

Предприниматели обеспокоены

Кому сдадут или продадут землю под их "временными сооружениями"?

Малый и средний бизнес Иркутска процентов на восемьдесят состоит из владельцев различного рода павильончиков и киосков - продуктовых и мелочных палаток, шиномонтаных сараюшек и прочих перевозных и сборных остеклённых конструкций. Довольно значительная их часть расположена на так или иначе организованных пространствах - в крытых торговых центрах и на открытых рыночных площадях. Однако у этих, "оконтуренных" предприятий торговли и обслуживания проблемы свои, хотя их тоже немало. Сейчас же главной головной болью областной общественной организации "Общество предпринимателей" стали "точки", разбросанные по городу. Администрация Иркутска в лице, в первую очередь, КУМИ (Комитета по Управлению Муниципальным Имуществом), отправила многим из них грозные письма о непродлении или прекращении договоров аренды земельного участка, на котором установлены их киоски и павильоны.

Здесь необходимо совершить небольшой экскурс в историю вопроса.

Дело в том, что в Иркутске КУМИ еще несколько лет назад, в период подготовки и принятия Генплана города, оказалось перед пренеприятнейшим фактом: схемы межевания городских земель не позволяли определить принадлежность части участков. Проще говоря, про некоторые участки невозможно было с уверенностью сказать, принадлежат ли они области, городу или частному лицу. На слушаниях по Генплану об этом немало говорилось. То есть не исключалось, что земли муниципалитета могли оказываться занятymi частным застройщиком по совершенно непонятным основаниям. Высказывались претензии и по сомнительным продажам и передачам в аренду земли муниципалитетом: в частности, все коллизии вокруг Кайской рощи - того же поля ягода.

Неразбериха в земельном вопросе начала более-менее решаться довольно недавно. Кадастровый учёт интенсифицировался, и земельные участки начали готовить к торгам (напомним, что под торгами понимается не только передача земли в частную собственность, но и продажа права на её долгосрочную аренду). До тех пор владелец (законный или незаконный - зачастую ещё предстоит разбираться) устанавливал арендную плату так, как ему подсказывали кому - закон, кому - совесть, а кому - левая нога. И, само собой разумеется, длительных договорных отношений при таком подходе возникнуть не могло: куда удобнее сдать участок на полгода, а потом перезаключить договор на ещё более удобных и выгодных для себя условиях - или с более покладистым арендатором.

В результате внакладе остались в первую очередь именно арендаторы. Каждые полгода-год они вынуждены бегать с очередной порцией согласительно-разрешительных документов, "отстёгивая" то там, то тут "барашков в бумажке" на ускорение процесса. Благоустраивать территорию вокруг "точки", зная, что через несколько месяцев тебя могут вежливо или невежливо с занимаемого места "попросить" - тоже как-то особого настроения нет. Завязывать долговременные отношения с поставщиками (да и с покупателями товаров и услуг) тоже особого смысла некоторые предприниматели в таких условиях не видят, а значит - и продукцию получают нередко "второй свежести" и "третьего сорта", и неприязненные отношения с жителями окрестных домов не являются чем-то из ряда вон выходящим. Да даже ставить при таких раскладах что-то более привлекательное, чем типовой "гаражик" - очень и очень рисковано.

Во вторую очередь, конечно, страдают и потребители товаров и услуг. И антисанитария вокруг "времянки" не способствует ни хорошему настроению, ни росту "культуры потребления", и цены, в которые вольно или невольно закладываются вышеназванные "барашки", не способствуют потеплению отношения покупателей к продавцам. Происходит фактическая определённая маргинализация мелкой частной торговли, по крайней мере - в глазах покупателя с определённым культурным уровнем.

Это отношение населения и неприглядность самих точек-времянок провоцируют городские власти относиться к владельцам этих магазинчиков и пунктов обслуживания не самым лучшим образом, рождает желание избавиться от них, поставив на освободившемся месте что-нибудь более доходное, или, как минимум, более привлекательное.

Круг замкнулся.

А теперь посмотрим на ситуацию с точки зрения потребителя товаров и услуг, предоставляемых мелкими и средними частниками.

У проблемы обеспечения населения товарами и услугами есть три решения.

Решение первое. Организация больших торговых площадей со всей прилагающейся инфраструктурой - стоянками для машин, штатными уборщиками, сторожами и охранниками, туалетами и связью, светом, теплом и систематическими проверками Общества защиты прав потребителей, пожарной охраны, санитарных служб и органов правопорядка. тут тебе и продукты, и бытовка, и техника, и кафешка, и сапожник, и пункт химчистки. И офис хозяина тут же, где-нибудь на другом этаже.

Удобно? А то! Но!..

Ох уж это "но", никак у нас без него не получается.

Где размещать эти торговые площади? В центре от них уже некуда деться. Да ладно бы, только от них. А ведь каждый такой центр - это усиленный автопоток и кратно усиленный пешеходопоток, если позволительно так сказать. И не приспособленные к такому количеству автомобилей неширокие улицы - с весьма сомнительными логистическими решениями соответствующих служб. И отсутствие достаточного количества парковок. И наличие тут же большого числа всевозможных офисных помещений, тоже активно потребляющих автодорожное пространство. Добавляем к этому неудовлетворительное состояние дорог, водопроводных, канализационных и телефонных сетей и "ливневок", требующие периодического перекрытия то одной, то другой улицы - и вывод очевиден.

На центральных площадях микрорайонов? Проблемы схожие, хотя и несколько менее острые, но добавляется зато отсутствие ритмичной работы, присущей торговле в центре. Нет того множества офисов и контор по соседству. Это лишает торговые комплексы солидной доли покупателей, просто забегающих "за хлебушком" в перерыв, сразу после работы, а то и во время неё. Неравномерность загрузки - "в ту же кассу": днём в "спальных районах" магазины пустуют, зато вечером, за час-два до закрытия переполнены возвращающимися с работы людьми. Привлекательность таких торговых точек для владельцев и продавцов-арендаторов оказывается снижена по сравнению с центральными ТК. А если добавить ещё и арендную плату за торговое место - сразу становится понятно: удовольствие это - не для всех, и вряд ли организация дополнительных площадей, помимо уже существующих, будет экономически оправдана.

Для покупателей-потребителей опять-таки не всё гладко. Хорошо, если уровень жизни позволит жителю микрорайона подъехать от его края до его центра на машине, затариться, а потом довезти покупки до дома. Хуже, если старики приходится "прогуливаться" за булкой хлеба и пакетом молока за несколько кварталов, а потом обратно - ежедневно, да по слякоти весной-осенью и после дождей, да по косогорам Первомайского или Университетского... Ну, или не ежедневно, зато нагружившись продовольствием на несколько дней. Опять же, ребёнка за тем же хлебом сгонять - не везде, не всегда и не всякого можно без риска. С той же шиномонтажкой тоже проблемы - далеко ехать на проколотом колесе как-то неинтересно. И совсем другое дело - маленький уютный магазинчик-павильончик-киосочек прямо во дворе, или в соседнем дворе - но в пяти шагах, куда можно заскочить прямо в тапках, заказать на субботу что-то из того, чего сегодня в ассортименте нет, купить что-то из разряда "первой необходимости", чтобы не тащить это с собой в полной сумке "из города", заодно обсудить с хорошо знакомым "холодным сапожником" (помните ещё это название сидящих в будочках служителей подмётки и каблука?) последние новости "от соседского информбюро"...

Собственно, обо всех этих вещах и хотели предприниматели-индивидуалы и другие представители малого и среднего бизнеса поговорить с представителями мэрии. Но вот незадача - с момента подания общественной организацией аж 12 декабря просьбы о встрече с мэром, в течение двух месяцев предприниматели не получали ни ответа, ни привета; в конце концов мэрия сообщила, что не обязана ни с кем встречаться. Тогда 24 февраля руководство организации обратилось с жалобой в прокуратуру и к губернатору области; результатом стала встреча в КУМИ. На этой встрече присутствовало более ста человек (кстати, почему-то протокол этой встречи отметил только 52 человека). Создали рабочую группу, пообещали, что ни один предприниматель не пострадает, просто участки поставят на кадастровый учёт. Встреча закончилась, а "письма счастья" продолжают приходить, и некоторые представители самозанятого населения своих киосков уже лишились...

30 марта предприниматели организовали собрание, прошло оно в конференц-зале Интуриста,

представленном г-ном Ерощенко. На встрече присутствовали и руководители общества предпринимателей, и представитель "Опоры России", и юристы - сами такие же частные предприниматели. Все выступавшие отмечали, что главная проблема мелкого и среднего бизнеса - это разобщённость. Вторая проблема, вытекающая из первой - повальная низкая информированность. Предприниматели, "варящиеся" в своих проблемах, не находят времени (а может, и желания) отслеживать касающиеся их новости по телевидению, радио, в газетах и интернете. Даже после "коврового обзыва" на собрание пришли всего несколько десятков человек - это при том, что в Иркутске числится 1470 "некапитальных" сооружений (из них около 570 павильонов, 260 киосков, 86 "точек" на остановках, а также 555 лотков и "шкафов-холодильников" с мороженым, водой и прочей мелочёвкой).

Что декларирует КУМИ? Что после постановки на кадастровый учёт всех земельных участков с расположенным на них "времянками" всем владельцам этих сооружений (поставленных в законном порядке и торгующих без нарушений) будет предоставлена возможность через аукционы получить право на аренду этой земли сразу на срок до 10 лет, а то и претендовать на более выгодное место.

Чего боятся "частники"? В первую очередь того, что сейчас они работают без договоров аренды, то есть фактически незаконно, и никто не помешает тем же чиновникам объявить их нарушающими правила. Что в случае проведения аукционов - это во-вторых - им никто не гарантирует, что кто-то другой не получит их обжитое местечко. Что их киоск вообще не покажется властям ненужным, торгующим невостребованным товаром и не вписывающимся в архитектурный ландшафт. Ведь никто не ставит их в известность о планах относительно их же собственной судьбы, никто не интересуется, сколько лет уже на данном конкретном участке работает данный конкретный продавец, хочет он или нет перебираться в "более выгодное место" и действительно ли другое место будет ему так уж выгодно.

Чего требуют руководители наиболее продвинутой части предпринимателей, "созревших" уже до объединения в какую-то коллективную силу? Да в общем-то немногого. Гарантий, что человек, проработавший на одном месте более 2-х лет, будет иметь право на получение "своего" участка в аренду вне аукциона. Что "частников" не будут "рассыпывать" по городу в соответствии с какими-то своими, не обсуждающимися с людьми резонами. Что постановления и региональные законы, принимаемые в области в отношении мелкого и среднего бизнеса, будут обсуждаться предварительно с обществом предпринимателей. Требуют создания работоспособного Совета по делам предпринимательства, а не рабочей группы, отделяющейся успокоительными общими словами.

Что предлагают общественные организации предпринимателям города и области сегодня?

Предлагают, в первую очередь, бесплатную юридическую поддержку (её уже оплатили отцы-основатели "из своих карманов"). Чтобы её получить, достаточно позвонить генеральному директору ООО "ЮрЗемКадастр" Платонову Георгию Александровичу по телефону 8-914-889-3210, или написать ему на электронную почту novivek@mail.ru. Ещё предлагают включиться в работу объединения, обратившись в офис Общественной организации предпринимателей Иркутской области по адресу ул. Советская, д. 85 (ТЦ "Илига на Советской"), оф. 1. Ещё - начать, наконец, общаться с братьями по цеху, выходить со своими проблемами и предложениями хотя бы на местные интернет-форумы.

"С той стороны"

По сообщению Сибирского Агентства Новостей, начальник департамента по потребительскому рынку администрации Иркутска Александр Попов, комментируя решение предпринимателей, отметил, что претензии к администрации несколько надуманы - объекты торговли не будут демонтированы без причины. "Такой всплеск негодования происходит из-за незнания нюансов постановления и федерального законодательства. Сейчас все договоры аренды с владельцами временных сооружений продлены: арендная плата будет взиматься, пока не будет сформирован земельный участок. В дальнейшем все будет оформлено по требованиям федерального законодательства, все идет к тому, чтобы продлить срок аренды таких помещений до 5-ти и более лет", - подчеркнул он. Для тех торговых точек, которые установлены в городе на законных основаниях, однако срок договора заканчивается, его продлят на неопределенный срок, пояснил А. Попов. Если же объект торговли установлен незаконно, то он будет демонтирован, добавил он. Предполагается, что будет снесено около 100 таких объектов.

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: **Надежда Шапарова**, политический обозреватель.

На сайте опубликовано **10** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/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](https://t.me/bur24_link_bot)

Эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)

Эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)

Эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)

Эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)

Эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@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](#)