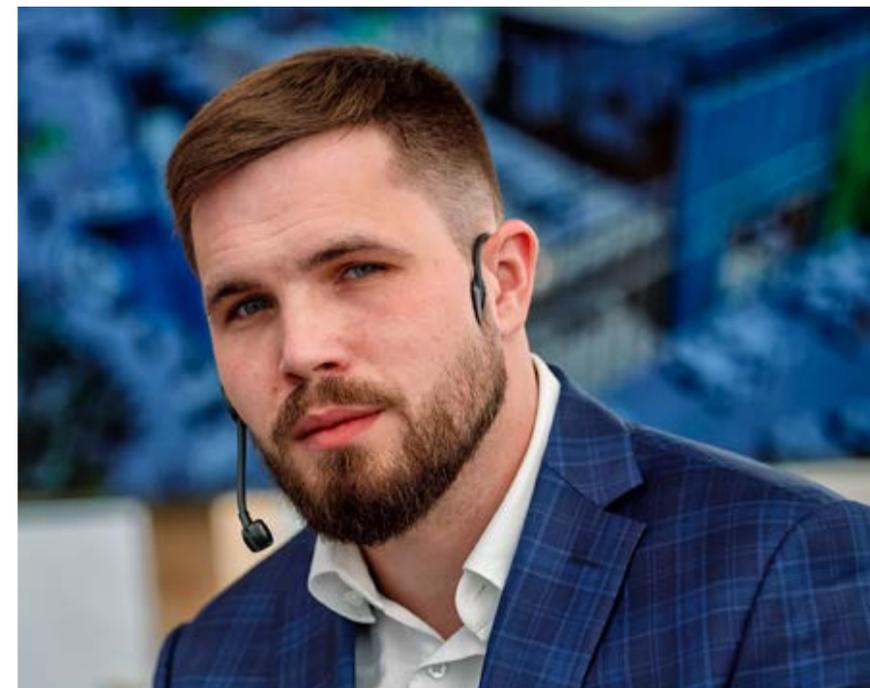
г. У нас также есть бэк-офис - это службы, которые оказывают некоторые услуги всем 14 нашим торговым центрам в России, например, бухгалтерские, юридические, технические. Это мощная поддержка, которая во многом облегчает управление торговым центром, например, помогает находить все лучшие и лучшие решения задач.

**Вы руководите работой торгового центра площадью 135 тыс. кв.м. Это сложно. Что помогает справляться?**

— Вы же понимаете, что на такой площади нереально одному человеку отвечать абсолютно за все. Поэтому мой ответ — команда и моя вера в нее. Правда. Есть часть задач, которые напрямую решаю не я, а другие сотрудники. Но это действительно качественно подобранная команда, у которой одни ценности и одно видение результата.

**Какие это ценности?**

— Например, не бояться перемен и постоянно искать какие-то новые нестандартные решения. И такой подход к работе позволяет сделать так, что каждый участник команды в равной степени отвечает за управление торговым центром. Я даже не могу сказать, что моя команда — это мои подчиненные. Потому что это мои коллеги. Они делятся своим мнением по поводу торгового центра, и что-то я беру на вооружение. У меня даже нет отдельного кабинета, где я бы сидел, отгородившись от коллектива дверью и секретарем. Мы работаем в опен-офисе, и это осознанное решение. Помню,



## Михаил Валерьевич Латкин

Родился в 1987 году.

**Образование:**

В 2010 г. окончил Южный Федеральный Университет (ЮФУ)

**Карьера:**

МЕГА Ростов-на-Дону:

2007 г. — Ассистент финансово-административного отдела

2008 г. — Координатор по работе с арендаторами

2012 г. — Руководитель отдела по работе с арендаторами

2014 г. — Руководитель финансово-административного отдела

Февраль—ноябрь 2017 г. —

Управляющий МЕГА Адыгея-Кубань

С ноября 2017 г. —

Управляющий МЕГА Ростов-на-Дону

когда мы проектировали опен-офис, проектировщик дважды пытался найти место под кабинет управляющего, а мы объясняем — он нам не нужен. Он спрашивает, а где же встречи проводить? Для встреч, отвечаю, у нас есть переговорная комната, куда я возьму ручку, блокнот и чашку кофе, и все пройдет благополучно. Но рабочее пространство так организовано не в каждой МЕГЕ, каждый сам для себя решает. Мне комфортнее так, как есть сейчас.

**Как подбираете сотрудников?**

— Обычно от потенциального сотрудника требуются узкоспециальные профильные знания, например, в сфере инженерного оснащения зданий. Важно, конечно, и знание иностранных языков, особенно английского. Но язык это не основной критерий отбора, так как компания может ему обучить. Это вообще наш традиционный подход — научить, если не знаешь. Для руководящих должностей кадры «выращиваются» как внутри компании, так и берутся со стороны. Приглашают специалистов и российских, и европейских. Заглядываем всюду, куда можем дотянуться. Вообще если брать Ростов в целом, то в городе есть много перспектив для роста в сфере управления торговыми центрами. Именно в этой сфере рынок еще не насыщен управленческими кадрами.

**А вы — «выросли» внутри компании или пришли извне?**

— Внутри. В МЕГЕ я работаю уже много лет, начинал с должности ассистента фи-

нансово-административного отдела в МЕГЕ Ростов-на-Дону.

Не могу не коснуться темы чемпионата мира по футболу. Иностранцев болельщиков много в торговом центре?

Достаточно, мы видим каждую волну зарубежных туристов. В честь чемпионата, к слову, мы организовали виртуальную реальность с зеленым покрытием, имитирующим газон, там можно с помощью специальных перчаток и очков почувствовать себя вратарем. Но о росте выручки в связи с чемпионатом пока сложно что-то говорить, цифры будут позже. Но если говорить о городе, то, я считаю, что он получил своеобразную перезагрузку. Столько жителей смогли посмотреть на иностранных гостей, а те - на нас, и увидеть нас настоящих.

**Следующий вопрос, волнует, наверное, многих посетителей. Почему в МЕГЕ нет кинотеатра и появится ли он?**

— Однажды он точно будет, но не в ближайших год-два. Когда строили торговый центр, в проект не закладывали кинотеатр.

**Какие-то новые интересные проекты реализуются на ваших площадях?**

— Недавно у нас в сервисной галерее расположился, скажем так, филиал знаменитого книжного развала на Пушкинской. Для Ростова проект не новый, но новый для МЕГИ. Наверное, каждый ростовчанин хоть раз посещал развал или хотя бы просто слышал о нем. Там всегда есть интересные и, главное, доступные предложения. Правда, сво-

их котов ребята не привезли (на книжном развале на ул. Пушкинской постоянно живет несколько кошек — прим. ДК)

**Поведение ростовских покупателей чем-то отличается от поведения покупателей в других регионах?**

— Ростовчане отличаются, например, от москвичей тем, что в большей степени, чем те, воспринимают торговые центры, как места для прогулок, куда можно приехать на весь день. Но это и хорошо, вспомним про термин «третье место».

**Поговорим о безопасности. Как часто проходят проверки?**

— Регулярно. И помимо этого, раз в году мы проводим учения с персоналом и также раз в году — с посетителями. Если вы подойдете к любому эвакуационному выходу, он будет открыт, там физически нет замков, и никогда не было. Правда, срывает сигнализация и сбегутся охранники.

**А как вели себя посетители после трагедии в Кемерово?**

— В целом спокойно. Но это еще может быть связано с тем, что люди привыкли к нашим регулярным учениям. Паники не бывает.

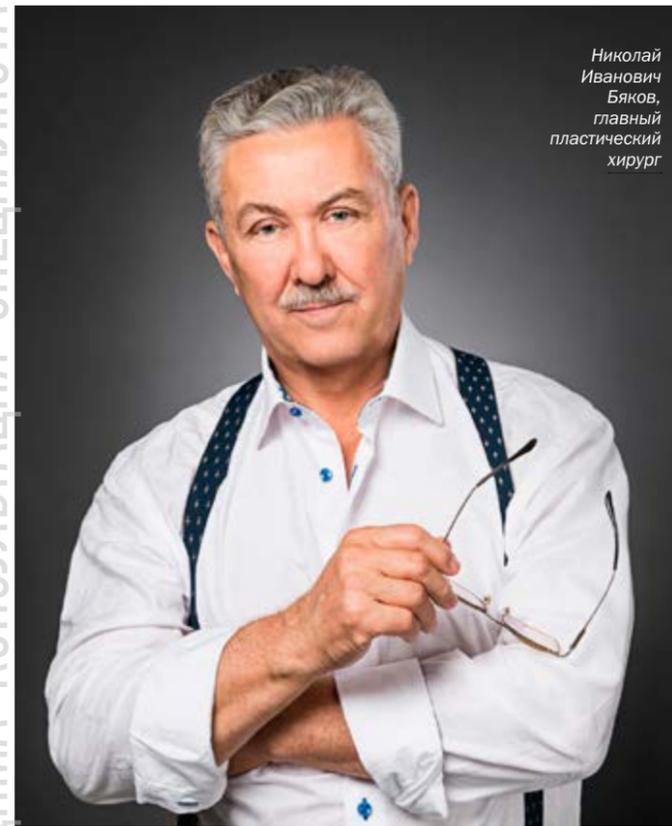
**На ваш взгляд, в Ростовской области достаточно количество торговых центров?**

— Думаю, да. Острога недостатка точно нет, особенно в Ростове-на-Дону. Хотя всегда есть перспективы расширения.

**Марина Боголюбова**



НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА  
 НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Николай  
Иванович  
Бяков,  
главный  
пластический  
хирург



## «ОЛЬВИЯ» = ОПЫТ + БРЕНД

Центр пластической хирургии, эстетической косметологии и противозрастной медицины «Ольвия» был основан в 1992 году семьей врачей Бяковых. Это одна из первых клиник, получивших лицензию в Ростовской области среди частных медицинских организаций. Безупречная репутация на протяжении более 25 лет является одним из приоритетов в работе клиники. Ведь когда дело семейное, ещё сложнее строить бизнес, потому что твой бренд — это фамилия всей твоей семьи.

**О**сновные направления работы Центра — пластическая, эстетическая и реконструктивная хирургия, инъекционная, лазерная и аппаратная косметология и противозрастная медицина, диагностика и лечение различных заболеваний путем восстановления нормальной работы органов.

Уникальность Центра состоит в том, что все специалисты, занимающиеся вашей молодостью и красотой, — хирурги, косметологи, гинеколог-эндокринолог, врач противозрастной медицины — находятся на территории одной клиники. Это не только экономит время пациента, но и позволяет получить всестороннюю консультацию от квалифи-

рованных специалистов различных областей.

Уровень специалистов клиники «Ольвия» оценен не только на российском, но и на международном уровне. Пластические хирурги клиники имеют патенты и авторские методики, их опыт стараются перенять доктора из разных стран. Главный пластический хирург клиники Бяков Николай Иванович — действительный член Российского и Международного обществ пластических, реконструктивных и эстетических хирургов (ОПРЭХ, ISAPS), объединения специалистов эстетической медицины ОСЭМ, член РОХ. Имеет многолетний опыт работы в эстетической медицине и пластической хирургии. Общехирургический стаж доктора более 40 лет!

**ПЛАСТИЧЕСКИЕ  
ХИРУРГИ КЛИНИКИ  
ИМЕЮТ ПАТЕНТЫ  
И АВТОРСКИЕ  
МЕТОДИКИ, ИХ  
ОПЫТ СТАРАЮТСЯ  
ПЕРЕНЯТЬ ДОКТОРА  
ИЗ РАЗНЫХ СТРАН**

Лицензия № 10-01-01-004783 от 17 ноября 2015 г.

### Основные направления пластической хирургии:

- увеличение и коррекция груди (все виды доступов, подтяжка груди, липомоделирование груди собственными жировыми клетками и т.д.);
- пластика и омоложение лица (с использованием уникального кожного клея, наши пациенты восстанавливаются быстрее, а следы от манипуляции незаметны);
- объемные липосакции и липомоделирование фигуры (через проколы без разрезов и швов);
- все виды пластики носа (в клинике «Ольвия» используется уникальный пьезоаппарат, все манипуляции проводятся малотравматичным и закрытым способом);
- восстановление после родов (с пластикой живота, ушиванием диастаза и коррекции фигуры в целом);
- мужская и женская интимная пластика и т.д.

Возможности коммерческой клиники позволяют не экономить на здоровье пациентов, использовать всё самое лучшее, что существует в мире пластической хирургии и косметологии — препараты, материалы и

методики. Директор клиники Бякова Ольга Юрьевна — это высококвалифицированный специалист по антивозрастной медицине, известный далеко за пределами юга России как один из самых мобильных и динамичных специалистов страны в этой области. Все новинки, которые только появляются в мире с подтверждением их эффективности, становятся частью арсенала клиники «Ольвия». Это различные диагностики, разработки ученых в области клеточных технологий, генетические исследования, уникальная космецевтика и т.д.

Все методики, используемые специалистами, направлены на сохранение вашей молодости и поддержания вашего здоровья изнутри, ведь так важно определять предрасположенность к болезням ещё на этапе их формирования или исключить из рациона питания продукты, которые вызывают непереносимость вашего организма на уровне проблем сна, лишнего веса, депрессивных состояний. Да, это уже возможно! С помощью уникальных разработок ученых из Сколково мы проводим процедуры омоложения на клеточном уровне!

Уникальный спектрофотометрический анализ позволяет с высокой точностью быстро и комфортно для пациента выявить дефицит необходимых минералов и микроэлементов, уровень токсинов и тяжелых металлов в организме. Это позволяет вос-

становить нормальное функционирование и избежать многих заболеваний. Для того, чтобы получить высококвалифицированную поддержку специалистов нашей клиники, вам достаточно позвонить по тел. 8(863)236-35-05.

Клиника «Ольвия» решает эстетические проблемы, возвращает молодость не только внешнюю, но и внутреннюю, не выбивая вас из привычного ритма жизни, графика работы и личных отношений.

**ОЛЬВИЯ**

**Клиника пластической хирургии,  
эстетической косметологии  
и противозрастной медицины  
«Ольвия»**

г. Ростов-на-Дону, ул. Писательская 65/5,  
тел. 8(863)236-35-05

[www.olviya.ru](http://www.olviya.ru)

[www.byakova.ru](http://www.byakova.ru)

[www.byakov.ru](http://www.byakov.ru)

[www.mariabyakova.ru](http://www.mariabyakova.ru)

© [klinikaolviya](https://www.instagram.com/klinikaolviya)

© [dr.maria\\_byakova](https://www.instagram.com/dr.maria_byakova)

© [dr.n.byakov](https://www.instagram.com/dr.n.byakov)

© [dr.elena\\_byakova](https://www.instagram.com/dr.elena_byakova)

# ТОП-5 МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ

Количество услуг*	Средний чек, руб.*	Общий объем инвестиций, млн руб.	Количество специалистов	Общее кол-во сотрудников	Год основания компании в городе	Город, где находится головной офис	Количество филиалов	Телефон, сайт	Адрес		
1	«Альфа-Центр Здоровья» Джинджолия Беслан Ирадионович	1473	4237,3	н/д	114	167	2012	Москва	1	307-52-52 alfazdrav.ru	Социалистическая, 154а
2	«Альянс» Белов Василий Геннадьевич, Банникова Татьяна Ивановна	550	3500,1	58	178	227	2000	Ростов-на-Дону	2	303-28-80 center-aliants.ru mca61.ru	«Альянс 2000» – Катаева, 281, «Альянс Хирургия» – Тракторная, 3
3	«ВРАЧЬ» Шкурат Евгений Павлович	308	900	19,5**	72	200	2007	Ростов-на-Дону	3	30-30-380 mcrvrach.ru	Буденновский, 65
4	«Гиппократ холдинг» Кузнецова Екатерина Леонидовна	127	2000	200	78	154	1988	Ростов-на-Дону	5	251-63-18 gippokrates.ru	13 линия, 8
5	«АВЕНИУ» Карпов Сергей Валерьевич	Более 100	900	н/д	более 100	более 150	2002	Ростов-на-Дону	8	928-111-22-11 avenumed.ru	Таганрогская, 112А

\* без анализов

\*\* объем инвестиций только за 2017 г.

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

### Кто участвует в ТОП-листе

В ТОП-листе участвуют частные многопрофильные медицинские центры Ростова-на-Дону, предоставившие данные.

### Как проводился отбор участников

На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники. На основании полученных данных определен основной круг игроков на рынке медицинских услуг, были сформированы показатели для составления ранжирования. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

### По каким показателям ранжируются участники

Основной показатель для ранжирования – количество оказываемых услуг без учета анализов.

### Принятые сокращения

Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

Автор топ-листа: Ольга Мирошникова

## ПРОГНОЗЫ



**Беслан Джинджолия,**  
директор клиники «Альфа-Центр Здоровья»

« В перспективе до 2019 г. можно ожидать устойчивый рост рынка частной медицины в среднем на 5-6% ежегодно. Общий прирост по сравнению с 2017 г. может достичь 8%, а доля сегмента легальной коммерческой медицины составит 18%. Росту рынка будут способствовать социально-демографические факторы: увеличение продолжительности жизни и старение населения, спрос на превентивную медицину и на современные высокотехнологичные медицинские услуги, а также проблемы населения со здоровьем, в том числе из-за плохой экологической обстановки и отсутствия профилактики. В особенности это касается пациентов старше 40 лет, которые составляют костяк платежеспособного спроса.



**Элина Пронина,**  
заместитель директора по развитию бизнеса группы медицинских клиник «Альянс»

« В настоящее время наиболее четко определяются следующие тенденции: снижение платежеспособного спроса, в результате чего пациенты стараются оптимизировать затраты на медицинскую помощь в частных клиниках, а также увеличение требований пациентов к качеству и стандартам медицинских услуг. Пациенты в настоящее время все более ожидают персонального подхода и гибкой коммуникации. Консервативная оценка темпов роста - от 5 до 10%. Основным фактором роста и развития платной медицины в регионе является существующее состояние в государственной системе здравоохранения. К основным рискам на рынке медицинских услуг я бы отнесла некачественное оказание

# ТОП-4 КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИКИ

Количество услуг без анализов	Общий объем инвестиций, руб.	Год основания в городе	Количество отделений	Количество специалистов	Общее кол-во сотрудников	Средний чек без анализов, руб.	Адрес	Телефон, сайт	
1	«Лазер Бьюти»* Борисова Елена Владимировна	Более 500	н/д	2016	1	22	н/д	н/д	Красноармейская, 72 210-72-72 www.rostov.skinnerica-clinic.ru
2	«Ольвия» Бякова Ольга Юрьевна	Более 300	20 000 000**	1992	2	6	18	Косметология инъекционная - 30 000 Косметология аппаратная - 5 000 Пластическая хирургия - 250 000	Писательская 65/5 236-35-05 www.olviya.ru
3	«ЛИНЛАЙН»* Франгулова Юлия Юрьевна	Более 250	н/д	2011	1	10	н/д	Лазерные услуги - 6 000 Инъекционные методики - 12 500 Аппаратная косметология - 1 500 Пластическая хирургия - 43 000 Косметологический уход - 2 100 Услуги V.I.F. Клуба - 2 400	Журавлева, 63 207-77-00 www.linline-clinic.ru
4	«Ген красоты» Кибалова Елена Николаевна	Более 150	н/д	2016	1	15	30	10000	Кировский, 69 294-54-54 www.gen-krasoty.ru

\* по расчетам «ДК», на основании открытых источников

\*\* объем инвестиций за 2017 г.

## ПРОГНОЗЫ

зание медицинской помощи, отсутствие доверия к клинике и врачу, необоснованный недобросовестный демпинг, приводящий к ухудшению вышеупомянутого качества медицинской помощи. И выход здесь один - быть понятным и доступным нашему пациенту, постоянно повышать квалификацию персонала и гибко реагировать на изменяющиеся факторы рыночного окружения.



**Евгений Шкурат,**  
генеральный директор АО МЦ «ВРАЧЬ»

« В ближайшее время по-прежнему будут появляться новые медцентры, главным образом небольшие. Широким спросом будут пользоваться недорогие услуги. Риски на рынке - очень долгая окупаемость дорогого оборудования, срок возврата инвестиций очень большой.



**Ольга Бякова,** руководитель центра косметологии, пластической и эстетической хирургии «Ольвия»

« С каждым годом услуги будут совершенствоваться благодаря применению новых технологий. Спрос на услуги в косметологии будет расти, так как эстетическая косметология предлагает всё больше альтернатив пластической хирургии. Однако и пластическая хирургия не стоит на месте, всё больше малотравматичных методик, улучшающих результаты после операций благодаря использованию современных препаратов и материалов. Второстепенные игроки будут уходить, если не будут расти, развиваться и вкладывать в это средства. Основные риски сейчас - это неквалифицированные «деятели», оказывающие услуги в домашних условиях. Пути преодоления - разъяснительная работа с привлечением СМИ.

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

### Кто участвует в ТОП-листе

В ТОП-листе участвуют частные косметологические клиники Ростова-на-Дону.

### Как проводился отбор участников

На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники. На основании полученных данных определен основной круг игроков на рынке косметологических услуг, были сформированы показатели для составления ранжирования. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

### По каким показателям ранжируются участники

Основной показатель для ранжирования – количество оказываемых услуг без учета анализов.

### Принятые сокращения

Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

Автор топ-листа: Ольга Мирошникова

# МЫ СТАЛИ ЦЕНТРОМ ЮГА РОССИИ

С недавних пор Ростовский филиал Альфа-Банка стал центром южного дивизиона, куда входит ряд регионов как Юга России, так и Черноземья. Директор по Южному Дивизиону Артем Демченко рассказал «Деловому Кварталу» о рынке Ростова, чемпионате мира по футболу и новых продуктах Альфа-Банка.

**С момента нашего последнего общения в Альфа-Банке произошел ряд перемен, в частности, Ростов претерпел административные изменения. Расскажите о них подробнее и о том, какую роль сейчас играет ростовский рынок.**

— Да, с момента нашего крайнего общения у нас произошел ряд структурных изменений. Ростов-на-Дону теперь стал центром дивизиона, в который входят города не только Юга, но и Черноземья: Белгород, Липецк, Воронеж. Территориальное расположение Ростова позволяет эффективно управлять всем дивизионом.

Я посетил с рабочим визитом все города и могу с уверенностью сказать, что у каждого региона своя атмосфера, свой рынок. Все города абсолютно разные, но это и интересно. Ростов на этом фоне очень выгодно отличается. Он сочетает в себе южную специфику и хорошо развитые промышленные и сельскохозяйственные сектора. Ростов — крупнейший город в дивизионе с очень хорошим рынком и большим потенциалом.

Вторым по значимости в Дивизионе является Краснодар, в котором розничный бизнес Альфа-Банка был открыт раньше и успешно развивается по сей день. В целом доля рынка Альфа-Банка в Краснодаре больше, чем в Ростове, но при этом потенциал ростовского рынка значительно выше. Уже сейчас темпы развития донской столицы — одни из лучших в региональной сети.

**Как вы можете охарактеризовать работу банка в Ростовской области? Какое место вы занимаете на рынке?**

— Существует международная отчетность, по которой отчитываются банки. Согласно отчету Frank Research Group, у нас исторически сильные позиции по кредитным картам. Так, по итогам 1 квартала мы имеем 8,3% доли рынка кредитных карт, это второе место. В целом по России у нас более 9%, это третье место.

Также мы занимаем четвертое место по объему кредитного портфеля. По текущим счетам мы примерно на третьем-четвертом месте. По POS-кредитованию мы также

вторые по объему кредитного портфеля. По сравнению с 4 кварталом 2017 г. у нас сейчас наблюдается рост портфеля на 30%.

За 2017 г. объем выданных кредитов физическим лицам превысил 5 млрд рублей. Сейчас в Ростове выдается более 500 млн ежемесячно, из них порядка 100 млн рублей — это потребительское кредитование в торговых точках.

Драйверами роста продолжают оставаться кредитные карты и кредиты наличными, но в планах сделать сильный упор на привлечение средств на текущие счета. Во втором полугодии мы намерены запустить и активно развивать ипотечное кредитование.

**Недавно офис на проспекте Буденновском переехал в новое помещение. С чем это связано? И как в целом будет обновляться сеть офисов банка?**

— Прежде всего, переезд был обусловлен бизнес-необходимостью. У нас расширился список предоставляемых услуг, и мы начали обслуживать юридические лица в отделениях. Добавился полноценный VIP-модуль. Также был изменен и формат офиса. Если при старом формате «Альфа-Экспресс» (отделения, открытые с 2005 по 2009 гг.) помещения в 140 кв.м. нам казались большими, то сейчас 250 кв.м. — это необходимый минимум.

Так как старая площадка уже тяжело справлялась с клиентским потоком, то мы в первую очередь увеличили пропускную способность офиса. Новая площадка больше почти в два раза: там высокие потолки, просторный зал ожидания и удобное зонирование. В новом отделении мы сделали несколько переговорных для клиентов, интересный уголок для детей, полноценную комнату отдыха для сотрудников с уютной кухней.

В дальнейших планах у нас реконструкция офиса «Соборный», что находится в здании табачной фабрики. Помещение само по себе немаленькое, но там нужно проводить глобальную реконструкцию. В 2019 г. мы перестроим его в новом формате. Мы сознательно этого не делали ранее, так как шли ремонтные работы самого здания, и это могло создать неудобства.

В целом наша задача — это обновить и освежить всю сеть региональных офисов. Где-то это реконструкция, а где-то мы задумываемся о переезде. Но в ближайшие два-три года мы обновим все наши офисы.

**Какие новые продукты Альфа-Банк выпустил на рынок в этом году?**

— Альфа-Банк всегда уделяет внимание digital-продуктам. Сейчас для большинства мобильный телефон — это уже неотъемлемая часть их жизни, поэтому основной фокус в «Альфе» делают на развитие функционала мобильного банка. Так, недавно мы первыми на рынке запустили возможность через мобильное приложение оформлять инвестиции, купить ПИФ без посещения банка. Такого нет ни у кого.

Еще из новых «фишек» — это возможность моментального заказа и выпуска дебетовых и кредитных карт в мобильном приложении «Альфа-Мобайл». Карту можно сразу добавить в Google Pay и оплачивать покупки смартфоном везде, где установлены терминалы бесконтактной оплаты, в приложениях и в интернете. Клиенты банка смогут снимать наличные и пополнять счет в банкоматах с поддержкой бесконтактной технологии оплаты Mastercard и Visa.

Также мы запустили карту рассрочки #вместоденег. Продукт начали продавать пару месяцев назад, но мы видим высокий спрос на карту и ее возрастающую популярность среди клиентов.

Рассрочка предоставляется на любой товар сроком до 24 месяцев во всех магазинах — от ближайшего супермаркета до магазинов бытовой техники или мебели, а также в интернет-магазинах. По сути, это часть эволюции POS-кредитования. Прежде чем выпустить карту, мы провели масштабное исследование, так что можно сказать, что карта рассрочки — это продукт, спрос на который сформирован клиентами. Отследить все покупки, сделанные в рассрочку, можно будет через мобильное приложение.

В разгар сезона отпусков мы выпустили новую карту Alfa Travel. На данный момент — это самая выгодная карта для путеше-

## В РАЗГАР СЕЗОНА ОТПУСКОВ МЫ ВЫПУСТИЛИ НОВУЮ КАРТУ ALFA TRAVEL. НА ДАННЫЙ МОМЕНТ, ЭТО САМАЯ ВЫГОДНАЯ КАРТА ДЛЯ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ.

ственников. Накопленные по карте мили клиенты могут потратить на покупку авиа и ж/д билетов, аэроэкспресс. В конце лета запускаем бронирование авто и отелей. Alfa Travel позволит получать до 10% милиями за покупки на сайте travel.alfabank.ru и пользоваться целым набором дополнительных бесплатных услуг: снятием наличных за рубежом, возможностью подключать к одной карте счета в разных валютах — рублях, долларах, евро, фунтах, франках, страховкой путешественников и их семей, включающей риски при занятии экстремальными видами спорта, бесплатным интернетом в роуминге, упаковкой багажа, членством Priority Pass для доступа в бизнес-залы аэропортов, а также услугами такси и аренды авто по всему миру со скидками. Это самое выгодное предложение на рынке для любителей путешествий.

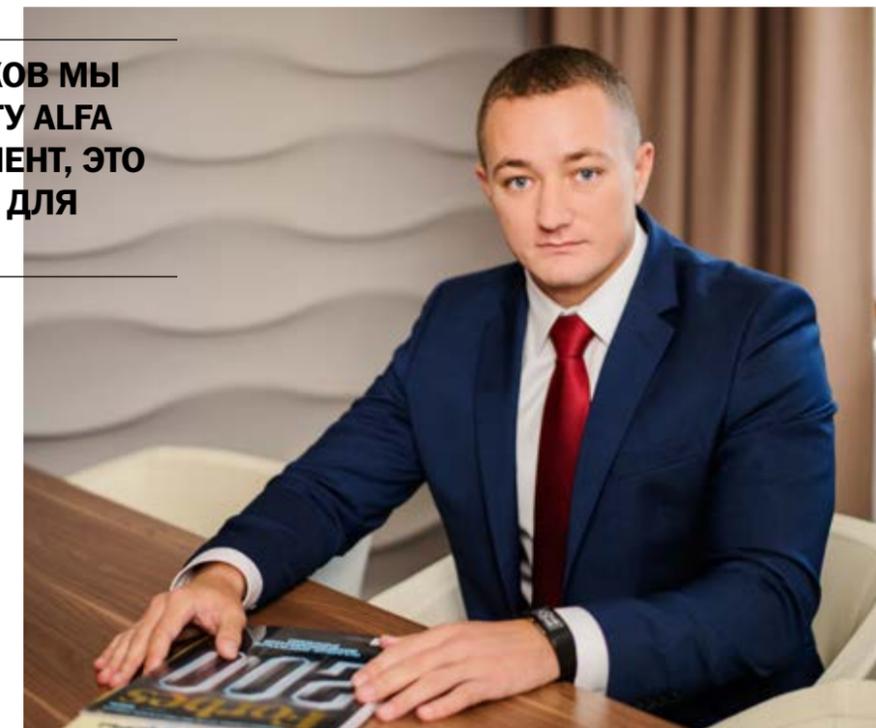
Владельцы такой карты будут получать мили за оплату любых повседневных покупок по карте — до 5%. В отличие от многих программ лояльности, срок действия миль неограничен, а условия обмена максимально просты — 1 миль равна 1 рублю. При открытии карты клиент получает 1000 приветственных миль.

Также из-за повышенного спроса мы продлили акцию «Накопительный счет 10». Благодаря этой программе можно вложить деньги под 10% годовых, что сейчас большая редкость на рынке.

**Альфа-Банк стал партнером Чемпионата мира по футболу 2018 г. Что это для вас значит и что вы сделали в рамках проведения матчей мирового первенства?**

— Да, Альфа-Банк — официальный Европейский банк Чемпионата мира FIFA 2018™ и Кубка Конфедераций FIFA 2017. Более того, мы стали первыми региональными партнерами FIFA. Для нас это, конечно же, большая ответственность. Чемпионат мира проходит в стране первый раз, и на его организацию потрачено много сил и средств.

Мы запустили новые продукты с символикой мундиала, а также организовали масштабную национальную промо-кампанию, рекламным лицом которой стал леген-



дарный футболист Лионель Месси. В рамках акции мы разыграли 3000 билетов на матчи ЧМ-2018 и 5000 сувениров с символикой турнира. Кампания завершилась 1 июня. Кстати, более 30 билетов на матчи выиграла ростовчане. Кроме того, за последний год Альфа-Банк неоднократно привозил в Ростов-на-Дону талисман игр — Забиваку.

На всех стадионах оборудована система бесконтактной оплаты за все товары и услуги, реализацией которой мы и занимались. Это первая подобная практика со стороны FIFA. Мы уже протестировали ее на Кубке Конфедераций в 2017 г. Также стадион «Ростов-Арена» в перспективе оборудуют 6 специальными зонами, где будут расположены 13 банкоматов Альфа-Банка. Все банкоматы работают сразу с несколькими иностранными валютами.

Помогать российским и иностранным болельщикам с осуществлением финансовых операций в дни проведения матчей будет «Команда А» — специальный отряд сотрудников Альфа-Банка из 20 человек, которых отобрали из более чем 600 претендентов. Они прошли специальное обучение и готовы в любой момент прийти на помощь не только всем гостям матча, но и другим волонтерам в вопросах финансовой грамотности.

На матчах болельщики смогут оплачивать покупки не только наличными и традиционными банковскими картами, но и платежными кольцами, браслетами, а также бесконтактными предоплаченными

картами с уникальным дизайном. В зависимости от матча, они выполнены в нескольких цветах, но непременно в фирменном стиле ЧМ-2018. Также у любителей футбола будет возможность приобрести памятные бесконтактные предоплаченные карты Visa и Альфа-Банка. Они не только позволяют совершать бесконтактную оплату, но и станут ярким сувениром для всех болельщиков. Пользоваться ими можно будет и после завершения мундиала.

**Чего в ближайшее время ждать от банковского рынка?**

— Тенденция уже четко прослеживается несколько лет, уменьшается количество небольших банков. Топ-банки, в том числе и Альфа-Банк, будут наращивать объемы. Мы развиваемся по стандартному сценарию, который спрогнозировали наши аналитики и никаких потрясений не ожидаем. Сейчас у населения возобновился спрос на кредиты. Процентная ставка снижается, мы уже даем кредиты под 10,99%, и это является уникальным предложением на рынке.

**А** Альфа-Банк

ул. Красноармейская, д. 206  
8-800-2000-000  
www.alfabank.ru



## ЕСТЬ В РОСТОВЕ

За последний год в ресторанной сфере Ростова произошли некоторые перемены. Старожилы рынка то и дело проводили гастрофестивали и запускали новые проекты, но и молодые игроки не оставались в стороне.

Они открывали бары и рестораны в небольших кулуарных помещениях, где царит полумрак и хочется говорить только шепотом, в светлых залах с панорамными окнами и скрытых от любопытных глаз подвалах.

По данным департамента потребительского рынка Ростовской области, в 2017 г. в сферу общественного питания региона вошло около 6,4 тыс. объектов на 270 тысяч посадочных мест. Число объектов при этом увеличилось на 1,2%, или на 76 предприятий по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. Оборот общественного питания по итогам 2017 года составил 37,4 млрд руб., что в сопоставимых ценах на 3,7% больше, чем в аналогичном периоде 2016 г.

«Активно развивается индустрия общественного питания, в целом за январь-май текущего года оборот увеличился на 3,1 процента, в сопоставимой оценке, и составил 13,7 млрд. рублей», — такие данные текущего года приводит Ростовстат.

В июне 2018 г. новые проекты запустила и известная в городе УК «Хорошие рестораны» — паб «London Pub» и кафе «Романтики», где можно было посмотреть прямой

эфир матчей чемпионата мира по футболу. Ранее компания открыла новую гастрономическую точку Red Burger Bar 2 в ТРЦ «Горизонт». Несколькими месяцами ранее двое молодых рестораторов **АРТУР АКОПОВ** и **ЕВГЕНИЙ ЛИТВИНЕНКО** дебютировали на ресторанном рынке Ростова с проектом «Книжный», который представлен как кластер: под одной крышей собраны кофейня, ресторан, арт-пространство и книжная лавка.

Новые кафе, бары и рестораны открывались за последний год не только в центре, но и в других частях города. Так, в ТРЦ «Горизонт» в 2018 г. открывается сразу четыре проекта от управляющей компании Si Group — ресторан ближневосточной кухни «Levante», паназийское бистро «Igori», кондитерская Dolce Sapore и кафе «Prosecco Bar».

«Я считаю, что рестораны переживают сейчас активную фазу развития. Сетевые проекты уже особо не растут, но уступают часть своих позиций все большему разнообразию концепций. Думаю, появится больше штучных проектов с интересным позиционированием и концентрацией на определенном продукте/товаре/услуге. Крупные ресторанные компании еще

больше будут чувствовать конкуренцию, а в связи с этим укреплять сервис и качество, работать с ценой. Само собой, слабые концепции начнут еще активнее отмирать», — предполагает **СЕРГЕЙ ПОДПОРИН**, сомелье, совладелец LEO Wine & Kitchen.

**АЛЕКСАНДР ВИННИК**, президент группы компаний «Mozart House»: «Сегодня сложно, к сожалению, по понятным причинам, предсказать тенденции развития ресторанного рынка. С одной стороны, в последние несколько лет наблюдалась устойчивая тенденция к росту потребления вне дома, в первую очередь, за счет развития направлений фастфуда и доступных проектов с локальной кухней. Вместе с тем все больше людей активно путешествуют, знакомятся с европейской кухней и сервисом, начинают сравнивать и выбирать. И все чаще делают выбор в пользу настоящего качества — продуктов, интерьера, сервиса и аутентичности. С другой стороны, непредсказуемые валютные колебания могут внести свои коррективы в наметившиеся тенденции. Но в целом, полагаю, объем ресторанного рынка останется примерно прежним, будет лишь изменение его структуры».

### Миля

Официальный туристский портал Ростова-на-Дону в начале этого года представил ТОП-10 туристических маршрутов Ростовской области для гостей ЧМ-2018, четвертый и пятый пункты которых согревают искушенные души гурманов — это барная и ресторанная миля. На этих маршрутах глаз цепляют заманчивые фасады разнообразных заведений, куда можно зайти, оставив за порогом все тревоги, взять меню и далее уже не смотреть на часы.

Протяженность барной мили составляет 800 м. Пролетает она по пер. Газетному от ул. Шаумяна (бар «Голодранец») до ул. Горького (квартал развлечений «Табачка»). На этом участке находятся, кроме бара «Голодранец», «Свой бар», «Бок о бок», «Сияние», «O.W.Grant», «1984», «Буковски» и др.

Ресторанная миля Левбердона значительно длиннее — 4,5 км, начиная от стадиона «Ростов-Арена» и примерно до ул. Чемордачка. На этом пути желающие утолить голод найдут такие заведения, как «Башня», «Гостинный Двор», «Наири», «Петровский причал» и др. Многие заведения предлагают в том числе и блюда донской кухни, например, вареных раков и разные виды ухи.

### Поест, погулять

За последний год в Ростове прошло несколько гастрономических фестивалей. Одни, под названиями Фестиваль хорошей еды и Food Market, уже не в первый раз организовывала УК «Хорошие рестораны», другие — FOOD & JOY — сеть ресторанов «Правый берег», для которой гастрофестиваль стал дебютом в сентябре 2017 г. Каждый такой праздник еды собрал сотни человек и продемонстрировал мастерство поваров ресторанов, принадлежащих организатору.

«Гастрофестивали только недавно, наконец, докатились до Ростова. Теперь они никуда из наших реалий не уйдут. Будут только меняться форматы фестивалей, участники и локация. Но это больше имиджевые проекты, а не источник доходов. Поэтому, чтобы они существовали, нужно одно — поддержка города, которая облегчит планирование, организацию и проведение фестивалей. Сейчас я к ним отношусь, как к большому тематическим фудкортам. Общественной нагрузке наши фестивали пока не несут. Но всему свое время», — считает **СЕРГЕЙ ПОДПОРИН**.

### Чемпионат мира: хлеба и зрелищ!

В июне Ростов заполнили обмотанные флагами своих стран жизнерадостные болельщики из Европы, Азии, Южной Америки и не только. Главной их целью был,

конечно, футбол, но надо же и время где-то проводить между нервными потрясениями от матчей.

Активность болельщиков привела к росту выручки, прежде всего, в сегменте фастфуда и баров, сообщает оператор фискальных данных «Платформа ОФД». Например, если сравнивать затраты за первые две недели ЧМ-2018 в июне (11-24 июня) и аналогичный период месяц назад,

## АКТИВНОСТЬ БОЛЕЛЬЩИКОВ ПРИВЕЛА К РОСТУ ВЫРУЧКИ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, В СЕГМЕНТЕ ФАСТФУДА И БАРОВ

за две недели мая (7 – 20 мая), средний чек в небольших кафе и столовых вырос на 62%, в ресторанах и барах — на 12%, в заведениях фастфуда — на рекордные 81%.

По росту оборота фастфуд тоже лидирует — 90%. Бары и рестораны показали увеличение выручки на 13%, а в небольших кафе и столовых зафиксировано снижение — на 2%.

**СЕРГЕЙ КЕСЕЛЬМАН**, управляющий партнер УК «Кухня», не считает, что чемпионат, положительно скажется на рынке: «ЧМ влияет на рынок плохо, потому что это резкий подъем, который глобально не улучшит индустрию. Взлетят цены на продукты, будут проблемы с логистикой. Да, мы заработаем больше, но именно для рынка в целом эти две недели не имеют значения. Болельщики уедут — рестораны останутся. Рынок, конечно же, ждет сначала достаточно резкий скачок, предположительно на уровне 50-100%, сразу после ЧМ будет такой же спад, в итоге 2018 год будет хуже, чем 2017».

Управляющий сетью кафе-пекарен «Хлебная лавка» **НИКОЛАЙ ИВАХИН** высказал подобное мнение: «Безусловно, на период чемпионата объем рынка увеличится за счет целевого туристического трафика. Увеличение может произойти на 30%. ЧМ-2018 окажет положительное влияние на рынок в связи с притоком большого количества гостей, развитием ресторанного рынка. Но явление это временное, исключительно на период проведения чемпионата».

### Фастфуд

Стоит отметить, что в Ростове-на-Дону есть несколько известных во многих странах

сетей фастфуда, например, KFC, Burger King, Subway, McDonald's. Кроме этого, в Ростове любителей быстрой еды уже давно радует самая разнообразная шаурма, с недавнего времени и бургеры.

А зимой этого года в Ростов пришла известная американская компания Domino's Pizza, открыв по франшизе в Северном мкр свой первый ресторан. Франчайзи в Ростове стал предприниматель **МИХАИЛ ШУВАЕВ**.

Но первенство в области фастфуда в Ростове принадлежит местной компании «Вкуснолюбов», так как в ее сеть входит наибольшее число объектов — 14 стационарных кафе и более 130 блинных киосков по всему городу.

«В свое время Ростов прошел стадию каких-то модных кухонь, например, японской и азиатской. Сейчас город переживает постепенно уходящую эпоху доступной по цене высококалорийной кухни, то есть фастфуда. Это, на мой взгляд, великопечальная вещь, но вопрос в том, как она реализуется», — говорит совладелец гастрономического кластера «Книжный» Артур Акопов.

### И о будущем

Мы спросили игроков ресторанного рынка — что ждет эту сферу в ближайшее время? Одни из них считают, что упор будет сделан на повышение качества сервиса, другие прогнозируют развитие демократичных заведений — с доступными ценами для массовой аудитории.

«Тенденция идет к тому, что из рынка выходит много игроков, а остаются только самые подготовленные. Считаю, что так и продолжится. Клиенты все больше и больше хотят получить отменный сервис и качество еды. Плюс к этому, учитывая экономическую ситуацию, еще важнее будет ценовая политика. Думаю, что сильных изменений в 2018-2019 гг. не будет», — считает **ДЖОРДЖО МАЦЦА**, управляющий партнер SI Group.

«Сейчас я надеюсь, что российский ресторанный рынок, и, в частности, гость как основной элемент этого рынка, будет все более и более подкован и искушен, и мы будем развиваться в части сервиса и какого-то инвентарного концептуального подхода. Я думаю, что идеи новых форматов не закончатся никогда», — отметил Артур Акопов.

«Люди перестанут открывать так называемые рестораны (fine dining). Произойдет окончательная демократизация. Это не значит, что мы перейдем на фастфуд. Это будет casual dining. Без особого развития фастфуда», — так считает **АДЖАЙ СИНГХ**, основатель сети ресторанов «Правый берег».

# ЛЮДИ ПЕРЕСТАЮТ «ПРЯТАТЬСЯ» В ДЕПОЗИТАХ

Как сформировать себе достойный портфель инвестиций, насколько это грамотный способ достижения финансовых целей, что такое персональный финансовый план и где найти «тихую гавань» для сбережений. На эти и другие вопросы отвечает директор филиала «БКС Премьер»<sup>1</sup> в Ростове-на-Дону Андрей Краснопольский.

**Вопрос инвестирования денежных средств сегодня актуален для многих. Какие продукты вы можете предложить клиентам?**

— На сегодняшний день БКС Премьер предлагает широкую продуктовую линейку, которая отвечает потребностям клиентов любого риск-профиля. Это и классические банковские продукты<sup>2</sup>, и консервативные страховые инвестиционные решения, и более комплексные структурированные продукты<sup>3</sup>, и инновационные стратегии, построенные на математических алгоритмах<sup>4</sup>, и многое другое.

Главное, мы идем не от стремления продать тот или иной продукт или даже банально обеспечить человеку доходность X на горизонте Y, а используем комплексный и глубоко персонализированный подход. Мы спрашиваем клиента о том, какие у него базовые цели, что у него в жизни происходит, для чего он хочет вложить деньги в тот или иной инструмент и т.д. И вместе начинаем думать над этими вопросами. Клиент начинает ставить цели и вместе с финансовым консультантом накладывает их на временной горизонт.

В итоговое решение может входить и банковская «классика», и возможности инвестиционного плана: структурные про-

дукты, ценные бумаги, инструменты коллективных инвестиций, покупка валюты по биржевому курсу и многое другое. При этом мы не делаем из наших решений «черного ящика»: мы рассказываем, как именно работает это решение, как оно может заработать для клиента, и почему именно оно, а не какое-то другое.

**Зачем необходим инвестиционный портфель и как он формируется? Насколько важно формирование персонального финансового плана?**

— В основе портфельного подхода лежит принцип диверсификации, метко выраженной в народной мудрости «не класть все яйца в одну корзину». Помимо снижения рисков, портфельный подход позволяет составить портфель таким образом, чтобы, например, иметь возможность получать регулярный доход с определенной периодичностью.

Персональный финансовый план - это системный подход, состоящий из нескольких этапов. Прежде чем формировать инвестиционный портфель, финансовый план позволяет ответить на ключевые вводные вопросы: какова финансовая цель и когда ее нужно достичь, какими ресурсами мы сейчас располагаем, какие ожидаются доходы и расходы в будущем и т.д.



## Краснопольский Андрей Вячеславович

Родился в 1985 году в Ростове-на-Дону.

В 2004 г. окончил Ростовский Государственный Колледж радиоэлектроники, информационных и промышленных технологий (РГКРИПТ).

В 2004 – 2007 гг. служил в Вооруженных силах Российской Федерации.

В 2009 г. — Институт Управления Бизнеса и Права (Финансовый менеджмент).

В 2013 г. — Институт Менеджмента Экономики и Инноваций.

С 2010 г. занимается управлением личными финансами, имеет аттестат Федеральной службы по финансовым рынкам 1.0. В 2010 г. пришел в сферу лизинга и уже в 2012 году возглавлял филиал Лизинговой компании «Альфа-Лизинг» в городе Волгоград.

С 2013 г. работает в компании БКС Премьер. Здесь Андрей Краснопольский прошел карьерный путь от руководителя отдела продаж до директора Ростовского филиала компании.

На выходе мы как раз получаем портфель, который с учетом этих вводных должен обеспечить достижение финансовой цели при требуемом уровне риска. Каждый клиент БКС Премьер получает бесплатный персональный финансовый план (ПФП), разработанный вместе с нашим профессиональным советником под конкретную цель или цели.

**Как избежать рисков при формировании инвестиционного портфеля?**

— Инвестиционный портфель сам по себе не позволит полностью уйти от всех рисков. Однако благодаря эффекту диверсификации инвестор может значительно снизить свои риски, подобрав инструменты, которые наименее взаимосвязаны между собой. Кроме того, «гранулирование» портфеля - снижение доли каждого продукта в портфеле путем увеличения их количества - также позволяет снизить влияние на портфель неблагоприятных рыночных событий.

**Вы предоставляете своим клиентам возможность приобретения облигаций федерального займа (ОФЗ). В чем их преимущество?**

— Основные достоинства ОФЗ - это относительная простота инструмента, регулярный купонный доход и фиксированный срок погашения, выплаты гарантированы государством. К плюсам гособлигаций я бы еще отнес высокую ликвидность, то есть возможность в короткие сроки продать инструмент по рыночному ценам.

Людям в условиях низких ставок по вкладам, регулярных отзывов лицензий у банков требуется «тихая гавань», которая бы гарантировала доход при низком уровне риска. Одним из таких инструментов как раз принято считать ОФЗ. Возможность просчитать денежный поток вплоть до погашения делает облигации одними из самых надежных на рынке ценных бумаг.

**Насколько сильно ситуация на внешнем и внутреннем рынках влияет на предпочтения клиентов при инвестировании?**

— В целом предпочтения клиентов меняются вместе с рынком. Падение или рост рын-

ков, изменение процентных ставок - все это определяет, какие инвестиционные стратегии будут востребованы инвесторами.

Конечно, внешние изменения, в том числе геополитические риски трудно просчитываемы для всех инвесторов. Тем не менее, в сложившейся ситуации я не склонен драматизировать. Мы видим, что отношение к инвестициям у людей качественно меняется. Если раньше в периоды финансовой турбулентности люди стремились «спрятаться» в депозитах и бежали массово скупать доллары, то теперь даже многие консервативные инвесторы отдают предпочтение инвестиционным инструментам.

**Что, на ваш взгляд, определяет будущее регионального и отечественного рынка частных инвестиций?**

— Сегодня рынок частных инвестиций в России двигают вперед три фактора - низкая инфляция, государственные меры, направленные на развитие прослойки частных инвесторов, и стремительная эволюция финансовых технологий.

Стабильная низкая инфляция позволяет увеличивать число долгосрочных инвесторов, стимулирует спрос на инвестиционные продукты, способствует появлению «длинных» денег в экономике.

Государство оперативно адаптирует законодательство к происходящим на рынке переменам. Среди важнейших мер последних лет - удаленная идентификация клиентов, система льготных индивидуальных счетов (ИИС), льготная система налогообложения для российских облигаций.

Наконец, благодаря высоким технологиям инвестиции становятся людям ближе, доступнее и понятнее, эти технологии открывают и перед инвестиционными компаниями, и перед их клиентами новые возможности. Появляются все более удобные и безопасные мобильные банки, приложения для инвестиций, планирования персональных финансов и т.д. И, конечно, для регионов важно то, что цифровизация сокращает разрыв в финансовой осведомленности между жителями мегаполисов и отдаленных уголков России.

[www.bcs.ru](http://www.bcs.ru)

## Финансовая группа БКС

Компани Финансовой группы БКС предоставляют населению и бизнесу широкий комплекс инвестиционных<sup>2</sup> и банковских услуг, в том числе собственные разработки финансовой инженерии – структурные продукты, биржевые ноты<sup>4</sup> и др.

Финансовая группа БКС была образована на базе Компании БКС, учрежденной 20 июня 1995 года в городе Новосибирске. В том же году компания получила первую лицензию на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг в качестве финансового брокера и инвестиционного консультанта. В 1998 году БКС стала членом секции фондового рынка Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) и участником Российской торговой системы (РТС). В 2000 году открыт филиал компании в Москве, и тогда же БКС предложила клиентам интернет-трейдинг.

В 2011 году ФГ БКС объявила о новой стратегии, в рамках которой помимо брокериджа (БКС Брокер) были выделены три направления развития: розничное направление (БКС Премьер), инвестиционный банк (БКС Банк) и направление по работе с состоятельными клиентами (БКС Ультима).

## Сегодня БКС – это:

- лидер Московской биржи по клиентским оборотам – 714 млрд рублей - месячный оборот на фондовом рынке<sup>5</sup> – 4,6 трлн рублей – месячный объем клиентских операций на валютном рынке (доллар – рубль)<sup>6</sup>
- рейтинг кредитоспособности ruBBB+ со стабильным прогнозом от агентства RAEX (Эксперт РА)<sup>7</sup>;
- более 300 тысяч клиентов, в том числе более 4 тысяч юридических лиц<sup>8</sup>
- 87 офисов и более 100 агентских пунктов в крупных городах России.

[www.bcspremier.ru](http://www.bcspremier.ru)

<sup>1</sup> «БКС Премьер» используется Акционерным обществом «БКС — Инвестиционный Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ №101 от 15.12.2014 г.) и ООО «Компания БКС» (лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия) в качестве товарного знака.

<sup>2</sup> Услугу оказывает АО «БКС Банк» Генеральная лицензия ЦБ РФ №101 от 15.12.2014 г.

<sup>3</sup> Структурный продукт – внебиржевой срочный контракт.

<sup>4</sup> Услугу оказывает ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия.

<sup>5</sup> Месячный оборот БКС на фондовом рынке в режиме основных торгов Т+ по акциям и паям, по итогам торгов на ПАО Московская Биржа в апреле 2018 г. Источник: <https://www.moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=115&month=4&year=2018>

<sup>6</sup> Месячный объем клиентских операций на рынке «доллар-рубль» ПАО Московская биржа в апреле 2018 г. Источник: <https://www.moex.com/ru/markets/currency/members-rating.aspx?rid=2&month=4&year=2018>

<sup>7</sup> Источник: <https://raexpert.ru/releases/2017/Aug04d>

<sup>8</sup> По данным Мосбиржи. Источник: <https://www.moex.com/s719>



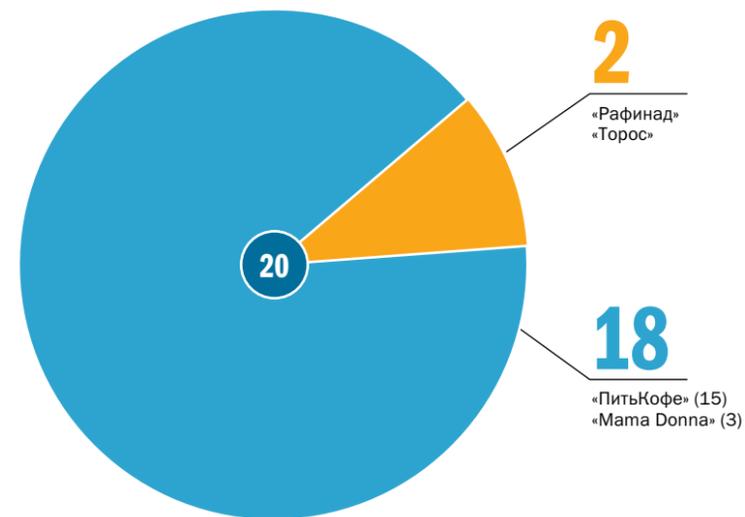
# КОМУ ПРИНАДЛЕЖИТ РЕСТОРАННЫЙ РЫНОК РОСТОВА

Ресторанный рынок Ростова представляет собой гармоничное сочетание авторских и сетевых проектов. «Деловой квартал» выяснил, какие проекты входят в те или иные управляющие компании, кто на какой сегмент делает ставку, а также сколько всего гостей могут принять в вышеупомянутых заведениях.

Общее количество посадочных мест		Год основания компании в городе
1	«Правый берег» Аджай Сингх 3650	2008
2	«РестПрофи» Заяц Алексей Валерьевич 2700	2005
3	«Хорошие Рестораны» Панченко Роман Алексеевич 1630	2010
4	«Si Group» Джорджо Мацца 900	2007
5	«Кухня» Кесельман Сергей Григорьевич 410	2011
6	«Mozart Wine House» Винник Александр Валентинович 125	2008
7	«Парк Культуры», «Френдс Фореввер» Баранова Наталия Александровна 405	2010, 2014

## «РЕСТПРОФИ»

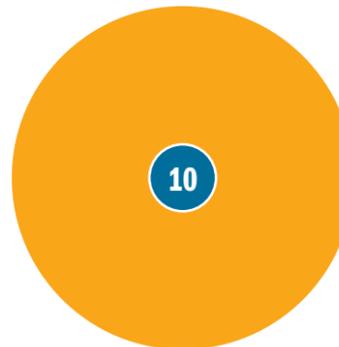
Заяц Алексей Валерьевич



## ГК «ХОРОШИЕ РЕСТОРАНЫ»

Панченко Роман Алексеевич

«Пирс», New York, «ОнегинДача», «Гаврош», «Red Burger Bar» на Береговой, «Red Burger Bar» — Горизонт, «ГайдПарк», «Беллуччи», London Pub, «Романтики»



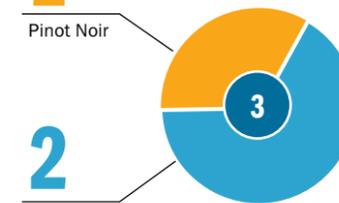
## MOZART WINE HOUSE

Винник Александр Валентинович

1  
Pinot Noir

2

Mozart Wine House  
винный бар-бутик  
Mozart Wine House  
тапас-бар



## SI GROUP

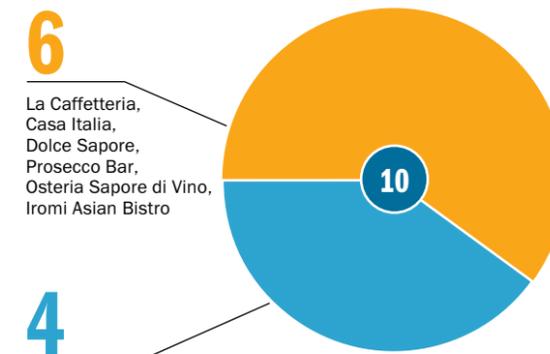
Джорджо Мацца

6

La Cafferteria,  
Casa Italia,  
Dolce Sapore,  
Prosecco Bar,  
Osteria Sapore di Vino,  
Iromi Asian Bistro

4

Sapore Italiano



## «КУХНЯ»

Кесельман Сергей Григорьевич

5

«Публика»,  
«Кинза»,  
«Счастье Есть»,  
«Сезоны»,  
«Тюбетейка»



## «ПАРК КУЛЬТУРЫ», «ФРЕНДС ФОРЕВЕР»

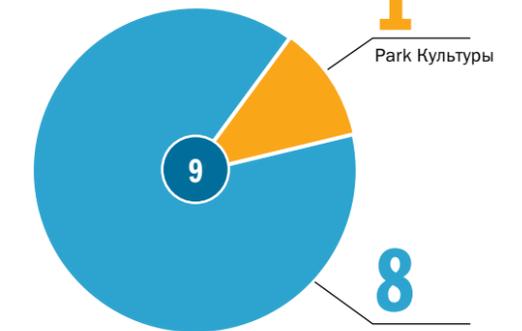
Баранова Наталия Александровна

1

Park Культуры

8

«Хлебная Лавка» (6)  
The Cutlet (2)



## «ПРАВЫЙ БЕРЕГ»

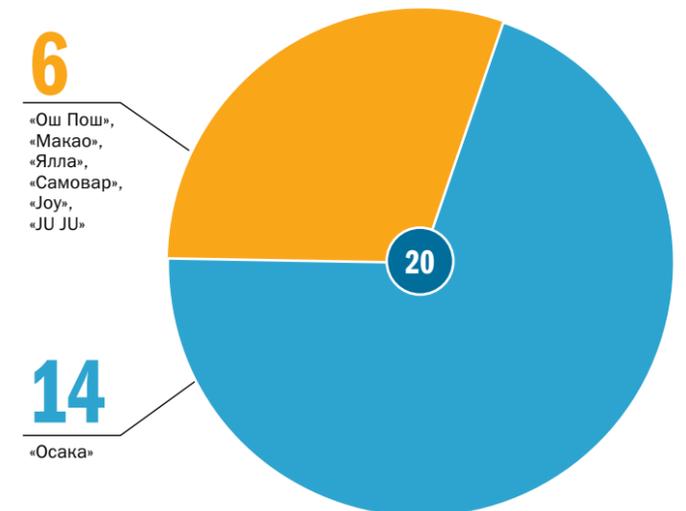
Аджай Сингх

6

«Ош Пош»,  
«Макао»,  
«Ялла»,  
«Самовар»,  
«Joy»,  
«JU JU»

14

«Осака»





## СТАВКА НА ОТЕЧЕСТВЕННОЕ

Официальный дилер ПАО «КАМАЗ» компания «Грифон» предлагает отечественные автобусы и грузовики нового поколения. Благодаря

Благодаря чемпионату мира по футболу ряд городов России получил прекрасную возможность обновить парк общественного транспорта, который зачастую уже значительно устарел. При этом ставка делается на автобусы именно российского производства, а вот требования к этим автобусам уже полностью европейские.

Не остался в стороне и Ростов-на-Дону, где городскими властями было приобретено более 200 автобусов, из которых 125 — это новые автобусы марки НеФАЗ, являющейся дочерней компанией КамАЗа. Стоит отметить, что 50 единиц новой техники работают на газомоторном топливе, что также является актуальным в свете перехода на экологически чистый транспорт. При этом автобусы, которые ездят на газомоторном топливе, — это еще заметная экономия при их использовании для автотранспортных предприятий.

Но автобусы НеФАЗ отличаются не только экологичностью и экономностью. Производитель приложил все усилия, чтобы сделать их максимально комфортабельными для пассажиров. При разработке конструкторы ориентировались на международные требования к удобству и безопасности. Так, в автобусах установлены кондиционеры мощностью 30 кВт, что по-

зволяет держать в салоне комфортную температуру даже в летнюю жару. Это особо актуально для южных городов.

Низкий уровень пола — одно из главных требований к современным городским автобусам. Низкопольный НеФАЗ полностью соответствует данному требованию и программе «Доступная среда». Кроме того, в автобусе имеется площадка для размещения инвалидной коляски в салоне, оснащенная откидным подлокотником и кнопками требования останова, что позволяет перевозить пассажиров с ограниченными возможностями.

Дилером автобусов НеФАЗ в Ростовской области является компания «Грифон». По словам руководителя отдела продаж компании Николая Гончарова, автобусы НеФАЗ не уступают сейчас известным маркам иностранного производства, т.к. политика сдерживания и импортозамещения позволила нашей технике стать более востребованной на рынке. Доступность не говорит о том, что выбора нет и надо брать, а о том, что клиент предъявляет высокие требования к технике, основываясь на зарубежных аналогах. Техника, которую мы предоставляем, соответствует всем требованиям, которые в данный момент необходимы нашим клиентам.

Стоит отметить, что именно НеФАЗы стали основой парка шаттлов, которые перевозили болельщиков в дни матчей Чемпионата мира по футболу. Также власти Ростовской области планируют использовать эти автобусы на маршруте из Ростова в новый аэропорт «Платов».

В «КАМАЗе» считают, что развитие производства автобусов — одно из наиболее перспективных направлений компании, в которой также обновляют и модельный ряд грузовой техники.

Отдельно стоит отметить, что с недавних пор «КАМАЗ» плотно взаимодействует с немецкой Даймлер, и они даже создали совместное предприятие. Одной из новинок совместного предприятия стал, например, КАМАЗ-5490 NEO с газодизельной системой питания.

Уникальность двигателя обновленного КАМАЗа в том, что водитель может спокойно переключаться между потреблением дизельного топлива и газом, и при этом ходовые характеристики автомобиля не изменятся. Мощность двигателя в любом из режимов достигает 401 л.с. А вот экономия топлива уже существенна. Так, для машин с пробегом от 200 тыс. км экономия на топливе может достигать до 500 тыс. руб.

## В «КАМАЗЕ» СЧИТАЮТ, ЧТО РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА АВТОБУСОВ — ОДНО ИЗ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КОМПАНИИ, В КОТОРОЙ ТАКЖЕ ОБНОВЛЯЮТ И МОДЕЛЬНЫЙ РЯД ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ



В Ростове продвижением данной модели занимается компания «Грифон», которая также выступает в качестве дилера грузовой техники под маркой Мерседес. Николай Гончаров заявил, что во многом создание совместного предприятия вывело технику российского производителя на новый уровень.

— КАМАЗ NEO — это рыбок в понимании седельного тягача производства КАМАЗ, ведь в нем собраны не только новые технологии завода, но и проверенные агрегаты мировых брендов, что позволило NEO быстро набрать обороты на рынке, — говорит Николай Гончаров.

Компания «Грифон» — официальный дилер в Ростовской области ряда известных автомобильных марок, как зарубежных (например, «Грифон» занимается продажей и техническим обслуживанием грузовых автомобилей Mercedes), так и отечественных — среди последних главной маркой в портфеле компании является, конечно, КАМАЗ. «Грифон» реализует не только новые автомобили, но и поддержанные, а также предлагает клиентам программы trade-in.

Помимо продажи техники, «Грифон» оказывает широкий спектр сервисных услуг. У сервисного центра «Грифон» работает круглосуточная горячая линия «Сервис 24

часа», которая в любое время может оказать клиенту помощь в организации технической поддержки или эвакуации его автомобиля.

СТОА «Грифон» производит гарантийное и постгарантийное обслуживание автомобилей различных марок. Например, для владельцев автомобилей Mercedes-Benz компания предлагает обслуживание в рамках сервисных контрактов «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС». Заключив такой договор, клиент получает доступ к сервисным услугам на любой станции техобслуживания, авторизованной ООО «ДК РУС», к числу которых относится и СТОА компании «Грифон».

На сайте компании можно в любой момент проверить наличие на складах дилерских станций необходимых оригинальных запчастей любого из производителей, чьим партнером является ООО «Грифон», а также узнать их стоимость.

— Наша станция техобслуживания обладает квалифицированными сотрудниками, которые постоянно проходят обучение. Статус «Три-С» позволил нам расширить спектр оказываемых услуг и поднять их уровень, — говорит технический директор ООО «Грифон» Елена Кечеджиева.

У клиентов ООО «Грифон» есть возможность воспользоваться финансовыми услу-

гами — приобрести автомобиль в лизинг или оформить на выгодных условиях страховку.

Для клиентов компании регулярно проводятся различные маркетинговые акции, специальные цены на запасные части и автомобили в наличии. В частности, сейчас на территории дилерского центра в наличии имеются зерновозы, седельные тягачи, автобусы с дизельным и газовым двигателями.



**Официальный дилер ПАО «КАМАЗ» и ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС»**

346703, Россия, Ростовская область, Аксайский район, х. Маяковского, Заводская, 49.

тел. +7 (863) 30 300 77

[www.mb-grifon.ru](http://www.mb-grifon.ru)

<http://grifon-kamaz.ru/>

# ТОП-9 ЛИДЕРОВ ПО ВВОДУ ПЛОЩАДЕЙ В 2017 Г.

Совокупная площадь объектов, введенных в эксплуатацию в 2017 г., кв.м	Общее кол-во домов, введенных в эксплуатацию в 2017 г., шт.	Объекты, введенные в эксплуатацию в 2017 г.	Год основания компании в городе	Город, где находится головной офис	Общее кол-во сотрудников	Телефон, сайт
1 «ВКБ-Новостройки» Шибалева Ирина Александровна	108 613	8	2012	Краснодар	27	201-88-01 vkbn.ru
2 «ПАТРИОТ» Сидоров Алексей Леонидович	103 940	4	2009	Москва	н/д	268-95-39 zaopatriot.ru
3 «ЮгСтройИнвест-Дон» Папко Игорь Владимирович	62 120	3	2016	Ставрополь	1217	333-01-41 usi61.ru
4 «Комстрой» Цвиренко Станислав Валерьевич	50 000	3	1997	Ростов-на-Дону	600	322-12-57 asokomstroy.ru
5 «Жилстрой» Смахунов Андрей Евгеньевич	34 720	3	2000	Ростов-на-Дону	500	232-42-72 gkzhilstroy.ru
6 «СК 10ГПЗ» Тараскин Юрий Александрович	31 370	2	2005	Ростов-на-Дону	Более 200	207-78-11 sk-10gpz.ru
7 «Феникс-Инвест» Вальдман Леонид Ефимович	30 000	4 секции*	2004	Ростов-на-Дону	н\д	261-89-50 phoenixinvest.ru
8 «Альянс-200» Финенко Виталий Александрович	22 000	1	1993**	Ростов-на-Дону	50***	333-20-19 izmailskiyark.ru
9 «Московская Строительная Компания» Зинченко Алексей Александрович	11 521	1	2014	Москва	н\д	303-10-10 msk-development.ru

\* 4 секции 20-этажного дома  
 \*\* существуют с 1993 г., строительной деятельностью занимаются с 2003 г.  
 \*\*\* с учётом сотрудников по договору подряда

# ТОП-6 ЛИДЕРОВ ПО ВВОДУ ПЛОЩАДЕЙ В 2018 Г.

Совокупная площадь объектов, введенных в эксплуатацию в первом полугодии 2018 г., кв.м	Общее кол-во домов, введенных в эксплуатацию в 2018 г., шт.	Объекты, введенные в эксплуатацию в 2018 г.	Год основания компании/филиала в городе	Город, где находится головной офис	Общее кол-во сотрудников	Телефон, сайт
1 «Единство» Полевиченко Валентина Михайловна	38 563	1	1993	Ростов-на-Дону	н\д	308-20-20 edinst.ru
2 «ЮгСтройИнвест-Дон» Папко Игорь Владимирович	33 020	2	2016	Ставрополь	1217	333-01-41 usi61.ru
3 «Альянс-200» Финенко Виталий Александрович	11 000	1	1993**	Ростов-на-Дону	50***	333-20-19 izmailskiyark.ru
4 «ЮИТ ДОН» Шумеев Андрей Андреевич	10 328	1	2007	н/д	137	300-06-02 yitdon.ru
5 «СК 10ГПЗ» Тараскин Юрий Александрович	9 925	1	2005	Ростов-на-Дону	Более 200	207-78-11 sk-10gpz.ru
6 «Фирма «Кристина» Левченко Валерий Николаевич	5 336	1	1990	Ростов-на-Дону	28	218-54-29 kristinastroy.ru

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

### Кто участвует в ТОП-листе

В рейтинге участвуют федеральные и местные застройщики многоквартирного жилья в Ростове.

### Как проводился отбор участников

На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники. На основании полученных данных был определен круг компаний, которым было предложено предоставить информацию для участия в ТОП-листе. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

### По каким показателям ранжируются участники

Основной показатель для ранжирования – объем введенного в эксплуатацию многоквартирного жилья в Ростове в 2017 г., кв.м. Дополнительный показатель для ранжирования: совокупная площадь объектов, введенных в эксплуатацию в первом полугодии 2018г., кв.м.

### Принятые сокращения

Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

Автор топ-листа: Ольга Мирошникова

## ПРОГНОЗ



Валерий Левченко, генеральный директор ООО «Фирма Кристина»

« На спрос всегда влияют денежные средства населения и возможность что-то за них приобрести. Если люди не приобретают квартиры, то не потому, что не хотят или им не надо, а потому что не могут это себе позволить. В целом, идет «затоваривание» строительного рынка.

## ОБЪЕКТЫ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА\*

Кол-во домов входящих в объект	Кол-во квартир в этих домах	Этажность	Стоимость кв.метра от..., руб.	Начало строительства, гг.	Окончание строительства, гг.	Расположение строящихся домов (адрес)	Примечание
ЖК «Военвед-Сити»	1	162	23	36 500	2 кв. 2016	2 кв. 2019	Таганрогская, 132/1
ЖК «Вдохновение»	1	182	15	70 000	1 кв. 2016	2 кв. 2018	Островского, 1а
ЖК «Гвардейский-2»	1	520	25	56 500	4 кв. 2014	2 кв. 2018	Гвардейский, 13
ЖК «Соборный»	1	460	25	49 000	3 кв. 2017	4 кв. 2019	Соборный, 98а
ЖК «Вест Сайд»	1	2016	25	42 500	1 кв. 2018	4 кв. 2019	Стабильная, 4
ЖК «Красный Аксай»	Литеры 5, 6, 7, 8, 9, 10 и 21, 22	2481	от 18 до 25	54 300	4 кв. 2016-2 кв. 2018	3 кв. 2018-2 кв. 2019	мкр. Красный Аксай
ЖК «Бристоль»	2 в очереди	188 в 1 очереди	21	80 000	н/д	2020	Горького, 120 Премиум-класс
ЖК «Сердце Ростова»	5	1694	24	49 000	2016	2018-2020	Нагибина, 31 Комфорт-класс
ЖК «Максим Горький»	1	368	24	64 000	2017	2020	Горького, 256 Бизнес-класс
ЖК «Встреча», 3 этап	1	352	19	н/д	2 кв. 2018	4 кв. 2020	Батайск, Крупской, 1
ЖК «Измаильский Парк-3»	1	114	14 и 5	51 000	2018	2020	Измаильский, 39
мкр. «Прибрежный», Позиции 3-8.	6	583	4	36 000	2016-2018	2018-2019	Батайск, Котова, 12/16/4
ЖК «Аквамарин»	2 корпуса	227	1, 9, 21	66 000	апрель 2015	2018	Береговая, 61/16
ЖК «Времена года» (1 этап)	1	266	21	47 000	апрель 2017	июнь 2019	Сиверса, 32
Дом на 18-й линии, 3	1	58	11	80 000	28.09.18	декабрь 2018	18-я линия, 3
мкр. Суворовский/Платовский	9	3100	16 и 18	44 000	2017-2018	2018-2019	н/д
ЖК «Николаевский»	1	350	25	39 500	2015	2018	Еременко, 100/70
ЖК «Екатерининский»	4	1350	20	39 500	2015	2018-2019	Магнитогорская, 1/1
ЖК «Сердце Ростова»	5	1694	24	49 000	2016	2018-2020	Нагибина, 31 Комфорт-класс
ЖК «Максим Горький»	1	368	24	64 000	2017	2020	Горького, 256 Бизнес-класс
ЖК «Сердце Ростова 2»	9	3105	от 10 до 24	48 000	2018	от 2020	Ларина, 45 Комфорт-плюс
ЖК «Страны Мира», мкр.6 Левенцовский	9	3342	от 18 до 20	н/д	2017-2018	2018-2019	ЖК «Левенцовский», 6 мкр.
ЖК «Пятый элемент»	3	610	от 9 до 21	н/д	2017	2018	ЖК «Левенцовский», 5 мкр.

\* Объекты, находящиеся на стадии строительства в РО. Учитывается информация на 15.06.2018г. В таблицу включены компании, предоставившие инфор-

# «НЕ НУЖНО БЫТЬ ЦЕЛЮЮ, ЧТОБЫ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ». КАК ВИРУС МОЖЕТ ОСТАНОВИТЬ ВАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Многие российские компании забывают о базовых мерах кибербезопасности своих промышленных активов и вынуждены тратить огромные суммы, чтобы справиться с последствиями атак, хотя есть более простые решения.

**Р**уководитель направления Kaspersky Industrial CyberSecurity **ГЕОРГИЙ ШЕБУЛДАЕВ** рассказал о них.

**Год назад жертвами масштабных кибератак WannaCry и ExPetr стали многие российские и зарубежные компании. С тех пор подобных случаев не было — это значит, что бизнес стал ответственнее относиться к кибербезопасности или ситуация изменилась каким-то иным образом?**

— Важно понимать, что эти атаки не были нацелены на промышленность, но «зацепили» ее. Обычно громкие кибератаки происходят из-за сочетания нескольких факторов. В этом случае свою роль сыграли публичное раскрытие уязвимости в очень распространенных операционных системах Windows и неготовность пользователей оперативно устранить ее в масштабе всего предприятия. Отсутствие таких случаев сейчас никак не связано с тем, что компании стали ответственнее относиться к своей безопасности.

Те предприятия, которые пострадали от WannaCry или в которых мы расследовали инциденты и давали рекомендации по усилению защиты, приняли определенные меры. С высокой долей вероятности можно сказать, что у них такая же атака не повторится. Но в большинстве компаний ничего не изменилось, хотя они и хорошо осведомлены о рисках, а инцидентов было уже достаточно.

Хорошая новость для российских предприятий — появление №187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры». Он касается и систем автоматизации промышленных процессов. В России этот закон — самый мощный драйвер в построении систем реальной защиты. Он вступил в силу в начале 2018 г.,

## ВИРУС МОЖЕТ СПРОВОЦИРОВАТЬ ОТКАЗ В ОБСЛУЖИВАНИИ, СБОИ В ОБОРУДОВАНИИ, ОСТАНОВКУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ, ХОТЬ ЭТО И ПРОИСХОДИТ НЕ НАМЕРЕННО

и в 2019–2021 гг. мы уже увидим рост защищенности.

**Какие угрозы сейчас можно назвать ключевыми?**

— Самая частая причина заражений в промышленных инфраструктурах — банальное вредоносное программное обеспечение. В основном это «трояницы», которые попадают туда случайно. Не нужно быть целью, чтобы стать жертвой.

Очевидно противоречие: когда принимают законы и говорят о кибербезопасности в целом, то в основном переживают из-за атак мотивированных и квалифицированных злоумышленников, боятся целевых атак. Но сейчас зрелость промышленной кибербезопасности такова, что компании допускают банальное заражение массовым вредоносным ПО.

**Могли бы вы перечислить подобные курьезные атаки?**

— Вредоносное ПО пишут люди, и не всегда качественно — в нем есть баги. Инциденты в промышленных сетях чаще всего происходят из-за случайного заражения: подрядчик

подключил ноутбук с вирусом к защищенной сети, сотруднику предоставили удаленный доступ... Вирус может спровоцировать отказ в обслуживании, сбой в оборудовании, остановку технологических процессов, хотя это и происходит не намеренно.

Например, одна из трех версий WannaCry не могла шифровать, но была очень плохо совместима с Windows XP, в результате чего система вылетала в синий «экран смерти». В ряде случаев приходилось бороться именно с этим, а не с шифрованием в промышленной сети.

**Какие меры предосторожности позволяют свести вероятность таких случаев к минимуму?**

— Чем выше осведомленность сотрудников об определенном типе кибератак, тем проще их избежать. 8–10 лет назад, когда большинство специалистов промышленных предприятий получали образование, промышленные системы подвергались атакам реже — как правило, они были изолированы от внешнего мира. Но в последние годы по требованию бизнеса промышленные сети интегрируются с корпоративными, например, для управления заказами и цепочкой поставок. Доступ в технологические сети получают подрядчики, чтобы быстрее оказывать сервисные услуги промышленным предприятиям. Сети становятся подвержены широкому набору киберугроз.

С этими угрозами успешно борются в корпоративном сегменте, но инженеры и метрологи с ними раньше не сталкивались. Стоит рассказать им о базовых вопросах: как выглядит поддельное письмо или вирус на флешке, почему нельзя заряжать мобильный телефон от панели управления станком, почему надо звать «безопасника» при предоставлении удаленного доступа подрядчику... Если бы сотрудники знали



**Георгий Шебулдаев**  
руководитель направления Kaspersky Industrial CyberSecurity

о потенциальных векторах проникновения и их последствиях, они бы просто не делали таких вещей. Это одна из первоочередных, быстрых и очень дешевых мер.

Мы в «Лаборатории Касперского» видим наше предназначение не просто в разработке продуктов, которые позволяют предотвращать атаки или обнаруживать их, но и в профессиональном образовании. Для этого мы инициируем партнерства с тренинг-центрами и университетами, которые «говорят» на языке инженеров. В России наш партнер — компания Abigo, которая много лет профессионально занимается тренингами в промышленной среде, а сейчас еще и в сфере кибербезопасности. В Европе несколько месяцев назад мы анонсировали партнерство с институтом Fraunhofer IQSB, теперь в их портфолио доступны наши курсы по информационной безопасности, а нам они дают еще более глубокое понимание специфики промышленности.

Наконец, не надо забывать про базовые технические меры. Антивирусы, средства организации удаленного доступа, сегментирование сетей очень эффективны в защите.

## У НАС КОМПАНИИ САМИ ОТВЕЧАЮТ ЗА СВОЮ ПРОМЫШЛЕННУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И РАБОТАЮТ ПО ПРИНЦИПУ «ЕСЛИ СИСТЕМА РАБОТАЕТ, НЕТ НУЖДЫ ЕЕ МОДЕРНИЗИРОВАТЬ». ТАК НАКАПЛИВАЕТСЯ ОТСТАВАНИЕ, УСТРАНЯТЬ КОТОРОЕ ДОСТАТОЧНО «БОЛЬНО»

**Насколько затратны энергетически и финансово решения по борьбе с киберрисками в промышленности?**

— Проектные трудности — это действительно проблема. Представим промышленную сеть, построенную восемь лет назад, которая подключена к корпоративной сети с целью удаленного доступа или передачи данных. Потенциально в нее можно проникнуть, попасть на уровень программируемых логических контроллеров, изменить логику управления процессами и вывести их из строя. Но часто промышленные сети на нижнем уровне построены на неуправляемом сетевом оборудовании, с которого невозможно организовать зеркалирование трафика, чтобы подключить систему обнаружения вторжений. В итоге проникнуть в такую сеть можно, а вот обнаружить такие атаки очень сложно.

Во многих случаях, чтобы реализовать все меры защиты, нужно переделать всю сеть. Но в промышленном мире свои правила: «работает — не надо лезть». Там есть свой цикл модернизации и сеть могут построить по новым, защищенным правилам через 5–10, а то и 15 лет. Старую инфраструктуру крайне сложно защитить современными средствами: чтобы поставить средство обнаружения вторжений за \$50 тыс., нужно сделать проект по модернизации сети еще на \$500 тыс.

Вторая сложность — квалифицированный персонал. Специалистов по информационной безопасности АСУ ТП не так много в мире и тем более в российских регионах, где в основном расположены промышленные предприятия. Современные системы кибербезопасности достаточно сложны в использовании и требуют понимания того, как будут развиваться угрозы.

Конечно, есть и финансовые вопросы. Первые проекты по защите большого количества уже построенных инфраструктур затратны: услуги, обследование, проектирование, внедрение, новый персонал... В России много компаний с госкапиталом, которые не могут так просто повысить цены на свои услуги и товары. Например, в энергетике сверхинвестиции в кибербезопас-

ность в конечном счете могут отразиться на наших счетах за электричество.

Но уверен, что мы преодолеем это и перейдем на новый уровень защищенности. Главное — постоянно поддерживать должный уровень кибербезопасности по мере развития своих систем. В Европе количество компьютеров, которые подвергаются попыткам случайного заражения, гораздо меньше, чем в России. В развитых странах компании пользуются сервисной моделью обслуживания промышленных инфраструктур: поставщик систем автоматизации или интегратор постоянно обслуживает эти системы, шаг за шагом, в том числе внедряя меры по кибербезопасности. Таким образом, западные компании имеют более защищенную инфраструктуру без шоковых затрат, распределяя их на несколько лет. У нас же компании сами отвечают за свою промышленную инфраструктуру и работают по принципу «если система работает, нет нужды ее модернизировать». Так накапливается отставание, устранять которое достаточно «больно».

**Как правило, заказчикам подходят готовые решения или им нужны индивидуальные проекты из-за нестандартных параметров?**

— Заказчикам необходимы индивидуальные проекты, которые содержат «кубики» из готовых решений. Интеграторская работа, обследование и проектирование системы защиты очень важны, но нет смысла переделывать промышленную защиту для каждой системы.

Сейчас промышленность унифицируется: стандартизованные протоколы передачи данных, одинаковые операционные системы... Да, иногда попадаются очень необычные промышленные сети, но, как правило, выясняется, что их модернизируют в ближайшие годы. Если нужно защитить уникальную инфраструктуру, то после комплексного анализа становится ясно, что будет дешевле и правильнее сделать это через два года вместе с ее модернизацией, а до этого применить какие-либо компенсирующие меры.

# ТОП-7 ТУРИСТИЧЕСКИХ АГЕНТСТВ

Количество туристов, отправленных в зарубежные туры в 2017 г.	Год основания в Ростове	Город, где находится головной офис	Количество офисов	Кол-во сотрудников	Популярные направления в 2017 г.	Телефон, сайт	
1 «Розовый слон» Мкртчян Алексан Мушегович	45000	1998	Ростов-на-Дону	36	65	Россия, Турция, ОАЭ	250-63-04 pinkelephant.ru
2 «Горячие туры» Иванова Кристина Евгеньевна	7000	2003	Ростов-на-Дону	4	10	Турция, Греция, Россия, Чехия	230-51-51 hott.ru
3 «Спутник» Пономарева Наталия Павловна	7128	1973	Ростов-на-Дону	1	26	Турция, Греция, Россия, Грузия	230-99-99 sputnik-rostov.ru
4 «ТК Евролюкс» Татьянченко Дмитрий Владимирович	6200	1995	Ростов-на-Дону	5	15	Турция, ОАЭ, Греция, Чехия	282-24-02 eurolux-rostov.ru
5 «Семь Чудес Света» Косьмина Наталья Юрьевна	6193	1999	Ростов-на-Дону	3	18	Россия, Турция, ОАЭ	250-65-56 chudesa.ru
6 «Рейна-Тур» Нечепалева Татьяна Владимировна	3200	1993	Ростов-на-Дону	1	64	Турция, Греция, Испания	200-90-10 reina-tour.ru
7 «ЗимаЛето» Хохлова Ольга Евгеньевна	400	2010	Ростов-на-Дону	1	5	Турция, ОАЭ, Италия	263-56-71

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

### Кто участвует в ТОП-листе

В ТОП-лист вошли ведущие региональные туристические агентства, предоставившие данные.

### Как проводился отбор участников

На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники, провели экспертный опрос среди руководителей ведущих туроператоров. На основании полученных данных был определен круг компаний, которым было предложено предоставить информацию для участия в ТОП-листе. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

### По каким показателям ранжируются участники

Основной показатель для ранжирования – количество туристов в Ростове и РО, отправленных в зарубежные туры в 2017 году.

### Принятые сокращения

Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

Автор топ-листа: Ольга Мирошникова

## ПРОГНОЗЫ



**Алексан Мкртчян,**  
генеральный директор сети турагентств «Розовый слон»

« В ассортименте массовых направлений 2018 г. по-прежнему не будет двух популярных направлений – Шарм-эль-Шейха и Хургады. Рынок по сравнению с 2017 г. поднимется на 15- 17%, не больше. В 2019 г. ожидаем открытия Шарма и Хургады, и резкого - не меньше, чем на 30% - роста рынка. Возможно, кто-то из туроператоров поставит Кипр из Ростова. Если авиакомпания «Азимут» получит разрешение на рейсы за рубеж – может быть, появятся прямые вылеты в Мюнхен или Франкфурт.



**Марина Толпинская,**  
Ведущий менеджер по направлениям Австрия, Германия, Нидерланды, Тунис  
ООО «ТКФ «Рейна-Тур НТВ»

« По-прежнему будут востребованы пляжные направления Турции, Греции, Испании. Надеемся, что объемы роста в этом году нас порадуют, но, конечно же, все будет зависеть от общей экономической составляющей. Новые направления из Ростова - волнующая тема. Уже много лет совсем нового ничего нет. Если говорить о зарубежных направлениях, то к нам в регион пару лет назад вернулся после долгого отсутствия Тунис и, новый для Ростова, о. Джерба.

# ТОП-4 ТУРОПЕРАТОРОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Количество туристов, отправленных в зарубежные туры в 2017 г., чел.	ТОП-3 направлений в 2017 г.	Год открытия офиса в Ростове	Город, где находится головной офис	Количество офисов	Количество сотрудников	Телефон, сайт
1 «Натали Турс» Кугарьянц Елена Сергеевна	33650	2010	Москва	1	6	ОАЭ, Испания, Италия 333-20-66 natalie-tours.ru
2 «Пегас туристик» Чиханацкая Илона Владимировна	30150	2007	Ростов-на-Дону	н/д	12	Турция, Греция, Тунис 261-80-61 pegast.ru
3 «ПАКТУР» Гринёва Полина Игоревна	10263	2006	Москва	1	9	Италия, Чехия, морские круизы 230-83-20 pac.ru
4 «ВЕДИ ТУРГРУПП» Безверхова Юлия Витальевна	Свыше 5000	2010	Москва	1	4	Чехия, Венгрия, Австрия 270-21-50 veditour.ru

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

### Кто участвует в ТОП-листе

В ТОП-листе участвуют представители федеральных туроператоров, предоставившие данные и действующие в Ростове.

### Как проводился отбор участников

На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники. На основании полученных данных определился основной круг игроков на рынке туристических

услуг, были сформированы показатели для составления рейтинга. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

### По каким показателям ранжируются участники

Основной показатель для ранжирования – количество туристов,

отправленных в зарубежные туры в 2017 году, чел.

### Принятые сокращения

Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

Автор топ-листа:  
Ольга Мирошникова

**33 650**

«Натали Турс»  
Самое большое количество туристов, отправленных в зарубежные туры

## ПРОГНОЗЫ



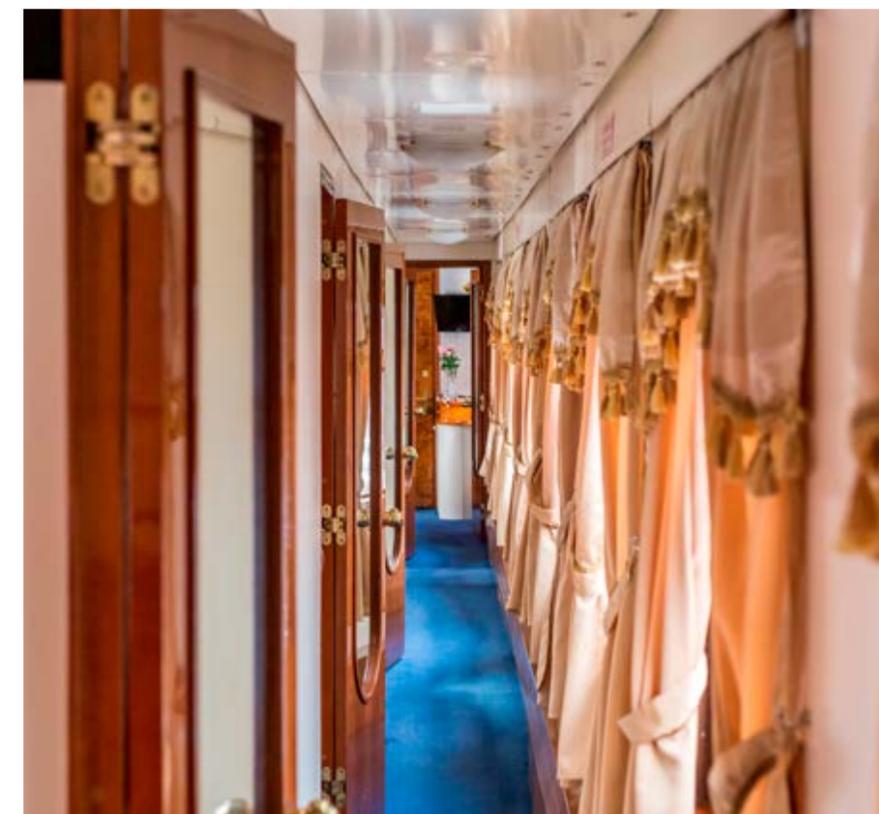
**Илона Чиханацкая,**  
директор туроператора «Pegas touristik» в Ростове-на-Дону

« Спрос на зарубежные туры растёт. Даже при отсутствии роста доходов населения путешествующие за границу продолжают выбирать зарубежные туры, хоть и более бюджетные. Рынок растёт, в 2018 г. его рост составил около 40%. Прежде всего, за счёт Турции (существенно увеличен объём из Ростова - на 60% по отношению к 2017 г., что значительно превышает реальный спрос). В 2018 г. отмечается рекордное количество аэропортов Турции с прямым перелётом из Ростова - Стамбул, Анталия, Бодрум, Даламан и Алания.



**Галина Петренко,**  
Руководитель офиса в Ростове-на-Дону компании «ВЕДИ ТУР-ГРУПП»

« На сегодняшний день туристический рынок имеет тенденцию к стабильному росту. Европейские направления набирают обороты и приближаются к докризисным отметкам. Большим спросом пользуются пляжные массовые направления, а также страны ЮВА. Все более популярным становятся туры с лечебными программами в Европу, в том числе в безвизовые страны.



## ПУТЕШЕСТВИЕ В ОСОБЫХ УСЛОВИЯХ НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА В ПОЕЗДКЕ

Поездка на поезде с обслуживанием по высшему разряду — это не сказка, а реальность. Федеральная пассажирская компания предлагает жителям Ростова вагоны класса «Люкс».

**М**ногочисленные исследования показывают, что для большинства людей в поездке важен комфорт. Сейчас путешествие на поезде по комфорту нередко превосходит полет на самолете, а уровень сервиса не уступает ведущим мировым перевозчикам.

Федеральная пассажирская компания предлагает вагоны класса «Люкс», которые предоставляют непревзойденный уровень комфорта. В зависимости от компоновки вагона внутри него могут размещаться от четырех до шести купе, каждое из которых состоит из двух комнат: спальни, легко трансформируемой в рабочий кабинет, и ванной. В первой комнате установлен большой диван, который раскладывается в кровать шириной

120 см, верхняя спальная полка, а также стол, шкаф для одежды, телевизор и розетки. Во второй комнате разместились умывальник, душевая кабина и туалет. Особенность таких купе — индивидуальная система кондиционирования, благодаря которой вы сможете управлять температурой по своему желанию. С учетом всех этих особенностей можно с уверенностью сказать, что вагон класса «Люкс» — это полноценный отель на колесах.

Покупая билет в такой вагон, помимо поездки, пассажир получает целый комплекс услуг: зал ожидания повышенной комфортности, постельное белье и набор гигиенических принадлежностей, прессу и питание (число рационов зависит от поезда и маршрута поездки).

Стоит отметить, что купе в вагоне класса «Люкс» продаются целиком, поэтому вероятность знакомства со случайными полутчиками сведена к минимуму. Путешествовать в таком купе можно как одному, так и со всей семьей. В одном купе могут с комфортом разместиться четыре человека — двое взрослых и два ребенка (до 5 и до 10 лет).

Федеральная пассажирская компания ценит постоянных клиентов, поэтому при одновременной покупке билета в вагон «Люкс» в оба направления вы получите скидку 30% на обратный билет. Стоит отметить, что предложение действует только в билетных кассах. Подробнее о предложении можно узнать на сайте ОАО «РЖД» в разделе «Акции и специальные тарифы».

Фото предоставлено  
пресс-службой АО «ФПК»

### Больше чем скидка Какие преимущества дает программа лояльности «РЖД Бонус»

Уже в течение шести лет постоянные пассажиры российских поездов могут совершать поездки на особых условиях, это возможно благодаря программе лояльности «РЖД Бонус». С момента запуска в ней зарегистрировались более 3,5 млн пассажиров, среди них — более 11 тыс. участников «золотого» уровня. Вступив в программу и путешествуя на поездах Федеральной пассажирской компании, а также «Сапсан» и «Аллегро», пассажиры копят баллы, которые можно обменять на премиальные билеты. Подробную информацию о программе лояльности «РЖД Бонус» можно узнать на сайтах ОАО «РЖД» и «РЖД Бонус».

**г. Ростов-на-Дону**  
Привокзальная пл., 1/2  
Тел.: 8-800-775-0000  
[www.pass.rzd.ru](http://www.pass.rzd.ru)  
[www.fpc.ru](http://www.fpc.ru)  
[www.rzd-bonus.ru](http://www.rzd-bonus.ru)

ПУТЕШЕСТВОВАТЬ В ТАКОМ КУПЕ МОЖНО  
КАК ОДНОМУ, ТАК И СО ВСЕЙ СЕМЬЕЙ.  
В ОДНОМ КУПЕ МОГУТ С КОМФОРТОМ  
РАЗМЕСТИТЬСЯ ЧЕТЫРЕ ЧЕЛОВЕКА



# ТОП-6 ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Объем нового бизнеса ростовского филиала с НДС в 2017 г., млн руб.

Ранжирование	Компания	Объем нового бизнеса (млн руб.)	Доля основного предмета лизинга в объеме сделок в 2017 г., %	Объем лизингового портфеля филиала в РО на конец 2017 г., млн руб. (с НДС)	Год основания филиала в городе	Телефон, сайт
1	«Сбербанк Лизинг» Кузнецов Илья Александрович	1879,3	32	2202,5	2010	8-800-555-55-56 sberleasing.ru
2	«Сименс Финанс» Зызак Екатерина Витальевна	1876,2	н/д	1943	2008	206-13-13 siemens.com
3	«Балтийский лизинг» Белова Светлана Викторовна	1766,3	39,1	1190	2006	303-34-83 baltlease.ru
4	«Альфа-Лизинг» Гулянская Вера Александровна	634,8	68	493,9	2016	310-93-65 alfaleasing.ru
5	«Каркаде» Кирносова Марина Павловна	332,6	89,7	325	2003	255-92-06 carcade.com
6	«Альянс-Лизинг» Кочергин Дмитрий Сергеевич	271,2	9,1	192,5	2005	218-09-90 alliance-leasing.ru

## ЛИДЕРЫ ПО ВЕДУЩИМ ВИДАМ ИМУЩЕСТВА В ЛИЗИНГЕ

Объем нового бизнеса ростовского филиала с НДС в 2017 г., млн руб.

Ранжирование	Компания	Объем нового бизнеса (млн руб.)	Доля вида имущества в новом бизнесе компании, %	Кол-во новых сделок ростовского филиала по видам имущества в РО в 2017 г.	Средняя стоимость сделки по филиалу в 2017 г., млн руб.
--------------	----------	---------------------------------	---	---	---

### Топ-5 лизинговых компаний в сегменте грузового транспорта

1	«Сбербанк Лизинг»	601	32	198	3
2	«Балтийский лизинг»	589,6	33,4	179	3,3
3	«Альфа-Лизинг»	271,2	10,6	71	3,8
4	«Альянс-Лизинг»	111,8	8	38	2,9
5	«Каркаде»	28,8	8,7	9	2,7

### Топ-5 лизинговых компаний в сегменте легкового транспорта

1	«Балтийский лизинг»	690,2	39,1	378	1,8
2	«Альфа-Лизинг»	360,6	7,2	163	2,2
3	«Каркаде»	298,4	89,7	146	1,8
4	«Сбербанк Лизинг»	231,2	12,3	152	1,5
5	«Альянс-Лизинг»	49,7	7,5	18	2,8

### Топ-5 лизинговых компаний в сегменте строительной техники

1	«Балтийский лизинг»	157,2	8,9	39	4
2	«Сбербанк Лизинг»	104,2	5,5	7	14,9
3	«Альянс-Лизинг»	61	7,6	9	6,8
4	«Каркаде»	5,4	1,6	2	2,3
5	«Альфа-Лизинг»	3	3,3	2	1,5

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

### Кто участвует в ТОП-листе

В ТОП-лист вошли лизинговые компании, действующие на территории Ростова и РО. Учитывались игроки с объемом нового бизнеса в 2017 г. не менее 250 млн руб. Все участники предоставили информацию по деятельности в Ростове.

### Как проводился отбор участников

На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники и сайты компаний. На основании полученных данных определен круг филиалов лизинговых компаний, которым было предложено предоставить информацию для участия в ТОП-листе. Также были сформулированы показатели, используемые в рейтинге. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

### По каким показателям ранжируются участники

Основной ранжирующий показатель – объем новых сделок по филиалу в РО в 2017 г. (с НДС). Дополнительные ранжирующие показатели: объем нового бизнеса по видам имущества, млн.руб с НДС.

### Принятые сокращения

Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

### Автор топ-листа:

Ольга Мирошникова

**1879,3 млн руб.**  
Объем нового бизнеса в 2017 г.  
«Сбербанк Лизинг»

## ПРОГНОЗЫ

**Светлана Белова,**  
директор ростовского филиала ООО «Балтийский лизинг»

«Ситуация на рынке складывается достаточно благоприятная. Из позитивных моментов для клиентов стоит отметить перспективу снижения ставки по лизинговым договорам. Предпосылкой для этого может стать ряд экономических факторов, в частности, дальнейшее снижение ключевой ставки ЦБ и растущая на нашем рынке конкуренция. Что касается спроса, он будет относительно стабилен, но мы ожидаем увеличения числа заявок на грузовой транспорт (этот сегмент показал значимый прирост в 2017 г.) - по отдельным маркам объем нового бизнеса нашей компании по грузовым авто вырос до 70%. Также мы позитивно оцениваем сегмент оборудования, например, металлургического и особенно медицинского, поскольку платежи по сделкам на медоборудование больше не облагаются НДС.

# ЯРОСЛАВ ХУДОРОЖКОВ: НИЧТО ТАК НЕ СТИМУЛИРУЕТ РАЗОБРАТЬСЯ В ЦЕННЫХ БУМАГАХ, КАК СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ



Банкротства крупных банков, новости о регулярных кибератаках на счета банковских клиентов, новые формы мошенничества с картами приводят к тому, что население перестало считать банковский вклад самым безопасным инструментом. Многие ищут более надежную и доходную альтернативу и находят ее на фондовом рынке среди продуктов управляющих компаний.

Исполнительный директор ООО УК «Альфа-Капитал» в Краснодаре **Ярослав Худорожков** рассказал о них.

В прошлом году рынок управления активами показал неплохой результат, однако наиболее стремительными темпами рос розничный сегмент. Если в целом рынок доверительного управления (ДУ) и коллективных инвестиций в прошлом году увеличился на 16% и составил около 6,4 трлн руб., то розничный сектор — на 62% (или 85 млрд руб.), до 222 млрд руб., а объем средств розничных клиентов в ДУ увеличился на 53% (131 млрд руб.).

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2018 г. тенденция сохранилась. Объем активов в паевых инвестиционных фондах (ПИФах) вырос на 17% в первом квартале, а средств в ДУ — на 9%.

### Облигации или акции?

Если ставки по вкладам в госбанках варьируются в пределах 4–5%, то на самых консервативных инструментах фондового рынка можно заработать порядка 7–9% годовых. Выбрать инструменты с лучшим соотношением риск/доходность помогут профессиональные управляющие.

Наиболее популярной альтернативой банковским вкладам остаются облигации, причем прежде всего речь идет о гособлигациях (ОФЗ) и облигациях эмитентов самых надежных заемщиков.

Облигации — это ценные бумаги (долговые обязательства компаний или государства), которые работают примерно по тому же принципу, что и банковский вклад. Только вы одалживаете средства не банку, а Минфину (в случае с гособлигациями) или компании под определенный процент на заранее оговоренный срок.

В последнее время растет популярность инвестирования в акции. Это связано не только с ростом фондового рынка, который с начала года прибавил более 8%, но и с тем, что многие крупные надежные компании предлагают очень хорошие дивиденды, сопоставимые по размеру со ставками по депозиту.

Напомним, дивиденды — это часть прибыли акционерного общества, которая распределяется между акционерами. Некоторые ведущие компании выплачивают дивиденды в размере 5–7% и выше. Выбор инструментов в портфель профессиональных управляющих позволяет увеличить доходность по итогам года.

### Разворот в сторону ДУ

Лидером роста в сегменте управления активами стало доверительное управление. «Альфа-Капитал» традиционно занимает ведущие позиции на рынке ДУ. На сегодняшний день компания управляет более чем 197 млрд руб. состоятельных клиентов. Всего таких клиентов у компании более

30 тыс. чел. Количество состоятельных клиентов постоянно растет.

Эксперты компании уверены: потенциал рынка ДУ огромен. Общий объем средств состоятельных клиентов в России, по их подсчетам, составляет более 1 трлн долл. Сегодня в ДУ разным управляющим компаниям передано лишь 450 млрд руб.

Владельцы крупных капиталов тоже разочаровались в депозитах и недвижимости как объектах инвестирования. Некоторые еще не определились и предпочитают хранить средства в банковских ячейках или в качестве остатков на карте. Доля тех, кто держит деньги на картах, выросла с 29% в прошлом году до 36% в этом. В кэше эти цифры соответственно изменились с 18 до 23%.

Однако подобные формы сбережения не позволяют деньгам работать. Кроме того, в случае с хранением средств на карте есть риск стать жертвой мошенников или кибермошенников. В то время как ценные бумаги крайне трудно украсть, ведь права на них учитываются отдельно в депозитарии. Кроме того, акции и облигации продолжают серьезно обгонять депозиты по доходности. По мнению экспертов, популярность этих инструментов инвестирования будет расти.

+7 (861) 210-98-74  
www.alfacapital.ru

5 звезд

**ЛИДЕРЫ ПО КОЛ-ВУ РАЗМЕЩЕННЫХ ГОСТЕЙ**

Количество размещенных гостей в 2017 г., чел.	Загрузка отеля в 2017 г., %	Год прохождения сертификации	Район расположения	
1 «Old House Resort & Spa» Караванская Ирина Николаевна	11520	41,70%	2014*	Ростовская область
2 «Soho Grand Hotel» Буловацкий Олег Владимирович	5873	13,69%	2017	Ростовская область
3 «Петровский Причал Luxury Hotel&SPA» Киблицкий Анатолий Гаврилович	2979	19,02%	2018	Кировский
4 «РЕЗИДЕНЦИЯ» Ширяева Наталья Олеговна	н/д	60,00%	2016	Кировский

\* отель прошел повторное подтверждение сертификации в 2017 г.

**ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ НОМЕРОВ**

Номерной фонд	Минимальная стоимость номера	Адрес	Телефон, сайт
1 «Soho Grand Hotel»	77	5090	Азов, Дзержинского, 6 863-42-2-22-22 sohoazov.ru
2 «Петровский Причал Luxury Hotel&SPA»	50	5950	Ростов-на-Дону, Левобережная, 45 30-30-753 petrovsky-prichal.ru
3 «Уткино Country House», Бова Екатерина Владимировна	42	7600	Семикаракорский район, хутор Лиманский 8-800-500-10-60 utkino.com
4 «РЕЗИДЕНЦИЯ»	29	4900	Ростов-на-Дону, Суворова, 25 250-12-43 residencehotel.ru
5 «Old House Resort & Spa»	23	13000	хутор Усть-Койсуг, Береговая, 123 8-800-500-87-92 provincehotels.ru

4 звезды

**ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ РАЗМЕЩЕННЫХ ГОСТЕЙ**

Количество размещенных гостей в 2017 г., чел.	Загрузка отеля в 2017 г., %	Год прохождения сертификации	Район расположения в Ростове	
1 «Don-Plaza» Быкадорова Татьяна Николаевна	50170	49%	2016	Кировский
2 «Эльбuzд» Гончарова Татьяна Ивановна	5437	47%	2016	Железнодорожный
3 «Парк Сити» Фирсов Иван Владимирович	3736	65%	2016	Пролетарский
4 «Парк Сити Роуз» Фирсов Иван Владимирович	2672	54%	2016	Кировский
5 «Николаевский» Прибыткова Юлия Александровна	2353	75%	2016	Ленинский
6 «Villa de Ville» Злакоманова Наталья Владимировна	1150	45%	н/д	Ворошиловский.
7 «Атташе» Шереметьев Руслан Николаевич	н/д	64%	2016	Кировский

**ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ НОМЕРОВ**

Номерной фонд	Минимальная стоимость номера	Адрес	Телефон, сайт
1 «Don-Plaza» Быкадорова Татьяна Николаевна	254	3500	Б.Садовая, 115 263-91-52 don-plaza.ru
2 «Атташе» Шереметьев Руслан Николаевич	42	6500	Соколова, 19/22 299-98-88 hotel-attache.ru
3 «Высокий берег» Фомина Екатерина Олеговна	36	5000	Левобережная, 27 248-97-30 visokibereg.ru
4 «Парк Сити» Фирсов Иван Владимирович	27	3900	Закруткина, 67в/26 282-90-80 hotelparkcity.ru
5 «Эльбuzд» Гончарова Татьяна Ивановна	24	3200	Профсоюзная, 51 236-33-60 elbuzd.ru
6 «Парк Сити Роуз» Фирсов Иван Владимирович	19	3200	Шаумяна, 90 288-82-22 hotelparkcity.ru
7 «Николаевский» Прибыткова Юлия Александровна	18	3400	Семашко, 50а 250-05-56 hotel-nikolaevskiy.ru
8 «Villa de Ville» Злакоманова Наталья Владимировна	12	5000	Нагибина, 55 231-00-41 villadeville.ru

**МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА**

**Кто участвует в ТОП-листе**

В рейтинге участвуют отели Ростова и РО с официально присвоенной категорией от 4-х звезд. В ТОП-лист вошли отели с номерным фондом от 12 номеров. Рейтинг составлен на основании данных компаний.

**Как проводился отбор участников**

На первом этапе специалисты «ДК» проанализировали открытые источники, сайты компаний. На основании полученных данных был определен круг отелей, которым было предложено предоставить информацию для участия в ТОП-листе. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. На основании полученных данных был сформирован ТОП-лист.

**По каким показателям ранжируются участники**

Основной ранжирующий показатель – количество размещенных гостей за 2017 год. Дополнительный показатель – объем номерного фонда отелей.

**Принятые сокращения**

Н/д – нет данных, т.е. компания не предоставила данные.

**Автор топ-листа:**

Ольга Мирошникова

**50 170**

**Самое большое количество гостей Don-Plaza**



**МСК**  
МОСКОВСКАЯ  
СТРОИТЕЛЬНАЯ  
КОМПАНИЯ

**ГОРОД**  
**В ЦЕНТРЕ ГОРОДА**  
**СТАРТ ПРОДАЖ!**  
**☎: 303-10-10**



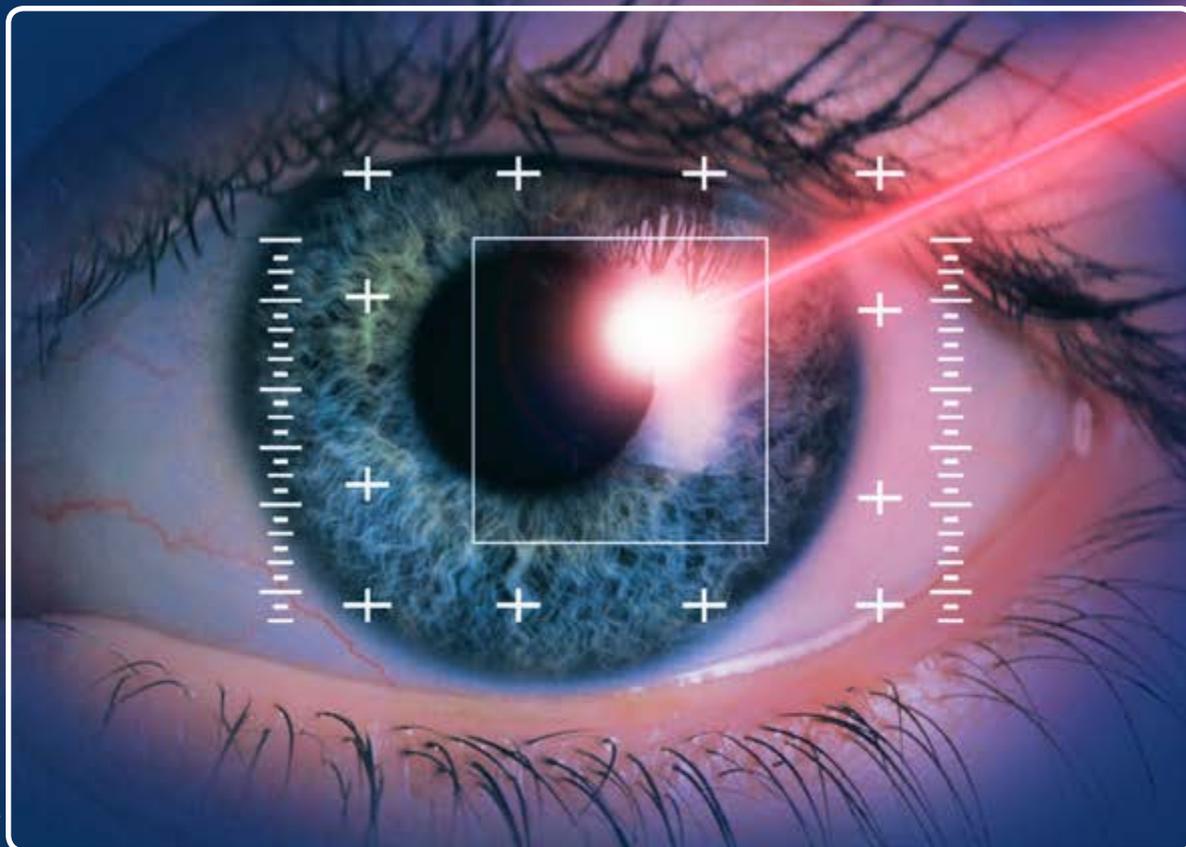
**Сердце 2**  
Домова



**msk-development.ru**

Застройщик ООО «МСК-СТРОЙ». Проектная декларация на msk-строймосква.рф

Лицензия №ЛО 61-01-005573 от 24.11.2016г.



## КОРРЕКЦИЯ ЗРЕНИЯ ОТ 19 550 до 31 июля 2018 г.

1

ВПЕРВЫЕ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ  
в клинике «Леге Артис» внедрили  
лазерную коррекцию в 2002 году.



ИСПЫТАНО НА СЕБЕ  
Наш оперирующий хирург делал  
лазерную коррекцию зрения

# Пора исправить зрение!



г. Ростов-на-Дону, ул. Суворова, 39  
г. Новочеркасск, спуск Герцена, 11/1  
г. Таганрог, ул. Р. Люксембург, 66  
☎ 8(863)333-02-14  
[www.legeartis-don.ru](http://www.legeartis-don.ru)  
© [klinika\\_legeartis](https://www.instagram.com/klinika_legeartis)

РЕКЛАМА

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА