

Offices/ General

Земля — стройкам

До конца февраля мэр Москвы Юрий Лужков может подписать постановление, позволяющее девелоперам временно не платить арендные платежи за земли, где идет строительство. Такая преференция обойдется городской казне в 10 млрд руб., что составляет 1% от запланированной на этот год доходной части бюджета.

Лев Леваев попал под напряжение

AFI Development включена в программу застройки 4 тыс. гектаров в Москве.

«Москва-сити» окольцуют

Для улучшения транспортной ситуации на территории, прилегающей к зоне делового центра «Москва-сити», будут построены и реконструированы более 20 улиц и магистралей.

«Мы осознаем реальную стоимость своих активов»

Интервью с президентом группы компаний «Промсвязьнедвижимость» Дмитрием Ермоловым.

Retail

Минкультуры снимает инвесторов

Министерство культуры разработало программу цифрового кинопоказа в городах с населением менее 500 тыс. человек. К созданию 500-600 новых цифровых кинозалов, минимальные инвестиции в которые оцениваются в \$50-60 млн, планируется привлечь муниципалитеты и частные компании.

X5 Retail Group вышла к "Океану"

Сетевые магазины "Океан", торгующие исключительно морепродуктами, должны открыться к лету, заявил в

пятницу руководитель Федерального агентства по рыболовству Андрей Крайний. Как стало известно "Ъ", возможность управления подобной сетью рассматривает X5 Retail Group (сети "Перекресток", "Пятерочка" и др.).

«Спортмастер» платит досрочно

Розничная сеть «Спортмастер» объявила внеочередную оферту на выкуп облигаций.

«Росинтер» думает о российском

Холдинг «Росинтер» на фоне девальвации рубля и связанного с этим подорожания импорта начал оценку возможности замены иностранных продуктов российскими аналогами.

Offices/General

ЗЕМЛЯ — СТРОЙКАМ

До конца февраля мэр Москвы Юрий Лужков может подписать постановление, позволяющее девелоперам временно не платить арендные платежи за земли, где идет строительство. Такая преференция обойдется городской казне в 10 млрд руб., что составляет 1% от запланированной на этот год доходной части бюджета. Власти готовы идти на такой шаг ради продолжения таких крупных строек, как, например, деловой центр "Москва-Сити".

Департамент земельных ресурсов Москвы и Мосинвестконтроль (координирует вопросы инвестирования в строительство со стороны мэрии) подготовили предложение по отсрочке арендных платежей за земельные участки для девелоперов, которые из-за кризиса оказались в тяжелом положении. Об этом рассказал руководитель департамента Виктор Дамурчиев. Продолжительность отсрочки пока не определена. Получить комментарий в Мосинвестконтроле в пятницу не удалось. Но факт подготовки соответствующего проекта постановления подтвердил заместитель мэра, глава департамента имущества Москвы Владимир Силкин. Преференции коснутся только тех участков, строительство на которых еще не завершено. "Сейчас перед городскими властями стоит задача сохранить объемы строительства и не создавать долгостроев", — пояснил господин Силкин. Об инициативе столичного правительства знает и председатель правления корпорации "СХолдинг" Алексей Шепель.

Постановление может быть подписано градоначальником Юрием Лужковым до конца февраля, сообщил источник "Ъ" в аппарате мэрии. Он добавил, что определены пилотные 30 площадок, арендаторы которых могут рассчитывать на отсрочку платежей. "Прежде всего речь идет о девелоперах, работающих в деловом центре "Москва-Сити", и тех застройщиках, которым по заключенным с городом инвестконтрактам приходится в качестве обременений строить социальные объекты", — отметил собеседник "Ъ". По его словам, даже если преференции коснутся всех площадок, где сейчас идет строительство, потери городской казны будут незначительны — около 10 млрд руб., или 1% от запланированной на 2009 год доходной части бюджета.

Из-за сложности с финансированием некоторые девелоперы перестали оплачивать арендные платежи за землю уже в прошлом году. "Хотя по итогам 2008 года мы собрали (в виде платежей по аренде.— "Ъ") на 3 млрд руб. больше, чем в 2007 году (тогда общая сумма поступлений составила около 24 млрд руб.— "Ъ"), но все же умудрились не выполнить план на 9%",— пояснил Виктор Дамурчиев. На фоне проблем с ликвидностью у большинства девелоперов нет возможности оплачивать арендные платежи, которые в среднем по городу достигают 20% от кадастровой стоимости участка, проясняет ситуацию коммерческий директор Galaxy Group Артем Цогоев.

Стоимость аренды зависит от того, какой объект будет построен на участке: больше всего компаниям приходится платить за земли, где строится жилье и коммерческая недвижимость. Так, по данным департамента земельных ресурсов, в прошлом году средняя кадастровая стоимость 1 кв. м земли в столице под строительство высотного дома составляла 27 тыс. руб., под торгцентры — 31,8 тыс. руб., под гостиницы — 28,4 тыс. руб., под офисы — 25 тыс. руб. Самая дорогая земля в Центральном округе: там годовая аренда 1 га земли под строительство жилья в 2008 году обходилась девелоперу в 145 млн руб., такой же участок под торгцентр — 158 млн руб., под отель — 154 млн руб., под офисы — 130 млн руб.

Огромные затраты несут девелоперы коммерческой недвижимости, у которых земельный участок находится в долгосрочной аренде (до 49 лет), в то время как застройщики жилья после сдачи дома прекращают оплату аренды. "Просрочка арендных платежей — формальный повод для властей отнять у застройщика площадку, чего с наступлением кризиса опасались многие компании",— утверждает один из девелоперов. Впрочем, преференции окажутся доступны только крупным компаниям, подконтрольным мэрии или имеющим административный ресурс, не исключает Артем Цогоев.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЛЕВ ЛЕВАЕВ ПОПАЛ ПОД НАПРЯЖЕНИЕ

AFI Development включена в программу застройки 4 тыс. гектаров в Москве

На минувшей неделе мэр столицы Юрий Лужков утвердил среднесрочную программу развития территорий, находящихся в зоне действия электроподстанций и воздушных высоковольтных линий электропередачи (ВЛЭП). Власти согласились отдать под застройку жильем и коммерческой недвижимостью более 4 тыс. га. Город и пожелавшие закопать ВЛЭП под землю девелоперы смогут построить на этих участках около 100 млн кв. м. Как стало известно РБК daily, участвовать в этой программе помимо «Интеко» и Mirax Group сможет AFI Development Льва Леваева. Однако для инвесторов этот грандиозный проект будет актуален лишь через два года, считают эксперты.

Принятая на 2009—2011 годы программа освоения земель под ВЛЭП и электроподстанциями получила статус приоритетной задачи по реализации мероприятий генплана развития Москвы до 2025 года. В документе определены территории, занятые электромагнитными полями, которые могут быть использованы для строительства жилья, коммерческой недвижимости, объектов коммунального хозяйства и инженерного обеспечения, а также дорожной и социальной инфраструктуры.

Из 9 тыс. га московской земли, занятых электромагнитными полями, планируется освоить более 4 тыс. га. Как рассказал РБК daily высокопоставленный источник в правительстве Москвы, эти площади включают также прилегающие к ВЛЭП и электроподстанциям территории, в том числе промзоны. Согласно генплану существующая площадь технических зон ВЛЭП и их длина составляют 1,7 тыс. га и 1,1 тыс. км соответственно. До 2025 года эти показатели могут быть уменьшены до 0,9 тыс. га и 0,7 тыс. км. «Перечисленные показатели являются расчетными, носят ориентировочный характер», — предупреждает чиновник.

На 4 тыс. га можно построить около 100 млн кв. м недвижимости — из расчета 25 тыс. кв. м на 1 га, считает старший вице-президент компании Knight Frank Андрей Закревский. По его данным, изначально эти территории планировалось отдать под строительство качественного жилья — от бизнес-класса и выше. В пользу этого говорит расположение «электроучастков» в обжитых местах с развитой инфраструктурой и готовыми коммуникациями.

Базовый перечень территорий, находящихся в зоне действия ВЛЭП и электроподстанций, насчитывает 199 и 60 участков соответственно. По словам источника в правительстве Москвы, планируемые к освоению земли разбиты на 20 лотов, которые могут быть в том числе выставлены на торги. Согласно принятой программе до конца 2011 года столичные власти намерены инвестировать в переустройство ВЛЭП 7,3 млрд руб. бюджетных средств, в том числе 550 млн руб. в этом году. Эти средства должны пойти преимущественно на разработку отраслевых схем и проработку территорий. По словам собеседника РБК daily, сегодня эти цифры могут корректироваться в меньшую сторону.

Привлечение сторонних инвесторов предполагается в случае коммерческой застройки и комплексного освоения территорий ВЛЭП в рамках частно-государственного партнерства и смешанного финансирования. Помимо этого инвесторы понадобятся для перекладки ВЛЭП в подземный кабель и реконструкции электроподстанций, которые будут вестись при участии Московской объединенной электросетевой компании и ФСК ЕЭС. Источник в правительстве Москвы говорит, что перекладка ВЛЭП под землю может выступить обременением для инвестора при реализации коммерческого проекта.

Эксперты не решаются оценить требуемые инвестиции в обустройство земель под ВЛЭП и электроподстанциями, объясняя это невозможностью просчитать экономику девелоперского проекта в условиях кризиса. По словам г-на Закревского, каблирование 1 км ЛЭП до кризиса требовало 1 млн долл., а инвестиционная себестоимость строительства 1 кв. м недвижимости в рамках реорганизации территории ВЛЭП оценивалась в 1,5 тыс. долл. Затраты на освобождение от ЛЭП 1 га земли эксперты ГУП «Управление перспективных застроек» в конце 2007 года оценивали в 20,8 млн руб.

По словам собеседника РБК daily, в 2009 году столичные власти намерены провести несколько торгов: «Это конкурсы на разработку предложения по использованию территорий, занимаемых ВЛЭП, схем их переустройства, а также градостроительной документации». Он добавляет, что торги по разработке граддокументации могут быть перенесены на 2010 год.

Первый конкурс на разработку схемы планирования территорий под ВЛЭП состоялся в 2008 году, победителем стала Российская инжиниринговая энергетическая сетевая компания (РИЭСК). Ее учредителями являются в том числе «Интеко» (31%) и Mirax Group (32%). По словам собеседника РБК daily, тогда на аукционе было реализовано три лота (из 20 сформированных) общей площадью

674,3 га. РИЭСК также является инвестором пилотного проекта по застройке 100 га под ВЛЭП в Бибиреве-Бескудникове. Он был запущен в 2006 году и, по словам московского чиновника, в среднесрочную программу не входит.

Источник в правительстве Москвы утверждает, что в ближайшее время столичные префектуры должны определить список земельных участков под ВЛЭП, которые будут освоены в первую очередь, в том числе с привлечением сторонних инвесторов. По его словам, уже сегодня к переустройству ВЛЭП могут привлекаться инвесторы-застройщики участков, которые прилегают к территориям линий электропередач. В качестве примера собеседник РБК daily назвал проект строительства транспортно-пересадочного узла (ТПУ) в районе Кунцево. Осваиваемый участок площадью 22,2 га прилегает к Аминьевскому, Рублевскому и Можайскому шоссе. Инвестором этого проекта выступает компания Льва Леваева AFI Development.

Гендиректор AFI Development Александр Халдей сообщил РБК daily, что соответствующих переговоров с городскими властями еще не было, но возможность участия компании в переустройстве ВЛЭП не исключается. «Сегодня говорить об этом рано», — заметил г-н Халдей. По его словам, проект ТПУ в Кунцево находится на ранней стадии реализации: в феврале—марте ожидается общественный градсовет, после чего должен быть подготовлен проект планировки. Опрошенные РБК daily участники рынка высоко оценивают привлекательность проектов застройки территорий под ВЛЭП, однако скептически относятся к возможности их реализации сегодня. «Приступить к активной реализации этого проекта можно не ранее чем через два-три года, когда проснется рынок», — говорит Андрей Закревский. С ним соглашается Александр Халдей: «В целом освоение земель под ВЛЭП интересно, но сегодня из-за экономической ситуации неактуально».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МОСКВА-СИТИ» ОКОЛЬЦУЮТ

Для улучшения транспортной ситуации на территории, прилегающей к зоне делового центра «Москва-сити», будут построены и реконструированы более 20 улиц и магистралей, сообщил источник в городской администрации в пятницу. Он уточнил, что власти разработали перечень мероприятий по развитию улично-дорожной сети на подходах к деловому центру, который будет рассмотрен на заседании столичного правительства завтра.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МЫ ОСОЗНАЕМ РЕАЛЬНУЮ СТОИМОСТЬ СВОИХ АКТИВОВ»

Интервью с президентом группы компаний «Промсвязьнедвижимость» Дмитрием Ермоловым

Финансовый кризис заставил группу компаний «Промсвязьнедвижимость» (ПСН) скорректировать стратегию развития на ближайшую перспективу. Девелоперская структура группы «Промсвязькапитал» намерена сфокусироваться на офисах класса В, элитном жилье и гостиничной недвижимости. Для формирования соответствующего портфеля проектов девелопер готов избавиться от ряда непрофильных активов. О планах ПСН РБК daily рассказал ее президент ДМИТРИЙ ЕРМОЛОВ.

— Какова стратегия развития ПСН на краткосрочную и долгосрочную перспективу? Как кризис повлиял на девелоперскую активность компании?

— Кризис, безусловно, внес коррективы в наши планы. Эта ситуация характерна для всех игроков на рынке недвижимости. Однако мы и без изменившейся внешней конъюнктуры к началу осени пришли к пониманию необходимости четче определиться со стратегией развития компании и сфокусироваться на тех направлениях, которые максимально соответствуют накопленным компетенциям и могут дать наибольший возврат инвестиций. Была проведена комплексная оценка девелоперского портфеля, по результатам которой принято

решение сфокусироваться на офисной недвижимости класса В+ и В, элитном жилье и точечных проектах в гостиничном сегменте. Таким образом, мы составили периметр из двадцати приоритетных проектов. Все они находятся на различных стадиях развития, поэтому раскрывать их показатели пока преждевременно. В течение следующих трех лет мы планируем существенно увеличить выручку от операционных объектов. Географически принято решение сфокусироваться на Москве и Санкт-Петербурге.

— Во сколько оценивается инвестпрограмма компании?

— Процесс девелопмента подразумевает несколько составляющих и не ограничивается строительно-монтажными работами. Например, «бумажные» стадии — получение исходно-разрешительной документации, разработка концепции и согласование всех деталей проекта — могут занимать более двух лет. Таким образом, к началу кризиса в стадии активного строительства у нас был только один проект. Остальные проекты пока находятся на «бумажных» этапах развития, что сокращает общий объем инвестиционных затрат в краткосрочной перспективе, сроки нас не поджимают, и мы можем выбирать наилучшее время для начала стройки.

— Каков на сегодняшний день портфель проектов и объектов компании?

— В начале 2000-х годов компания специализировалась преимущественно на реконструкции и редевелопменте промзон и объектов недвижимости с их последующей сдачей в аренду. В 2003 году был запущен первый девелоперский проект, с тех пор введено в эксплуатацию свыше 300 тыс. кв. м преимущественно коммерческой недвижимости. На сегодняшний день наш девелоперский портфель насчитывает более 7 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости в Москве и регионах. В собственности и управлении находится более 600 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. Среди реализованных объектов компании деловой квартал «Новоспасский двор» в Москве, бизнес-центр «Арена холл» и торгово-офисный комплекс «Ривер-хаус» в Санкт-Петербурге, торговый центр «Горизонт» в Ростове-на-Дону.

— Участники рынка говорят о продаже активов компании. Какие проекты и объекты компания действительно намерена продать, а что оставить?

— Мы не продаем офисные объекты класса В+ и В. Наоборот, компания планирует сохранить и увеличить свой портфель в этом сегменте, поскольку мы определили

для себя это направление как приоритетное. Мы также не собираемся продавать офисные проекты этих классов, находящиеся на стадии девелопмента. Они необходимы для дальнейшего роста компании. В то же время ПСН планирует выход из небольших офисных проектов, где конечные пользователи заинтересованы в покупке «под себя» и сами в состоянии достаточно эффективно управлять ими. Нам не очень интересны небольшие проекты стрит-ритейла и складских комплексов. Например, торговые помещения на Каширском и Ленинградском шоссе, Кутузовском проспекте, ряд складов в Москве и ближайшем Подмосковье. Мы также готовы рассмотреть интересные и адекватные предложения по ряду региональных проектов. Мы не ставим перед собой задачи продавать максимальное количество объектов. Мы осознаем реальную стоимость своих активов — нельзя забывать, что, несмотря на кризис, на рынке сохраняется фундаментальный интерес к качественным объектам недвижимости. Однако, если поступит интересное предложение даже по объекту не из списка на продажу, мы как рыночно ориентированная компания готовы его рассмотреть.

— Какую цель преследует компания, выставляя на продажу эти активы: привлечение финансирования в приоритетные проекты, замена неликвидных проектов, участков на более ликвидные?

— Вырученные средства компания планирует направить на приобретение активов, которые удовлетворят нас по цене и будут соответствовать нашим стратегическим планам. Сейчас самое хорошее время расширить свое присутствие в приоритетных направлениях. Прежде всего мы будем увеличивать портфель офисной недвижимости. Так, недавно мы закрыли сделку по приобретению двух офисных комплексов в Москве на сумму порядка 62 млн долл.

— Каков объем ваших земельных активов и их география? Как планируете распорядиться своей землей?

— Земельный банк под управлением ПСН сосредоточен преимущественно на севере и северо-западе от Москвы и насчитывает около 4 тыс. га под девелопмент. Мы рассматриваем различные варианты развития земельных активов, в том числе с привлечением партнеров.

— ПСН присутствует на зарубежных рынках недвижимости?

— Реализация зарубежных проектов в наши планы на ближайшую перспективу не входит.

— Как кризис ликвидности отразился на финансовых потоках компании?

— Мы внимательно следим за развитием ситуации и корректируем свои действия исходя из рыночных реалий. Надо отметить, что ПСН не является чисто девелоперской компанией. Мы располагаем сбалансированным портфелем операционных объектов с устойчивым пулом арендаторов. Например, накопленный опыт в управлении коммерческой недвижимостью позволил нам выделить это направление в отдельную компанию — «ПСН Проперти Менеджмент». Она оказывает услуги по управлению не только на наших, но и на сторонних объектах. Бизнес показывает хорошие результаты, в ноябре компания открыла отдельный офис в Санкт-Петербурге. Это позволяет нам чувствовать себя более уверенно, чем компаниям, сфокусированным только на девелопменте.

— Раскройте финансовые показатели компании.

— Недавно ПСН успешно прошла аудит финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО за 2006–2007 годы, и получила положительное аудиторское заключение. Аудитором группы была компания «Делойт». Выручка ПСН от аренды коммерческой недвижимости за 2007 год составила около 1,8 млрд руб. Согласно предварительной неаудированной отчетности группы, подготовленной в соответствии с МСФО за 2008 год, выручка ПСН от аренды коммерческой недвижимости за 2008 год выросла на 42% по сравнению с 2007 годом и составила около 2,6 млрд руб. Однако финансовые показатели в полном объеме ПСН не раскрывает, так как является непубличной компанией.

— Вы не планируете привлекать партнеров в свои проекты, создавать альянсы с другими участниками рынка?

— У ПСН были, есть и будут совместные проекты с партнерами. При выборе партнеров мы руководствуемся принципом «добавленной ценности», которую каждый из участников привносит в проект, включая опыт, накопленную экспертизу, финансовые, организационные и кадровые ресурсы. Партнеры должны разделять общие цели и понимать риски проекта. Мы ценим прозрачные, честные, конструктивные отношения.

— Каков финансовый рычаг компании для реализации текущих проектов? Какие структуры сегодня сотрудничают с ПСН в этом направлении?

— Как любая крупная развивающаяся компания, ПСН активно сотрудничает с ведущими российскими и зарубежными банками и инвестфондами. Однако в силу ряда коммерческих договоренностей и условий мы не раскрываем эту

информацию. Могу сказать, что в декабре 2008 года для развития проектов мы привлекли кредит одного из западных банков на 100 млн долл. сроком на семь лет на очень привлекательных условиях со ставкой 1mLIBOR+5%.

— ПСН не планирует создавать и наращивать собственную производственную базу?

— Приоритетные направления деятельности ПСН — управление активами и девелопмент объектов недвижимости. Если интересы компании затрагивают иные сферы деятельности, мы предпочитаем сотрудничать с опытными, профессиональными компаниями рынка.

— Планирует ли компания заниматься лэнд-девелопментом — продавать «упакованные» в проекты земельные участки либо готовить проект для стороннего землевладельца?

— Компания развивает направление лэнд-девелопмента исключительно в рамках развития своих проектов. Оказывать услуги сторонним компаниям в наши планы не входит.

— Какие направления диверсификации бизнеса компания рассматривает: развитие сельского хозяйства на собственных землях, управление чужой недвижимостью?

— Российский рынок недвижимости остается фундаментально привлекательным. Однако в среднесрочной перспективе девелоперский бизнес ждут большие перемены. Существенно снизится процент спекулятивных, плохо просчитанных проектов. Инвесторы, для которых это был неосновной бизнес, очевидно, уйдут с рынка. Высока вероятность консолидации. Крупные игроки со сбалансированным портфелем операционных и девелоперских активов укрепят свои позиции за счет входа в интересные проекты по привлекательным ценам. Компании будут фокусироваться на своих основных компетенциях. Ряд объектов перейдет под контроль кредиторов, которые, в свою очередь, будут обращаться к сильным профессиональным компаниям, работающим в области управления и развития недвижимости. Мы уже видим такие тенденции и предлагаем широкий спектр услуг в этой сфере.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 февраля, № 18

Дмитрий Ермолов родился 17 июня 1971 года в Калининне (Тверь). Имеет диплом Московского института электронной техники, а также степень MBA, полученную в школе бизнеса Дартмутского колледжа (США). С 1994 по 2002 год работал в Sun Microsystems и Cisco Systems. С 2004 по 2008 год занимал пост заместителя генерального директора, а также генерального директора ОАО «Криогенмаш». С сентября 2008 года — президент ЗАО «Промсвязьнедвижимость».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

МИНКУЛЬТУРЫ СНИМАЕТ ИНВЕСТОРОВ

Как стало известно "Ъ", Министерство культуры разработало программу цифрового кинопоказа в городах с населением менее 500 тыс. человек. К созданию 500-600 новых цифровых кинозалов, минимальные инвестиции в которые оцениваются в \$50-60 млн, планируется привлечь муниципалитеты и частные компании.

О том, что Минкультуры разработало проект программы развития цифрового кинопоказа в населенных пунктах с населением меньше 500 тыс. человек, "Ъ" рассказали сразу несколько директоров крупных киносетей. "Предложения по этой программе сейчас находятся на рассмотрении в правительстве", — подтвердил "Ъ" начальник экспертно-аналитического отдела департамента кинематографии Минкультуры России Алексей Сохнев. Согласно проекту, государство может нести расходы на приобретение цифрового оборудования, передачу цифровых копий через спутниковые каналы доставки и т. п. Региональные и местные власти могут предоставить в долгосрочную аренду или доверительное управление земельные участки и существующие здания (дома и дворцы культуры, кинотеатры, клубы), обеспечить подключение к коммунальной и энергетической инфраструктуре по льготным тарифам. Наконец, частный оператор будет уполномочен организовать текущее управление кинотеатрами, репертуарное планирование, а также осуществлять строительство объектов и ремонт помещений. В рамках программы возможно создание совместных предприятий, которые объединят нескольких инвесторов. "Мы рассчитываем, что у сети будет несколько частных операторов (киносетей. — "Ъ"), действующих на общедоженальном или региональном уровнях", — отмечает господин Сохнев.

Проект предполагает создание как минимум 500-600 кинозалов до 2015 года. Господин Сохнев отметил, что российский рынок кинопоказа сейчас недонасыщен: если в Западной Европе на один кинозал приходится 15-25 тыс. человек, то в России — более 80 тыс. человек. По словам директора по связям с общественностью "Централ Партнершип" Юлии Куликовой, отношение количества посещений кинотеатров на число жителей в стране у нас составляет 0,1, в то время как в США этот показатель равен 3. "По нашим оценкам, к 2015 году в России, не включая Москву и Санкт-Петербург, за счет роста рынка при

благополучном преодолении кризисных явлений в киноотрасли количество кинозалов может достигнуть 3 тыс. Для минимального обеспечения доступности кинопоказа для населения необходимо не менее 3,5 тыс. экранов",— заключил чиновник.

"Это не первый проект развития кинопоказа в малых городах с привлечением бюджетных денег, но ни один из заявленных ранее еще не был реализован",— отмечает совладелец компании "Синема инвест" Эдуард Пичугин. Схожий проект пытались реализовать государственное ОАО "Роскинопрокат", сейчас он свернут. "В 2003-2004 годах мы начинали устанавливать модульные кинотеатры (строится из легких металлических конструкций.— "Ъ"). Всего планировалось устанавливать 540 таких кинотеатров ежегодно. Однако постановление правительства о выделении бюджетных средств на эту программу так и не вышло",— вспоминает гендиректор "Роскинопроката" Виктор Глухов.

"Чтобы дооборудовать существующий кинозал цифровым проектором, можно уложиться в \$100 тыс.,— оценивает господин Пичугин.— При строительстве нового зала инвестиции могут составлять от \$500 тыс. до \$1 млн". Таким образом, только для модернизации готовых залов может потребоваться \$50-60 млн. Средняя цена билета в новых кинозалах, согласно проекту Минкультуры, будет составлять 30-40 руб. По оценкам господина Глухова из Роскинопроката, инвестиции в один такой кинозал в небольшом городе могут окупиться только за четыре-пять лет.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

X5 RETAIL GROUP ВЫШЛА К "ОКЕАНУ"

Сетевые магазины "Океан", торгующие исключительно морепродуктами, должны открыться к лету, заявил в пятницу руководитель Федерального агентства по рыболовству Андрей Крайний. Как стало известно "Ъ", возможность управления подобной сетью рассматривает X5 Retail Group (сети "Перекресток", "Пятерочка" и др.). С учетом арендных льгот и специальной системы доставки цены в "Океанах" должны быть минимум на 30% дешевле, чем в неспециализированной рознице.

С инициативой возродить торгующие исключительно рыбой и морепродуктами магазины "Океан" Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство) выступило еще в январе. По замыслу ведомства власти регионов должны предоставить под магазины "Океан" помещения площадью 200-400 кв. м с минимальной арендной ставкой, за это управляющие магазинами компании должны продавать продукцию по социально ориентированным ценам — на 30-50% ниже, чем в обычной рознице. ""Океаны" станут местом, где производитель и потребитель встретятся без посредников",— пояснил идею руководитель Росрыболовства Андрей Крайний. Если, по его словам, цены в таком магазине не будут отличаться от обычных, то власти откажут такой точке в льготах по аренде.

Первые "Океаны" должны появиться в конце весны этого года, рассчитывают в Росрыболовстве. На следующей неделе будет окончательно готова концепция таких магазинов, пообещал господин Крайний в пятницу. Открытие "Океанов" уже обсуждалось с властями Москвы и Петербурга, а также таких прибрежных регионов, как Астрахань, Мурманск, Архангельск. Управлять магазинами будет частный бизнес, уточнил глава Росрыболовства. По его словам, интерес к возрождению "Океана" уже проявил один из российских ритейлеров. Название компании, с которой обсуждалась эта идея, господин Крайний не сообщил. Источник, знакомый с планами Росрыболовства, утверждает, что речь идет о X5 Retail Group.

Гендиректор X5 Retail Group Лев Хасис подтвердил "Ъ", что его компания встречалась с руководством Росрыболовства. По его словам, X5 интересно развитие подобного проекта. "Мы могли бы передать под "Океаны" по одному региональному магазину "Перекресток" и несколько в Москве. Это один из обсуждавшихся вариантов",— отметил он. Еще один вариант, по словам господина Хасиса,— взять в управление магазины на площадях Росрыболовства. И хотя, как уточнил менеджер, X5 готова к сотрудничеству, есть нюансы: в частности, если ведомство не сможет выстроить устойчивую систему доставки рыбы, то проект развивать невозможно. "Сейчас такой системы нет",— отметил бизнесмен.

Ранее Росрыболовство уже озвучивало планы по строительству к 2010 году в подмосковной Лобне оптового рыбного рынка площадью более 100 тыс. кв. м. Инвестиции в проект, который должен стать крупнейшим подобным рынком в стране (планируемый ежегодный объем продаж — 300-350 тыс. т морепродуктов), оцениваются в 1,2 млрд руб.

"Концептуально специализированные магазины в России открывать рано: основное потребление рыбы сейчас происходит в сегменте "супермаркет", и хотя ассортиментная линейка очень мала, ее достаточно. Мне сложно представить, чем будут заполнены "Океаны", кроме как консервированным минтаем",— рассуждает директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. "Нам вряд ли будет интересен такой проект",— заявил "Ъ" вице-президент сети "Дикси" Федор Рыбасов.

Потребление рыбных продуктов на душу населения в России, по данным Росрыболовства, в 2007 году составило 12,8 кг в год. Аналогичный показатель для США — 22,6 кг, для Китая — 25,7 кг, для Норвегии — 47,4 кг, для Японии — 64,7 кг.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«СПОРТМАСТЕР» ПЛАТИТ ДОСРОЧНО

Розничная сеть «Спортмастер» объявила внеочередную оферту на выкуп облигаций. Как сообщается в материалах компании, в рамках оферты «Спортмастер» намерен выкупать долговые бумаги первой серии по номиналу в период со 2 марта до 4 мая текущего года. В рамках предыдущей внеочередной оферты ритейлер приобрел 1,546 млн дебютных облигаций на сумму 1,55 млрд руб. и выплатил купонный доход в размере 52,6 млн руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«РОСИНТЕР» ДУМАЕТ О РОССИЙСКОМ

Холдинг «Росинтер» на фоне девальвации рубля и связанного с этим подорожания импорта начал оценку возможности замены иностранных продуктов российскими аналогами. Как сообщила директор по связям с общественностью «Ростик групп» Валерия Силина, департамент исследований и разработок «Росинтер ресторантс холдинга» пересматривает все блюда, оценивая возможности использования альтернативных ингредиентов, в том числе и российского производства, и тестирует в некоторых ресторанах новые рецепты.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)