

Как агрокомпании в Украине могут контролировать обрабатываемые земли

Вступление

- 1. Покупка арендованных земель лояльными покупателями**
- 2. Установление контроля над арендованными землями**
- 3. Обеспечение преимущественного права арендодателя**
- 4. Актуальность контроля над арендованными землями**

В

С 1 июля 2021 г. в Украине было законодательно разрешено приобретать сельскохозяйственные земли в частную собственность. Однако для основных пользователей такой земли – агрокомпаний – земля продолжит оставаться недоступной для приобретения до 1 января 2024 года. Для иностранцев и компаний, принадлежащих иностранцам, сельскохозяйственная земля вообще станет доступна только после проведения всеукраинского референдума по этому вопросу. Когда и как будет проведен такой референдум, пока неизвестно.

1. Покупка арендованных земель лояльными покупателями

На практике агрокомпании в Украине хотя и не приобретают в собственность арендованные ими земли, однако устанавливают контроль над ними. Для этого они стимулируют покупку арендованных ими земель лояльными покупателями. Лояльность в данном случае состоит в том, что земля, приобретаемая физическими лицами, будет немедленно и на длительный срок (более 10 лет) передана в пользование агрокомпании.

Главным инструментом, позволяющим агрокомпаниям контролировать процесс выкупа арендуемых земель, является преимущественное право приобретения арендованного земельного участка. Использование этого права позволяет агрокомпаниям в Украине выбирать потенциального собственника земельного участка и, по сути, устанавливать самое важное для себя условие – немедленную передачу новым владельцем приобретенной земли в аренду агрокомпании на длительный срок.

Для эффективной реализации своего преимущественного права, а соответственно – для контроля продажи арендованных земель, агрокомпании в Украине должны эффективно организовать процесс заключения договоров купли-продажи земли, договоров аренды и управления информацией о своих правах на землю.

2. Установление контроля над арендованными землями

В общем, процесс организации заключения договоров купли-продажи арендованных агрокомпанией земель выглядит следующим образом:

Указанная процедура, если она проводится агрокомпаниями в Украине с целью установления контроля арендованных земель, имеет определенные особенности.

1) Поиск потенциальных продавцов

В отличие от общего порядка, когда покупатели ищут продавцов через объявления или риэлторов, в контролируемом процессе агрокомпания сама осуществляет этот поиск. Для этого используется не только полная база данных по владельцам арендованных земельных участков, но и другие инструменты. Уполномоченные представители на местах, руководители местных производственных подразделений обычно знают о намерениях и настроениях украинских арендодателей, могут лично сообщать о намерении агрокомпании организовать скупку земли, делать целевые объявления.

2) Поиск потенциальных покупателей

Поиск потенциальных покупателей агрокомпания проводит двумя основными способами:

- А) привлечение доверенных работников агрокомпании,
- Б) привлечение третьих лиц.

При этом привлечение третьих лиц проводится также в особом порядке. Основная цель агрокомпании в этом процессе – формирование пула лояльных арендодателей. В отношении третьих лиц основной стратегией их привлечения является позиционирование приобретения земли как инструмента надежных инвестиций, доходность которых обеспечивается не только ростом цены на землю, но и регулярными выплатами арендной платы. В этих отношениях украинская агрокомпания берет на себя поиск продавца, организацию процесса купли-продажи земли и, главное, передачу преимущественного права на приобретение арендованного им земельного участка потенциальному покупателю.

3) Подготовка к заключению договора купли-продажи земли

Особенностью этого этапа является то, что агрокомпания в Украине самостоятельно проводит подготовку к заключению такого договора и обычно оплачивает все расходы продавца и (иногда, например, в случае продажи участка работникам агрокомпании) расходы покупателя. Речь идет о расходах на экспертную оценку, услугах нотариуса, присвоении кадастрового номера земельному участку (при его отсутствии), регистрации права собственности (при отсутствии записи о такой регистрации в Едином реестре вещных прав на недвижимое имущество).

Также агрокомпания может осуществить и предварительную проверку покупателя (его полномочий, концентрации земли в одних руках, наличие записи в реестре должников касательно сторон и т.п.). Это позволяет подготовить сделку и избежать ситуации, когда затратив на подготовку много времени, покупатель и продавец приехали к нотариусу по местонахождению участка, а у нотариуса выясняются обстоятельства, делающие заключение сделки невозможным.

Кроме того, необходимо качественно подготовить проекты документов (о передаче агрокомпании преимущественного права на приобретение арендуемого им земельного участка, договора аренды земли с новым собственником) и проконтролировать наличие банковских счетов у сторон для проведения расчетов между ними.

4) Заключение договора купли-продажи земли

5) Регистрация права собственности за покупателем

6) Заключение договора о долгосрочной аренде земли

7) Регистрация права аренды

Последние четыре этапа должны производиться одновременно или с небольшим временным интервалом. Агрокомпания заинтересована в том, чтобы договор аренды с новым собственником был заключен немедленно после регистрации права собственности на приобретенный земельный участок. Как правило, в такой процедуре представители агрокомпании сопровождают заключение договоров купли-продажи.

Планирование и структурирование описанной выше процедуры в рамках агрокомпании крайне необходимо. Это связано с тем, что придется подготовить, заключить и зарегистрировать сотни (или тысячи) соглашений и связанных с ними документов. Каждое из таких сделок – это отдельная процедура, которая сама по себе сложна.

Для этого агрокомпании в Украине требуются:

- 1) эффективно контролировать текущее состояние прав на землю (в подавляющем большинстве случаев – это права аренды),
- 2) иметь четко структурированную, обеспеченную кадрами, бюджетом, инструкциями и типовой документацией, процедуру организации подготовки и заключения договоров купли-продажи земли.

3. Обеспечение преимущественного права арендодателя

С учетом особенностей купли-продажи земли в Украине контроль прав аренды агрокомпания должен, прежде всего, касаться следующей информации:

В

Особенности заключения договоров купли-продажи земли	Какую информацию необходимо контролировать
---	---

Проверка документов, удостоверяющих право собственности, а именно: государственный акт на право собственности (если право собственности было оформлено в 1992-2012 годах)выписка (сертификат) из Государственного реестра вещных прав (в подтверждение внесения данных о земельном участке в Государственный земельный кадастр)выписка из кадастра (если право собственности было оформлено в 2013-2015 годах)выписка из Государственного реестра прав на недвижимое имущество (если право собственности было оформлено после 2016 года)	Отсутствие дефектов в оформлении документов (соответствие реквизитов владельца и т.п.),Наличие кадастрового номера у земельного участка,Наличие регистрации прав на земельный участок.
--	--

В

Отсутствие любого из этих условий может подвергнуть сомнению преимущественное право арендодателя и, соответственно, вывести вопросы продажи арендованного земельного участка из-под его контроля.

Процедура организации подготовки и заключения договоров купли-продажи земли должна быть формализованной. Для этого необходимо разработать соответствующую политику, инструкции и чек-листы. Необходимость формализации предопределяется большим количеством операций и документов, из которых состоит процедура. Кроме того, такая формализация позволит определить ответственные лица, критерии их мотивации, учет реализованных соглашений и спланировать бюджет.

4. Актуальность контроля над арендованными землями

Следует отметить, что описанная выше процедура актуальна не только в период существования законодательных ограничений по приобретению сельскохозяйственной земли украинскими юридическими лицами и

иностранцами. Существуют также экономические, организационные и социальные факторы, обуславливающие продолжительность и сложность процесса приобретения земли агропроизводителями в Украине (особенно большими) и после снятия законодательных ограничений.

Даже на этом этапе, когда еще не сформировалась достаточная рыночная динамика для установления цен на землю, цена одного гектара достаточно высока, чтобы сделать одновременное приобретение агрокомпанией земельного банка, которым она пользуется, финансово обременительной. А с началом массового выкупа земель украинскими агрокомпаниями цены на землю, вероятно, будут резко расти, особенно в регионах, где за землю будут бороться крупные агрохолдинги.

В Украине отсутствуют достаточно долгие и дешевые финансовые ресурсы, которые агрокомпании могли бы привлекать для приобретения земель. Привлечение же капитала на иностранных рынках обычно доступно для компаний, которые структурированы с участием нерезидентов и могут подпадать под ограничение приобретения земель иностранцами. Конечно, всегда остается возможность финансирования выкупа земель за счет теневого капитала. Скорее всего, такой капитал и станет основным источником для одновременной скупки больших массивов земель. Но в большинстве случаев процесс скупки для большинства агрокомпаний в Украине станет привычной непрерывной деятельностью, растянутой на годы.

Другим фактором, значительно усложняющим быструю скупку земель, является организационный. Сельскохозяйственная земля в Украине поделена на миллионы небольших участков, которыми владеют миллионы физических лиц. Даже эти небольшие участки продолжают дробиться – первичные собственники земли являются лицами преимущественно преклонных лет, и после их смерти принадлежащая им земля делится между несколькими наследниками.

При таких условиях украинским агрокомпаниям придется оформлять сотни и тысячи сделок по приобретению земли. К примеру, в зависимости от региона Украины, приобретение 1000 га земли означает заключение от 150 до 500 сделок купли-продажи. Каждое из таких соглашений – отдельный процесс, сопровождающийся согласительными, регистрационными, нотариальными, экспертными действиями. При этом в каждом из таких действий свои исполнители, сроки исполнения и расходы, не зависящие от агрокомпаний.

Социальный фактор всегда был и будет важен во всех вопросах, связанных с ведением агробизнеса в Украине. Миллионы владельцев украинской земли имеют определенные ожидания относительно цены, не всегда адекватные. Это обусловлено и общим информационным полем, нагнетающим ожидания относительно невероятного роста цен на сельскохозяйственную землю, и характером земли как актива.

Для большинства граждан земля – это не оборотный актив, а скорее актив «последнего шанса». На практике, в основном землю продают те, кто нуждается в деньгах, не совсем понимает ценность принадлежащего им участка, являются часто социально нестабильными лицами, или являются собственниками, проживающими далеко от принадлежащего им участка и она им не нужна. Именно эти лица создают статистику купли-продажи земли

после 1 июля 2021 года. Но после 1 января 2024, когда агрокомпании в Украине получат право приобретать сельскохозяйственную землю, земельные участки немедленно превратятся в «птиц счастья» для каждого из собственников, возможностью заработать раз и навсегда. В таких условиях об адекватности цен говорить сложно.

Необходимо помнить, что главной целью агрокомпании по определению статуса обрабатываемых земель является не просто факт владения ими. Реалии бизнеса диктуют прозаические цели:

- стабильно контролировать актив, являющийся основой производства;
- удешевить расходы на содержание такого актива (отсутствие арендной платы);
- иметь возможность получать финансирование под землю (включая не только кредитование под залог земли, но и увеличение капитализации агрокомпании и привлечение средств на финансовых рынках).

Ввиду упомянутых выше факторов две последние цели направлены на отдаленную перспективу. Как минимум, стоимость кредитных ресурсов в Украине сегодня выше размера арендной платы, поэтому речь не идет о немедленном удешевлении расходов на содержание земли как актива. А если агрокомпания привлечет такие ресурсы для покупки земли, ей придется передать приобретенную землю в залог, так что и оперировать землей для получения нового финансирования большинству агропроизводителям не удастся.

Что касается установления стабильного контроля над землями, то реализовать его можно и без немедленного приобретения земли. Преимущества этого контроля очевидны:

- уменьшается количество арендодателей (в одних руках аккумулируются большие участки),
- увеличиваются сроки аренды,
- арендодатель более бизнес-ориентирован (особенно в случае привлечения покупателей,
- инвестирующих в землю и рассчитывающих на получение дохода от арендной платы),
- можно установить контроль над обрабатываемыми землями, даже не имея достаточных средств для выкупа земель,
- можно растянуть на годы процесс фактического выкупа (после снятия законодательных ограничений), инвестируя в приобретение украинской земли средства в зависимости от реальных возможностей и без риска прекращения производства.

Таким образом, открытие рынка земли в Украине хоть и не дает агрокомпаниям право приобретать землю в собственность, однако создает возможности реализовать процедуру установления контроля над обрабатываемыми землями и эффективно подготовиться к приобретению сельскохозяйственной земли в будущем.