

Кейс: «Агро-Тех Система»

Фабула конфлікту

Два інвестори, **Микола** з України та **Йоганн** з Німеччини, у рівних частках (50/50) інвестували у створення аграрної компанії **AgroTech Green**, яка спеціалізується на вирощуванні та переробці зернових для експорту.

- Микола відповідає за **операційну діяльність** в Україні: виробництво, логістику, роботу з агрономами та постачальниками.
- Йоганн закриває питання **іноземних інвестицій**, постачання сучасної агротехніки та контактів із європейськими трейдерами.

Бізнес працював стабільно, навіть попри труднощі з експортом через війну. Проте на порядку денному з'явилося питання:

Йоганн запропонував інвестувати у впровадження сучасної системи **“розумного зрошення” та дронів-моніторів**, що коштує понад **1 млн євро**.

Микола виступив проти: він вважає, що в умовах нестабільності та ризику блокування кордонів, вкладати зараз такі кошти невиправдано — спершу треба забезпечити базову стійкість (паливо, склади, оборотні кошти).

Конфлікт зайшов у глухий кут:

- у компанії зупинилось прийняття рішень;
- постраждали відносини з клієнтами й постачальниками;
- інвестори почали отримувати сигнали недовіри від банків і партнерів.

Європейські партнери запропонували вирішити спір через **медіацію**, і це стало умовою для подальшого фінансування.

Обидва інвестори погодились, але з недовірою.

Микола (46 років, український співвласник, керівник операцій)

- Ви з перших днів на полі, добре знаєте всі процеси та ризики.
- Аргументи проти:
 - компанія й так працює на достатньому рівні;
 - вкладення у 1 млн євро зараз занадто небезпечні, особливо під час війни;
 - є базові потреби: паливо, ремонти техніки, зарплати людям.



- Ви ображені, що Йоганн вважає вас «гальмом прогресу». Ви дбаєте не про застій, а про стабільність і безпеку бізнесу.
- Ви чули, що обладнання постачає давній друг Йоганна — і підозрюєте, що там може бути «завищена ціна».
- У вас немає вільних грошей на додаткову інвестицію — доведеться брати кредит, чого ви не хочете.
- Ви хочете зберегти партнерство, бо компанія — головне джерело доходу, але не готові «ставити все на карту».