

Уже совсем скоро в Конгресс Холле состоится презентация долгожданного проекта В.Г. Валиахметова - книги Предпринимательство Уфы: События, Факты, Люди.

Материалы книги охватывают период с 1986 по 2016 год (полные 30 лет). А так же книга снабжена документально – исторической частью о дореволюционном периоде развития купечества (включая времена нэпа) на территории Уфы и богато иллюстрирована архивными и современными фотографиями.

ГЛАВА VI. 2006–2010 ГОДЫ

РАДМИР БАЗИТОВ
Генеральный директор ООО УК «Сипайловский»



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ НЕ ДОЛЖЕН СДАВАТЬСЯ

Торгово-сервисный комплекс «Сипайловский», несмотря на обилие в Уфе других торговых центров, пользуется популярностью среди горожан и гостей столицы республики. Нынешний облик ТСК приобрел еще в октябре 2004 года.

— Введение в эксплуатацию блока А было приурочено к Дню республики, — вспоминает Радмир Рафаэлевич. — Вторая очередь стройки, во время которой были возведены блоки Б и В, началась в 2006 году. Строительство современного торгового комплекса осуществлялось за счет инвестиций предпринимателей, работавших на тот момент под открытым небом. Тем самым они получили возможность переместиться в более комфортные условия.

Сегодня ТСК «Сипайловский» занимает площадь порядка 27 тыс. м². Из них под торговлю отведено 18 тыс. м². В ТСК более 500 субъектов малого и среднего бизнеса представляют потребителям всех уровней широкий спектр товаров и услуг.

Экономические неурядицы сегодняшнего дня не могли не коснуться одного из старейших рынков Уфы. По словам Радмира Базитова, предприниматели подобны барометру. Если определенные факторы не позволяют им полноценно вести бизнес, то они вынуждены расторгать договоры аренды на торговые площади.

— В 2015 году наблюдался отток предпринимателей, — говорит Радмир Рафаэлевич. — Причем даже в 2014 году этот

процесс не был столь масштабным. Вынуждены уйти в основном представители малого бизнеса, занимающие помещения 10–20 м². Они меньше всего защищены от налоговых нагрузок, нововведений по отчислениям в пенсионный фонд. Ко всему прочему экономический кризис всеобъемлющ. Разумеется, он охватил все общество. Иными словами, снизилась покупательная способность населения, что тоже отразилось на малом бизнесе. Согласно данным счетчика посещаемости ТСК, спад за последние два года удвоился.

Не самым лучшим образом отразилось и обилие крупных торговых центров, открывшихся за последние 3–4 года. Если раньше внимание потребителя фокусировалось на 2–3 объектах, то теперь покупатели «растекаются» по торговым площадям. Тем более федеральные сети имеют возможность манипулировать покупателями системой скидок или акциями. А у малого бизнеса, как известно, оборот маленький, закуп товара тоже не претендует на крупный опт. Соответственно, покупатель делает выбор в пользу дешевого товара. Мониторинговая служба ТСК отслеживает состояние малого бизнеса. И те его представители, которые оставили бизнес, резко переходят на новые виды предпринимательской деятельности, как, например, это было возможно несколько лет назад. Теперь они вынуждены вернуться к своей первоначальной профессиональной деятельности. В результате всего этого в ТСК простаивают помещения.



270

ГЛАВА VI. 2006–2010 ГОДЫ

— Большинство «ветеранов» малого бизнеса достигли предпенсионного возраста, — продолжает Радмир Рафаэлевич. — Кроме того, как они сами признаются, здоровье и ритм современной экономики не позволяют заниматься бизнесом в полной мере. Казалось бы, логично передать свои дела в руки подросших детей. Но они не спешат окунуться в непростую российскую предпринимательскую действительность. Молодежь приобрела профессии менеджеров, управленцев, юристов и экономистов, но применять полученные знания в предпринимательстве не хотят.

Радмир Базитов убежден, что предпринимательство — это искусство, требующее много знаний, навыков и опыта. И, к сожалению, не все готовы к такой работе. Причем сегодня население предоставлено огромный набор коммуникационных возможностей, соединяющих не только регионы, но и страны, о которых «челюки» 90-х мечтать не могли. Но даже современные ресурсы не всегда способны держать предпринимателя на плаву.

Руководство ТСК «Сипайловский» совместно с предпринимателями всегда ищет выход из проблемных ситуаций. Собственники помещений объединяются для укрупнения и изменения формата площадей и последующей реконструкции.

— Такой вариант развития лучше, чем простояние пустых площадей, — считает Радмир Рафаэлевич. — Таким же образом у нас в ТСК появляются офисные помещения, увеличивается сфера услуг. Словом, торговля в чистом виде постепенно сворачивается, помещения переоборудуются для других целей. Правда, такой путь развития влечет за собой определенные нюансы, так как доходы от аренды сокращаются. Но тем не менее предприниматели получают возможность потихоньку двигаться вперед.

Российские предприниматели привыкли жить с оптимизмом и всегда надеяться на лучшее. В стране периодически запускаются программы по поддержке малого бизнеса. Руководители не устают повторять, что предпринимательский сектор должен быть всецело обеспечен всеми необходимыми условиями для роста и развития.



— Надеемся, что действия властей действительно будут рабочими и полезными, — подытоживает Радмир Базитов. — Но по отношению к своим предпринимателям не вижу со стороны властей ни реальных действий, ни отточенного механизма помощи. По факту: предприниматели обращаются за помощью, но бюрократическая машина подпрыгивает энтузиазм бизнеса и авторитет государства. Наше предпринимательское сообщество пережило в 1998, 2008 годов, выпадали на их долю и многие проблемы. И мы их преодолевали с достоинством. очередной кризис преодолеем — пока неизвестно, уверен точно: под крышей ТСК «Сипайловский» не менее-менее защищены и обеспечены оптимальными условиями для роста и развития.

