

Сносить нельзя оставить – где поставить запятую?

Чем обернется укрупнение торговых точек для иркутских предпринимателей? Если оно, конечно, произойдет...

21 ноября 2011 года мэр Иркутска Виктор Кондрашов встретился с представителями предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Главным сюрпризом, по сути, рядового мероприятия стало предложение мэра... совершить настоящую революцию в торговле: мелкие павильоны и киоски, расположенные кучно-компактно, снести, а на их месте строить крупные магазины.

Если инициатива мэра получит развитие (а это весьма вероятно: никуда Иркутск не денется от мирового тренда на укрупнение торговых точек), все это приведет к серьезным переменам в жизни немалого числа иркутян – продавцов, рабочих, обслуживающих торговые точки, самих владельцев мелких торговых бизнесов и их контрагентов, поставщиков и т. д. В Иркутске зарегистрировано свыше 12 тысяч индивидуальных предпринимателей в сфере торговли, из них более половины так или иначе окажутся вовлеченными в водоворот перемен.

Чтобы выяснить, готовы ли иркутские владельцы мелких торговых точек к предстоящим изменениям, а также – как они относятся к инициативе мэра, мы обратились непосредственно к предпринимателям.

Нас уже пытались «укрупнять». Накануне кризиса

На талья Радченко, владелица строительного павильона (ТЦ «Фортуна»):

– Если честно, о новой инициативе мэра впервые слышу от вас. Естественно, отношусь к ней резко отрицательно. Конечно, в первую очередь это ударит по людям. Сократится количество рабочих мест, снизится конкуренция и в результате вырастут цены. Если честно, немного смущена новостью. Каким образом будет это реализовано, на каких основаниях? У меня есть договор аренды, как его будут расторгать? Будут ли какие-то компенсации? То есть, понятно, если власть захочет, однозначно, повод и способы к расторжению найдет, но существует ли к такой инициативе законодательная база? Как быть с правами собственности на землю, например? Если власть смущает неопрятный вид киосков, то не легче ли, допустим, обязать привести их в порядок? В 2008 году что-то подобное намеревалась сделать администрация торгового центра «Фортуна». Планировали «укрупнять» или структурировать отдельные киоски в систему. Были специальные распоряжения администрации о перепланировке и ремонте павильонов за свой счет. Но потом грянул кризис, и всех оставили в покое, главное было выжить. Вот и сейчас, когда говорят о возможном кризисе, власти снова что-то невразумительное придумали. Что бы это значило?

Что буду делать в случае, если инициативу примут к исполнению? Все зависит от обстоятельств и, конечно, от денег. Мой бизнес – это не просто павильон и продавец. Это система. Это наработанные годами связи, клиентская база, команда исполнителей. Если уходить в другую сферу деятельности, то многие контакты будут утеряны, ты словно начинаешь жизнь в новом городе с нуля. А на что я тратила все ушедшее время и силы, если у меня отнимают дело, которое только начало приносить прибыль? В бизнесе по продаже строительных материалов решающее значение имеет клиентская база.

Стройматериалы – это не булка хлеба. Наши постоянные клиенты, которые обеспечивают нам, кстати, более 80 процентов дохода, ценят нас за гарантии качества, за то, что мы не подведем их по срокам, в свою очередь мы можем работать с ними в доверительных отношениях. Все это крайне важно. А исполнители? Хорошие сотрудники, в случае предполагаемых проблем у хозяина, побегут в первую очередь. Это деятельные, умные люди, которые легко найдут работу. Кому-то с ними повезет, да, но мы-то их потеряем, а найдем ли новых?

Времена девяностых прошли, у дилетанта сейчас ничего не выйдет. Если ты приходишь в какую-то сферу, то ты должен в ней ориентироваться, иначе просто не выдержишь конкуренцию. Особенно со стороны крупных сетевых компаний. Не так-то просто сменить профиль. Если вообще возможно рядовому человеку. Вот если

ты занят в госслужбе... то все облегчается в разы.

Только на ноги встала, а тут такое...

Валентина Калябина, владелица продуктового павильона (рынок «Свердловский»):

— Свой собственный бизнес я открыла благодаря Интернету. На одном из форумов прочла, что работать на себя в любом случае выгоднее, чем на чужого дядю. А я как раз определялась с местом работы. У меня был свободный капитал — около пятисот тысяч рублей (родители выделили на квартиру), и я решилась их использовать на собственное дело. Поскольку закончила БГУЭП, имела некоторые базовые знания. И как-то сразу стала думать не «а стоит ли браться за это дело», а «с чего начать?» Поспрашивала знакомых, даже по киоскам ходила, разговаривала с продавцами, иногда натыкалась на владельцев. Было открытием, что многие хозяева сами за прилавком стоят. Многим, как ни странно, нравится торговать, а некоторые просто из жадности чужих к прилавку не подпускают — боятся, что продавец их обворует.

Короче говоря, из разговоров и прикидок поняла, что начать стоит с продуктового киоска. Открыть ИП оказалось довольно легко — потратила один день и пару тысяч. Арендовала готовый киоск. Место проходное, но начальный капитал у меня небольшой, поэтому решила торговать самым ходовым товаром. Очень долго моталась по инстанциям. Кассу оформляла, прочее. Причем основная сложность была не с налоговой, как я ожидала, а с СЭС. Там у меня затребовали гору документов. Если бы с самого начала знала, с чем придется столкнуться, ни за что бы не взялась. У меня на взятки денег не было, так бы с радостью заплатила.

Параллельно вела переговоры с поставщиками. В принципе, поставщиков в городе много, но мне было важно не только с ними в цене сойтись, но и оборудование у них арендовать, а лучше взять на безвозмездных началах, так сказать. Повезло договориться с известной торговой маркой напитков, они холодильник дали. Под пиво пришлось арендовать. Вообще основные деньги на оборудование и ремонт ушли. Да еще световая вывеска в десять тысяч обошлась.

Торговать пришлось самостоятельно мне с приятелем. Помню, первая продажа была — булка хлеба. Я так радовалась, словно контракт с Газпромом заключила. Хлебом вообще торговать не выгодно, он как привлекающий товар хорош. Пришел человек за хлебом, а ему шоколадка понравилась и, может, пиво. А за пивом он обязательно еще придет, через полчаса. Но в первый день у нас выручки рублей триста вышло, которые мы на то же пиво и потратили — с горя. Ну, а потом примелькался киоск. Клиент пошел. Мне кажется, что маркетологи силу привычки очень недооценивают. Человек любит знакомые места, в них и ходит. Иногда даже мистика имеет значение. Один постоянный клиент признался, что в наш павильон «на счастье» заглядывает. Если купит у нас чего, у него день хорошо складывается. Не знаю, серьезно он или выпендривался.

...Когда дело развернулось, возникла необходимость в квартире. Телефонные звонки бесконечные... скрывать бизнес сложно. Затянула пояс и сняла квартиру, которая и офисом сразу стала, и складом. На машину старенькую за год скопила, все легче намного. Только в себя поверила, более-менее на ноги встала, а тут такие новости насчет укрупнения. Даже не знаю, что и делать. Врасплох застали.

Запретят павильоны — открою что-то другое

Александр Жигалов, собственник рыбного киоска на рынке «Мельниковский»:

Укрупнение ожидается? Нисколько не удивлен. В крупных городах, в той же Москве, уже давно павильоны позакрывали. Наши власти «по верхам» смотрят — что видят из окна автомобиля, на то и обращают внимание. В том, что мелкие павильоны закроют, лично для себя вижу лишь новый вызов. Меня уже и собственные продавцы подставляли: продавали свой товар, ценники меняли, все для собственного кармана, разумеется. И санэпидемстанция закрывала, и кризис бил.

А я все в бизнесе. Дрейфую потихоньку. Открою что-то еще. Главное, после всех этих реформ продавцов найти сложно. Больших денег я им предложить не могу, а за маленькие только кадры со странностями попадают. Вороватые, запойные, тяжелые в общении, просто сумасшедшие. Пенсионеры лучше всего, но они рассеянные часто. Вот такой контингент, кстати, в результате укрупнения на улицы и попадет.

Перемен бояться — бизнесом не заниматься

Олег С., владелец тентовых палаток «Овощи, фрукты»:

— На мне все эти укрупнения никак не скажутся. Как выживал, так и буду выживать, разве что «воевать»

больше придется. Перемен бояться – бизнесом не заниматься. Все эти нововведения идут от людей, которые давно уже в другом мире живут. Что, например, делать с «шаговой доступностью»? Понадобился человеку лук неожиданно, что, он за три километра в супермаркет пойдет? Там лук килограммами продается, к тому же очередь немаленькая. Он подумает лишний раз, да макароны сварит. Я как потребитель сейчас скажу. Продукты вообще надо только в специализированных магазинах брать. Супермаркеты на объемы работают, им на качество плевать. Многие клиенты это уже давно поняли и за вкусными припасами на оптовые рынки ездят. Их, кстати, что, тоже, как вы сказали, «укрупнять» будут? Дворцы с немыслимой стоимостью аренды строить? Цены поднимутся, людей на революцию спровоцируют. Наркодилеров пусть закрывают, а не наши палатки.

Рынок труда: в Иркутске все спокойно

– В связи с грядущими трансформациями в мелкорозничной торговле стоит ли бояться пополнения рядов безработных в нашем городе? С таким вопросом мы обратились в Центр занятости.

Вера Татаринова, руководитель Центра занятости населения города Иркутска:

– Не думаю, что инициатива по укрупнению торговых точек серьезно скажется на рынке труда. Ведь мэр предлагает не удалять, а замещать одно предприятие торговли другим. Возможно, крупные магазины даже потребуют большего количества работников. Но если все-таки человек лишится своего рабочего места, то он всегда может прийти к нам, в центр занятости, у нас всегда есть вакансии в сфере торговли, и особенно нужны именно продавцы. В случае если человек не подберет себе рабочего места по вкусу, есть возможность оформить социальное пособие. Кроме того, у нас существуют программы по самозанятости, мы оказываем финансовую поддержку частным предпринимателям. В текущем году 136 человек в Иркутске получили безвозмездную финансовую помощь в размере 158 800 рублей. Получить ее не сложно, предприниматель просто должен предоставить внятный бизнес-план. Вообще, на данный момент напряжения на рынке труда нет. Я бы назвала текущее положение дел «предкризисным» периодом. И повторяюсь, мы не ожидаем сокращения рабочих мест в связи с возможным переменах в сфере торговли.

Что касается моего частного, неофициального мнения, то укрупнение торговых точек приведет скорее к улучшению условий труда. Ведь зачастую работники киосков и павильонов работают в антисанитарных, порой ужасных условиях. Конечно, торговлей в мелких павильонах и крупных торговых центрах заняты разные социальные слои. В мелкую торговлю идут люди со средним, средне-специальным образованием, а нередко и окончившие всего девять классов. Однако и на такие рабочие руки спрос довольно высок.

«ОПОРА России»: Нужна программа, а не декларации

С вопросом – что ждет владельцев павильонов в связи с предлагаемыми изменениями в организации торговли – мы обратились и к руководителю иркутского регионального отделения Всероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» Эдуарду Яроцкому:

– Прежде чем приниматься за подобные начинания, должна быть выработана какая-то политика. Что значит «укрупнять»? Люди, занятые павильонной торговлей, имеют весьма ограниченные финансовые возможности. Принимая такие решения, необходимо их обосновывать, в том числе для тех, кого они коснутся. Должно быть четко объяснено, что в итоге изменится к лучшему в жизни иркутян. Если инициатива соответствует градостроительной политике, то для начала нужно провести расчеты рентабельности, выработать механизмы действия. Будет ли, к примеру, оказана финансовая поддержка в укрупнении. А пока мы имеем лишь общие, возможно, правильные, но не подкрепленные конкретикой идеи.

При этом надо понимать, что инициатива касается прежде всего так называемых микропредпринимателей. Какие будут приняты меры к социальной защите работников? Куда пойдут уволенные люди? Должна быть продумана программа. А работодатели? Инициатива ведет к их неминуемому разорению. Открытие предприятия, даже переезд в другое помещение – это бесконечные согласования, разрешения, регистрации, проблемы с договорами аренды. Это деньги на ремонт помещения, оборудование и прочее.

Что будет со всеми этими людьми? Я не готов ответить на этот вопрос.

Задача нашей организации – создание благоприятных условий для ведения бизнеса. В случае возникновения проблемы мы обязательно окажем содействие всем, кто к нам обратится.

Как отмечают эксперты, согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», микропредприятием в России считается бизнес, численность сотрудников в котором составляет до 15 человек, а торговый оборот за год не превышает 60 млн рублей. Судьбы именно таких малых предприятий касается инициатива мэра. Практика микропредпринимательства тесно связана с экономическим состоянием региона. Она характерна для стран с развивающейся экономикой и слаборазвитой системой банковского кредитования. Малые предприятия создают активные, целеустремленные, а иной раз и просто пытающиеся выжить люди. И пусть их вклад в экономику страны не очень велик (в том числе, из-за склонности к уходу от налогов), однако нельзя недооценивать социальную значимость малого бизнеса. Он фундамент. А фундамент обеспечивает устойчивость крыше.

А теперь — внимание: барабанная дробь!..

...В мэрии Иркутска от комментариев по поводу предложения мэра укрупнять торговые точки отказались. Как сообщили в профильных комитетах и департаментах администрации города, об этой инициативе они не слышали, «никаких распоряжений о стимулировании озвученных градоначальником процессов не получали».

От редакции ИТГ

Оставим на совести Виктора Ивановича Кондрашова некую непоследовательность: будем считать, что далеко не каждая личная точка зрения градоначальника должна непременно становиться директивой для всей мэрии. Это вопрос политики, в конце концов.

Другой вопрос, что у градоначальника определенная точка зрения на судьбу мелкой розницы существует. (Напомним, что Виктор Иванович предлагает «взглянуть на торговлю так, чтобы и жителям было удобно, и предприниматели свои деньги не потеряли» — и при этом предлагает «в местах, где стоит десяток киосков, торгующих однотипной продукцией, построить один магазин»).

Нельзя сказать, что эта точка зрения совсем уж неправильна — наоборот, она соответствует и российским, и мировым тенденциям. Мелкая розница (вплоть до лоточной торговли) во всем мире сосредотачивается лишь либо на рынках, либо на «туристических улочках». Так что и Иркутск не станет исключением из правил — тут сомнений нет.

Другой вопрос — произойдет это естественным или насильственным, административным путем. Мы (как и все иркутяне, занятые в бизнесе) надеемся, что Виктор Иванович (сам человек из предпринимательского сословия) не сводит понятие «торговля» только к владельцам и менеджменту нескольких приоритетно развивающихся в Иркутске торговых сетей. Это — судьба и хлеб насущный множества иркутских домохозяйств. Избирателей, в конце концов.

Точными статистическими данными относительно занятости в мелкой рознице Иркутска на сегодня не располагает никто — по понятной причине, связанной с «теневым трудоустройством». По оценкам редакции ИТГ, от этого сектора городской экономики сегодня питаются порядка 25—30 тысяч горожан (если брать за усредненную схему «предприниматель — держатель 2—3 киосков, плюс две смены продавцов»).

Обратим внимание на два обстоятельства:

Наши эксперты подчеркивают: значительная доля этой человеческой массы — люди с невысоким образовательным уровнем и уровнем социальной мобильности. Работа «в окошке» для многих из них — последний шанс на заработок для себя и семьи. Их шансы пополнить «городское дно» — гораздо выше, чем найти себя в других сферах деятельности.

Надежда на то, что вся эта человеческая масса будет трудоустроена в «новых укрупненных торговых форматах» — очевидно иллюзорна. С точки зрения бизнеса, большие торговые форматы существуют именно для того, чтобы снизить издержки на персонал в отношении к обороту, это азбука ретейла.

Таким образом, идя на административное «укрупнение торговли сверху», городские власти должны предвидеть значительные социальные издержки, с которыми неминуемо столкнутся.

Что касается самих предпринимателей, то, очевидно, им рано или поздно придется прорабатывать схемы объединения своих скудных, но все-таки — капиталов, чтобы найти экологическую нишу в мире укрупняющегося бизнеса, торгового или иного.

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Вадим
Мельников.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](#)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

Подробнее о размещении

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)