

1

2

3

4

5

Модул 5

Финансирање на дигиталната трансформација на земјоделскиот бизнис



Ко-финансирано од
Европска Унија

Финансирано од Европска Унија. Искажаните ставови и мислења се само на авторот(ите) и не мора да ги одразуваат ставовите на Европската унија или Европската извршна агенција за образование и култура (EACEA). Ниту Европската Унија, ниту „EACEA“ не можат да снесат одговорност за нив. Број на проект: 2021-1-DE02-KA220-VET-000034651



Партнери



Wissenschaftsinitiative
Niederösterreich

Science Initiative Lower Austria



Модули

1. Вовед во дигитализацијата во земјоделството

2. Дигитални вештини за подобрување на земјоделскиот бизнис

3. Управување со земјоделскиот бизнис во дигиталната економија

4. Создавање економски синџир на вредности во земјоделството со употреба на дигитални технологии

5. Финансирање на дигиталната трансформација на земјоделскиот бизнис



Цели на учење на Модул 5

По завршувањето на овој модул, ќе можете да:

- ✓ Ги разберете различните видови на финансиските инструменти,
- ✓ Разберете дека низ различните процеси на работење постојат различни опции за финансирање,
- ✓ Научите како да изберете соодветна можност за финансирање на вашата активност/проект во областа на дигиталното земјоделство,
- ✓ Разберете влијанието и барањата на различните механизми за финансирање.





Дел 1

Финансиските потреби низ процесот на иновации - од истражувањето до иновативните производи/услуги.

Цели

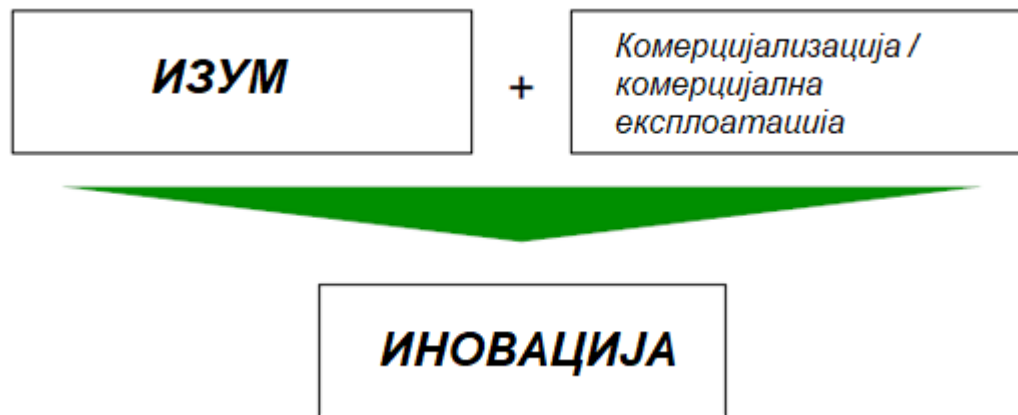
- ✓ Разберете го значењето на иновацијата и елементите на иновативниот процес.
- ✓ Разберете ги елементите на бизнис околината во која се одвива иновацијата.
- ✓ Разберете ги предизвиците при идентификувањето на соодветни извори на финансирање во различните фази на иновативниот процес.



Што е иновација?

“Иновација - способност да се создаде и да се задржи економска вредност од пронајдоците”
Business Week, Funding Invention Vs. Managing Innovation

„Изум“ и „иновација“ се поврзани концепти, но имаат различни значења во контекст на креативноста, развојот и напредокот:



Од Изум до Иновација

Изум:

- Еден изум се однесува на креирањето на нов производ, процес, технологија или идеја кои претходно не постоела.
- Изумот може да биде самостојна креација и не мора задолжително да води веднаш кон практична употреба или комерцијализација.
- Тој вклучува доаѓање до нешто оригинално и иноваторско.
- Изумите може да бидат физички објекти или апстрактни концепции.
- Фокусот е на актот на креирање на нешто ново, без оглед на тоа дали има практична примена или пазарна вредност.

Иновација:

- Иновацијата е тесно поврзана со употребата на изумите или идеите на самиот пазар и нивна трансформирање во употребливи работи, вредни и релевантни за општеството.
- Иновацијата вклучува процесот на земање на постоечка идеја, производ или процес и нивно подобрување, изменување или прилагодување на начин кој додава вредност или ги решава конкретните потреби.
- Често вклучува примена на креативност за подобрување или трансформирање на постоечки концепти.
- Иновациите можат да бидат постепени (мали подобрувања) или радикални (суштински промени или пробиви).
- Фокусот е на примената на идеи за создавање на практични решенија или подобрувања што имаат реално влијание во реалниот свет.

Пример за Изум во Земјоделието

Еден пример за **изум** во областа на дигиталното земјоделство кој би можел да го видиме на пазарот е **високо ефикасен и точен автоматизиран систем за откривање на болести на растенијата, користејќи напредни компјутерски методи и алгоритми за машинско учење.**

Овој систем се наоѓа во фаза на прототип или експериментална фаза, кој демонстрира ветувачки резултати во контролирани околности и во помали испитувања. Сепак, истиот сèуште не ги поминал потребните чекори за комерцијализација, како што се масовното производство, регулаторни одобрувања и лансирање на пазарот.



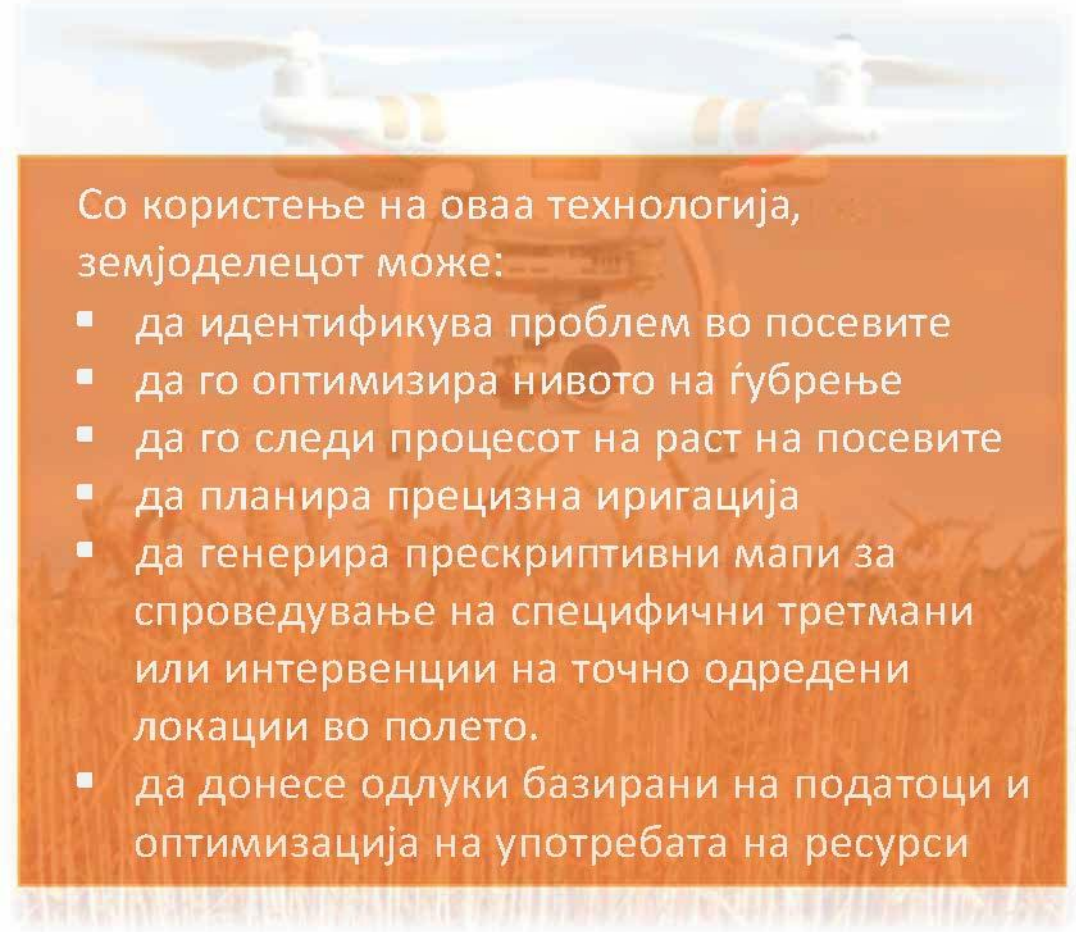
Резултатите од истражувањата во оваа област помеѓу 2015 и 2022 година, на англиски јазик, можете да ги најдете на следниот линк:

<https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpls.2023.1158933/full>

Пример за Иновација во Земјоделието

Еден пример за иновација во дигиталното земјоделство е употребата на автономни дронави опремени со мултиспектрални камери за прецизно набљудување на посевите.

Во овој случај, земјоделецот користи дронави кои летаат над полињата и снимаат слики со висока резолуција во различни бранови должини. Мултиспектралните камери можат да откријат специфични индикатори за здравјето на растенијата, како што се нивоата на хлорофил или стресот на водата, кои не се видливи со голо око. Овие податоци потоа се обработуваат со помош на специјализиран софтвер што генерира детални мапи што ги прикажуваат областите со потенцијални проблеми или можност за оптимизација.



Со користење на оваа технологија, земјоделецот може:

- да идентификува проблем во посевите
- да го оптимизира нивото на ѓубрење
- да го следи процесот на раст на посевите
- да планира прецизна иригација
- да генерира прескриптивни мапи за спроведување на специфични третмани или интервенции на точно одредени локации во полето.
- да донесе одлуки базирани на податоци и оптимизација на употребата на ресурси

Врската на иновацијата...

Заклучок:

Изумот е создавање на нешто ново. Изумот може да послужи како основа за иновација.

Иновацијата е процесот на правење на подобрувања или прилагодувања на постоечките изуми, што резултира во практични примени на пазарот и значителни промени во начинот на извршување на задачите и процесите.

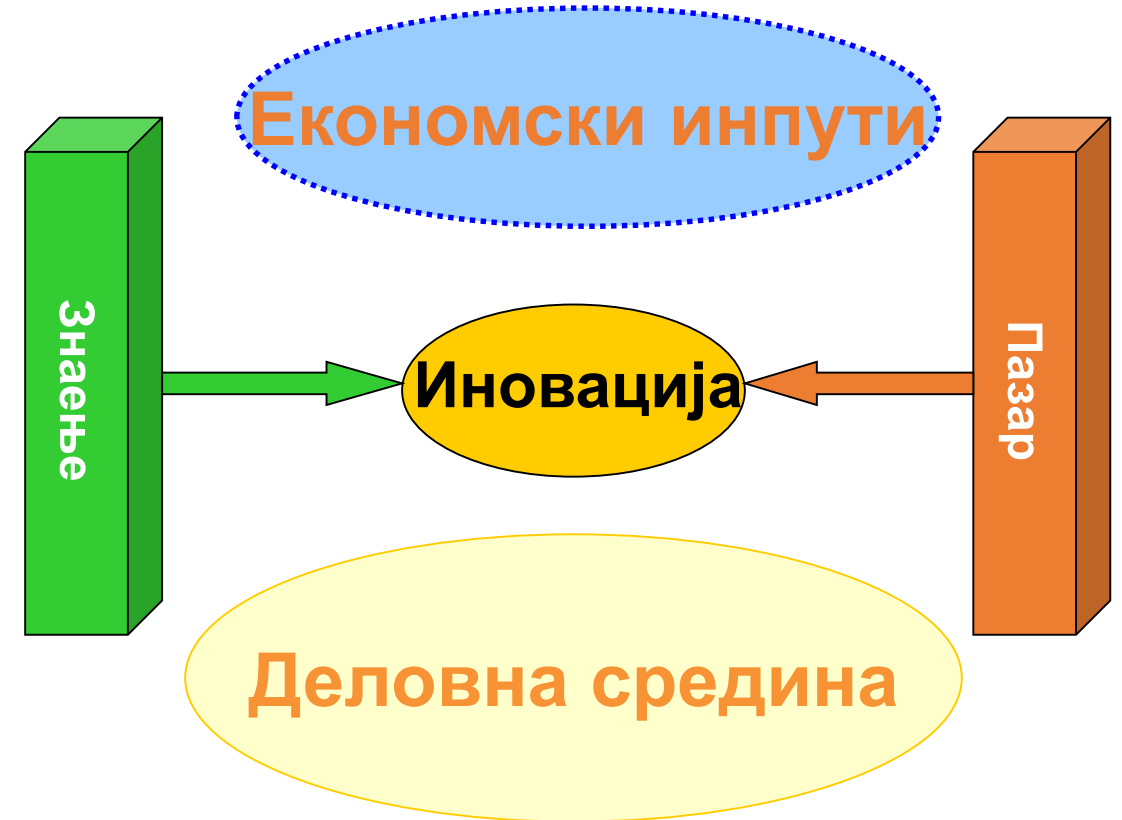


Иновациите често се базираат на изумите за да создадат мерливи придобивки во различни области и да се применат во различни пазарни сегменти.

...Потребите за поддршка...

За да ги претворите изумите во иновации и да ги примените на пазарите, потребна е:

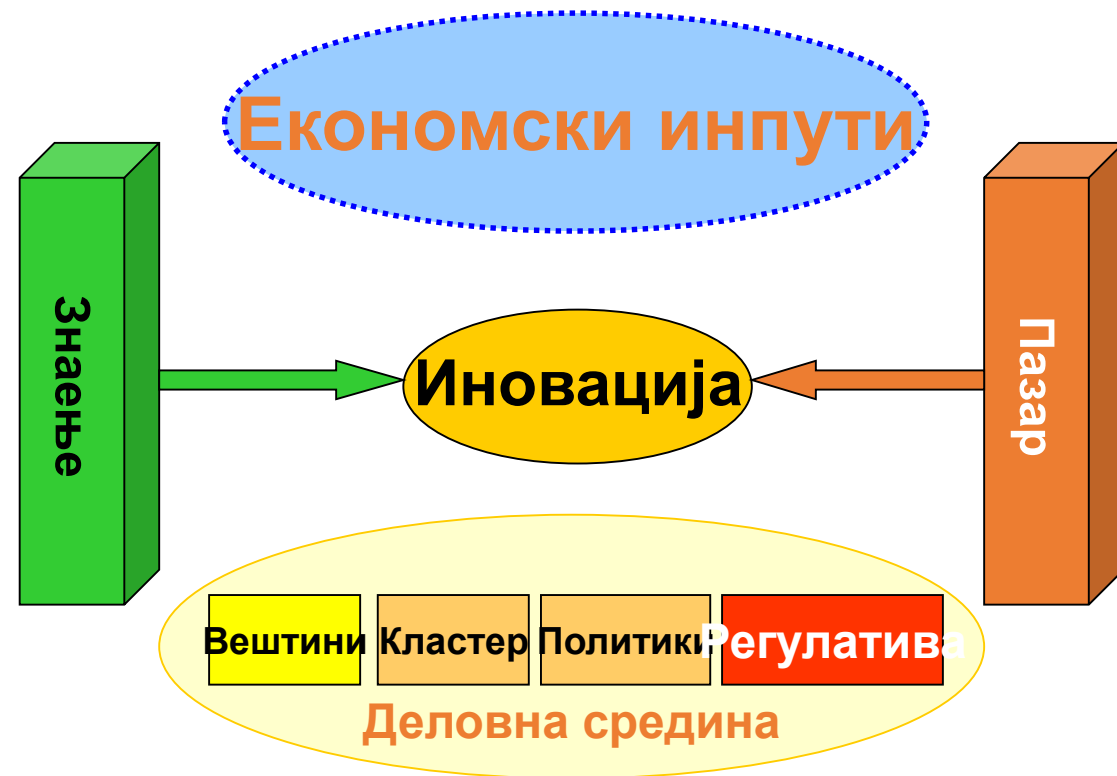
- Поддржувачка деловна средина
- Адекватни економски ресурси и поддршка како економски инпути.



... и поддржувачки елементи

Примери на поддржувачки елементи во рамките на деловната средина се:

- Развој на вештини потребни за примена на иновации во работата.
- Ангажирање со различни засегнати страни во различни кластери како што се технолошки кластери, кластери за иновации или пазарни кластери.
- Поддршка обезбедена со специфични политики и
- Регулативи кои стимулираат иновации.



Примери на елементи кои придонесуваат за овозможувачка деловна средина во земјоделството

- **Развој на вештини за примена на иновации:** Нудење програми за обука и работилници на фармерите и земјоделските професионалци за тоа како ефективно да усвојат и имплементираат иновативни технологии и практики. Ова може да вклучува работилници за прецизни земјоделски техники, одржливи методи на земјоделство и напредно работење со машини.
- **Поврзување со технологија, иновации и пазарни кластери:** на полето на одржливо земјоделство, земјоделската задруга може да се вклучи во партнерство со локална истражувачка институција за тестирање и развој на нови техники за органско земјоделство или да работи со локални ресторани и продавници за да воспостави директен канал за продажба на свежи производи кон крајните потрошувачи
- **Создавање и почитување на регулаторни рамки:** Креирање и спроведување на политики и регулативи кои обезбедуваат јасна и поддржувачка рамка за земјоделските иновации. Ова може да вклучува регулативи поврзани со правата на интелектуална сопственост, стандарди за квалитет, даночни поттикнувања за истражување и развој, регулативи кои поттикнуваат конкурентен и иновативен пазар.

Врската на иновацијата во пракса

Економскиот инпут е потребен во форма на:

- Организација на управување со иновации и примена на иновации.
- Менаџмент.
- Тимови на различни менаџерски и работни нивоа.
- Финансии.



Пример за економски инпут во земјоделството: имплементација на прецизен систем за земјоделство во фарма

- **Организација на управување со иновации и нивна примена:** Ова вклучува формирање на посветен тим или оддел одговорен за идентификување соодветни технологии, управување со нивната имплементација и обезбедување на нивна ефективна употреба на фармата.
- **Менаџмент:** Потребни се квалификувани менаџери да ги водат активностите за иновација. Тие ќе бидат одговорни за поставување стратешки цели, распределба на ресурси и следење на напредокот кон усвојување на прецизни земјоделски практики.
- **Тимови на различни раководни и работни нивоа:** Ова бара обука и на менаџерите на фармите за ефективно користење на прецизни земјоделски технологии и максимално искористување на генерираните податоци и увиди.
- **Финанси:** Неопходни се инвестиции во прецизни земјоделски технологии, како што се опрема водена од GPS, беспилотни летала и специјализиран софтвер. Дополнително, ќе има постојани трошоци за одржување, обука и потенцијални надградби или проширувања на системот

Економскиот инпут во иновацијата

Во основа, кога зборуваме за економски придонес во **трансферот на технологија и иновациите**, мислиме на парите и трошоците вклучени во различни чекори, како што се создавање, ставање во акција и следење на технологијата.

Внимателно разгледување на овие економски фактори е од клучно значење за организациите да донесат добро информирани одлуки за предностите и потенцијалните недостатоци на инкорпорирањето на технологијата во различни сектори, вклучувајќи го и земјоделството.



ИНОВАЦИИ ВО ЗЕМЈОДЕЛСТВО



Што преставуваат (дигиталните) иновации во земјоделството

Климатските промени, губењето на биодиверзитетот, здравствени проблеми, пристапот до храна и гладот се меѓу главните предизвици на нашето време. Земјоделските бизниси и земјоделците треба фундаментално да го редефинираат начинот на кој им даваат вредност на клиентите, потрошувачите и граѓаните. Ним им требаат иновативни решенија.

Дигитализирањето на земјоделството не само што го прави поефикасно и попродуктивно; исто така отвора нови можности за создавање вредност преку развој на свежи производи, нови услуги и нови деловни модели.

Начинот на кој функционира успешната иновација е променет. Тоа се случува побрзо, вклучувајќи поширок опсег на дисциплини и е поттикнато од побарувачката на пазарот.



кликнете



Што преставуваат (дигиталните) иновации во земјоделството

Климатските промени, губењето на биодиверзитетот, здравствени проблеми, пристапот до храна и гладот се меѓу главните предизвици на нашето време. Земјоделските бизниси и земјоделците треба фундаментално да го редефинираат начинот на кој им даваат вредност на клиентите, потрошувачите и граѓаните. Ним им требаат иновативни решенија.

Дигитализирањето на земјоделството не само што го прави поефикасно и попродуктивно; исто така отвора нови можности за создавање вредност преку развој на свежи производи, нови услуги и нови деловни модели.

Начинот на кој функционира успешната иновација е променет. Тоа се случува побрзо, вклучувајќи поширок опсег на дисциплини и е поттикнато од побарувачката на пазарот.



Дигиталните иновации во земјоделството се однесуваат на примена на најсовремени дигитални технологии и пристапи водени од податоци во земјоделскиот сектор за подобрување на продуктивноста, одржливоста и севкупната ефикасност.

кликнете



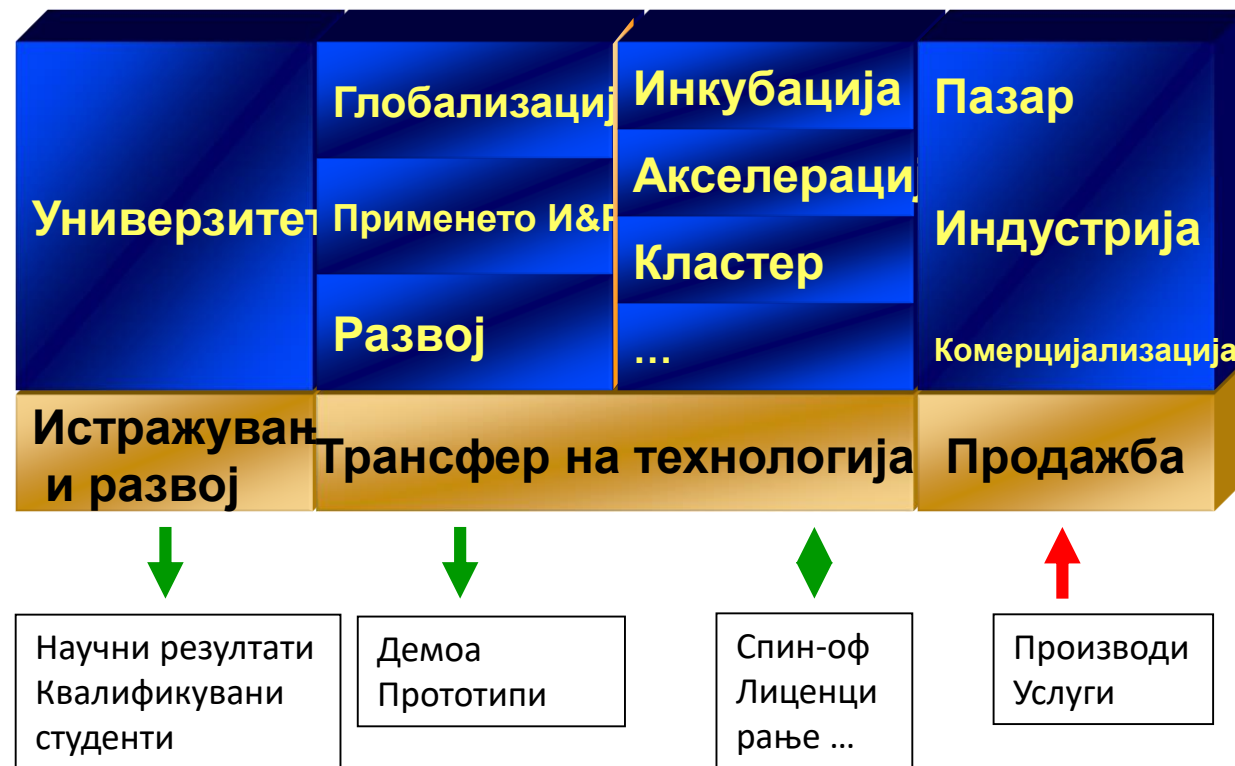
Синџирот за генерирање вредности



Иновациите, кои го дигитализираат земјоделскиот сектор, може да се најдат низ целиот синџир на иновации (видете ја сликата десно).

Колку порано се појавуваат иновативните технологии долж овој синџир на генерирање вредност, толку е помала зрелоста (= ниво на подготвеност за технологија).

Колку е помала зрелоста, толку повеќе поддршка и финансирање за управувањето со иновациите се потребни за да се примени како иновација на производот, процесна иновација или иновација на услугите на пазарот.



Синџирот на иновации „од истражување до пазар“ © INI-Novation

5 Финансирање на дигиталната трансформација на земјоделскиот бизнис

Син

Синџирот за генерирање вредност ги вклучува сите чекори и активности кои придонесуваат за вредностиср пред производот или услугата да бидат подготвени да бидат примени од крајниот корисник. Ова опфаќа фази како сектор истражување, развој, производство, иновација, промоција, дистрибуција и поддршка на клиентите.

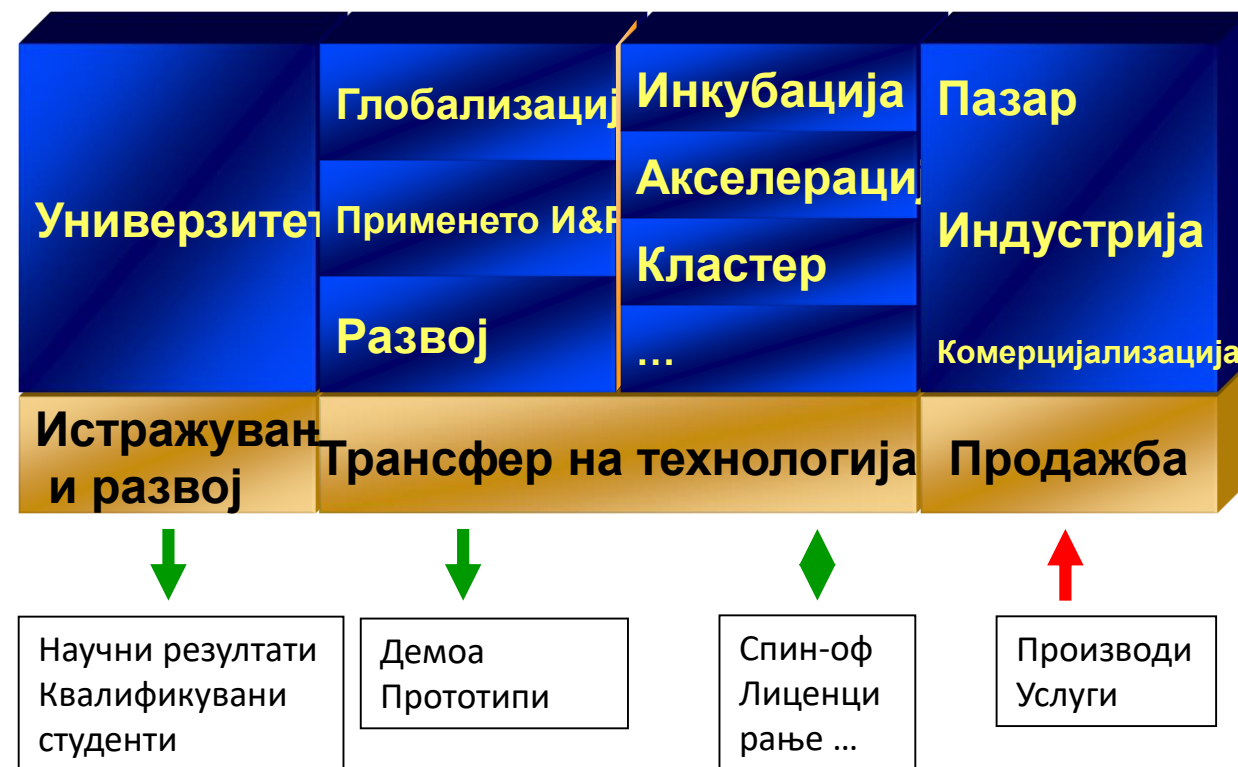
Колк

долж...
 пома...
 техно...
 Колк...
 фина...
 Може да слушнете и слични термини како „синџир на вредност“, „синџир на иновации“ или „синџир на снабдување“ кои се фокусираат на малку поразлични аспекти на овој процес.

потребни за да се примени како иновација на производот, процесна иновација или иновација на услугите на пазарот.

ОСТИ

КЛИК

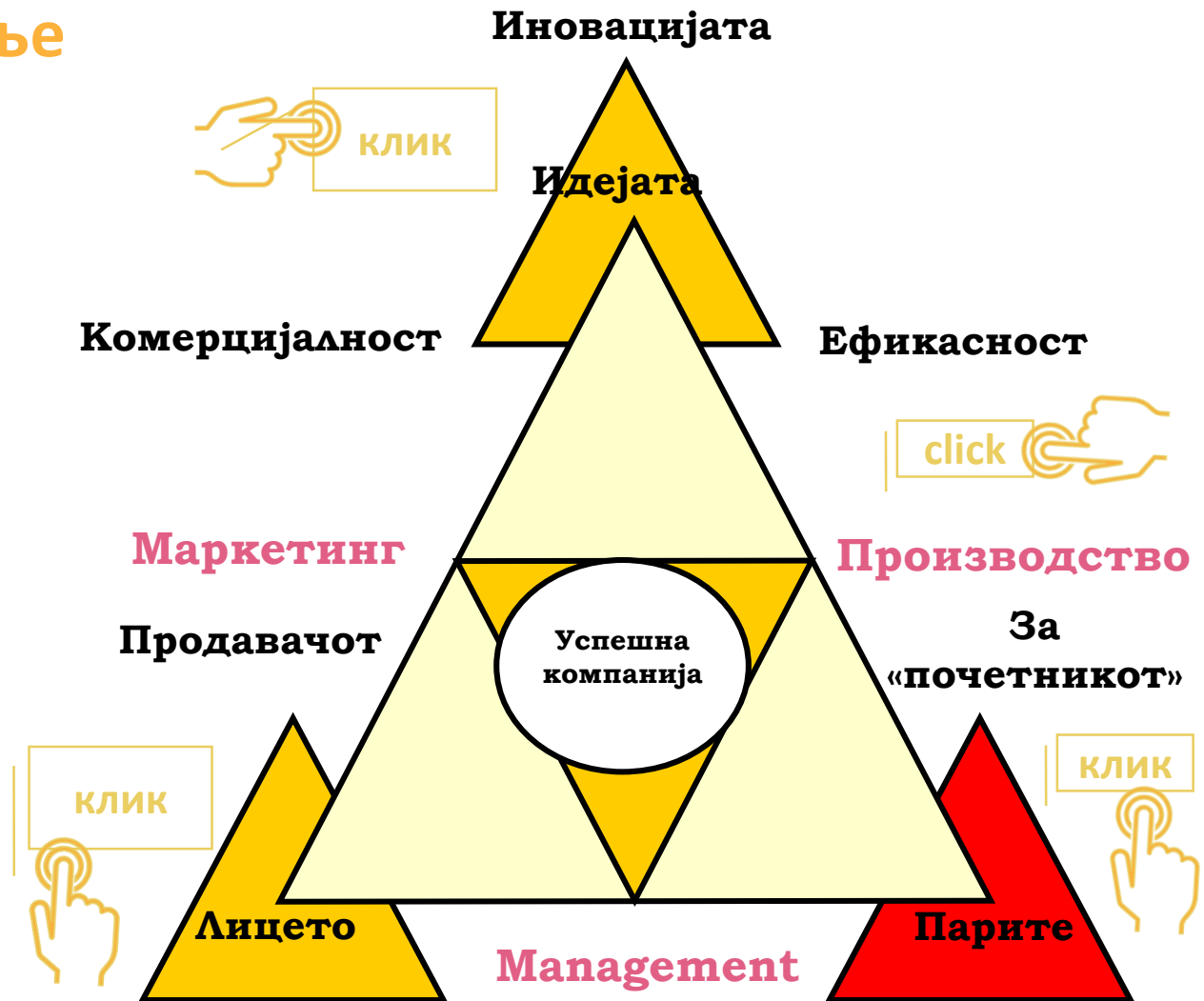


Синџирот на иновации „од истражување до пазар“ © INI-Novation

Магичен триаголник на управување со дигитални иновации во земјоделството

Актерите во процесот на управување со иновации во земјоделството мора да обезбедат решенија и да постигнат чувствителни рамнотежи за следните клучни засегнати страни:

- Пронаоѓачот - кој не разбира менаџмент, финансии и маркетинг;
- Маркетерот - кој не разбира технологија, финансии или менаџмент; и
- **Финансиерот** - кој исто така треба да ја разбере технологијата и маркетингот.



5 Финансирање на дигиталната трансформација на земјоделскиот бизнис

Финансиските потреби низ процесот на иновации - од истражувањето до иновативните производи/услуги.

Магичен триаголник на управување со дигитални иновации во земјоделството

Актерите во процесот на управување со иновации во земјоделството мора да обезбедат решенија и да постигнат чувствителни рамнотежи за следните клучни засегнати страни:

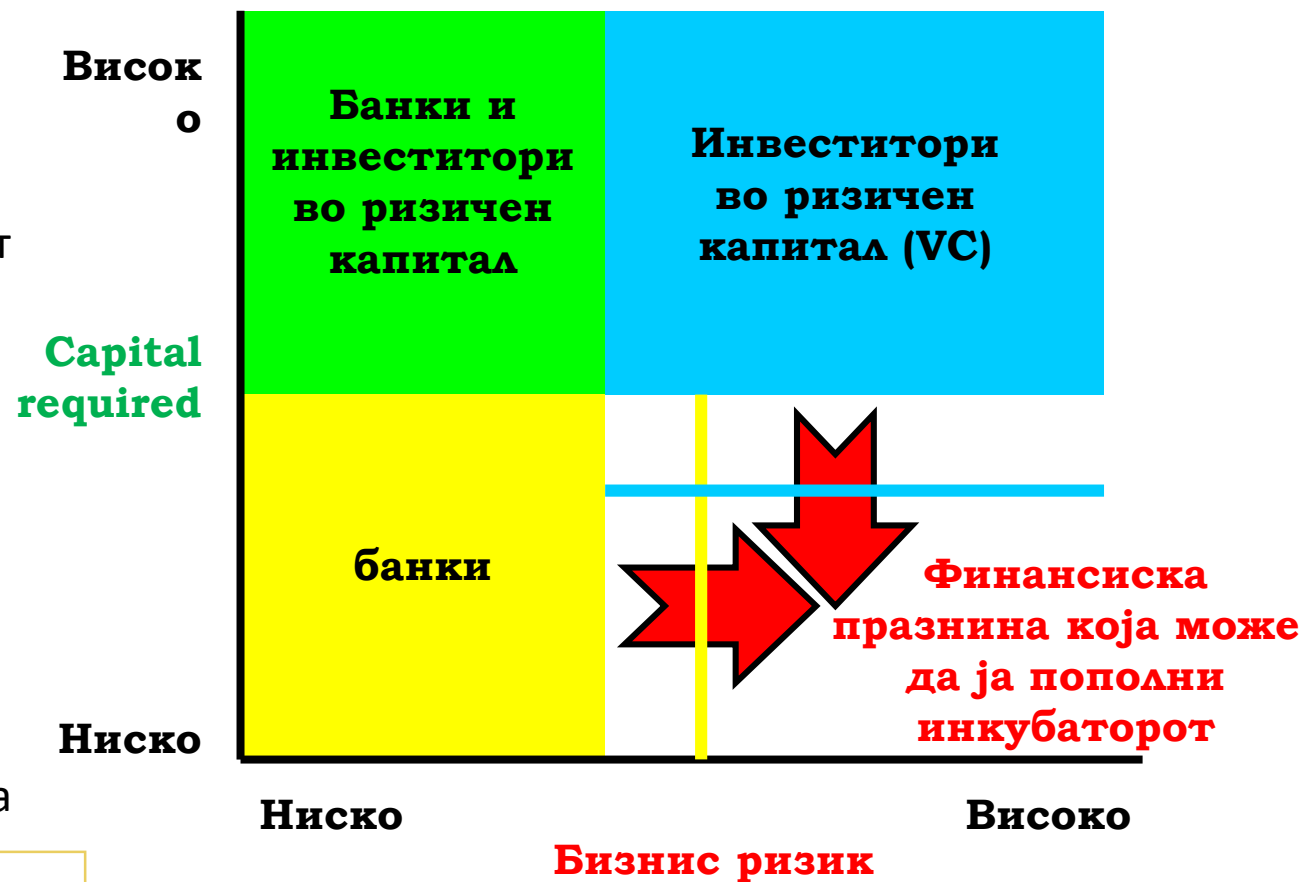
- Пронаоѓачот - кој не разбира менаџмент, финансии и маркетинг;
- Маркетерот - кој не разбира технологија, финансии или менаџмент; и
- Финансиерот - кој исто така треба да ја разбере технологијата и маркетингот.



Извори на финансии во однос на деловниот ризик

Различните инструменти кои овозможуваат финансирање на развојот и примената на иновации во земјоделството варираат, во зависност од износот на потребните пари и деловниот ризик вклучен во иновативната акција.

Важно е бизнисите внимателно да ги анализираат изворите на финансии што ги избирате во однос на вашата толеранција на ризик, деловните цели и финансиската стабилност. Добро избалансирана мешавина на различни извори на финансии може да помогне да се ублажат ризиците и да се обезбеди одржлива финансиска структура.



Извори на финансии во однос на деловниот ризик

Деловни ризици во дигиталното земјоделство (1)

Технички и оперативни ризици:

Доверливост на технологијата: Новите земјоделски технологии може да не работат како што се очекува, што ќе доведе до намалени приноси, зголемени трошоци или оперативни прекини.

Недостатоци во вештините: Усвојувањето напредни технологии може да бара нови вештини или обука за земјоделците и работниците, што потенцијално ќе предизвика неефикасност во фазата на учење.

Оперативна сложеност: Спроведувањето на нови системи, машини или техники може да ги комплицира операциите доколку не се управува правилно.

Пазарни и економски ризици:

Прифаќање на пазарот: иновативните земјоделски производи или практики може да не добијат моментално прифаќање на пазарот, што ќе влијае на побарувачката и цените.

Нестабилност на пазарот: Земјоделските пазари се чувствителни на нерамнотежа меѓу понудата и побарувачката, временските флукуации и глобалната трговска динамика, што доведува до нестабилност на цените.

Економски услови: Економските падови можат да влијаат на подготвеноста на потрошувачите да платат за премиум производи, што влијае на профитабилноста.

Еколошки ризици:

Загриженост за одржливост: новите практики или технологии може ненамерно да му наштетат на здравјето на почвата, квалитетот на водата или биодиверзитетот доколку не се управуваат правилно.

Климатски промени: Промената на временските услови може да влијае на приносот на културите, динамиката на штетници и достапноста на вода, што претставува ризик за производството.

Ризици од регулатива и усогласеност:

Регулаторни промени: иновациите може да подлежат на прописи кои се развиваат, барајќи од бизнисите да се прилагодат на новите стандарди за усогласеност.

Еколошки прописи: Непочитувањето на прописите за животна средина може да доведе до казни и оштетување на угледот.

Ризици од синџирот на снабдување:

Прекини во снабдувањето: Зависноста од еден добавувач за иновативни влезови или технологии може да создаде ранливост доколку тој добавувач се соочи со проблеми.

Логистички предизвици: Предизвиците за транспорт и дистрибуција може да ја попречат навремената испорака на инпути или производи на пазарот.

же

Извори на финансии во однос на деловниот ризик

Висок

Банки и

Различните инструменти кои овозможуваат

Деловни ризици во дигиталното земјоделство (2)

Финансиски ризици:

Висока почетна инвестиција: иновациите често бараат значителна претходна инвестиција, која може да ги оптовари финансиските ресурси доколку приносите не се реализираат како што се очекува.

Поврат на инвестицијата: времето потребно за да се постигне позитивен поврат на инвестицијата (ROI) за иновациите може да биде подолго од предвиденото.

Ризици од штетници и болести:

Штетници и болести кои се појавуваат: Новите земјоделски практики може ненамерно да воведат или да ги влошат проблемите со штетници и болести, што ќе доведе до загуби на земјоделските култури.

Ризици за податоци и сајбер безбедност:

Приватност на податоците: собирањето и користењето податоци за прецизно земјоделство воведува загриженост за приватноста на податоците доколку не се управуваат безбедно.

Сајбер напади: фармските машини и IoT уредите се подложни на сајбер закани, што потенцијално ги нарушува операциите и интегритетот на податоците.

Социјални и потрошувачки ризици:

Перцепција на потрошувачите: Иновациите како генетски модифицираните организми (ГМО) или синтетичките ѓубрива може да се соочат со отпор на потрошувачите поради здравствени или етички грижи.

Ризици од усвојување и отпор:

Убедување на фармерите: Убедувањето на традиционалните земјоделци да усвојат нови практики може да биде предизвик поради отпорот кон промените или недостатокот на свест.

Технолошка интероперабилност: Проблемите со компатибилноста помеѓу различни технологии може да ја попречат нивната успешна интеграција.



Дел 2

Финансиски инструменти

Цели

- ✓ Разберете различни методи за собирање средства
- ✓ Разбирање на механизмите на т.н. „Внатрешно финансирање“
- ✓ Научете како да разликувате финансирање со долг наспроти финансирање со капитал, таканаречени извори на „надворешно финансирање“
- ✓ Разберете ја таканаречената „j-кривата“ на финансирање на иновативни активности
- ✓ Дознајте за грантови и донации како алтернативно финансирање



Што се Финансиски инструменти?

Методите на прибирање парични средства се нарекуваат Инструменти за финансирање. Овие инструменти им овозможуваат на поединците, бизнисите, владите и организациите да соберат пари за различни проекти, инвестиции или иницијативи.

Финансиските инструменти може да се класифицираат во различни категории врз основа на нивните карактеристики, услови и извори.



Надворешни и внатрешни инструменти за финансирање

За зајакнување на вашиот земјоделски бизнис со дигитални апликации потребно е финансирање, кое може да биде од сопствени ресурси или може да се набави од друго место.

Кога го насочувате финансирањето од сопствени извори, т.е. од сопствени средства или од сопствен профит, тоа би го нарекле внатрешен извор на финансирање.

Кога треба да соберете пари од надворешни извори, можеби ќе сакате да излезете и да земете заеми од банки или други финансиски институции според графиконот на десната страна:



Финансирање од внатрешни наспроти надворешни извори:

Ако направиме брза споредба, ќе сфатиме дека постојат клучни разлики помеѓу внатрешното финансирање и надворешното финансирање:

- Внатрешните извори на финансии се извори внатре во бизнисот.
- Надворешните извори на финансии, од друга страна, се извори надвор од бизнисот.

Претприемачите обично бараат финансирање внатрешно кога потребата од фонд е прилично мала. Во случај на надворешни извори на финансирање, барањата за финансирање обично се прилично огромни.

Доколку успеете да го набавите финансирањето внатрешно, цената на капиталот е прилично ниска. Во случај на надворешни извори на финансирање, цената на капиталот е средно до висока. Внатрешните извори на финансирање не бараат никакви гаранции. Но, надворешните извори на финансирање бараат гаранции или пренос на сопственост.

И треба да знаете, кога да користите што; или да бидам поконкретен: треба да бидете свесни за фактот дека не во секое време од животниот циклус на вашиот технолошки развој или вашиот концепт за дигитализација на земјоделството, сите извори на финансирање и шеми за финансирање се соодветно достапни.



КЛИК

внатрешно
финансирање

финансирање со
долг

финансиски обврзници

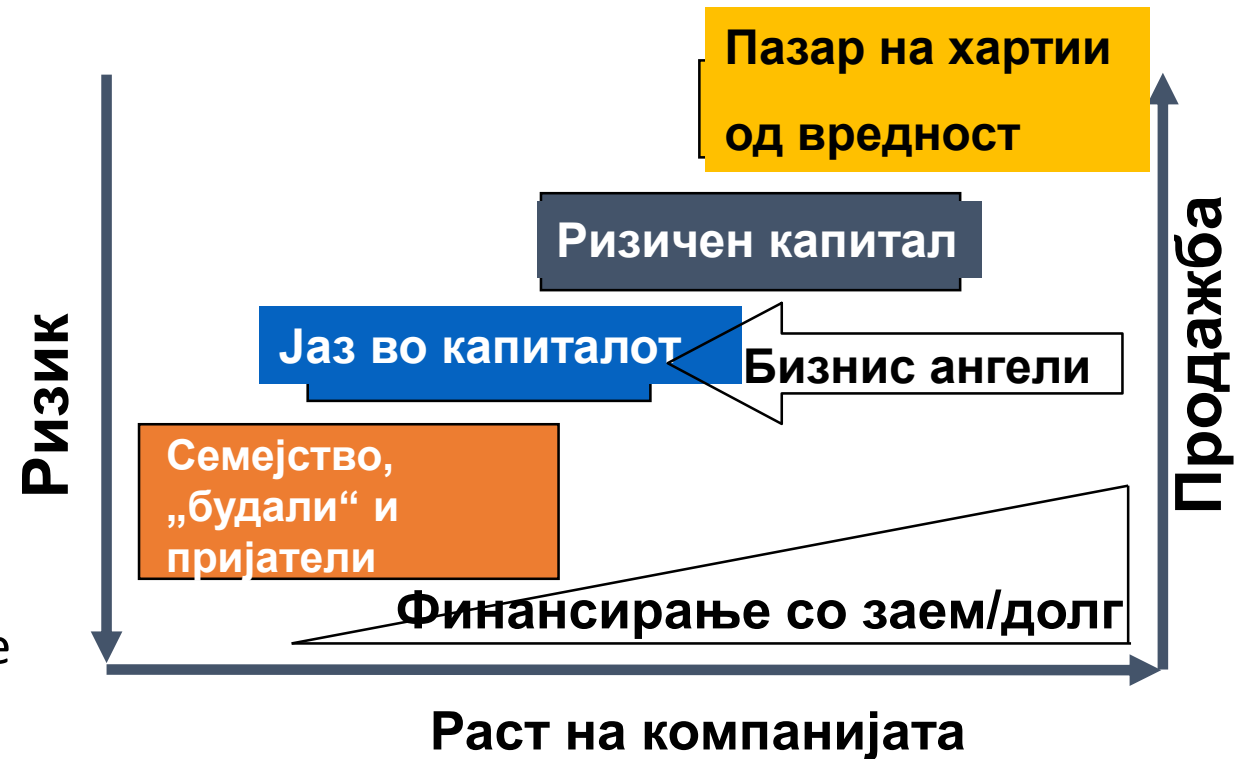
финансиски средства
од вредност

Фази на финансирање

Финансирањето на иновации обично поминува низ неколку фази, секоја со свој сет на зрелост на продажбата и фактори на ризик.

Распределбата на средствата во различни фази зависи од нивото на зрелост на иновацијата, поврзаните деловни ризици и потенцијалот за поврат.

На графиконот се претставени заедничките фази на финансирање на иновациите и како тие се однесуваат на деловните ризици:



Кривата на „хокеј-стап“

„Кривата ј на претприемничкото финансирање“ (која во литературата често се нарекува и „крива на хокеј-стап“) ги опишува различните фази на финансирање на бизнисот од неговото започнување до растечко и одржливо работење.

Секоја од овие фази бара примарен фокус на различните извори на финансирање и соодветно поставува конкретни предизвици.

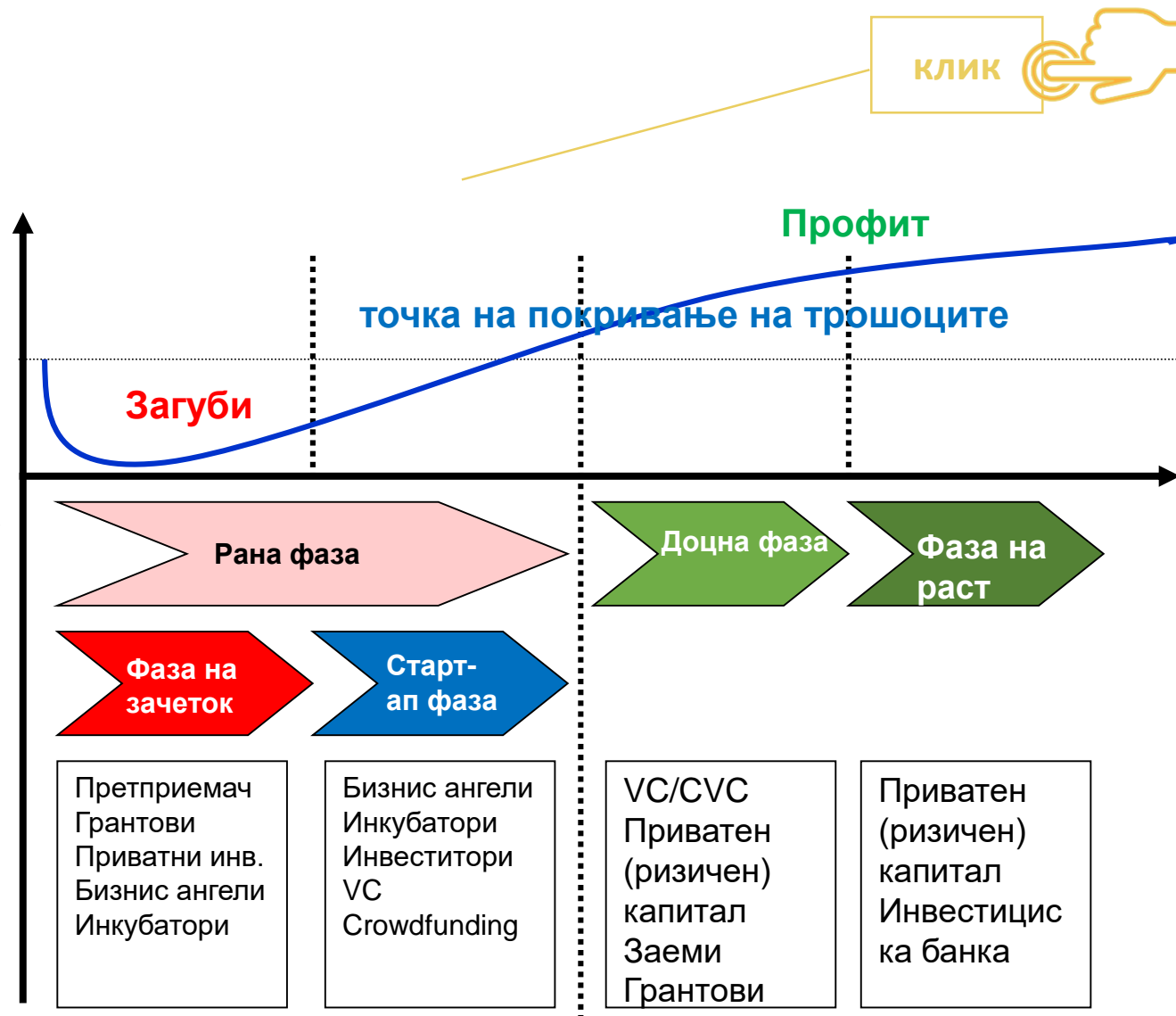


Кривата на „хокеј-стап“ (2)

Како што покажува графиконот на десната страна, ј-кривата се користи за да се илустрира тенденцијата на претприемничкото финансирање да ги покрие загубите во раните години и да постигне добивки од инвестициите во наредните години.

Во раните години, неколку фактори придонесуваат за негативни приноси (=загуби), вклучувајќи ги и трошоците за раст, маркетинг трошоците, платите, менаџментот, трошоците за основна опрема итн.

Со текот на времето, вашите операции ќе почнат да доживуваат придобивки што можеби првично не сте ги препознале. На крајот, ќе има настани каде што овие придобивки ќе се реализираат, што ќе овозможи проширување на вашиот бизнис остварен со таканаречениот „органски раст“, што значи главно надвор од сопствени приходи.



Кривата на хокеј стап

Графиконот, исто така, покажува дека во секоја од оваа патека на раст има достапни само специфични инструменти за финансирање додека бизнисот расте, како што е наведено во следните поглавја. Ќе научите многу за финансиските инструменти кои не се лесно достапни и кои не се нужно одржливи. Овие инструменти во најдобар случај се дополнување на вашата претприемничка посветеност за зајакнување на вашите иновативни активности во земјоделството. Тие никогаш нема да бидат во центарот на вашиот бизнис ако сакате одржливо да ги организирате вашите активности и проекти. На прв поглед некои од презентираниите инструменти може да изгледаат многу далеку од вашата работна реалност. Верувајте ни: Не се! Доколку сакате професионално да се позиционирате на вашиот целен пазар, порано или подоцна ќе треба да се справите со тоа, бидејќи тоа ќе стане или веќе е дел од вашата претприемачка стратегија.

Но, немојте да бидете измамени од богатството на можни финансиски инструменти! Ова се алатки за развој на вашите активности, а не цел сама по себе. Вашата прва цел како земјоделец кој сака да иновира или како претприемач во дигиталното земјоделство затоа секогаш ќе биде да генерирате директен приход од вашите деловни активности, што значи од вашите внатрешни механизми за финансирање.

клик



рит

шоците

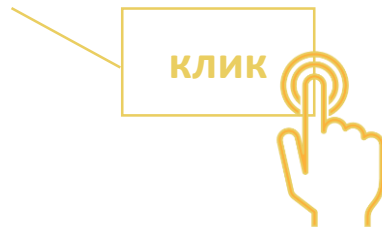
Фаза на
раст

Приватен
(ризичен)
капитал
Инвестицис
ка банка

ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ

Јавно финансирање

За финансирање на развојот и имплементацијата на дигиталните земјоделски технологии, се препорачува да се разгледаат различни извори на финансирање кои се достапни преку донации, грантови и други слични инструменти за јавно финансирање, најчесто поддржани од влади или непрофитни организации за помош.



Ве молиме погледнете ја табелата подолу споредувајќи ги различните извори на приватно и јавно финансирање:

Достапни финансиски инструменти за подобрување на вашиот дигитален земјоделски бизнис:

Приватна поддршка	Јавна поддршка
Стандардни банкарски заеми	Гаранции за заеми
Приватен капитал и ризичен капитал	Јавен ризичен капитал
Мезанин Финансирање	Јавно мезанин финансирање
Crowdfunding	Грантови / Донации
Донации	

Јавно финансирање

Специфики на јавното финансирање

Грант е сума на пари за финансирање одредени проекти. Некој може да добие грант за академска, научна или развојна работа, или за продолжување на своето образование или за ангажирање во добротворна работа.

Добротворна донација е подарок направен од поединец или организација, главно на непрофитна организација, добротворна или приватна фондација. Донациите за добротворни цели најчесто се во форма на готовина, но можат да бидат и во форма на недвижен имот, средства, ценети хартии од вредност, облека и други средства или услуги.

Грантовите се неповратни средства или производи исплатени или дадени од една страна (креатори на грантови), често владин оддел, корпорација, фондација или труст, на примател, често (но не секогаш) на непрофитен субјект, образовна институција, бизнис или поединец. За да се добие грант, потребна е некаква форма на „Пишување на грантови“ што често се нарекува или предлог или апликација.

Повеќето грантови се даваат за финансирање на одреден проект и бараат одредено ниво на усогласеност и известување. Процесот на пишување грантови вклучува поднесување предлог (или поднесување) на апликантот до потенцијалниот финансиер, или по сопствена иницијатива на апликантот или како одговор на Барање за предлог од финансиерот. Други грантови може да се дадат на поединци, како што се жртви на природни катастрофи или поединци кои сакаат да отворат мал бизнис.

т
е

Извори на јавно финансирање

- **Владини агенции или регионални институции**
- **Меѓународни организации за помош.** Тие ги вклучуваат Агенциите на Обединетите нации како што се СЗО, УНИЦЕФ, УНДП, ФАО, Европската комисија (ЕК), Светската банка (СБ) и Азиската банка за развој (АДБ). Сепак, тие често не поддржуваат проекти од мал обем. Поверојатно е дека средствата од овие извори ќе бидат достапни преку националните чадор организации. Вреди да се дознае кои се нивните придонеси за владата и за поголемите невладини организации во вашата земја.
- **Странски амбасади.** Тие често имаат на располагање средства за мали проекти. На пример, холандските амбасади имаат посебни извори на финансирање за таканаречените проекти КАП. Од овие извори тие можат да дадат директна поддршка за проекти со суми до 20.000 американски долари. Потребно е да се следат посебни процедури/критериуми.
- **Пребарување на интернет.** Собирачите на средства треба да одат на веб-страниците на големите меѓународни организации кои ги покриваат групите што се обидуваат да ги најдат (т.е. Фондацијата Бил и Мелинда Гејтс). Повеќе совети за прибирање средства преку донации ќе најдете на овој линк: <https://youtu.be/IPac2YPpvAc>.
- **Локалните организации.** Размислете за Ротари или Лајонс клубови, цркви, храмови, џамии, болници, локални деловни здруженија, „богатите“ во вашата заедница итн.
- **Организации за доброволно финансирање.** Тие вклучуваат мисии, агенции за помош и други групи, и религиозни и секуларни. Повеќето од нив се со седиште во Европа, Северна Америка и Австралија. Таквите групи често се заинтересирани за поддршка на помали развојни и културни проекти. Списокот со имиња може да се добие од национални и доброволни организации и од амбасади.

Поддршка од банки

Банките се изворите на кои повеќето луѓе веднаш размислуваат за финансирање со заем. Постојат многу различни типови на банки, иако генерално постојат за прифаќање депозити и заеми.

Повеќето банки не се склони кон прифаќање ризици и постапуваат претпазливо кога даваат заеми. Како резултат на тоа, може да биде тешко за бизнис за развој на ИП да добие ваков вид финансирање.

Комерцијалните банки обично имаат повеќе искуство во давање деловни заеми отколку редовните штедилници. Може да биде корисно да се разгледаат разликите меѓу банките пред да се избере една како цел на барање за заем.

Во секој случај, банките може да бидат вредни „бесплатни консултанти“ за вашата иницијатива за финансирање на ИП, бидејќи тие добро ја проценуваат деловната можност како дел од нивните стратегии за привлекување клиенти.

Предности на поддршката од банките:

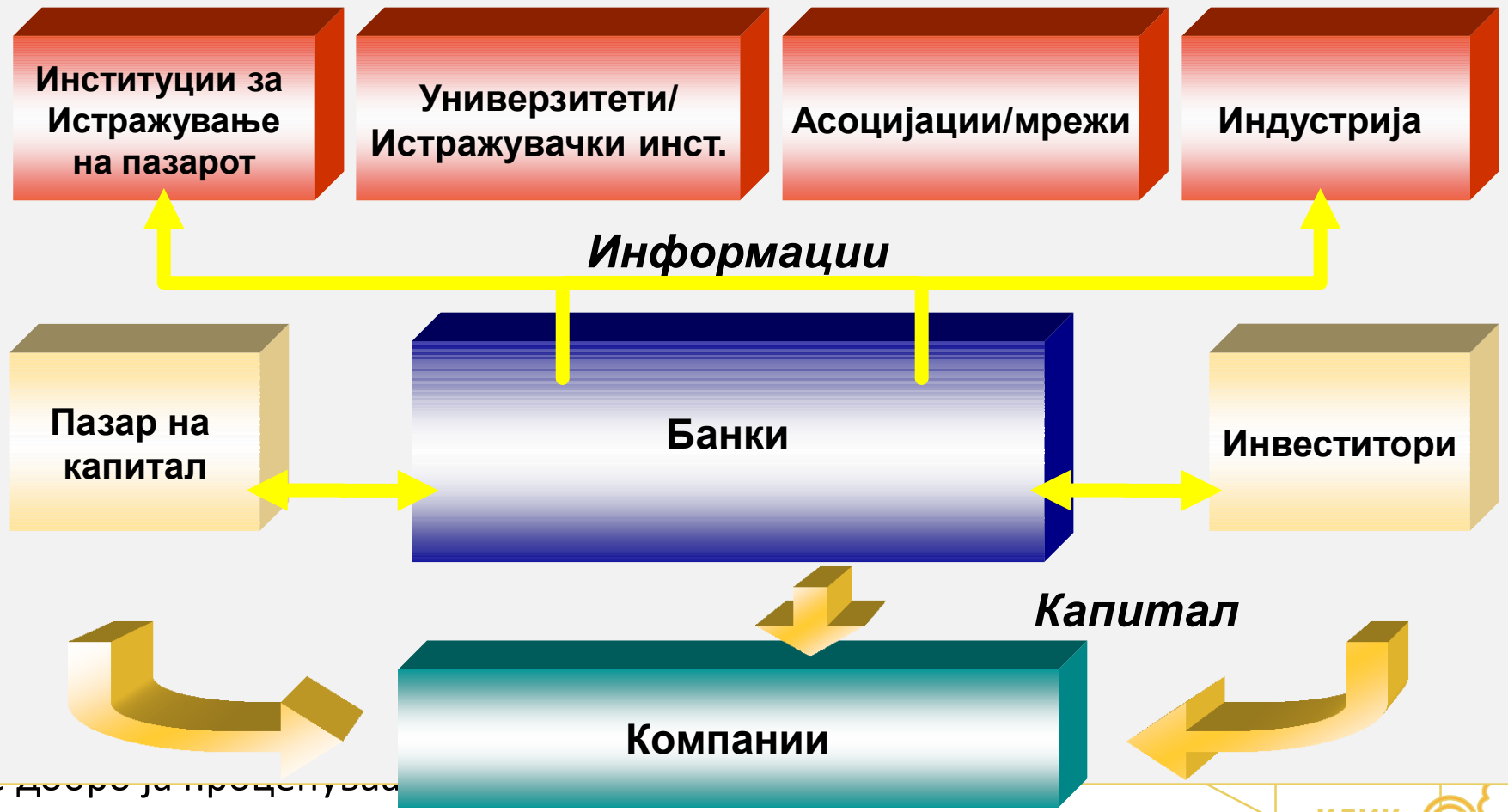
- Менаџмент поддршка и консалтинг
- Проток на информации за оценување на стартап со висока технологија
- Локални, регионални мрежи
- Соработка во рамките на Тим за иновации
- Организација и учество на саеми
- Заеми

Но: Имаат барања за кредитен рејтинг

КЛИК



ПРЕГЛЕД НА УЛОГАТА НА БАНКИТЕ



те:
 иг
 ње на старт-
 новации
 рејтинг

По
 Бан
 фин
 иакс
 Пов
 прет
 теш
 Ком
 дел
 кори
 една
 Во с
 конц
 бидејќи тие добро ја проценуваат
 нивните стратегии за привлекување клиенти.



Финансирање преку европски фондови (1)

Постојат различни извори на финансирање достапни во Европската Унија. Различните фондови и програми ја рефлектираат различноста на потребите на пазарните и технолошките сектори - и опсегот на тематски програми на ЕУ, следствено, дигитализацијата на земјоделството.

По истражувањето на „џунглата за финансирање“, претпоставуваме дека сè уште останува предизвик да се идентификуваат најсоодветните можности. Се надеваме дека следните слајдови ќе го олеснат прегледот. Истиот се фокусира на најважните програми на ЕУ кои се однесуваат на типови програми кои се подобни за финансирање на развојот, како и примена на иновации во дигиталното земјоделство и вашиот поврзан бизнис.а

ЕУ обезбедува финансирање за широк спектар на проекти и програми кои покриваат области како што се:

- Регионален и урбан развој,
- Вработување и социјална вклученост,
- Земјоделство и рурален развој,
- Поморски и риболовни политики,
- Истражување и иновации, или
- Хуманитарна помош.

Financing through European Funds (2)

Funding is managed according to strict rules to ensure there is tight control over how funds are used, and that the money is spent in a transparent, accountable manner. As a group, the EU Commissioners have the ultimate political responsibility for ensuring that EU funds are spent properly. But because most of the funding is managed within the beneficiary countries, responsibility for conducting checks and annual audits lies with national governments.

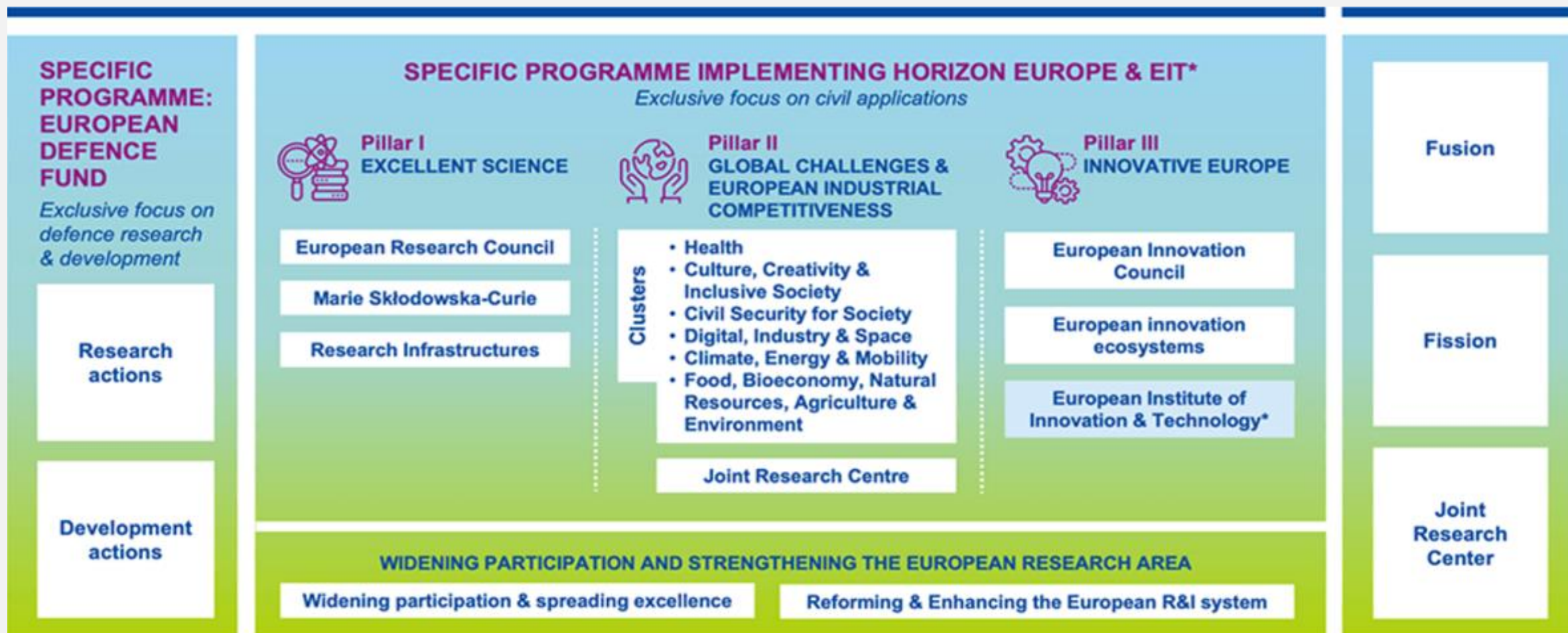
Over 76% of the EU budget is managed in partnership with national and regional authorities through a system of "shared management", largely through 5 big funds, the [Structural & Investment Funds](#). Collectively, these help to implement the so-called [HORIZON Europe](#) strategy:

- [European Regional Development Fund](#) (ERDF) – regional and urban development
- [European Social Fund](#) (ESF) – social inclusion and good governance
- [Cohesion Fund](#) (CF) – economic convergence by less-developed regions
- [European Agricultural Fund for Rural Development](#) (EAFRD)
- [European Maritime and Fisheries Fund](#) (EMFF)



click

Structure of the HORIZON Europe Framework Programme



Source: European Union 2021; ISBN 978-92-76-29646-1; it can be read under https://ec.europa.eu/info/horizon-europe_en

ХОРИЗОНТ ЕВРОПА (1)

КЛИК

Програмата наречена „Хоризонт Европа“, ги опфаќа годините од 2021 до 2027 година, и претставува амбициозна програма за истражување и иновации од 100 милијарди евра. „Хоризонт Европа“ вклучува политички мисии за да се обезбеди ефективност на финансирањето за истражување и иновации преку следење јасно дефинирани цели. Комисијата ангажираше експерти за политики да развијат студии, студии на случај и извештаи за тоа како ќе функционира методолошкиот пристап ориентиран кон мисијата.

Различните фондови и програми ја одразуваат различноста на потребите на различниот сектор; и опсегот на тематски програми на ЕУ кои последователно можат да го поддржат. Креативноста и развојот на руралните области, на пример, добиваат поддршка од различни програми, но собирањето и обработката на информации за многу програми останува предизвик за приватни и јавни субјекти.

ХОРИЗОНТ ЕВРОПА (1)

КЛИК

Програмата наречена „Хоризонт Европа“ ги опфаќа годишите од 2021 до 2027 година и

работните програми ги најавуваат специфичните области за истражување и иновации кои ќе бидат финансирани. Можете да пристапите до претстојните повици за предлози преку [едношалтерскиот портал за финансирање и тендери](#).

Кога е подготвен, секој повик дава попрецизни информации за прашањата за истражување и иновации што апликантите за финансирање треба да ги обработат во нивните предлози.

Предлозите исто така треба да го специфицираат планираниот исход на проектот и да ги опишат клучните показатели за успешност/критериуми за успешност и нивното влијание.

останува предизвик за приватни и јавни субјекти.

ХОРИЗОНТ ЕВРОПА (2)

Европскиот совет за иновации (EIC) и Европскиот институт за иновации и технологија (EIT) се дел од поширок екосистем за да им се даде на многубројните европски претприемачи секоја можност да добијат почетни средства и да се развиваат. EIC обезбедува директна финансиска поддршка, можности за инвестирање и обука за пробивни и непущачки иновативни проекти од основачи на длабока технологија до стартап, од претприемачки истражувачи до инвеститори и од корпоративни партнери до глобални пазари.

Европскиот институт за иновации и технологија (EIT) е најголемата европска иновациска мрежа која го поддржува развојот на динамични паневропски партнерства - EIT Knowledge and Innovation Communities (KICS) - меѓу врвните компании, истражувачки лаборатории и универзитети. Заедницата на EIT нуди широк опсег на иновативни и претприемнички активности низ Европа: курсеви за претприемничко образование, истражувачки проекти водени од иновациите и услуги за креирање и забрзување бизнис.

Најрелевантни за финансирање на проектот за дигитално земјоделство се програмите за поддршка понудени од EIT Digital, EIT Food и EIT Manufacturing.

Други европски фондови

Со други средства директно управува ЕУ. Тие се обезбедени во форма на:

- Грантови за конкретни проекти во врска со политиките на ЕУ, обично по јавен оглас познат како „повик за предлози“. Дел од финансирањето доаѓа од ЕУ, дел од други извори; или
- Договори издадени од институциите на ЕУ за купување услуги, стоки или работи што им се потребни за нивното работење - како што се студии, обука, организација на конференции, ИТ опрема. Договорите се доделуваат преку тендери.

Олеснување на патот од идеја до пазар.

Направени се големи напори за поддршка на деловно опкружување за иновации во Европа (т.е. Унија на иновации - унитарен патент, ревидирани директиви за јавни набавки, пасош за ризичен капитал итн.). Доколку одлучите да аплицирате за финансирање од извори на ЕУ, ве молиме погрижете се да ја унапредите вашата „Технолошката подготвеност“.

КЛИК

Други европски фондови

Фази на нивоата на технолошка подготвеност (Technology Readiness Level - TRL)

TRL 1 – набљудувани основни принципи

TRL 2 – формулиран технолошки концепт

TRL 3 – експериментален доказ за концептот

TRL 4 – технологија потврдена во лабораторија

TRL 5 – технологија потврдена во соодветната средина

TRL 6 – технологија демонстрирана во релевантно опкружување (индустриски релевантна средина во случај на клучни овозможувачки технологии)

TRL 7 – демонстрација на прототип на системот во оперативна средина

TRL 8 – системот е комплетен и квалификуван

TRL 9 – вистински систем докажан во оперативно опкружување (конкурентно производство во случај на клучни овозможувачки технологии)

Договорите се доделуваат преку тендери.

идеја до пазар.

пори за поддршка на
а иновации во Европа
унитарен патент,
а јавни набавки,
ил итн.). Доколку
за финансирање од
погрижете се да ја
олошката

КЛИК

Пат кон предлог за финансирање

Кога сакате да подготвите пријава за финансирање или предлог за финансирање, треба да користите еден вид образец за мапирање на вашето размислување за да ги структурирате вашите мисли и активности. Еве пример за образец, земајќи ги предвид повеќето релевантни аспекти на вашата активност:

Наслов на вашата активност / проект			
Носител(и) на проектот			
Клучни чинители	(Кои се вашите целни групи?) (На кого се фокусирате?)		
Краен рок		Извор(и) на поднесување	
Кои се вашите предизвици (Кои се потребите? Зошто го правите вашиот проект?)			
C ₁			
C ₂			
C _n			
Кои се вашите цели (Што сакате да направите или да промените?)			
O ₁			
O ₂			
O _n			
Опис на задачите (кој? Кога? Како?)			
T ₁			
T ₂			
T _n			
Опис на исходот	Очекувани резултати (Што сакате да постигнете?)	Индикатори за исход	
R ₁		Ind ₁	
R ₂		Ind ₂	
R _n		Ind _n	
Опис на влијанието	Какво е општествено, еколошки, економско, финансиско влијание		
I ₁			
I ₂			
I _n			
Целно времетраење	(од датум до датум) или (број на месеци или години)		

ФИНАНСИРАЊЕ СО ПРИВАТЕН (РИЗИЧЕН) КАПИТАЛ

Инвестиции со приватен капитал (1)

Финансирањето со приватен капитал е достапно од широк спектар на извори без финансирање од берзата. Некои можни извори на финансирање со капитал вклучуваат:

- Пријателите и семејството на сопственикот на бизнисот,
- Групи сопственици на локални бизниси до богати претприемачи познати како „ангели“,
- Вработени, клиенти и добавувачи,
- Поранешни работодавци,
- Фирми за ризичен капитал,
- Crowdfunding и crowd Investing организации,
- Фирми за инвестициско банкарство,
- Осигурителни компании и
- Големи корпорации.

Фирмите за ризичен капитал често инвестираат во нови и млади организации или вложувања. Меѓутоа, бидејќи нивните инвестиции имаат поголем ризик, тие очекуваат голем принос, кој обично го реализираат со продажба на нивните акции подоцна, или назад во компанијата или на берза. Тие се особено заинтересирани за брзорастечки технолошки стартапи. Овие фирми имаат строги правила за тоа во какви компании ќе инвестираат, врз основа на индустриите, технологијата, фазата на развој и потребните пари.

Како резултат на тоа, формалниот ризичен капитал не е достапен за голем процент од малите бизниси во земјоделскиот сектор.

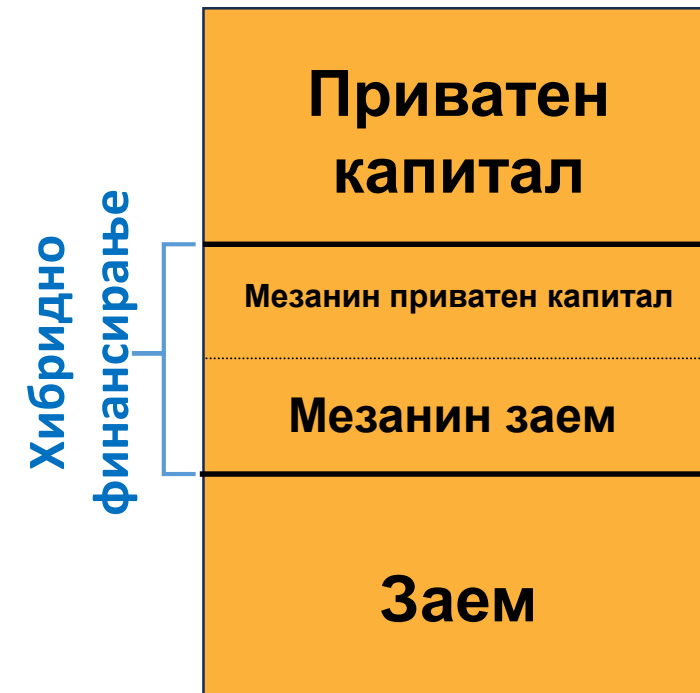
https://www.referenceforbusiness.com/knowledge/Angel_investor.html

Инвестиции со приватен капитал (2)

Исто така, постојат „хибридни“ форми на финансирање кои ги комбинираат елементите и на финансирање со заем/долг и финансирање со приватен капитал. Тоа се таканаречените мезанин фондови.

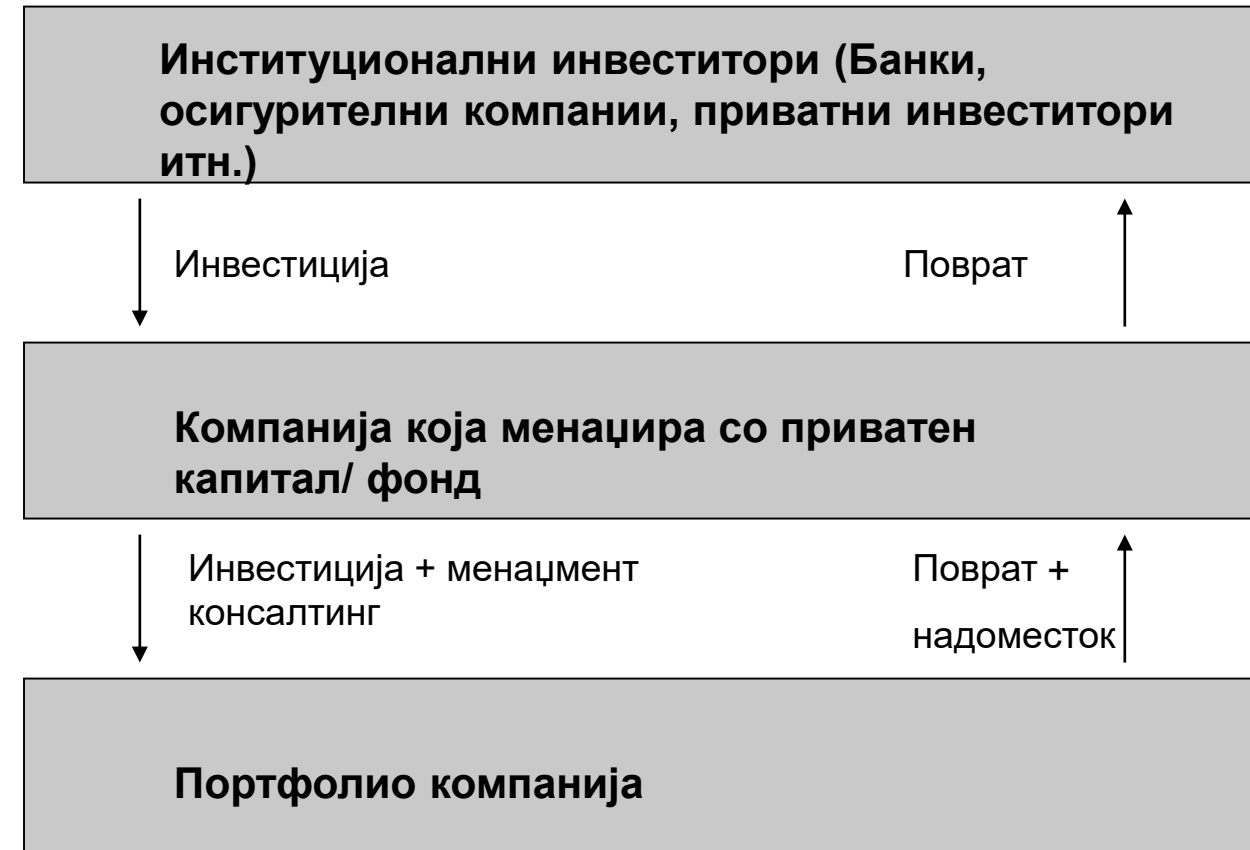
Земјоделските компании можеби ќе сакаат да добијат мезанин финансирање за работи како што се развивање на нивниот бизнис, купување опрема или земјиште или користење на нова технологија. Но, не сите земјоделски бизниси можат да добијат ваков вид финансирање. Зависи колку е стабилен бизнисот и што преферира мезанин фондот.

Ако една земјоделска компанија размислува за мезанин финансирање, треба внимателно да ги разгледа правилата и како ќе го вратат. Разговорот со финансиски експерти може да им помогне да одлучат што е најдобро за нив.



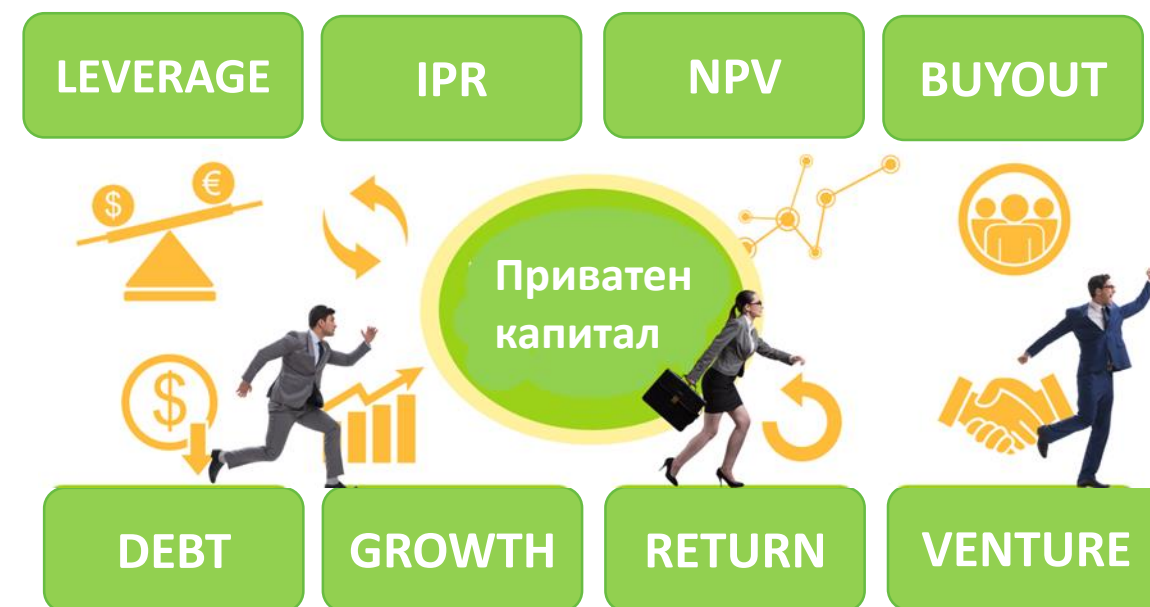
Инвестиции со приватен капитал (3)

- Инвеститорите со приватниот капитал се сопственици на компанијата - тие споделуваат ризици и профити. Тие се насочени кон инвестиции во компании кои не се котирани на берзите.
- Приватни капитални инвестиции се насочени генерално и за двете: мнозинско или малцинско учество.
- Учесството може да биде и активно или неактивно.



Инвестиции со приватен капитал (4)

- Инвеститорот на приватен капитал цели на принос од 20% до 25%.
- Нормално не бараат Деинвестиции.
- Тие се навикнати да преземаат менаџерска одговорност.
- Тие се насочени кон „Излез“ по 4-7 години.



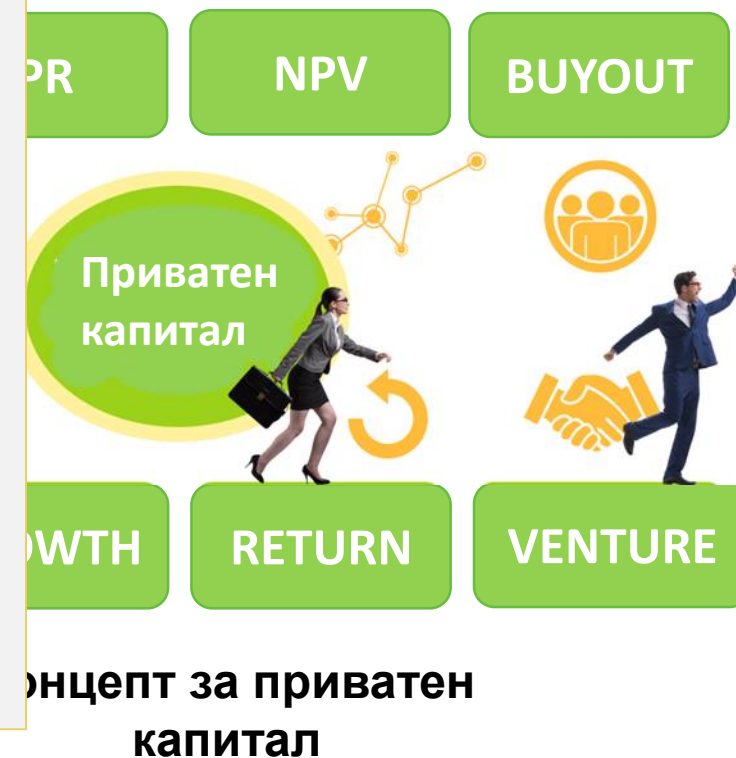
Концепт за приватен
капитал

КЛИК

Инвестиции со приватен капитал

Што е Деинвестиции?

Деинвестициите значат намалување или повлекување инвестиции од одредена област, како што е продажба на средства или намалување на финансиската поддршка. Тоа е стратешки потег на поединци, организации или влади за прераспределба на ресурсите, често поради причини како финансиско реструктурирање или промена на приоритетите.



КЛИК

Дел 3

Инвестиции во ризичен капитал и како размислуваат инвеститорите

Цели

- ✓ Дознајте за спецификите на ризичниот капитал - Venture Capital (VC) за финансирање иновативни бизниси
- ✓ Разберете ги добрите и лошите страни на VC финансирањето
- ✓ Научете како инвеститорите гледаат на вашите предлози за финансирање



Што е ризичен капитал?

Ризичниот капитал се пари што се инвестираат во проекти кои имаат висок ризик од неуспех, но кои ќе донесат голем профит доколку се успешни.

Широко се верува дека ризичниот капитал ги олеснува иновативните активности и е критичен аспект на растот на компанијата.

Фирмите за ризичен капитал можат да им помогнат на претприемачите при поставувањето на нивните бизниси.

Ризични инвестиции („Приватен капитал“)

- За почетници или веќе постоечки компании,
- Обезбедување на менаџмент поддршка и тренер,
- Цел за проширување и значителен раст, и
- Излез по 4 до 7 години.



Активност: Конфликт на интереси помеѓу инвеститор и претприемач

Ве молиме погледнете ја сликата подолу и разгледајте ги критериумите за одлука за инвестирање како што се вреднување, влијание, перспектива и фактори на успех од претприемачка перспектива и од перспектива на инвеститорите:

	Вреднување	
	Влијание	
	Перспектива	
	Фактори за успех	

Критериуми за одлука

Инвеститорите на ризичен капитал применуваат различни критериуми за одлучување, адресираат:

- Увидот во компанијата
- како и
- Очекувањата на инвеститорите кои ги вложуваат своите пари во инвестицискиот фонд.

Надворешни критериуми: Гледајќи ја компанијата...

→ Филтер

→ Бизнес план

→ Црвени знамиња

Внатрешни критериуми: Гледајќи го инвеститорот...

→ **Due diligence** - Правно обврзувачки процес за време на кој потенцијалниот купувач ги проценува средствата и обврските на компанијата.

→ Перспективи за излез

→ Искористување на вредноста

Инвестициски филтри (1)

Во процесот на одлучување, инвеститорот особено ги применува следните т.н. инвестициски филтри:

„Управување“,

„Пазарен потенцијал“ и

„Иновација“.

1. Управување

- Компетентност
- Историја на резултати
- Тим
- Репутација

2. Пазарен потенцијал

- Портфолио - „Fit“
- Конкурентна предност
- Уникатен предлог за продажба (USP)
- Потенцијал за раст
- Меѓународна перспектива

3. Иновација

- Хардвер, софтвер со висока-ниска-без технологија,
- Интелектуална сопственост,
- Можност како прв продавач

Инвестициски филтри (2)

Покрај тоа, исто така, следните т.н. инвестициски филтри:

- „Профит“
- „Концепт“
- „Додадена вредност“

4. Профит

- И&Р, производство, услуги
- Маркетинг, продажба
- Персонал
- Финанси

5. Концепт

- Потенцијал за раст
- Потенцијал за профит
- Вреднување
- Учество
- Излез - ориентација

6. Додадена вредност

- Консалтинг, тренинг
- Регрутирање
- Портфолио / Синергии
- Договори, лиценци
- Меѓународна мрежа

КАКО РАЗМИСЛУВААТ ИНВЕСТИТОРИТЕ?



„Критериуми за уништување на инвестицијата“:

Инвеститорите во ризичен капитал не ги прифаќаат следните околности и ги сметаат за т.н „Критериуми за уништување на инвестицијата“:

- Претприемачот е менаџер со скратено работно време
- Аутсорсинг на профитабилни области
- Нема или широк пристап до патенти
- Низок кредибилитет
- Правни прашања

- Слаб деловен план
- Лаги
- „гигантоманија“
- Играње истовремено со повеќе инвеститори (еден против друг)
- Временски притисок

Ориентацијата на инвеститорот

- **Профитна ориентација:** Бизнис модел, уникатна продажна вредност, перспектива на проширување, докажан производ, менаџмент
- **Ориентација кон цели:** Целите се поставени со функцијата „стоп загуба“.
- **Излезна ориентација:** Продавајте акции со фактор „M“ во „N“ Години
- **Ангажман:** Иницијативи, мотивација, консултации
- **Повторно финансирање:** Ги минимизира ризиците
- **Специјализирани:** средства (туѓи пари) со фокус на: а) технолошки полиња и б) зрелост на компанијата



Дилемата

...за претприемачи:

Ним им требаат големи инвестиции за да го зајакнат бизнисот



... за инвеститори:

Раната инвестиција не ја одразува вредноста на компанијата

Помалата зрелост укажува на повисоки ризици

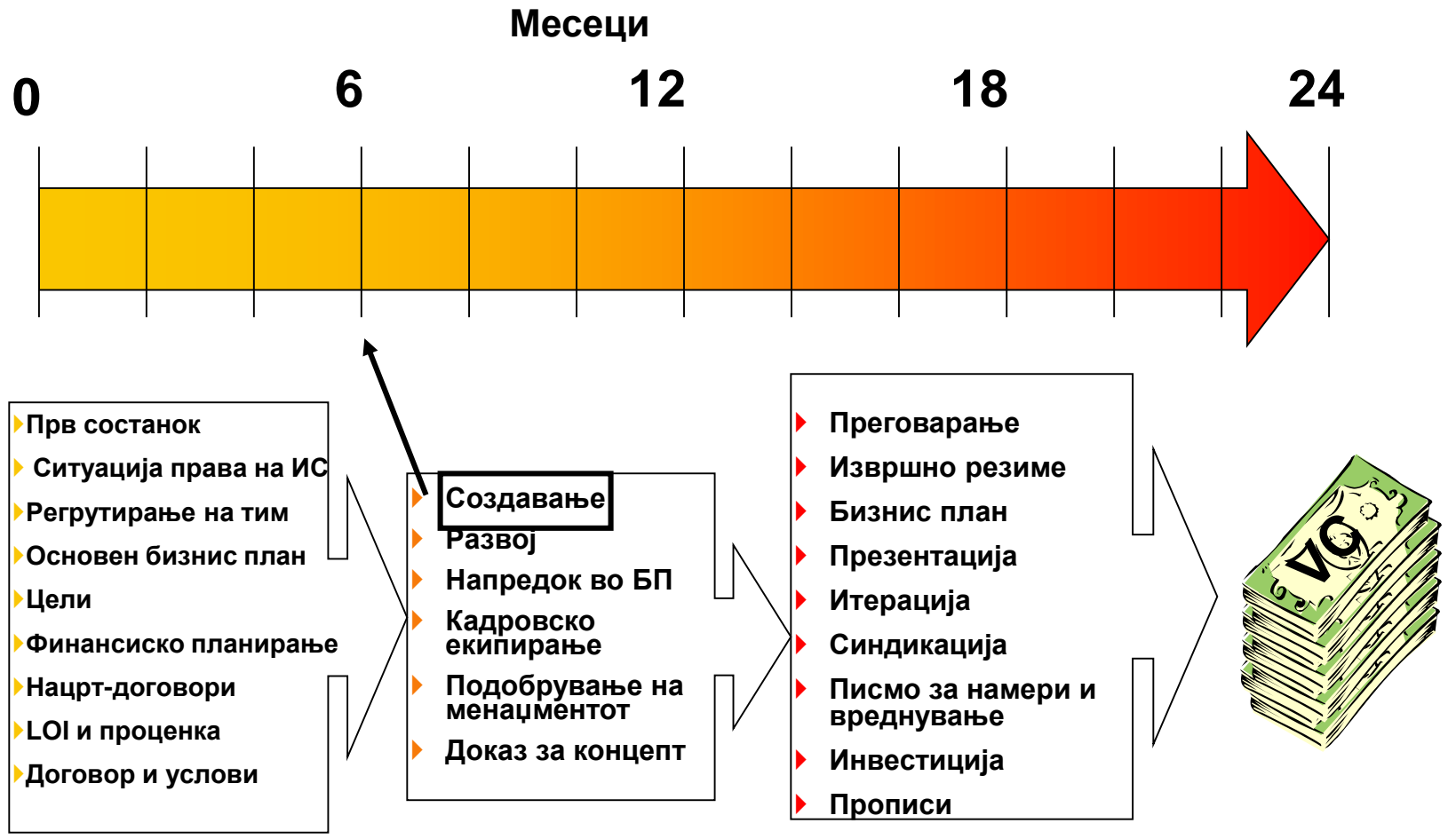
Решенија за претприемачи:

- Соработка со универзитети, институти за истражување и развој, мрежи
- Аплицирање за јавни средства (ко-финансирање)
- Инвестиции за компании кои се наоѓаат пред фазата на зачеток



Време до пари

Финансискиот поттик за партнерите во фирмата за ризичен капитал е да управуваат со што е можно повеќе пари. Колку повеќе пари управуваат, толку помалку време имаат да ги негуваат и советуваат претприемачите. Бидејќи одлуките за инвестирање ќе се носат по долг процес на евалуација и длабинска анализа, потребно е време за претприемачите да пристапат до инвестициите во ризичен капитал.





Дел 4

Заклучоци за финансирање на дигиталната трансформација на земјоделскиот бизнис

Цели

- ✓ Разберете ги опциите за финансирање на иновациите во дигиталното земјоделство во контекст на другите модули за учење
- ✓ Разберете ги клучните чекори поврзани со размислувањата за финансирање во контекст на дигитализацијата на земјоделството
- ✓ Дознајте зошто е важно да продолжите со иновациите на вашиот земјоделски бизнис



Разбирање на дигиталното земјоделство

Вашето разбирање за дигиталното земјоделство служи како основа за донесување мудри одлуки за финансирање при купување дигитални технологии за вашиот земјоделски бизнис.

Тоа ви дава овластување да правите избори што се усогласуваат со вашите уникатни потреби, цели и буџети, што на крајот ќе доведе до успешна интеграција и усвојување на овие технологии во вашите земјоделски операции.



Доколку е потребно, вратете се на Модул 1 и повторно прегледајте ја содржината, земајќи го предвид веќе добиеното знаење за финансирање.

Разбирање на дигиталното земјоделство

Вашето разбирање за дигиталното земјоделство служи како основа за донесување мудри одлуки за финансирање при купување дигитални технологии за вашиот земјоделски бизнис.

Тоа ви дава овластување да правите избори што се усогласуваат со вашите уникатни потреби, цели и буџети, што на крајот ќе доведе до успешна интеграција и усвојување на овие технологии во вашите земјоделски операции.

клик



Разбирање на дигиталното земјоделство

Добијте го концептот на дигитално земјоделство, што значи како да користите модерна технологија, анализа на податоци и дигитални алатки за револуција и подобрување на различните аспекти на вашите земјоделски практики.

Ова ќе ги подобри вашите земјоделски активности и земјоделски бизниси на различни начини.

Подобрете го вашето знаење за дигиталното земјоделство со дополнителни информации за најдобрите практики и случаи од нашиот „Референтен каталог AgriSkills за организации и претприемачи кои дејствуваат во областа на земјоделството“



Доколку е потребно, вратете се на 1 прегледајте ја содржината, земајќи го предвид веќе добиеното знаење за финансирање.

Предизвици за финансирањето во земјоделието

Главните три специфични финансиски предизвици со кои се соочуваат иницијативите за дигитално земјоделство се:

- Потреба од технолошки инвестиции,
- Покривање на трошоците за управување со податоци и
- Потенцијални бариери за адаптација.

Дополнително, треба да се земе предвид дека не сите технички можни решенија се веќе дополнително развиени во финални производи или услуги. На секторот му треба време да се соберат од веќе остварените долгогодишни истражувања.



Доколку е потребно, вратете се на Дел 2 и на Дел 3 и повторно прегледајте ја содржината, земајќи го предвид веќе добиеното знаење за финансирање.

Проценка на поврат на инвестицијата и понуда за вредност

Научете како да го оценувате повратот на инвестицијата (ROI) и понудата за вредност поврзани со различни дигитални земјоделски технологии.

Ова вклучува разгледување и на краткорочни и долгорочни придобивки.



Доколку е потребно, вратете се на Дел 2 во овој модул и на Модулот 4 и повторно прегледајте ја содржината, земајќи го предвид веќе стекнатото знаење за финансирање.



Анализа на извори за финансирање

Идентификувајте и анализирајте различни извори на финансирање достапни за вашиот проект за дигитално земјоделство:

- Јавни грантови,
- Приватни инвестиции,
- ризичен капитал и
- Мозни индустриски партнерства.



➔ Доколку е потребно, вратете се на дел 2 и повторно прегледајте ја содржината, земајќи го предвид веќе стекнатото знаење за финансирање.

Управување со ризици

Разберете ги потенцијалните ризици поврзани со финансирањето дигитални земјоделски проекти, вклучувајќи:

- Технолошки ризици,
- Пазарните неизвесности и
- Загриженост за приватноста на податоците.



Доколку е потребно, вратете се на модулот 3 и на дел 1 во овој модул и повторно прегледајте ја содржината, земајќи го предвид веќе стекнатото знаење за финансирање.

Насоки за одржливост

Истражете ја одржливоста на стратегиите за финансирање во текот на животниот циклус на проектите за дигитално земјоделство, земајќи ги предвид факторите како што се:

- Приспособливост,
- Тековно одржување и
- Технолошките трендови што се развиваат.



Можете да дознаете повеќе за технолошките трендови кои се развиваат во Прирачникот AgriSkills за дигитализација во земјоделството.

Иновациски Екосистеми

Истражете ја улогата на иновативните екосистеми, инкубаторите, акцелераторите и истражувачките институции во поддршката на финансирањето и развојот на дигиталните земјоделски технологии.



Доколку е потребно, вратете се на дел 1 во овој модул и повторно прегледајте ја содржината. Исто така, видете ги добрите практики во Прирачникот AgriSkills за дигитализација во земјоделството.



Соработка и партнерства

Разберете ја важноста на соработката и партнерствата помеѓу добавувачите на технолошки услуги и производи, земјоделците, инвеститорите и другите засегнати страни за да се обезбеди успешно финансирање и имплементација.



Доколку е потребно, вратете се на Модул 3 и дознајте за важноста на соработката и партнерствата.

Етички и социјални импликации

Размислете за етичките и социјалните импликации на одлуките за финансирање во дигиталното земјоделство, вклучувајќи правичен пристап до технологија, сопственост на податоци и одржливост на животната средина.



Вратете се на Модул 1, дел 2 за да го подобрите вашето знаење на оваа тема.

Комуникација и застапување

Развијте ги вештините за ефективно комуницирање на потребите за финансирање, придобивките и потенцијалните влијанија на дигиталното земјоделство на различни публики, вклучувајќи ги инвеститорите, креаторите на политики и јавноста.



Доколку е потребно, вратете се на модулот 3, дел 2 и повторно прегледајте ја содржината, земајќи ја предвид важноста на маркетингот и комуникацијата.



Добри практики и случаи

Анализирајте ги добрите практики и случаи во финансирањето на дигиталното земјоделство, учење од успешни имплементации и разбирање лекции од неуспеси



Ве молиме погледнете го прирачникот AgriSkills за дигитализација во земјоделството.

Дали сте подготвени за обезбедување на финансиски средства?

Стигнавме до крајот на Модул 5!
Но, пред да завршиме, има некои прашања каде со кои можете да го тестирате вашето знаење!

Не грижете се, нема да биде тешко ако сте го следеле курсот!





Проверете го Вашето
знаење!



Што е иновација

Само еден одговор е точен!

A. Нов продукт

B. Нова технологија

C. Изум

D. Креативен и корисен изум
имплементиран на пазарот

Кои се елементите на овозможувачката деловна средина за раст и унапредување на иновациите?

Само еден одговор е точен!

A. Прекумерна бирократија

B. Недостаток на транспарентност во владините процеси.

C. Вештини, Политики и регулативи за поддршка, Кластери

D. Недостаток на мотивација

Кога добивате грант за финансирање на дигитализацијата на вашиот земјоделски бизнис, агенцијата која обезбедува грант очекува некои акции во вашата компанија (фарма).

Точно

Неточно

Кои се инструментите за надворешно финансирање?

Само еден одговор е точен!

A. Амортизација

B. Постојните ресурси во
компанијата

C. Капитал, заеми и грантови

D. Управување со обртни
средства

Кои се различните дилеми за еден претприемач и инвеститор во текот на процесот на финансирање на инвестиции?

Поврзете ги колоните

Дилема за претприемачот

Помалата зрелост укажува на повисоки ризици

Дилема за инвеститорот

Потребни се високи инвестиции да се имплементираат дигитални иновации во земјоделството

Раната инвестиција не ја одразува вредноста на компанијата

Кои се спецификите на финансирањето со грантови?

Само еден одговор е точен!

A. Треба да платите камата на организацијата што го обезбедува грантот.

B. Морам да ги истражам вистинските извори на финансирање и како да аплицирам.

C. Давателот на грантови сака сопственост во вашиот проект за дигитално земјоделство.

D. Морам да ги споделам моите идеи со други, доколку сакам да аплицирам за грант.

Автори на модулот

- *Волфганг Книејски, Ангела Иванова (INI-Novation GmbH)*

Соработници

- *Димитар Смилјановски (Македонска развојна фондација за претпријатија)*

Референци

- Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt: *Foundations of Financial Management* (2014)
- Neil C. Churchill/Virginia L. Lewis: *Entrepreneurial Management: Five Stages of Small Business Growth*, Harvard Business Review. Retrieved from: <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>
- Understanding Funding: *The Stages Of A Typical Startup Company & Its Funding Options*. Retrieved from: <https://www.jumpstartinc.org/understanding-funding-stages-typical-startup-company-funding-options>
- Oxfirst website data, Retrieved from: <https://www.oxfirst.com>
- [Richard](#) A. Brealey and C. Myers: *Principles of Corporate Finance*; 4th ed. McGraw-Hill (1991)
- Eugene F. Brigham: *Fundamentals of Financial Management*; 5th ed. Dryden Press (1989)
- Rahul Kochhar and [Michael](#) A. Hitt: *Linking Corporate Strategy to Capital Structure*; in Strategic Management Journal (1998)
- Jennifer Lindsey: *The Entrepreneur's Guide to Capital*; Probus (1986)
- [Chandra](#) S Mishra, and [Daniel](#) L. McConaughy: *Founding Family Control and Capital Structure*; in: Entrepreneurship: Theory and Practice (1999)
- Sources of Finance: Internal and External | Industries, to read in: <https://www.businessmanagementideas.com>
- General information about EIB supported projects: <https://www.eib.org/en/projects/index.htm>

Build Your Skills for Digital Agriculture



AgriSkills



Visit our Website!



Entrepreneurial Skills
for Digitization
of Rural Agriculture



ID20 /

MACEDONIAN ENTERPRISE
DEVELOPMENT FOUNDATION



Wissenschaftsinitiative
Niederösterreich
Science Initiative Lower Austria

За проектот

AgriSkills – Entrepreneurial Skills for Digitalization of Rural Agriculture (AgriSkills – Претприемачки вештини за дигитализација на руралното земјоделство) е европски проект, финансиран од програмата Еразмус+. Нашата цел е да ја подигнеме свеста за дигиталната трансформација во земјоделството и да понудиме програма за обука за претприемачки вештини во дигиталното, прецизното и паметното земјоделство. Дигиталното земјоделство, паметното и прецизното земјоделство се важни за подобрување на одржливоста на прехранбената индустрија.

Резултатите од проектот ги поттикнуваат свеста, знаењето, вештините на изучувачите и обучувачите на терен околу прашањата од областа на дигитализацијата и дигиталното земјоделство:

- *Студија* за вистинските потреби за развој на вештини, знаење и компетенции.
- *AgriSkills програма за обука*. Разработена програма за обука организирана како „тура со водич“ низ целиот спектар на дигитални можности во земјоделството, што ги претставува потребните вештини и компетенции имплементирани во една комплетна обука.
- *AgriSkills Референтен каталог* со собрани добри практики. *AgriSkills* ќе претстави многу инспиративни иницијативи како практични примери, технологии и бизнис модели кои можат да се применат во праксата.
- *Платформа за е-учење* како целосно нов пристап на обука за теми од областа на дигиталното земјоделство за нашите целни групи. Врска до платформата : <https://training.agriskills40.com>.



Ко-финансирано од
Европска Унија

Поддршката на Европската комисија за изработката на оваа публикација не претставува одобрување на содржината која ги одразува гледиштата само на авторите и Комисијата не може да биде одговорна за каква било употреба на информациите содржани во неа. Број на проект: 2021-1-DE02-KA220-VET-000034651

Интелектуалните резултати на AgriSkills се отворени образовни ресурси, лиценцирани според CC BY-NC-SA 4.0



Тренинг модули и патека на изучување на материјалот



Забелешка

- Сликите на Dreamstime (наведениот извор Dreamstime) се користат под лиценцата RF (royalty-free). Ако имате намера да користите некоја од овие слики во изведено дело, треба истите да ги купите од Dreamstime.



Честитки!
Го завршивте овој Модул!



Финансирано од Европска Унија. Искажаните ставови и мислења се само на авторот(ите) и не мора да ги одразуваат ставовите на Европската унија или Европската извршна агенција за образование и култура (ЕАСЕА). Ниту Европската Унија, ниту „ЕАСЕА“ не можат да сносат одговорност за нив.

Број на проект: 2021-1-DE02-KA220-VET-000034651