

Юридическая и консалтинговая группа «РАТУМ» стала первой и самой крупной региональной компанией, специализирующейся на оказании услуг в аграрном секторе экономики. Предприятие работает как с отечественными сельхозпроизводителями, так и с зарубежными компаниями. Свою задачу видит в том, чтобы способствовать развитию отечественной аграрной отрасли, делать ее более стабильной, а значит, привлекательной для дальнейших инвестиций. Генеральный директор компании Ольга Романова считает: сельхозпроизводство и рынок земель сельскохозяйственного назначения могут активно развиваться только в условиях цивилизованных отношений, что будет способствовать притоку солидных инвестиций. Но если судить по нашему разговору с Ольгой Николаевной, пока далеко не все игроки на поле агробизнеса готовы сделать это поле правовым.



Ольга Романова, член Международной ассоциации юристов ИВА, на протяжении 10 лет занимается оказанием юридических услуг в аграрной отрасли. Специализация: корпоративное право, налоговое и таможенное право, арбитражный процесс, земельное право, инвестиционные проекты. Активно сотрудничает с комитетом по аграрным вопросам Госдумы РФ по вопросам совершенствования земельного законодательства. Один из авторов комментариев к Федеральному закону «Об обороте земель сельхозназначения». Уважение и доверие со стороны клиентов считает важной заслугой своего коллектива, который получил и официальное признание: «РАТУМ» дважды становился лауреатом премии в области предпринимательства «Золотой Меркурий».

ОЛЬГА РОМАНОВА:

ВРЕМЯ играть по правилам

- Положительные перемены в аграрном секторе нашего региона, произошедшие в последние годы, налицо. В то же время рынок земель сельскохозяйственного назначения не раз преподносил неприятные сюрпризы, а то и скандалы. Несколько солидных чиновников в районах заплатили за земельные махинации не только должностями, но и свободой. Как удержать в этой ситуации рынок земли в рамках правового поля?

- Для того и работают такие компании, как наша, чтобы помочь производителям сельхозпродукции преодолеть все сложности становления и развития рынка земель сельскохозяйственного назначения. Ситуация здесь действительно неоднозначная...

С одной стороны, на курских полях работают немало крупных, ответственных аграрных

компаний, крепких фермеров, которым земля необходима для укрепления и расширения собственного производства. Но в то же время землями сельхозназначения теперь все больше интересуются перекупщики. Это люди с большими деньгами, но организация производства в их задачи не входит. Единственная цель - получение барышей от перепродажи сельхозугодий. Особенно много таких лже-инвесторов сейчас претендуют на земли Курского района, где при прежнем главле произошли наиболее известные скандалы, связанные со взятками за выделяемые участки и прочими нехорошими вещами.

Если сейчас не пресечь скупку земель сельхозназначения с целью дальнейшей перепродажи, то аграрной отрасли будет нанесен серьезный удар. Мы обсуждали эту тему с одним из наших партнеров - президентом компании «ЭкоНива» Штефаном Дюрром. Он высказал интересное мнение: необходимо повысить налог на землю. Тогда «просто так», «на всякий случай» землю мало кто купил бы. Да и на приобретателей земли необходимо наложить определенные обязательства: они должны обрабатывать землю, заниматься животноводством и так далее.

- Рядовой держатель земельного пая оценивает инвесторов по толщине кошелька, предполагая, что новые хозяева и самих крестьян озолотят, и землю возродят. Насколько обоснованы подобные ожидания?

- Надо понимать, что добросовестный инвестор, приобретая землю, прежде всего думает о необходимости организовать производство, создавать рабочие места, развивать инфраструктуру, а это требует колоссальных затрат. Поэтому он, как рачительный хозяин, не может платить спекулятивную цену за пай. Те, кому на земле не работать, могут тратить деньги, не задумываясь. В Курском районе, действительно, есть примеры, когда земельные паи скупались у сельян по 50 и даже по 300 тысяч рублей. Есть немало граждан, которые имеют огромные суммы не только в банках, но и в чемоданах. В связи с экономическим кризисом они очень не хотят пострадать от инфляции. Один из способов обезопасить свои капиталы - вложить их в недвижимость, купить землю. Но «озолотить» эти дельцы хотят только самих себя, а уж идея возрождения сельского хозяйства нашего края их совершенно не заботит.

Напротив, внедряясь на земельный рынок, эти люди вредят работе инвестиционных компаний, которые действительно желают развивать сельхозпроизводство в нашем регионе.

- Как отличить добросовестного инвестора от спекулянта?

- Практически все солидные инвесторы заключают договоры о сотрудничестве с областной администрацией, год от года увеличивают производство зерна, сахарной свеклы, строят новые животноводческие комплексы и предприятия переработки. Благодаря усилиям таких добросовестных хозяев в последние годы в регионе удалось вернуть в севооборот сотни тысяч гектаров залежных земель. Поэтому, прежде чем продавать свою земельную собственность, надо интересоваться, кто и зачем пришел на вашу землю, какая репутация у этого инвестора.

- Но когда сегодня владельцу земельного пая предлагают большие деньги, то мысли о завтрашнем дне уходят на задний план. Вот сейчас получу хорошую сумму, а там, как говорится, хоть трава не расти...

- Это уже моральный вопрос, который каждый решает лично для себя. Но, мне кажется, сейчас не так много людей, которые рассуждают подобным образом. Селяне понимают, что на этой земле жить их детям, внукам. А им нужно ходить в детский сад, школу, а потом где-то работать. Ведь добросовестные инвесторы создают рабочие места, появляется возможность получать зарплату. Они готовы помогать решать социальные проблемы села, что сегодня

особенно важно. Сиюминутная выгода от продажи может в дальнейшем только навредить. Есть немало примеров, когда, перекупая у сельян земельные паи, дельцы тут же предлагают их по завышенной цене предприятиям, которые сегодня эту землю обрабатывают. Мол, не хотите, чтобы мы вам помешали работать, - платите.

Подчас махинаторы и денег-то владельцам паяв не дают, одни обещания. Мол, если отзовете паи из компании, которая землю обрабатывает, то мы вам хорошо заплатим, а на самом деле не платят... Если же люди на это поддаются, то рейдеры предлагают тем же сельхозпроизводителям сделку: не хотите, чтобы мы на вашей территории «воду мутили», - заплатите.

- Но, может быть, самим сельхозпроизводителям следует позаботиться о том, чтобы стать хозяевами земли, без которой их производство попросту не может существовать?

- Проблема тут, видимо, в том, что рейдерам-спекулянтам не требуется больших усилий, чтобы начать действовать. Явившись в облюбованное ими хозяйство с мешком денег, они вначале скупают ряд паяв по завышенной цене, причем подчас не заботясь о правильности оформления документов. Организовав эту провокацию, они начинают раздавать обещания с целью спровоцировать ажиотаж и на нем в дальнейшем нажиться.

Ответственные же сельхозпроизводители, приобретая земельные паи, вынуждены правильно и скрупулезно следовать порядку оформления земельной собственности. Работа эта не только кропотливая, но и занимает много времени - от девяти месяцев до двух лет. Правительство не раз принимало меры, чтобы упростить эту процедуру, но само принятие таких мер подчас тормозит процесс. Вот с 1 января введен новый регламент в оформлении земельной собственности, но в результате на местах теперь ждут и новых ведомственных инструкций, нормативных актов, а сам процесс оформления остановился.

- Как избежать проблем при проведении сделок с землей сельскохозяйственного назначения?

- Внимательно изучить законодательство, набраться терпения и твердо следовать букве закона. Или обратиться за квалифицированной юридической помощью к таким компаниям, как наша. Таким образом, можно убить двух зайцев сразу: не трата время на походы по инстанциям и прочие процессуальные тонкости, заняться организацией производства и быть твердо уверенным, что оформление земель пройдет в полном соответствии с законодательством. Мы с радостью готовы сотрудничать с добросовестными инвесторам, пришедшими в агробизнес нашего региона всерьез и надолго.

Егор ЗАСЛАВСКИЙ



Юридическая и консалтинговая группа «РАТУМ»
г. Курск, ул. Дзержинского, 9-а
бизнес-центр «Континент», 4 этаж
Тел.: 4 (712) 511-000, 511-585, 511-398, 511-592.
www.ratum.ru