

## СТЕНОГРАММА КРУГЛОГО СТОЛА В ФОНДЕ ИМУЩЕСТВА:

### «СОСТОЯНИЕ ДЕЛ НА КУЗНЕЧНОМ РЫНКЕ» ОТ 02.11.2017

**Д.В. Мартюшев:** В первой части круглого стола мы представим Вам условную модель тех изменений, которые сейчас претерпевает рынок, с точки зрения исключительно экономики. За основу модели мы приняли намерение нынешнего оператора рынка выкупить объекты (не обсуждая само право с точки зрения закона) и посчитали, что может получиться на выходе. Нам доподлинно неизвестна арендная ставка за торговые места нынешних арендаторов Кузнечного рынка, информацию взяли из открытых источников – 25-40 тыс. рублей за торговое место.

Квартальная арендная плата, по нашим данным, составляет порядка 4 млн рублей. Количество арендаторов – около 100-150 человек, в зависимости от сезона.

Сборы прежнего оператора рынка – 3-5 млн минус плата за аренду городу, минус плата монополистам, минус управленческие расходы и плата земельного налога. Налог на имущество = 0, поскольку здание находилось в аренде. На выходе чистой прибыли – 1,5 млн рублей в месяц, 12-16 млн рублей в год. Таким образом за 25 лет работы рынка, оператор заработал порядка 400 млн рублей.

ООО «Кузнечный рынок» озвучило, что планирует выкупить рынок (в виде защитной меры после расторжения договора аренды). Средняя статистика выкупных цен по 159-ФЗ позволяет определить цену за кв.м – для нашей модели примерно 100 тыс. рублей., т.е. для выкупа Кузнечного рынка оператору придется потратить 450-500 млн рублей, в реальности стоимость за метр составит 150-200 тыс. руб. за кв.м., то есть только на выкуп - 1 миллиард, для нашей модели взяли “легкую” выкупную стоимость. Если добавить стоимость модернизации рыночной площади – 300 млн рублей, а также налог на имущество (2,2 % в год от общей стоимости имущества), для окупаемости проекта дополнительно нужно собирать порядка 110 млн рублей в год. Это значит, что выкуп и модернизация рынка приведет к необходимости собирать с рынка на 110 млн рублей в год больше, чем прежний оператор собирает в настоящее время.

Минимальные сборы оператора за год, согласно нынешней экономической модели, составляют 36 млн рублей, после выкупа, компенсируя дом расходы (на срок 15 лет), будет необходимо собирать уже 136 млн рублей. И это только, чтобы покрыть затраты. Соответственно арендная ставка торгового места увеличится с 30 до 100 тыс. рублей в месяц. Если оставить ставку прежней, возникнет необходимость привлечения в 3.5 раза больше арендаторов (это 250 новых арендаторов плюс к существующим), а значит на каждого арендатора придется только 8,5 кв.м со ставкой 3500 руб./кв.м/в месяц. Это практически недостижимо, особенно в случае фермерской торговли.

Оператор обещает вложить в выкуп и модернизацию рынка сумму, которая в 2 раза превышает прибыль, заработанную им за 25 лет эксплуатации рынка, основывается на дополнительном привлечении 250 арендаторов, что приведет к увеличению конкуренции между арендаторами и падению сборов. Для того, чтобы функционировать в условиях «выкупной экономики», которую анонсировал прежний оператор рынка ООО “Кузнечный рынок”, необходимо повышение арендной ставки в 3-4 раза. Вывод: после выкупа рынок рынком не будет. Скорее всего, он будет сдан в аренду под торговый или иной проект тому арендатору, который сможет за это платить 3500 тыс. за кв.м ежемесячно, вне зависимости от сезона.

Город же предлагает перезапуск рынков. Перезапуск предполагает незначительное увеличение текущей арендной платы на несколько процентов арендной платы, отсутствие необходимости выплачивать цену за выкуп, все те же затраты на модернизацию в размере 300 млн рублей (которые нужно окупить за 15 лет), налог на имущество, в этом случае, оператор будет платить только с капитальных затрат, но не со стоимости самого здания. В условиях экономической модели, представленной Городом, новый арендатор рынка будет собирать порядка 50 млн рублей в год для сохранения существующего уровня доходности – что возможно с сохранением текущего количества торговых мест и открытия новых проектов, являющихся комплиментарными к торговле - например кафе/ ресторанов/ зон для проведения кулинарных конкурсов и прочих. Затраты на проект будут в разы ниже по сравнению с “выкупной стратегией” нынешнего оператора.

Город предлагает реалистичную экономику, экономика «выкупа и модернизации», предложенная ООО «Кузнечный рынок», не предполагает сохранения рынка в его нынешнем состоянии. И это относится не только к Кузнечному, а ко всем рынкам.

В Москве средний чек выше, количество покупателей больше. Там рынки продавали за миллиарды рублей, петербургские предприниматели и коммерсанты и потребители не смогут покрыть затраты на выкуп здания рынка, не смогут заплатить такую цену сразу, поэтому в модели Города (торги на право аренды) нагрузка по сборам на рынок снижена значительно. Источник возврата инвестиций, в таком случае, это лучшее управление, наполнение рынка новыми арендаторами, которые сейчас по каким-то причинам там не представлены. А дополнительные доходы для города - не повышение арендной платы и не выкуп, а новые налоговые поступления.

Мы понимаем, что все управляющие компании городских продовольственных рынков будут пытаться действовать по одному и тому же сценарию: через суд заключить договор на выкуп объекта, через суд опять же добиться своей выкупной цены. У Города по этому поводу очень жесткая позиция – свыше 100 тыс. рублей за квадратный метр, не меньше. Далее – рыночные площадки будут закрыты для реализации проекта, возрастут управленческие расходы, и рынки перестанут быть рынками, а покупатель будет иметь миллиардное обязательство перед Городом. Фонд Имущества жестко контролирует все обязательства по 159-ФЗ, и по нашим данным, те, кто не платит, быстро теряют возможность сохранить свою состоятельность. Фактически это (выкуп рынка) будет означать остановку рынка в ближайшие 1,5-2 года. Единственный логичный выход для оператора, в таком случае, выкупить и попытаться перепродать. Выкупить и оставить все, как есть, не получится точно.

Поэтому Город предлагает арендовать рынок на 15 лет. Если через 5-7 лет удастся выровнять сборы и достичь понимания того, что экономика развивается, то тогда уже принимать решение о выкупе и согласовывать его с Городом.

Город занимается вопросом перезапуска и вопрос стоял следующим образом: как субсидировать сумму, необходимую для модернизации рынка, не возлагая на плечи инвестора выкупную стоимость? Задача города – значительно облегчить экономику для функционирования рынка, при этом сохранив места для фермерских хозяйств. Новый договор аренды предусматривает квотирование фермерских хозяйств и социальных прилавков, обязательства по модернизации рынка. 15-летний срок аренды позволит с лихвой окупить любую модернизацию.

Касательно опасений, что нынешние торговцы будут выселены, в новом договоре будет прописано, что новый оператор может оставить торговлю на рынке до завершения модернизации. Принимая

во внимание опыт Даниловского рынка в Москве, на время можно закрывать торговые места по секторам, чтобы не задерживать ремонтные работы, не прерывая работу рынка.

Вопросы функционирования рынка осветят А.В. Герман и А.В. Абросимов, которые присоединятся к нам во второй части круглого стола.

У нас минимум 5 инвесторов-операторов, принявших участие в «конкурсе идей», которые провели детальные расчеты экономики. Они согласны с политикой Города в отношении того, что рынок нужно арендовать, а не выкупать.

В Фонде Имущества работает Консультационный центр, его сотрудники будут помогать в информировании арендаторов торговых мест на Кузнечном рынке и их регистрации для оформления краткосрочных договоров с Городом. По завершении сбора необходимых сведений, Город примет соответствующие решения, направленные на легализацию торговли на момент переходного периода рынка, когда будет выбран новый оператор.

Если нынешний оператор готов потратить минимум 800 млн на “выкуп и модернизацию”, он, вероятно, может принять и участие в конкурсе на выбор нового оператора рынка, тем более что нет никаких ограничений для участия. Основной мотив действий оператора – это страх, недоверие к переменам, боязнь потери контроля над ситуацией. Но поверьте, когда появится долг перед Городом за выкупленное здание в полмиллиарда или более, он вообще не сможет ничего контролировать, он будет думать только о том, как этот долг погасить, и заниматься операторской деятельностью не получится.

**А.В. Герман:** Сегодня, в рамках круглого стола, мы на примере Кузнечного рынка рассмотрим, какие есть перспективы развития рынков Санкт-Петербурга, вошедших в список развития и реновации. Наша основная задача – сохранение рынков. Сетевых магазинов там, конечно, не будет. Согласно концепции развития, разработанной Фондом Имущества, первыми на торги выйдут 5 рынков – Кузнечный, Мальцевский, Московский, Невский и Ломоносовский. Мы направили управляющим компаниям уведомления о прекращении договоров аренды, действующих на неопределенном сроке. Многие рынки сразу написали заявления на выкуп по 159-ФЗ. 159-ФЗ – закон, позволяющий малым и средним предпринимателям развиваться, но чем он опасен?

У города есть отдельно стоящие рынки, такие как Правобережный, Торжковский, Полюстровский. Если эти рынки пойдут под выкуп, через некоторое время на месте рынков начнутся обусловленные логикой выкупа и экономикой попытки сноса или перепрофилирования. Мы прекрасно понимаем, что после приватизации объекта, будет приватизирован и земельный участок, и на этом участке в теории выгоднее строить не рынок, а, например, жилье..

ООО «Кузнечный рынок» подавало заявление на выкуп объекта, но ему отказали из-за нарушения сроков подачи. Управляющая компания Кузнечного рынка не удосужилась проинформировать своих арендаторов о прекращении договора аренды 4.10.2017 года и о необходимости освободить помещения, хотя КИО СПб подписал уведомление о прекращении договора еще летом этого (2017) года. Соответственно у управляющей компании было 3 месяца, чтобы покинуть помещения к октябрю. Этого не произошло.

Мы понимаем, что рынок на время выбора нового оператора должен работать. Мы решаем эту задачу. Лаборатория тоже вернется на место.

**Мартюшев:** Для того чтобы избежать неразберихи и конфликтов, необходимо зарегистрироваться в нашем Консультационном центре для подписания договоров с арендаторами. Не надо бояться, что кто-то займет ваше место. Мы просто предлагаем сделать жизнь нынешних торговцев Кузнечного рынка удобнее.

**Герман:** Мы ведем судебное разбирательство с ООО «Кузнечный рынок» по вопросу о расторжении договора аренды, суд назначен на 23 ноября. Также компания подала иск об оспаривании отказа на выкуп Кузнечного рынка. Если судебные дела затянутся, мы будем вынуждены притормозить с началом конкурсных процедур для выбора нового оператора. На это время Город планирует назначить временного оператора – подведомственное КИО государственное бюджетное учреждение, которое заключит краткосрочные договоры с местными арендаторами на предоставление торговых мест.

**А.В. Абросимов:** У рынка есть управляющая компания, действующий оператор, у которого заключены договоры на энергоснабжение и теплоснабжение, то же оборудование. Новый оператор должен урегулировать эти вопросы с предыдущей компанией или действовать самостоятельно?

**Герман:** Новый оператор может завести свое оборудование или арендовать его у нынешнего оператора. Мы не ставим вопрос о выселении предпринимателей, меняется лишь управляющая компания.

**Абросимов:** Когда я встречался с арендаторами Кузнечного рынка, никто из них не знал, что они обязаны освободить помещения в срок до 14 ноября.

**Котченко:** Мы не получали никакого уведомления.

**Герман:** Вы просто отказались его подписывать.

**Абросимов:** Исследуете это в рамках судебного процесса. Мы собрались, чтобы разобраться, как город видит перспективы развития рынков. Мы увидели позицию Фонда Имущества, представившего экономическую модель, показывающую, что после выкупа рынок не сможет продолжать функционировать как раньше, без репрофилирования. Город как собственник принял решение эксплуатировать это здание перед торгами, победителем которых может стать и нынешний оператор.

**Алексей (один из арендаторов КР):** Я принес сюда общественное мнение мясного и молочного отделов Кузнечного рынка. Все предприниматели просят КИО сохранить на период выбора нового оператора нашу управляющую компанию. Мы не уверены, что предлагаемый Вами временный оператор обеспечит нас в должной мере, так, как обеспечивает нас нынешняя управляющая компания. Начиная с весов, холодильных прилавков, той же ветеринарной лабораторией, которая сейчас не функционирует. Если управляющая компания покинет здание в предписанные вами сроки, она вывезет с собой все свое оборудование. Те же рубчики мяса – они являются сотрудниками управляющей компании. Коней на переправе не меняют, придет новый оператор – рынок будет расшатан. Все арендаторы рынка готовы в течение 5 месяцев находиться под управлением ООО «Кузнечный рынок», что вам мешает? Если суд вынесет решение в вашу пользу, тогда – торги, и наша управляющая компания примет в них участие.

**Абросимов:** Если ООО «Кузнечный рынок» собирается принять участие в торгах, какой смысл им в срок до 14 ноября вывозить все свое оборудование? Город, являясь собственником рынка,

предлагает вам следующее: сейчас арендную плату за торговое место с вас собирает оператор, город предлагает заключение договора аренды торгового места напрямую с собственником.

**Мартюшев:** Мы находимся в странной ситуации: с одной стороны, бывший оператор рынка оспаривает в суде действия города, с другой стороны, выражает готовность помочь городу сохранить рынок в его действующем формате. Я предлагаю ООО «Кузнечный рынок» выбрать какую-нибудь одну позицию. Если интересы оператора совпадают с интересами предпринимателей, торгующих на рынке, они вступают в отношения с государственным казенным учреждением, временно переводят туда весь персонал, обеспечивающий бесперебойную работу рынка, сдают в аренду движимое имущество. Если бы не действия ООО «Кузнечный рынок», мы бы уже провели торги, пакет документов собран. Чем дольше продлятся судебные тяжбы, тем дольше продлится неопределенность. Город предлагает законное решение: возложить коммунальные платежи и организационные расходы на бюджетное учреждение, поэтому вопрос финансирования не стоит. Осталось решить один оперативный вопрос: как помочь тем, кто там сейчас находится? Если оператор настроен участвовать в торгах, пусть вступит в нашу рабочую группу, где будут обсуждены все управленческие вопросы. Законодательство позволяет распоряжаться государственным имуществом только через конкурсные процедуры и просто “продлить” договор аренды для действующего оператора Город не вправе.

**Алексей:** Мы не виноваты, что управляющая компания не смогла договориться с КИО. Страдает наш бизнес. Что мы будем делать, когда придет новый оператор?

**Герман:** Не надо так переживать, новый оператор прекрасно владеет всеми требованиями 271-ФЗ.

**Алексей:** Люди не доверяют КИО после того, как его сотрудники пришли на Кузнечный рынок и начали раздавать листовки, говорить, что ОМОН нас всех отсюда выселит. Люди боятся идти регистрироваться куда-то.

**Герман:** Действующий оператор просто угрожает, что если вы пойдете в Фонд имущества, то вас выгонят с рынка, я так понимаю.

**Абросимов:** Вы готовы к обсуждению того предложения, что озвучил Денис Вячеславович?

**Герман:** Итак. Схема на сегодня предлагается следующая. К управлению рынком сейчас привлекается временный городской оператор. С ним предприниматели могут напрямую заключить договоры аренды торговых мест. Необходимое оборудование предприниматели могут, как прежде, арендовать у ООО «Кузнечный рынок». Вы как платили аренду, скажем, за холодильник, так и будете ее платить.

**Котченко:** А если нам откажут в предоставлении в аренду предпринимателям нашего оборудования? На основании чего они будут заключать с нами договор?

**Герман:** Город сдает торговые места в аренду предпринимателям, а предприниматели расположат там свое оборудование, которое они арендуют у вас. Вот и все.

**Котченко:** А затраты?

**Герман:** Послушайте, я же говорю: это все будет обеспечивать государственное бюджетное учреждение.

**Котченко:** Это все вилами по воде писано.

**Герман:** Это не вилами по воде. Я вам говорю, как будет. Будет вот так.

**Мартюшев:** Я прошу вас прислушаться к коллегам из КИО. Предложения из КИО являются проработанными. Мы знаем позицию Города, специалисты, которые работают над проектом, а их немалое количество, проработали всевозможные сценарии. Сложившаяся сейчас ситуация не самая лучшая, но нами она также прогнозировалась, и мы подготовились к ней. В ней ничего нет страшного, необратимого или неразрешимого. У вас есть ответственное от города лицо за здание, здание в сохранном состоянии. Есть те, кому вы доверяете свое оборудование – пожалуйста, вы можете заключить с ними договорные отношения. Что касается предпринимателей, которые там находятся: мы ничего от них не просим, кроме как предоставить сведения о себе, чтобы потом заключить с ними договор. Мы проведем торги на выбор нового оператора, провели бы уже, если бы не было судебных разбирательств. Но мы обещали этот вопрос не затрагивать. Мы уверены, что те операторы, которые претендуют на рынок, судя по «конкурсу идей», нацелены на сохранение рынков. Они не настроены на быстрый результат, а настроены работать. Все это подтверждается тем, что они либо уже реализовали такого рода проекты, либо находятся в стадии их реализации. Они разбираются в функционировании рынка.

Что касается ООО «Кузнечный рынок», он также может принять участие в торгах. Как мы слышали вчера по радио, средства для этого у них есть. Приходите, участвуйте. Торги – публичные, пресса и все желающие могут прийти и поучаствовать в подведении итогов.

Вы видели, с какой скоростью Город отреагировал на все ваши действия. Город в оперативном режиме решает все вопросы.

**Абросимов:** Город не нацелен, чтобы вы потеряли свои рабочие места, поэтому и предлагает обсуждение вариантов.

**Герман:** Надо поговорить о том, что будет после проведения торгов и выбора нового оператора. Это не первый рынок, который мы перезапускаем. Есть пример Хасанского рынка: было заключено трехстороннее соглашение между предпринимателями, Комитетом по развитию предпринимательства и Общественным советом по развитию малого предпринимательства о том, что при выборе нового оператора, предприниматели смогут иметь преимущественное право при предоставлении торговых мест.

**Мартюшев:** Это предусмотрено в новом договоре, так же как и предусмотрены жесткие санкции в отношении нового оператора за не проведение программы перезапуска. Договор скоро будет доступен публично. Как я уже говорил, будет квотирование социальных прилавков и прилавков для фермеров. Если оператор захочет сохранить существующую там торговлю, никаких ограничений введено не будет. В конце концов, новый оператор должен предоставить хорошо оборудованные торговые места, новейшее оборудование, провести косметический ремонт, предусмотреть дополнительные места для размещения бизнесов, которые не конкурируют с находящимися там торговцами, а позволяют реализовывать больше качественной продукции привлекательным образом для граждан. Это не общие слова, это все видно в документах, что мы подготовили. Сегодня я принес с собой слайды с конкурса идей, если вы захотите, можете с ними ознакомиться. Это не первый пилотный проект в России, все отлично реализуется. Если у существующего оператора есть вопросы по конкурсным процедурам, мы готовы отдельно встретиться и переговорить. Ничего сложного или недоступного в этой процедуре нет. Как только КИО издаст распоряжение, торги будут сразу объявлены.

**Герман:** Что касается арендной платы за торговое место на переходный период. Вчера мы отправили коллегам из ГУП ГУИОН запрос на определение ставки одного квадратного метра, скоро получим цифры и на них будем базироваться. Мы рассчитываем на то, что ставка будет существенно ниже ныне существующей.

**Абросимов:** У меня такое ощущение, что нас в зале слушают с недоверием.

**Герман:** Конечно, они нас боятся. Приехали чиновники и начинают что-то им рассказывать. Конечно, у них есть недоверие определенное.

**Предприниматель из зала:** Скажите, пожалуйста, а почему нельзя было решить этот вопрос между собой, не затрагивая нас, предпринимателей? Обсудить эти вопросы с управляющей компанией, без конфликта? Ведь это же решается очень просто. Встретиться с управляющей компанией, договориться с ней о той же аренде оборудования, а не ходить раздавать листовки? Почему нельзя было просто прийти и по-человечески с нами поговорить?

**Герман:** Прошу прощения, у КИО были взаимоотношения с оператором, а не с вами. А у вас договорные отношения между оператором и вами. Мы уведомили оператора в июне. Почему он вам не сообщил, что у него истекает срок аренды, я не могу ответить на этот вопрос.

**Абросимов:** У вас есть оператор, который работал с вами. Он должен был вас уведомить. В рамках процесса, который сейчас происходит, получив уведомление, можно было прийти в КИО, поговорить, понять, объяснить вам.

**Котченко:** Люди пришли с листовками. Как мы еще должны были себя вести?

**Герман:** ООО «Кузнечный рынок» пришел в первый раз в КИО в прошлый четверг, если я не ошибаюсь.

**Котченко:** Я стала руководителем рынка только с августа-месяца. До этого было другое руководство.

**Герман:** Предыдущее руководство игнорировало решение этих вопросов. Ольга обратилась к нам, если я не ошибаюсь, в понедельник по электронной почте с просьбой принять ее для обсуждения вопроса. В четверг мы ее сразу приняли и все обсудили.

**Абросимов:** Поэтому, как только ваша проблема вышла из стен Кузнечного рынка, город сразу откликнулся.

**Котченко:** А если бы она не вышла?

**Предприниматели:** Мы не против реновации, перезапуска. Нам наши действия сейчас не очень понятны. Почему каждый должен где-то регистрироваться? Пускай новый и старый операторы договорятся между собой и предоставят нам информацию.

**Абросимов:** Вы с управляющей компанией как регистрировались? Каждый сам или у вас какой-то пул есть? Каждый. Правильно? Сейчас КИО вам предлагает каждому зарегистрироваться с новым оператором. Это будет такая же управляющая компания на переходный период.

**Предприниматели из зала:** Как быть с оборудованием?

**Абросимов:** Мы только что этот вопрос обсуждали. Есть предложение: будущему оператору встретиться с прежней управляющей компанией и все обсудить.

**Герман:** Коллеги, вы подняли вопрос каждый индивидуально. Не оператор пришел к нам, сказав, что у него есть реестр договоров, где согласно 271-ФЗ, каждый договор отмечен с указанием сроков арендных отношений. Вопрос подняли вы, предприниматели. Поэтому мы вам и говорим: приходите, мы будем вас регистрировать, отмечать торговые места, где вы находитесь, чтобы мы понимали, сколько торговцев находится сейчас на рынке.

**Предприниматели:** Можете к нам прийти и это рассказать?

**Герман:** Не вопрос. В ближайшее время придут сотрудники государственного бюджетного учреждения и проинформируют вас.

**Предприниматели:** Почему нынешняя управляющая компания не может остаться там до проведения торгов?

**Герман:** Это невозможно по закону. Возможный механизм мы вам уже рассказали. Если вас интересует вопрос платежей: договоры у арендаторов на предоставление торговых мест будут заключены с бюджетным учреждением. За счет этой арендной платы буду выплачиваться коммунальные платежи, осуществляться услуги прачечной, проверка оборудования и всего, необходимого по 271-ФЗ. Единственный вопрос – у нашей управляющей компании пока нет оборудования, мы предлагаем вам взять это оборудование у ООО «Кузнечный рынок». Вот и все.

**Абросимов:** Если управляющая компания собирается участвовать в конкурсе, какой смысл ей эвакуировать свое оборудование?

**Герман:** А если они планируют выиграть торги, также их оборудование останется на рынке.

**Абросимов:** Здесь все зависит от планов управляющей компании. Как далеко они пойдут.

**Алексей:** Надо все равно приходить на рынок. Люди не пойдут регистрироваться, они боятся!

**Абросимов:** Кто боится? Кого боится?

**Алексей:** КИО, после этих всех листовок.

**Герман:** Да забудьте вы о листовках.

**Абросимов:** Приходите ко мне.

**Герман:** Вот мы сидим. Чего нас бояться, мы не страшные. И я должен сказать, что это был не Комитет имущественных отношений, а Комитет по контролю за имуществом Санкт-Петербурга, совершенно другой исполнительный орган государственной власти. Вы в этих структурных подразделениях не очень ориентируетесь, я понимаю.

**Мартюшев:** С нашей стороны, мы также не предоставляли никакой информации о выселении. То, что мы отправляли – это приглашения, призыв сообщать о себе.

**Герман:** На следующей неделе представитель бюджетного учреждения придет на рынок и проведет работу непосредственно с предпринимателями. Думаю, что с оператором мы договоримся. Мы все понимаем, что есть специфика торговли: не все находятся на рынке каждый

день с 9 до 18, вопрос с оплатой по дням будет также решен. Почему мы просим вас оставить о себе сведения? У каждого предпринимателя есть на рынке свое торговое место, которое состоит из прилавка, каких-то квадратных метров, которые вы занимаете. У кого-то это 5 метров, у кого-то 15, а у кого-то 30. А есть предприниматели, которые, я так полагаю, арендуют целую половину рынка и сдают его в субаренду другим предпринимателям. Не говорю, что это происходит на Кузнечном рынке, но не исключаю такой возможности. Я уже говорил, что мы отправили задание в ГУП ГУИОН, чтобы они рассчитали стоимость арендной платы за квадратный метр. С вас будет взиматься стоимость за ту квадратуру, которую вы занимаете.

**Котченко:** Какие есть предложения по урегулированию?

**Герман:** Как я уже говорил на примере Хасанского рынка, возможно заключение трехстороннего соглашения либо с Комитетом по развитию предпринимательства, либо с Комитетом имущественных отношений. Мы сейчас говорим о том, какие перспективы есть у предпринимателей, чтобы вернуться на рынок после его перезапуска. Вам уже сказали, что все это будет происходить поэтапно. Никто с рынка, полагаю, уходит и не будет.

**Мартюшев:** Мы такую возможность уже внесли в проект нового договора аренды.

**Абросимов:** Это уже будет зависеть от оператора, как он будет планировать модернизацию, какие там будут этапы.

**Мартюшев:** У нас в стране уже десяток рынков модернизировали, и нигде нет такой практики, чтобы рынок полностью освобождали, а затем заново заполняли.

**Абросимов:** Любой предприниматель заинтересован в поэтапной реконструкции рынка. Нет торговых мест – нет доходов. Чтобы не потерять арендаторов, выгодно проводить работы поэтапно.

**Алексей:** У нас списки есть. Зачем нам регистрироваться?

**Мартюшев:** Если у вас уже есть список, дайте нам его, и все.

**Герман:** Мы можем взять реестр договоров.

**Абросимов:** Любое юридическое действие подразумевает личное согласие сторон. Это юридическое волеизъявление. Вы вступаете в юридические отношения.

**Алексей:** Не все могут к вам приехать.

**Абросимов:** Но есть же электронная почта.

**Герман:** Не надо никуда ехать, представители бюджетного учреждения сами приедут к вам. Договоры все равно будут заключены. И каждый будет должен заключить его персонально.

**Мартюшев:** Нам нужно структурировать то, что было предложено КИО. Нам, во-первых, нужно со стороны прежней управляющей компании получить списки со схемами для ориентира. Во-вторых, управляющей компании нужно подготовить список оборудования и передать бюджетному учреждению. Чтобы они могли сверить данные, представленные предпринимателями, с данными, отраженными в этих списках. Те, кто сам зарегистрироваться не сможет или не имеет такой возможности, могут написать по электронной почте, указанной в листовке. Не хотите писать, к вам придет представитель. Что касается текущих вопросов, вы будете общаться с государственным бюджетным учреждением, направлять туда все свои запросы и предложения. Если по каким-то

причинам возникнут неразрешимые вопросы, можно обратиться в КИО – они представляют Город. У нас в Фонде можно получить информацию о ходе подготовки торгов, о результатах «конкурса идей», о том, как будет организовано предоставление торговых мест.

**Герман:** В итоге между предпринимателем и новой управляющей компанией будет заключен договор на предоставление торгового места, учитывающий специфику торговли. Договор на предоставление оборудования будет заключен между предпринимателем и ООО «Кузнечный рынок». Новый оператор планирует зайти на рынок 14 ноября.