

Информация о состоянии задолженности по арендной плате по договорам аренды земельных участков

Год	Сумма задолженности по арендной плате, млн руб.	Снижение задолженности, млн руб.	Снижение задолженности, %
на 01.01.2017	563,2	-57,3	9,2
на 01.01.2018	520,5	-42,7	7,6
на 01.01.2019	437,5	-83,0	15,9

*Источник: ДЗО

платы за те или иные услуги существует жесткая конкуренция. Тот, кто создал наиболее комфортные условия, тот и получает средства плательщиков в первую очередь. Например, удобно платить за телефон, люди за него и платят регулярно. Все уходит в онлайн-сервис. И на этом фоне были мы — с очередями. Людям приходилось получать негативные эмоции и при этом еще деньги отдавать. Поэтому мы решили переходить на онлайн-оплату по аренде земли.

BG: Что представляет собой этот интернет-сервис? Планируете ли как-то его развивать?

О.Н.: Для начала мы создали «Личный кабинет» землепользователя на городском публичном портале ИСОГД (информационной системы обеспечения градостроительной деятельности). В нем отражаются все данные по заключенному между муниципалитетом и арендатором договору — начисленные платежи, уплаченные суммы, пени, если таковые есть, и прочее. Произвести очередную оплату можно также через личный кабинет. Сервис работает с прошлого года, в нем уже зарегистрировано 2,1 тыс. договоров — то есть более трети от всех договоров, которые есть у муниципалитета. Услуга оказалась востребованной, люди стали лучше платить, а количество посетителей, которые приходили в департамент, сократилось в разы, очередей не стало.

Мы поняли, что это очень эффективный способ взаимоотношений с землепользователями, поэтому решили наращивать функции, которые сможем предоставлять в личном кабинете. В этом году мы запустили проект по электронному землепользованию. Постепенно переходим к электронному взаимодействию с арендаторами земли как в части платежей, так и в части передачи и получения информации. Первым шагом стала возможность в личном кабинете в автоматизированном режиме запрашивать акты сверки взаимных расчетов. Это актуально для юридических лиц и предпринимателей. Мы хотим еще добавить функций — сделать личный кабинет единой информационной базой для землепользователей. Мы разместим там все алгоритмы по оформлению земельных участков, расширим перечень документов, которые можно будет подать онлайн. Кроме того, начинаем переводить наши архивы по земельным участкам физических лиц в электронный вид. В идеале видим, что основная часть землепользователей будет взаимодействовать с нами через личный кабинет. Задача — довести количество таких пользователей до 90% к концу 2020 года. Наш проект электронного землепользования соответствует тренду краевых властей по цифровизации. На территории края такой сервис реализован только в Перми, в других регионах России аналогичных проектов тоже нет.

BG: То есть суть нового подхода — в цифровизации?

О.Н.: Онлайн-сервисы, цифровизация — это скорее инструмент. Ключевой фактор в том, что мы в целом поменяли принцип работы с землепользователями, в том числе с должниками. Раньше мы сначала отработывали самых крупных неплательщиков по итогам года. Например, за 2015 год набралось определенное количество таких должников, а в 2016 году по ним проводилась претензионно-исковая работа. Это нормальная технология. Она сегодня много где применяется. Но она теряет свою эффективность при таком количестве договоров, как у нас. В такой технологии

отрабатывается сто-двести должников, причем они уже успели накопить долг за весь период и у нас возникали сложности с взысканием. Чем крупнее долг, тем сложнее его взыскать. Да, у нас появляются рычаги банкротства, но это тоже такой своеобразный инструмент. До банкротства компания, может, и дойдет, а вот получишь ли ты свои деньги, вопрос. А когда платеж небольшой, его оплатить легче, да и взыскивать потом тоже легче. Это особенно касается средств физлиц. Мы по ним получаем исполнительный лист и сразу предъявляем в банк. Даже в службу судебных приставов не заходим.

Сейчас мы работаем со всеми должниками одновременно. Это технология отслеживания каждого платежа. Мы исходили также из того, что в основном люди настроены позитивно и готовы платить, просто некоторым надо напомнить. Мы начали отработывать каждый платеж, анализировать итоги каждого периода, а не ситуацию по прошествии года в целом. Мы постоянно смотрим, сколько у нас всего договоров, сколько внесено платежей, кто не внес. И сразу начинаем отработывать должников после наступления очередного срока платежа, формируем претензии к тем, кто не оплатил. Но мы просим воспринимать эти претензии как напоминания. Пытаемся донести информацию до плательщика о том, что он забыл оплатить аренду, разными способами: это и автодозвон, и рассылка по электронной почте. За 2018 год было направлено 2,1 тыс. претензионных писем на 114 млн руб. В итоге мы сразу получили оплату на 42,3 млн руб. Те, кто не ответил, получают уже искивые заявления в суд. В прошлом году департамент направил иски на общую сумму 180,5 млн руб., уже удовлетворено 843 иска на 162,4 млн руб.

В работе с должниками нам очень помогает личный кабинет как инструмент. В нем сумма долга уже автоматически подсвечивается красным после пропуска даты платежа. По наиболее крупным неплательщикам мы формируем отдельный список, начинаем отработывать его в особом порядке, в том числе выходим напрямую на руководство предприятий-должников. Крупные платежи в основном у юридических лиц, это договоры с суммой от 100 тыс. руб. годовой аренды. Мы столько раз сталкивались со следующей ситуацией: бухгалтерия компании что-то забыла, плату не внесла, а руководитель предприятия знать не знает о том, что появился долг и начисляются пени. Когда выходим на руководителей, приглашаем их на комиссию по платежной дисциплине, они удивляются: как так? То есть проблема не в отсутствии денег у компании, а в управленческом сбое. Как раз в личном кабинете руководитель может отследить, исполнили ли его структуры обязательства по оплате аренды.

BG: В каких случаях вы прекращаете договор аренды, если по нему начинает формироваться долг?

О.Н.: Мы сейчас действуем жестко — после того как арендатор два раза пропустил платеж, у нас возникает право прекратить с ним договорные отношения. Эта норма предусмотрена законодательством, но раньше применялась довольно редко. Были ситуации, когда арендатор год-два пользовался участком, и только после этого начиналась работа по расторжению договора. Раньше предприятия таким образом фактически кредитовались за счет бюджета. Например, платили

за землю не в январе, а через полгода — в июне, придерживая средства для каких-то своих текущих задач. И хотя за неуплату начисляются пени, эта сумма все равно меньше, чем процент в банке.

Сейчас мы четко выдерживаем сроки, и у арендатора возникает риск потерять участок в течение года. Особенно это касается юрищ, у которых платежи производятся три-четыре раза в год. Если два таких платежа не были оплачены вовремя, мы уже выходим с уведомлением о прекращении договорных отношений. Это серьезный механизм, который мотивирует землепользователя отслеживать свою платежную дисциплину.

После расторжения договора арендатор обязан вернуть нам участок. Если этого не происходит, мы выходим в суд, понуждая его сделать это и заплатить за фактическое пользование землей уже после прекращения договора. Но практически всегда, когда мы запускаем процесс расторжения договора, арендаторы оплачивают задолженность.

BG: А как быть с арендаторами-банкротами или теми, кто находится в предбанкротном состоянии?

О.Н.: Да, это проблемная задолженность. Самые крупные долги, которые у нас остались — это долги предприятий в крайне тяжелой степени банкротства. Надо понимать, что там никогда суммы уже не будут взысканы в полном объеме. Как, например, с застройщиком «Пермпромжилстрой», который арендовал у нас несколько гектаров в центре города (Екатерининская, 175). Мы прекратили договор аренды и, по идее, могли бы заключить новый договор с жилищно-строительным кооперативом, который создан участниками долевого строительства по этому объекту, или с инвестором. Но конкурсный управляющий через суд добился запрета на распоряжение этим участком. По другому банкроту у нас была несколько иная ситуация: компания находится в конкурсном производстве, за землю не платит. При этом на муниципальном земельном участке, который она арендовала, стоит объект, в нем есть несколько помещений, у которых есть собственники. Земля не в конкурсной массе. В итоге мы прекратили отношения с банкротом и теперь через суд понуждаем собственников недвижимого имущества на этом участке заключить с нами договор.

Кроме того, мы ужесточили политику и стали чаще применять такой механизм, как привлечение к субсидиарной ответственности руководителей предприятий, которым грозит банкротство. Судебная практика меняется, и к субсидиарке привлечь легче, угроза стала более реальной. Сейчас, как только мы инициируем процедуру банкротства должника по аренде, у нас стали появляться прецеденты, когда учредители либо руководители — те люди, которые потенциально могут попасть под субсидиарную ответственность, — выходят к нам с предложением выкупить задолженность своей компании. Мы такие предложения рассматриваем положительно при условии, что они выкупают долг в полном объеме.

BG: Среди крупных должников вы назвали «Пермпромжилстрой». Это не единственный девелопер, у которого возникли финансовые проблемы. Часто ли застройщики задерживают арендную плату за участки, на которых идет строительство многоквартирных домов?

О.Н.: Ситуации бывают разные, хотя есть и нетипичные случаи. У нас была история с одним из крупных пермских застройщиков, который выработал свою технологию. У него в пользовании находятся большие муниципальные земельные участки. Происходит следующее. На таком участке он поэтапно возводит несколько домов. После того как построен первый дом, земля не переходит собственникам дома, арендатором по-прежнему остается застройщик. Компании нужен весь участок целиком для баланса территории и продолжения стройки. Делить участок застройщик не хочет, хотя мы предлагали. Аренду за землю он не платит, но при этом, когда заходит на строительство второго, третьего и следующих домов, предьявляет должникам заключенный с нами договор аренды. И для получения разрешения на строительство тоже показывает этот договор. А как только девелопер осваивает весь участок, то отказывается платить долг, мотивируя это тем, что землей пользовались в том числе и жильцы построенных на участке домов.

Мы обращались в суды, чтобы взыскать с застройщика арендные платежи, и, к сожалению, первую инстанцию проиграли. Но мы держим ситуацию под контролем — мы увидели эту технологию, не очень добросовестную, как нам кажется, и теперь ее пресекаем. По другим участкам этого застройщика мы договоры аренды прекратили.

BG: Вы упомянули, что в общей массе сдаваемых в аренду участков есть земли, на которых находится частная собственность. Муниципалитету выгоднее, чтобы владельцы недвижимости продолжали арендовать площадки или выкупили их?

О.Н.: Нам, как администраторам платежей, конечно, интереснее, чтобы участок оставался в аренде. Как только его выкупят, мы получим только единовременный платеж, но на этом все. Да, будет начисляться налог на землю, но мы его только курируем. Но и для землепользователя, на мой взгляд, тоже выгоднее аренда. Потому что сейчас он за выкуп заплатит 75% от кадастровой стоимости, а потом еще будет платить налог. И это весьма крупные суммы. Проще оформить аренду на 49 лет. Она дает практически те же возможности, что и право собственности — с нами не надо будет согласовывать получение градостроительного плана, получение кредита и так далее, а деньги можно потратить на инвестиции в собственный капитал предприятия.

BG: Департамент также занимается формированием земельных участков, которые будут сданы в аренду через торги. Какие земли планируете передать на торги в будущем?

О.Н.: У нас, безусловно, есть перспективный план, потому что именно мы обеспечиваем доход в бюджет по торгам. Уже готовы участки под ИЖС и объекты нежилого назначения. Кроме того, сейчас формируем перечень участков под многоквартирные дома, под блокированные дома. Мы заинтересованы в эффективном распоряжении муниципальной землей, и стараемся включать в план такие участки, которые принесут доход как городскому бюджету, так и самим землепользователям.

Беседовала СВЕТЛАНА БЫКОВА

УРОВЕНЬ СОБИРАЕМОСТИ ПЛАТЕЖЕЙ (В %) ИСТОЧНИК: ДЗО

