

1. Sběr informací, rozhodování

V současné době je možné pozorovat určitý návrat mladých lidí k zemědělství. Objevují se malé ovčí farmy, zelinářství, zpracovny ovoce a zeleniny, sýrárny apod. Zemědělské podnikání má podobné principy jako jakákoli jiná podnikatelská činnost – provozuje se většinou za účelem zisku, je nutné sledovat ekonomické ukazatele, legislativu, podléhá kontrolám apod.

Na druhou stranu jsou zde určitá specifika, která si musí uvědomit každý zájemce o zemědělské hospodaření na venkově:

- Závislost na počasí: rozdíly teplot, srážky, sucho, sníh, atd.
- Rozdílnost podmínek: půdní druh a typ, podnebí, svažitost, nadmořská výška.
- Brzké vstávání, nemožnost odjet na dovolenou, sezónnost prací.
- Závislost na odbytových cenách v zemědělské prvovýrobě.
- Velké množství předpisů.
- Finanční náročnost.

Je vhodné vše dopředu pořádně promyslet, zvážit všechny možnosti. Každý by si měl v klidu dát na stůl důležité informace a udělat si analýzu toho, co ho čeká. Zjistit si vše o svých zdrojích (půda, zvířata, finance, budovy), časových možnostech, odbytu apod. Minimálně je potřeba si zodpovědět následující otázky:

- V jakém oboru zemědělství chci podnikat (rostlinná výroba, živočišná výroba, zpracování, agroturistika, ...)?
- Mám k dispozici zemědělskou půdu či budovu/budovy v místě, kde chci hospodařit (vlastní, pronajaté)?
- Hospodařím v rámci rodiny na existující farmě či začínám sám od začátku?
- Mám finanční prostředky do začátku?
- Jaké jsou mé zkušenosti se zemědělstvím? Mám vzdělání v této oblasti?
- Jsem připraven na omezení, plynoucí z života na venkově a na farmě (omezená dostupnost lékaře a úřadů, velká časová zaneprázdněnost apod.)?
- Jsou v mém okolí další farmy stejného zaměření, dá se s nimi navázat spolupráce?
- V případě prodeje produktů a potravin z farmy – jsou v okolí farmy nějaká města a vesnice, jak daleko, jsou zde prodejny a restaurace?

Pokud si dokáží tyto dotazy pozitivně zodpovědět, je vhodné přikročit k vypracování **jednoduchého podnikatelského plánu**, který nám ukáže, jak jsme na tom **před tím**, než se vrhneme do práce, na jaké oblasti se zaměřit, na co si dát pozor apod. Podnikatelský plán shrnuje a specifikuje všechny naše možnosti, je výstupem pro časový harmonogram (uděláme si představu, kdy můžeme našich cílů **reálně** dosáhnout), marketingový plán (jak a co bude prodávat, komu a kam) a finanční plán, který nám řekne, co nás to bude stát, kde můžeme získat finanční zdroje apod.

Podnikatelský plán

- Zaměření činnosti farmy (rostlinná výroba, živočišná výroba, služby, agroturistika aj.), rozsah (plocha půdy, počet zvířat, budovy), způsob hospodaření (konvenční, integrovaná produkce, ekologické).
- Možnosti rozvoje: napojení na zpracování, napojení na existující farmy, situace na trhu s půdou apod.
- Právní forma podnikání: fyzická osoba (FO), právnická osoba (PO).
- Místo podnikání: popis farmy, popis území (chráněná krajinná oblast, volná krajina, podhorská oblast apod.).
- Přehled o farmách v okolí: Konkurence? Spolupráce?
- Pracovní síly: Partner? Rodina? Zaměstnanci?
- Vstupní finanční náklady.

Časový harmonogram

- Příprava na zahájení činnosti: vyřizování oprávnění, tvorba nájemních a kupních smluv, jednání s bankami, shromažďování informací.
- Zajištění nezbytných technologií: vybavení stáji, strojní vybavení apod.
- **Realistický odhad** prvních výnosů zemědělské činnosti.

Marketingový (obchodní) plán

- Co bude můj produkt: Prvovýroba? Zpracování?
- Kdo budou moji zákazníci: Návštěvníci farmy? Návštěvníci farmářských trhů? Výkupny, obchody, restaurace?
- Propagace: Jak budu svou farmu a svou produkci propagovat? Zúčastním se nějaké propagační akce (výstavy, semináře, soutěže)?
- **Realistický přehled** konkurence v okolí: produkty, způsoby propagace apod.

Finanční plán

- Nutné náklady, k zahájení činnosti: koupě či pronájem budov a vybavení, smlouvy, zajištění oprávnění k podnikání, vybavení provozovny a kanceláře apod.
- Měsíční náklady: nájmy, PHM, elektřina, plyn, voda, odvody na sociální a zdravotní pojištění.
- Realistický odhad výnosů ze zemědělské činnosti (za kolik produkci prodám – srovnat s literaturou, dobrým zdrojem časopis Zemědělec, zkušenosti kolegů).
- Finanční toky (v bance se tomu říká cash-flow): dostupné finanční prostředky během roku (je nutné být připraven na to, že např. Při prodeji zvířat mám pravidelné měsíční náklady, ale výnosy až při prodeji zvířete!).
- Zdroje financování: vlastní zdroje, půjčky, úvěry, projektové možnosti apod.

Pokud si zvládneme tyto podklady kvalitně a realisticky připravit (s pomocí rodiny, přátel, zemědělských poradců kolegů apod.), ukáží nám, jak dobře jsme na zahájení zemědělského podnikání připraveni, na co si dát pozor apod. Vyvarují nás pokud možno budoucím problémům a neočekávaných situací.