

Агробізнес в Україні: перспективи для іноземних інвесторів

Вступ

1. Напрями інвестицій у відновлення агросектору

• Інфраструктура зберігання продукції• Відновлення тваринництва• Модернізація тепличного господарства• Створення переробних підприємств• Нішеві культури та органічне виробництво• Оновлення сільгосптехніки• Консалтингові та інжинірингові послуги• Логістика та транспорт• Відновлення меліорації та водних ресурсів• Подолання наслідків бойових дій

2. Придбання агроактиву в Україні

• Визначення стратегії та критеріїв пошуку• Пошук і первинний відбір об'єктів• Встановлення контактів з власниками• Переговори та структура угоди• Юридичний аудит• Передпродажна підготовка• Підготовка до закриття угоди• Закриття транзакції• Встановлення фактичного контролю

В

Український агробізнес, попри величезні втрати від війни, залишається ключовим сектором економіки та має значний інвестиційний потенціал.

1. Напрями інвестицій у відновлення агросектору

Інфраструктура зберігання продукції

Серед перспективних напрямів – масштабне будівництво та реконструкція елеваторів і зерносховищ, сховищ для овочів, фруктів і ягід; виробництво та постачання обладнання (зерносушарки, транспортери, системи кондиціонування тощо) і матеріалів (наприклад, поліетиленових рукавів) для зберігання врожаю.

Відновлення тваринництва

Ремонт і будівництво сучасних ферм (передусім молочних), оснащення їх технологіями для утримання та годівлі худоби, системами вентиляції, доїльним обладнанням, холодильниками для молока тощо – ще один важливий напрям для інвесторів. Також потрібне оновлення племінного поголів'я – постачання високоякісного генетичного матеріалу для відтворення стада.

Модернізація тепличного господарства

Ще один напрям – реконструкція існуючих і будівництво нових парників (як скляних, так і плівкових тунельних) з впровадженням енергоощадних технологій. Це включає встановлення сучасних систем обігріву, крапельного зрошення, освітлення, автоматизації мікроклімату, що зменшують залежність

від газу. Такі інвестиції дозволять розширити всесезонне виробництво овочів і зелені, компенсувати втрати від зруйнованих господарств і знизити енергозатрати.

Створення переробних підприємств

У межах цього напрямку перспективними є малі та середні переробні комплекси для овочів і фруктів (соки, пюре, концентрати), лінії шокової заморозки ягід і продукції садівництва, заводи з переробки технічної коноплі, цехи з випуску м'ясних і молочних продуктів (заморожених, консервованих тощо).

Нішеві культури та органічне виробництво

Україна має сприятливі умови для вирощування ягід (лохина, малина, ожина), лікарських рослин, прямих трав тощо. Також українське законодавство дозволяє культивування та переробку медичного канабісу. Інвестиції в нішеві культури та їх переробку (сушки, екстракти, чаї, медичні олії) можуть бути дуже вигідними. Так само перспективним є органічне землеробство – впровадження екологічних технологій вирощування і постачання органічного насіння.

Оновлення сільгосптехніки

Перспективним напрямом є постачання сільськогосподарської техніки та запчастин, серед іншого, на умовах лізингу. Для інвесторів це можливість вийти на ринок збуту техніки або організувати локальне виробництво та складання агрегатів.

Консалтингові та інжинірингові послуги

Серед затребуваних напрямів – агротехнологічний консалтинг і навчання (нові сорти, точне землеробство тощо), управлінський консалтинг (бізнес-планування, маркетинг), юридичні послуги й інжиніринг для проектування підприємств. Окремий попит матимуть послуги з сертифікації продукції під вимоги ЄС, адже Україна інтегрується у європейські ринки.

Логістика та транспорт

Актуальним є будівництво логістичних хабів на заході та в центрі країни, розширення залізничних й автотранспортних потужностей для експорту зерна. Перспективними є й бізнеси з надання спеціалізованих транспортних послуг: рефрижераторні перевезення, транспортування наливних і сипучих харчових продуктів (цистерни, молоковози, зерновози тощо).

Відновлення меліорації та водних ресурсів

Окрема ніша – інвестиції у відбудову систем зрошення та водозабезпечення. Підлив Каховської ГЕС наніс катастрофічний удар по зрошуваних землях півдня України. Необхідні проекти з очищення забруднених водойм і джерел водозабору, будівництва нових очисних споруд на деокупованих територіях. Також масштабного оновлення потребують меліоративні мережі – розчищення зруйнованих зрошувальних каналів, монтаж насосних станцій, сучасних систем поливу полів. Такі інфраструктурні проекти можуть

отримувати підтримку держави та міжнародних донорів, відкриваючи можливості публічно-приватного партнерства.

Подолання наслідків бойових дій

Ще один особливо актуальний напрям – гуманітарне розмінування сільгоспземель, без якого відновлення агровиробництва неможливе. Окрім розмінування, затребувані й інші пов'язані послуги: демонтаж фортифікацій, прибирання уламків техніки, розчистка завалів зруйнованих ферм. Інвестори можуть долучитися як технологіями (спецтехніка для розмінування, дрони для обстеження), так і сервісами – наприклад, організувати підприємства з утилізації боєприпасів чи переробки будівельних відходів.

2. Придбання агроактиву в Україні

Більшість сільськогосподарських земель України знаходиться у приватній власності і передається агрокомпаніям в оренду невеликими ділянками. Через це найоптимальніший шлях для іноземного інвестора – купівля існуючої агрокомпанії з упорядкованим земельним банком. Починати бізнес з нуля доцільно лише в галузях, що менш залежні від землі (наприклад, будівництво елеватора чи тваринницького комплексу). Натомість у рослинництві придбання місцевого оператора забезпечує доступ до зібраного земельного масиву і готової інфраструктури.

Іноземні інвестори можуть вільно купувати корпоративні права українських компаній, що орендують землю. Однак наразі діє обмеження: до проведення спеціального референдуму іноземним компаніям заборонено набувати у власність агрокомпанії, які володіють сільськогосподарською землею на праві власності. Тобто іноземці можуть інвестувати поки що лише в бізнеси з земельним банком на умовах оренди (але це – переважна більшість господарств) або у супутні активи (елеватори, переробні заводи тощо). Ці законодавчі особливості слід врахувати при виборі цільового активу та структуруванні угоди.

Придбання агрокомпанії в Україні має стандартну структуру для угод злиття та поглинання, але потребує врахування локальних нюансів. Типова процедура складається з кількох етапів, про які йтиметься далі.

Визначення стратегії та критеріїв пошуку

Інвестор спершу окреслює свою бізнес-модель: вид діяльності (рослинництво, тваринництво, зберігання, переробка), цільові масштаби, обсяг капіталу для інвестиції, бажану площу земель, інфраструктуру, вимоги щодо контролю (придбання 100% компанії чи частки). На цьому ж етапі перевіряють загальні юридичні обмеження (як-от згадану заборону іноземцям на купівлю компаній, які є власниками сільськогосподарської землі). Визначивши стратегію, інвестор встановлює чіткі критерії пошуку цільової компанії – бажане розташування (ґрунти, клімат, логістика), розмір земельного банку, наявність елеваторів, техніки, фінансові показники тощо. Критерії не варто звужувати надміру – необхідно виокремити лише ключові параметри, за якими реально відфільтрувати коло потенційних об'єктів.

Пошук і первинний відбір об'єктів

Пошук агрокомпаній, що відповідають критеріям, зазвичай відбувається у два етапи. Спершу формується широкий список – на основі відкритих даних: рейтинги та реєстри агрокомпаній, галузеві публікації, інформація аграрних асоціацій, експертні контакти. Цей метод дозволяє охопити переважно середні та великі господарства, про які є публічна інформація. Багато невеликих фермерських підприємств (до ~5 000 га) публічно не висвітлюються, тож відомості про них збирають через місцевих консультантів, обласні адміністрації, банки тощо.

Встановлення контактів з власниками

На цьому етапі інвестор конфіденційно зв'язується з власниками відібраних українських агрокомпаній, щоб з'ясувати, чи розглядають вони можливість продажу. Якщо інтерес взаємний, сторони обмінюються базовою інформацією та намірами. Зазвичай укладається Меморандум про взаєморозуміння (Letter of Intent), який фіксує рамки переговорів без створення юридичних зобов'язань. Основна мета цього етапу – домовитися про принципову можливість угоди та перейти до детальних переговорів.

Переговори та структура угоди

Коли обрана конкретна українська агрокомпанія-ціль, розпочинаються переговори про ціну, умови оплати, формат угоди (купівля часток у статутному капіталі, майнового комплексу тощо), а також про проведення аудиту (Due Diligence). У процесі перемовин іноземному інвестору варто зважати на тип цільового бізнесу. В Україні є професійні середні та великі агрофірми з досвідченим менеджментом і прозорим обліком – процес набуття яких зрозуміліший, переговори проходять у діловому руслі. Водночас, чимало фермерських господарств лишаються "сімейним бізнесом" старого типу, де власники не довіряють складним M&A-інструментам, воліють розрахунок готівкою, залучають численних родичів як співвласників. У таких випадках переговори значно складніші; бажано мати в команді українського радника чи партнера, який знає місцеву специфіку та побудує довіру між сторонами. Результатом успішних перемовин має стати Меморандум про наміри (Term Sheet) – документ, що фіксує досягнуті домовленості та може містити зобов'язання сторін. У ньому варто прописати ключові умови: параметри придбаного активу та погоджену ціну; алгоритм дій, якщо Due Diligence виявить невідповідності (коригування ціни, обов'язки продавця усунути проблеми тощо); структуру та графік розрахунків (включаючи можливість виплати частини ціни після певного періоду як гарантії); положення про конфіденційність і підстави відмови від угоди.

Юридичний аудит (Due Diligence)

Після підписання меморандуму інвестор зазвичай проводить всебічний Due Diligence обраної агрокомпанії – виробничий, фінансовий, юридичний. Перевіряються земельні договори (чи правильно оформлені, чи відповідають дійсності строки оренди й умови, що їх заявляє продавець, чи розміщені орендовані ділянки у виробничих масивах тощо), стан техніки, наявність боргів, судових спорів, відповідність екологічним нормам тощо. За потреби залучаються додаткові вузькопрофільні перевірки – наприклад, репутаційний аудит власників, екологічна експертиза ґрунтів, перевірка історії використання пестицидів. Мета юридичного аудиту – виявити всі потенційні ризики та приховані проблеми до придбання, щоб або вимагати усунути їх

або відобразити в ціні.

Передпродажна підготовка

В українських реаліях цей етап часто є необхідним. Перед завершенням угоди продавець (за домовленістю з покупцем) може впорядкувати корпоративну структуру та документи компанії: привести статут у відповідність до актуальних вимог законодавства, виключити з переліку засновників «токсичних» або неактивних співвласників, реструктурувати борги, отримати потрібні дозволи (наприклад, згоду Антимонопольного комітету на концентрацію). Такі дії спрямовані на те, щоб інвестор отримав «чистий» та зрозумілий йому актив, готовий до прозорого переходу права власності.

Підготовка до закриття угоди

На цьому етапі сторони готують усі необхідні папери для передачі прав: договори купівлі-продажу часток або майна, корпоративні рішення учасників, довіреності, повідомлення кредиторів. Також проводяться інші підготовчі дії: покупець акумулює кошти (за необхідності залучає зовнішнє фінансування), сторони відкривають окремі рахунки для розрахунків тощо. Всі умови, погоджені раніше, мають бути відображені в текстах договорів.

Закриття транзакції

Завершення придбання агрокомпанії формально відбувається у три кроки:

підписання сторонами підготовлених договорів;

проведення взаєморозрахунків (оплата коштів згідно з умовами договору);

державна реєстрація змін у державному реєстрі щодо нового власника.

Важливо враховувати, що право контролю над українською компанією переходить не в момент оплати, а з моменту державної реєстрації нового складу власників. Ця реєстрація може тривати від кількох днів до тижнів, тому часто частину оплати (заставну суму) утримують до її завершення, щоб забезпечити покупця. Лише після оновлення записів у реєстрі угода вважається остаточно закритою.

Встановлення фактичного контролю

Купівля агробізнесу не завершується юридичним оформленням – інвестору потрібно інтегрувати придбану компанію у свою бізнес-структуру. Зазвичай, одразу проводиться зміна керівництва та ключових менеджерів, аудит персоналу, ревізія договорів із постачальниками та клієнтами, оцінка технологій виробництва тощо. Особливу увагу слід приділити роботі з місцевими громадами та орендодавцями землі. Новий власник проводить зустрічі, пояснює свої плани, можливо, залишає частину місцевих спеціалістів у штаті для поступового переходу – усе це мінімізує соціальну напругу та забезпечує сталість виробничого процесу. За умови правильно вибудованих відносин із громадами, інвестор зможе не лише зберегти наявний земельний банк, а й нарощувати його у майбутньому, отримуючи переважне право оренди нових ділянок.