

FARMINFIN



Farming concepts and innovative
funding/financing

MODUL E: Skapa innovation i finansiering

**Ekonomiska behov inom jordbrukssektorn, metod för
att utforma innovativa finansieringsmodeller, faktorer
som möjliggör och hindrar ett
framgångsrikt genomförande av
innovativ finansiering**



Medfinansierat av
EU-programmet
Erasmus+

Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri.
Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397

INTRODUKTION

Modul E syftar till att ge kunskap och kompetens för att utforma ett innovativt finansieringsschema inom jordbrukssektorn.

Baserat på FARMINFIN-katalogen och FARMINFIN-fallstudierna presenterar denna modul en metod för att utforma innovativa finansieringsscheman och en översikt över faktorer som möjliggör och hindrar implementeringen av innovativ finansiering.

LÄRANDEMÅL

Lärandemålen för denna modul är:

- Förstå innebörden av “innovativ finansiering”.
- Lär dig om behoven när det gäller ekonomi inom jordbruket, gränserna för traditionell finansiering och hur innovativ finansiering kan hantera dessa gränser.
- Identifiera de aktörer som i allmänhet är involverade i innovativa finansieringssystem inom jordbruket.
- Samla kunskap om hur man utformar modeller för innovativa finansieringssystem och grundläggande kompetenser som är tillämpliga på ett verkligt fall.
- Identifiera några vanliga faktorer som möjliggör och hindrar ett framgångsrikt genomförande av innovativ finansiering inom jordbruket.
- Samla grundläggande kunskaper för att så småningom kunna fördjupa ämnet ytterligare i framtiden.

INDEX

1. Vad är innovativ ekonomi?	5
2. Vilka finansieringsbehov finns inom jordbrukssektorn, vilka svårigheter har jordbrukarna med traditionell finansiering och hur kan innovativ finansiering hjälpa till att hantera dessa hinder?	6
3. Vilka är de aktörer som är involverade i innovativ ekonomi?	8
4. Metod för att utforma modeller för innovativ finansiering inom jordbruket	9
5. Tillämpning av metoden för crowdfunding	18
6. Faktorer som möjliggör ett framgångsrikt genomförande av innovativ finansiering inom jordbruket	30
7. Faktorer som hindrar ett framgångsrikt genomförande av innovativ finansiering inom jordbruket	35
Slutsatser	39

1. VAD ÄR INNOVATIV EKONOMI?

Idag står jordbrukssektorn inför många globala utmaningar, från osäkerhet på marknaden, hög prisvolatilitet, låg inkomst för jordbrukare, åldrande jordbruksbefolkning, långsam generationsförnyelse till konsekvenserna av ett förändrat klimat och den nuvarande Covid-19-pandemin. Alla dessa utmaningar påverkar den ekonomiska situationen för jordbrukare, som ofta ställs inför plötsliga ekonomiska behov, till exempel för att öka sin likviditet eller göra en ny investering.

Traditionella former av finansiering, som banklån, blir alltmer oåtkomliga för jordbrukare. Banker kräver ofta strikta villkor för lån. Många jordbrukare - särskilt unga - upplever avslag på sina ekonomiska applikationer på grund av deras brist på finansiell kompetens, otillräcklig kredithistoria eller otillräcklig affärsplan. På grund av rädsla för avslag överger många unga jordbrukare till och med tanken på att ansöka om ekonomisk hjälp.

Som en följd av detta vänder sig många jordbrukare till innovativa former av finansiering för att kringgå traditionella finansieringsmetoder som banklån. Att anta innovativa finansiella produkter kräver en lägsta nivå av finansiell kompetens och en öppensinnad attityd för att utforska out-of-the-box-möjligheter.

2. VILKA ÄR FINANSIERINGSBEHOVEN INOM JORDBRUKSSEKTORN, VILKA SVÅRIGHETER HAR JORDBRUKARNA MED TRADITIONELL FINANSIERING OCH HUR KAN INNOVATIV FINANSIERING HJÄLPA TILL ATT HANTERA DESSA GRÄNSER?

Finansieringsbehovet

De finansieringsbehov jordbrukare varierar beroende på två - tidsramar. På kort sikt: att täcka likviditetsgapet mellan kostnader och framtida intäkter. På lång sikt för att täcka investeringar som behövs för att inrätta nya gårdar eller förbättra befintliga (inköp av maskiner, köp av mark eller förbättring av anläggningar).

Finansieringsbehov beror också på vilken typ av jordbruksverksamhet som utförs. När det gäller jordbruksodlingar stöter bönder ofta på utmaningar när det gäller driftlån på grund av ojämnt kassaflöde (kassaflödet varierar från år till år). På boskapsfarmar behöver jordbrukare ofta köpa mark eller innovativa maskiner.

När det gäller familjejordbruk finns det ofta investeringsbehov, till exempel för att förkorta försörjningskedjan (försäljning eller produktion, bearbetning av kött, ostfabriker etc.).

Svårigheter som jordbrukare har med traditionell finansiering

Ett av de avgörande problemen är tillgången till finansiering för investeringar eller rörelsekapital. Detta har lyfts fram i [rapporten](#) "Undersökning om finansiella behov och tillgång till finansiering för EU: s jordbruksföretag" som gjorts av Europeiska kommissionen i samarbete med Europeiska investeringsbanken (EIB). Tillgången till finansiering, särskilt till banklån, var kritisk för 12,2% av alla jordbrukare som använde dem för investeringsfinansiering och 10,4% för rörelsekapital 2017.

Jordbrukare står inför utmaningen med en hög avvisningsgrad för ekonomiska ansökningar. Enligt samma rapport avlogs cirka 15,6% av ansökningarna om korta och långfristiga lån 2017, liksom 14% av de medelfristiga lånen.

Detta problem skapar en stark rädsla för avslag som ofta får jordbrukare att överge idén om att ansöka om finansiering. År 2017 ansökte cirka 9% av gårdarna inte om finansiering av rädsla för att deras ansökan skulle avslås. Detta problem blir ännu svårare för unga jordbrukare: unga

jordbrukare hade två till tre gånger större risk att deras ansökan avvisades av banker jämfört med äldre jordbrukare. Ofta avvisar banker ansökningar från unga jordbrukare på grund av den höga risken som är förknippad med den nya verksamheten. Dessutom tycks unga jordbrukare lida mer av bristen på lämplig säkerhet (både fast och lös) samt av bristande affärsplaner.

Innovativ finansiering

Traditionell ekonomi har många gränser som hindrar jordbrukare från att hålla jämna steg med vår tids utmaningar. Därför är det viktigt att jordbrukarna utvärderar andra mindre restriktiva finansieringsalternativ, som alternativ som erbjuds genom alternativa och innovativa former.

Idag har nya och mer innovativa finansieringsformer inte klart nått majoriteten av jordbrukarna, vilket framgår av FARMINFIN-undersökningen, som genomfördes i Belgien, Tyskland, Spanien, Tjeckien, Italien. En av anledningarna till detta är att jordbrukare måste ha grundläggande ekonomisk kunskap för att få tillgång till innovativa finansiella strukturer. Finansiell utbildning som erbjuds bönder över hela Europa verkar dock vara otillräcklig. Med detta projekt - och i synnerhet den här modulen - strävar vi efter att förbättra jordbrukarnas ekonomiska kunskaper för att underlätta deras tillgång till alternativa former av finansiering.



3. VILKA ÄR DE AKTÖRER SOM ÄR INVOLVERADE I INNOVATIV FINANSIERING?

De aktörer som deltar i innovativa finansieringsmodeller varierar beroende på utformningen av den innovativa finansieringsmodellen, som presenteras i FARMINFIN-katalogen.

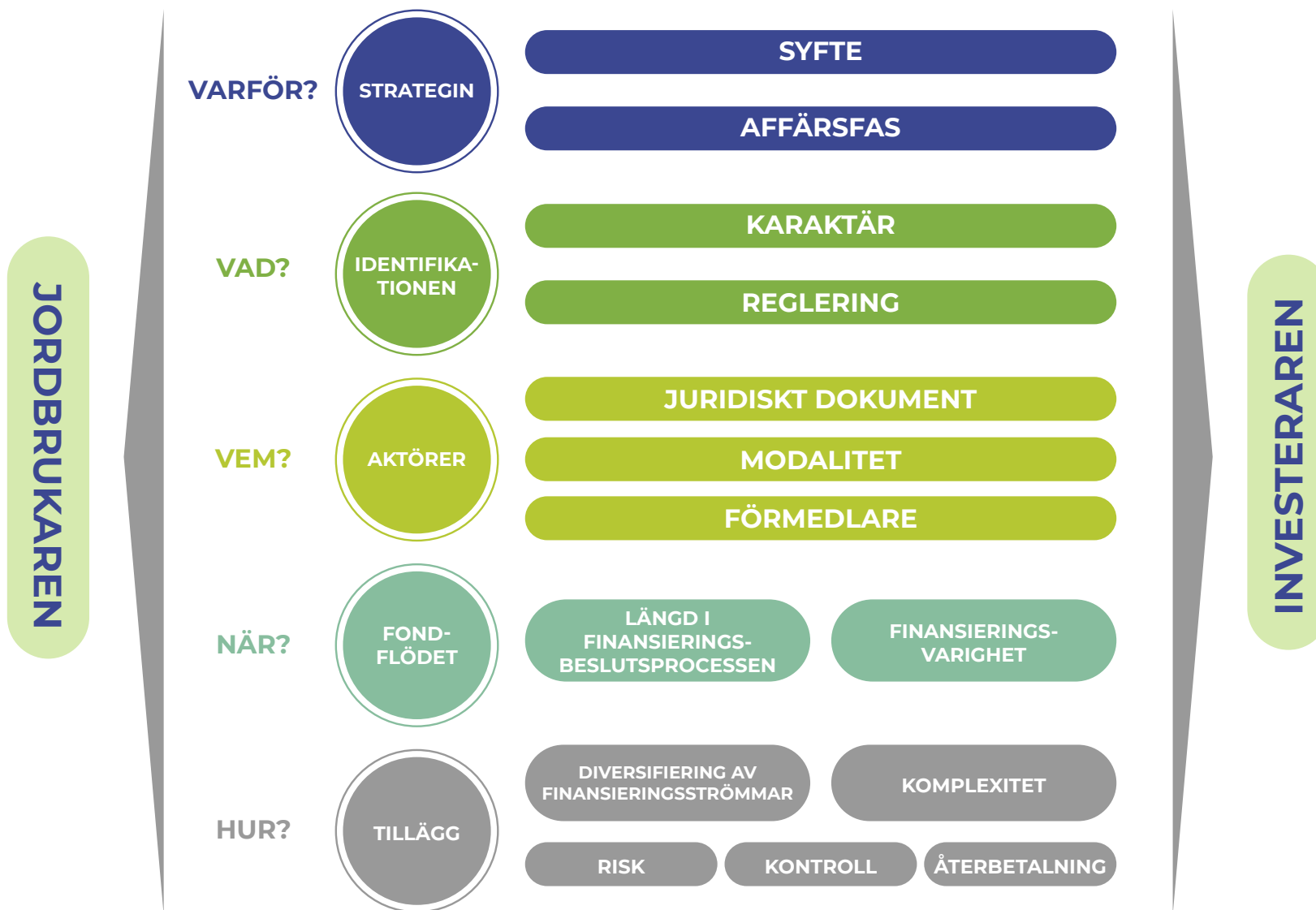
I modeller baserade på lån är huvudaktörerna låntagaren (lantbrukaren) och långgivaren (investeraren som tillhandahåller finansieringen i form av ett lån till lantbrukaren). Investerarna kan komma från jordbrukarens omedelbara miljö, till exempel i modellen för direktlån (nr 10 i katalogen) eller affärsänglar (nr 11 i katalogen), eller de kan vara externa rekryterade via internetbaserade kampanjer, såsom crowdfunding (nr 7 i katalogen).

Andra modeller förutsätter närvaron av finansiella mellanhänder, som är finansiella enheter som skapats av investerare, genom vilka de ger finansiering till jordbrukare. Exempel på dessa finansiella enheter är riskkapitalbolag - aktiebolag som tar tillfälligt aktiekapital i icke-finansiella företag (nr 9 i katalogen) eller investeringsfonder - juridiska enheter skapade av investerare som vanligtvis deltar genom andra mellanhänder i projekt och operativa beslut (nr 13 i katalogen).

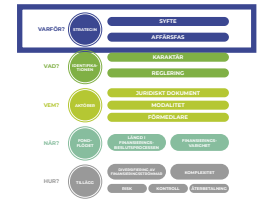
I modeller för associativ finansiering kommer finansieringen från jordbrukarna själva, som bildar partnerskap och kollektivt gör investeringar. Dessa partnerskap kan ha rättslig status för kooperativ (nr 2 i katalogen), där medlemmar tillhandahåller kapital för ett specifikt syfte i form av aktier.

Slutligen finns det ekonomiska modeller med direkt deltagande från kunder i finansieringen av investeringen, till exempel konsumentinköpsgrupper (nr 16 i katalogen) eller djurleasing (nr 17 i katalogen). Här är kunderna investerare.

4. METOD FÖR ATT UTFORMA MODELLER FÖR INNOVATIV FINANSIERING INOM JORDBRUKET



VARFÖR? – STRATEGIN



SYFTE

Varför vill jag ha en innovativ finansieringsmodell: att öka kassaflödet, förbättra mitt rörelsekapital eller finansiera investeringar?

Många innovativa finansiella modeller syftar till att öka **kassaflödet**, andra på att finansiera nya **investeringar**. BE01 har till exempel urbana gården KopjeZwan upprättats genom crowdlending - en ekonomisk modell där vänner och familjemedlemmar lånar ut pengar med mycket låga räntor (katalog nr 8 i katalogen) - i syfte att generera kassaflöde . Tvärtom, i fallstudie ES04 beslutade Patricia att gå med i en associativ form av finansiering (modell nr 1 i katalogen) - specifikt en SAT (Andalusian Transformation Society) - för omvandling och kommersialisering av pistasch. Således göra en investering.

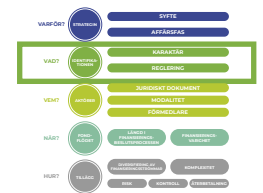
AFFÄRSFAS

I vilken fas är mitt företag? Behöver jag starta eller finansiera affärsverksamhet, refinansiering, förvärv, omstrukturering av min gård?

Ditt företag kan vara i flera steg och detta påverkar konfigurationen av din innovativa finansieringsmodell. Du kanske vill **starta** en gård eller finansiera **affärsutveckling**, **refinansiering**, **förvärv**, **omstrukturering** av ditt företag.

De flesta fallstudier stötte på nuvarande ekonomiska modeller som riktar sig till start- eller affärsutvecklingsfaserna. Till exempel, i fallstudie SE01, antar Cissi en innovativ modell för affärsängel för att finansiera inrättandet av sin grisgård (modell nr 11 i katalogen). Tvärtom, i fallstudie SE02 inrättar Ebba Maria en stiftelse för att vidareutveckla sin gårdsverksamhet: hon vill diversifiera sina produktionsaktiviteter och skapa nya utbildningsprojekt kring jordbruk (modell nr 21 i katalogen).

VAD? - IDENTIFIKATIONEN



KARAKTÄR

Vill jag ha en privat eller offentlig finansieringsmodell?

Majoriteten av de presenterade fallstudierna visar innovativa finansieringsmodeller med en privat karaktär.

Till exempel, i fallstudie DE02, erbjuder Dupont djurleasing till sina kunder med privata avtal.

Tvärtom presenterade få fallstudier finansieringsmodeller med offentlig karaktär: i fallstudien CZ03 fick Radmila ekonomiskt stöd från utbildningsministeriet för att inrätta sommarläger för barn och från kulturministeriet för att renovera hästens byggnader.

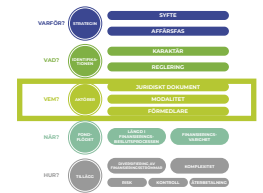
FÖRORDNING

Vilka är de lagkrav som krävs i det innovativa finansiella systemet?

Beroende på typen av innovativt finansiellt system kan de juridiska kraven variera, från förvärv av juridisk status till fastställande av kontrakt och försäkringar. Om du till exempel bestämmer dig för att skapa ett kooperativ (modell nr 2 i katalogen) bör du vara medveten om alla juridiska förutsättningar som behövs: du ska registrera kooperativet i ett offentligt register för att få status som juridisk enhet, bör du bestämma dig för medlemskapskvalifikationer (eventuella begränsningar relaterade till ålder, lägsta och högsta antal medlemmar), antagningsprinciper, skyldigheter och rättigheter för medlemmar, ..

Ofta är ett nödvändigt rättsligt steg villkoret för kontrakt - juridiskt verkställbara avtal mellan två eller flera parter. Exempel på sådana är leasingavtal för jordbruksmark (modell nr 18 i katalogen) och djurleasing (modell nr 17 i katalogen, fallstudie DE02). Slutligen kan processen att bygga regelverket för ditt innovativa finansiella system involvera förvärv av försäkringar - viktiga mekanismer för att garantera inkomst och likviditet vid potentiella beredskapssituationer. Exempel på dessa nödsituationer är skördefel i en modell för konsumentinköpsgrupper.

VEM? – AKTÖRERNA



LAGLIG FORM

Vill jag involvera en separat juridisk enhet för min innovativa finansieringsmodell? Vill jag inrätta en juridisk enhet för att motivera den innovativa finansieringsmodellen?

Några av de innovativa finansieringsmodellerna kräver involvering av separata juridiska enheter. Detta är fallet med investeringsfonder - juridiska enheter som skapats av investerare, som vanligtvis deltar genom andra mellanhänder i projekt och operativa beslut (modell 13 i katalogen). Såsom presenterades i fallstudie SE01 var involveringen av en svensk investeringsfond och den ekonomiska mottagna avgörande för Cissi för att kunna köpa grisodlingen där hon arbetade som anställd. Andra modeller för innovativ finansiering innebär inrättande och registrering av juridiska personer, t.ex. kooperativ eller stiftelser. Det senare presenteras i fallstudie DE03, där en del medborgare skapade Hofgut Oberfeld Foundation och lyckades gemensamt köpa den historiska gården från det hessiska statsdomänen och hyra marken.

MODALITET

Vill jag ha en modell baserad på deltagande eller autonomi?

Majoriteten av de innovativa exemplen på ekonomi som vi har presenterat bygger på associativa modeller som involverar många aktörers deltagande. Dessa finansiella samarbeten kan hända bland jordbrukare, som går samman och skapar sina associeringsformer som SAT (modell nr 1 i katalogen) eller kooperativ (modell nr 2 i katalogen). Eller associerade finansieringsmodeller kan vara mellan jordbrukare och konsumenter, till exempel konsumentinköpsgrupper (modell nr 16 i katalogen). Omvänt baseras direktlån (modell nr 10 i katalogen) eller lån hos offentliga institutioner (som 30-årslån från ISMEA, fallstudie IT02) på ett mer "autonomt" ekonomiskt förhållande mellan jordbrukaren och den finansiella enheten.

FÖREKOMST AV MELLANHÄNDER

Vill jag använda mellanhänder som investeringsfonder eller plattformar?

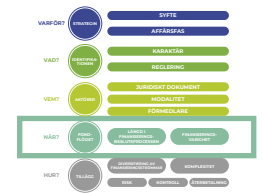
Finansiella mellanhänder är enheter som fungerar som mellanhänder mellan två parter i en finansiell transaktion, såsom affärsbanker, investeringsbanker, fonder eller pensionsfonder.

Bland de presenterade modellerna av innovativ finansiering kan investeringsfonder eller affärsänglar betraktas som finansiella enheter som agerar som mellanhänder (modell nr 13 i katalogen). De kan vara nyckelaktörer för att starta jordbruksföretag, vilket framgår av fallstudie

SE01, där en svensk investeringsfond gav Cissi nödvändigt ekonomiskt stöd för att köpa en svinodling. Du bör dock vara medveten om att det finns en risk för förlust av autonomi för jordbrukaren i innovativa former av finansiering, som förutser närvaron av mellanhänder. Investerare vill ofta ha viss kontroll över beslut kopplade till sina investeringar och detta kan leda till leverans av aktier eller förvaltning av specifika delar av verksamheten.

Plattformer kan också fungera som mellanhänder. I modeller som involverar crowdfunding ersätter crowdfunding-plattformer traditionella finansiella mellanhänder och fungerar som nya mellanhänder. De är webbplatser där insamlingar och publiken interagerar och gör finansiella transaktioner. Exempel på crowdfunding-plattformer är den franska **MiiMOSA** eller den italienska **Biorfarm** plattformen. Hänvisningar till det senare har presenterats i fallstudie IT03, där vinmakaren Gianfranco fick kontakt med en grupp e-handel och insamlingsexperter på plattformen Biorfarm som samlar jordbrukare från hela Italien, berättar sina historier och säljer sina produkter med hjälp av crowdfunding-åtgärden "Adoptera eller donera ett träd".

NÄR? – FONDFLÖDET



VARAKTIGHET AV FINANSIERINGSBESLUTET

Hur lång tid tar det att göra de förberedande stegen innan den innovativa finansieringsmodellen implementeras?

"Varaktigheten av finansieringsbeslutsprocessen" avser den förberedande period som behövs för att skapa den innovativa finansieringsmodellen innan den faktiskt genomförs. Varaktigheten av finansieringsbeslutsprocessen kan vara lång om den kräver längre förberedelsestid eller kort om de förberedande stegen är kortare.

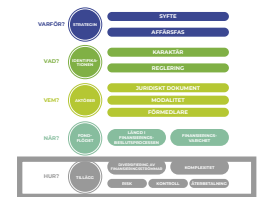
Om du till exempel funderar på att skapa en modell för crowdlending bör du överväga en tillräcklig tid för förberedelser, till exempel för att hitta investerarna och komma överens om lånet och dess specifikationer som räntor, återbetalningstid, eventuella säkerheter (modell nr 8 i katalogen). I linje med det krävs flera förberedande steg för att skapa en stiftelse eller ett kooperativ. Tvärtom, i en modell för djuruthyrning (modell nr 17 i katalogen, fallstudie DE02) är förberedelsefasen vanligtvis kortare, eftersom den huvudsakligen kräver ett privat djurhållningsavtal mellan jordbrukaren och kunden.

FINANSIERINGENS VARAKTIGHET

Hur lång tid tar det att betala tillbaka de pengar jag fick för att implementera den innovativa finansieringsmodellen?

"Finansieringens varaktighet" avser den tid det tar att betala tillbaka lånen efter implementeringen av modellen för innovativ finansiering. Finansieringens varaktighet kan vara medellång lång sikt: detta är fallet med ISMEAs 30-åriga lånemodell, där jordbrukaren ombeds att betala tillbaka lånet till det italienska offentliga organet, vanligtvis inom 5-10 år. Omvänt, när en jordbrukare utfärdas ett direktlån, kan finansieringens varaktighet variera beroende på de avtal som investeraren och jordbrukaren har nått.

HUR? – TILLÄGGEN



DIVERSIFIERING AV FINANSIERINGSSTRÖMMAR

Vill jag använda en blandning av flera innovativa finansieringsmodeller eller en kombination av traditionella och innovativa finansieringsystem?

Majoriteten av fallstudierna presenterar berättelser om jordbrukare som inte antog en enda finansieringsmodell utan en blandning av olika, vilket möjliggjorde en mer stabil finansiell struktur. Denna finansiella mix kan vara resultatet av en kombination av två eller flera innovativa finansieringsmodeller eller av ett innovativt finansieringsschema med en traditionell.

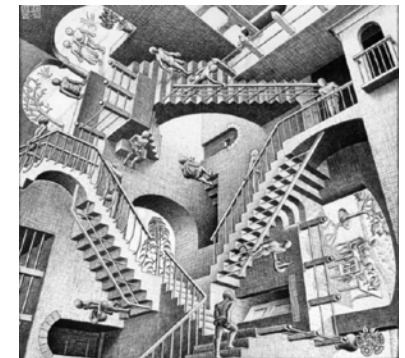
Till exempel ser affärsmodellen för Kopjezwam, en belgisk urbantgård som producerar mikrogrönsaker och svampar, kombinationen av två innovativa finansieringsmodeller: crowdlending och crowdfunding (fallstudie BE01). Omvänt, i fallstudie SE01, tog Cissi över en grsigård genom ett traditionellt banklån och med ekonomisk hjälp av en investeringsfond och en affärsängel. I fallstudie IT05 kombinerade Domenico den innovativa modellen för crowdfunding med traditionella landsbygdsutvecklingsfonder för att finansiera sina nya projekt: han använde landsbygdsutvecklingsfonder för att bygga en skjul för bearbetning av sina grödor och honung och crowdfunding för sitt projekt att omvandla en terrass på bondgården till en plats för kunderna att smaka på sina lantbruksprodukter.

Att diversifiera finansieringsströmmar för att skapa en jordbruksaktivitet kan också innebära att man tittar på nationella finansieringsströmmar som inte är jordbruksprodukter. Detta är vad som hände med Radmila (fallstudie CZ03), som lyckades finansiera sommarläger för barn på sin gård genom finansiering från utbildningsministeriet och renovering av byggnaderna på hennes hästgård genom finansiering från kulturministeriet.

KOMPLEXITET

Vill jag ha en modell med högre eller lägre komplexitet (med hänvisning till administrativa förfaranden, tidsförbrukning, förtroendeförhållande och risker)?

Det finns flera faktorer som står på spel när man definierar komplexiteten i en finansieringsmodell: administrativ börda (dvs. pappersarbetet som behövs för att förvärva rättslig status, upprättande av en styrningsstruktur, procedurregler etc.), tid (dvs. för de inledande stegen behövs för att skapa den finansiella strukturen), förtroende (dvs. behövs för att upprätta den ekonomiska relationen, till exempel när man fastställer ett kontrakt), risker (dvs. av grödofel, skulder eller till och med konkurs).



I allmänhet, baserat på de faktorer som nämnts tidigare, kan vissa modeller av innovativ finansiering definieras som mer komplexa, till exempel investeringsfonder (modell nr 13 i katalogen). De administrativa förfarandena kan vara långa, liksom konsolideringen av ett förtroendeförhållande. Det kan finnas flera risker för jordbrukaren, till och med för konkurs på grund av de höga räntorna och den korta återbetalningstid som investeringsfonden kräver. Tvärtom är en modell för konsumentinköpsgrupper vanligtvis mindre komplex (modell nr 16 i katalogen). Generellt kan det vara snabbare att skapa, relationen skapas genom ett kontrakt och det finns färre risker för jordbrukaren, till exempel när det gäller konkurs.

RISKER

Hur stor är risken för jordbrukaren? Deltar penningleverantören i gårdsriskerna?

Liksom i fallet med komplexitet är risknivån resultatet av många faktorer, varav många är sammanhangsberoende. I allmänhet är deltagande former av innovativ finansiering mindre riskabelt för den enskilda jordbrukaren, eftersom risken delas mellan flera jordbrukare. Detta är fallet med kooperativ (modell nr 2 i katalogen) eller associerade inköp av varor och varor (modell nr 4 i katalogen).

När penningleverantören deltar i gårdsriskerna är risknivån för jordbrukaren lägre, som i fallet med solidaritetsbaserade jordbruksmodeller (modell nr 19 i katalogen). Om grödan misslyckas delas risken mellan medlemmarna och jordbrukaren.

KONTROLL

Kommer penningleverantören att delta i gårdens beslutsprocess?

Vissa modeller av innovativ ekonomi ser hur penningleverantören deltar i beslutsprocessen för gården. Detta är fallet med kooperativ, där medlemmar som tillhandahåller kapital till sin natur också sitter vid beslutsbordet (modell nr 2 i katalogen).

Penningleverantörernas deltagande i lantbruksbeslut kan vara problematiskt eftersom de kan begränsa jordbrukarens autonomi i beslutsfattandet. I fallstudie SE01 avslöjar Cissi, en jordbrukare som köpte sin grsigård genom hjälp av en affärsängel, att "den svåraste aspekten av det är förhållandet: ni måste lära känna (bättre: lära känna) varandra. Han är inte en avslappnad affärsängel, han vill sätta fingrarna (bättre: engagera sig) ibland här och där och ge råd." Investeringsfonder är ett annat exempel: de investerare som tillhandahåller investeringsfonden kan vara mycket invasiva över jordbrukarens beslut (modell nr 13 i katalogen).

Uttrycket "återbetalning" avser de åtgärder som jordbrukarna behöver göra för att få tillbaka investeringskostnaderna eller för att återbetala ett lån. Det beror på flera faktorer, inklusive kostnader för att återbetala investeringen, de räntesatser som penningleverantören tillämpar och eventuella garantier.

En **räntesats** definieras som andelen av ett lån som en långivare tar ut som ränta till låntagaren, normalt uttryckt som en årlig procentsats. I vissa modeller av innovativ finansiering tenderar räntorna att vara höga, som i fallet med investeringsfonder.

Tvärtom kan vissa lån utfärdade av offentliga organ ha lägre räntor. Som presenterats i fallstudie IT02 har ett 30-årigt ISMEA-lån låga räntor (något lägre än 1%), vilket gör det möjligt för ung jordbrukare att få tillgång till dem.

En **finansiell garanti** är en typ av löfte från en borgensman att ta ansvar för låntagaren vid fallissemang i betalningar till långivaren eller investeraren, ofta erbjuds i form av obligationer. När man ber om ett lån måste jordbrukaren ofta ställa garantier för att bevisa att han kommer att ta ansvar i händelse av ekonomiska svårigheter. Garantier kan ges i form av aktier i företaget, kapitalandel eller säkerheter.

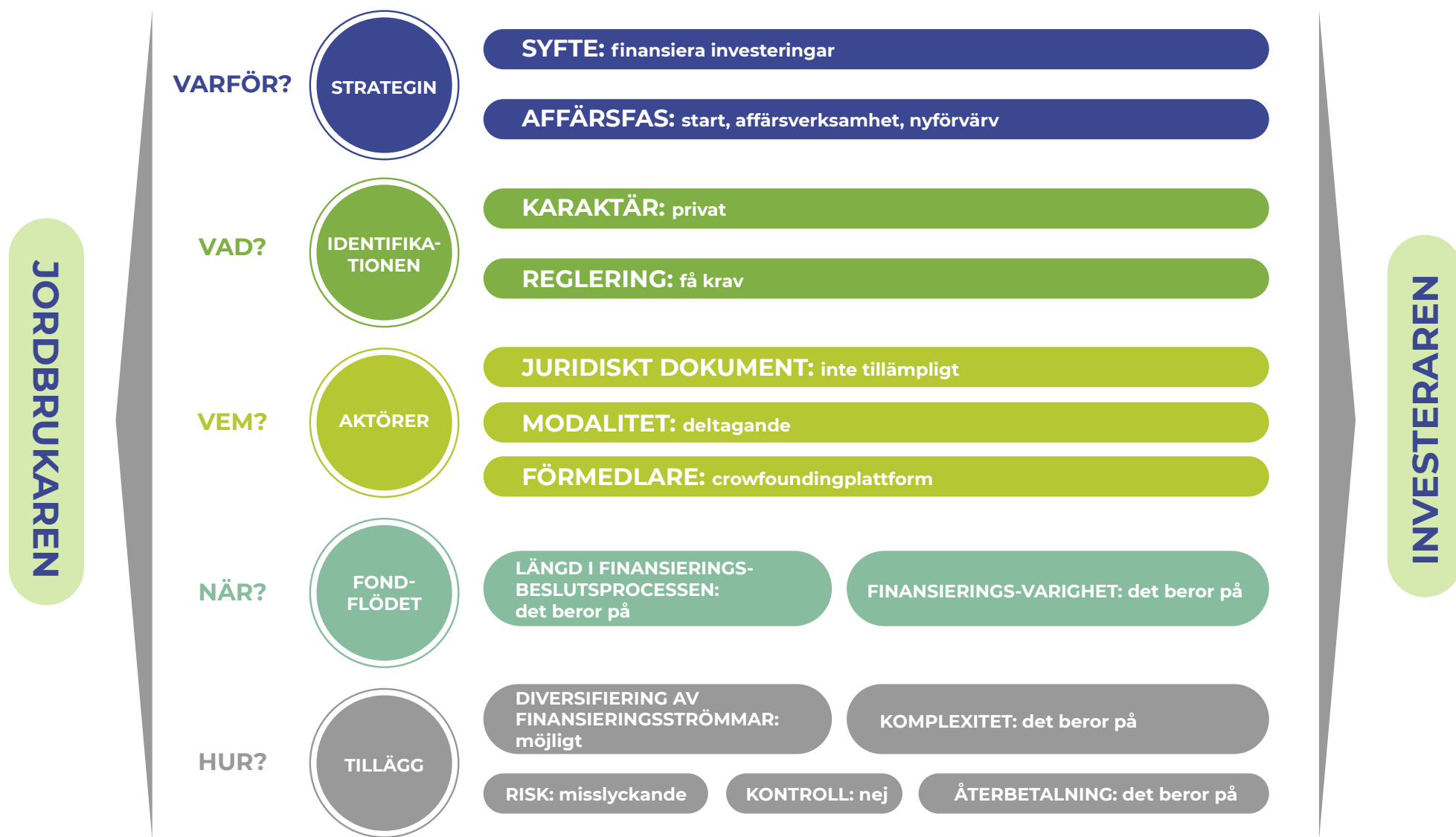
Termen **säkerhet** avser en tillgång som en långivare accepterar som säkerhet för ett lån. I händelse av att låntagaren fallerar, kan långivaren beslagta säkerheten och sälja den genom att använda pengarna från försäljningen på den obetalda delen av lånet. Mark är ett exempel på säkerheter.

5. TILLÄMPNING AV METODEN FÖR CROWDFUNDING

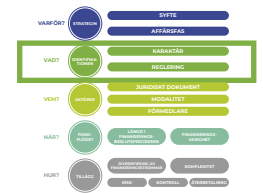
I den här lektionen lär du dig hur du använder metoden för att skapa en innovativ finansieringsmodell för din gårdsverksamhet. Vi tar exemplet med crowdfunding och ser hur varje kategori av modellen ser ut.

Du kommer också att upptäcka historien om Lisa, en ung stadsbonde som gjorde crowdfunding för att köpa en elektrisk lastcykel för att leverera grönsaker i staden! Nyfiken? Gå till nästa bild!

Crowdfunding – tillämpning av metoden för att designa modeller för innovativ ekonomi



VAD? - IDENTIFIKATIONEN



KARAKTÄR

Vill jag ha en privat eller offentlig finansieringsmodell?

Vanligtvis är crowdfunding en privat ekonomisk modell och den skapas genom privata penninginsamlingsplattformar. Exempel är franska MiiMOSA eller den italienska Biorfarm-plattformen.

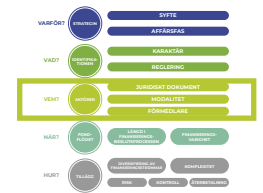
Men crowdfunding-initiativ kan inledas av offentliga myndigheter och de kan användas för att samla in medel för offentliga eller ideella projekt.

FÖRORDNING

Vilka är de lagkrav som krävs i det innovativa finansiella systemet?

Generellt sett finns det få juridiska krav vid crowdfunding. När du vill skapa en crowdfunding-kampanj måste du nå en överenskommelse med crowdfunding-plattformen. Till exempel, när det gäller franska Miimosa, uppmanas bonden att fylla i en modul som förklarar sina förväntningar på insamling (belopp och varaktighet). Sedan kontaktas han av experterna från plattformen för att utforma den bästa versionen av det finansiella projektet.

VEM? – AKTÖRERNA



LAGLIG FORM

Vill jag involvera en separat juridisk enhet för min innovativa finansieringsmodell? Vill jag inrätta en juridisk enhet för att motivera den innovativa finansieringsmodellen?

Denna kategori gäller inte crowdfunding eftersom den inte kräver involvering eller inrättande och registrering av en juridisk enhet.

MODALITET

Vill jag ha en modell baserad på deltagande eller autonomi?

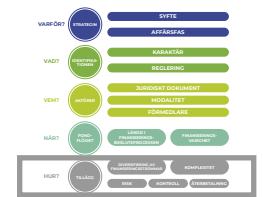
Vanligtvis kräver crowdfunding-modeller närvaron av jordbrukaren och “publiken”, som utgörs av många privata investerare. Beroende på deras specifika konfiguration kan vissa modeller vara mycket innovativa när det gäller deltagande. I fallstudie IT05 använde Domenico till exempel crowdfunding “Alleva la Speranza” för att finansiera sitt projekt att omvandla terrassen till en plats för konsumenter för provsmakning. När det gäller styrning är det mycket innovativt eftersom det har utvecklats av den italienska miljöorganisationen Legambiente och energiföretaget ENEL för att främja ekonomisk återupplivning efter jordbävningarna 2016 i centrala Italien.

FÖREKOMST AV MELLANHÄNDER

Vill jag använda mellanhänder som investeringsfonder eller plattformar?

Vid crowdfunding fungerar plattformarna som de viktigaste finansiella mellanhänderna. Vanligtvis är de webbaserade verktyg där fondsökare visar sina projekt och investerarna kan interagera med dem och göra finansiella transaktioner. Exempel på crowdfunding-plattformar är den franska MiiMOSA eller den italienska Biorfarm-plattformen. Det är viktigt att välja den lämpligaste plattformen efter behov och resurser. Vissa plattformar erbjuder välutvecklade coaching- eller kommunikationstjänster (sociala medier).

HUR? – TILLÄGGEN



DIVERSIFIERING AV FINANSIERINGSSTRÖMMAR

Vill jag använda en blandning av flera innovativa finansieringsmodeller eller en kombination av traditionella och innovativa finansieringsystem?

Du kan välja att kombinera modellen för crowdfunding med andra innovativa finanssystem. Till exempel är affärsmodellen för Kopjezwam, en urbant gård som producerar mikrogrönsaker som presenteras i fallstudie BE01, byggd kring crowdlending (från vänner och familjemedlemmar) och crowdfunding. I det här fallet används crowdfunding för att hitta fler ambassadörer av projektet.

KOMPLEXITET

Vill jag ha en modell med högre eller lägre komplexitet (med hänvisning till administrativa förfaranden, tidsförbrukning, förtroendeförhållande och risker)?

Komplexitetsnivån för ett crowdfunding-system varierar beroende på dess konfiguration, men generellt sett kan det definieras som medium. Med tanke på varje variabel i begreppet "komplexitet" är de administrativa förfaranden som krävs söka efter crowdfunding-plattformen och definiera avtalen med plattformen. Den tid som krävs för de inledande stegen är medium, vilket huvudsakligen kräver bedömning och val av den lämpligaste crowdfunding-plattformen och utformningen av kampanjen. Nivån på "förtroende" kan variera beroende på vilken typ av förhållande som upprättats med "publiken" - crowdfunding-initiativtagarna. Slutligen kan risknivån vara medelhög, med tanke på eventuella fel i crowdfunding-kampanjen. Vanligtvis har crowdfunding-plattformar en procentuell risk som tillskrivs, beroende på deras historik.

RISKER

Hur stor är risken för jordbrukaren? Deltar penningleverantören i gårdsriskerna?

Den största risken för en jordbrukare som antar crowdfunding är att misslyckas med crowdfunding-kampanjen. Sammantaget deltar penningleverantören i denna risk. I allmänhet, om projektet höjer 100% av den ursprungliga budgetförfrågan, är crowdfunding-kampanjen framgångsrik och promotorn tilldelas hela beloppet. Om det insamlade beloppet ligger under det ursprungliga målet - dvs. inte når 100% av finansieringen - returneras pengar normalt till investerarna och projektet får ingen finansiering. Vissa plattformar (främst donations- och belöningsbaserade) använder sig av en "ta allt" -strategi, så att projektägaren kan få den insamlade finansieringen även om de insamlade beloppen ligger under det ursprungliga målet.

KONTROLL

Kommer penningleverantören att delta i gårdens beslutsprocess?

När crowdfunding-kampanjen är över deltar vanligtvis inte penningleverantören i beslutsprocessen för gårdsverksamheten. Men i den typ av "crowdfunding av aktier", där individer deltar i investeringar och i gengäld får de aktier i företaget, blir investerare delägare. Detta innebär normalt deltagande i potentiella förluster, liksom vinster. Därför är kontrollen av penningleverantören högre.

ÅTERBETALNING

Vilka är kostnaderna för att återbetala investeringen? Hur är räntorna? Vilka är de garantier jag behöver ge?

Återbetalningens närvaro och natur beror på typen av crowdfunding. I modellen för "utlåning av crowdfunding", när kampanjen är framgångsrik, måste jordbrukaren återbetala den initiala investeringen till investeraren (= lånet) tillsammans med räntor. I en "belönings crowdfunding", i slutet av kampanjen, måste jordbrukaren donera en icke-ekonomisk belöning till stödjarna (prylar, produkter eller tjänster) beroende på deras ekonomiska bidrag till projektet. Slutligen, i modellen med "aktiebaserad crowdfunding", ger jordbrukaren vinstandelar till investerarna.

Lisa och hennes crowdfunding-kampanj

Lisa är en ung stadsbonde från Schweiz. År 2019 beslutade Lisa tillsammans med fyra vänner att skapa en ekologisk CSA-gård - [Stadsgroenteboer](#) - i utkanten av Amsterdam. Efter att ha spenderat merparten av sina pengar på att starta gårdsverksamheten bestämde Lisa och hennes vänner att använda crowdfunding för att köpa en elektrisk lastcykel för att leverera grönsaker i stadens centrum.

De organiserade en [crowdfunding-kampanj](#) genom Ulule-plattformen med målet att nå 8 000 euro inom 40 dagar och efter 4-5 dagar lyckades de nå sina mål på 8 000 euro. För att lära dig mer om hennes historia, kolla in den [här videon!](#)



Nu: låt oss se hur vår metod för att utforma en modell för innovativ ekonomi gäller för Lisas berättelse!

VARFÖR? - STRATEGIN



SYFTE

Lisa och hennes vänner startade en crowdfunding-kampanj för att finansiera en investering: köp av en elektrisk lastcykel för att leverera ekologiska grönsaker i centrala Amsterdam.

AFFÄRSFAS

Lisa och hennes vänner inledde en crowdfunding-kampanj under startfasen av deras CSA-grönsaksgård - Stadsgroenteboer.

VAD? – IDENTIFIERING

KARAKTÄR

De valde en innovativ finansieringsmodell av privat karaktär: crowdfunding. Crowdfunding-kampanjen hanterades via den privata plattformen Ulule.

REGLERING

Crowdfunding-plattformen Ulule har vissa krav på sina deltagare. Till exempel är Ulule-kampanjer baserade på principen "Allt eller ingenting", vilket innebär att projektägarna endast får pengarna om kampanjmålet uppnås. Dessutom kräver det att projektägarna utformar belöningar för crowdfunding-investerarna.

VILKA? – AKTÖRERNA

JURIDISK FORM

Ej tillämpligt eftersom det inte finns något behov av att inrätta en juridisk enhet.

MODALITET

Crowdfunding-kampanjer är finansieringsmodeller baserade på deltagande.

NÄRVARO AV MELLANHÄNDER

“Mellanhanteraren” var crowdfunding-plattformen Ulule



NÄR? – FONDFLÖDET

FINANSIERINGSBESLUTETS VARAKTIGHET

Lisa och hennes vänner tog cirka 40 dagar att förbereda crowdfunding-kampanjen. De utarbetade en crowdfunding-strategi riktad till de olika målgrupperna de ville nå. Dessutom skapade de en video för sin crowdfunding-kampanj.

FINANSIERINGENS VARAKTIGHET

Berättelsen om Lisa visar ett exempel på ”donation crowdfunding”, där projektägare ger belöningar till sina anhängare. Som belöning förberedde Lisa och hennes vänner handgjorda vykort och kalendrar. Förhållandet mellan Lisas team och deras anhängare var nära kopplat till kampanjperioden. Anslutningen av supportrarna till projektet avslutades formellt tillsammans med den framgångsrika avslutningen av kampanjen.

HUR? – TILLÄGGEN



DIVERSIFIERING AV FINANSIERINGSSTRÖMMAR

För att köpa den elektriska lastcykeln, litade Lisa och hennes team helt på crowdfunding-kampanjen.

KOMPLEXITET

Enligt Lisa är crowdfunding ett innovativt finansieringsverktyg med medelstor komplexitet. Det kräver betydande tid med förberedelser och involverar några sociala interaktionsinsatser, väl planerade i förväg (du måste bygga nätverk, annonsera din projektidé och be om support).

RISKER

Den största risken var att misslyckas med crowdfunding-kampanjen om 100% av crowdfunding-målet (nå 8 000 euro) inte skulle ha uppnåtts. Enligt reglerna för Ulule-plattformen får projektägarna bara medlen om 100% -målet för crowdfunding-kampanjen uppnås. En annan risk för Lisa var att crowdfunding-plattformen Ulule kunde gå i konkurs.

KONTROLL

När det gäller Lisas crowdfunding-modell deltar inte penningleverantörerna i lantbruksföretagets beslutsprocess. Förhållandet med dem slutade med kampanjens slutförande.

ÅTERBETALNING

Formen för återbetalning som Lisa och hennes team förutsåg för crowdfunding-supportrarna var en belöning i form av handgjorda vykort och kalendrar.

6. FAKTORER SOM MÖJLIGÖR ETT FRAMGÅNGSRIKT GENOMFÖRANDE AV INNOVATIV FINANSIERING INOM JORDBRUKET

1. Kooperativ attityd

2. Ekonomisk kompetens

3. Stark affärsplan

4. Marknadsföringsförmåga

5. Stöd från rådgivare

6. Reflekterande attityd

7. Öppen

8. Lita på investerare

9. Diversifiera jordbruket

1. Kooperativ attityd

I många framgångsrika exempel på innovativ ekonomi inom jordbruket skapar bonden fruktbara relationer från samarbeten. Samarbete uppstår ofta med aktörer som går utöver det vanliga nätverket för en jordbrukare, såsom kommunala aktörer, affärsoperatörer, forskare eller företrädare för det civila samhället.

Fallstudie ES03 exemplifierar ett samarbetsförhållande mellan en grupp jordbrukare och kommunen: en SAT (Andalusian Transformation Society) för omvandling och kommersialisering av pistasch - ett exempel på den associerande finansieringsformen (modell nr 1 i katalogen) - nådde en överenskommelse med kommunala aktörer, intresserade av denna gröda som ett potentiellt alternativ till olivträd.

I andra finansieringssystem, särskilt de som tänker medborgarnas deltagande i affärsmodellen, är det avgörande att skapa ett samarbetsförhållande med lokalsamhället. Det är fallet med solidaritetsbaserade jordbruksföretag (modell nr 19 i katalogen), där medborgarkonsumenternas stöd är avgörande för lantbruksverksamheten.

2. Ekonomisk kompetens

Att ha grundläggande kunskaper om ekonomi visar sig vara ett mervärde för jordbrukaren. Daniel, en deltidsskulle som tidigare arbetat i en bank, fick nytta av sin professionella ekonomiska kunskap i sitt nuvarande jobb på den urbana mikrogröna gården Kopjezwam och rekommenderar jordbrukare att få kunskap om ekonomi (fallstudie BE01). I samma riktning betonar Valerio, en italiensk jordbrukare som fick ekonomisk rådgivning från CIA:s bondförening för att ansöka om det 30-åriga ISMEA-lånet, vikten av att ha god ekonomisk kompetens (fallstudie IT02).

3. Bygg en stark affärsplan

Att bygga en stark affärsplan är ett nödvändigt steg mot en framgångsrik finansieringsstruktur. Det gör det möjligt för bonden att ha en sammanhängande vision av verksamheten och att korrekt planera de resurser som behövs för att genomföra den.

Många jordbrukare från de presenterade fallstudierna betonade vikten av att ha en stark affärsplan, som Alicia (fallstudie ES03), en ung fårbonde från Spanien eller Daniel (fallstudie BE01), en stadsbonde från Belgien. I synnerhet betonar Daniel att en jordbrukare också ska kunna försvara affärsplanen ordentligt inför investerare.

Detta resonerade med orden från Patricia (fallstudie ES04), en pistaschproducent som gick med i en SAT, en associativ innovativ form av finansiering: "Ju mer vi vet, desto bättre kommer vi att utvärdera behov, desto bättre kommer vi att utforma vårt projekt och bättre kommer vi att kunna försvara det mot andra".

4. Ha bra marknadsförings- och kommunikationsförmåga

Att effektivt kommunicera värdet av din affärsidé är en kraftfull kompetens. Det är en avgörande faktor i en modell för crowdfunding eller crowdlending, för att övertyga människor att finansiera din idé, som betonas av Daniel (fallstudie BE01).

Att kommunicera på rätt sätt är särskilt viktigt i nischade affärsmodeller av hög kvalitet. Anton, en boskapsodlare från Tyskland (fallstudie DE02), var banbrytande för djurleasingavtal till sina kunder och erbjöd dem exklusiva specialraser (nötkreatur, grisar, får, gäss). Hans arbete uppskattas mycket av hans kunder, som vanligtvis blir långsiktiga supportrar. Enligt hans åsikt är detta resultatet av hans ansträngningar inte bara för att producera med högkvalitativa standarder utan också för att effektivt kommunicera detta val till kunderna. Genom en öppen kommunikationskultur lyckades han bygga ett varaktigt förhållande till sina kunder.

5. Få stöd från rådgivare

Jordbrukare har ofta inte den ekonomiska kompetensen för att ordentligt planera och utforma en effektiv finansieringsmodell eller den kunskap och tid som krävs för att följa de relaterade administrativa förfarandena. I många fall har ett bra nätverk av tekniska rådgivare visat sig vara en möjliggörande faktor när man implementerar ett innovativt finansieringssystem.

Detta är fallet med Valerio, en italiensk spannmålsbrukare, som lyckades få ett 30-årigt ISMEA-lån tack vare den tekniska rådgivningen från CIA-bondföreningen, som följde sin ansökningsprocess (fallstudie IT02). På samma sätt fick Domenico hjälp från en agronom för att ansöka om landsbygdsutvecklingsplaner för att finansiera byggandet av en skjul för konditionering, bearbetning och förpackning av grödor och honung (fallstudie IT05).

6. Ha en reflekterande och lärande attityd

Innovation och experiment är resultatet av en kontinuerlig reflekterande och lärande attityd.

“Håll koll på gården och den sociala miljön och deras interaktioner samtidigt. Många utvecklingar och kulturella initiativ, men också kunskap, kom från miljön.” Det här är Kathrin och Thomas (fallstudie DE03) som bevisar deras reflekterande och innovativa attityd. De gick med i ett medborgarinitiativ och skapade Hofgut Oberfeld-stiftelsen, genom vilken de gemensamt köpte gården med historisk statsdomän och hyrde ut mark till medborgarna att utöva biodynamiskt jordbruk.

I samma riktning visar berättelsen om Radmila (fallstudie CZ03), en tjeckisk hästbonde, ursprungligen utbildad som smyckestillverkare, hennes starka reflekterande, kreativa och anda för att uppfinna igen. Hon ville renovera de historiska byggnaderna på sin gård och skapa sommarläger för barn. För detta hade Radmila idén att ansöka om medel från kulturministeriet och från utbildningsministeriet och hon lyckades skaffa dem.

7. Var öppen, kreativ och lösningsorienterad

Öppenhet, kreativitet och en lösningsorienterad attityd är element som bidrar till framgången för ett innovativt finansieringssystem. Det är en attityd som kan leda till skapandet av ovanliga samarbeten eller till de nya möjligheter som uppstår i svårigheter. Detta exemplifieras väl i fallstudie CZ03: Radmila, en tjeckisk hästodlare, kom på idén att leta efter medel för att finansiera sina nya projekt bland icke-jordbruksfinansieringsströmmar. På detta sätt lyckades hon få stöd från utbildnings- och kulturministeriet.

Innovation och kreativitet är också element som kännetecknar historien om Werner och Martina (fallstudie DE01), två tyska jordbrukare som införde intyg om vinstdeltagande i sin getfarm: människor kan investera i gården och därmed säkra rätten till avkastning. Avkastningen betalas inte i form av ränta eller utdelning, utan i form av en kupong för jordbruksprodukter med motsvarande värde.

8. Skapa ett förtroendeförhållande med investerarna

Att skapa ett förtroendeförhållande med investerarna är en faktor som påverkar den ekonomiska stabiliteten i affärsmodellen. Detta gäller särskilt de finansieringssystem som ser kundernas direkta deltagande i affärsmodellen, t.ex. konsumentkorgar eller solidaritetsbaserat jordbruk. På samma sätt är att bygga ett förtroendeförhållande med finansiella anhängare en faktor av stor betydelse i en modell för crowdfunding, där investerare kan bli de första ambassadörerna för projektet. Detta belyses av Amelie och Franziska (fallstudie DE04), två tyska jordbrukare som folkmassan finansierade för att köpa en ladugård. Enligt deras åsikter fick de inte bara de pengar de behövde för att bygga stallet genom crowdfunding, utan de fick också riktiga anhängare för sitt projekt. Orden från Daniel, belgisk jordbrukare från Kopjezwam - en urbant gård byggd kring crowdlending - speglar samma koncept: "När någon investerar i Kopjezwam har han en sympati för det och han pratar om det: han är inte bara en investerare utan en ambassadör".

9. Diversifiering av jordbruksverksamhet utöver produktion

Många fallstudier av innovativ ekonomi delar funktionen att gårdens affärsmodeller har inslag av multifunktionalitet och diversifiering. Det betyder att dessa gårdar inte bara fokuserar på produktion utan erbjuder andra aktiviteter: pedagogiska, sociala eller turistiska.

Crowdfunding används ofta för att finansiera dessa multifunktionella aktiviteter. Detta är fallet med Martin (fallstudie CZ02), en tjeckisk grönsaksodlare som förutom produktion välkomnar praktikanter och erbjuder dem utbildning. Han använde crowdfunding för att köpa en husvagn för att passa sina praktikanter.

Berättelsen om Radmila (fallstudie CZ03) visar att en gårdsaffärsmodell centrerad kring multifunktionalitet kan dra nytta av ett innovativt finansieringssystem. Radmila, en tjeckisk hästuppfödare, tillsammans med hästuppfödning, hade idén att anordna pedagogiska sommarläger för barn. För att finansiera denna aktivitet sökte hon efter finansieringsströmmar som inte är jordbruksprodukter och fick ekonomiskt stöd från utbildningsministeriet och byggde på detta sätt ett innovativt finansieringssystem.

7. FAKTORER SOM HINDRAR ETT FRAMGÅNGSRIKT GENOMFÖRANDE AV INNOVATIV FINANSIERING INOM JORDBRUKET

1. Brist på likviditet

2. Brist på tydligt projekt

3. Inget samhällsengagemang

4. Administrativ börda

5. Mellanmänskliga relationer

6. Förluster och misslyckanden

7. Stränga återbetalningsvillkor

1. Brist på likviditet

Brist på kassaflöde för investeringar kan vara en allvarlig fråga för en jordbrukare som vill starta ett innovativt finansieringssystem.

Detta betonas av Anna Page (fallstudie CZ01), en tjeckisk buffelodlare som upplevt problem med kassaflödet, främst på grund av de höga initialkostnaderna för att bygga sin ostfabrik och av behovet av att finansiera utgifterna i förväg.

På samma sätt är det viktigt att ha tillräckligt med kassaflöde i associerande finansieringsmodeller: om en grupp jordbrukare vill göra ett associerande köp av varor och leveranser (modell nr 4 i katalogen) är det viktigt att ha tillräcklig likviditet.

2. Brist på tydlig projekt- och affärsmodell

Det är viktigt att bygga en stark affärsplan och kommunicera den på rätt sätt. Närvaron av en oklar - eller till och med frånvaron av - en affärsplan uppfattas dåligt av investerare och projektet har mindre chanser att finansieras. Som Daniel lyfter fram (fallstudie BE01): "En bra entreprenör kan inte göra allt på egen hand, men han vet vad han kan göra mycket bra och var han behöver samarbete. En jordbrukare behöver en bra affärsmodell. Bara att producera räcker inte."

3. Brist på samhällsengagemang

Att involvera lokalsamhället är en framgångsfaktor i många modeller av innovativ finansiering, särskilt de som bygger på medborgarnas deltagande i finansieringsstrukturen. Att inte involvera samhället kan därför vara en allvarlig oro som kan leda till att din affärsmodell misslyckas.

Detta exemplifieras av erfarenheterna från Kathrin och Thomas (fallstudie DE03), medlemmar i ett aktiebolag grundat av medborgare som köpte och omvandlade en historisk domän till en biodynamisk gård. De kommenterar: "Människor" togs med "av gårdens utveckling. De har lärt sig mycket om jordbruk, har blivit involverade i det, har tagit över andelar i gården eller blivit kunder som utgör den ekonomiska grunden för den nuvarande gården. I slutändan ligger framgången i denna interaktion mellan miljön och gården."

4. Administrativ börda

Från många jordbrukares historier ser vi att byggandet av ett innovativt finansieringssystem kan innebära långa administrativa förfaranden. Detta tar tid och kräver ofta hjälp av tekniska rådgivare.

Amelie och Franziska, två tyska jordbrukare som gjorde crowdfunding för att köpa en ny ladugård (DE04), rekommenderar: "Om du siktar på crowdfunding rekommenderar vi god förberedelse och vägledning. En crowdfunding-kampanj kräver arbete".

På samma sätt klagar Ebba Maria, en svensk jordbrukare som bildar en stiftelse för att finansiera sin nya utbildningsverksamhet, att de administrativa förfarandena är långa (fallstudie SE02). På samma sätt, för Alicia, en ung spansk boskapsodlare (fallstudie ES03), som gjorde kontrakt om betesmarköverföring, var det tekniska stödet avgörande för att följa en komplicerad byråkratisk process för att rättfärdiga CAP-subventionerna och utforma en innovativ typ av kontrakt.

5. Utmanande interpersonella relationer

Att skapa ett förhållande av ömsesidigt förtroende och engagemang mellan jordbrukaren och investeraren är avgörande för ditt företags hälsa. Men i många fall kan spänningar uppstå, till exempel på grund av att investeraren tenderar att vara invasiv i jordbrukarens beslut. Detta har upplevts av Cissi, en svensk jordbrukare som fick stöd från en affärsängel (fallstudie SE01): förhållandet med honom har inte alltid varit lätt på grund av hans vana att vara påträngande i hennes beslutssfär.

I modeller som förutser närvaron av kontrakt - såsom leasingavtal för jordbruksmark - kan förhållandena bli spända. Tvister kan till exempel uppstå eftersom hyrestagaren inte returnerar marken under goda förhållanden.

6. Risker för förluster och misslyckanden

Jordbrukare står inför många risker som kan påverka den ekonomiska situationen för deras gård, inklusive förluster och skörda misslyckanden.

I vissa affärsmodeller som ser kundernas direkta deltagande i den finansiella modellen kan risken för förluster direkt påverka relationen med konsumenterna. Till exempel, i en modell som förutser närvaron av konsumentkorgar (modell nr 16 i katalogen), i händelse av att skörden misslyckas eller förluster, påverkas kunden direkt. Detsamma kan hända i en modell för djurleasing om djuret blir sjuk eller dör.

Därför är det viktigt att jordbrukaren tar hänsyn till dessa risker när han utformar sitt innovativa finansieringssystem och reflekterar över möjligheten att få mekanismer för försäkringar.

7. Stränga återbetalningsvillkor

När man engagerar sig i en innovativ finansieringsstruktur är det avgörande att jordbrukaren bedömer återbetalningsvillkoren, såsom kostnaderna för att återbetala investeringarna, räntorna och de garantier de ger. Dessa är faktorer som påverkar den ekonomiska stabiliteten i lantbruksverksamheten.

Till exempel är det känt att investeringsfonder kräver strikta återbetalningsvillkor. Det är viktigt att jordbrukaren är medveten om detta när han involverar en investeringsfond i sitt finansiella system.



SLUTSATSER

1. Innovativ ekonomi erbjuder många möjligheter som är värda att utforska.
2. Modeller av innovativ ekonomi är flexibla: du kan designa din egen finansiella struktur genom att använda en modell av innovativ ekonomi eller kombinera många efter dina behov!
3. Att utforma din egen innovativa finansiella struktur kräver ett minimum av finansiell kompetens. Fortsätt lära dig!



REFERENSER / LÄNKAR

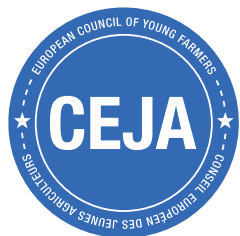
Bibliografi

- “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.

Sitography

- <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/>

PROJEKTPARTNERS



PROJEKTLEDARE

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

HOF UND
LEBEN

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



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



Folkuniversitetet (FU), Sverige
www.folkuniversitetet.se



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



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



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

Sociala medier

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

Projektets hemsida

www.farminfin.eu



Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri.
Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397