

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ WIEJSKA



NUMER 2/2018 (27)
PAŹDZIERNIK 2018
ISSN 2299-6966

PROJEKTY

ZARZĄDZANIE

WYDARZENIA CDR

PRAWO I PODATKI

OTOCZENIE GOSPODARCZE

SPOŁECZEŃSTWO WIEJSKIEJ

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ ROLNA





BIZNESPLAN NA POTRZEBY PODEJMOWANEJ DZIAŁALNOŚCI POZAROLNICZEJ	3
ULGA NA START DLA PRZEDSIĘBIORCÓW	5
UŁATWIENIA W ZATRUDNIANIU CUDZOZIEMCÓW	6
DZIAŁALNOŚĆ NIEREJESTROWA	7
DOBÓR MASZYN DO GOSPODARSTWA ROLNEGO NA PRZYKŁADZIE OPRYSKIWACZY POŁOWYCH	9
SZEŚĆ CECH NAPRAWDĘ PRZEKONUJĄCYCH LUDZI	12
REALIZACJA PROJEKTU „GOSPODARSTWO OPIEKUŃCZE W ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH – WYJAZD STUDYJNY”	13
REALIZACJA PROJEKTU PN. „EUROPEJSKIE PRZYKŁADY POROZUMIEŃ ROLNIKÓW W ZAKRESIE SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ”	16
WĘGIERSKIE PRZYKŁADY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	19





Biznesplan na potrzeby podejmowanej działalności pozarolniczej

Szykując się do prowadzenia własnej działalności gospodarczej czy już prowadząc ją, prędzej czy później staje się przed koniecznością napisania biznesplanu. Wymagać go będzie np. bank, w którym będziemy starać się o kredyt, inna instytucja oferująca różnorodne formy finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, czy też może nowy wspólnik, którego będziemy chcieli przyjąć do interesu jako zastrzyk świeżego kapitału.

Biznesplan to swoiste CV, wizytówka nas i naszej firmy. Od tego jak zostanie odebrany i potraktowany przez naszych partnerów zależy to czy uda się pozyskać kapitał na dalszy rozwój firmy lub jej dofinansowanie. Dlatego też nie można sobie pozwolić na bylejakość w tej dziedzinie. Niedbały i niewłaściwie wykonany biznesplan może zostać odrzucony już po przeczytaniu paru pierwszych stron.

Biznesplan służy jednakże nie tylko do autopromocji. Ci, którzy sądzą, że mają biznesplan swojej firmy w głowie, w większości przypadków nie rozwijają się tak szybko, jak by chcieli, a przede wszystkim – jak by mogli. Można zauważyć, że po roku działalności upada znacznie więcej przedsiębiorstw startujących bez biznesplanu, niż takich, które zdobyły się choćby na przygotowanie szacunkowego planu działalności.

Jakkolwiek przygotowanie satysfakcjonującego biznesplanu jest zajęciem trudnym, to jednocześnie jest niezbędne dla podjęcia słusznej decyzji inwestycyjnej. Biznesplan może odegrać decydującą rolę

w uniknięciu błędów lub rozpoznaniu ukrytych okazji związanych z inwestycją. Zawsze lepiej sprawdzić pomysł na papierze, niż wydać pieniądze na niepewne przedsięwzięcie. Proces planowania pozwala przedsiębiorcy lepiej zrozumieć co chce osiągnąć poprzez realizację pomysłu inwestycyjnego oraz w jaki sposób i kiedy może osiągnąć swój cel.

Biznesplan jest więc dokumentem, dzięki któremu:

- można przewidzieć wszelkie sytuacje, które inaczej mogłyby nas później zaskoczyć,
- można poddać analizie wszystkie elementy ryzyka.
- tworzymy konkretną strategię błyskawicznego osiągnięcia przewagi nad konkurencją.

Celem dobrze napisanego biznesplanu jest ukazanie przyszłego kształtu przedsiębiorstwa. Taki biznes plan:

- ułatwia uzyskanie odpowiedzi na fundamentalne pytania dotyczące przyszłości firmy oraz sposobu kontroli realizacji planów; opracowując go na papierze doskonali się umiejętności w zarządzaniu firmą oraz ma się możliwość regularnego poprawiania błędnych pomysłów,
- ułatwia określenie wielkości środków finansowych wymaganych do finansowania firmy,
- jest dokumentem ułatwiającym uzyskanie środków finansowych z banku lub od inwestorów, stanowi źródło informacji o zamierzeniach firmy dla pracowników i instytucji zewnętrznych.

Inna jest rola biznesplanu w przypadku istniejącego przedsiębiorstwa, a inna w przypadku, gdy rozpoczynamy nową działalność. W przypadku istniejącej firmy biznesplan jest kolejnym krokiem w

siebie zbliżone w przypadku, gdy dotyczy on podobnych inwestycji. Niemniej należy mieć w każdym przypadku na uwadze tę cechę biznesplanu.

Zasady dobrego biznes planu

Istnieje szereg zasad przygotowania dobrego biznesplanu. Oto najważniejsze z nich:

- **Przygotowanie - zebranie danych, rezerwacja potrzebnego czasu** - sporządzając biznesplan powinniśmy dysponować pełnymi i wiarygodnymi danymi, tak aby prognozy przychodów i kosztów również były wiarygodne.

- **Skupienie uwagi na żywej gotówce** - trzeba dokładnie wiedzieć ile pieniędzy musimy wyłożyć i ile

z powrotem do nas wróci. Z tego powodu należy zwracać uwagę w pierwszej kolejności na przepływ pieniężny, później na zysk netto.

- **Nie należy patrzeć, ile mamy, ale ile musi mieć firma** - tworząc firmę trzeba ją wyposażać we wszystko, co umożliwi jej skuteczne działanie na konkurencyjnym rynku. Biznesplan wszakże służy do określenia rzeczywistych potrzeb biznesu. Dopiero na podstawie uzyskanych danych można zdecydować, czy firmę jesteśmy w stanie prowadzić sami, czy też powinniśmy poszukać wspólników.

- **Szczegółowe dane** - nie chodzi o to, aby każda wielkość przedstawiona w prognozach była podana z największą szczegółowością, ale by była ważna. Nie ma znaczenia czy jednorazowy wydatek osiągnie 2 czy 3 tys. zł, ale będzie bardzo istotne, czy cena sprzedaży produktu wyniesie 1 czy 1,05 zł, zwłaszcza jeśli mamy zamiar sprzedawać go w setkach tysięcy sztuk na miesiąc. Jeżeli nie jest potrafimy ustalić konkretnej wielkości należy spróbować ją przybliżyć, w żadnym wypadku nie można jednak strzelać.

- **Operacje na danych realnych** - nie ma konieczności szacowania inflacji na przyszłość, bowiem wielkości realne zawsze nimi pozostaną. VAT należy pominąć, gdyż w ogólnym rozrachunku to nie firma jest jego faktycznym podatnikiem.

- **Dobranie właściwych okresów** - biznesplan najbezpieczniej zestawiać w okresach kwartalnych, dane miesięczne niekiedy mogą być niewiarygodne, natomiast roczne zbyt ogólne.

- **Nie należy przesadzać z długością prognoz** - okresy prognozy dłuższe niż kilka (cztery, pięć) lat powodują, że wielkości uzyskiwane w ich końcach są zupełnie niewiarygodne. Lepiej dokładnie zestawiać

dane w krótszym okresie niż próbować odgadnąć odległą przyszłość.

- **Co najmniej dwa warianty rozwoju przyszłości - oczekiwany i pesymistyczny** - pierwszy oddawać będzie scenariusz najbardziej prawdopodobny, takiego rozwoju należy się spodziewać, drugi odpowie na pytanie, czy poradzimy sobie także w gorszych warunkach.

- **Najbardziej czarne wizje – nie wolno się ich bać** - musimy co najmniej być świadomi wrażliwości naszego modelu biznesu na zmiany warunków rynkowych.

- **Ostrożności nigdy nie za dużo** - lepiej trochę zaniżyć szacunki niż być zbytnim optymistą.

- **Nie można się samemu oszukiwać** - jeżeli biznesplan w wariacie oczekiwanym daje znikomą szansę przetrwania analizowanej firmie, a w dodatku model finansowy jest wrażliwy, warto pomyśleć o innym interesie.

Przygotowując biznesplan pamiętajmy że:

- należy stosować styl profesjonalny, posługiwać się odpowiednimi terminami ekonomicznymi, z pominięciem żargonu, wyrażen obiegowych i skrótów myślowych,

- należy unikać superlatyw w ocenie projektu (np. doskonały, wspaniały, cudowny),

- wyliczając najważniejsze zagadnienia warto używać wypunktowań, wytłuszczeń i podkreśleń, które pozwolą czytelnikowi skoncentrować się na najważniejszych informacjach,

- należy stosować jednolitą numerację poszczególnych rozdziałów i podrozdziałów, aby ułatwić czytelnikowi przechodzenie od jednego zagadnienia do drugiego,

- należy używać prezentacji graficznych (wykresy, schematy, rysunki, tabele),

- należy zaprezentować zwięźle wszystkie aspekty, tak aby objętość dokumentu była możliwie najmniejsza (minimum słów-maksimum treści),

- trzeba starannie dobierać szatę graficzną biznesplanu – stosować jednolitą czcionkę, odstępy między wierszami itp.,

trzeba zaprojektować przejrzystą stronę tytułową i estetycznie oprawić cały dokument.

Inwestorzy a biznesplan

Każdy adresat będzie oczekiwał, że zostanie

ryzyka związanego z projektem.

Każdy z czytelników będzie wykorzystywał biznesplan w innym celu i dlatego bardzo ważne jest, aby dostosować go odpowiednio do indywidualnych oczekiwań. Jak już wskazywano, nie ma praktycznie takich samych dwóch biznesplanów, bo życie gospodarcze to ciągle zmieniający się, dynamiczny proces. Najważniejszym elementem biznesplanu jest pomysł, idea. Bez niej nie da się osiągnąć sukcesu. Dopiero potem jest warsztat, umiejętność skutecznej konstrukcji biznesplanu. Opracowanie dobrego biznesplanu zajmuje zazwyczaj od 50 do 400 godzin w zależności od istoty przedsięwzięcia oraz ilości posiadanych danych. Skrócić ten czas można posługując się odpowiednim oprogramowaniem komputerowym.

Ulga na start dla przedsiębiorców

30 kwietnia bieżącego roku weszła w życie ustawa Prawo przedsiębiorców, która wprowadziła m.in. ulgę dla przedsiębiorców, polegającą na zwolnieniu przez okres 6 miesięcy od dnia podjęcia działalności gospodarczej z obowiązku opłacania składek na ubezpieczenie społeczne.

Z ulgi mogą skorzystać przedsiębiorcy, którzy są osobami fizycznymi i podejmują działalność gospodarczą po raz pierwszy albo podejmują ją ponownie po upływie co najmniej 60 miesięcy od dnia jej ostatniego zawieszenia albo zakończenia i nie wykonują i nie będą wykonywać jej na rzecz byłego pracodawcy, na rzecz którego przed rozpoczęciem działalności gospodarczej w bieżącym lub poprzednim roku kalendarzowym taką wykonywali w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy.

Należy mieć jednak na względzie, że ulga nie dotyczy przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą, którzy podlegają ubezpieczeniom na podstawie ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników.

Ulga liczona jest od dnia faktycznego rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej.

Tak więc, gdy dzień ten przypada pierwszego dnia miesiąca kalendarzowego, miesiąc ten wlicza się do 6 miesięcy trwania ulgi. Jeżeli natomiast działalność zostanie rozpoczęta w trakcie miesiąca kalendarzowego, miesiąca tego nie wlicza się.

Ulga trwa przez pełne 6 miesięcy. W okresie korzystania z ulgi na start można zawiesić wykonywanie działalności, jednakże nie przerwie to biegu 6-miesięcznego okresu ulgi. W trakcie zawieszenia można zgłosić się do dobrowolnego ubezpieczenia zdrowotnego

Ulga dotyczy wyłącznie składek na ubezpieczenie społeczne. Nie obejmuje natomiast składek na ubezpieczenie zdrowotne. W okresie korzystania z ulgi na start z opłacania składek na ubezpieczenie zdrowotne będą zwolnieni wyłącznie:

- emeryci lub renciści, których świadczenie nie przekracza miesięcznie minimalnego wynagrodzenia oraz przychody z działalności nie przekraczają miesięcznie 50% kwoty najniższej emerytury lub gdy podatek dochodowy będzie opłacany w formie karty podatkowej,
- osoby zaliczone do umiarkowanego lub znacznego stopnia niepełnosprawności, których przychody z działalności nie przekraczają miesięcznie 50% kwoty najniższej emerytury lub gdy podatek dochodowy będzie opłacany w formie karty podatkowej,
- osoby pobierające zasiłek macierzyński, którego wysokość nie przekracza miesięcznie kwoty świadczenia rodzicielskiego.

Osoby z umiarkowanym lub znacznym stopniem niepełnosprawności, prowadzące wyłącznie tą jedną działalność, będą mogły opłacać składkę na ubezpieczenie zdrowotne w wysokości nieprzekraczającej kwoty należnej zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych.

Rejestracja działalności gospodarczej oznacza automatyczną rejestrację jako płatnika składek ZUS. Trzeba oddzielnie zarejestrować się w ZUS (jako osoba ubezpieczona) wyłącznie do odrębnego ubezpieczenia zdrowotnego za pomocą formularza ZUS ZZA (z kodem tytułu ubezpieczenia rozpoczynającym się cyframi 05 04.)

Należy pamiętać o tym, że ulga jest uprawnieniem z którego przedsiębiorca może, ale nie musi skorzystać. W każdym czasie można zrezygnować z korzystania z niej przez dokonanie zgłoszenia do ubezpieczeń społecznych. Jednakże, po takiej rezygnacji, ponownie będzie można skorzystać z ulgi



Ułatwienia w zatrudnianiu cudzoziemców

W lipcu wprowadzone zostały istotne zmiany dotyczące zatrudniania cudzoziemców. Zwolniono 197 zawodów z tzw. testu rynku pracy. Pozwala to dużo łatwiejszy dostęp do polskiego rynku pracy.

Przedstawiciele 20 grup profesji, obejmujących aż 197 zawodów szybciej dostaną zezwolenie na pracę w Polsce. Zwolnienie z tzw. testu rynku pracy w praktyce oznacza brak konieczności uzyskiwania od starosty informacji o braku możliwości zaspokojenia w kraju potrzeb kadrowych w oparciu o rejestry bezrobotnych i poszukujących pracy lub negatywnym wyniku rekrutacji organizowanej dla pracodawcy.

Informację taką starosta zobowiązany był wydać na wniosek podmiotu powierzającego wykonywanie pracy cudzoziemcowi w terminie 14 dni od dnia złożenia oferty w powiatowym urzędzie pracy (gdy z analizy rejestrów bezrobotnych i poszukujących pracy nie wynikało, że istnieje możliwość rekrutacji) lub 21 dni (w razie możliwości zorganizowania rekrutacji wśród bezrobotnych i poszukujących pracy).

Rozszerzenie listy zawodów skraca zasadniczo czas oczekiwania pracodawcy na możliwość podjęcia pracy przez cudzoziemca o 21 dni, a niekiedy nawet dłużej. W sytuacji rozpatrywania przez wojewodę wniosków o zezwolenie na pracę pojawiał się bowiem niekiedy problem wyjaśniania np. wewnętrznych niespójności dot. informacji starosty, co dodatkowo wydłużało oczekiwanie na decyzję

województwa.

Na liście profesji zwolnionych z tzw. testu rynku pracy znalazły się m.in. zawody należące do budownictwa (w tym murarze, betoniarze, dekarze, ślusarze, elektrycy, inżynierowie), zawody należące do branży IT (np. programiści aplikacji oraz projektanci i administratorzy baz danych), kierowcy samochodów ciężarowych i operatorzy sprzętu do robót ziemnych, lekarze ze specjalizacją II stopnia lub tytułem specjalisty oraz pielęgniarki bez specjalizacji lub w jej trakcie.

Główną zasadą polskiej polityki w zakresie imigracji zarobkowej pozostaje wciąż zatrudnianie cudzoziemców jedynie jako uzupełnienie polskiego rynku pracy. Dlatego wspomniana wyżej lista ma zapewniać, iż ułatwienia wynikać będą jedynie z aktualnego popytu na rynku pracy i organizują się

Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej notowania za okres 29 października – 4 listopada 2018 r.

Rynek zbóż

Pszenica

	Cena zł/t	Tygodniowa zmiana	
		cen	obrotów
Przedsiębiorstwa (pszenica konsumpcyjna)	833	↑	↓
Targowiska	844	↓	↓

Żyto

	Cena zł/t	Tygodniowa zmiana	
		cen	obrotów
Przedsiębiorstwa (żyto konsumpcyjne)	712	↑	↓
Targowiska	660	↓	↓

Działalność nierejestrowa

Jeśli prowadzimy drobną działalność (np. handel na małą skalę lub usługi), mamy prawo skorzystać z przepisów o tzw. działalności nieewidencjonowanej i uniknąć obowiązku rejestracji działalności gospodarczej.

Firmy nie trzeba rejestrować, gdy:

- przychody z działalności nie przekroczą w żadnym miesiącu 50 proc. kwoty minimalnego wynagrodzenia (w 2018 jest to 1050 zł);
- nie prowadziło się wcześniej działalności albo prowadziło się ją, ale przed 30 kwietnia 2017 roku firma ta została wykreślona z ewidencji przedsiębiorców i CEIDG.

Dzięki działalności nierejestrowej, można teraz osiągać dochody z działalności, która uznawana była wcześniej za działalność gospodarczą i wiązała się z wieloma obowiązkami (m.in. składki i inne obowiązki wobec ZUS/KRUS, rozliczanie podatków).

W sytuacji gdy skorzystamy z przepisów o działalności nierejestrowej:

- nie musimy zgłaszać działalności w ewidencji przedsiębiorców (CEIDG), urzędzie skarbowym i GUS (nie będziemy potrzebowali numerów identyfikacyjnych NIP i REGON);
- nie musimy płacić z tego tytułu składek na ubezpieczenia w ZUS i składać deklaracji ZUS;
- nie musimy płacić comiesięcznych (albo kwartalnych) zaliczek na podatek;
- nie musimy prowadzić księgowości (tylko uproszczoną ewidencję sprzedaży).

Warto jednak wiedzieć, że prowadząc działalność nierejestrowaną, jest się „przedsiębiorcą” w rozumieniu prawa cywilnego. Skutkuje to tym, że np. w relacjach z konsumentami jest się traktowanym jako przedsiębiorca, co rodzi pewne obowiązki tego tytułu (np. związane z reklamacją czy naprawą). Dotyczy to również prawa konsumenta do odstąpienia w terminie 14 dni od umowy zawartej na odległość.

Osoba prowadząca działalność nierejestrową jest co do zasady zwolniona z obowiązku wystawiania faktury. Musi to uczynić jedynie w przypadku, gdy żądanie jej wystawienia zostało zgłoszone w terminie 3 miesięcy od końca miesiąca, w którym dostarczono towar lub wykonano usługę bądź otrzymano całość lub część zapłaty. W tym przypadku będzie to mogła być faktura, która zawiera jedynie:

- datę wystawienia;
- numer kolejny;
- imiona i nazwiska lub nazwy podatnika i nabywcy towarów lub usług oraz ich adresy;
- nazwę (rodzaj) towaru lub usługi;
- miarę i ilość (liczbę) dostarczonych towarów lub zakres wykonanych usług;
- cenę jednostkową towaru lub usługi;
- kwotę należności ogółem.

Przy sprzedaży nierejestrowej wystarczy, że poda się na dokumentach sprzedaży swoje imię i nazwisko.

Przychodem z działalności nierejestrowej będą należności, otrzymane ze sprzedaży towarów czy usług. Ponadto, do przychodów zalicza się również kwoty, które są nam należne, nawet jeśli jeszcze ich nie otrzymaliśmy (na przykład w sytuacji, gdy sprzedaliśmy towar i wystawiliśmy dokument sprzedaży, ale fizycznie nie otrzymaliśmy jeszcze zapłaty). Do przychodu nie zalicza się wartości towarów, które zostały nam zwrócone oraz udzielonych bonifikat i skont (czyli obniżek za uregulowanie płatności przed terminem). Do ustalania przychodu służyć w tym wypadku będzie ewidencja sprzedaży.

Na podstawie art. 109 ust. 1 ustawy o VAT, wykonując działalność nierejestrową, należy prowadzić uproszczoną ewidencję sprzedaży. Zapisuje się w niej sprzedaż za dany dzień. Wpisów za dany dzień powinno dokonywać się nie później niż przed dokonaniem sprzedaży w dniu następnym.



- liczba porządkowa,
- data sprzedaży,
- wartość sprzedaży,
- wartość sprzedaży narastająco.

W rejestrze można dopisywać również inne informacje, jak np. numer dowodu sprzedaży albo informacje o rodzaju transakcji.

Dokładna ewidencja pozwoli szybko ustalić, czy nie przekroczyliśmy progu dochodów uprawniających do prowadzenia działalności nierejestrowej. Co ważne, rejestr może być prowadzony w formie papierowej.

Od momentu podjęcia działalności nierejestrowej mamy obowiązek:

- prowadzenia uproszczonej ewidencji sprzedaży;
- przestrzegania praw konsumentów;
- wystawiania faktur lub rachunków na żądanie kupującego.

W ramach działalności nierejestrowej nie można wykonywać działalności regulowanej, czyli takiej, która wymaga specjalnych zezwoleń, koncesji itp. Przychody osiągnięte z działalności nierejestrowej są przychodami z tzw. innych źródeł. W związku z uzyskanymi przychodami nie trzeba płacić zaliczek na podatek. Należy natomiast rozliczyć przychody w zeznaniu rocznym PIT-36.

W zeznaniu rocznym można również odliczyć koszty poniesione ściśle w związku z wykonywaną działalnością (np. zakup surowców do produkcji wyrobów).

Koszty te winny być udokumentowane, dlatego należy przechowywać wszystkie dowody zakupów, związanych z działalnością

Prowadząc działalność nierejestrową, jesteśmy zwolnieni z VAT. Prowadzić należy więc wyłącznie uproszczoną ewidencję, opisaną wcześniej. Należy mieć jednak na, że wykonywanie niektórych rodzajów działalności zobowiązuje do rejestracji jako podatnik VAT niezależnie od wysokości

osiąganych przychodów. Dotyczy to m.in. usług jubilerskich, usług prawniczych oraz usług w zakresie doradztwa. Gdy zamierzamy prowadzić działalność w którymś ze wspomnianych zakresów, należy zarejestrować się jako podatnik VAT czynny.

W większości przypadków przy prowadzeniu działalności nierejestrowej nie będzie obowiązku korzystania z kasy fiskalnej, bowiem mało kto przekroczy próg 20 tys. zł rocznego obrotu, który zobowiązuje do stosowania kas. Dotyczyć więc będzie ona głównie nielicznych rodzajów działalności, przy których istnieje obowiązek stosowania kasy bez względu na obroty (np. fryzjer, gastronomia, mechanik samochodowy).

W razie przekroczenia miesięcznego limitu przychodu (50 proc. płacy minimalnej), działalność zostanie uznana za działalność gospodarczą. Od momentu jego przekroczenia, mamy 7 dni na zarejestrowanie działalności gospodarczej w CEIDG. Jako początkujący przedsiębiorca będziemy zwolnieni ze składek na ubezpieczenia społeczne. Do obowiązkowych ubezpieczeń społecznych należy przystąpić w terminie 6 miesięcy od rozpoczęcia działalności. Następnie, do upływu dwóch lat od rejestracji działalności, będziemy mogli skorzystać z tzw. małego ZUS-u.

Pamiętajmy, że poza działalnością nierejestrową, przepisy określają również konkretne rodzaje działalności, których nie trzeba rejestrować w urzędzie.

Dotyczy to:

- działalności agroturystycznej rolników;
- produkcji wina przez rolników;
- rolniczego handlu detalicznego.



Dobór maszyn do gospodarstwa rolnego na przykładzie opryskiwaczy polowych

Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 (PROW 2014-2020) stwarza szansę na rozwój oraz unowocześnienie gospodarstw rolnych przez dofinansowanie projektów obejmujących między innymi modernizację parku ciągnikowo-maszynowego. W zależności od rodzaju poddziałań i operacji (Młody Rolnik, Modernizacja Gospodarstw Rolnych, Restrukturyzacja), realizowane w ramach tego programu projekty inwestycyjne powinny przyczynić się do poprawy ogólnych wyników gospodarstw rolnych, tj. poprawy konkurencyjności i zwiększenia ich rentowności, poprzez podjęcie nowych kierunków lub zmianę organizacji produkcji, wprowadzenie nowych technologii, w tym służących ochronie środowiska lub zapobieganiu zmianie klimatu. Realizacja powyższych celów zwykle wiąże się z koniecznością modernizacji posiadanych zasobów, w tym np. poprzez zakup nowoczesnych maszyn, ciągników i urządzeń rolniczych.

Każdy złożony wniosek o dofinansowanie inwestycji w ramach konkretnego działania podlega szczegółowej weryfikacji pod kątem przydatności maszyny do stosowanej w gospodarstwie technologii produkcji rolniczej oraz kryterium ekonomicznego dla którego sprawdzane jest dostosowanie wydajności maszyny lub mocy ciągnika do skali i intensywności prowadzonej

działalności produkcyjnej. Spełnienie obu tych wymagań może świadczyć o racjonalności doboru sprzętu rolniczego do gospodarstwa, co stanowi jedną z głównych przesłanek pozytywnej oceny projektu.

Należy również mieć na uwadze że wprowadzenie do gospodarstwa nowej maszyny, ciągnika bądź urządzenia powinno przyczynić się między innymi do poprawy: organizacji produkcji, w tym związanej ze zmianą jej profilu, terminowości realizacji zabiegów polowych, jakości wykonania prac maszynowych, jak również do polepszenia warunków i bezpieczeństwa pracy rolników, a także do zmniejszenia niekorzystnego oddziaływania techniki rolniczej na środowisko i klimat. Suma powyższych wymiernych i bezpośrednio niewymiernych efektów nowoczesnej mechanizacji powinna przeważać nad kosztami jej stosowania. Po spełnieniu powyższych wymagań można stwierdzić, że zakup maszyny jest racjonalny. Tę racjonalność należy pojmować jako efektywne użytkowanie technicznych środków pracy generujące określone korzyści dla gospodarstwa.

Dobór opryskiwacza polowego do gospodarstwa rolnego

Istotnym czynnikiem w ocenie doboru maszyn rolniczych do gospodarstwa, który warunkuje zasadność oraz racjonalność ich zakupu, jest **liczba i odległość działek rolnych od siedliska gospodarstwa**. Rolnictwo polskie charakteryzuje się

2014-2020": "Wpływ rozproszenia działek na obniżenie dziennej i sezonowej wydajności agregatów maszynowych jest tym większy, im mniejsza jest powierzchnia poszczególnych pól (działek) oraz im bardziej są one oddalone od gospodarstwa". Przedstawione kryterium powinno uwzględniać również spadek wydajności opryskiwaczy polowych, a także pozostałych maszyn służących do wykonywania określonych zabiegów agrotechnicznych. Wykonywanie oprysku na działkach rolnych o małej powierzchni, w znaczący sposób wpływa na obniżenie dziennej wydajności/ilości opryskiwanego areалу, w stosunku do oprysku na działkach o dużym areale (działki rolne o powierzchni 10-20 ha).

Również zwiększenie odległości dojazdu do pola z 0,5 do 5 km, wydłuża czas pracy maszyn o ok. 32 minuty (przejazdy tam i z powrotem). Przy 10-godzinnym dniu pracy oznacza to spadek wydajności eksploatacyjnej o około 5,3% [Zasady Doboru Maszyn Rolniczych na lata 2014-2020]. W ocenie powyższego parametru nie należy sugerować się wyłącznie maksymalną wskazaną odległością działki od siedziby gospodarstwa wedle przedstawionego opracowania tj. 5 km. Gospodarstwa rolne chcące powiększać swój areal, często zmuszone są wydzierżawiać lub kupować działki rolne, gdzie ich od siedziby gospodarstwa często przekracza 10 km. W powyższej sytuacji spadek wydajności eksploatacji powinien kształtować się na poziomie ok. 10,6%.

W celu prawidłowego wyliczenia wartości omawianego wskaźnika, należy przeprowadzić szczegółową analizę rozłogu działek od siedziby gospodarstwa rolnego.

Według opracowania pt: "Zasady Doboru maszyn Rolniczych na lata 2014-2020", wydajność (pojemność i szerokość robocza) opryskiwacza powinna umożliwić wykonanie zabiegu chemicznej ochrony roślin największej z upraw w ciągu 1 dnia (ok. 7,5 godz.), a ogółu pól w ciągu 3-4 dni. W związku z powyższym minimalna wydajność

opryskiwacza dla gospodarstwa powinna wynosić co najmniej:

$$W_{07} = 0,33 * \frac{A_z}{7,5} \text{ (ha/godz.)}$$

gdzie:

W_{07} - wydajność eksploatacyjna opryskiwacza, ha/godz.,

A_z - powierzchnia zasiewów, ha,

0,33 - założony udział największej plantacji w strukturze zasiewów

7,5 - graniczny czas oprysku jednego gatunku roślin uprawnych, godz.

Dla innej od założonej struktury zasiewów wydajność opryskiwacza należy dobrać pod kątem największej z upraw. Intensywna uprawa roślin polowych często wymaga większej od wyżej przyjętej liczby zabiegów chemicznej ochrony. Przy założeniu wyższych od przeciętnych plonów, co

Pojemność zbiornika	Szerokość robocza*	Minimalne wykorzystanie w roku ** W_R^N	Minimalna powierzchnia zasiewów ** A_z	Okres eksploatacji T	Potencjał eksploatacyjny T_H	Współczynnik korekcyjny k	Wydajność eksploatacyjna W_{07}
l	m	ha/rok	ha	lata	godz.	-	ha/godz.
400	12÷15	27	9	20	1000	0,4	1,35
600	12÷15	42	14	20		0,45	1,85
800	12÷15	62	21	20		0,55	2,25
1000	15÷18	81	27	18		0,55	2,65
1500	18÷21	115	38	18		0,6	3,45
2000	18÷24	152	51	16		0,6	4,05
3000	21÷24	208	69	15		0,6	5,2
4000	24÷27	236	79	15		0,6	5,9

* Szerokość robocza nie stanowi kryterium oceny doboru. Jest to orientacyjny zakres szerokości belek polowych poszczególnych opryskiwaczy. ** Założenie: Zabieg chemicznej ochrony każdej z roślin uprawnych jest wykonywany przeciętnie 3-krotnie w ciągu sezonu agrotechnicznego. Największa jednorodna uprawa zajmuje do 33% powierzchni zasiewów (gruntów ornych) gospodarstwa.

wiąże się zwykle z koniecznością stosowania większej niż przeciętna liczba oprysków, np. 4-5, minimalna powierzchnia zasiewów A_z (ha) będzie odpowiednio niższa od podanej w tabeli 1.

Tabela. 1. Wskaźnik Wykorzystania opryskiwaczy polowych

Źródło: Zasady Doboru maszyn Rolniczych na lata 2014-2020, s. 66.

Tolerancja oceny:

Do 10% z uwagi na specyfikę technologii produkcji i zakres wykorzystania opryskiwacza (np. większa niż 3 liczba zabiegów opryskiwania upraw, w tym

Dodatkowo rolnikowi przysługuje możliwość zakupu maszyny o 20% wydajniejszej w stosunku do ogólnego zapotrzebowania gospodarstwa na moc/wydajność itd., ze względu na rozwój gospodarstwa tj. zwiększenie powierzchni użytków rolnych w kolejnych latach gospodarowania. Jest to niezwykle istotne dla gospodarstw nastawionych na zwiększanie uprawianego arealu. Pozwala to na ograniczenie przeprowadzania inwestycji odtworzeniowych w celu kupna wydajniejszej maszyny tych samych parametrów.

Przykład:

Gospodarstwo rolne mieszczące się w województwie Śląskim, powiat Częstochowski o łącznej powierzchni użytków rolnych 23,63 ha, liczba działek rolnych 16, średni rozłóg działek 4,2 ha, intensywna produkcja. Opisany podmiot planuje zakup opryskiwacza polowego zawieszanego iXter B18 Kverenland, pojemność zbiornika 1800 l, płuczka wnętrza zbiornika, komputer sterujący Flowmate Control, zbiornik cieczy dodatkowej + zbiornik wody do mycia rąk, szer. 24m, automatyczne wyłączenie sekcji i prowadzenie równoległe GPS za kwotę 124 000 zł netto w ramach działania Modernizacja Gospodarstw Rolnych, nabór 2018 r. (obszar D)

Struktura upraw w 2018 r. (ha):

- pszenica ozima 8,60 (36,39%)
- rzepak ozimy 5,47
- łubin żółty 1,04
- kukurydza 5,77
- pszenżyto ozime 2,77

Zgodnie z przedstawionym opracowaniem minimalne wykorzystanie w roku dla niniejszego opryskiwacza powinno wynosić 137 h/rok, co powinno przekładać się na użytkowanie 33,6 ha UR. W celu oszacowania wartości poszczególnych współczynników w opracowaniu przyjęto średnio 3 zabiegi środków ochrony roślin na każdy ha UR/rok.

Na chwilę obecną większość rozwojowych gospodarstw rolnych, chcąc uzyskać plon dobrej jakości oraz w ilości pozwalającej pokryć koszty

produkcji, stosuje 5-6 zabiegów na 1 ha w przeciągu sezonu wegetacyjnego. Spowodowane jest to głównie nasileniem występowania chorób grzybowych. Upowszechnienie stosowania nawozów dolistnych wśród gospodarstw rolnych również, ma również istotny wpływ na powyższe założenia. Z kolei odległość działek od siedziby gospodarstwa w opisanej sytuacji powinno skutkować możliwością zakupu wydajniejszej maszyny o 12%. Ważnym czynnikiem przesądzającym o wydajności planowanej do zakupu maszyny jest również duże rozdrobnienie gospodarstwa rolnego (16 działki rolne).

W analizowanym podmiocie należy przyjąć wykonanie średnio 4,5 zabiegów środków ochrony roślin w przeciągu sezonu wegetacyjnego na każdy ha UR. Powoduje to roczne wykorzystanie omawianej maszyny na poziomie 106,33 ha/rok. Do otrzymanego wskaźnika doliczyć należy 12% zapas mocy z tytułu odległości działek od siedziby gospodarstwa oraz ok. 10% zapas mocy z tytułu dużego rozdrobnienia gospodarstwa rolnego (16 działki). Po uwzględnieniu wymienionych czynników roczne wykorzystanie planowanego do zakupu opryskiwacza wyniesie ok. 129,73 ha/rok. Dodatkowo rolnikowi przysługuje możliwość zakupu maszyny o 20% wydajniejszej w stosunku do ogólnych założeń, co przekłada się na maksymalne roczne wykorzystanie opryskiwacza na poziomie 150,98 ha ($23,63 \text{ ha} * 4,5 \text{ zabiegu/rok/ha} = 106,33 \text{ ha/rok} + 12\%$ ze względu na odległość działek od siedziby gospodarstwa + 10% z tytułu dużego rozdrobnienia gospodarstwa + 20% zapas mocy w celu dalszego rozwoju gospodarstwa = 150,98 ha. Uwzględniając wszystkie dostępne czynniki korygujące przysługujące rolnikowi w celu zakupu opryskiwacza polowego przedstawione w opracowaniu pt: "Zasady Doboru Maszyn Rolniczych na lata 201-42020", kupno opisanego opryskiwacza wydaje się jak najbardziej zasadne.

Podsumowanie

Kwestia zasadności realizacji planowanej inwestycji wydaje się być niezwykle istotna. Gospodarstwa

nia działalności rolniczej powinny funkcjonować, w tożsamy sposób z przedsiębiorstwami produkcyjnymi, tj. dokonywać niezbędnych wyliczeń poszczególnych kosztów w celu ich minimalizacji, wybierać najbardziej optymalną metodę produkcji oraz co równie ważne nie przeprowadzać nadmiernych inwestycji w stosunku do posiadanej produkcji/arealu.

mgr Piotr Rachwał

Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, Wydział Rolniczo-Ekonomiczny, Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

mgr Waldemar Gorajczyk

Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie

Bibliografia

GUS (2012), Charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2010. GUS Warszawa. Zakład Wydawnictw Statystycznych.

KOWALIK I., GRZEŚ Z. (2006), Wpływ wykorzystania maszyn rolniczych na koszty mechanizacji w gospodarstwach rolniczych o różnej powierzchni. Inżynieria Rolnicza Nr 13.

MUZALEWKA A. (2015), Zasady doboru maszyn rolniczych w ramach PROW na lata 2014-2020, Instytut Technologiczno – Przyrodniczy Oddział w Warszawie, Warszawa.

MUZALEWSKI A. (2007), Przygotowanie sposobów oceny racjonalności zakupu maszyn, urządzeń i ciągników rolniczych w ramach oceny ekonomiczno-technicznej dokonywanej w Działaniu „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006” oraz „Modernizacja gospodarstw rolnych” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013. Ekspertyza. IBMER. Warszawa.

MUZALEWSKI A. (2007), Koszty eksploatacji maszyn Nr 22. IBMER. Warszawa.

MUZALEWSKI A. (2010), Koszty eksploatacji maszyn Nr 25. ITP. Falenty-Warszawa.

<http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2014-2020/modernizacja-gospodarstw-rolnych.html> (dostęp: 18.10.2018 r.).

Narodowa Wystawa Rolnicza

Z okazji setnej rocznicy odzyskania przez Polskę niepodległości w dniach **30 listopada - 2 grudnia 2018** r. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi organizuje Narodową Wystawę Rolniczą, która odbędzie się na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich w Poznaniu.

Centrum Doradztwa Rolniczego zaprasza na wspólne stoisko zorganizowane z instytutami badawczymi oraz jednostkami doradztwa rolniczego, na którym zwiedzający będą mogli zapoznać się z zakresem działalności oraz najważniejszymi osiągnięciami prezentowanych jednostek. Więcej na stronie Narodowej Wystawy Rolniczej i Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi

NARODOWA WYSTAWA ROLNICZA

Międzynarodowe Targi Poznańskie

30 listopada - 2 grudnia 2018



- Atrakcje dla dzieci
- Degustacje
- Warsztaty i pokazy kulinarne
- Wystawa maszyn i sprzętu rolniczego
- Wystawa zwierząt
- Prezentacje rzemiosła i rękodzielnicstwa

WSTĘP WOLNY





Realizacja projektu „Gospodarstwo opiekuńcze w rozwoju obszarów wiejskich”

Józefina Król - Dział Rozwoju Obszarów Wiejskich CDR/O Kraków

Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie zrealizowało projekt pt.: „Gospodarstwo opiekuńcze w rozwoju obszarów wiejskich – wyjazd studyjny” obejmujący swoim zakresem zorganizowanie i przeprowadzenie pięciodniowego wyjazdu studyjnego do Holandii i Niemiec.

Celem projektu było zwiększenie udziału zainteresowanych stron we wdrażaniu idei gospodarstwa opiekuńczego na obszarach wiejskich poprzez udział 20 osób w wyjeździe studyjnym do wybranych gospodarstw opiekuńczych na obszarach wiejskich

w Niemczech i Holandii w III kwartale 2018 r. oraz upowszechnienie informacji o efektach wyjazdu wśród osób wdrażających inicjatywę na rzecz rozwoju obszarów wiejskich. Raport upowszechniający wyniki projektu jest dostępny na stronie: www.cdr.gov.pl/krakow. Projekt został zrealizowany w ramach działania Jednostki Regionalnej KSOW Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020.

Wyjazd studyjny skierowany był dla grupy 20 osób z terenu województwa małopolskiego, w tym przynajmniej dla połowy do 35 roku życia. Wzięli w nim udział przedstawiciele Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Krakowie, przedstawiciele partnerów projektu, pracownicy lokalnych grup

działania, ośrodków pomocy społecznej oraz Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej, a także mieszkańcy obszarów wiejskich z terenu Małopolski. Partnerzy projektu to: Małopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego oraz Stowarzyszenie Centrum Edukacji Tradycja i Współczesność..

Operacja była realizowana ze względu na potrzebę m.in. ułatwiania różnicowania działalności, zakładania i rozwoju nowych przedsiębiorstw, tworzenia miejsc pracy na obszarach wiejskich, a tym samym wspierania lokalnego rozwoju obszarów wiejskich. Jednym ze sposobów zaspokojenia tych potrzeb może być rozwój tzw. rolnictwa społecznego (opiekuńczego). Zgodnie z pojęciem wprowadzonym przez Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, rolnictwo społeczne to innowacyjne podejście do rolnictwa, które polega na świadczeniu w lokalnej społeczności usług o charakterze opiekuńczo-społecznym z wykorzystaniem zasobów gospodarstwa rolnego.

Zgodnie z koncepcją, gospodarstwa opiekuńcze mogą świadczyć zróżnicowane usługi społeczne, począwszy od podstawowego wsparcia dla seniorów (pomoc w zaspokajaniu codziennych potrzeb, opieka higieniczna, zapewnienie kontaktu z otoczeniem) poprzez bardziej specjalistyczne usługi kierowane do dzieci z problemami edukacyjnymi oraz osób niepełnosprawnych, opuszczających zakłady penitencjarne, wymagających aktywizacji

działania Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie skupią się na promowaniu idei gospodarstw opiekuńczych świadczących usługi dla osób w wieku senioralnym. W związku z tym, że w Polsce idea ta dopiero się rozwija, istnieje konieczność transferu wiedzy i doświadczeń z innych krajów, gdzie z powodzeniem funkcjonują gospodarstwa opiekuńcze. Wśród krajów europejskich jednym z najbardziej zaawansowanych pod tym względem jest Holandia. Istnieje tam ponad 1000 gospodarstw opiekuńczych, które zrzeszone są w federacji Federatie Landbouw en Zorg (tł. *Federacja Rolnictwa i Opieki*). Ponadto, dobre przykłady wykorzystania działalności rolniczej w działalności

45 roku życia z dysfunkcjami fizycznymi, uszkodzeniem mózgu, zaburzeniami psychicznymi oraz osoby starsze (w tym z demencją). Każda z osób przebywających w gospodarstwie opiekuńczym ma opracowany Indywidualny Plan Działania (IPD) zgodny z zaleceniami zdrowotnymi, rekomendowanym czasem przebywania w gospodarstwie i preferencjami. Odbiorcy wsparcia mogą przebywać w gospodarstwie opiekuńczym od poniedziałku do soboty. Gospodarstwo dysponuje nieregularnym wsparciem 8 wolontariuszy, zatrudnia 3 osoby na pełny etat i korzysta z pomocy stażystów. 70% dochodu gospodarstwa pochodzi z świadczenia usług opiekuńczych i usług wytchnieniowych dla rodzin osób



społecznej można znaleźć w Niemczech. Jednym z odwiedzonych miejsc było gospodarstwo opiekuńcze *De Henricus Hoeve*. Bezpośrednią inspiracją do powstania gospodarstwa opiekuńczego było wystąpienie w rodzinie choroby związanej z podeszłym wiekiem, które unaocznilo gospodarzom potrzeby wynikające z konieczności zapewnienia odpowiedniej opieki osobie z tego typu trudnościami. Wcześniejsze doświadczenia związane z organizowaniem na terenie gospodarstwa festynów i wydarzeń samopomocowych opierających się o potencjał lokalnej wspólnoty i chęć zdyweryfikowania źródeł utrzymania zaowocowały pomysłem utworzenia gospodarstwa opiekuńczego. Gospodarstwo rozpoczęło swoją działalność ok. 1995 r. Aktualnie w *De Henricus Hoeve* odbiorcami usług jest około 15 osób (jednocześnie). Grupą odbiorców są osoby powyżej

niepełnosprawnych i starszych, a 30% generuje działalność rolnicza (produkcja mleka, miodu i mięsa ekologicznego).

Na potrzeby gospodarstwa opiekuńczego wykorzystywane jest wydzielone pomieszczenie, które

Plan dnia w gospodarstwie opiekuńczym *De Henricus Hoeve*

- 10:00 – kawa lub herbata – relaks przy wspólnym stole, następnie:
 - prace w ogrodzie, aktywności własne, wspólne gry, czytanie gazet
 - przygotowywanie wspólnego posiłku – wyznaczone w danym dniu osoby są odpowiedzialne za ostateczny efekt, pozostałe osoby mogą przyłączyć się wedle uznania i możliwości; posiłek przygotowywany jest ze świeżych składników pochodzących z gospodarstwa
 - wspólny posiłek jest obowiązkowym punktem dnia
 - odpoczynek w części przeznaczonej do relaksu lub spacer
- 14:00 – trening pamięci, wspólne gry, przygotowywanie podwieczorku, ćwiczenia gimnastyczne dla osób starszych
- 16:00 – zakończenie dnia w gospodarstwie opiekuńczym

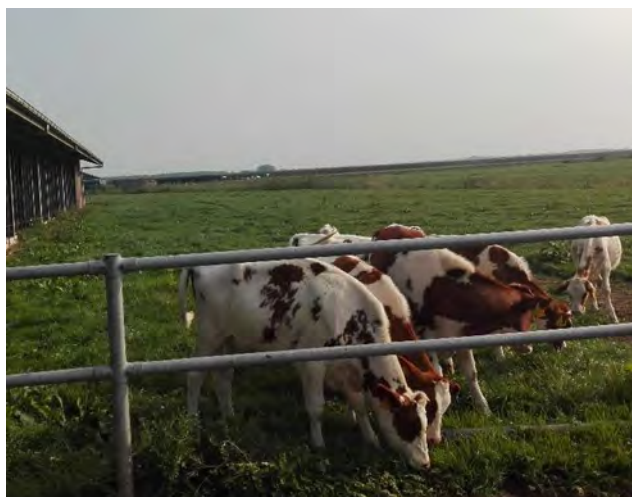
Źródła finansowania pobytów w ramach gospodarstwa opiekuńczego zapewniają:

- władze lokalne (pobyt osób starszych finansowany przez gminę),
- budżet „osobisty”,
- NGO, Fundacje, OPS – podmioty zlecające świadczenie usług opiekuńczych na rzecz swoich podopiecznych,
- pobyt opłacany przez osoby zależne lub ich opiekunów naturalnych,
- możliwe jest finansowanie pobytu łączące różne źródła.

Gospodarstwo opiekuńcze współpracuje z lokalnymi władzami samorządowymi, rodzinami podopiecznych i wolontariuszami, a dzięki stwarzanej atmosferze przyjaźni i otwartości stanowi także miejsce spotkań lokalnej społeczności.

Zapraszamy do lektury szerszego raportu z wyjazdu studyjnego. Raport dostępny jest na stronie:

www.cdr.gov.pl/krakow



Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie
 Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi
 Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej
 „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020



Realizacja projektu pn. „Europejskie przykłady porozumień rolników w zakresie sprzedaży bezpośredniej”

Klaudia Kieljan, Elżbieta Dziasek - Dział Rozwoju Obszarów Wiejskich CDR/O Kraków

W dniach 14-21 września 2018 roku Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Krakowie zrealizowało wyjazd studyjny do Czech, Niemiec, Austrii i Włoch w ramach projektu „Europejskie przykłady porozumień rolników w zakresie sprzedaży bezpośredniej”. Operację współfinansowano w ramach Planu Operacyjnego Jednostki Regionalnej Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich Województwa Małopolskiego na lata 2018 – 2019.

Cel główny projektu dotyczył wsparcia w zakresie rozwoju działalności wytwórczej gospodarstw rolnych i organizacji łańcucha dostaw produktów żywnościowych poprzez prezentację dobrych praktyk krajów zagranicznych.

Cele szczegółowe dotyczyły:

- Promowania krótkich systemów sprzedaży żywności wytworzonej w gospodarstwie rolnym;
- Promowania współpracy w ramach dystrybucji żywności lokalnej w łańcuchach dostaw;
- Wspierania rozwoju przedsiębiorczości na

obszarach wiejskich przez podnoszenie poziomu wiedzy i umiejętności w obszarze małego przetwórstwa lokalnego i form dystrybucji żywności.

W wyjeździe studyjnym uczestniczyło 35 osób z terenu województwa małopolskiego, przedstawiciele różnych środowisk zaangażowanych w rozwój obszarów wiejskich w Polsce, w tym rolników i organizacji branży rolniczej oraz instytucji



podejmujących w swojej działalności zadania na rzecz rozwoju obszarów wiejskich.

W trakcie wyjazdu zostały zaprezentowane przykłady funkcjonowania małego przetwórstwa z dystrybucją produktów i organizacją rynków zbytu, w tym działań partnerskich na rzecz tworzenia systemów sprzedaży produktów żywnościowych. Przeprowadzone zostały wizyty w gospodarstwach rolnych specjalizujących się w różnych kierunkach produkcji, w tym, produkcja mleka i przetworów mlecznych (serów, jogurtów, lodów), produktów

Sprzedaż produktów wytworzonych w gospodarstwach rolnych w odwiedzanych krajach odbywa się różnymi kanałami: sprzedaż we własnym sklepie stacjonarnym i internetowym, sprzedaż do innych punktów sprzedażowych/sklepów rolnych oraz lokali gastronomicznych, sprzedaż z automatów, własna lodziarnia na terenie gospodarstwa, sprzedaż na lokalnych rynkach i z pojazdów mobilnych, promocja i sprzedaż poprzez wspólne działania w ramach konsorcjów.



Uczestnicy mieli okazję zapoznać się z działalnością konsorcjów rolników zrzeszonych pod jedną marką oraz funkcjonowaniem ciekawych inicjatyw i systemów znaków regionalnych w różnych krajach, m.in.: **W Czechach:** Stowarzyszenie znaków regionalnych/Asociace regionálních značek, Oznaczenie „Regionální potravina“, **W Niemczech:** Społeczność „Regionalbuffet“, System zbiorowych zakupów

w gospodarstwie/„Einkaufen Auf Dem Bauernhof“; **W Austrii:** Sieć „Lody z gospodarstw rolnych“/„Bauerhof-Eis“, „Dobre z gospodarstw rolnych“/Gutes vom Bauernhof oraz marka regionalna „Genuss Region“, Działalność zrzeszenia mleczarskiego „KASLAB'N“, Styryjska Droga Jabłkowa/Steirische Apfelstraße; **We Włoszech:** Konsorcjum producentów jabłek „Melinda“/ Consorzio Melinda, Konsorcjum producentów sera parmeńskiego/Consorzio del Formaggio Parmigiano Reggiano, Konsorcjum producentów szynki parmeńskiej/Consorzio del Prosciutto; Inicjatywa „Km zero“, System ochrony oznaczeń geograficznych UE; Funkcjonowanie zrzeszeń rolników tokańskich, w tym producentów oliwy z oliwek i wina – Szlak wina na Wzgórzach

Eugenejskich/ Strada del vino Colli Euganei, Konsorcjum ochrony oliwy z oliwek Extra Virgin z regionu Veneto/ Consorzio di Tutela Olio Extraverginedi Oliva Veneto, Konsorcjum



producentów wina z regionu Chianti/ Consorzio del Vino Chianti Classico.

Podczas wyjazdu odbyły się spotkania z przedstawicielami poszczególnych krajów, podczas których została omówiona tematyka funkcjonowania sprzedaży bezpośredniej z gospodarstw rolnych z uwzględnieniem inicjatyw na rzecz promocji i tworzenia kanałów dystrybucji lokalnej żywności. Miały miejsce następujące spotkania:

- **Czechy:** Spotkanie z przedstawicielem Lokalnej Grupy Działania i jednocześnie doradcą w Ministerstwie Rolnictwa;
- **Niemcy:** Spotkanie z członkiem Bawarskiego Związku Rolników;
- **Włochy:** Spotkanie z przedstawicielami Izby Handlowej w Padwie oraz Stowarzyszenia Rolników i Przedsiębiorców Coldiretti;
- **Austria:** Spotkanie z Landową Styryjską Izbą Rolniczą w Grazu.

Chęć rozwoju działalności gospodarstw rolnych w zakresie sprzedaży bezpośredniej produktów rolno-spożywczych i stale zmieniające się przepisy prawa w tym zakresie przyczyniają się do poszukiwania nowych rozwiązań i przykładów zagranicznych mających ulepszyć funkcjonowanie sprzedaży bezpośredniej z polskich gospodarstw rolnych. Zagadnienia sprzedaży bezpośredniej stanowią aktualny przedmiot zainteresowania polskich rolników, instytucji branżowych,

W ramach projektu została wydana broszura opisująca wizytowane podmioty oraz ciekawe inicjatywy i systemy sprzedażowe funkcjonujące w danym kraju. Zgromadzone przykłady mogą stać się inspiracją do tworzenia innowacyjnych projektów w zakresie prowadzenia produkcji żywności i tworzenia przedsięwzięć na rzecz sprzedaży bezpośredniej.

Wersja elektroniczna broszury jest dostępna na stronie www.cdr.gov.pl



Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie
 Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi
 Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej
 „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020



Węgierskie przykłady przedsiębiorczości

Karolina Boba- Dział Rozwoju Obszarów Wiejskich CDR/O Kraków

W ramach projektu pt.: „Wykorzystanie lokalnych zasobów naturalnych oraz tradycji w funkcjonowaniu gospodarstw rolnych krajów Europy Wschodniej” został zrealizowany wyjazd studyjny do Rumunii, Bułgarii, na Węgry i Słowację w dniach 22–30 września 2018 roku. Operację współfinansowano w ramach Planu Operacyjnego Jednostki Regionalnej Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich Województwa Małopolskiego na lata 2018-2019.

Celem głównym wyjazdu studyjnego była promocja obszarów wiejskich jako miejsca do pozostania dla mieszkańców tam zamieszkujących, poprzez wykorzystanie środowiska naturalnego i tradycji regionalnych do zwiększenia dochodów gospodarstw rolnych i ich dywersyfikacji.

Cele szczegółowe dotyczyły m.in. problematyki związanej z różnorodnością genetyczną zwierząt i roślin oraz promowaniem sprzedaży bezpośredniej i skróconych łańcuchów dostaw.

Poniżej prezentujemy dwa przykłady realizujące powyższe cele dotyczące przedsiębiorczości podejmowanej na obszarach wiejskich na Węgrzech.

Racka Farm – gospodarstwo położone jest w miejscowości **Alsópetény** i skupia się na hodowli węgierskich owiec rasy Racka-völgy. Miejsce znajduje się w tradycyjnej wiosce, w której trzymane są zagrożone wyginieciem, starodawna odmiana

węgierskiej owcy. Alsópetény to niewielka wioska, położona około 60 km na północ od Budapesztu, w okręgu Nógrád, w pobliżu granicy ze Słowacją. Populacja wynosi około 700 osób, Węgrów i Słowaków. Wieś jest otoczona lasem i małymi wzgórzami (200-300 m wysokości).

Gospodarstwo założył ojciec obecnego właściciela w 1994 r. Przed wojną rodzina posiadała gospodarstwo po austriackiej stronie natomiast w latach 50. należało do państwa. Ze względu na brak dokumentów, rodzinie nie udało się odzyskać wszystkich ziem. W roku 1994 kiedy właściciele przejmowali gospodarstwo, działki były zaniedbane, oczyszczanie z drzew i chwastów, co trwało prawie 2 lata.

Hodowlą węgierskich owiec rodzina zajęła się w 2005 r. Rasa, którą wybrał właściciel została

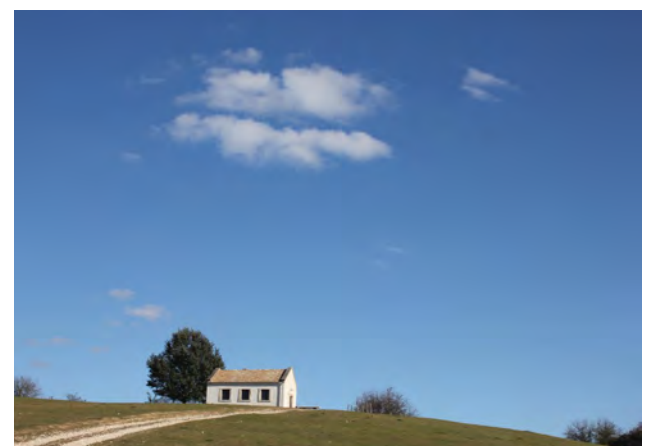
RACKA FARM

Miejscowość Alsópetény
 Właściciel Avar Akos
 Gospodarstwo hodowlane
 Hodowla owiec rasy Racka-völgy
 Rok założenia 1994
 Rok rozpoczęcia hodowli 2000
 Powierzchnia gospodarstwa 80 hektarów
 Hodowla nastawiona na wytwarzanie mięsa oraz podtrzymanie gatunku
 Wsparcie z ministerstwa w celu podtrzymania gatunku przyznawane tylko na samice
 Ilość owiec w gospodarstwie 400
 Cena samca 400€ a samicy 100€
 Ilość osób pracujących na farmie 2

Całkowita populacja owiec na terenach Węgier wynosi około miliona sztuk, natomiast ta stanowi zaledwie 1% całości. Racka [węg.] - węgierska prastara owieczka (*Ovis aries strepsiceros hungaricus*) przez wieki była najważniejszym celem hodowlanym rozproszonego życia w węgierskim królestwie. Rasa ta jest niezwykle odporna na choroby, nawet w okresie zimowym. Sto lat temu przemysł rozpoczął hodowlę owiec rasy Merynos, ponieważ daje więcej mięsa, w wyniku czego liczba owiec typu Racka radykalnie spadła. Zanim w regionie owce te całkowicie wymarły, rolnicy ekologiczni zrozumieli, że należy poczynić wszelkie kroki aby zapobiec temu procesowi. Teraz ich liczba rośnie, ale wciąż jest zagrożonym gatunkiem.

Rasa Racka występuje na świecie w ilości 10 000 szt. z czego 8 000 jest koloru białego, a pozostałe 2000 czarnego. Właściciele mogą liczyć na wsparcie finansowe z ministerstwa rolnictwa, które pomaga w zakupie samic. Wsparcie to jest udzielane w celu utrzymania gatunku. Chowana w gospodarstwie rasa jest dobra do uzyskiwania wysokiej jakości mleka, lecz ze względu na fakt, że na gospodarstwie pracują tylko dwie osoby, właściciel hoduje je dla mięsa. Z 400 posiadanych owiec 50% jest przeznaczane na produkcję mięsa, a pozostałe na podtrzymanie gatunku.

Obecnie właścicielem gospodarstwa jest Avar Akos. Gospodarz hoduje rasę czarną. Ministerstwo wspiera finansowo hodowlę tego gatunku owiec, ale pieniądze przeznaczone są tylko na samice. Wsparcie to jest udzielane w celu utrzymania gatunku. Rasa jest dobra do uzyskania mleka lecz ze względu na fakt, że na gospodarstwie pracują tylko dwie osoby właściciel hoduje je dla mięsa. Z 400 posiadanych owiec 50% jest przeznaczane na produkcję mięsa a pozostałe 50% na podtrzymanie gatunku. Cena żeńskiej owcy wynosi około 100€ natomiast osobnik płci męskiej kosztuje 400€.



Levendula Porta – to małe, rodzinne gospodarstwo w miejscowości **Kekkut** w pobliżu Balatonu, prowadzone przez Enid i Tibor Keszthely. Do pomocy zatrudnione są dwie osoby.

Obecnie gospodarstwo zajmuje pow. ok. 25 ha. Plantację lawendy porasta 2 tys. sadzonek, z których raz w roku ręcznie zbiera się kwiaty. W gospodarstwie utrzymywane są także zwierzęta: trzoda chlewna (krzyżówka duroca z mangalicą, wietnamska) – 16 szt., krowy mleczne – 4 szt. i 5 szt. młodego bydła, owce – 15 szt., 2 konie, osioł i kury. Zwierzęta chowane są na wolnym wybiegu i służą w dużej mierze jako atrakcja gospodarstwa.

W sezonie dużą popularnością cieszą się „śniadania na tarasie” składające się wyłącznie z produktów uzyskanych w gospodarstwie. Z tych śniadań korzystają również goście z pobliskiego pensjonatu. Od połowy czerwca do końca sierpnia, 50-60 osób dziennie zaopatruje się w produkty. Gospodarstwo w swoim sklepiku oferuje m.in. syrop, olejek, wodę z lawendy. Ponadto mleko i produkty mleczne, wyroby z chowanych świń (salami, szynka) i jaja kurcze. Można je nabyć bezpośrednio w gospodarstwie, na miejscowym targu, w małych lokalnych sklepach i restauracjach.

Po sezonie w gospodarstwie można skorzystać z 3 programów edukacyjnych:

- Lawendowy spacer;
- Pokaz robienia sera;
- Wyrób sera razem z właścicielami.

Gospodarstwo zarejestrowane jest jako mała przetwórnia, jednak nie wykorzystuje w pełni dopuszczonych limitów produkcji. Właściciele korzystają także z dopłat bezpośrednich i środków z działania „Młody rolnik” w wysokości 40 tys. euro. W najbliższym czasie gospodarze chcą wyremontować i dostosować budynek gospodarczy tak, aby mogło się tam odbywać dojenie krów, znajdować pomieszczenie do robienia przetworów

mlecznych, oraz sala dla uczestników pokazów i warsztatów. Pomysłów i zapału gospodarzom nie brakuje. Chcą stworzyć tutaj miejsce jeszcze bardziej

LEVENDULA PORTA

Miejscowość: Kekkut
 Właściciel: Enid i Tibor Keszthely
 Gospodarstwo rodzinne
 Hodowla: trzoda chlewna, krowy mleczne, owce, konie, osioł i kury
 Rok założenia: 2011
 Powierzchnia gospodarstwa 25 hektarów
 Działalność nastawiona na sprzedaż własnych wyrobów
 Wsparcie z ministerstwa: Młody rolnik

