

12. POGLAVLJE

Konvencionalne i alternativne financijske potpore

Autori:

Parádi-Dolgos, Anett ORCID: [0000-0001-7200-4826](https://orcid.org/0000-0001-7200-4826), Hungarian University of Agriculture and Life Sciences

Bareith, Tibor ORCID: [0000-0002-9971-9597](https://orcid.org/0000-0002-9971-9597), Hungarian University of Agriculture and Life Sciences

Sipiczki, Zoltan ORCID: [0000-0003-3541-4628](https://orcid.org/0000-0003-3541-4628), Hungarian University of Agriculture and Life Sciences

Koroseczné Pavlin, Rita, Hungarian University of Agriculture and Life Sciences

Gál, Veronika, Hungarian University of Agriculture and Life Sciences

Varga, József ORCID: [0000-0002-9199-2599](https://orcid.org/0000-0002-9199-2599), Hungarian University of Agriculture and Life Sciences

12.1. Važnost financiranja u životu poljoprivrednih poduzeća (financiranje investicija i obrtnog kapitala)

Za osnivanje, rad i rast poduzeća potrebni su izvori financiranja. Svrha odluka o financiranju je zadovoljiti potrebe društva za kapitalom, kao i osigurati kapital potreban za kontinuirano poslovanje.

Na odluke o financiranju utječu mnogi čimbenici:

- Trajanje dostupnosti resursa. Koliko dugo su sredstva dostupna i koja se dinamika plaćanja koristiti za otplatu?
- Trošak resursa. Koliko zapravo košta prikupljanje određenog izvora sredstava i može li poduzeće vraćati kredit?
- Rizik prikupljanja sredstava. Kojim će rizicima tvrtka biti izložena ako koristi određeni izvor?
- Dostupnost izvora. Koji je raspon resursa dostupnih poduzeću?
- Fleksibilnost izvora. Odgovara li resurs fluktuacijama?
- Utjecaj. U kojoj mjeri uključenost navedenog izvora otežava poduzetnika u vođenju posla?

Na financijskim tržištima dostupan je širok raspon mogućnosti financiranja. Prije donošenja odluke o financiranju potrebno je temeljito razmatranje. Kako bismo pronašli pravi oblik financiranja vrijedi razmotriti sljedeća osnovna načela:

- Načelo isplativosti: isplativost investicije ostvarene iz izvora mora premašiti trošak uključenog izvora.
- Princip sigurnosti: poslovanje i promet tvrtke ne mogu biti ometeni obvezama otplate.
- Načelo fleksibilnosti: kapitalnim potrebama mora se upravljati fleksibilno u skladu s fluktuacijama.
- Načelo normativnosti: za dobivanje stranog kapitala i ocjenu kreditne sposobnosti polazi se od određenih standarda koji moraju biti zadovoljeni.
- Načelo likvidnosti: moraju se osigurati uvjeti obveze servisiranja duga.

Pod strukturom financiranja, izvora ili kapitala poduzeća podrazumijevamo sastav korištenih izvora financiranja. Prilikom utvrđivanja strukture financiranja društva preporuča se obratiti posebnu pozornost na poštivanje načela ročne usklađenosti.

Načelo ročne usklađenosti kaže da je trajnu imovinu potrebno financirati iz trajnih izvora, a privremenu dugotrajnu imovinu iz privremenih izvora. O ravnoteži financiranja možemo govoriti ako je bilanca usklađena s načelom podudaranja, što je ilustrirano na slici ispod:

ALATI	IZVORI
Osnovna sredstva	Održivi resursi (kapital i dugoročne obveze)
Očuvanje dugotrajne imovine	
Privremeno vezanje obrtnog kapitala	Kratkoročne obveze

Slika 1. Stanje financiranja

Izvor: autor

Ovisno o tome pridržava li se poduzeće načela podudaranja ili odstupa od njega, razlikuju se tri vrste strategija financiranja^[1]:

- Čvrsta strategija: tvrtka se pridržava načela ročne usklađenosti.
- Konzervativna strategija: tvrtka financira čak i dio privremenih potreba za imovinom pomoću trajnih izvora. Prednost je sigurnost, nedostatak veća cijena.
- Agresivna strategija: Tvrtka također koristi kratkoročna sredstva za financiranje trajne imovine. To je riskantno, ali puno jeftinije rješenje.

Jedan od važnih zadataka poduzetnika je prikupljanje sredstava potrebnih za rad. U slučaju startupa ili poduzeća s velikim potencijalom rasta, potreba za izvorima financiranja još je značajnija. Mala i srednja poduzeća (MSP) posvuda karakterizira niska dostupnost kapitala i ograničene mogućnosti internog financiranja. Njihove vlastite mogućnosti prikupljanja sredstava ograničenije su zbog uskog kruga vlasnika, a slabije su im i vlastite akumulacijske mogućnosti. Uz njihovo nisko preuzimanje rizika, njihovo vanjsko uključivanje izvora također je ograničeno činjenicom da oni sami predstavljaju visok rizik za svoje investitore. Iako se aktivnost planiranja malih i srednjih poduzeća poboljšala u Mađarskoj posljednjih godina, nedostaci u planiranju, pa čak i nedostatak samih poslovnih/financijskih planova dodatno povećavaju rizik i ograničenja prikupljanja sredstava^[2].

Trajni problemi s likvidnošću mogu se povezati s nizom čimbenika. Zbog svoje slabe pregovaračke pozicije suočavaju se s dugim rokovima plaćanja, dok je manja vjerojatnost da će im dobavljači dati trgovinski kredit. Rizik neplaćanja kupaca pogađa ih puno više. Imaju mali broj kupaca i dobavljača, pa im gubitak čak i samo jednog kupca ili dobavljača može uzrokovati ozbiljne poteškoće. Imaju malo vlastitog kapitala i obično se bave aktivnostima koje zahtijevaju manje imovine, što ne pogoduje stjecanju dužničkih izvora. Specifični transakcijski troškovi dobivanja sredstava za njih su također puno značajniji nego za velike tvrtke. Još jedno ograničenje vanjskog prikupljanja sredstava je netransparentnost, odnosno nevidljivost njihovih aktivnosti. Vlasnik, koji je ujedno i menadžer, nastoji prikazati što nižu dobit prije oporezivanja u svrhu porezne optimizacije. Stoga se financijaši s oprezom odnose prema godišnjim izvješćima malih poduzeća. Najveći problem koji se javlja kod financiranja malih i srednjih poduzeća je nedostatak jamstva^[3]. Cilj investitora je minimizirati rizik, te u tu svrhu zahtijevaju od tvrtki što veće pokriće. Većina vlasnika može ispuniti zahtjeve kreditnih institucija samo uključivanjem svoje privatne imovine.

Zahtjevi za kapitalom novoosnovanih ili rastućih poduzeća relativno su najveći kada je njihov kapacitet stvaranja prihoda najmanji. U početnoj fazi ili fazi rasta životnog ciklusa tvrtke značajna potreba za kapitalom obično je povezana s negativnim neto novčanim tokovima, što ove tvrtke kvalificira kao prilično rizične klijente za investitore. U ovom slučaju zajmodavci su u najboljem slučaju spremni dati samo kratkoročne zajmove, uz visoke troškove financiranja i uključivanje imovine vlasnika kao jamstva. No, imajući u vidu načelo ročne usklađenosti bilo bi opravdano uključiti trajna sredstva za nabavu i proširenje trajne imovine.

Neformalni investitori imaju značajnu ulogu u financiranju start-upa. Krug neformalnih investitora često se u literaturi naziva 3F ili FFF prema engleskom izrazu „family, friends and fools”. Jedan od ostalih mogućih načina stjecanja inicijalnog vlasničkog kapitala može biti uključivanje rizičnog kapitala^[4].

Za banke, poduzeća postaju privlačni klijenti kada je, zahvaljujući njihovoj sve većoj sposobnosti stvaranja prihoda, njihova potreba za financiranjem manje značajna. U fazi dospijeca bankovni kredit je realna opcija financiranja i tipičan oblik financiranja. Štoviše, na razvijenom tržištu kapitala tvrtka može koristiti alat izdavanja obveznica. U ovoj fazi generiraju se i značajni interni resursi (dobit i amortizacija), pa tvrtke više ne moraju nužno birati eksterne resurse.

Svrha financiranja obrtnog kapitala je osiguranje kontinuirane likvidnosti, što se može osigurati usklađivanjem prihoda i rashoda. Neposredna solventnost poduzeća može se okarakterizirati pomoću kratkoročnog financijskog plana koji se temelji na novčanom toku, poznatog kao plan likvidnosti. Iz plana likvidnosti možemo utvrditi u kojem razdoblju i u kojoj mjeri postoji nedostatak sredstava ili višak sredstava tijekom poslovanja te tražiti rješenja za financiranje manjka ili vezanje viška sredstava.

Premošćivanje nedostatka sredstava obično je najveći problem, ali ni pretjerana likvidnost nije dobra jer može pogoršati profitabilnost. Povećanjem učinkovitosti može se smanjiti omjer vezane kratkotrajne imovine, dok upravljanje gotovinom smanjuje troškove i poboljšava profitabilnost određivanjem optimalne razine gotovine.

Za osiguranje privremenih potreba za obrtnim kapitalom poduzeća uglavnom koriste interna sredstva, komercijalne kredite ili ih financiraju kratkoročnim vanjskim sredstvima (krediti za obrtna sredstva, preoračanja)^[5].

Zbog cikličnosti koja je karakteristična za poljoprivredu, financiranje obrtnih sredstava u ovom sektoru je još veći izazov. Od ulaska u Europsku uniju i uglavnom kao rezultat EU poljoprivrednih subvencija, poljoprivredna poduzeća su postala važni klijenti za poslovne banke i sve više i više shema financiranja je postalo dostupno za ovu ciljanu skupinu. Spektar mogućnosti financiranja dodatno je proširen programima subvencioniranja državnih kamata i jamstava.

12.2. Podjela vrsta financiranja, karakteristike pojedinih oblika financiranja

Jedna od središnjih točaka poslovanja poduzeća je financiranje, odnosno odluke vezane uz financiranje. U Europi kreditne institucije tradicionalno osiguravaju korporativnom sektoru kratkoročna i dugoročna sredstva. U Sjedinjenim Američkim Državama izravno financiranje putem tržišta novca i kapitala puno je više dio uobičajenog tijeka poslovanja. Izvor financiranja poduzeća može se ostvariti ne samo iz vanjskih, već i iz unutarnjih izvora. Razlikujemo tri vrste unutarnjih izvora:

- Dobit nakon oporezivanja
- Amortizacija
- Prodaja imovine.

Među ta tri oblika jasna je uloga rezultata nakon oporezivanja. Tvrtka posluje profitabilno – pretpostavljamo da to nije samo računovodstveni rezultat, već se odražava i na novčani tijek – te umjesto dividende, dobit ulaže natrag u svoje poslovanje. Oblik financiranja je neograničen, može se koristiti i za financiranje tekućih dionica i za investicije, a o načinu korištenja odlučuje uprava društva.

Uloga amortizacije u financiranju možda je manje očita. Dugotrajna imovina veće vrijednosti (obično zgrade, vozila, softver) ne može se obračunati u jednom iznosu kao rashod, ona se mora kapitalizirati i njena se vrijednost mora kontinuirano smanjivati tijekom godina i evidentirati kao trošak. S financijske točke gledišta, učinak ovoga je značajan: kada se određuju cijene proizvoda i usluga, amortizacija se može izračunati, troškovi i prihodi mogu se uravnotežiti, tako da je povrat ulaganja kontinuiran.

Treći oblik internog financiranja je prodaja imovine. U proizvodnim tvrtkama ističe se uloga alata, pa je njihova prodaja opravdana kada se mijenjaju za bolji ili noviji alat. Ako je svrha prodaje imovine zadovoljenje potražnje za obrtnim kapitalom, onda poslovanje poduzeća nije dugoročno održivo.

Ekonomistima nije jasna uloga i težina internog financiranja. Sa stajališta vlasnika cilj je povećati vrijednost tvrtke. Pravilno iskorišteni interni resursi – obično neisplaćene dividende – povećavaju vrijednost tvrtke, ali činjenica da vlasnik može uzeti dividende od svog poslovanja također je vrijedna. No, interno financiranje nije prikladno za financiranje dugoročnih ulaganja te se moramo odreći porezno-štedne funkcije duga. „Zdrava” struktura kapitala jedinstvena je za svako poduzeće, na što utječu opseg djelatnosti, pozitivna neto sadašnja vrijednost investicijskih prilika, kao i tržišno okruženje i gospodarski izgledi.

Ne postoji jedinstven, javno dogovoren omjer za razvoj odgovarajuće strukture financiranja. U svim slučajevima potrebno je pronaći ravnotežu između rasta tvrtke i visine isplate dividende te u skladu s tim odabrati omjer vanjskih izvora. Od vanjskih oblika financiranja osvrnut ćemo se na sljedeće:

- Bankovni kredit/zajam/leasing
- Faktoring
- Rizični kapital
- Izdavanje obveznica
- Izdavanje dionica

Od vanjskih izvora izrazito dominiraju oblici bankovnog financiranja, najčešće u obliku zajmova ili kredita. O kreditu govorimo kada je traženi iznos već isplaćen od strane kreditne institucije, odnosno kada je iznos na računu tvrtke ili je, u slučaju stjecanja imovine, prodavatelj primio iznos. U slučaju podizanja kredita, tvrtka i banka dogovaraju kreditnu liniju koju tvrtka može koristiti. Za pojedinačna ulaganja (npr. izgradnju) zajam je najčešći oblik financiranja, dok je za kupnju imovine (npr. strojne linije) zajam prikladna opcija. Financijski leasing pravno se ne razlikuje od ugovora o kreditu. Operativni leasing, s druge strane, sličan je ugovoru o najmu, u okviru kojeg se imovina ne vodi u računovodstvu primatelja leasinga, a primatelj leasinga vraća imovinu na kraju roka. Na kraju financijskog leasinga imovina obično ostaje u tvrtki. Kad čujemo riječ leasing, prije svega mislimo na vozila, no ovaj oblik financiranja može se koristiti i za strojeve za proizvodnju.

Kreditno financiranje je dobro rješenje za dugoročne projekte. Naravno, probleme s likvidnošću moguće je financirati i kreditom (npr. revolving kredit), no u svim slučajevima rok otplate kredita i namjena kredita moraju biti usklađeni kako način financiranja ne bi određivao poslovanje kredita, a potrebe financiranja moraju biti prilagođene poslovanju poduzeća.

Drugi mogući način rješavanja privremene potrebe financiranja je faktoring. Tijekom faktoringa prodajemo postojeći račun klijenta faktorskoj kući, naravno u zamjenu za troškove upravljanja i kamate. Tijekom faktoringa možemo „svesti” rok plaćanja na raniji datum, tako da prije dolazimo do novca. Faktoring je danas popularan oblik financiranja, a postoje tvrtke koje trošak faktoringa uključuju u cijenu svojih proizvoda i usluga jer unaprijed znaju da će njihova potraživanja biti prodana. Čest prigovor faktoringu je da pretpostavlja nedostatak povjerenja između kupca i prodavatelja. Rješenje za to pruža takozvani „tihi faktoring” gdje partner tvrtke ne zna da je njegov račun prodan.

Tradicionalno značenje financiranja rizičnim kapitalom i njegova primjena u našim krajevima bitno se razlikuju. U klasičnom smislu, rizični kapital je privatni kapital koji financira novoosnovana poduzeća i mala poduzeća s velikim potencijalom rasta. Tijekom financiranja tvrtka dobiva kapital, a zauzvrat tvrtka rizičnog kapitala dobiva udio vlasništva, taj kapital nema interesa, već se određuje tzv. izlazna vrijednost. Izlaz se može dogoditi putem otkupa od strane izvornog vlasnika ili izdavanjem na burzi. S druge strane, u srednjoj i istočnoj Europi državni programi i programi Europske unije imaju značajan udio na tržištu rizičnog kapitala, a financiranje start-upova i malih tvrtki je manje važno, važniji je visok potencijal rasta.

Financiranje izdavanjem obveznica i dionica ne smatra se tradicionalnim oblikom financiranja u regiji. Kod oba oblika financiranja poduzeće izravno izlazi na tržište kapitala i nije potreban financijski posrednik kao u slučaju financiranja banke. Izdavanje obveznica je slično zaduživanju. Tvrtka koja izdaje obveznicu naznačuje za koju namjenu treba kapital (događa se da nema posebne namjene), koliki joj je kapital potreban i koliku je kamatu za to spremna platiti.

Izdane obveznice mogu kupiti financijske institucije (banke, investicijski fondovi, osiguravajuća društva itd.) i dionici iz privatnog sektora, obično privatne osobe preko nekog pružatelja financijskih usluga. Izdavanje obveznica je privlačno za izdavatelja ako može dobiti sredstva po nižoj kamatnoj stopi od bankovnog

kredita. Sudionici na tržištu kupuju obveznicu ako nudi višu kamatnu stopu od drugih financijskih proizvoda sa sličnim profilom rizika. Jedan od nedostataka izdavanja obveznica je da je, zbog visokih troškova, izdavanje ekonomično samo u velikim količinama^[6].

Za razliku od emisije obveznica, sredstva dobivena emisijom dionica ne moraju se vraćati, a kapital prikupljen na ovaj način dio je temeljnog kapitala društva. Rizični kapital je također dio dioničkog kapitala, ali postoji planirani izlaz^[7]. Naravno, prikupljeni kapital bez obveze povrata nije besplatan, „cijena” je prijenos vlasništva, pa se postojeći vlasnik odriče značajnog dijela svog vlasničkog udjela, a time i kontrole. S druge strane, vaša tvrtka se svakodnevno procjenjuje i vaše vlasništvo postaje likvidno, možete je prodati u bilo kojem trenutku. Jedan od nedostataka prisustva na burzi je visok stupanj transparentnosti koji je brojne potencijalno uvrštene tvrtke odvratio od izlaska na burzu. Slično kao i izdavanje obveznica, uvrštenje na burzu također može biti prikladan oblik financiranja u slučaju velikih iznosa, dok ova vrsta financiranja nije opcija za male i srednje tvrtke.

Na kraju, ali ne manje važno, članski zajam također je mogući oblik financiranja, koji je na pola puta između internog i eksternog financiranja. S jedne strane, to je vanjsko financiranje, jer držimo obveze otvorenima, a firma je opterećena obvezom otplate (u slučaju dokapitalizacije nema otplate). S druge strane, postojeći vlasnici tvrtke financiraju tvrtku (možda od dobivenih dividendi iz prethodnih godina). Tehnički, to spada u vanjsko financiranje.

Digitalizacija i FinTech također utječu na financiranje i oblikuju trendove^[8]. U današnje vrijeme, crowdfunding također postaje uobičajen, čiji su različiti oblici bliski različitim tradicionalnim oblicima financiranja (npr. temeljeno na kapitalu ili kreditiranje). Tu možemo spomenuti i mikrokredite koji su trenutno prvenstveno dostupni privatnim osobama. Razvoji vezani uz blockchain tehnologiju također su mogući procesi u području financiranja. FinTech tvrtke koje su izrasle gotovo niotkuda (npr. Revolut, Wise) također se vrlo brzo razvijaju. Ovi procesi otežavaju i potiču dionike sustava kreditnih institucija da se razvijaju i preferiraju digitalna rješenja.

12.3. Posebnosti u financiranju poljoprivrednih poduzeća

Moderna poljoprivreda je kapitalno intenzivna, a veći dio se može pokriti samo kreditima. Pad cijena zbog neočekivanog pada potražnje može izazvati ozbiljne probleme. Kroz prihod od prodaje i prihoda, rizik proizvodnje može negativno utjecati na proizvođača. Za sektor u cijelom svijetu tipično je da proizvođači uzimaju veće kredite i svoju postojeću imovinu opterećuju hipotekama. Posljedica toga je da zbog nepovoljnih gospodarskih uvjeta dolazi ne samo do bankrota gospodarstva, nego i do egzistencijalno ugroženog položaja proizvođača (poljoprivrednika). Na spremnost banaka da daju kredite značajno utječe i razina neizvjesnosti vezana uz predmetnu djelatnost.

Jedno od karakterističnih obilježja poljoprivredne proizvodnje je dugotrajan procesa proizvodnje proizvoda. (10 mjeseci za ozimu pšenicu, 18 mjeseci za telad, 7-8 mjeseci za svinje za klanje). Ekonomski učinak toga je da je prelazak na drugi proizvodni proces dugotrajan. Daljnja ekonomska posljedica je da se ekonomski program mora izraditi i evidentirati znatno prije početka proizvodnog procesa. Treća ekonomska posljedica je da je rok povrata ulaganja i obrtne imovine značajno dulji nego u većini djelatnosti. Ove karakteristike su *čimbenici koji utječu na dospijeće kredita, visinu kamatne stope i oporezivanje prema potrebi*.

Zbog relativno dugog trajanja proizvodnih procesa, i poljoprivreda se relativno sporo prilagođava tržišnim uvjetima. Jednostavnom promjenom količine rada nije moguće ubrzati proizvodni proces i multiplicirati proizvodne procese kao u industriji. Zbog relativne duljine procesa poljoprivredne proizvodnje u prvi plan dolazi dugoročni ekonomski cilj i poslovanje^[9].

Zbog sezonalnosti i proizvodnog ciklusa, nedostatak poslovanja – čak i kod multilateralne proizvodne strukture – je dodatni trošak koji proizlazi iz prekida kontinuiteta prihoda. Sve dok proizvodni proces traje, troškovi (materijal, plaće i sl.) moraju biti financirani. Očito, ako se to radi uz zajam, kamata je dodatni trošak. Usklađivanjem sektora s različitim proizvodnim ciklusima i multilateralnom strukturom proizvodnje ublažen je nedostatak koji proizlazi iz specifičnosti poljoprivredne proizvodnje (npr. kontinuirani prihod proizvodnje mlijeka pokriva troškove proizvodnje pšenice ili tova svinja do povrata).

Posebnost ciklusa, međutim, ima značajne agrarno političke posljedice. Poljoprivrednici nisu uvijek u mogućnosti pokriti svoje troškove tijekom proizvodnog razdoblja i sredstva za život do prodaje iz svojih novčanih rezervi. Jedno od rješenja može biti predujam od kupca. Međutim, postoji potreba za kreditnim sustavom (zeleni zajam, hipotekarni zajam, drugi kratkoročni zajmovi s niskom kamatom) koji može riješiti ovaj problem. Drugo rješenje je isplata subvencija.

12.3.1. Praksa konvencionalnog financiranja banaka u poljoprivrednom sektoru

Financiranje poljoprivrednih poduzeća postaje sve privlačnije poslovnim bankama, jer se pojavljuje sve više shema financiranja koje gotovo u potpunosti eliminiraju rizik vanjske financijske institucije. Dok su u prošlosti samo rezultati poduzeća služili kao „kolateral” uz prekoračenja i kredite za likvidnost, *sada se privremena sredstva osiguravaju na račun novčanih tokova za koje se može reći da su fiksni, kao što su subvencije temeljene na količini zemljišta ili roba smještena u javna skladišta.*

Poduzeća karakterizira niska dostupnost kapitala, izbjegavanje rizika i suzdržavanje od vanjskih izvora. Financijska sredstva malih i srednjih poduzeća obično se temelje na imovini vlasnika. To uvelike ograničava njihove mogućnosti rasta i produktivnost. Politika subvencioniranja posljednjih godina uvelike je usmjerila financiranje poslovanja prema bespovratnim subvencijama iz kohezijskih fondova Europske unije^[10]. To je *značajno iskrivilo tržišne odluke i strukturu ulaganja.*

Pri analizi inozemnog financiranja i zaduženosti posebno je važno uzeti u obzir sezonalnost poljoprivrednog sektora i razliku između poljoprivredne i kalendarske godine. Prema mišljenju mnogih poljoprivrednih stručnjaka, *dosadašnja praksa kreditnih institucija ne tolerira gore navedene karakteristike poljoprivrede.* Podaci za poljoprivredna poduzeća na kraju godine obično ne odražavaju tipične vrijednosti poljoprivrednog poduzeća, oni su često lošiji sa stajališta upravljanja od podataka iz sredine godine, koje tekuća računovodstvena i kreditna praksa vrlo rijetko uzima u obzir, budući da obično rade s podacima na kraju godine^[11]. *Sjetveno-žetveni i nabavno-prodajni ciklus uzgoja biljaka mogu se značajno razlikovati tijekom godine, zbog čega se o istom poljoprivrednom poduzeću u različito vrijeme mogu stvoriti različita mišljenja.*

Od 2006. do 2015. godine razina zaduženosti individualnih poljoprivrednih gospodarstava bila je niska, a vlastiti kapital je u prosjeku činio 78,3% svih sredstava. Tipično, manja, uglavnom individualna poduzeća imaju veći udio vlasničkog kapitala u odnosu na ukupnu bilancu, dok je iznos zaduženosti zadružnih poduzeća značajniji i kod njih je udio vlasničkog kapitala samo 63,9%. Jedan od glavnih razloga visokog omjera vlastitog kapitala je taj što je tijekom 1990-ih ostvareni prihod većine poljoprivrednih poduzeća bio niži od plaćenih kamata, pa se u slučaju veće zaduženosti povećavaju gubici koje trpe vlasnici. S druge strane, u okruženju niskih kamatnih stopa 2010-ih, ova preostala kapitalna struktura stoji na putu razvoju i investicijama. Oni koji se razvijaju samo organski iz rezultata određene godine bit će u nepovoljnijem položaju u odnosu na konkurenciju na domaćoj i međunarodnoj razini, *budući da povećanje rezultata koje proizlazi iz povećane učinkovitosti ovih dana lako može biti veće od relativno niskih kamatnih stopa na kredit.*

Alat za upravljanje rizikom koji pomaže poljoprivrednim proizvođačima da se osiguraju od ekstremnih utjecaja na okoliš i vremenske uvjete ključan je za izgradnju učinkovitog dugoročnog bankovnog financiranja. Ovaj alat mora biti prilagođen karakteristikama poljoprivrednog gospodarstva^[12].

S druge strane, visok omjer kratkoročnih obveza je nepovoljan u slučaju poljoprivrednog gospodarstva zbog relativno viših kamata, a kraći rok od proizvodnog ciklusa nosi kamatno okruženje i rizik likvidnosti. Ovdje se očituje temeljna tendencija prema kojoj su kreditne institucije – uglavnom zbog siromaštva svojih dugoročnih izvora i dodatnih rizika koji se javljaju na dulji rok – oklijevale davati dugoročne kredite. Nadalje, unatoč mnogim shemama povlaštenih kredita, banke i dalje koriste najjednostavnija rješenja za upravljanje rizicima, pa postavljaju visoke premije rizika i traže nerealno pokriće od igrača u sektoru.

12.3.2. Uključivanje države u financiranje poljoprivrednih poduzeća (državno subvencionirani programi kreditiranja)

Svrha povlaštenih shema financiranja je primarno dati šansu za razvoj i proboj poljoprivrednim sektorima s ispodprosječnom profitabilnošću (uglavnom stočarstvu i pojedinim sektorima hortikulture) uz pomoć

kredita čije niske kamatne stope također osiguravaju povrat ulaganja u slučaju poljoprivrede i prehrambene industrije, s druge strane osiguravaju dugoročna obrtna sredstva kapitalno deficitarnom sektoru. U Mađarskoj, Ministarstvo poljoprivrede (FM) pokušava osigurati povlašteno financiranje sektora uglavnom shemama povlaštenih zajmova kojima upravlja ministarstvo, kao i drugim programima financiranja poljoprivrede koji funkcioniraju s proračunskim kamatama i/ili subvencijama za jamce, koji su dopunjeni Programom kredita za rast koji je pokrenut 2013^[13].

Oslanjajući se na ovaj skup alata s popustom, poljoprivredna i prehrambena poduzeća mogu imati koristi od sljedećih programa zajma:

1. Kreditni programi ministarstva

Zajednički element programa financiranja poljoprivrede kojima upravlja MFB Zrt. je sektorska usmjerenost, temeljem koje je osigurano da sredstva programa mogu koristiti samo ciljane skupine zajmoprimaca za namjenu definiranu uvjetima, te povlaštene kamate koje zaračunava MFB Zrt. temelje se na razlici u tržišnoj kamatnoj stopi HUF. Kreditni programi naplaćuju devizne kamate na HUF kredite, a ako MFB Zrt. pretrpi gubitke, državni proračun nadoknađuje banci te gubitke temeljem ugovora o tečajnom jamstvu.

U suradnji s Ministarstvom poljoprivrede, MFB Zrt. pokrenuo je tri programa zajmova u 2015. – Program zajma za obrtna sredstva MFB 2020, Program zajma za obrtna sredstva MFB TESZ 2020, Program zajma za obrtna sredstva MFB 2020. Sa svojim programima zajma za obrtna sredstva, MFB Zrt. u osnovi je bio usmjeren na tri segmenta poljoprivrede: poljoprivrednu proizvodnju (osobito povećanje konkurentnosti stočarstva), kreditiranje obrtnih sredstava grupama proizvođača voća i povrća i proizvođačkim organizacijama te povećanje konkurentnosti prehrambene industrije. Programi zajmova smatraju se jednim od shema zajmova za obrtni kapital u poljoprivredi s najnižim kamatama koje podržava država, a dostupni su na mađarskom tržištu.

2. Snižene EXIM konstrukcije

Cilj Magyar Export-Import Bank Zrt. (Eximbank) i Magyar Exporthitel Biztosító Zrt. (MEHIB) je osigurati učinkovite sheme financiranja i osiguranja za mađarske izvoznike. Banka i osiguravajuće društvo, koji djeluju u integriranom okviru, obavljaju svoje poslove u zajedničkoj organizaciji pod nazivom EXIM. EXIM nastoji pokriti cijelu vertikalnu izvoznih aktivnosti od nabave preko proizvodnje do podrške prodajnom procesu.

Svojim proizvodima za predfinanciranje izvoza Eximbank osigurava financiranje izvoznicima izravno za razdoblje prije izvoza, te neizravno, putem kreditnih institucija, u obliku kredita za refinanciranje. Postizvožno financiranje znači fiksno razdoblje za izvoz, stvarajući priliku za izvoznika da svojim klijentima osigura uvjete odgođenog plaćanja, dok prima naknadu odmah nakon izvoza. Kratkoročni krediti imaju rok od 6-24 mjeseca, a srednjoročni/dugoročni krediti imaju rok od 2-5 godina.

EXIM-ove kredite za poticanje izvoza primarno su koristila velika i srednja poduzeća. U okviru kredita za poticanje izvoza velikih poduzeća dominiraju dugoročni krediti za obrtna sredstva, ali se povećava i udio investicijskih kredita. Među srednjim poduzećima izdvaja se udio dugoročnih kredita za obrtna sredstva. Mala poduzeća primarno su uzimala kratkoročne kredite za obrtna sredstva, dok su mikropoduzeća uglavnom koristila investicijske kredite.

3. Széchenyi kartica prekoračenja

Besplatan kredit po tekućem računu za tvrtke koje se bave poljoprivredom, uz povlaštene uvjete, državne kamate i subvencioniranje jamstvene naknade.

Prednosti:

- subvencioniranje državne kamate i jamstvene naknade,
- čak i bez osiguranja nekretnina,
- brza i jednostavna kreditna procjena,
- mogu se zatražiti na više od 200 točaka u zemlji,
- može se koristiti za podizanje gotovine i kupnju bankovnom doznakom ili bankovnom karticom.

Program Széchenyi kartice, koji je poljoprivrednim poduzećima dostupan od 2011., također služi da kratkoročno financiranje mađarske poljoprivrede postane stabilnije. Agrár Széchenyi Kártya (ASZK) prekoračenje daje društvenim poduzećima, zadrugama i pojedinačnim poljoprivrednim gospodarstvima/poduzećima (primarni proizvođači, obiteljska gospodarstva) koji rade u poljoprivrednoj i prehrambenoj industriji prekoračenja po povlaštenim uvjetima, uz državne kamate i subvencije jamstvene naknade. Ministarstvo poljoprivrede u okviru programa nastavlja s godišnjom subvencijom kamata od 4 postotna boda i 80 posto subvencije jamstvene naknade. Samim time dionici poljoprivredne industrije lakše dolaze do sredstava uz jeftinije kredite.

4. Program zajma za rast

NHP Hajrá novi je potprogram Programa zajmova za rast Magyar Nemzeti banke, čiji je cilj pomoći mikro, malim i srednjim poduzećima da dobiju zajmove za financiranje svojih novih ulaganja i poslovanja te im pomoći da prevladaju ekonomske poteškoće uzrokovane zbog epidemije koronavirusa. U okviru novog programa državnih kredita uz fiksnu maksimalnu kamatnu stopu od 2,5% do kraja roka otplate moguće je podnijeti zahtjev za investicijski kredit, financirati obrtna sredstva, isplatiti plaće, modernizirati ili zamijeniti postojeći kredit.

5. Uključivanje države u financiranje poljoprivrednih poduzeća (državno subvencionirani kreditni programi) u Hrvatskoj

Od rujna 2019. OTP, Privredna i Zagrebačka banka kao posrednici u provedbi Programa investicijskih kredita ruralnog razvoja iz PRR-a osiguravaju investicijske kredite za ruralni razvoj. Proizvod se temelji na modelu podijeljenog rizika pri čemu uključena državna institucija osigurava dio za 50% kredita po kamatnoj stopi od 0%, a komercijalna posrednička banka dodaje preostalih 50% kredita po kamatnoj stopi koja je prethodno dogovorena između kredita podnositelja zahtjeva i banke, što najviše ovisi o čimbenicima rizika i ponudnom jamstvu.

Minimalni iznos kredita je fiksni i iznosi 5000 eura, a svaki kredit može biti isplaćen u roku od 18 mjeseci nakon odobrenja. Predviđena su i razdoblja odgode do tri godine (pet godina za ulaganja u voćnjake/vinograde) za prihvatljive troškove kako je navedeno u pojedinim podmjerama PRR-a. Zaprimanje zahtjeva za financiranje počelo je u rujnu 2019. i još je rano za dostavu podataka^[14].

12.4. Specifični rizici u poljoprivredi i prehrambenoj industriji i njihovo upravljanje financijskim instrumentima (osiguranja)

Među rizicima u poljoprivredi posebno je važan rizik vezan uz vremenske uvjete, jer se vjerojatnost ekstremnih vremenskih uvjeta svake godine povećava kao posljedica klimatskih promjena. U Europskoj uniji još nije razvijen usklađeni sustav upravljanja rizicima u poljoprivredi. Stoga Zajednička poljoprivredna politika I. i II. stupa sukladno propisima koji uređuju državne subvencijeomogućava korištenje različitih alata za upravljanje rizicima.

Fluktuacije prinosa povezane s ekstremnim vremenskim prilikama mnogo su veće u Mađarskoj nego u drugim zapadnoeuropskim zemljama, zbog čega Mađarska koristi širok raspon alata za upravljanje rizikom. U ovom poglavlju, među tehnikama upravljanja rizicima u poljoprivredi, prikazani su mogući načini osiguranja usjeva i intenzitet državnih poticaja vezanih uz njih^[15].

1. Subvencije vezane uz osiguranje usjeva u Europskoj uniji

Podrška za upravljanje rizicima u poljoprivredi prvi put se pojavila u Zajedničkoj poljoprivrednoj politici Europske unije 2007. godine. U početku je smanjenje štete na žetvi bilo dostupno u sektorima voća i povrća te u nacionalnim programima za vino. Nakon toga je člankom 68. Uredbe 73/2009/EZ proširena mogućnost ublažavanja štete na sve poljoprivredne sektore od 2008. godine, ali su je primijenile samo Francuska, Mađarska, Nizozemska i Italija. Osim razvoja sustava ublažavanja šteta, od 2012. godine u Mađarskoj je poljoprivrednim proizvođačima dostupna i potpora za premije osiguranja^[16]. Mađarska je ovu subvenciju

naknade koristila u razdoblju 2012–2014 na temelju članka 68. Uredbe 73/2009/EZ, a u 2015. godini financirana je iz državnog proračuna kao subvencija grupnog izuzeća. Poljoprivrednici se od 2016. godine mogu prijaviti za potporu ruralnom razvoju temeljem Programa ruralnog razvoja^[17].

Zajednička poljoprivredna politika uz podršku fonda uzajamnog upravljanja rizicima i premijske potpore za poljoprivredna osiguranja, kao novi element u drugom stupu omogućavajući alat za stabilizaciju prihoda. Analize za razdoblje 2014–2020 pokazuju da je Italija jedina članica koja će koristiti sva tri instrumenta, a svi oni čine više od polovice sredstava planiranih na razini EU (1.590,8 milijuna eura). Stabiliziranje prihoda mađarskih poljoprivrednih proizvođača ključno je sa stajališta poljoprivredne proizvodnje. Osim subvencije premije osiguranja Mađarska će u budućnosti uvesti i alat za stabilizaciju prihoda kojim će se sustav upravljanja rizicima proširiti i na stočare. Potonji alat pružit će potporu uzgajivačima stoke koji trpe gubitak prihoda veći od 30 posto^[18].

U razdoblju od 2014. do 2020. godine Mađarska je za subvencije za upravljanje rizicima u poljoprivredi namijenila 95,3 milijuna eura temeljem programa ruralnog razvoja. Više od tog iznosa planirale su samo Italija (1.590,8 milijuna eura), Francuska (600,7 milijuna eura) i Rumunjska (200 milijuna eura), od kojih je Rumunjska jedina zemlja koja ne koristi alat za subvencioniranje premije osiguranja^[19].

2. Sheme osiguranja usjeva u Mađarskoj

Poljoprivredno osiguranje čini 2,85 posto (10.956 milijuna HUF) premija neživotnog osiguranja u Mađarskoj, od čega je 87 posto iznos osiguranja koji se odnosi na poljoprivredne usjeve. Trenutačno u Mađarskoj proizvođači mogu birati između 4 vrste shema osiguranja usjeva kako bi upravljali rizicima svojstvenim uzgoju usjeva.

U slučaju tzv. tradicionalnog osiguranja usjeva, osiguravajuće kuće nadoknađuju štetu čak i u slučaju pada prinosa od 10 posto. U tom je slučaju udio rizika poljoprivrednika mali pa im se ne može dodijeliti državna potpora.

U skladu s konstrukcijom subvencioniranih osiguranja utvrđenom na temelju programa ruralnog razvoja, svako osiguravajuće društvo razvija opseg ponude subvencioniranih osiguranja. Program osiguranja ispunjava uvjete za potporu ako je osigurani slučaj povezan sa smanjenjem prinosa od više od 30 posto po biljnom usjevu na razini biljke. Dakle, u ovom slučaju rizik poljoprivrednika pokriva 30 posto gubitka uroda, za što imaju pravo na državnu potporu. Uspoređujući subvencionirane i nesubvencionirane sheme, može se zaključiti da je bitan element subvencioniranja u činjenici da su rizici koje snose osiguravajuća društva manji. Na taj način se potiču osiguravajuća društva na preuzimanje rizika. Osim toga, poljoprivrednik se u zamjenu za državnu potporu mora obvezati da će se odreći odštetnog zahtjeva do 30 posto gubitka prinosa.

Sheme osiguranja koje podupire država mogu se klasificirati u 3 skupine („A”, „B”, „C”) na temelju različitih pretpostavki rizika i usjeva. Za financiranje Programa ruralnog razvoja br. 17.1.1 („Subvencija za premije osiguranja poljoprivrede”), Mađarska je odredila proračun od 23,7 milijardi HUF do 2020. Okvir potpore pokriva sva tri plana osiguranja subvencioniranih premijom („A”, „B”, „C”), međutim, stopa podrške razlikuje se za svaki plan. U okviru Programa ruralnog razvoja financijski obračun subvencije naknade vrši se naknadno^[20].

Stoga, kao prvi korak, osiguravajuća društva izrađuju planove osiguranja koji su usklađeni s odredbama programa potpora („A”, „B”, „C”). Nakon toga proizvođač odabire vrste rizika za koje želi sklopiti osiguranje, a zatim određuju konstrukciju koja odgovara njegovoj sjetvenoj strukturi. Nakon sklapanja ugovora proizvođač može u jedinstvenom zahtjevu za potporu po površini za svaku parcelu naznačiti vrstu subvencioniranog osiguranja („A”, „B”, „C”). Na temelju podnesenog zahtjeva Odjel za potpore poljoprivredi i ruralnom razvoju vodi evidenciju i provjerava ispravnost podataka. Uvjet za ostvarivanje potpore je da proizvođač osiguravajućem društvu uplati premiju osiguranja u cijelosti do 30. rujna tekuće godine. Obje strane moraju obavijestiti Odjel za potporu poljoprivredi i ruralnom razvoju o činjenici izjednačavanja. Financijski aranžman potpore odvija se nakon uplate naknade za cijelu godinu. Vrijednost subvencije je fiksni udio premije osiguranja, koji se razlikuje prema vrsti.

Njegova maksimalna stopa je 65 posto, ali zbog godišnjeg okvira subvencije stvarna stopa može odstupati od planirane. Smanjenje intenziteta osiguranja tipa „B” i „C”, a uzrokovan je različitim stupanjem preuzimanja rizika povezanih sa shemom.

3. Elementi rizika osiguranja postrojenja i obračun naknade

Planovi osiguranja bilja mogu se razlikovati na temelju elemenata osiguranog rizika. Može se povezati sa štetom od leda, štetom od poplave, štetom od smrzavanja, štetom od oluje i štetom od pijeska za slučaj osiguranja, zasebno ili zajedno. U Mađarskoj je posebno velika vjerojatnost oštećenja od smrzavanja, koja se uglavnom javljaju tijekom vegetacije poljoprivrednih kultura^[21].

Osiguravajuća društva svrstavaju pojedina postrojenja u različite klase rizika. Tako je, primjerice, najmanji rizik zelena krma, srednji rizik ozima pšenica, a visok rizik povrće i voće. Osiguravajuće društvo tim rizicima dodjeljuje fiksne stope (što je veći rizik, to je viša stopa).

Osiguravajuća društva pri izračunu premije koriste podatke koje navodi proizvođač. Proizvođač mora navesti koliki prinos očekuje i po kojoj jediničnoj cijeni želi prodati proizvod po dospelju. Kao umnožak tog očekivanog prinosa i tržišne cijene nastaje takozvani iznos osiguranja, odnosno proizvođač ima tu svotu osiguranja. Ovaj iznos osiguranja ponderiran je stopom (%) određenom na temelju klasifikacije rizika postrojenja. Tako se u konačnici premija osiguranja koju plaća proizvođač formira kao umnožak premije i iznosa osiguranja. Cijene su u skladu s vjerojatnošću pojave vremenskih nepogoda u Mađarskoj, jer osiguravajuće društvo naplaćuje najveći multiplikator u slučaju štete od leda koja predstavlja najveći rizik. Nešto je niža u slučaju štete od nevremena, a zanemariva je naknada kod štete od požara.

4. Vrste subvencioniranog osiguranja usjeva

Osiguranje postrojenja tipa „A” osigurava zajedničko pokrivanje za sve rizike, što uključuje osiguravajuće slučajeve kao što su štete od tuče, štete od suše, štete od poplave, štete od mraza, štete od oblaka, štete od oluje i štete od požara. U ovim građevinama mogu se osigurati one ratarske kulture koje imaju značajne sjetvene površine u Mađarskoj (kukuruz, pšenica, jesenska repica, ječam, suncokret). Druge dvije vrste sadrže manje elemenata opasnosti od ove opsežne pokrivenosti.

U slučaju osiguranja vrste „B” i „C” osiguranim slučajem smatraju se samo štete od leda, štete od nevremena, štete od zimskog mraza i štete od požara. Kod vrsta „B” i „C” raspon osiguranih slučajeva je isti, samo se razlikuje raspon osiguranih pogona. Osim ratarskih usjeva, osiguranjem tipa „B” može se pokriti značajan dio nasada i povrtnih kultura. Tip „C” dostupan je za sva postrojenja koja se ne mogu osigurati u konstrukciji „A” ili „B”.

12.5. Alternativni modeli financiranja u poljoprivredi

Vidjeli smo i još uvijek vidimo jedinice, zajednice i društva koja dobro funkcioniraju, i transformacija tih stalnih promjena može se lako objasniti tehnološkim napretkom, ali neumjerena potraga za individualnim interesima nije tolika. Ne samo u poljoprivredi, već i u mnogim drugim gospodarskim i upravljačkim područjima, možemo pronaći pojavu potrebe za dijeljenjem i suradnjom.

Dinamika razvoja poljoprivredno-prehrambenog sektora još je jedinstvenija zbog svoje izloženosti i karakteristika. Poljoprivredno-prehrambeno gospodarstvo temelj je naše prošlosti, naše sadašnjosti i naše budućnosti, a koje se bez zajedništva i suradnje pretvara u besmisleno korištenje zemlje, koje služi samo za povećanje bogatstva kapitalista (vlasnika)^[22]. Razvoj tehnologije donio je značajno smanjenje radne snage unutar sektora i organizaciju suradnje isključivo na tržišnim osnovama. Prema mađarskom istraživanju, tri razloga za izbjegavanje suradnje mogu se identificirati u sektoru: „Strah od obveze, ovisnost”; „Pretjeran pogled organizacije na individualno gospodarstvo” i „Prethodno loše iskustvo”.

U isto vrijeme, smatramo da nedostatak suradnje rezultira ekonomskim problemima kao što su neuravnotežena raspodjela dohotka, tržišna dominacija neovisna o stručnosti i konkurentski nepovoljan položaj.

Možemo li pronaći dobro rješenje za uklanjanje toga? Zapravo, tražimo model koji je u stanju stvoriti prednost iz suradnje za sve dionike i dajući prednost zajedničkim interesima može dovesti do maksimiziranja individualnih koristi.

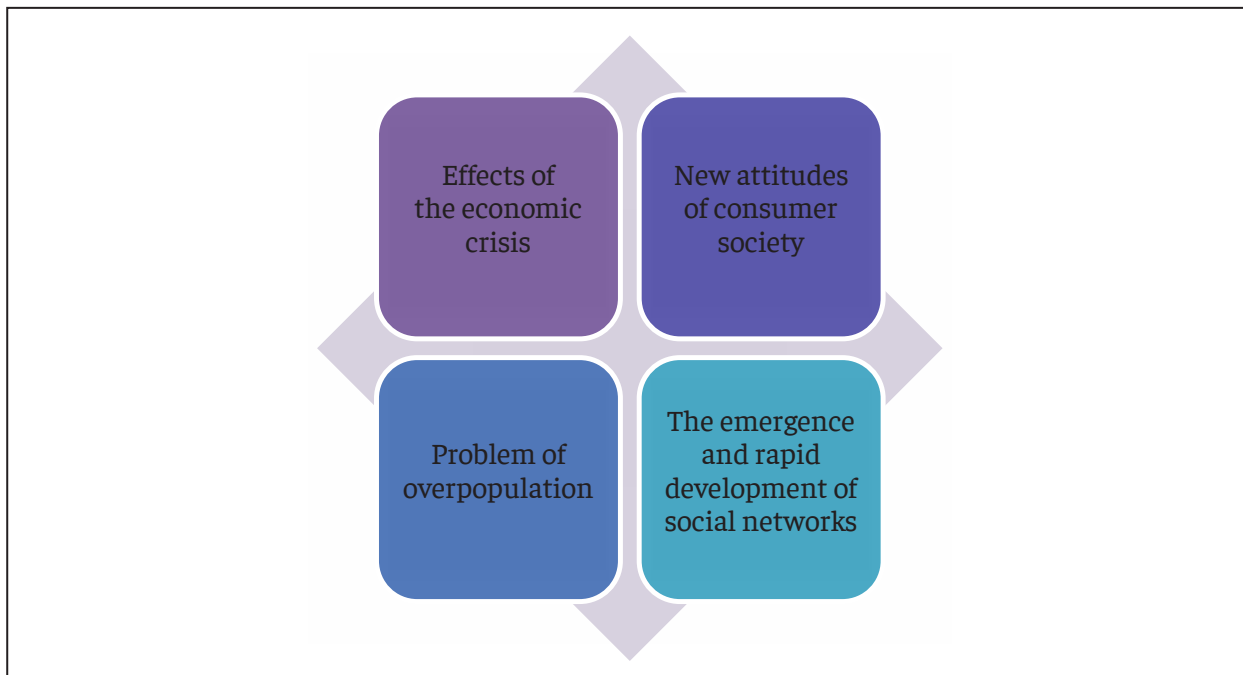
Kao praktičan primjer, u Mađarskoj imamo desetke organizacija u zajednici. Danas je uzgoj u zajednici osobna suradnja između proizvođača i potrošača, u kojoj se rizici, odgovornosti i plodovi uzgoja zajednički dijele na reguliran način u dugoročnom ugovoru.

U današnjoj praksi to znači da se poljoprivrednik obvezuje proizvoditi za članove zajednice tijekom cijele godine, dok se kupci obvezuju primiti usjeve u zamjenu za fiksnu naknadu. Projektiranje i financiranje sustava veliki je izazov za sudionike. Međutim, ništa ne dokazuje njegovu važnost bolje od činjenice da su od 2017. značajne količine potpore postale dostupne za razvoj sustava.

Pogledajmo čimbenike koji čine temelj današnje suradnje.

12.5.1. Poljoprivreda u zajednici

Literatura povezuje pojavu i brzi razvoj ekonomije dijeljenja s globalnom financijskom krizom 2008. i imenuje sljedeća četiri čimbenika koji pokreću razvoj ekonomije dijeljenja (Slika 1)^[23]:



Slika 1. Čimbenici koji pokreću stvaranje i razvoj ekonomije dijeljenja
Izvor: Gansky (2010) i zatim Kapovits (2016)

Nitko ne osporava razlog postojanja faktora, ali je teško identificirati njihovo značenje. Možda razlog za razvoj i širenje ekonomije dijeljenja možemo pronaći među dostignućima i događajima 20. stoljeća, koji se mogu pronaći i u definicijama ekonomije zajednice:

Ekonomija dijeljenja je poslovni model koji se temelji na dijeljenju resursa između pojedinačnih dionika, a oni im pristupaju putem peer-to-peer usluga. Bit fenomena može se shvatiti u činjenici da oni alati i sredstva čija je iskorištenost neadekvatna ili nedovoljno učinkovita postaju prodajni resursi. Temelji se na C2C (customer to customer), tj. prodajnom lancu uspostavljenom između potrošača, gdje potrošači dijele gore navedenu robu i usluge^[24, 25].

U drugoj formulaciji, ekonomija zajednice može uključivati četiri vrste aktivnosti: ponovnu upotrebu proizvoda, bolje korištenje stalnih sredstava, razmjenu usluga i dijeljenje proizvodnih sredstava. U biti, cilja na dostupnost neiskorištenih resursa, što uključuje i informacije.

Na temelju brojnih definicija i dobrih primjera rada, karakteristike ekonomije zajednice mogu se sažeti kako slijedi:

- Korisnici dijele svoje resurse.
- na zahtjev, tj. korisnik svoje potrebe za potrošnjom može zadovoljiti putem usluga – kada se one pojave, ovisno o tome plaća korištenje.
- Korisnici su članovi zajednice, stupanj povjerenja je visok i bez poznanstva.
- Održivost – kroz suradnju i dijeljenje može se postići smanjenje troškova, što smanjenjem potražnje za novim proizvodima rezultira i smanjenjem onečišćenja okoliša uzrokovanog proizvodnjom.

Zbog čega funkcionira organizacija u oblaku stvorena u skladu s interesima zajednice? Pružatelji digitalnih platformi usklađuju ponudu i potražnju uz naknadu. Pružatelj usluga se ne pojavljuje kao dionik prilikom sklapanja posla, stoga je moguće provoditi transakcije na zahtjev i C2C transakcije. Od socijalnih usluga korisnik plaća korištenje uređaja i nema troškova održavanja. Osnovne usluge obično se mogu koristiti besplatno ili uz fiksnu mjesečnu naknadu, u vezi s čime se mogu zatražiti premium funkcije uz određenu nadoplatu od pojedinačnih pružatelja digitalnih platformi. Stalna transformacija i razvoj oblika i prostora komunikacije prirodno daje izmijenjenu interpretaciju ekonomije zajednice. Društvene mreže, e-trgovina i chatbotovi donijeli su razvoj novih poslovnih modela prvenstveno u posljednjih 10 godina. Transakcije tipa P2P organizirane na temelju upravljanja zajednicom također se mogu vrlo dobro koristiti za uspostavljanje alternativnih maloprodajnih kanala na tržištu hrane^[26].

Kako se mogu povezati poljoprivreda i ekonomija dijeljenja? Poljoprivredna suradnja i ekonomija dijeljenja nisu vezane uz neki oblik, već je tehnologija za razmjenu informacija nužna za učinkovitije korištenje neiskorištenih resursa. Brojne primjere za to nalazimo u suradnji lokalnih zajednica i filozofiji poslovanja lokalnih fondova. Kada se uči o domaćim i međunarodnim dobrim praksama, poput švicarskog WIR-a ili njemačkog Chingauera, upravo je iskorištavanje lokalnih resursa i potencijala ono što pokreće gospodarske dionike, resurse i lokalni novčani sustav^[27].

12.5.2. Zadržni modeli

Danas je oko 1 milijarde članova registrirano u zadržnom pokretu diljem svijeta. Prema procjeni ICA-e, zadrže izravno ili neizravno igraju ulogu u egzistenciji gotovo 3 milijarde ljudi, te su od odlučujućeg značaja u gospodarskom i društvenom životu lokalnih zajednica^[28].

U razdoblju nakon promjene režima zadrže su znatno izgubile na vjerodostojnosti (2003. godine broj zadržuga bio je preko 2000, a 2017. godine djelovale su samo 574 poljoprivredne zadrže), pa je trebalo pronaći novu riječ za imena svih zadržuga koje bi se mogle stvoriti, tako da ne stvaraju osjećaj zadržuga po uzoru na kolektivne farme u društvu ili kod članova koji sudjeluju u suradnji^[29].

Sa stajališta zadržne teorije, stručnjaci navode tri tržišna neuspjeha. To su oligopsonija, informacijska asimetrija i ograničena pregovaračka moć. U slučaju oligopsona, mali broj kupaca prisutnih na tržištu pogoršava pregovarački položaj proizvođača.

Ako je proizvođač suočen s asimetričnim informacijama, on ne može nametnuti razlike u kvaliteti proizvoda u cijeni. Ograničena pregovaračka moć javlja se u slučaju tipično specifične imovine, ulaganja i kvarljivosti proizvoda. U tom slučaju proizvođač je također prisiljen prihvatiti cijenu koju je ponudio kupac. U smanjenju rizika uzrokovanog ovim čimbenicima važnu ulogu ima kooperativna suradnja, a vertikalna integracija predstavlja izuzetnu učinkovitost, jer su i u ovom slučaju proizvodnja, prerada i komercijalna djelatnost također u jednoj ruci^[30].

Poznavajući posebnosti sektora, dakle, u ovakvoj vrsti suradnje:

- Učestalost transakcija pomaže tvrtkama da realiziraju transakcije u okviru interne koordinacije uspostavom upravljačke strukture.
- Karakteristike faktora proizvodnje mogu potaknuti internu koordinaciju između poduzeća. Značajke fizičkih i intelektualnih proizvodnih čimbenika koji se pojavljuju u poljoprivredi imaju istaknutu ulogu u pojavi transakcijskih troškova i njihovoj veličini. Alati vezani za obavljanje poljoprivrednih aktivnosti (npr. obrada tla, transport) mogu biti vrlo posebni, pa za tim alatima postoji samo specifična potražnja, odnosno njihovo tržište je posebno.
- Neizvjesnost, poput izloženosti vremenskim prilikama, prisutna je u velikoj mjeri, što se pojavljuje kao transakcijski trošak.

Tijekom proteklih 30 godina sustav trgovine poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima u zemljama srednje i istočne Europe doživio je značajne promjene. Prethodne strukture, uglavnom u društvenom i državnom vlasništvu, odjednom su zamijenjene sustavima prodaje koji su u osnovi organizirani na tržišnoj osnovi. U usporedbi sa zapadnim zemljama, ta se promjena odvijala puno brže i agresivnije, što je predstavljalo značajan izazov za domaće dionike.

Privatizacija i raspad dotadašnjih zaštitnih struktura ustupili su mjesto usponu maloprodajnih i diskontnih lanaca uglavnom u stranom vlasništvu. To se može pripisati činjenici da je tijekom tog razdoblja među tržišnim igračima postojala jaka cjenovna konkurencija koju mnoge tvrtke nisu mogle pratiti. To je pogodovalo širenju velikih, kapitalno bogatih stranih multinacionalnih kompanija i uvelike pridonijelo razvoju postojeće strukture prodaje. U razdoblju koje je prošlo od tada, bilo je nekoliko pokušaja stvaranja otkupnih mreža i zadruga koje okupljaju poljoprivrednike (npr. HANGYA, TÉSzs, itd.)

Pokušaji su često bili neuspješni, budući da sustav maloprodaje više nije bio organski organiziran kao rezultat privatizacije da bi se mogao pripojiti tim strukturama. Bez adekvatnih prodajnih kanala, poljoprivrednici su postali ranjivi na prerađivače i velike prehrambene lance koji su u međuvremenu većinom bili u stranim rukama.

51% mađarskih poslovnih jedinica ne sudjeluje ni u kakvoj vrsti suradnje, unatoč činjenici da su i Europska unija i mađarski donositelji odluka postali svjesni važnosti stvaranja zadruga u poboljšanju sposobnosti proizvođača da zastupaju svoje interese i inicijative organizirane suradnje, a koje bi mogle biti dugoročno rješenje za probleme malih proizvođača^[31].

12.5.3. Lokalni novac

Teško je – možda nemoguće – dati točnu procjenu raspona lokalnih valuta koje djeluju diljem svijeta. Velika većina njih prisutna je u ekonomski i finansijski najrazvijenijim regijama, prvenstveno u Europi i Sjevernoj Americi.

Najveća prednost uvođenja lokalnog novca može se vidjeti kao procvat lokalne trgovine i gospodarstva, te porast gospodarske uspješnosti pojedinih regija. Obično je lokalni novac podržan stabilnim gospodarstvom i snažnom bankarskom pozadinom, a njegova upotreba konsolidira lokalnu proizvodnju i potrošnju, čime se pomaže zadržati lokalne resurse u regiji.

Izdavanje lokalnog novca znači da izdajemo lokalni novac potkrijepljen prikupljenim novcem. Lokalni novac je ekonomski a ne pravni pojam. Opseg sredstava zajednice je širi pojam. Ključ njihovog djelovanja je vođenje računa o interesima zajednice u kojoj novac igra samo posredničku ulogu. Gospodarski subjekti kao svoju primarnu zadaću vide zadovoljenje lokalnih potreba, a njihovi odnosi kupac-dobavljač također su uglavnom izvan zajednice. Zapravo, to znači stvaranje sustava poravnanja u kojem lokalne valute samo djelomično ispunjavaju funkciju nacionalnih valuta^[32].

Funkcija mjerenja vrijednosti, koja je izraz vrijednosti robe ili usluge, ispunjena je u svim lokalnim monetarnim sustavima. Mogu se pojaviti teritorijalna ograničenja, tj. lokalna sredstva mogu se koristiti samo u određenoj zajednici i na određenim točkama prihvaćanja. Funkcija prometnog alata, koja bi trebala izvršiti razmjenu, također je podložna teritorijalnim i dobrovoljnim ograničenjima. Nitko ne može biti obavezan primati lokalni novac, niti plaćati dugove samo na taj način jer je jedan od osnovnih zahtjeva ovih sustava dobrovoljnost. Funkcija platnog instrumenta – privremeno ili trajno razdvajanje prometa robe i novca – tehnički je moguća u svim sustavima.

Ograničenost domaćeg novca i njegova gospodarska važnost uglavnom se pokazuju u funkciji sredstva akumulacije. Suština ovih sustava je da oni u biti nisu stvoreni za stvaranje ušteda, već, naprotiv, za povećanje prometa na lokalnoj razini^[33].

Dodatne funkcije se također pripisuju fondovima zajednice, kao što su ograničenje cirkulacije novca, zaštita teritorijalnih interesa, akumulacija bogatstva zajednice, itd.

Pogledajmo dvije europske priče o uspjehu među mnogim funkcionalnim novčanim sustavima zajednice:

Jedan od najpoznatijih je sustav zadruga WIR (Wirtschaftsring) koji u Švicarskoj djeluje od 1934. WIR banka, koja je osnovana 1934. kao WIR zadruga i danas upravlja najuspješnijim komplementarnim valutnim sustavom u svijetu u Švicarskoj. WIR sustav prvenstveno je bio usmjeren na poticanje trgovine između malog i srednjeg poduzetništva. Njegovu važnost potvrđuje i više od 60.000 partnerskih organizacija koje su aktivne članice sustava. O njezinoj važnosti govori i činjenica da, osim švicarskog franka, i njihova nacionalna valuta ima svoju šifru valute (CHW).

Bit WIR-a je „krug međusobnog namirenja obaveza”: u zamjenu za proizvode i usluge stavljene na tržište, sudionici dobivaju kredit od ostalih članova s kojim mogu kupovati proizvode i usluge drugih članova. Sudi-

onici koji međusobno trguju čine neku vrstu zajednice dužnika, gdje članovi zajednice jedni drugima zamjenjuju negativnu bilancu.

WIR banka, kao treća strana koja vodi evidenciju uz nacionalnu tvrtkama nudi i dodatnu valutu. WIR zamjenski novac postoji samo u obliku valute i izdaje se kada se odobri WIR investicijski kredit, koji čak može biti struktura koja se sastoji od švicarskog franka i WIR-a.

WIR krediti u lokalnoj valuti nose samo minimalnu kamatu jer su WIR depoziti beskamtni, tako da banka nema nikakvih troškova. Iz niske kamate na zajam banka može pokriti svoje administrativne troškove, formiranje nužne rezerve i dividendu koju treba isplatiti članovima. Još jedna posljedica niže kamatne stope, osim nižih opterećenja, je i veća stopa obrtaja za WIR u odnosu na švicarski franak. „WIR franak”, koji je ekvivalentan švicarskom franku, nije prikladan za plaćanje poreza i javnih usluga, ali se može koristiti za poslovne troškove, kapitalna ulaganja, plaćanja zaposlenika i osobne troškove.

Chiemgauer je osnovan primarno u neprofitne svrhe, prvenstveno za potporu obrazovanju i istraživanju. Kada upravljate Chiemgauerom, zaštita okoliša i istraživanje su prioriteta, a ne ekonomski interesi. Chiemgauer je – za razliku od WIR-a – otkupljiva zamjena za novac, tako da je svaki Chiemgauer osiguran eurima.

Sukladno tome, sustav kupona je kreiran i izdan u obliku neprofitne organizacije. Cilj inicijative je stvoriti obrazovno područje koje uvelike doprinosi održivom razvoju regije kroz posebne projekte kao što su učeničke tvrtke, edukacije, stručna savjetovanja, događanja i informiranje. Time se isprepliću koncepti ekološke svijesti, znanja i ekonomske koristi za ljude koji žive u regiji.

Literatura

- [1] Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., Mohanty, P. (2018). Principles of Corporate Finance, 12/e (Vol. 12). McGraw-Hill Education.
- [2] Borszéki, É. (2001) Az agrárágazat finanszírozásának aktuális kérdései az EU csatlakozás tükrében. Előadás XLIII. Georgikon Napok Keszthely, 2001.
- [3] Mura, L., Buleca, J. (2012) Evaluation of financing possibilities of small and medium industrial enterprises. *Procedia Economics and Finance*, 3, 217–222. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00143-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00143-8)
- [4] Durgula, J., Pataki, L. (2016) The startup ecosystem of Hungary in international context. In: Nowicka-Skowron, M., Illés, B. Cs., Tózsér, J. (szerk.): Contemporary issues of enterprise management in Poland and Hungary. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő, pp. 193–204.
- [5] Rajczi, A., Wickert, I. (2017) Examination of different sized agricultural enterprises operating profitability In: Szendrő K., Barna R. (szerk.) Abstracts of the 6th International Conference of Economic Sciences. Kaposvár University, Faculty of Economic Science, Kaposvár. p. 47.
- [6] Klapper, L. (2006) The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of banking & Finance*, 30(11), 3111–3130. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.001>
- [7] Klonowski, D. (2006) Venture capital as a method of financing enterprise development in Central and Eastern Europe. *International Journal of Emerging Markets*, <https://doi.org/10.1108/17468800610658325>
- [8] Kumar, K. (2018) Impact of Digitalization in Finance & Accounting. *Journal of Accounting, Finance & Marketing Technology*, 2(2), 1–9. <http://management.nrj.co.in/index.php/JAFMT/article/view/242>
- [9] Kerek, Z. (2004): A mezőgazdasági társaságok hitelezési és finanszírozási problémái, megoldásának lehetőségei. IX. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok. 2004. március 25–26. Gyöngyös. CD-kiadvány.
- [10] OVERVIEW OF CAP REFORM 2014–2020 (2013) Agricultural Policy Perspectives Brief, http://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf
- [11] Horváth, J. (2017) Agrárágazat és Vállalatgazdaságtan. SZTE MGK, Hódmezővásárhely.
- [12] Bencze, Sz., Kiss, I. (2012) A kedvezményes hitelek szerepe a mezőgazdaság finanszírozásában, *Hitelintézeti Szemle*, 2012 (augusztus), 25–32.
- [13] Balog, Á., Matolcsy, Gy., Nagy, M., Vonnák, B. (2014) Creditcrunch Magyarországon 2009–2013 között: egy hiteltelen korszak vége? *Hitelintézeti Szemle*, 13(4), 11–34.
- [14] EIB 2020: European Investment Bank Financial needs in the agriculture and agri-food sectors in Croatia June 2020
- [15] NAK (2016) Harmadával nőtt a támogatott agrárbiztosítások összege, <https://www.nak.hu/agazati-hirek/mezogazdasag/146-novnytermesztes/92887-harmadaval-nott-a-tamogatott-agrarbiztositasok-osszege>
- [16] VP3-17.1.1-16-Mezőgazdasági biztosítás díjához nyújtott támogatás pályázati kiírása, <https://www.palyazat.gov.hu/vp3-1711-16-mezogazdasgi-biztositas-dijhoz-nyujtott-tamogatás-palyázati-kiírása>
- [17] Kemény, G., Varga, T., Fogarasi, J., Kovács, G., Tóth, O. (2010) A hazai mezőgazdasági biztosítási rendszer problémái és továbbfejlesztési lehetőségei. AKI, Budapest. (Agrárágazati Könyvek)
- [18] Lentner, Cs. (2011) A pénzügyi stabilitásért. *Magyar Hírlap online*, 2011. 02. 25.
- [19] Bardaji, I., Garrido, A. (2016) Research for Agri-Committee-State of play of risk management tools implemented by member states during the period 2014–2020: National and European frameworks, Research Centre for Management of Agricultural and Environmental, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/573415/IPOL_STU\(2016\)573415_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/573415/IPOL_STU(2016)573415_EN.pdf)
- [20] Marselek, S. Takácsné György, K. (2011) A vidék fejlesztésének stratégiája. *Gazdálkodás*, 55(3), 251–257.
- [21] Magyar Biztosítók Szövetsége (2017) Magyar Biztosítók Évkönyve 2016, <http://www.mabisz.hu/images/stories/docs/publikaciok/evkonyv-2016-magyar.pdf>

- [22] Sarudi, Cs., Horváth, P., Bertalan, P. (2016) Magyar vidékfejlesztési programok és élelmiszertermelés. *Élelmiszer, Táplálkozás és Marketing*, 12(2), 23–28.
- [23] Osztoivits, Á., Kőszegi, Á., Nagy, B., Damjanovics, B. (2015) Osztoogatnak, vagy fosztoogatnak? A sharing economy térnyerése, PricewaterhouseCoopers Magyarország Kft 2015, letöltve: 2018.04.14. https://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/assets/pdf/sharing_economy.pdf
- [24] Eckhardt, Giana M., Bardhi, Fleura (2015) The Sharing Economy Isn't about Sharing at All, 2015. letöltve: 2018. 04. 20. <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>
- [25] Parragh, B. (2016) Versenyképességi kihívások és lehetséges gazdaságpolitikai válaszok a sharing economy világában, *Polgári Szemle*, 12(4–6).
- [26] Balyuk, T., Davydenko, S. (2019) Reintermediation in FinTech: Evidence from Online Lending. In: Cotter, J. (ed.) 31st Australasian Finance and Banking Conference 2018, Michael J. Brennan Irish Finance Working Paper Series Research Paper, pp. 18–17. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3189236>
- [27] Varga, J. (2017): A Chiemgauer, mint sikeres helyi pénz működése. *Közép-Európai Közlemények*, 10(2), 91–100.
- [28] Moizs, A. (2019) A szövetkezeti hitelintézetek Magyarországon. In: Kovács, T., Szóka, K., Varga, J. (szerk.) *Pénzügyi Intézményrendszer Magyarországon*: Soproni Egyetem Kiadó, Sopron. pp. 187–211.
- [29] Takács, I. (2017) A mezőgazdasági együttműködések és a Sharing Economy, In: Szabó, G. G., Baranyai, Zs. (szerk.): *A szövetkezés-együttműködés akadályai, feltételei és fejlesztési lehetőségei a magyar élelmiszergazdaságban*, Agroinform Kiadó, Budapest, pp. 291–320.
- [30] Dudás, Gy., Fertő, I. (2008) A bizalom hatása a szövetkezeti tagok teljesítményére és elégedettségére a ZÖLD-TERMÉK termelői értékesítő szövetkezetnél. *Gazdálkodás*, 52(23. különszám) 49–55.
- [31] Béza, D., Csákné Filep, J., Csapó, K. Csubák, T. K., Farkas, Sz., Szerb, L. (2007) *Kisvállalkozások finanszírozása*. Perfekt Kiadó, Budapest.
- [32] Sárdi, G., Varga, J., Parádi-Dolgos, A. (2012) Helyi pénzek, helyi célok. I. Alternatív finanszírozási stratégiák Tudományos Konferencia, Sopron, 2012. okt. 3.
- [33] Gál, V., Parádi-Dolgos, A. (2011) A helyi pénz és a pénzfunkciók kapcsolata? In: Lázár, E. (szerk.) *Gazdasági és üzleti kihívások a Kárpát-medencében*. Csíkszereda