



10 | **Закон инерции: почему выросла просроченная задолженность по банковским кредитам в сегменте МСБ**

11 | **Как будет происходить замена средств дольщиков на банковские кредиты**

Стартовавшая 15 ноября 2015 года государственная система сбора платы «Платон» с грузовых фур массой от 12 т за проезд по федеральным трассам привела к массовым протестам перевозчиков по всей стране. Однако властям своевременно удалось погасить недовольство. Сегодня к этой пошлине транспортники относятся сдержанно: Минтранс РФ и Росавтодор ежегодно демонстрируют динамику финансирования ремонта дорог из собранных средств. К примеру, Сибири за прошедшие четыре года было направлено на реконструкцию дорожной инфраструктуры более 2,5 млрд руб. Тем не менее ряд независимых экспертов называет «Платон» несовершенным и указывает на его недостатки, а дальнейшую индексацию сборов считает необоснованной.

Истинно дорожке

— регулирование —

Система «Платон» создана в 2015 году для взимания платы с автомобилей разрешенной максимальной массой более 12 т в счет возмещения вреда, который они наносят дорожному покрытию. Средства поступают в федеральный бюджет РФ и далее направляются на ремонт и строительство дорожно-транспортной инфраструктуры.

«Платон» строит дороги

По данным оператора «Платона», компании РТИТС («РТ-инвест транспортные системы»), на ремонт дорог и строительство мостов за весь период с 2015-го на территории России собрано почти 80 млрд руб. На эти средства отремонтировано более 2 тыс. км дорог. Восстановлено и построено более 30 мостов в 40 регионах страны, отмечают в Минтрансе. «Ремонт дорог ведется. Как перевозчики мы это видим», — говорит генеральный директор ООО «Лонгран логистик» Наталья Плотникова.

Сибирскому федеральному округу перечислено на ремонт дорог федерального значения и мостов за четыре года более 2,5 млрд руб. В частности, Омской области было выделено 750 млн руб., в том числе 625 млн руб. — на ремонт моста через р. Катунь, 250 млн руб. — на ремонт дорог в Республике Алтай, 135 млн руб. — на реконструкцию моста через р. Белая в Красноярском крае, 82 млн руб. — на восстановление моста через р. Алей в Алтайском крае и еще 63 млн руб. — на ремонт моста в Бурятии (в ноябре 2018 года Республика Бурятия вошла в состав ДФО).

Также Сибирский регион в этом году получил 670 млн руб. в качестве компенсации выпадающих доходов от вычета по транспортному налогу (по Налоговому кодексу РФ владельцы 12-тонных большегрузов, зарегистрированных в системе «Платон», фактически освобождались от транспортного налога, если сумма платы за использование федеральных дорог превышала до конца 2018 года). Эти средства были направлены на строительство дорог, мостов и путепроводов. В частности, Новосибирской области из этой суммы компенсировали 108 млн руб.

Как отметили представители госсистемы, грузоперевозчики сами определяют, какие дороги должны быть отремонтированы за счет средств, перечисленных ими в дорожный фонд России. Это происходит в ходе открытого голосования в рамках проекта Общероссийского народного фронта «Карта убитых дорог». Так, например, был выполнен ремонт 700 км федеральных дорог России, в том числе в Сибири отремонтировано более 80 км трассы Р-258 Чита — Улан-Удэ.

Сейчас в государственной системе «Платон» зарегистрировано 1,2 млн транспортных средств массой свыше 12 т. Из них в Сибирском федеральном округе — более 83 тыс. большегрузных автомобилей.

В целом система «Платон» действует в регионах достаточно эффективно, считает первый заместитель председателя Законодательного собрания Новосибирской области Андрей Панферов. «С государственной точки зрения „Платон“ — мера вынужденная и необходимая», — говорит собеседник. — Мы все хотим ездить по комфортным и безопасным дорогам, их нужно на что-то строить и содержать, и если в этом государство помогает представители бизнеса за счет налогов, то это мера оправданная.



Две нагрузки: налоговая и неналоговая

Несмотря на все плюсы новой системы сбора платы за проезд большегрузов по дорогам федерального значения, перевозчики называют ее несправедливой и отмечают, что она не является закрепленным в Налоговом кодексе платежом или сбором. Фактически это плата за движение по федеральным дорогам, которые по идее должны восстанавливаться из средств оплачиваемого транспортного налога, говорят логисты.

«С введением пошлины за движение по трассам ставка и налогооблагаемая база по транспортному налогу остались без изменений. До конца прошлого года для логистических компаний применялась льгота, но с января 2019 года она отменена, и, по сути, владельцы грузового транспорта оплачивают ремонт дорог дважды: в виде платежей „Платону“ и в виде транспортного налога», — говорит Наталья Плотникова.

Для грузовых автомобильных перевозок бизнес-климат почти на 90% определяется решениями федеральной власти, считает президент «Сибирской ассоциации автомобильных перевозчиков» (СААП) Вячеслав Трунаев. «Условия для бизнеса только ужесточаются, налоговая и неналоговая нагрузки растут. Все помнят, как в 2015 году появилась система „Платон“, какой накал страстей вызвало ее внедрение. Затем большим стрессом для перевозчиков стали изменения в системе весового контроля — на федеральных и региональных трассах начали создаваться автоматических постов (система автоматического весового контроля (АСВК) внедряется в стране с 1 октября 2016 года. — «Экономика региона»). Транспортное средство проехало через эту рамку, датчики зафиксировали даже незначительное превышение — получите штраф», — комментирует собеседник.

Представитель общественного движения ОНФ в Новосибирской области Александр

Стефанов, в свою очередь, полагает, что «Платону» удалось лишь вывести из серой зоны перевозчиков. «Но качественного изменения технического состояния дорог не произошло. Эффективность при использовании средств „Платона“ очень сомнительная», — говорит он.

По мнению ответственного секретаря «Авто-мото ассоциации» (АВАМТ) Алексея Носова, «Платон» — это палка о двух концах. С одной стороны, ущерб дорогам наносит именно большегрузный транспорт — в стране около 50 млн автомобилей, и их владельцы платят транспортный налог, топливный акциз, пополняя дорожные фонды разных уровней. Из числа этих машин более 1 млн автомобилей — большегрузный транспорт, который является платящим по системе «Платон». По разным оценкам, ущерб, наносимый большегрузами дорогам по сравнению с легковыми автомобилями, отличается в тысячи раз. «Платон» позволяет компенсировать убыток дорогам от перевозчиков.

«С другой стороны, сам принцип работы системы „Платон“ вызывает массу вопросов. Не очень понятно, зачем для этого нужно было привлекать некий инвестиционный капитал (на условиях концессии — компания «РТ-инвест транспортные системы» — «Экономика региона»). На мой взгляд, достаточно было сделать „Платон“ государственной структурой, которая могла бы все делать за свой счет и получала бы деньги напрямую. А не так, как сейчас, — из денег, которые приходят для возмещения ущерба дорогам, только часть остается на компенсацию ущерба, а другая часть уходит на погашение неких инвестиций частной организации», — считает Алексей Носов.

По информации АО «Финам», в 2015 году в бюджет России за счет сборов «Платона» поступило 1,397 млрд руб. «Я сопоставил данные Минтранса РФ с финансовой от-

Для грузовых автомобильных перевозок бизнес-климат почти на 90% определяется решениями федеральной власти

четностью оператора системы, доступной в «СПАРК-Интерфакс». И примерно такую же сумму составила выручка ООО «РТ-инвест транспортные системы», то есть, по всей видимости, в год начала работы системы поступления были поделены поровну. В 2016 и 2017 годах выручка оператора составляла около 10 млрд руб. в год, что похоже на фиксированную плату. Поступления в бюджет в 2016 году составляли 16,434 млрд руб. и в 2017 году — 19,836 млрд руб. В 2018 году бюджет получил от «Платона» уже 23,182 млрд руб., а с начала 2019 года — еще 15,829 млрд руб. Отчетность ООО «РТ-инвест Транспортные Системы» за 2018 год пока недоступна, но, полагаю, выручка должна была составить все те же 10 млрд руб.», — рассказал аналитик АО «Финам» Алексей Калачев.

По состоянию на утро 9 июля 2019 года в бюджет РФ всего с момента введения системы «Платон», с 2015 года, поступило 76,678 млрд руб. «Оператор системы должен был заработать порядка 35–40 млрд руб. Таким образом, нельзя сказать, что все сборы оседают в частных карманах. Напротив, по мере роста системы доля средств, направляемых на ремонт дорог, становится больше», — отметил собеседник.

В то же время, по мнению Алексея Носова, концессионер не выполнил свои обязательства в полной мере. «С начала работы системы речь шла о сотнях передвижных пунктов весового контроля, которые должна была предоставить компания-концессионер. Также предполагалось поставить сотни рамок для контроля над движением большегрузного транспорта. По факту, если рассматривать, например, Новосибирскую область, можно увидеть в лучшем случае два передвижных пункта», — говорит собеседник.

У эксперта есть вопросы и к диспропорции в распределении средств, полученных от системы «Платон». «Росавтодор как оператор федеральных дорог хорошо видит картину — где лучше или хуже дороги, где нужно строить мост и т.д. С одной стороны, это разумно. С другой стороны, у „Платона“ есть возможность просчитать по километрам, где конкретно проехал каждый большегруз, высчитать, какой объем ущерба машина нанесла. И справедливо распределив деньги, отправить их в те регионы, где больше всего проезжает большегрузов», — говорит он.

Тариф: повышение как индексация

С 1 июля 2019 года тариф госсистемы «Платон» за проезд большегрузов по федеральным трассам вырос на 14 коп. — до 2,04 руб. за км. С 1 февраля 2020 года он составит 2,2 руб., а в 2021 году — 2,35 руб. В свою очередь, Минтранс РФ преподносит это не как увеличение, а как «реформирование тарифа».

«Правительство пошло навстречу перевозчикам и в прошлом году отказалось от увеличения тарифа, а в 2019 году приняло решение сделать его поэтапным — в течение трех лет. Примененный подход с растягиванием увеличения тарифа на накопленную инфляцию позволит увеличить количество ремонтируемых дорог и мостов за счет дополнительных средств от системы „Платон“, что положительно скажется на безопасности движения. Если говорить про коммерческие структуры, то им система „Платон“, в конечном итоге, окажется более выгодной, чем ее отсутствие — за счет более оперативной доставки груза и экономии на амортизации транспорта», — говорит Андрей Панферов.

В 2019 году, согласно изначальному плану, стоимость проезда должна была составить 3,73 руб. Эксперты называют расхождение собранных с перевозчиков средств недостаточно прозрачным, а увеличение тарифа необоснованным. По мнению грузоперевозчиков, необходимо усовершенствовать «Платон». В частности, легальные компании указывают на недобросовестных конкурентов, уклоняющихся от использования системы и получающих приток дополнительных клиентов за счет низких цен и более высокую, чем у добросовестных предпринимателей, прибыль. «Прежде чем повышать тариф системы, необходимо обеспечить высокую собираемость средств — как минимум 95%, чтобы легальные перевозчики грузов не страдали от действий „серых“ конкурентов», — говорит Вячеслав Трунаев.

Согласно данным оператора «Платона», компании РТИТС, на данный момент в системе зарегистрировано около 90% тяжелых грузовиков России. Это значит, что приблизительно каждый десятый большегруз в стране до сих пор не оснащен бортовым устройством «Платона». Многие закрывают номера, используют специальные шторки», — рассказывают представители отрасли логистики.

В настоящее время поступают предложения внести «Платон» в Налоговый кодекс. Однако и эта мера с перспективой уголовного наказания и высоких штрафов может оказать положительное влияние не на всех. «Первая категория — те, кому просто нечем платить. Вторая категория — те, кто не платит, как я, допустим, по идейным соображениям. И третий вариант: человек просчитывает, мол, я проежаю в год 100 тыс. км, 200 тыс. руб. я должен отдать. А за все эти годы я заплатил 5 тыс. руб. штрафов. Когда сумма штрафов будет превышать это значение, тогда, конечно, люди пойдут платить по системе „Платон“, — рассказал «Экономике региона» грузоперевозчик Юрий Бубнов.

Михаил Фокин

Автовладельцы выехали в массы

— госпрограммы —

По данным агентства «Автостат-Инфо», за шесть месяцев 2019 года общероссийский авторынок упал на 3,6%. Оптимистичнее выглядит ситуация в СФО — рост продаж новых автомобилей в округе составил 5,5% («Автостат-Инфо»). В Новосибирской области, по данным агентства «Автостат», продажи автодилеров выросли на 6,6%. Участники рынка позитивно оценивают роль программ поддержки льготного автокредитования в стимулировании продаж. Независимые эксперты отмечают временный и

локальный эффект действия программ и прогнозируют дальнейшее сокращение рынка.

В числе главных тенденций года — успешные продажи в сегменте массовых брендов, здесь лидируют Lada, KIA и Hyundai. Эти марки продолжают наращивать продажи за счет доступных цен на востребованные модели автомобилей, большинство из которых попадают под условия программ льготного кредитования с господдержкой.

С 1 марта 2019 года Минпромторг России возобновил прошлогоднюю программу льготного автокредитования «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». На их реализа-

цию правительство выделило 3 млрд руб. По условиям программы, на помощь государства могут рассчитывать те, кто покупает первый легковой транспорт, или семьи с двумя и более детьми. Эти категории граждан получили право на скидку в 10% при покупке у дилера машины в кредит.

Условия изменились

По сравнению с прошлым годом в 2019-м условия программ изменились. Льготное кредитование стало возможным только для автомобилей, произведенных в России, стоимость которых не превышает 1 млн руб., тогда как ранее (в 2018 году) речь шла о цене в 1,45 млн руб.

Изменение условий действия программ льготного кредитования привело к сокращению списка моделей машин, попадающих под действие программ. Под их действие в текущем году не попали популярные у сибиряков модели Toyota: кроссовер RAV4 и седан Camry, а также кроссовер Mitsubishi Outlander, которые стоят больше 1 млн руб.

По данным аналитического агентства «Автостат», в список автомобилей, попадающих под действие программ льготного автокредитования, вошли модели: KIA Rio, Hyundai Creta, Hyundai Solaris, Nissan Terrano, Volkswagen Polo. В список попали также Ford Fiesta и Ford

Focus, однако их продажи в 2019 году постепенно прекратились в связи с закрытием заводов Ford в России.

Также требованиям госпрограмм льготного автокредитования соответствуют все производимые в России модели Lada (кроме дорогой спортивной версии Vesta), Chevrolet-Niva, VA3, Datsun и Renault (за исключением комплектаций дороже 1 млн руб.). Чиновники Минпромторга в начале марта 2019 года пояснили СМИ свою позицию: снижение максимальной планки условий программ до 1 млн руб. позволит сконцентрировать поддержку на социально приоритетных слоях населения и наи-

более массовом сегменте автомобилей. Однако в Москве не учли специфику регионов. Например, в Новосибирской области Toyota Camry регулярно присутствует в топе продаж новых автомобилей. Кроссовер Toyota RAV4 на протяжении минимум последних 10 лет входил в десятку самых популярных автомобилей в регионе. По данным новосибирского официального дилера Toyota, сейчас цены на новые Camry и RAV4 стартуют с 1,5 млн руб.

Автопроизводители компенсируют потерю возможности участия в госпрограмме льготного кредитования помощью кэптивных банков.

Экономика региона

Кредиты пошли на бизнес

Просроченная задолженность по банковским кредитам в сегменте малого и среднего бизнеса в первом полугодии 2019 года на территории Сибири достигла пиковых значений за последние три года. Тенденцию в Сибирском ГУ Банка России объяснили изменением формы отчетности, которую кредитные организации предоставляют регулятору. Представители банков роста просроченной задолженности не увидели и связали динамику с увеличением выдачи кредитов субъектам малого и среднего бизнеса.

— финансы —

Цифры растут

По данным Сибирского ГУ Банка России, в первом полугодии 2019 года в округе (без учета данных по Республике Бурятия и Забайкальскому краю) просроченная задолженность по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства, достигла 55,3 млрд руб. — это на 18% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Такую динамику финансовые специалисты объясняют изменением формы отчетности, которую кредитные организации предоставляют регулятору (в отличие от ранее публикуемых — до 2019 года, данные об объемах кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в подразделе «Размещенные средства» предоставляются не нарастающим итогом с начала года, а за месяц).

Если рассматривать долю просроченной задолженности от общего объема выданных кредитов, то в первом полугодии 2019 года она составила 14,8%, за аналогичный период прошлого года — 12,8%. По мнению банкиров, причиной стремительной динамики стал рост выдачи кредитов бизнесу.

С января по май 2019 года банки в Сибири (без учета данных по Республике Бурятия и Забайкальскому краю) выдали малому и среднему бизнесу кредитных средств на сумму 262,1 млрд руб. За год объем выдачи вырос на 1,8%. За аналогичный период прошлого года субъекты МСП получили в банках кредитов на сумму 257,4 млрд руб., — рассказали в пресс-службе Сибирского ГУ Бан-



Кредиты для представителей МСП будут становиться все более доступными за счет снижения кредитных ставок, идущих вниз вслед за ключевой ставкой

ка России. — Стоит отметить, что, по оценкам кредитных организаций, спрос на новые кредиты со стороны МСП остается высоким. При этом условия кредитования, такие как размер кредита, требования к заемщику, дополнительные комиссии, смягчаются значительно, чем для крупных заемщиков».

По данным регулятора, на 1 июня 2019 года общий кредитный портфель в СФО в сегменте малого и среднего предпринимательства составил 372,1 млрд руб. (для сравнения: на 1 июня 2018 года кредитный портфель в этом сегменте составлял 353,1 млрд руб.). Эксперты прогнозируют, что данная тенденция сохранится. Во многом этому способствуют государственные программы поддержки предпринимателей. Так, в 2019 году Минэкономразвития

перезапустило программу льготного кредитования субъектов МСП. Был расширен перечень приоритетных для кредитования отраслей: дополнительно были включены сферы здравоохранения и образования, бытовых услуг, деятельность в сфере розничной и оптовой торговли.

Господдержка подтянула бизнес

По словам регионального управляющего филиала Новосибирский АО «Альфа-банк» Андрея Фишера, в Новосибирске спрос на кредитные ресурсы у компаний малого бизнеса традиционно высокий, и прежде всего такая тенденция связана с возможностью получать кредитные средства на льготных условиях в рамках программ господдержки. Как отмечает спикер, с начала 2019 года кредитный портфель компаний малого бизнеса Альфа-Банка в Новосибирске вырос на 25%. «В основном наши клиенты берут кредиты на пополнение оборотных средств, для инвестиций в развитие бизнеса (приоб-

речение основных средств)», — пояснил Андрей Фишер.

В пресс-службе ВТБ рассказали, что в СФО просроченная задолженность в сегменте среднего и малого бизнеса традиционно находится на предельно низких значениях. При этом динамика роста кредитования сохраняется: кредитный портфель ВТБ в сегменте малого и среднего бизнеса в СФО за шесть месяцев 2019 года вырос на 5% и составил 131 млрд руб. В банке ожидают сохранения тенденции роста в сегменте МСБ.

По словам заместителя директора по корпоративному бизнесу регионального центра «Сибирский» Райффайзенбанка Ильи Шаталова, банк продолжает демонстрировать рост кредитного портфеля выше рынка, сохраняя один из самых низких в секторе показатели просрочки. «По итогам первого полугодия 2019 года объемы кредитования бизнеса Райффайзенбанка в Сибири повысились во всех сегментах. Объем выданных кредитов клиентам малого и микробизнеса вырос на 53%, до 3,5 млрд руб., клиентам среднего бизнеса — на 26%, до 8,8 млрд руб., клиентам крупного бизнеса — на 13%, до 27,4 млрд руб., — рассказал Илья Шаталов. — Кроме оборотного и инвестиционного кредитования, значительный рост показали объемы выдачи банковских гарантий и аккредитивов».

По мнению господина Шаталова, у такой положительной динамики есть несколько причин: начал восстанавливаться спрос компаний на инвестиционное финансирование; запуск новой программы Минэкономразвития («Программа 8,5%» — предоставление льготных кредитов субъектам МСП с процентной ставкой не более 8,5% годовых) позволил компаниям привлекать более дешевые деньги для финансирования своей деятельности.

По оценке эксперта, более 10% от объема всех кредитов для среднего бизнеса в Сибири в Райффайзенбанке выданы в рамках льготной «Программы 8,5%». Кроме того, банк увеличил выдачу средств и по программе поддержки сельского хозяйства через Минсельхоз РФ.

«Мы подтверждаем рост запросов на кредитование со стороны компаний среднего бизнеса региона. Компании расширяют свои объемы деятельности, поэтому появляется спрос на новые кредиты как на пополнение оборотных средств, так и на инвестиционные цели, на лизинг (компании обновляют парк техники, покупают новое оборудование, приобретают технику под новые контракты), — добавил господин Шаталов. — Условия кредитования меняются в части удлинения сроков инвестиционного финансирования — многие компании готовы рассматривать срок пять лет и более. Ранее они часто рассматривали трехлетние сроки».

В банке «Левобережный» также отмечают рост кредитов, выдаваемых малому и среднему бизнесу в пределах 15–20% по отношению к прошлому году. При этом начальник управления кредитования малого и среднего бизнеса банка Елена Севостьянова го-

ворит, что, наоборот, наблюдается динамика снижения просроченной задолженности как в тяжелой категории просрочки, так и в категории 30+. «Сегодня клиенты борются за качество своей кредитной истории. Просрочка возникает по обстоятельствам непреодолимой силы: смерть, болезнь, банкротство», — комментирует она. — Считаю, что тенденция активности кредитования будет продолжаться до конца 2019 года. Основной всплеск традиционно придется на ноябрь-декабрь. Идут государственные программы льготного финансирования, банки адаптируют под рынок свои собственные продукты, идет снижение ключевой ставки, все это способствует активизации заемщиков».

Как рассказал директор дивизиона «Сибирь» Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР) Андрей Третьяков, в сравнении с первым полугодием 2018 года в этом году объем выданных в УБРиР кредитов малому бизнесу увеличился на 58%. «Если говорить об СФО, то в Новосибирской области объемы кредитования МСБ выросли на 26%, в Омской области — на 55%. Такой рост произошел в первую очередь за счет развития направления овердрафтов: их выдачи в первом полугодии увеличились на 83% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основная цель таких кредитов — финансирование кассовых разрывов. Эта тенденция говорит о том, что сейчас представители малого бизнеса предпочитают развиваться на собственные средства, не прибегая к избыточной долговой нагрузке, а за счет финансирования расчетных счетов управляют стабильностью финансовых потоков», — прокомментировал спикер.

По мнению господина Третьякова, кредиты для представителей МСП будут становиться все более доступными за счет снижения кредитных ставок, идущих вниз вслед за ключевой ставкой. «До конца года мы ожидаем еще одного снижения ключевой ставки на 0,25% — все это также может позитивно сказаться на интересе бизнеса к кредитам. Кроме того, действуют региональные и федеральные программы поддержки малого бизнеса, смягчаются требования к объемам обеспечения у заемщиков и срокам работы бизнеса», — добавил он.

Начальник управления клиентских отношений СДМ-банка Иван Лонкин говорит, что в банке уровень просрочки по кредитам малому и среднему бизнесу существенно не изменился в первом полугодии: для этого не было каких-либо предпосылок или заметных рыночных факторов. Объем выдачи кредитов также сохранился на прежнем уровне. По его мнению, спрос на кредиты МСБ не уменьшился в связи с тем, что имелся тренд к снижению процентных ставок на рынке вслед за ключевой ставкой ЦБ. «В ближайшее время мы не видим перспектив каких-либо кардинальных изменений. Ожидаем, что спрос и условия кредитования МСБ останутся приблизительно на текущем уровне», — прокомментировал он.

Маргарита Решетинская

Автовладельцы выехали в массы

— госпрограммы —

Так, АО «МС банк рус» совместно с официальным дистрибутором автомобилей Mitsubishi в России во втором квартале 2019 года объявило об усилении специальных условий кредитования и запуске кредитного предложения «0% на 3 года» на Mitsubishi Outlander (при первоначальном взносе от 20%). Сейчас АО «Тойота банк» предлагает условия кредитования для новых автомобилей Toyota RAV4 со ставкой от 4%.

Решили продлить

В конце мая 2019 года исчерпавшие выделенные ресурсы госпрограммы поддержки льготного автокредитования были прекращены. Но уже в конце июня их действие решили снова возобновить с целью стимулирования рынка. Это произошло 26 июня после встречи главы правительства РФ Дмитрия Медведева с министром промышленности и торговли РФ Денисом Мантуровым. Как уточнил Денис Мантуров, на льготное кредитование в этот раз было выделено дополнительно 6 млрд руб.

Судя по итогам продаж новых автомобилей за первые шесть месяцев 2019 года, госпрограммы льготного кредитования способствовали поддержке рынка. Так, по данным аналитического агентства «Автостат», в Новосибирской области он вырос на 6,6%. Если в прошлом году в регионе было продано 8 тыс. машин, то за этот же период текущего года было реализовано 8,5 тыс. машин.

Топ-10: сибирский характер

Продажи новых автомобилей в Новосибирской области по итогам первого полугодия в целом соответствуют общероссийской тенденции: в рейтинге лидирует «АвтоВАЗ» и

альянс Renault, Nissan и Mitsubishi. В список самых востребованных автомобилей наряду с массовыми брендами попали премиальный Lexus и седан бизнес-класса Toyota Camry.

В частности, возглавила топ-10 продаж в сегменте автомобильных брендов в Новосибирской области, по версии «Автостат» за первое полугодие 2019 года, отечественная компания «АвтоВАЗ». Продажи автомобилей этого концерна выросли в регионе на 23,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За «АвтоВАЗом» следуют два корейских автопроизводителя: Hyundai (рост 11,1%) и Kia (рост 43,8%).

На почетном четвертом месте расположилась Toyota, показав рост продаж +11,6%. Замыкает престижную пятерку лидеров Renault (рост 14,3%). Далее по убывающей следуют Nissan (падение продаж 17,3%) и Skoda (рост продаж 48,3%). На восьмом месте Volkswagen, ушедший в минус на 21,7%. На девятом месте — премиальный Lexus с ростом продаж 22,5%. И замыкает топ-10 марка Chevrolet с падением продаж на 12,5%.

В отличие от общероссийского рейтинга в разрезе конкретных моделей машин, где традиционно лидирует Lada Granta, в Новосибирской области топ-10 возглавляет Kia Rio с ростом продаж 56,3%. Второе место у Lada Granta (плюс 81%). На третьем месте — Hyundai Solaris (плюс 20,2%). Четвертую и пятую позиции занимают, соответственно, Hyundai Creta (+14,9%) и Lada Vesta (+26,7%). На шестом месте — Renault Logan (+42,4%).

Под номером семь в рейтинге уверенно держится бизнес-седан Toyota Camry с ростом продаж 53,3%. На восьмом месте Skoda Rapid (+43,8%), девятое место у Chevrolet Niva (минус 10,9%). С падением продаж на 2,5%, но все же в топ-10 рейтинг замыкает Lada X4.

Рост продаж в большинстве случаев показывают бюджетные модели, спрос на которые был стимулирован с помощью госпрограммы льготного кредитования: Lada Granta, Lada Vesta, Kia Rio, Hyundai Solaris, Hyundai Creta, Skoda Rapid. Присутствие в рейтинге бизнес-седана Toyota Camry можно объяснить

специальной программой элптивного банка марки и субъективным пристрастием сибиряков к этой модели еще со времен массового ввоза в регион японских машин с правым расположением руля.

Оценка экспертов

Участники рынка и эксперты в целом позитивно оценивают действие программ льготного автокредитования на федеральном и региональном уровнях. «Мы довольны тем, как работает программа, — для наших клиентов это существенная поддержка при покупке», — рассказала PR-менеджер Datsun Россия Мария Газизова.

Действие программ положительно оценивают и в сибирских регионах. «В нашем холдинге эти программы действуют по направлению марки УАЗ («УАЗ центр»), ранее программы работала и по марке Ford («Форд центр Сибирь»). Они позитивно отражаются на продажах, стимулируют их, способствуют росту. Также программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» поддержи-

вают и самого производителя автомобилей», — говорит руководитель отдела маркетинга группы компаний «Автолига» Юлия Крылова (официальный дилер УАЗ, Ford, Peugeot, Citroen, FAW, Isuzu в Новосибирске).

Независимые эксперты дают сдержанную оценку действию госпрограммы льготного автокредитования. Аналитик агентства «Автостат» Азат Тиммерханов считает, что возобновление с июля программ господдержки — позитивный фактор для рынка, но говорить о том, что они помогут выйти ему «в плюс», вряд ли стоит.

«Скорее всего, они не позволят рынку уйти в более глубокое падение. Все-таки программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» рассчитаны на массовый сегмент, да и то в пределах 1 млн руб. (максимальная стоимость машины), а значит, ограничена покупательская аудитория, которая к тому же в нынешних реалиях имеет невысокую платежеспособность. Те, кто собирается воспользоваться этими программами, фактически могут по-

лучить 10%-ную скидку при покупке нового автомобиля (в ДФО — 25%), но при этом надо помнить, что выбор моделей будет заметно ограничен».

Директор макрорегиона Сибирь Сетелем Банка Максим Гнилицкий со ссылкой на данные Национального бюро кредитных историй отметил, что с начала года в Сибири выдано почти 40 тыс. автокредитов на общую сумму 24,9 млрд руб., что на 50,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В сумме рост составил 32,3%. По мнению Максима Гнилицкого, основные драйверы роста кредитной доли — государственная программа льготного автокредитования, стабильно обеспечивающая спрос на приобретение автомобилей, а также кредитные предложения от производителей.

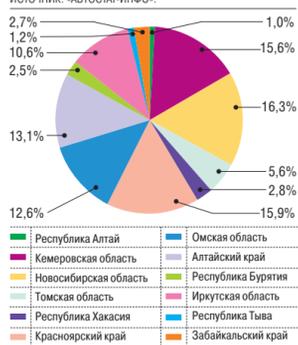
Управляющий Новосибирским филиалом Росгосстрах Банка Андрей Кудренко в числе главных факторов рынка называет государственные программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Однако, по его мнению, против рынка играет «растущий уровень кредитной нагрузки на население, а также падение реальных доходов». По данным Росстата, в 2018 году реальные доходы россиян упали на 0,2%, а по итогам последних пяти лет люди стали беднее на 12%.

Вероятно, госпрограммы льготного кредитования лишь в локальных точках страны помогут авторынку временно уйти в плюсы, но в целом он продолжит падение. По данным отчета «Ассоциации европейского бизнеса» (АЕБ), по итогам семи месяцев 2019 года авторынок упал на 2,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам председателя Комитета автопроизводителей АЕБ Йорга Шрайбера, «поводов для оптимизма почти нет — ожидания на рынке в отношении второй половины года не лучше».

Михаил Фокин

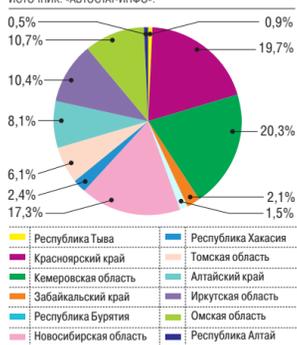
СТРУКТУРА РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ В СФО, 2019 Г.

ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ-ИНФО».



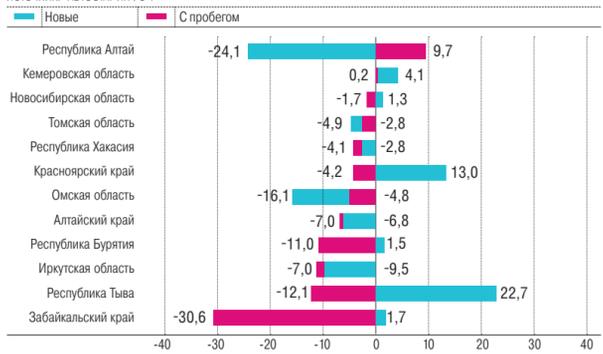
СТРУКТУРА РЫНКА НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В СФО, 2019 Г.

ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ-ИНФО».



РЕГИСТРАЦИЯ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В СФО, ИЮНЬ 2019/2018, %

ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ-ИНФО».



Экономика региона

Задача на два триллиона

В ближайшее время на банковском рынке состоится первая сделка с гарантией «ДОМ.РФ». Поручительство госкомпании позволит банку-кредитору снизить нагрузку на капитал со 100% до 20%, а также существенно увеличить объем финансирования строительной отрасли, которая с 1 июля 2019 года перешла на новые правила игры.

— сделка —

Полезная новинка

На сегодня для строительства жилья в стране привлечено около 4,5 трлн руб. в основном это средства дольщиков, а объем кредитов, взятых застройщиками у банков, составляет всего около 800 млрд руб. С 1 июля все новые проекты будут запускаться с использованием счетов эскроу: средства дольщиков будут зачисляться на специальные счета и передаваться застройщику после ввода многоквартирного дома в эксплуатацию, а финансирование строительства будет осуществляться за счет кредита, предоставленного банком. Это приведет к тому, что в течение 3–4 лет средства дольщиков в структуре финансирования жилищного строительства будут замещены банковскими кредитами. К концу 2024 года их объем возрастет до 6,5 трлн руб., а среднегодовые темпы роста кредитного портфеля составят около 50%.

Как сообщил директор по гарантийным продуктам «ДОМ.РФ» Антон Воронин, механизм поручительства «ДОМ.РФ» разработан в соответствии с дорожной картой по переходу строительной отрасли на проектное финансирование, утвержденной в декабре 2017 года председателем правительства РФ Дмитрием Медведевым. По кредитам с поручительством в случае банкротства застройщика «ДОМ.РФ» исполняет обязательства за заемщика по гарантированной части кредита (до 80% от суммы). Изменениями в инструкции Банка России 180-И, принятыми в октябре 2018 года, риск-вес по кредитам, гарантированным «ДОМ.РФ», был снижен со 100% до 20%. Это позволяет банкамкратно нарастить объем кредитования жилищного строительства в рамках имеющих ограничений по капиталу, а банкам среднего размера — получить возможность кредитования крупных проектов комплексного развития, чего они раньше делать не могли по причине нехватки собственного капитала.

Новый продукт появился на рынке в декабре 2018 года. Сейчас готовятся пилотные сделки с рядом федеральных банков из первой десятки, в зоне интересов которых — стройки в Москве, Подмоскowie, на Урале.

Продукт также вызвал интерес банков, которые только планируют заняться проектным финансированием застройщиков. В середине мая были понижены требования по кредитному рейтингу к уполномоченным банкам. В результате их количество выросло с 63 до более чем 100. Конкуренция между банками за хорошие проекты от этого только вырастет. Как полагает Воронин, несмотря на то что новый продукт создавался специально для банков, в конечном счете выиграют все: и банки, и застройщики, и покупатели жилья.

Первые сделки поручительства «ДОМ.РФ» планирует закрыть уже этим летом. «Мы надеемся, что наши стандарты механизма гарантирования помогут застройщикам повысить прозрачность бизнеса, качественнее подходить к инвестиционному анализу проектов и приведут к стандартизации проектного финансирования. По экспертным оценкам, в течение двух-трех ближайших лет спрос на поручительство «ДОМ.РФ» может составить 2 трлн руб.», — подчеркнул Антон Воронин.

Реакция рынка

Участники рынка по-разному приняли новый продукт. Как считает гендиректор РАСК (Рейтинговое агентство строительного комплекса) Николай Алексеенко, наиболее актуальны поручительства «ДОМ.РФ» для средних и малых банков, для которых выполнение норматива по достаточности капитала является серьезным препятствием к росту портфеля в жилищном строительстве.

По мнению ведущего аналитика по корпоративным и суверенным рейтингам агентства «Эксперт РА» Николая Власова, гарантии помогут застройщикам получить проектное финансирование на рыночных условиях, поскольку для кредитора они являются «дополнительным щитом» при оценке рисков проекта. «Это особенно важно, когда экономические параметры проекта слабые и проект попадает во вторую-четвертую категорию качества по 590-П, что требует от банка создания дополнительных резервов и, следовательно, приводит к повышенному предложению по процентной ставке», — добавил эксперт.



В течение двух-трех ближайших лет спрос на поручительство «ДОМ.РФ» может составить 2 трлн рублей

На эти достоинства обратила внимание и пресс-служба ВТБ: «Гарантии «ДОМ.РФ» покрывают до 80% потерь и позволяют значительно снизить нагрузку на капитал — с 100% до 20%. Очевидно, что данный механизм будет давать банкам экономический стимул финансирования отрасли». Однако данный механизм мало востребован. Всему виной, как считают в госбанке, сложные механизмы получения и сопровождения гарантии, а также довольно высокая стоимость. Кроме того, «ДОМ.РФ» устанавливает свои подходы к экспертизе проектов и их мониторингу, не полагаясь на процедуры принятия и контроля рисков уполномоченными банками. По сути, для банков вводится дублирование внутренних процессов по технологиям «ДОМ.РФ», что при планируемых масштабах проектного финансирования трудноисполнимо и ресурсозатратно.

ВТБ предлагает для крупнейших уполномоченных банков упростить критерии и требования для привлечения гарантий. Еще одно пожелание — сделать поручительства солидарными и исключить условия отказа «ДОМ.РФ» в платеже по поручительству, которые не зависят от банка-кредитора.

Новинка заинтересовала и Россельхозбанк. Его пресс-служба выделила три ее достоинства: снижение кредитного риска, нагрузки на капитал банка и резервов на возможные потери по судам. Вместе с тем в Россельхозбанке надеются на дополнительную доработку условий, на которых предоставляется и раскрывается поручительство АО «ДОМ.РФ».

Есть и более критичные оценки. Вице-президент — начальник департамента проектного и структурного финансирования Газпромбанка Александр Ушков полагает, что для устойчивых проектов, которые финансирует его банк, гарантия «ДОМ.РФ» не нужна. «У нас есть свои внутренние методики, сложившиеся за долгие годы работы в проектом финансировании. Они адаптированы для жилищных проектов, и мы не всегда согласны с требованиями, которые предъявляет «ДОМ.РФ». Просто нам это неудобно», — говорит Александр Ушков. — Получив гарантию, мы должны готовить дополнительные отчеты, становиться под дополнительный мониторинг «ДОМ.РФ». Это новые затраты, для нас овчинка выделки не стоит. К тому же мы еще не знаем ценообразования нового продукта. Поэтому мы пока ориентированы на то, чтобы работать без гарантий».

Добавим, что стоимость поручительства рассчитывается индивидуально для каждого проекта. Для этого госкомпания разработала модель оценки рисков. В пилотных сделках комиссия составит 1–1,5% от размера выборки по кредиту. Но, по данным «Б», рассматривался проект, где стоимость поручительства могла быть и менее 1%.

Планы на вырост

Большинство участников рынка благосклонно приняли новый гарантийный продукт. Как считает Николай Алексеенко, рост спроса на поручительство «ДОМ.РФ», безусловно, будет следовать за ростом банковского кредитования застройщиков. Критерии, утвержденные правительством РФ, предусматривают достаточно плавный переход к новой модели: большая часть уже запущенных проектов сможет остаться в «старой» схеме. Однако по мере увеличения доли новых проектов, реализуемых через механизм эскроу, спрос на банковское финансирование, а, следовательно, на поручительство «ДОМ.РФ», резко увеличится, полагает гендиректор РАСК.

По прогнозу Николая Алексеенко, скорее всего, это произойдет в начале 2020 года. Сейчас «ДОМ.РФ» тестирует другой новый инструмент, который будет всему этому способствовать, — агрегатор проектного финансирования. Застройщики смогут подавать стандартизованные заявки на проектное финансирование на более раннем этапе и сразу в несколько банков, а банки без разветвленной филиальной сети получат доступ к перспективным проектам.

АО «ДОМ.РФ» (до марта 2018 года — Агентство ипотечного жилищного кредитования; АИЖК) основано в 1997 году, в 2015 году на базе акционерного общества создан единый институт развития в жилищной сфере. 100% акций компании принадлежит государству в лице Росимущества. «ДОМ.РФ» реализует государственные инициативы, направленные на повышение качества и доступности жилья, в том числе благодаря ипотеке, цивилизованной аренде и формированию комфортной городской среды. Чистая прибыль компании по МСФО за 2018 год составила 19,3 млрд руб. Ключевые задачи компании: совершенствование ипотечного рынка и рынка ипотечных ценных бумаг, содействие росту жилищного строительства, создание уполномоченного банка в сфере жилищного строительства на базе банка «ДОМ.РФ», развитие рынка цивилизованной аренды жилья, комфортной городской среды и содействие комплексному развитию территорий, мониторинг в сфере жилищного строительства.

Сергей Артемов

60 лет — когда годы имеют значение

Интервью с партнером, главным юристом Юридической фирмы «Городисский и Партнеры», патентным поверенным РФ Натальей Игоревной Николаевой приурочено к празднованию 60-летия практики фирмы.

— Юридическая фирма «Городисский и Партнеры» является крупнейшей и одной из старейших российских юридических фирм в области интеллектуальной собственности. В этом году фирма отмечает 60-летний юбилей. Какова история создания и развития фирмы?

— Действительно, специалисты нашей фирмы начинали свою практику в 1959 году с очень небольшого коллектива в рамках Внешнеторговой палаты Советского Союза. И за свою 60-летнюю историю мы выросли как качественно, так и количественно. На сегодняшний день в компании трудятся около 430 специалистов, 115 патентных поверенных РФ, 45 евразийских патентных поверенных, 35 юристов и адвокатов. Спектр наших услуг постоянно расширяется в соответствии с требованиями и трендами современного мира. В частности, в нынешнюю эпоху цифровизации мы готовы оказывать квалифицированные услуги в области информационных технологий и защиты информации и персональных данных.

Одной из главных стратегических задач нашей фирмы является предоставление высококвалифицированных и доступных услуг для российских компаний. Для этого мы постоянно развиваем филиальную сеть. В настоящий момент география наших филиалов покрывает практически все регионы нашей необъятной страны от Санкт-Петербурга до Владивостока. Также работает офис в Киеве, Украина.

Открытие филиала в Новосибирске было обусловлено многими факторами, но прежде всего, конечно, тем, что здесь находится Академгородок — кузница научных кадров страны, Академпарк, наукоград Кольцово, другие научно-исследовательские, промышленные предприятия и организации. Однако при этом наша деятельность распространяется и на другие регионы Сибирского федерального округа. Так, уже сейчас, помимо новосибирских компаний, клиентами нашей фирмы являются организации из Красноярска, Томска, Барнаула.

— В чем вы видите преимущества вашей фирмы по сравнению с иными местными компаниями, оказывающими аналогичные услуги?

— Прежде всего следует отметить наш фирменный комплексный подход к вопросам защиты интеллектуальной собственности, который может быть обеспечен именно благодаря большому количеству наших специалистов самой разнообразной специализации. Если рассматривать вопрос построения эффективной патентной защиты, то для решения этой задачи привлекаются патентные поверенные, имеющие техническое образование в разных областях науки и техники, включая прикладную механику, электронику и физику,



химию, медицину и биотехнологию. Наши поверенные, как правило, работая в тесном взаимодействии с внутренними патентными службами предприятий, помогают не только грамотно зафиксировать права на конкретную техническую разработку, но и обеспечить развитие ключевых компетенций предприятия, выстроить логику правовой охраны создаваемого в будущем и последующей защиты прав.

Комплексный подход — это изучение специфики компании, всей ее интеллектуальной деятельности с тем, чтобы своевременно определить и максимально оформить за правообладателем весь комплекс исключительных прав, предоставляемых законодательством. Благодаря такому подходу наши специалисты готовы оказать весь комплекс услуг, начиная с аудита интеллектуальной собственности конкретного предприятия и заканчивая регистрацией и защитой прав на различные объекты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

Юристы нашей фирмы имеют большой опыт в подготовке договоров по распоряжению правами и с радостью помогут составить грамотный проект, например, лицензионного договора или договора коммерческой концессии. Ведь ни для кого не секрет, что для привлечения инвестиций или последующей коммерциализации своих активов требуется квалифицированная юридическая поддержка профессионалов на самом первоначальном этапе для того, чтобы правильно регламентировать взаимные права и обязательства будущих партнеров.

Следует также сказать о широкой практике наших юристов, связанной с судебной защитой прав наших клиентов, а также представлением их интересов перед таможенными и правоохранительными органами. Так, например, при участии наших специалистов в июне этого года Дзержинский районный суд г. Новосибирска завершил

рассмотрение уголовного дела, связанного с действиями организованной группы по производству и реализации в Новосибирске контрафактного кофе одного известного бренда, и вынес приговор о признании всех шести подсудимых виновными в совершении преступления, связанного с незаконным использованием товарных знаков.

В целом можно суммировать, что приоритетами нашей фирмы являются профессионализм специалистов, качество оказываемых услуг, проактивный и комплексный подход к решению поставленных задач и, что немаловажно, оптимизация затрат.

— Каковы планы развития «Городисский и Партнеры»?

— В условиях продолжающегося процесса цифровизации мы также думаем над внедрением новых технологий для оптимизации нашего взаимодействия с клиентами. Так, например, сейчас мы близки к созданию обширной универсальной платформы по управлению интеллектуальной собственностью. Это делает удобной работу на расстоянии для оказания всего спектра наших услуг на базе филиалов, что позволит значительно сократить издержки в связи с различным уровнем доходов в Москве и регионах.

Также мы открыли новую практику по персональным данным в связи с GDPR.

Сфера интернет-торговли развивается каждый день. Интернет-магазины, торговые площадки набирают все большую популярность. Но это приводит и к росту нарушений в сети Интернет. И сейчас фирма инвестирует в создание специального программного обеспечения для борьбы с такими нарушениями. В конце прошлого года мы запустили проект Gorodissky IP Security <https://gorodisskyipsecurity.com/> для защиты интеллектуальной собственности в Интернете. Это огромное поле для работы, потому что, помимо проведения мониторинга нарушений, необходимо проанализировать всю полученную информацию и дать рекомендации по стратегии защиты.

— В прошлом году вы также запустили проект в сфере образования Gorodissky IP School. Расскажите о нем.

— Gorodissky IP School — это проект фирмы в сфере образования и просвещения в области интеллектуальной собственности, который является одной из социальных миссий фирмы и вкладом в формирование современных высокопрофессиональных национальных кадров в данной сфере.

К сожалению, пока в России существует дефицит полноценного образования в сфере интеллектуальной собственности. Можно сказать, что у нас буквально одно высшее учебное заведение, готовящее специалистов в данной области права, — Российская государственная академия интеллектуальной собственности. В этой связи возникает необходимость получать дополнительное образование по этой специализации, для нас и помогаем.

Основная наша задача — поднять уровень правовой культуры и изменить отношение к интеллектуальной собственности, чтобы бизнес понимал, что сегодня защита интеллектуальных прав — это одна из опор инновационного и рыночного развития.

При разработке образовательных программ мы применяем индивидуальный подход к слушателям, базирующийся на формировании отдельных групп для разных категорий слушателей: инженеры-разработчики, патентоведы, руководители, экономисты, юристы, маркетологи и др.

Кроме того, в рамках данной инициативы мы поддерживаем молодых изобретателей и помогаем им готовиться к международным конкурсам и в них принимать участие.

Мы проводим серии своих корпоративных бесплатных семинаров в различных городах. Представляем вниманию слушателей курсы лекций по различным темам.

В этот юбилейный для нас год мы запланировали целый ряд мероприятий во всех 13 российских городах нашего присутствия и 17 сентября 2019 года планируем провести семинар «Некоторые аспекты защиты и охраны интеллектуальной собственности для успешного развития бизнеса» в Новосибирске. В рамках семинара наши специалисты поделятся своим опытом и дадут практические рекомендации по различным аспектам интеллектуальной собственности. Так что приглашаем всех читателей на наш семинар, программа которого доступна на нашем сайте <http://www.gorodissky.ru/> или может быть запрошена по телефону (383) 209 3045.

«ГОРОДИССКИЙ И ПАРТНЕРЫ» — крупнейшая и одна из старейших российских юридических фирм в области интеллектуальной собственности. Юристы и патентные поверенные фирмы начали свою практику с 1959 года.

«ГОРОДИССКИЙ И ПАРТНЕРЫ»

430 специалистов

121 патентный поверенный

35 юристов и адвокатов

2 магистра права (LLM)

27 кандидатов наук

Около 140 патентных поверенных и юристов фирмы консультируют и оказывают квалифицированные услуги по различным объектам интеллектуальных прав, включая изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, полезные модели, компьютерные программы, базы данных, фирменные наименования, коммерческие обозначения, секреты производства, произведения науки, литературы, искусства и др.; готовят лицензионные договоры, договоры залога и коммерческой концессии; осуществляют правовой аудит интеллектуальной собственности; представляют интересы клиентов в патентных ведомствах в процессе приобретения прав на объекты интеллектуальной собственности, в судах и административных органах в случаях нарушений исключительных прав и пресечения недобросовестной конкуренции.



ТОСы настояли на обеспечении

Территориально-общественное самоуправление в Новосибирской области развивается стремительными темпами. Только за последние два года их количество в регионе выросло в 6,5 раза. Депутаты Законодательного собрания назвали ТОСы одной из наиболее прогрессивных форм участия жителей в местном самоуправлении, позволяющей населению самостоятельно реализовывать общественные инициативы в улучшении качества жизни. Однако парламентарии отметили и ряд проблем, которые препятствуют ТОСам в полной мере выполнять свои задачи. В их числе и несовершенство российского законодательства, и отсутствие на уровне муниципальных образований необходимой базы нормативно-правовых актов, направленных на развитие ТОС. Отмечается также недостаток специалистов по социально-экономическому развитию микротерриторий, отсутствие прямого финансирования и необходимого взаимодействия среди самих органов территориального общественного самоуправления.



23 августа прошла вторая научно-практическая конференция «Стратегия развития территориального общественного самоуправления в Новосибирске: реалии и перспективы»

— реформа —

Территориальное общественное самоуправление (ТОС) — самоорганизация граждан по месту их жительства для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив по вопросам местного значения. Наиболее активный период развития этого инструмента самоуправления пришелся на 2000-е годы. Практику ТОС поддерживают и финансово обеспечивают посредством региональных госпрограмм и законов.

САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ПО НОРМАТИВУ

Всего на сегодняшний день на территории Новосибирской области работают 715 органов ТОС. При этом самый большой состав в Новосибирске (141 совет, около 21 тыс. человек).

В сельской местности эта форма самоуправления также динамично развивается. Как сообщили в министерстве региональной политики Новосибирской области, из более 600 ТОСов, которые появились в регионе за последние два года, 545 приходятся на сельские территории. 12 ТОСов создано в городе Искитиме, три — в городе Оби и один в наукограде Кольцово, еще около 40 ТОСов работают в Бердске.

ТОСы есть в каждом городском округе, в каждом муниципалитете региона. В правительстве Новосибирской области назвали форму этой самоорганизации долгосрочным явлением, а также институтом демократии.

Территориальное общественное самоуправление — одна из наиболее прогрессивных форм участия жителей в местном самоуправлении, позволяющая населению самостоятельно реализовывать собственные инициативы в организации общественной жизни, отметили депутаты Законодательного собрания Новосибирской области. За годы работы ТОСы показали свою эффективность и актуальность, прокомментировал в пятницу на второй научно-практической конференции ТОС, посвященной стратегии развития этой формы, спикер областного парламента Андрей Шимкив.

Территориальное общественное самоуправление можно рассматривать как «нулевой этаж» местного самоуправления, важный институт гражданского общества, уверена директор центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» Ирина Мерсиянова, принявшая участие в конференции. «Это не просто механи-

ческое объединение жильцов одного дома или нескольких домов, а сообщество активных, небезразличных жителей, знакомых друг с другом, готовых вкладывать свои силы и время в развитие своей территории, тем самым создавая сообщество благоприятную среду в месте своего проживания для себя и своих детей», — отметила она.

Между тем эффективность деятельности территориального общественного самоуправления недостаточна, считают сами активисты. По их мнению, необходимо разграничение полномочий между органами местного самоуправления и ТОСами и наделение органов ТОС большей компетенцией. «В законодательном пространстве такой субъект, как „территориальное общественное самоуправление“, правовой определенностью в настоящее время не располагает. Опыт развития территориального общественного самоуправления в Новосибирске показывает, что сегодня на государственном и региональном уровне назрела необходимость доработать законодательную базу, привести ее в соответствие реалиям развития ТОС», — подчеркнули участники конференции в Новосибирске.

Сегодня правовую основу организации и осуществления территориального общественного самоуправ-

ления составляют Федеральный закон №131-ФЗ, принимаемые на его основе уставы муниципальных образований и нормативные правовые акты органов местного самоуправления. В случае регистрации ТОСа в качестве юридического лица его деятельность регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации и другими законодательными актами федерального уровня. То есть органы территориального общественного самоуправления не входят в систему органов местного самоуправления.

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФИНАНСОВ

Главным препятствием на пути развития территориального общественного самоуправления является отсутствие механизмов прямого доступа ТОСа к бюджетным средствам, уверены активисты территориального общественного самоуправления.

В настоящее время ТОСы на территории Новосибирской области получают финансовую поддержку на реализацию своего проекта в рамках муниципальной программы развития территориального общественного самоуправления, которая сегодня действует во всех районах и городских округах.

В прошлом году 227 ТОСов при поддержке областного и местного

бюджетов смогли реализовать 236 проектов. Общая сумма затрат составила 28 млн руб. В том числе 20 млн руб., выделенные из областного бюджета Новосибирской области, были потрачены на поддержку проектов 197 вновь созданных ТОСов. В основном эти проекты направлены на создание благоприятной среды проживания: благоустройство дворов, скверов и зон отдыха в микрорайонах, создание спортивных площадок и игровых комплексов для детей.

В то же время заработную плату активисты не получают. Более того, опасаются, что не будет и системы премирования через муниципалитет по итогам года, а также грантов.

Необходимо продумать вопрос ежемесячного материального стимулирования председателей ТОСов со стороны муниципалитетов, считает депутат Законодательного собрания Дмитрий Козловский, активно работающий с органами территориального общественного самоуправления. «Всегда называю тосовцев „сибирскими волонтерами“. Кто как не они знают состояние кровли, какую площадку сделать во дворе для детворы или как лучше организовать вывоз мусора — все, чем живет дом. У нас случается иногда, собственные дети не приходят к старикам-родителям, а активисты общественного самоуправления ор-

ганизуют и праздники, и чествование ветеранов, и просто зайдут соседски навестить стариков. Не говорю про субботники, на которые выходят десятки жителей, благоустроившая свой двор, или про работу ТОСов с летними трудовыми отрядами во время летних каникул — настоящий пример трудового воспитания, урок хозяйского отношения к своему двору».

По словам законодателя, деятельность ТОСов — это еще один способ привлечь на территорию дополнительные средства — через гранты, реализацию проектов, наказов избирателей. Тем не менее Дмитрий Козловский считает, что назрел вопрос финансирования деятельности ТОСов. «Сегодня средства, которые они получают, чисто символические. Особенно в сравнении с тем, какую важную роль они выполняют, являясь важнейшим партнером власти в позитивных преобразованиях на своей территории», — подчеркнул депутат.

В необходимости конкретизации полномочий местного самоуправления уверен депутат Вадим Агеев: «Под полномочия органов местного самоуправления, которые есть, не хватает денег, а власть без денег не бывает, управлять без денег нельзя! Посмотрите, что мы имеем: явка на выборы президента РФ большая, на выборах в Госдуму — большая, а на местном уровне — 25–32%. На Западе по-другому: там на выборах местных органов власти явка до 60–70%, потому что от местного уровня зависит решение самых важных для людей проблем».

Депутат Законодательного собрания Алексей Александров поднял еще одну, крайне важную в плане эффективности деятельности ТОС проблему — необходимость деполитизации отношений местной власти и общественников. «К сожалению, у нас каждый руководитель муниципалитета хочет, чтобы ТОСы влились в его политическую структуру. Знаю примеры, когда „чужим“ под благовидными предложениями отказывали в получении грантов. Такого не должно быть. На территории ТОСа живут люди различных политических пристрастий и недопустимо делить всех на „своих“ и „чужих“».

По мнению председателя Законодательного собрания Андрея Шимкива, вопросы территориального самоуправления, которые обсуждали в Новосибирске, не менее важны для сельских территорий области: «Именно в подчас местных жителей, актива ТОСов и при их настойчивости были сформированы наказы депутатам Законодательного собрания. Кому как не самим жителям знать, что нужно на территории в первую очередь — отсыпать дорожку, сделать детскую площадку или отремонтировать клуб. Судя по состоявшейся дискуссии, общественное самоуправление дозрело до необходимости привести нормативно правовую базу в соответствие с новым уровнем деятельности ТОСов. Только не хотелось бы, чтобы некие нормативы ограничили энтузиазм общественников или стали тормозом для реализации инициатив на местах», — подчеркнул спикер Законодательного собрания.

Светлана Донская



В основном проекты ТОСов направлены на создание благоприятной среды проживания: благоустройство дворов, скверов и зон отдыха в микрорайонах, создание спортивных площадок и игровых комплексов для детей