



Farming concepts and innovative
funding/financing

MODUL E: Vytváření inovací v oblasti financí

Finanční potřeby v odvětví zemědělství, metodika
navrhování inovativních modelů financování, faktory,
které umožňují a brání úspěšnému
zavedení inovativního financování



Spolufinancováno
z programu Evropské
unie Erasmus+

Financováno Evropskou unií. Podpora Evropské komise při tvorbě této publikace nepředstavuje souhlas s obsahem, který odráží pouze názory autorů, a Komise nemůže být zodpovědná za jakékoliv využití informací obsažených v této publikaci.
Projekt č: 2019-1-BE01-KA202-050397

ÚVOD

Modul E si klade za cíl poskytnout znalosti a schopnosti k navržení inovativního finančního systému v zemědělském sektoru.

V návaznosti na katalog a případové studie FARMINFIN tento modul představuje metodiku navrhování inovativních finančních schémat a přehled faktorů umožňujících a ztěžujících implementaci inovativních financí.

UČEBNÍ CÍLE

Učební cíle tohoto modulu jsou:

- ▶ Pochopit význam „inovativního financování“;
- ▶ Zjistit, jaké jsou potřeby financování v zemědělství, jaké jsou limity tradičního financování a jak je lze řešit inovativním financováním;
- ▶ Určit subjekty obecně zapojené do inovativních systémů financování v zemědělství;
- ▶ Získat znalosti o tom, jak navrhovat modely inovativních systémů financování a jaké jsou potřebné základní kompetence;
- ▶ Identifikovat některé společné faktory, které umožňují a nebo naopak brání úspěšné implementaci inovativního financování v zemědělství;
- ▶ Shromáždit základní znalosti, abyste mohli v budoucnu svoje znalosti dále prohlubovat.

OBSAH

1. Co je inovativní financování?	5
2. Jaké jsou finanční potřeby v odvětví zemědělství, jaké jsou problémy, kterým čelí zemědělci při využívání tradičních způsobů financování a jak může inovativní financování pomoci řešit překážky?	6
3. Jaké jsou subjekty zapojené do inovativního financování?	8
4. Metodika navrhování modelů inovativního financování v zemědělství	9
5. Aplikace metodiky crowdfundingu	18
6. Faktory umožňující úspěšnou implementaci inovativního financování v zemědělství	30
7. Faktory bránící úspěšnému provádění inovativního financování v zemědělství	35
Závěry	39

1. CO JE INOVATIVNÍ FINANCOVÁNÍ?

Zemědělské odvětví dnes čelí mnoha globálním výzvám, od nejistoty trhu, vysoké volatility cen, nízkých příjmů zemědělců, stárnoucí zemědělské populace, pomalé generační obměny až po důsledky měnícího se klimatu a současné pandemie Covid-19. Všechny tyto výzvy mají dopad na finanční situaci zemědělců, kteří jsou často konfrontováni s náhlými finančními potřebami, například kvůli zvýšení jejich likvidity nebo k zajištění nové investice.

Tradiční formy financování, jako jsou bankovní půjčky, jsou pro zemědělce stále nedostupnější. Banky často vyžadují přísné podmínky pro půjčky. Mnoho zemědělců - zejména mladých - zažilo zamítnutí svých finančních žádostí kvůli jejich nedostatečné finanční gramotnosti, nedostatečné úvěrové historii nebo nedostatcích v podnikatelském plánu. Kvůli obavám z odmítnutí mnoho mladých zemědělců dokonce upustilo od myšlenky žádat o finanční pomoc.

V důsledku toho se mnoho zemědělců obrací k inovativním formám financování, aby se vyhnuli tradičním způsobům financování. Přijetí inovativních finančních produktů vyžaduje alespoň minimální úroveň finanční gramotnosti a otevřený přístup k prozkoumání možností mimo tradiční finanční systém.

2. JAKÉ JSOU FINANČNÍ POTŘEBY V ODVĚTVĚ ZEMĚDĚLSTVÍ, JAKÉ JSOU PROBLÉMY, KTERÝM ČELÍ ZEMĚDĚLCI PŘI VYUŽÍVÁNÍ TRADIČNÍCH ZPŮSOBŮ FINANCOVÁNÍ A JAK MŮŽE INOVATIVNÍ FINANCOVÁNÍ POMOCI ŘEŠIT PŘEKÁŽKY?

Finanční potřeby

Finanční potřeby zemědělců se liší v závislosti na časovém horizontu. V krátkodobém horizontu: k pokrytí rozdílu v likviditě mezi výdaji a budoucími příjmy. Z dlouhodobého hlediska k pokrytí investic potřebných k založení nových farem nebo zlepšení těch stávajících (nákup strojů, nákup pozemků nebo zlepšení vybavení).

Finanční potřeby závisí také na druhu prováděné zemědělské činnosti. V případě zemědělských podniků zaměřujících se na rostlinnou výrobu se zemědělci často potýkají s problémy týkajícími se provozních půjček kvůli nerovnoměrnému cash flow (peněžní tok se rok od roku liší). U chovu hospodářských zvířat musí zemědělci často kupovat půdu nebo inovativní stroje.

V případě rodinných farem často existují investiční potřeby, například ke zkrácení dodavatelského řetězce (prodejní nebo výrobní zpracování, boudy masa, sýrárny atd.).

Problémy, kterým čelí zemědělci při tradičním financování

Jedním z hlavních problémů je přístup k financování investic nebo provozního kapitálu. To bylo zdůrazněno ve zprávě „Průzkum finančních potřeb a přístupu k financování zemědělských podniků v EU“, kterou zveřejnila Evropská komise ve spolupráci s Evropskou investiční bankou (EIB). Přístup k financování, zejména k bankovním půjčkám, byl v roce 2017 klíčový pro 12,2 % všech zemědělců, kteří je využívali k financování investic, a pro 10,4 % zemědělců, kteří je využívali pro provozní kapitál.

Zemědělci čelí vysoké míře zamítnutí finančních žádostí. Podle téže zprávy bylo v roce 2017 zamítnuto přibližně 15,6 % žádostí o krátkodobé a dlouhodobé půjčky a 14 % žádostí o střednědobé půjčky.

Tento problém vytváří silnou obavu z odmítnutí, která často vede zemědělce k opuštění myšlenky žádat o financování. V roce 2017 přibližně 9 % farem nepožádalo o financování z obavy, že jejich žádost bude zamítnuta. Tento problém se pro mladé farmáře stává ještě závažnějším:

u mladých farmářů byla dvakrát až třikrát vyšší pravděpodobnost, že banky jejich žádost zamítnou ve srovnání se staršími farmáři. Banky často odmítají žádosti mladých zemědělců kvůli vysokému riziku spojenému s novým podnikáním. Navíc se zdá, že mladí zemědělci více trpí nedostatkem vhodných záruk (nemovitých i movitých) a také nedostatečně rozpracovanými podnikatelskými plány.

Inovativní financování

Tradiční formy financování mají mnoho omezení, které zemědělcům brání držet krok s výzvami naší doby. Proto je důležité, aby zemědělci byli schopni využívat alternativní a inovativní formy financování.

Nové a inovativní formy financování ještě nezná většina zemědělců, jak vyplývá z průzkumu provedeného v rámci projektu FARMINFIN, který se uskutečnil v Belgii, Německu, Španělsku, České republice a Itálii. Jedním z důvodů je ten, že zemědělci musí mít základní finanční znalosti, aby získali přístup k inovativním finančním produktům. Finanční školení nabízené zemědělcům v celé Evropě se však jeví jako nedostatečné. Tímto projektem - a zejména tímto modulem - usilujeme o zlepšení finanční gramotnosti zemědělců s cílem usnadnit jim přístup k alternativním formám financování.



3. KDO JSOU SUBJEKTY ZAPOJENÉ DO INOVATIVNÍHO FINANCOVÁNÍ?

Subjekty zapojené do inovativních modelů financování se liší v závislosti na podobě inovativního modelu financování, jak je uvedeno v katalogu FARMINFIN.

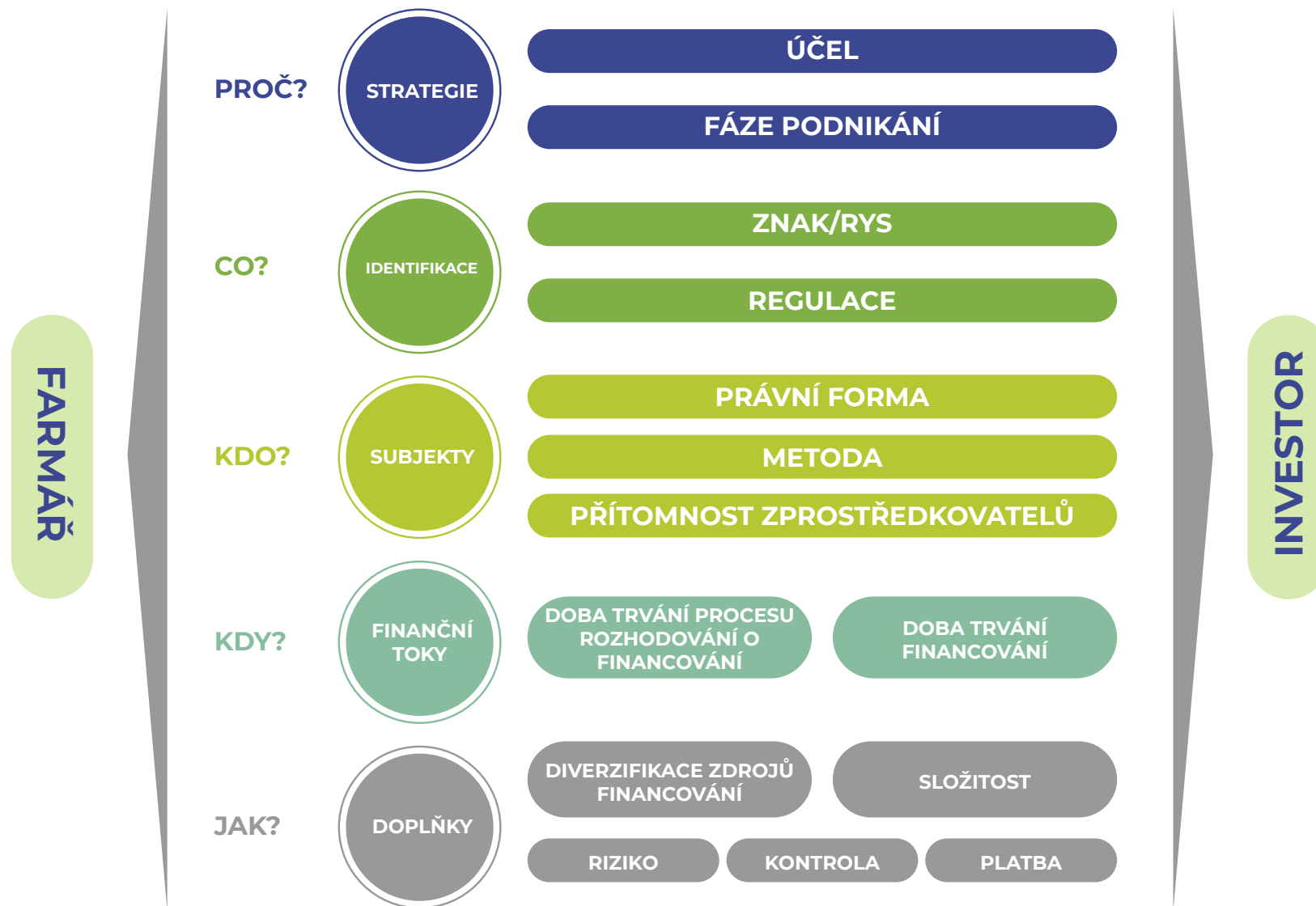
U modelů založených na půjčkách jsou hlavními subjekty dlužník (zemědělec) a věřitel (investor, který poskytuje financování ve formě půjčky zemědělci). Investoři mohou pocházet z bezprostředního okolí zemědělce, například v modelu přímých půjček (č. 10 katalogu) nebo jako andělstí investoři (č. 11 katalogu), nebo mohou být externími subjekty zapojenými prostřednictvím internetové kampaně, jako je crowdfunding (č. 7 katalogu).

Jiné modely předpokládají přítomnost finančních zprostředkovatelů, což jsou finanční subjekty tvořené investory, jejichž prostřednictvím je poskytováno financování zemědělcům. Příkladem těchto finančních subjektů jsou společnosti zaměřující se na rizikový kapitál - akciové společnosti, které dočasně převádějí základní kapitál nefinančních společností (č. 9 katalogu), nebo investiční fondy - právnické osoby tvořené investory, kteří se obvykle prostřednictvím jiných zprostředkujících společností účastní projektů a zasahují do rozhodování (č. 13 katalogu).

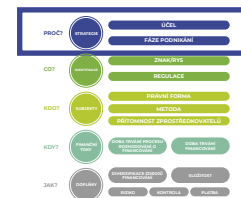
V modelech asociativních forem financování pochází financování od samotných zemědělců, kteří vytvářejí partnerství a společně investují. Tato partnerství mohou mít právní status družstev (č. 2 katalogu), ve kterém členové poskytují kapitál pro konkrétní účel ve formě akcií.

Existují také finanční modely s přímou účastí zákazníků na financování investice, jako jsou nákupní spotřebitelské skupiny (č. 16 katalogu) nebo leasing zvířat (č. 17 katalogu). V těchto modelech jsou investoři zákazníci.

4. METODIKA NAVRHOVÁNÍ MODELŮ INOVATIVNÍHO FINANCOVÁNÍ V ZEMĚDĚLSTVÍ



PROČ? – STRATEGIE



ÚČEL

Proč chci využít inovativní model financování: zvýšit objem peněžních toků (cash flow), zlepšit svůj pracovní kapitál nebo pro finanční investice?

Mnoho inovativních modelů financování je zaměřeno na zvýšení objemu peněžních toků **cash flow**, na financování nových **investic**. Například v případové studii BE01 byla městská farma KopjeZwan zřízena prostřednictvím financování pomocí crowlendingu - finančního modelu, kde přátelé a rodinní příslušníci půjčují peníze za velmi nízké úrokové sazby (model č. 8 katalogu) - za účelem generování hotovosti. Naopak v případové studii ES04 se Patricia rozhodla připojit k asociativní formě financování (příklad č. 1 katalogu) - konkrétně SAT (Andalusian Transformation Society) – pomocí kterého došlo k transformaci a komercializaci pěstování pistácií. Jednalo se tedy o investici.

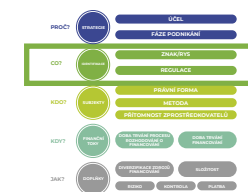
FÁZE PODNIKÁNÍ

V jaké fázi se nachází moje podnikání? Co potřebuji financovat? Začátek podnikání, financování obchodních operací, refinancování, akvizici, restrukturalizaci mé farmy?

Vaše podnikání se může nacházet v několika fázích, což ovlivňuje nastavení vašeho inovativního modelu financování. Možná budete chtít **založit** farmu nebo financovat **rozvoj podnikání**, **refinancovat aktivity**, **provést akvizici**, nebo **restrukturalizaci** vašeho podnikání.

Většina aktérů z případových studií se setkala s finančními modely zaměřenými na počáteční fáze podnikání nebo fáze rozvoje podnikání. Například v případové studii SE01 využila Cissi inovativní model financování, kdy s pomocí andělského investora mohla financovat založení farmy pro chov prasat (příklad č. 11 katalogu). Naopak, v případové studii SE02 Ebba Maria založila nadaci pro další rozvoj svého zemědělského podnikání: chtěla diverzifikovat své výrobní aktivity a vytvářet nové vzdělávací projekty týkající se zemědělství (příklad č. 21 katalogu).

CO? – IDENTIFIKACE



ZNAK/RYS Chci model soukromého nebo veřejného financování?

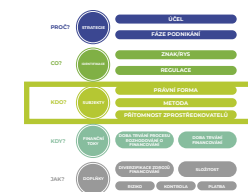
Většina případových studií prezentuje inovativní modely financování ze soukromého sektoru. Například v případové studii DE02 nabízí pan Dupont svým zákazníkům leasing zvířat s využitím soukromých smluv. Naopak několik případových studií představilo modely financování veřejného sektoru: v případové studii CZ03 získala Radmila finanční podporu od Ministerstva školství na organizování letních táborů pro děti a od Ministerstva kultury na renovaci budov její koňské farmy.

REGULACE Jaké jsou právní požadavky potřebné v inovativním systému financování?

V závislosti na typu inovativního systému financování se právní požadavky mohou lišit, od získání právního statusu až po uzavření smluv a pojištění. Pokud se například rozhodnete vytvořit družstvo (příklad č. 2 katalogu), měli byste si být vědomi všech potřebných právních předpokladů: měli byste družstvo zaregistrovat do veřejného rejstříku, abyste získali status právnické osoby, měli byste rozhodnout o klasifikaci členů (případná omezení týkající se věku, minimálního a maximálního počtu členů), zásadách přijetí, povinnostech a právech členů,...

Nezbytným právním krokem je často uzavírání smluv - právně vymahatelné dohody mezi dvěma nebo více stranami. Příkladem jsou smlouvy o pronájmu zemědělské půdy (příklad č. 18 katalogu) a leasing zvířat (příklad č. 17 katalogu, případová studie DE02). A konečně, proces budování regulačního rámce vašeho inovativního finančního modelu může zahrnovat získání pojištění - základních mechanismů k zajištění příjmu a likvidity v případě mimořádných situací. Příkladem těchto mimořádných situací je neúroda.

KDO? – SUBJEKTY



PRÁVNÍ FORMA

Chci do svého inovativního modelu financování zapojit samostatný právní subjekt? Chci založit právnickou osobu, která odůvodní inovativní model financování?

Některé z inovativních modelů financování vyžadují zapojení samostatných právních subjektů. To je případ investičních fondů - právnických osob vytvořených investory, které se obvykle prostřednictvím jiných zprostředkovatelských společností účastní projektů a provozních rozhodnutí (příklad č. 13 katalogu). Jak je uvedeno v případové studii SE01, zapojení švédského investičního fondu a obdržená finanční pomoc byly pro Cissi nezbytné, aby mohla koupit farmu zaměřující se na chov prasat, kde pracovala. Další modely inovativního financování předpokládají zakládání a registraci právnických osob, jako jsou družstva nebo nadace. Nadace je představena v případové studii DE03, ve které někteří občané založili nadaci Hofgut Oberfeld a podařilo se jim společně koupit historickou usedlost a pronajmout pozemky.

METODA

Chci model založený na aktivní účasti subjektů nebo založený na autonomii?

Většina inovativních příkladů financování, které jsme představili, je založena na asociativních modelech zahrnujících účast mnoha subjektů. K této finanční spolupráci může docházet mezi zemědělci, kteří spojují své síly a vytvářejí asociační formy financování, jako je SAT (příklad č. 1 katalogu) nebo družstva (příklad č. 2 katalogu). Nebo mohou vznikat asociativní modely financování mezi zemědělci a spotřebiteli, jako jsou nákupní spotřebitelské skupiny (příklad č. 16 katalogu). Naopak přímé půjčky (příklad č. 10 v katalogu) nebo půjčky od veřejných institucí (například 30letá půjčka od ISMEA, případová studie IT02) jsou založeny na „autonomnějším“ finančním vztahu mezi zemědělcem a finančním subjektem.

PŘÍTOMNOST ZPROSTŘEDKOVATELŮ

Chci využít zprostředkovatele, jako jsou investiční fondy nebo platformy?

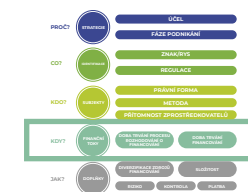
Finanční zprostředkovatelé jsou subjekty, které fungují jako prostředníci mezi dvěma stranami finanční transakce, například komerční banky, investiční banky, podílové fondy nebo penzijní fondy.

Z prezentovaných modelů inovativního financování lze za finanční subjekty jednající jako zprostředkovatelé považovat investiční fondy nebo andělské investory (příklad č. 13 katalogu). Mohou být klíčovým předpokladem pro založení zemědělských podniků, jak ukazuje případová

studie SE01, kdy švédský investiční fond poskytl Cissi nezbytnou finanční podporu na nákup farmy. Měli byste si však být vědomi toho, že u inovativních forem financování, které předpokládají přítomnost zprostředkovatelů existuje riziko ztráty autonomie zemědělce. Investoři často chtějí mít určitou kontrolu nad rozhodnutími spojenými s jejich investicemi, což může vést k převodu akcií nebo ke správě konkrétních oblastí podnikání.

Platformy mohou také působit jako prostředníci. V modelech zahrnujících crowdfunding nahrazují tyto platformy tradiční finanční zprostředkovatele a slouží jako noví zprostředkovatelé. Jedná se o webové stránky, na kterých spolupracují finanční subjekty, fyzické osoby a provádějí finanční transakce. Příklady crowdfundingových platforem jsou francouzská platforma **MiiMOSA** nebo italská platforma **Biorfarm**. Odkazy na tyto platformy byly uvedeny v případové studii IT03, ve které se vinař Gianfranco dostal do kontaktu se skupinou odborníků specializující se na elektronický obchod a fundraising. Na platformě Biorfarm, která shromažďuje farmáře z celé Itálie, najdete příběhy a prodej produktů prostřednictvím crowdfundingové akce „Adoptujte nebo darujte strom“.

KDY? – FINANČNÍ TOKY



DOBA TRVÁNÍ PROCESU ROZHODOVÁNÍ O FINANCOVÁNÍ

Jak dlouho trvá provedení přípravných kroků před zavedením inovativního modelu financování?

“Doba trvání procesu rozhodování o financování” odkazuje na přípravné období potřebné k vytvoření inovativního modelu financování před jeho skutečným spuštěním.

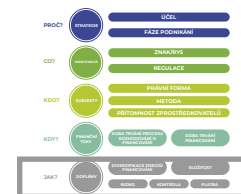
Pokud například uvažujete o vytvoření modelu crowlendingu, měli byste si vyhradit dostatek času na přípravu, například najít investory a dohodnout se na půjčce a jejích specifikacích, jako jsou úrokové sazby, doba návratnosti, případné záruky (příklad č. 8 katalogu). Stejným způsobem byste měli postupovat v případě vytvoření nadace nebo družstva. Naopak v modelu leasingu zvířat (příklad č. 17 katalogu, případová studie DE02) je doba přípravné fáze obvykle kratší, protože vyžaduje v počátku jen uzavření smlouvy o chovu soukromých zvířat mezi zemědělcem a zákazníkem.

DOBA TRVÁNÍ FINANCOVÁNÍ

Jak dlouho trvá navrácení peněz, které jsem investoval do inovativního modelu financování?

“Doba trvání financování” odkazuje na čas potřebný ke splacení půjček po zavedení modelu inovativního financování. Doba financování může být střednědobá: např. v příkladu půjčky ISMEA, kdy je zemědělec požádán o splacení půjčky italskému veřejnému orgánu, obvykle do 5–10 let. Naopak, pokud je zemědělcům poskytnuta přímá půjčka, může se doba financování lišit v závislosti na dohodách uzavřených investorem a zemědělcem.

JAK? – DOPLŇKY



DIVERZIFIKACE ZDROJŮ FINANCOVÁNÍ

Chci použít kombinaci několika inovativních modelů financování nebo kombinaci tradičních a inovativních modelů financování?

Většina případových studií uvádí příběhy zemědělců, kteří nevyužili jen jediný model financování, ale kombinaci různých, což umožňuje stabilnější finanční strukturu. Tento finanční mix může být výsledkem kombinace dvou nebo více inovativních modelů financování nebo kombinace jednoho inovativního modelu financování s tradičním.

Například obchodní model Kopjezwam, belgické městské farmy produkující mikrozeleninu a houby, využívá kombinaci dvou inovativních modelů financování: crowlending a crowdfunding (případová studie BE01). Naopak v případě studie SE01 převzala Cissi farmu prostřednictvím tradiční bankovní půjčky a za finanční pomoci investičního fondu a účasti andělského investora. V případě studie IT05 spojil Domenico inovativní model crowdfundingu s tradičními fondy pro rozvoj venkova k financování svých nových projektů: pomocí fondů pro rozvoj venkova vybudoval přístřešek pro zpracování svých plodin a medu a crowdfunding využil pro svůj projekt přeměny terasy statku na místo, kde zákazníci mohou ochutnat zemědělské produkty.

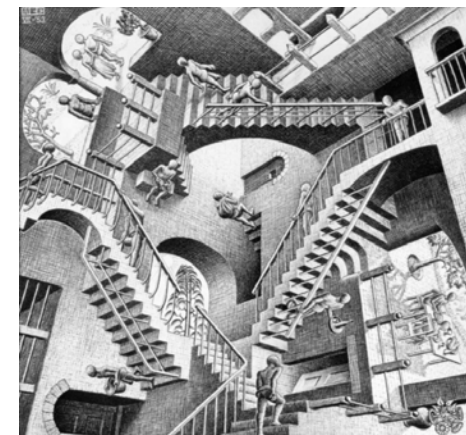
Diverzifikace finančních zdrojů pro financování zemědělské činnosti může také znamenat poohlédnutí se po jiné než zemědělsky zaměřené finanční produkty. To se stalo v případě Radmily (případová studie CZ03), které se podařilo financovat letní tábory pro děti na její farmě z prostředků Ministerstva školství a renovaci budov koňské farmy financovala za využití prostředků od Ministerstva kultury.

SLOŽITOST

Chci model s vyšší nebo nižší úrovní složitosti (s odkazem na administrativní postupy, spotřebu času)?

Při definování složitosti modelu financování je třeba vzít v úvahu několik faktorů: administrativní zátěž (tj. papírování potřebné pro získání právního statusu, vytvoření struktury řízení, procesní pravidla atd.), čas (tj. předběžné kroky nutné k vytvoření finanční struktury), důvěra (nutná k navázání finančního vztahu, například při uzavírání smlouvy), rizika (tj. neúroda, dluhy nebo dokonce bankrot).

Obecně lze na základě výše zmíněných faktorů definovat některé modely inovativního financování jako složitější, například investiční fondy (příklad č. 13 katalogu). Administrativní postupy mohou být občas zdlouhavé. Pro zemědělce může existovat několik rizik, mezi které patří i riziko bankrotu kvůli vysokým



úrokovým sazbám a krátké době návratnosti požadované investičním fondem. Naopak model nákupní spotřebitelské skupiny je obvykle méně složitý (příklad č. 16 katalogu). Obecně může být jeho vytvoření rychlejší, vztah je nastaven prostřednictvím smlouvy a pro zemědělce existuje menší riziko, například pokud jde o bankrot.

RIZIKA Jaká je míra rizik pro zemědělce? Podílí se poskytovatel financí na riziku?

Stejně jako u složitosti je faktor rizika výsledkem mnoha faktorů, z nichž mnohé jsou závislé na kontextu. Obecně jsou participativní formy inovativního financování pro jednotlivého zemědělce méně rizikové, protože riziko sdílí více zemědělců. To je případ družstev (příklad č. 2 katalogu) nebo spotřebitelských nákupních skupin nebo společných nákupů zboží a zásob (příklad č. 4 katalogu).

Pokud se poskytovatel peněz podílí na riziku, úroveň rizika je pro farmáře nižší, jako v případě zemědělských modelů založených na solidaritě (příklad č. 19 katalogu). V případě neúrody se riziko sdílí mezi členy a zemědělcem.

KONTROLA Bude se poskytovatel financí podílet na rozhodovacím procesu farmy?

Některé modely inovativního financování zahrnují zapojení poskytovatele financí do rozhodovacího procesu na farmě. To je případ družstev, ve kterém zapojení členové, kteří poskytují kapitál mají také rozhodovací pravomoci (příklad č. 2 katalogu).

Účast poskytovatelů finančních prostředků na rozhodování na farmě může být problematická, protože mohou omezovat autonomii zemědělce. V případové studii SE01 odhaluje Cissi, farmářka, která si zakoupila svou farmu díky pomoci andělského investora, že „nejsložitějším aspektem je vztah: musíte se naučit znát (či lépe řečeno poznat) navzájem. Není to bezstarostný vztah, investor se chce občas (zapojit se), být součástí a někdy farmáři poradit.“ Dalším příkladem jsou investiční fondy: investoři poskytující finance prostřednictvím investičních fondů, se mohou chtít účastnit rozhodovacích procesů (příklad č. 13 v katalogu).

Pojem „návratnost“ označuje termín, který znamená, co musí zemědělci podniknout, aby se jim vrátili náklady na investice nebo aby splatili půjčku. Závisí to na několika faktorech, včetně nákladů na splacení investice, úrokové sazby a možné přítomnosti záruk.

Úroková sazba je definována jako podíl zapůjčené částky, který věřitel účtuje dlužníkovi jako úrok, obvykle vyjádřený jako roční procento. V některých modelech inovativního financování bývají úrokové sazby vysoké, jako v případě investičních fondů.

Naopak některé půjčky poskytnuté veřejnými orgány mohou mít nižší úrokové sazby. Jak je uvedeno v případové studii IT02, 30letá půjčka od ISMEA má nízké úrokové sazby (o něco nižší než 1%), což mladým zemědělcům umožňuje lepší přístup k financím.

Finanční záruka je druh příslibu poskytnutého ručitelem, že převezme odpovědnost za dlužníka v případě nesplácení plateb věřiteli nebo investorovi, často nabízený ve formě dluhopisů. Při žádosti o půjčku musí zemědělec často poskytnout záruky prokazující, že v případě finančních potíží převezme odpovědnost za své závazky. Záruky lze poskytnout ve formě akcií podniku, podílu na kapitálu nebo záruk.

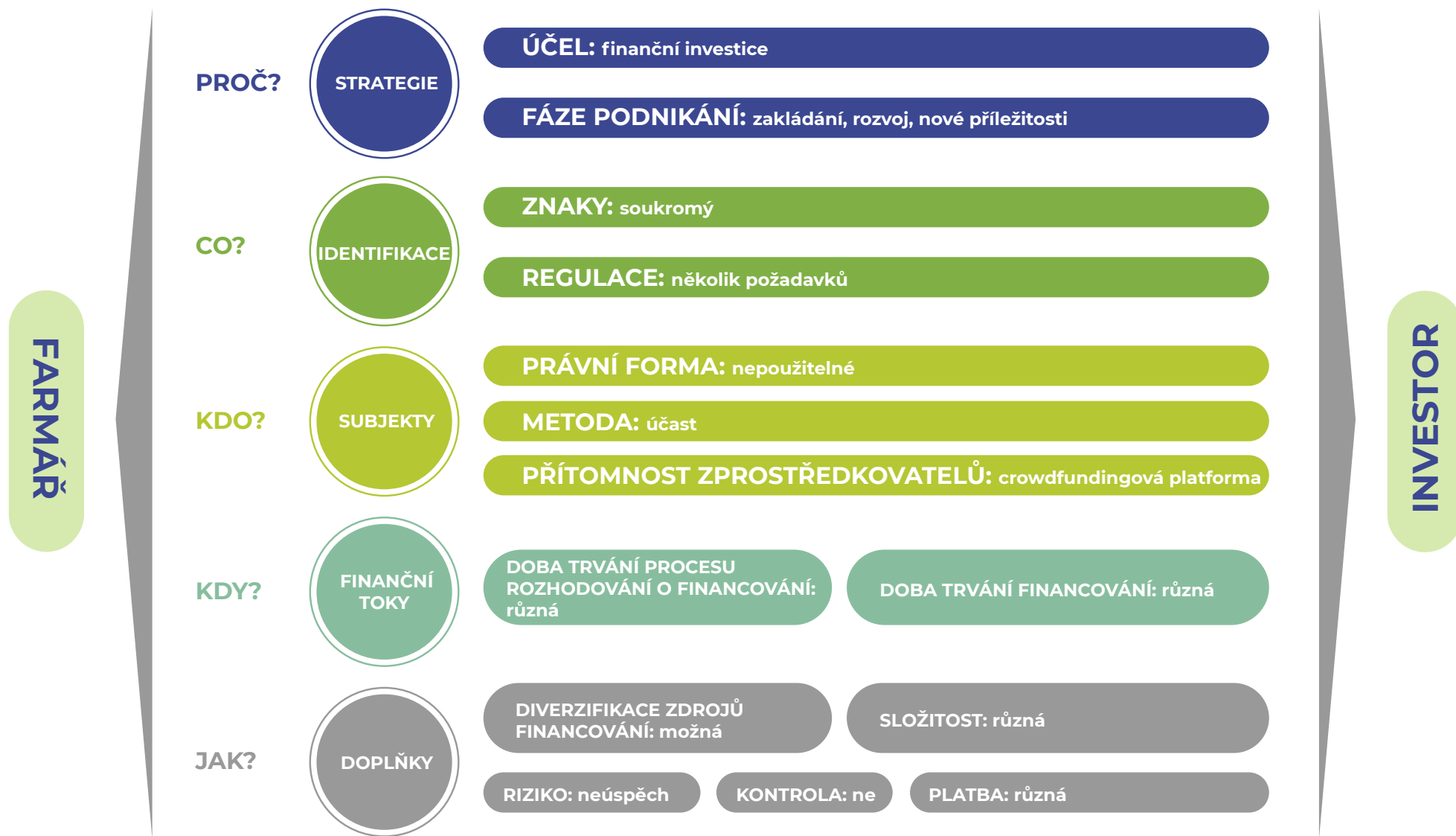
Termín **kolaterál neboli zástava** označuje aktivum, které věřitel přijímá jako záruku za úvěr. V případě, že dlužník neplní své závazky, může věřitel využít kolaterál a prodat jej, přičemž peníze z prodeje použije za nezaplacenou část půjčky. Půda může být příkladem kolaterálu.

5. APLIKACE METODIKY CROWDFUNDINGU

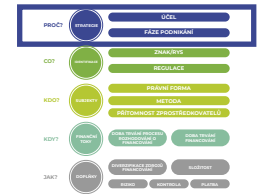
V této lekci se naučíte, jak využít metodiku k vytvoření inovativního modelu financování pro váš zemědělský podnik. Rozebereme si příklad crowdfundingu a uvidíme, jak tento model financování funguje.

Objevíte také příběh Lisy, mladé farmářky, která crowdfunding využila k zakoupení elektrického nákladního kola pro rozvoz zeleniny do města! Chcete se dozvědět více? Pokračujte na další snímek!

Crowdfunding – aplikace metodiky při navrhování inovativních modelů financování



PROČ? – STRATEGIE



ÚČEL

Proč chci využít inovativní model financování: zvýšit peněžní toky, zlepšit svůj pracovní kapitál nebo na investice?

Crowdfunding je platforma, která funguje na základě otevřené výzvy ke shromažďování finančních prostředků pro konkrétní podnikatelský nápad. Investoři jsou schopni si přímo vybrat projekty, do kterých chtějí investovat, podle svých očekávání a svých preferencí, pokud jde o úroveň rizika a finanční či nefinanční pobídky. Obecně se crowdfunding používá za účelem financování investic, například pro zahájení nových aktivit nebo financování již fungujícího podnikání.

U případových studií IT05 a IT03 došlo k diverzifikaci zemědělského podnikání a vytvoření nových marketingových a vzdělávacích aktivit, jako jsou ochutnávky na farmách.

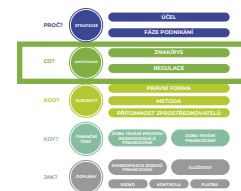
FÁZE PODNIKÁNÍ

V jaké fázi se nachází moje podnikání? Musím zahájit nebo financovat obchodní operace, refinancovat, financovat akvizici, restrukturalizaci své farmy?

Crowdfunding je obvykle inovativní finanční nástroj používaný k financování obchodních operací nebo nových akvizic. Například v případové studii DE04 Amelie a Franziska využily finance získané přes crowdfunding k nákupu nové stodoly na jejich ovčí farmě.

„Podílový crowdfunding“, je typ crowdfundingu ve kterém jednotliví investoři za investici na oplátku získají podíl ve společnosti. Často se používá v počáteční fázi společnosti.

CO? – IDENTIFIKACE



ZNAKY

Chci model soukromého nebo veřejného financování?

Crowdfunding je obvykle model financování soukromého charakteru a je realizován prostřednictvím soukromých platforem pro získávání finančních prostředků.

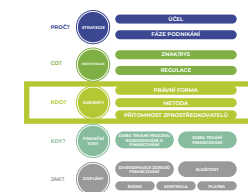
Příkladem je francouzská platforma MiiMOSA nebo italská platforma Biorfarm. Iniciativy crowdfundingu však mohou také spadat pod veřejné orgány a lze je využít k získání finančních prostředků pro veřejné nebo neziskové projekty.

REGULACE

Jaké jsou právní požadavky potřebné v inovativním modelu financování?

Obecně platí, že u crowdfundingu existuje několik zákonných požadavků. Chcete-li začít crowdfundingovou kampaň, musíte se dohodnout s crowdfundingovou platformou. Například v případě francouzské platformy MiiMOSA je zemědělec požádán, aby vyplnil sekci vysvětlující jeho očekávání od získání finančních prostředků (částka a doba trvání). Poté je kontaktován odborníky, aby navrhl nejlepší verzi finančního projektu.

KDO? – SUBJEKTY



PRÁVNÍ FORMA

Chci do svého inovativního modelu financování zapojit samostatný právní subjekt? Chci založit právní subjekt, který by ospravedlnil inovativní model financování?

Tato kategorie se nevztahuje na crowdfunding, protože nevyžaduje zapojení ani založení a registraci právnické osoby.

METODA

Chci model založený na aktivní účasti subjektů nebo založený na autonomii?

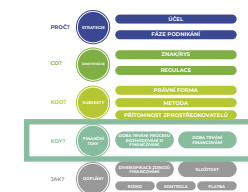
Modely crowdfundingu obvykle vyžadují přítomnost farmáře a „davu“, který tvoří mnoho soukromých investorů. V závislosti na konkrétním nastavení mohou být některé modely z hlediska účasti velmi inovativní. Například v případové studii IT05 využil Domenico crowdfunding „Alleva la Speranza“ k financování svého projektu přeměny terasy na místo, kde se budou konat ochutnávky. Pokud jde o správu, je velmi inovativní, protože ji vyvinula italská ekologická organizace Legambiente a energetická společnost ENEL, aby podpořila oživení ekonomiky po zemětřesení v roce 2016 ve střední Itálii.

PŘÍTOMNOST ZPROSTŘEDKOVATELŮ

Chci využít zprostředkovatele, jako jsou investiční fondy nebo platformy?

V crowdfundingu fungují platformy jako hlavní finanční zprostředkovatelé. Obvykle se jedná o webové stránky, kde osoby hledající finance prezentují své projekty a investoři s nimi mohou komunikovat a skrz stránky provádět finanční transakce. Příklady crowdfundingových platforem jsou francouzská platforma MiiMOSA nebo italská platforma Biorfarm. Je velmi zásadní vybrat nejvhodnější platformu podle potřeb a potřebných zdrojů. Některé platformy nabízejí dobře vyvinuté koučovací nebo komunikační služby (sociální média).

KDY? – FINANČNÍ TOKY



DOBA TRVÁNÍ PROCESU ROZHODOVÁNÍ O FINANCOVÁNÍ

Jak dlouho trvá provedení přípravných kroků před zavedením inovativního modelu financování?

V modelu crowdfundingu se přípravná fáze potřebná k nastavení crowdfundingové kampaně liší případ od případu. Obecně lze říci, že během tohoto přípravného kroku je projekt navržen promotérem a posouzen crowdfundingovou platformou, která posuzuje jeho potenciál a vhodnost pro crowdfunding. Poté je navržena crowdfundingová kampaň, často spolu s komunikační strategií.

DOBA TRVÁNÍ FINANCOVÁNÍ

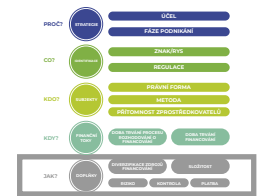
Jak dlouho trvá vrácení peněz, které jsem dostal za implementaci inovativního modelu financí?

Doba financování závisí na typu skupinového financování.

V modelu „**úvěrového crowdfundingu**“, kdy jednotlivci půjčují peníze společnosti nebo jednotlivci s očekáváním, že peníze budou splaceny s úroky, vztah mezi investory a vlastníkem projektu pokračuje i po uplynutí trvání kampaně. Po úspěšném získání finančních prostředků, zůstane investor provázán s projektem po delší dobu, na jejímž konci bude splacena počáteční investice spolu s úroky. V závislosti na dosažené dohodě proto může být doba financování delší.

Naopak, v rámci „**dárcovského crowdfundingu**“, kdy jednotlivci darují malé částky, aniž by na oplátku získali finanční nebo jiné výhody, je vztah mezi vlastníkem projektu a podporovatelem úzce spojen s obdobím kampaně: jejich napojení na projekt formálně končí společně s úspěšným (nebo neúspěšným) ukončením kampaně.

JAK? – DOPLŇKY



DIVERZIFIKACE FINANČNÍCH TOKŮ

Chci použít kombinaci několika inovativních modelů financování nebo kombinaci tradičních a inovativních schémat financování?

Můžete se rozhodnout kombinovat model crowdfundingu s dalšími inovativními finančními nástroji. Například obchodní model společnosti Kopjezwam, městské farmy produkující mikrozeleninu prezentovaná v případové studii BE01, je postavena na crowlendingu (půjčky od přátel a členů rodiny) a crowdfundingu. V tomto případě se crowdfunding používá k vyhledání dalších ambasadorů projektu.

SLOŽITOST

Chci model jednodušší nebo složitější (s odkazem na administrativní postupy, spotřebu času)?

Úroveň složitosti crowdfundingového schématu se liší v závislosti na jeho nastavení, ale obecně jej lze definovat jako středně složitý.

Při pohledu na každou proměnnou pojmu „složitost“ jsou požadovanými administrativními postupy hledání platformy crowdfundingu a nadefinování dohod s touto platformou. Čas potřebný k přípravným krokům je střední a vyžaduje především posouzení a výběr nejvhodnější platformy crowdfundingu a design kampaně. Úroveň „důvěry“ se může lišit v závislosti na povaze vztahu navázaného s „davem“ - promotéry crowdfundingu. A konečně, vzhledem k možnosti neúspěchu crowdfundingové kampaně může být úroveň rizik středně vysoká. Platformy crowdfundingu mají obvykle přidělené určité procento rizika v závislosti na jejich historii.

RIZIKA

Jaká je míra rizik pro zemědělce? Podílí se poskytovatel peněz na riziku?

Hlavním rizikem pro zemědělce, který využívá crowdfunding, je neúspěch v crowdfundingové kampani. Celkově se na tomto riziku podílí poskytovatel peněz. Obecně platí, že pokud projekt dosáhne na 100% cílové částky, je crowdfundingová kampaň úspěšná a navrhovatel získá celou částku. Pokud je získaná částka pod původním cílem - tj. nedosahuje 100% cílové částky - peníze se obvykle vrátí investorům a projekt neobdrží žádné financování. Některé platformy (zejména na základě darů a odměn) však uplatňují přístup „vezměte vše“, který umožňuje vlastníkovvi projektu získat shromážděné finanční prostředky, i když získané částky nedosahují cílové částky.

KONTROLA

Bude se poskytovatel peněz podílet na rozhodovacím procesu farmy?

Obvykle, jakmile crowdfundingová kampaň skončí se poskytovatel peněz neúčastní rozhodovacího procesu v zemědělském podniku. U typu „podílový crowdfunding“, kde se jednotlivci účastní investic a na oplátku získávají akcie společnosti, se však investoři stávají spoluvlastníky. To obvykle znamená účast na potenciálních ztrátách i ziscích. Proto je úroveň kontroly poskytovatele peněz vyšší.

PLATBA

Jaké jsou náklady na splacení investice? Jaké jsou úrokové sazby? Jaké jsou záruky, které musím poskytnout?

Přítomnost a povaha návratnosti závisí na typu skupinového financování. V modelu „půjčovacího crowdfundingu“, jakmile je kampaň úspěšně dokončena, musí zemědělec splatit počáteční investici (= půjčku) spolu s úrokovými sazbami. V rámci „odměnového crowdfundingu“ musí zemědělec na konci kampaně darovat nefinanční odměnu podporovatelům (gadgety, produkty nebo služby) podle výše jejich ekonomického přínosu pro projekt. A konečně, v modelu „podílového crowdfundingu“ dává zemědělec podíly na zisku investorům.

Lisa a její crowdfundingová kampaň

Lisa je mladá farmářka ze Švýcarska. V roce 2019 se Lisa společně se 4 přáteli rozhodla vytvořit ekologickou farmu KPZ (komunitou podporované zemědělství) - [Stadsgroenteboer](#) - na okraji Amsterdamu. Poté, co většinu svých peněz investovala do zahájení podnikání na farmě, se Lisa a její přátelé rozhodli využít crowdfunding na nákup elektrického nákladního kola na dodávku zeleniny do centra města.

Zorganizovala [crowdfundingovou kampaň](#) prostřednictvím platformy Ulule s cílem získat 8 000 EUR do 40 dnů a po 4–5 dnech se jim podařilo nashromáždit cílovou částku. Chcete-li se dozvědět více o jejím příběhu, podívejte se na [toto video](#)!



Nyní: podívejme se na metodologii návrhu modelu inovativního financování v příběhu Lisy!

PROČ? – STRATEGIE



ÚČEL

Lisa a její přátelé zahájili crowdfundingovou kampaň na financování investice: nákup elektrického nákladního kola na dodávku biozeleniny v centru Amsterdamu.

FÁZE PODNIKÁNÍ

Lisa a její přátelé zahájili crowdfundingovou kampaň během počáteční fáze jejich podnikání - farmy CSA - Stadsgroenteboer.

CO? – IDENTIFIKACE

ZNAKY

Vybrali inovativní model financování soukromého charakteru: crowdfunding. Crowdfundingová Kampaň byla řízena prostřednictvím soukromé platformy Ulule.

REGULACE

Crowdfundingová platforma Ulule má na své účastníky určité požadavky. Například kampaně Ulule jsou založeny na principu „vše nebo nic“, což znamená, že tvůrci projektů dostávají finanční prostředky pouze v případě, že je dosaženo cíle kampaně - tzn. cílové částky. Kromě toho vyžaduje, aby vlastníci projektu navrhli odměny pro investory crowdfundingu.

KDO? – SUBJEKTY



PRÁVNÍ FORMA

Nelze použít, protože není nutné založit právní subjekt.

METODA

Crowdfundingové kampaně jsou modely financování založené na účasti.

PŘÍTOMNOST ZPROSTŘEDKOVATELŮ

„Zprostředkovatelem“ byla platforma crowdfundingu Ulule.

KDY? – FINANČNÍ TOKY

DOBA TRVÁNÍ PROCESU ROZHODOVÁNÍ O FINANCOVÁNÍ

Lise a jejím přátelům trvalo přibližně 40 dní, než připravili crowdfundingovou kampaň. Připravili strategii zaměřenou na různé typy lidí, které chtěli oslovit. Kromě toho vytvořili video pro svou crowdfundingovou kampaň.

DOBA TRVÁNÍ FINANCOVÁNÍ

Příběh Lisy ukazuje příklad „darovacího crowdfundingu“, ve kterém tvůrci projektů poskytují odměny svým příznivcům. Jako odměnu připravila Lisa a její přátelé ručně vyrobené pohlednice a kalendáře. Vztah mezi Lisiným týmem a jejich příznivci byl svázan s obdobím kampaně. Spojení podporovatelů s projektem formálně skončilo spolu s úspěšným ukončením kampaně.

JAK? – DOPLŇKY



DIVERZIFIKACE ZDROJŮ FINANCOVÁNÍ

Při nákupu elektrického nákladního kola se Lisa a její tým zcela spoléhali na kampaň crowdfundingu.

SLOŽITOST

Podle Lisy je crowdfunding inovativním nástrojem financování a jeho náročnost vyjádřila jako středně složitou. Příprava kampaně vyžaduje určitou dobu přípravy a taky je zapotřebí určité úsilí v oblasti sociální interakce, jež je třeba předem dobře naplánovat (musíte vybudovat síť kontaktů, propagovat svůj nápad a požádat o podporu).

RIZIKA

Hlavním rizikem byl neúspěch kampaně, pokud by nebylo dosaženo 100% cílové částky (tj. 8 000 EUR). Podle pravidel platformy Ulule dostávají vlastníci projektu finanční prostředky pouze v případě, že je dosaženo 100% cílové částky. Dalším rizikem pro Lisu bylo, že by platforma crowdfundingu Ulule skončila.

KONTROLA

V případě modelu Lisy se poskytovatelé peněz neúčastní rozhodovacího procesu v zemědělském podniku. „Vztah“ s investory skončil ukončením kampaně.

PLATBA

Odměna kterou Lisa a její tým plánovali pro příznivce crowdfundingu, byla odměna v podobě ručně vyrobených pohlednic a kalendářů.

6. FAKTORY UMOŽŇUJÍCÍ ÚSPĚŠNOU REALIZACI INOVATIVNÍHO FINANCOVÁNÍ V ZEMĚDĚLSTVÍ

1. Kooperativní přístup

2. Finanční gramotnost

3. Propracovaný podnikatelský plán

4. Marketingové dovednosti

5. Podpora poradců

6. Reflexivní postoj

7. Otevřenost

8. Důvěra investorů

9. Diverzifikace činností

1. Kooperativní přístup

U mnoha úspěšných příkladů inovativního financování v zemědělství vytváří zemědělec dobré vztahy spolupráce. Spolupráce často probíhá se subjekty mimo obvyklou síť kontaktů farmáře, jako jsou komunální instituce, podnikatelé, výzkumníci nebo zástupci občanské společnosti.

Případová studie ES03 prezentuje vztah spolupráce mezi skupinou zemědělců a obcí: SAT (Andalusian Transformation Society) pro transformaci podnikání a komercializaci pistácií - příklad asociativní formy financování (příklad č. 1 katalogu) – farma dosáhla dohody s obecními subjekty, kteří se o tuto plodinu zajímají jako o potenciální alternativu olivovníků.

U jiných finančních modelů, zejména u těch, které předpokládají účast občanů na obchodním modelu, je zásadní navázat vztah spolupráce s místní komunitou. Jedná se o model komunitou podporovaného zemědělství (model č. 19 katalogu), kde je pro zemědělský podnik důležitá podpora občanů a spotřebitelů.

2. Finanční gramotnost

Mít základní znalosti o financích se ukazuje jako přidaná hodnota. Daniel, zemědělec na částečný úvazek, který dříve pracoval v bance, využil svých profesních finančních znalostí ve svém současném zaměstnání na městské farmě Kopjezwam a zdůrazňuje a doporučuje zemědělcům získat znalosti o financích (případová studie BE01). Stejným názor má Valerio, italský farmář, který získal finanční poradenství od Asociace zemědělců CIA, aby požádal o 30letou půjčku ISMEA, (případová studie IT02).

3. Vytvořte si propracovaný podnikatelský plán

Vytvoření propracovaného podnikatelského plánu je nezbytným krokem pro získání financování. Umožňuje zemědělci mít ucelenou vizi podnikání a správně naplánovat zdroje potřebné k její realizaci.

Mnoho zemědělců z předložených případových studií zdůraznilo význam propracovaného podnikatelského plánu, jako je např. Alicia (případová studie ES03), mladá chovatelka ovcí ze Španělska, nebo Daniel (případová studie BE01), městský farmář z Belgie. Zejména Daniel zdůrazňuje, že zemědělec by měl být také schopen správně prezentovat podnikatelský plán před investory.

To zaznělo ve slovech Patricie (případová studie ES04), producentce pistácií, která se připojil k SAT, asociativní inovativní formě financování: „Čím více toho víme, tím lépe vyhodnotíme potřeby, tím lépe navrhne náš projekt a lépe ho dokážeme prezentovat ostatním”.

4. Mít dobré marketingové a komunikační dovednosti

Efektivní prezentování vašeho podnikatelského nápadu je potřebné. Je to zásadní faktor v modelu crowdfundingu nebo crowlendingu, abyste byli schopni přesvědčit lidi, aby financovali váš nápad, jak zdůraznil Daniel (případová studie BE01). Správná komunikace je zvláště důležitá u vysoce specializovaných případů. Anton, chovatel hospodářských zvířat z Německa (případová studie DE02), vytvořil velice inovativní smlouvy o pronájmu zvířat svým zákazníkům a nabídl jim speciální plemena (skot, prasata, ovce, husy). Jeho práce je vysoce ceněna jeho zákazníky, kteří se obvykle stávají dlouhodobými příznivci. Podle jeho názoru je to výsledek jeho snahy nejen o výrobu s vysoce kvalitními standardy, ale také o efektivní sdělování této volby zákazníkům. Prostřednictvím otevřené komunikace se mu podařilo vybudovat trvalý a důvěrný vztah se svými zákazníky.

5. Získání podpory poradců

Zemědělci často nedisponují finančními kompetencemi, aby mohli správně naplánovat a navrhnout efektivní model financování, ani znalosti a čas potřebný k provedení příslušných administrativních postupů. V mnoha případech se ukázalo, že dobrá síť kontaktů na technické poradce je faktorem umožňujícím zavádění inovativního systému financování.

To je případ italského farmáře Valeria, kterému se podařilo získat 30letou půjčku ISMEA díky technickému poradenství od Asociace zemědělců CIA, kteří mu pomohli s žádostí (případová studie IT02). Podobně byl na tom Domenico, ten obdržel pomoc od agronoma při podávání žádostí o plány rozvoje venkova na financování výstavby haly pro úpravu, zpracování a balení plodin a medu (případová studie IT05).

6. Reflexní a učící se postoj

Inovace a experimentování jsou výsledkem nepřetržité reflexe a učení se.

„Sledujte farmu a zároveň sociální prostředí a jejich vzájemné vztahy. Mnoho vývojových a kulturních iniciativ, ale také know-how, pochází z okolního prostředí.“ To jsou slova Kathrin a Thomase (případová studie DE03), která dokazuje jejich reflexivní a inovativní přístup. Připojili se k občanské iniciativě a vytvořili Nadaci Hofgut Oberfeld, jejímž prostřednictvím společně koupili statek a pronajali pozemky občanům, aby mohli praktikovat biodynamické zemědělství.

Stejně tak příběh Radmily (případová studie CZ03), české farmářky, která byla původně vyučena jako výrobce šperků, ukazuje její silnou reflexi, kreativitu a ducha pro novou tvorbu. Chtěla zrenovovat historické budovy svého a pořádat letní tábory pro děti. Za tímto účelem Radmila požádala o finanční prostředky od Ministerstva kultury a od Ministerstva školství a podařilo se jí je získat.

7. Bud'te otevřeni, kreativni a otevřeni novým řešením

Otevřenost, kreativita a přístup zaměřený na řešení jsou prvky, které přispívají k úspěchu inovativního systému financování. Jedná se o přístup, který může vést k vytvoření neobvyklé spolupráce nebo k novým příležitostem. Dobře to ilustruje případová studie CZ03: Radmila, česká chovatelka koní, přišla s nápadem hledat finanční prostředky na financování svých nových projektů v rámci nezemědělských finančních produktů. Tímto způsobem se jí podařilo získat podporu od Ministerstva školství a kultury.

Inovace a kreativita jsou také prvky, které charakterizují příběh Wenera a Martiny (případová studie DE01), dvou německých zemědělců, kteří zavedli na své kozí farmě certifikáty účasti na zisku: lidé mohou do farmy investovat a zajistit si tak nárok na výnos. Výnos není vyplácen ve formě úroků nebo dividend, ale ve formě poukázky na produkty farmy v odpovídající hodnotě.

8. Vytvořte si důvěrný vztah s investory

Vytvoření důvěrného vztahu s investory je faktorem ovlivňujícím finanční stabilitu obchodního modelu. To platí zejména v těch systémech financování, které předpokládají přímou účast zákazníků na obchodním modelu, jako jsou spotřebitelské koše nebo komunitou podporované zemědělství. Podobné je to u budování vztahu důvěry s finančními podporovateli, velmi důležitým faktorem v modelu crowdfundingu, kde se investoři mohou stát prvními ambasadory projektu. Na to poukazují Amelie a Franziska (případová studie DE04), dvě německé farmářky, které pomocí crowdfundingu financovaly stavbu stodoly. Podle jejich názoru díky crowdfundingu nejenže získaly peníze potřebné na stavbu stáje, ale také získaly skutečné podporovatele svého projektu. Slova Daniela, belgického zemědělce z Kopjezwamu - městské farmy financované pomocí crowdfundingu – potvrzují stejný pocit: “Když někdo investuje do Kopjezwamu, máte k němu sympatie a mluvíte o něm: nejste jen investorem, ale i ambasadorem”.

9. Diverzifikace zemědělské činnosti nad rámec produkce

Mnoho případových studií inovativního financování má společný rys, že obchodní modely zemědělských podniků mají prvky multifunkčnosti a diverzifikace. To znamená, že tyto farmy se nezaměřují pouze na produkci, ale nabízejí i další aktivity: vzdělávací, sociální nebo turistické.

K financování těchto multifunkčních aktivit se často využívá crowdfunding. To je případ Martina (případová studie CZ02), českého pěstitele zeleniny, který kromě produkce přijímá stážisty a nabízí jim vzdělávací aktivity. Crowdfunding využil k nákupu obytného přívěsu pro ubytování svých stážistů.

Příběh Radmily (případová studie CZ03) ukazuje, že zemědělský podnikatelský model zaměřený na multifunkčnost může benefitovat z inovativního systému financování. Radmila, česká chovatelka koní, chtěla vedle chovu koní pořádat vzdělávací letní tábory pro děti. Aby mohla tuto činnost realizovat, hledala nezemědělské zdroje financování a získala finanční podporu od Ministerstva školství, čímž vytvořila inovativní model financování.

7. FAKTORY BRÁNÍCÍ ÚSPĚŠNÉMU PROVÁDĚNÍ INOVATIVNÍHO FINANCOVÁNÍ V ZEMĚDĚLSTVÍ

**1. Nedostatek
likvidity**

**2. Nejasný
projekt**

**3. Žádné zapojení
komunity**

**4. Administrativní
břemeno**

**5. Interpersonální
vztahy**

**6. Ztráty a
selhání**

**7. Přísné platební
podmínky**

1. Nedostatek likvidity

Nedostatek peněžních prostředků na investice může být vážným problémem pro zemědělce, kteří chtějí přicházet s novými nápady.

To zdůrazňuje Anna Page (případová studie CZ01), česká chovatelka buvolů, která měla problémy s peněžními toky, způsobené zejména vysokými počátečními náklady na stavbu její sýrárny a nutností financovat výdaje předem.

Podobné je to u modelů asociativního financování, kde je zásadní mít dostatek peněžních toků: pokud chce skupina zemědělců provést asociativní nákupy zboží a dodávek (příklad č. 4 katalogu), je nezbytné mít dostatečnou likviditu.

2. Nejasný projekt a obchodní model

Je zásadní mít propracovaný podnikatelský plán a umět ho správně komunikovat. Nejasný - nebo dokonce chybějící - podnikatelský plán je investory vnímán špatně a projekt má menší šanci na financování. Jak zdůrazňuje Daniel (případová studie BE01): “Dobrý podnikatel nemůže dělat všechno sám, ale ví, co zvládne velmi dobře a ve kterých oblastech potřebuje spolupráci. Zemědělec potřebuje dobrý podnikatelský plán. Pouze vyrábět nestačí.”

3. Nedostatečné zapojení komunity

Zapojení místní komunity je faktorem úspěchu mnoha modelů inovativního financování, zejména těch, které jsou založeny na zapojení občanů do struktury financování. Nezapojení komunity proto může být vážným problémem, který může vést k neúspěchu vašeho obchodního modelu.

Příkladem je zkušenost Kathrin a Thomase (případová studie DE03), členů akciové společnosti založené občany, kteří koupili a přeměnili historické panství na biodynamickou farmu. Dodávají k tomu toto: “Lidé se nechali strhnout rozvojem farmy. Dozvěděli se mnoho o zemědělství, zapojili se do něj, převzali podíly na farmě nebo se stali zákazníky, kteří tvoří ekonomický základ současné farmy. Úspěch nakonec spočívá v této interakci mezi okolním prostředím a farmou.”

4. Administrativní břemeno

Na příběhu mnoha zemědělců vidíme, že vytvoření inovativního systému financování může také znamenat vysoké administrativní zatížení. To vyžaduje čas a často i pomoc technických poradců.

Amelie a Franziska, dvě německé farmářky, které využily crowdfunding k nákupu nové stodoly (DE04), radí: “Pokud usilujete o crowdfunding, doporučujeme dobrou přípravu a využití poradenství. Crowdfundingová kampaň vyžaduje práci”.

Podobně to vidí Ebba Maria, švédská farmářka, která zakládá nadaci na financování svých nových vzdělávacích aktivit a upozorňuje, že administrativní postupy jsou zdlouhavé (případová studie SE02). Stejně tak pro Alicii, mladou španělskou chovatelku (případová studie ES03), která uzavřela smlouvu o převodu pastvin. Využití technické podpory bylo klíčové pro dodržení složitého byrokratického procesu zdůvodňování dotací v rámci SZP a pro navržení inovativního typu smlouvy.

5. Náročné mezilidské vztahy

Navázání vztahu vzájemné důvěry a závazku mezi zemědělcem a investorem je pro vývoj podniku zásadní. V mnoha případech však může dojít k napětí, například kvůli tomu, že investor má tendenci zasahovat do rozhodování. To zažila švédská farmářka Cissi, která získala podporu od andělského investora (případová studie SE01): vztah s ním nebyl vždy jednoduchý kvůli jeho zvyku vměšovat se do rozhodování.

V modelech, které předpokládají přítomnost smluv - jako jsou smlouvy o pronájmu zemědělské půdy, mohou být vztahy napjaté. Může například dojít ke sporům, protože nájemce nevrací půdu v dobrém stavu.

6. Riziko ztrát a selhání

Zemědělci čelí mnoha rizikům, která mohou ovlivnit finanční situaci jejich podniku, včetně ztrát a neúrody.

V některých obchodních modelech, které počítají s přímou účastí zákazníků na finančním modelu, může riziko ztrát přímo ovlivnit vztah se spotřebiteli. Například v modelu spotřebitelských nákupních skupin (příklad č. 16 katalogu), je v případě neúrody nebo ztrát přímo ovlivněn zákazník. Totéž se může stát v modelu leasingu zvířat, pokud zvíře onemocní nebo uhyne.

Proto je nezbytné, aby zemědělec při navrhování svého inovativního systému financování tato rizika řádně zvážil a zamyslel se nad možností pojistit rizika.

7. Přísné platební podmínky

Při zapojení se do inovativní struktury financování je nezbytné, aby zemědělec posoudil podmínky návratnosti, jako jsou náklady na splacení investic, úrokové sazby a záruky, které musí poskytnout. Jedná se o prvky, které ovlivňují finanční stabilitu zemědělského podniku.

Je například známo, že investiční fondy vyžadují přísné podmínky návratnosti. Je důležité, aby si toho byl zemědělec vědom, když zapojuje investiční fond do svého finančního plánu.



ZÁVĚRY

1. Inovativní financování nabízí mnoho příležitostí, které stojí za to prozkoumat.
2. Modely inovativního financování jsou flexibilní: můžete si navrhnout vlastní finanční strukturu pomocí jednoho modelu inovativního financování nebo kombinovat mnoho podle svých potřeb!
3. Navrhování vlastní inovativní finanční struktury vyžaduje minimální finanční gramotnost. Pokračujte v učení!



REFERENCE/ODKAZY

Bibliografie

- “Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises”, FICOMPASS, 2019.
- “FARMINFIN Catalogue about innovative financing in agriculture”, FARMINFIN, 2021.
- “FARMINFIN Guide about innovative financing in agriculture”, FARMINFIN, 2021.
- “Crowdfunding and ESF opportunities: future perspectives for managing authorities”, FICOMPASS, 2020.

Odkazy

- <https://www.investopedia.com/terms>
- <https://hingemarketing.com/blog/story/business-development-strategy-a-high-growth-approach>
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/deals/acquisition/>
- <https://www.grin.com/document/507541>
- <https://www.bankrate.com/glossary/i/interest-rate/#:~:text=An%20interest%20rate%20is%20defined,keeping%20money%20in%20an%20account>
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/collateral/>

PROJEKTOVÍ PARTNEŘI



PROJEKTOVÝ KOORDINÁTOR

The European Council of Young
Farmers (CEJA), Belgie
www.ceja.eu

HOF UND
LEBEN

Hof Und Leben (HuL), Německo
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Španělsko
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Švédsko
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Itálie
www.agricolturavita.it



Asociace
soukromého
zemědělství ČR
The Association of Private Farming
of Czech Republic (APF CR),
Česká republika
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos
- jóvenes agricultores de Jaén
(COAG-Jaén), Španělsko
www.coagjaen.es

Sociální media

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Webové stránky projektu

www.farminfin.eu



Financováno Evropskou unií. Podpora Evropské komise při tvorbě této publikace
nepředstavuje souhlas s obsahem, který odráží pouze názory autorů, a Komise nemůže
být zodpovědná za jakékoliv využití informací obsažených v této publikaci.
Projekt č. 2019-1-BE01-KA202-050397