

Numer 1/2015 (13)

7 kwietnia 2015

ISSN 2299-6966



# PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ wiejska

Aktualności

Wiedza

Opinie

Wydarzenia CDR

Prawo i podatki

Zarządzanie

Spółeczeństwo wiejskie

Otoczenie gospodarcze

Przedsiębiorczość rolna

**CDR**

E – biuletyn Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie

Szanowni Państwo,

Zapraszamy do zapoznania się z kolejnym numerem biuletynu „Przedsiębiorczość wiejska”.

W bieżącym numerze poruszane są następujące tematy:

Spółdzielczość w opinii przedstawicieli kadry zarządzającej publicznymi jednostkami doradztwa rolniczego Jarosław Bomba, Dyrektor CDR O/Kraków	2
Wybrane fragmenty pozostałych referatów (...) „Stan i perspektywy rozwoju spółdzielczości wiejskiej w Polsce MAG, CDR O/Kraków	6
Nowe prawo konsumenckie MAG, CDR O/Kraków	10
Majątek prywatny wykorzystywany w działalności gospodarczej MAG, CDR O/Kraków	12
Zatrudnianie niepełnosprawnych to nie litość MAG, CDR O/Kraków	15
Sposoby na tani marketing MAG, CDR O/Kraków	17
Korytarze ekologiczne Michał Wnęk, CDR O/Kraków	20
Przedsiębiorczość na wsi – współczesne wyzwania i koncepcja rozwoju . Mateusz Grojec, CDR O/Kraków	23
Planowane przedsięwzięcia CDR Kraków dotyczące przedsiębiorczości	29

Zachęcamy wszystkich Państwa do włączenia się w pracę nad biuletynem, poprzez przygotowywanie artykułów, zgłaszanie przykładów ciekawych inicjatyw, opinii, spostrzeżeń. Artykuły te mogą prezentować wszelkie zagadnienia dotyczące przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Mogą mieć one charakter ogólny, jak i odnosić się do Państwa regionu czy też do wykonywanej przez Państwa pracy i jej rezultatów. Tymczasem życzymy milej lektury!

Redakcja

Redakcja Mateusz Grojec Łukasz Jawny	Dane kontaktowe (na te adresy prosimy przysyłać artykuły lub opinie): Mateusz Grojec, 12 424 05 25, m.grojec@cdr.gov.pl Łukasz Jawny, 12 424 05 20, l.jawny@cdr.gov.pl
Oprac. graficzne Mateusz Grojec	DZIAŁ ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH CDR O/KRAKÓW

## Spółdzielczość w opinii przedstawicieli kadry zarządzającej publicznymi jednostkami doradztwa rolniczego

Chcąc się przekonać jak wygląda sytuacja w skali kraju przeprowadziłem rozmowy z dyrektorami wszystkich Wojewódzkich Ośrodków Doradztwa Rolniczego, jak z punktu ich widzenia funkcjonuje spółdzielczość w Polsce. Badanie przeprowadzono metodą wywiadu telefonicznego. Objęto nim 16 osób – przedstawicieli kadry zarządzającej z wszystkich ośrodków doradztwa rolniczego.

Kwestionariusz wywiadu obejmował 5 pytań:

Wyniki przeprowadzonych badań zamieszczono poniżej

1. Czy WODR (specjaliści, doradcy) współpracują z jakąkolwiek formą spółdzielczości na wsi? Jeśli tak, to jakie formy usług ośrodek może świadczyć dla istniejących spółdzielni (grup producenckich)?

Spśród 16 respondentów 15 (94%) potwierdziło współpracę WODR-ów ze spółdzielniami działającymi na wsi, z wypowiedzi 1 respondenta wynika, że takiej współpracy nie ma. Wojewódzkie Ośrodki Doradztwa Rolniczego współpracują głównie ze spółdzielniami mleczarskimi, grupami producenckimi, bankami spółdzielczymi, Gminnymi Spółdzielniami „Samopomoc Chłopska”. Spora liczba działających grup producenckich powstała przy udziale ośrodków doradztwa rolniczego, które udzieliły merytorycznego wsparcia zaczynając od szkoleń, informacji i spotkań organizacyjnych, poprzez pomoc w rejestracji sądowej, aż do pomocy w rejestracji w Urzędzie Marszałkowskim. Dla funkcjonujących grup WODR

zapewnia pomoc doradczą i szkoleniową oraz wsparcie organizacyjne poprzez udostępnianie pomieszczeń na zebrania organizacyjne i konferencje oraz uczestnicząc w walnych zebraniach. Współpraca z bankami i GSami polega głównie na wspólnej realizacji szkoleń dla rolników. Tematyka tych szkoleń koncentruje się na trzech zagadnieniach: ziemia, kredyty hipoteczne i dopłaty. Banki Spółdzielcze zainteresowane są również promowaniem własnych produktów przy okazji imprez organizowanych przez WODRy. Współpraca ze spółdzielniami mleczarskimi polega głównie na świadczeniu usług doradczych i szkoleniowych dla rolników – producentów mleka. Forma i tematyka tych usług uzależniona jest od potrzeb konkretnej grupy. Jako przykład respondenci wskazali konkurs „Supermleko”, szkolenia na temat kolekcji traw, pomoc dla gospodarstw nie spełniających wymogów Cross Compliance dla producentów mleka, szkolenia i konferencje dla producentów mleka, wystawę bydła podczas targów, konkursy. Dodatkowo WODRy współpracują z Krajową Radą Spółdzielczości oraz z Fundacją Spółdzielczości Wiejskiej współuczestni-



## Spółdzielczość w opinii przedstawicieli...

cząc w zadaniach przez nie realizowanych, w tym współorganizując i zapewniając nabór na szkolenia. Respondenci w swoich odpowiedziach wskazywali również na pewne problemy dotyczące współpracy. Brak lub słaba platforma współpracy wynika z braku wspólnych celów, słabości ruchu spółdzielczego, lub w przypadku spółdzielni mleczarskich o dobrym statusie i sytuacji finansowej nie dostrzeganie potrzeby współpracy. Spółdzielczość bankowa posiada własne struktury i często bywa nie zainteresowana współpracą z WODR - ami.

*2. Czy prezesi spółdzielni (grup producenckich) zwracali się do Ośrodka o jakąś pomoc (szkolenia, pomoc w biznes planie, pomoc w wypełnianiu wniosków na dopłaty)?*

Spośród 16 respondentów odpowiadających na to pytanie 12 (75%) pozostawiło to pytanie bez odpowiedzi. Spośród pozostałych 4 respondentów 1 udzielił zdecydowanej odpowiedzi tak, pozostałe 3 odpowiedzi dotyczą charakteru współpracy, nie mówią jednak nic o tym kto ją zainicjował. Współpraca wojewódzkich ośrodków doradztwa rolniczego dotyczy głównie grup producenckich, w mniejszym stopniu spółdzielni komunalnych i socjalnych. Doradcy świadczą usługi doradcze, w ramach których udzielają informacji, poszukują źródeł dofinansowania działalności i świadczą pomoc przy sporządzaniu dokumentacji. Natomiast współpraca z Gminną Spółdzielnią „Samopomoc Chłopska”, polega głównie na uczestnictwie tychże w imprezach targowo wystawienniczych organizowanych przez WODRy i promowaniu produkowanych przez siebie lub związki producenckie produk-

tów spożywczych.

*3. Czy WODR zaprasza przedstawicieli spółdzielni?*

Spośród 16 osób, 12 udzieliło odpowiedzi na to pytanie, 4 pozostawiły je bez odpowiedzi lub w swojej odpowiedzi nie odniosły się do treści pytania. Większość Wojewódzkich Ośrodków Doradztwa Rolniczego zaprasza przedstawicieli spółdzielni do korzystania z organizowanych przez siebie usług ,przy czym nie są to usługi dedykowane specjalnie członkom spółdzielni. 10 spośród 16 respondentów (63%) potwierdziło zapraszanie przedstawicieli spółdzielni, przy czym decydujące znaczenie dla ich uczestnictwa ma tematyka usług. W dwóch wypadkach (12%) wskazano odpowiedź negatywną – brak zaproszeń dla przedstawicieli spółdzielni. Taka sytuacja nie oznacza jednak, że członkowie spółdzielni faktycznie nie uczestniczą w usługach świadczonych przez doradztwo, lecz jedynie, że nie są zapraszani jako członkowie spółdzielni. Mogą w nich uczestniczyć z tytułu innych pełnionych ról społecznych lub zawodowych albo po prostu jako mieszkańcy obszarów wiejskich. Imprezy na które zapraszani są przedstawiciele spółdzielni to wojewódzkie i lokalne imprezy wystawienniczo - targowe, szkolenia i konferencje.

*4. Jak dyrektor WODR ocenia wiedzę doradców na temat spółdzielczości?*

Respondenci w podobny sposób ocenili wiedzę doradców na temat spółdzielczości. Z oceny tej wyłania się obraz sporego zróżnicowania doradców pod tym względem, choć generalnie pracownicy doradztwa rolniczego posiadają

## Spółdzielczość w opinii przedstawicieli...

## Czy WODR zaprasza przedstawicieli spółdzielni?

	w liczbach	w %
Tak	10	63
Nie	2	12
Brak odpowiedzi	4	25
Razem	16	100

ograniczoną i płytką wiedzę na temat spółdzielczości. Wyjątek stanowią pracownicy z dużym stażem pracy w doradztwie, którzy w sposób bezpośredni zetknęli się z ideą spółdzielczości bądź to poprzez osobiste uczestnictwo w ruchu spółdzielczym, bądź poprzez współpracę zawodową z ruchem spółdzielczym. Drugi wyjątek stanowią nieliczni pracownicy aktualnie realizujący zadania zawodowe, w trakcie których w bardziej lub mniej głęboki sposób dotykają problemu spółdzielczości. Zadania te to zadania związane z tworzeniem, wsparciem i doradztwem dla grup producentów rolnych, współpraca z bankami spółdzielczymi i spółdzielniami mleczarskimi. Często nie jest to jednak wiedza systematyczna, pełna, oparta o przepisy prawne, lecz wiedza praktyczna i wycinkowa zdobyta w trakcie pracy. Najlepsza wiedza doradców dotyczy bankowości spółdzielczej. Stan ten spowodowany jest z jednej strony tym, że są to instytucje osadzone blisko w otoczeniu doradców, z drugiej z konkretnej współpracy i wspólnych działań szkoleniowych adresowanych do rolników. Gorzej jest z wiedzą na temat spółdzielczości mleczarskiej - tutaj współpraca dotyczy bardziej działań na rzecz producentów mleka i gospodarstw rolnych niż samych spółdzielni. Najgorzej sytuacja wygląda w przypadku spółdzielczości socjalnej. Mimo świadomości wartości działania w zgodzie z duchem ekonomii

społecznej, brak jest wiedzy i wyszkolonych fachowców w tej dziedzinie. Generalną prawidłowością wskazaną prawie przez wszystkich respondentów jest to, że im młodszy pracownik tym mniejszą posiada wiedzę na temat spółdzielczości. Krańcowym tego przykładem wskazanym przez jednego z respondentów, jest brak wiedzy co oznacza skrót „GS”. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest brak lub ograniczona współpraca z ruchem spółdzielczym. Częściowo wynika to z faktu posiadania przez spółdzielczość własnych służb doradczych i nie dostrzegania potrzeby współpracy z publicznym doradztwem rolniczym. Większość respondentów dostrzega potrzebę systematycznego kształcenia i doskonalenia zawodowego doradców w tej dziedzinie.

##### 5. Przynależność respondentów do ruchu spółdzielczego.

Ostatnim pytaniem kierowanym do respondentów było pytanie o ich osobistą przynależność do ruchu spółdzielczego. Spośród 16 odpowiadających 4, tj. 25% jest członkami spółdzielni (w tym: 1 członkiem kółek rolniczych, 1spółdzielni mieszkaniowej, 1 banku spółdzielczego i 1 – spółdzielni mleczarskiej i banku spółdzielczego. Pozostałe 12 osób (75%) nie jest aktualnie członkami spółdzielni. W tej liczbie 6 osób było członkami spółdzielni w przeszłości (głównie SKO). Łącznie więc 10 spośród

## Spółdzielczość w opinii przedstawicieli...

	Tak	%	Nie	%	Razem	%
Czy jest Pani/Pan obecnie członkiem spółdzielni	4	25	12	75	16	100
Czy był(a) Pani/Pan kiedyś członkiem spółdzielni	10	63	6	37	16	100

16 osób (62%) uczestniczyło osobiście w ruchu spółdzielczym w przeszłości lub uczestniczy aktualnie.

Reasumując doświadczenia własne i rozmowy z dyrektorami Wojewódzkich Ośrodków Doradztwa Rolniczego nasuwają się wnioski:

1. Obecnie rozwijają się tylko spółdzielnie socjalne i spółdzielcze grupy robocze. Wynika to z możliwości prawnych pozyskania środków unijnych i państwowych tak na założenie jak i na wsparcie działalności tych spółdzielni.

2. Spółdzielczość mleczarska zmonopolizowała rynek mleka w zakresie skupu, jak i w sprzedaży detalicznej. Stało się to dzięki przekształceniom, zarówno w samej spółdzielczości, tak jak i w jej otoczeniu. Prawie w całości zniknęły małe spółdzielnie, koncentracja kapitału i możliwość pozyskania większych środków unijnych doprowadziła do kartelizacji całej branży, szczególnie spółdzielcy mają samodzielnie coraz mniej do powiedzenia, przewagę zyskują menadżerowie kierujący zakładami, operujący bardziej zasadami zysku, niż spółdzielczymi, ale dopływ kapitału pozwala być konkurencyjnym.

### 3. Spółdzielczość bankowa

Ta część społecznej przedsiębiorczości mieszkańców wsi została ujęta w karby przepisów ogólnych państwa i o nadzorze bankowym. Nadzór spółdzielców nad własnymi środkami często sprowadza się do rozdziału części nadwyżki i wyboru zarządu. Pozostałe kompeten-

cje zostały zabrane przez przepisy prawne, a działalność sprowadza się do konkurencyjnej działalności komercyjnej na rynku kapitałowym.

### 4. Spółdzielczość Kółek Rolniczych

Ta spółdzielczość wywoływała już kontrowersje w czasie powstawania, kiedy to była wianowana przez państwo w majątek poszczególnych kółek rolniczych. Po 1989 roku SKRy albo upadały, albo przekształcały się w zakłady usług komunalnych co pozwoliło znacznej ich części przetrwać i funkcjonować.

### 5. Gminne Spółdzielnie Samopomoc Chłopska.

To spółdzielczość o największym majątku najbardziej rozbudowana i najbardziej „pokrzywdzona” przez zmiany ustrojowe. Duża część upadła, lecz także znacząca ilość dalej funkcjonuje. Od przejadania majątku do twardej konkurencji na rynku handlu detalicznego i hurtowego, przetwórstwa i magazynowania. Wydaje się, że w tej jak i pozostałych branżach spółdzielczości konieczne są działania w kierunku wzmocnienia wartości wkładów kapitałowych. Może trzeba odejść od zasady jeden spółdzielca jeden głos na rzecz wartości wkładu lub ustalić ważność tzw. głosów ważonych.

6. W doradztwie należy uczyć i upowszechniać zasady spółdzielczości. Jak ważna jest spółdzielczość w zawodzie rolnika najlepiej udowodniono w ostatnim roku w obliczu tzw. embarga rosyjskiego. Okazało się, że zachodni

## Spółdzielczość w opinii przedstawicieli...

rolnicy zrzeszeni w grupach producenckich i organizacjach spółdzielczych dostali pełne odszkodowanie za straty poniesione w wyniku embarga przy symbolicznej kontroli. Polscy niezrzeszeni rolnicy otrzymali promilowe wartości wnioskowanych odszkodowań i wszyscy wnioskodawcy byli kontrolowani. W obliczu kryzysu świńskiego, kiedy ceny spadły poniżej minimalnych, wyszło na jaw, że w Europie najtaniej produkują żywiec wieprzowy spółdzielnie i grupy producenckie rolników niemieckich i duńskich. Ponadto mają najlepszy materiał zarodowy i posiadają w swoich rękach ubojnie, przetwórnice i handel detaliczny

w całej Europie. Czy to nie tędy droga dla polskich rolników? Oczywiście! Tymczasem doradcy WODR, bez wiedzy na temat spółdzielczości i metod jej działania z rolnikami nie będą mogli pracować w tym kierunku.

**Jarosław Bomba**

*Dyrektor*

*Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie*

*Oddział w Krakowie*

## Wybrane fragmenty pozostałych referatów przedstawionych podczas wirtualnego konserwatorium naukowego w ramach projektu pod tytułem: „*Stan i perspektywy rozwoju spółdzielczości wiejskiej w Polsce*”

*Dr hab. Piotr Nowak prof. dr hab. Krzysztof Gorlach Instytut Socjologii Uniwersytet Jagielloński*

Definicję spółdzielni – obowiązującą do chwili obecnej – sformułował Międzynarodowy Związek Spółdzielczy (ICA) w 1995 roku na XXXI Kongresie w Manchesterze. Definicja ta brzmi następująco: „Spółdzielnia jest autonomicznym zrzeszeniem osób, które zjednoczyły się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich wspólnych aspiracji i potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych poprzez współposiadanie i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo”.

W międzynarodowym ruchu spółdzielczym istnieje zgoda co do stanowiska, że wartości ruchu spółdzielczego wprowadzane są w oparciu

o siedem zasad:

- 1/ dobrowolnego i otwartego członkostwa;
- 2/ demokratycznej kontroli członkowskiej,
- 3/ ekonomicznego uczestnictwa członków,
- 4/ autonomii i niezależności,
- 5/ kształcenia, szkolenia i informacji,
- 6/ współpracy między spółdzielniami,
- 7/troski o społeczność lokalną.

Spółdzielczość rolnicza, jako forma ekonomicznej aktywności producentów rolnych, posiada bogatą tradycję sięgającą XIX w. Wówczas stanowiła oddolną reakcję środowiska na negatywne skutki rozwijającego się kapitalizmu (Żmija 2013).

## Wybrane fragmenty pozostałych referatów (...) „Stan i perspektywy rozwoju spółdzielczości wiejskiej w Polsce

Dwie podstawowe różnice między spółdzielnią i firmą kapitałową dotyczą zasady: demokracji i tzw. ekonomicznego uczestnictwa członków. Zasada demokracji oznacza, że każdy członek spółdzielni ma jeden głos. Bez względu na wielkość udziałów, czy wartości transakcji dokonywanych w ramach spółdzielni, każdy członek na walnym zgromadzeniu dysponuje jednym głosem. Zasada ekonomicznego uczestnictwa członków oznacza, że uczestniczą oni w sposób sprawiedliwy w tworzeniu kapitału swojej spółdzielni i demokratycznie go kontrolują. Część tego kapitału jest zazwyczaj wspólną własnością spółdzielni, jeżeli członkowie otrzymują jakąś rekompensatę od kapitału wniesionego jako warunek członkostwa, jest ona zazwyczaj ograniczona. Członkowie przeznaczają nadwyżki na jeden lub wiele celów wcześniej zaaprobowanych przez siebie. Jak podkreślają ekonomiści zajmujący się tą problematyką, twórcom ruchu spółdzielczego chodziło o odebranie władzy decyzyjnej właścicielom kapitału i przekazanie jej w ręce użytkowników. W funkcjonowaniu spółdzielni najważniejsze są ich cele i korzyści, których poszukuje się w podziale zysków i w alokacji zasobów.

Gdybyśmy mieli odpowiedzieć na pytanie, jaką naturę posiadał ruch spółdzielczy w swoich początkach w XIX wieku i później, można powiedzieć, że był to typowy przykład starego ruchu społecznego. Jaki piszą Mooney i Majka, spółdzielczość dla zwykłego rolnika, pełniła funkcje związku zawodowego (Mooney, Majka 1995). W początkach kapitalizmu spółdzielnia wyrównywała szanse pomiędzy graczami rynkowymi, dysponującymi różnym poziomem zasobności w kapitał. Poprzez łącze-

nie wielu drobnych właścicieli kapitału w jedną instytucję reprezentującą ich interesy w konfrontacji z dominującymi aktorami (wielkimi producentami, przetwórcami, dystrybutorami) sprawiała, że mogli oni z powodzeniem osiągać swoje cele w ramach gry rynkowej. Dzisiaj również, jak już wcześniej pisaliśmy, spółdzielczość i grupy producenckie, to obrona producentów żywności przed globalnymi korporacjami mającymi bardzo duży wpływ na rynki żywnościowe w poszczególnych państwach.

Spółdzielnie w krajach Unii Europejskiej są uznawane za integralną część rynku i odgrywają ważną rolę w większości państw członkowskich. Stanowią swoisty pomost pomiędzy siłami globalizacji, a lokalną działalnością gospodarczą. Coraz więcej państw wprowadza jednak istotne zmiany w przepisach i prawach regulujących działalność spółdzielni, upodabniając je w efekcie do przedsiębiorstw kapitalistycznych. Reformy te obejmują najczęściej:

- obniżenie minimalnej liczby osób koniecznej do założenia spółdzielni,
- umożliwienie udzielania niektórym członkom więcej niż jednego głosu (głosowanie mnogie),
- rozszerzenie zakresu działalności oraz obrotu z podmiotami niebędącymi członkami spółdzielni,
- umożliwienie emitowania własnych obligacji stanowiących kapitał wysokiego ryzyka lub kapitał dłużny,
- dopuszczenie osób trzecich do uczestnictwa w funduszu udziałowym,
- dopuszczenie przekształcenia spółdzielni w spółkę akcyjną.



## Wybrane fragmenty pozostałych referatów (...) „Stan i perspektywy rozwoju spółdzielczości wiejskiej w Polsce

Największe kontrowersje w toczącej się debacie o istocie spółdzielni budzi zmiana zasady „jeden członek równa się jeden głos” oraz dopuszczenie osób trzecich do funduszu udziałowego. W ośmiu krajach, w których ustawy o spółdzielczości przyjęto niedawno (Francja, Włochy, Hiszpania, Belgia, Portugalia, Dania, Finlandia, Szwecja) dopuszczono także inwestowanie w spółdzielnie przez osoby trzecie niebędące ich członkami. Liczba przyznanych im głosów nie może jednak przekroczyć 1/3 wszystkich głosów na Walnym Zgromadzeniu. Koncepcja przedsiębiorstwa spółdzielczego jest więc bardzo pojemna ale czy taką być powinna? Zdaniem ekonomistów rolnych, żeby spółdzielnie pozostały w przyszłości organizacjami żywymi, ich określenie powinno opierać się na zasadach ekonomicznych i eksponować ich znaczenie handlowe (Mierzwa 2010: 198).

*Dr inż. Bronisław Brzozowski Uniwersytet Rolniczy im Hugona Kołłątaja w Krakowie*

Zasadniczą a zarazem podstawową przesłanką rozwoju spółdzielczości jest takie umocowanie prawne, by ruch ten był ruchem stabilnym, a spółdzielcy nie byli narażani na okresowe zawirowania polityczne wokół tego sektora, w tym jednoznaczne określenie stosunku władz RP do istoty i miejsca spółdzielczości w gospodarce narodowej poprzez uchwalenie nowego prawa spółdzielczego z uwzględnieniem tendencji światowych (np. wzmocnienie roli kapitału, ograniczenie podwójnego opodatkowania itp.). Obecnie obowiązujące prawo spółdzielcze to 1982 rok. Podejmowane próby stworzenia nowego prawa spółdzielczego, głównie ze względów politycznych kończyły się fiaskiem. Obecnie w sejmie jest 7 różnych projektów lecz prace Sejmowej Komisji Nad-

zwyczajnej do rozpatrzenia projektów ustaw z zakresu prawa spółdzielczego posuwają się zbyt wolno istnieje więc duże prawdopodobieństwo, graniczące z pewnością, że nowe prawo spółdzielcze w obecnej kadencji Sejmu RP nie zostanie uchwalone.

*dr Szymon Sikorski, Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie*

W okresie transformacji systemowo – gospodarczej spółdzielczość rolnicza, pod każdą postacią, kojarzyła się z komunizmem, była powszechnie krytykowana i deprecjonowana, zwłaszcza w latach 1990-1991 (Brzozowski, Kmiecik-Kiszka 20107). Obraz ten zakorzenił się trwale w świadomości Polaków. Być może efektem tego negatywnego społecznego odbioru stał się fakt, że młodzi ludzie niechętnie angażowali się w działalność spółdzielczą, wybierając inne formy w tym np. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Jak się wydaje utracone zostało tym sposobem jedno pokolenie i być może z tego powodu w wielu radach nadzorczych spółdzielni dominują osoby w podeszłym wieku, często pobierające świadczenia emerytalne.

Oczywiście doświadczenie zawodowe jest cenne, lecz w wielu przypadkach członkami tych rad bywają osoby nie posiadające wiedzy ekonomicznej, lecz działacze, których funkcja nadzorcza sprowadzała się do głośnych wystąpień (Brzozowki, Kmiecik-Kiszka 2014, s. 17). Zresztą jak wskazuje (Mierzwa) efektywne zarządzanie nie należało do najmocniejszych atutów nie tylko polskiej spółdzielczości. Stan taki, jak się wydaje, przyniósł jeszcze jeden czynnik osłabiający konkurencyjność spółdzielczości rolniczej. W wielu przypadkach

## Wybrane fragmenty pozostałych referatów (...) „Stan i perspektywy rozwoju spółdzielczości wiejskiej w Polsce

stan kadry, zaowocował zachowawczymi postawami, i swoistą obroną przed nowymi kierunkami rozwoju (Mierzwa).

Warunkiem koniecznym do tworzenia spółdzielni, czy grupy producenckiej jest zaufanie. Jednak, co też należy podkreślić, z badań przeprowadzonych przez Krystynę Vinogradnik wynika, iż 67,9% z ogółu 2525 ankietowanych rolników na pytanie „u kogo szukałoby pomocy w przypadku awarii własnego sprzętu rolniczego” odpowiedziało, że u innego rolnika, a 31,6% uważało, że z łatwością znaleźliby takiego rolnika. To obrazuje wysoki stopień społecznego zaufania w tej grupie społecznej, jednak odnosi się ono do ludzi nam znanych. Taki wniosek nasuwa się z tych badań, gdyż jako największe bariery stojące przed zrzeszeniem w spółdzielnię (czyli poniekąd z przypadkowymi ludźmi), rolnicy wskazywali niechęć do współpracy (49%), obawę przed nieuczciwością (45%), brak liderów (23%).

Dane z Rocznika Statystycznego Rolnictwa potwierdzają, że spółdzielczość w Polsce znajduje się nadal w fazie regresu. Uwzględniając dane Krajowej Rady Spółdzielczej, które przywołuje Mierzwa należy przyjąć, że w latach 1998-2008 liczba spółdzielni rolniczych w Polsce spadła o 51,8%, przy czym najwięcej zamknięto Spółdzielni Kółek Rolniczych (66,5%). Tendencję tę potwierdza również (Krotowska), wskazując, że w skali kraju, od roku 1990 do 2009 liczba działających RSP zmniejszyła się z 2240 do 765, czyli o 65,8%. Z przywołanych uprzednio badań Danuty Mierzwy wynika jeszcze jeden fakt. Otóż naj-

lepiej okres transformacji przetrwały Spółdzielnie Zaopatrzenia i Zbytu „SCh”, gdzie spadek wyniósł jedynie 29%. Jak wskazują w swoich badaniach (Brzozowski, Kmiecik-Kiszka) spółdzielnie te dokonały nie tylko koniecznej modernizacji i restrukturyzacji zatrudnienia, ale także przekonfigurowały profil swojej produkcji.

*dr Aneta Suchoń Katedra Prawa Rolnego UAM, Katedra Zarządzania i Prawa UP*

Podsumowując, stwierdzić należy, że w naszym kraju trudno będzie zbudować tak stabilną spółdzielczość, jak w Niemczech, Francji, Danii czy Włoszech. W państwach „starej” Unii Europejskiej ma ona ugruntowaną pozycję w rolnictwie. Poza tym, co jest niezmiernie istotne ustawodawcy starają się wprowadzać uproszczenie w zakresie zakładania i funkcjonowania spółdzielni. Świetnym przykładem jest niemiecka nowelizacja Genossenschaftsrecht z 200642, włoskiego kodeksu cywilnego z 2003 r.<sup>43</sup> czy ostatnia zmiana z 31 lipca 2014r. francuskich przepisów spółdzielczych<sup>44</sup>. Jednocześnie w Polsce brakuje jednej silnej organizacji skupiającej spółdzielczość rolniczą, tak jak ma to miejsce w innych państwach. Taki odrębny związek spółdzielczości rolniczej (albo stanowiący część Krajowej Rady Spółdzielczej) powinien jednoczyć wszystkie spółdzielnie działające w branży rolno-spożywczej i na obszarach wiejskich, walczyć o interes polskich rolników przede wszystkim w Brukseli, ale także i na szczeblu centralnym w Warszawie oraz regionach.



Pełne teksty wszystkich referatów są dostępne na stronie internetowej:  
<http://spoldzielczosc-badania.pl/forum>

## Nowe prawo konsumenckie

**Od początku roku obowiązują nowe przepisy dotyczące sprzedaży przez Internet, telefon, na pokazach i w sklepach tradycyjnych. Dzięki nowym regulacjom konsumenci mają więcej czasu na odstąpienie od umowy i zwrot towaru.**

Zmieniona ustawa o prawach konsumenta wprowadziła do Polski przepisy unijne z 2011 roku. Nowa ustawa gwarantuje konsumentom otrzymywanie od przedsiębiorcy, przed zawarciem umowy, wyczerpujących informacji, istotnych w kontekście jej zawierania. Co ważne, uprawnienie do otrzymania informacji zostało przypisane konsumentowi nie tylko w odniesieniu do umów zawieranych poza lokalem przedsiębiorstwa oraz na odległość, ale również w odniesieniu do umów zawieranych w sposób tradycyjny – w sklepie. Umożliwi to konsumentowi bardziej świadome zawieranie umów.

Kilka zmian ułatwi życie kupującemu, jak np. wydłużony z 10 do 14 dni okres możliwości zwrotu towaru kupowanego przez Internet czy na pokazach bez podania przyczyn. Dzięki temu konsument zyskuje dodatkowy czas do namysłu i podjęcia ostatecznej decyzji; Przepisy dokładnie regulują sposób obliczania tego terminu.

Co więcej, jeśli internetowy sprzedawca nie poinformuje nas o tej zmianie, będziemy mieli na zwrot nawet rok.

Zmieniło się również prawo dotyczące reklamacji w ramach rękojmi. Konsument ma teraz

prawo podczas reklamacji towaru zażądać jednej z czterech rzeczy:

- naprawy wady,
- wymiany towaru na nowy,
- obniżenia ceny lub –
- gdy wada jest istotna - zwrotu pieniędzy

W sytuacji, gdy przedsiębiorca nie zgadza się z wyborem konsumenta, może

zapropionować inne rozwiązanie, ale w przypadku, kiedy towar był naprawiany i ponownie ma wadę albo naprawiony nie został, konsument ma prawo domagać się obniżenia ceny lub zwrotu

pieniędzy. Wówczas sprzedawca nie może odmówić spełnienia tych żądań.

Nowe prawo reguluje też kwestie kosztów odesłania towaru w sytuacji rezygnacji z zakupów. Wówczas konsument ponosi koszt odesłania towaru, a sprzedawca ma obowiązek zwrócić, oprócz ceny produktu, także koszt jego wysłania, ale tylko według najtańszej oferowanej przez siebie opcji.

W nowym stanie prawnym konsument ma prawo obejrzeć towar kupiony na odległość w taki sposób, w jaki mógłby to zrobić w sklepie sta-



## Nowe prawo konsumenckie

cjonarnym. Jeżeli rzecz nie spełni jego wymagań, może ją odesłać. Jeśli jednak sprzedawca zorientuje się, że towar był używany, ma prawo obciążyć kupującego dodatkowymi kosztami w związku ze zmniejszeniem wartości towaru.

Przepisy nowej ustawy zobowiązują przedsiębiorcę do poinformowania konsumenta w jasny sposób o wszystkich kosztach wynikających z umowy. Zakazane są dodatkowe koszty nakładane przez sprzedawców. Za skorzystanie z określonej formy płatności przedsiębiorcy nie wolno żądać od konsumenta opłaty przewyższającej koszty poniesione przez sprzedawcę z tego tytułu. Dodatkowa opłata, np. za płatność kartą, nie może być wyższa od prowizji, którą uiszcza w związku z tym sprzedawca.

Ustawa zwalnia konsumenta od obowiązku ponoszenia kosztów związanych ze zwrotem rzeczy w przypadku skorzystania z prawa odstąpienia, jeżeli konsument nie został poinformowany przez przedsiębiorcę o obowiązku poniesienia tych kosztów

Nowelizacja ustawy przywróciła stosowanie przepisów Kodeksu cywilnego do gwarancji konsumenckiej. Oznacza to, że jeżeli przedsiębiorca, który udziela gwarancji, nie określi do-

kładnie jej treści, konsument będzie mógł powołać się na uprawnienia związane z gwarancją przewidziane w Kodeksie cywilnym. W związku z tym Do 2 lat zostaje wydłużony okres gwarancji w przypadku, gdy gwarant nie określi tego terminu inaczej. Tak określony termin jest skorelowany z ustawowym terminem odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi.

Ponadto ustawa wprowadza szczegółowe regulacje dotyczące dochodzenia roszczeń regresowych związanych z wadliwością rzeczy sprzedanej w łańcuchu sprzedawców. Rozwiązania te ułatwią sprzedawcy finalnemu dochodzenie zwrotu kosztów poniesionych przez niego w związku z wykonaniem przez konsumenta uprawnień z tytułu rękojmi od tego z poprzednich sprzedawców / dostawców, którego działanie spowodowało wadę rzeczy.

**MAG**

CDR O/Kraków



### Najważniejsze zmiany:

- Wydłużony z 10 do 14 dni okres możliwości zwrotu towaru kupowanego przez Internet
- Roczny okres możliwości zwrotu, „gdy klient nie zostanie poinformowany o możliwości zwrotu w terminie ustawowym
- Więcej praw dotyczących reklamacji w ramach rękojmi
- Przedsiębiorca ma obowiązek zwrotu kosztu przesyłki towarów przy odesłaniu towaru z powrotem przez konsumenta (według najtańszej oferowanej przez siebie opcji).



## Majątek prywatny wykorzystywany w działalności gospodarczej

Przedsiębiorcy jednoosobowi bardzo często wykorzystują w prowadzonej działalności gospodarczej składniki majątku stanowiące ich majątek prywatny. Co do zasady nie ma w tym zakresie żadnych ograniczeń. To oznacza, że nie jest konieczne wprowadzanie na tzw. stan firmy np. drukarki, aby możliwe było rozliczanie w kosztach uzyskania przychodów materiałów eksploatacyjnych, takich jak papier czy toner. W odniesieniu jednak do kosztów eksploatacyjnych nabywanych do samochodu osobowego używanego dojazd służbowych, ale nieujętego w ewidencji środków trwałych, rozliczenie ich w kosztach uzyskania przychodów możliwe jest jedynie z uwzględnieniem tzw. kilometrówki.

W obu przypadkach kosztami uzyskania przychodów nie będą wydatki poniesione na nabycie tych składników majątku. Taka możliwość pojawi się dopiero wówczas, gdy przedsiębiorca zdecyduje się na wprowadzenie ich do działalności gospodarczej, czyli na tzw. stan firmy. Można to uczynić przez ujęcie ich w ewidencji wyposażenia lub ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, przy czym w każdym przypadku przedsiębiorca musi być właścicielem lub współwłaścicielem danego składnika majątku. Na kwestię własności szczególnie uwagę winni zwrócić podatnicy pozostający w związkach małżeńskich.

Przykładowo, mąż wykorzystuje przy prowadzeniu działalności gospodarczej samochód osobowy. Jeżeli samochód został nabyty przed zawarciem związku małżeńskiego, a małżonkowie nie rozszerzyli majątkowej wspólności ustawowej to samochód ten stanowi majątek osobisty jego żony. W związku z tym nie ma

możliwości, aby mąż zaliczył ten samochód do środków trwałych w swojej działalności.

Jeśli zaś samochód ten został zakupiony w czasie trwania małżeńskiej wspólności majątkowej, to mąż bez żadnych przeszkód może ująć ten samochód w ewidencji środków trwałych w prowadzonej przez siebie działalności, nawet wówczas, gdy w dowodzie rejestracyjnym jest wpisane jedynie imię i nazwisko żony. Bez względu na to, kto figuruje w dowodzie rejestracyjnym, współwłaścicielami na zasadzie wspólności ustawowej małżeńskiej są bowiem oboje małżonkowie.

Ewidencja środków trwałych a ewidencja wyposażenia

Do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wpisuje się między innymi stanowiące własność lub współwłasność podatnika, nabyte lub wytworzone we własnym zakresie, kompletne i zdatne do użytku w dniu przyjęcia do używania maszyny, urządzenia i środki transportu, a także inne

## Majątek prywatny wykorzystywany w działalności gospodarczej

przedmioty o przewidywanym okresie użytkowania dłuższym niż rok, wykorzystywane przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą.

Jednocześnie jednak, stosownie do postanowień art. 22d ustawy o PIT, jeżeli wartość początkowa takiego składnika nie przekracza 3500 zł, wówczas podatnik nie musi uznawać go za środek trwały i wprowadzać do ewidencji środków trwałych. Taki składnik majątku stanowi wyposażenie.

Jeżeli jego wartość przekracza 1500 zł, należy ująć go w ewidencji wyposażenia. Zgodnie bowiem z brzmieniem § 4 ust. 2 rozporządzenia Ministra Fi-

nansów z 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (tekst jedn. Dz.U. z 2014 r., poz. 1037) ewidencją wyposażenia obejmuje się wyposażenie, którego wartość początkowa, w rozumieniu odrębnych przepisów, przekracza 1500 zł. Tymi odrębnymi przepisami jest ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych.

### Wartość początkową składnika majątku

Zgodnie z art. 22g ust. 11 ustawy o PIT, w razie gdy składnik majątku stanowi współwłasność podatnika, wartość początkową tego składnika ustala się w takiej proporcji jego

wartości, w jakiej pozostaje udział podatnika we własności tego składnika majątku. Zasada ta nie znajduje zastosowania do składników majątku stanowiących wspólność majątkową małżonków, chyba że małżonkowie wykorzystują składnik majątku w działalności gospodarczej prowadzonej odrębnie.

Wartość początkową składników majątku ustala się w oparciu o art. 22g ust. 1 ustawy o PIT. W przepisie tym przewidziane są różne sytuacje.

I tak na przykład, w razie odpłatnego nabycia składnika majątku za wartość początkową uważa się cenę nabycia. Jeśli zaś nabycie nastąpiło w drodze

spadku, darowizny lub w inny nieodpłatny sposób za wartość początkową uważa się wartość rynkową z dnia nabycia, chyba że umowa darowizny albo umowa o nieodpłatnym przekazaniu określają tę wartość w niższej wysokości.

Z unormowań tych wynika, że istotne znaczenie ma tu cena nabycia. Za cenę tę, zgodnie z art. 22g ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, uważa się kwotę należną zbywcy, powiększoną o koszty związane z zakupem naliczone do dnia przekazania środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej do używania, oraz pomniejszoną o podatek



**Samochód zakupiony w czasie trwania małżeńskiej wspólności majątkowej każdy z małżonków może ująć ten samochód w ewidencji środków trwałych w prowadzonej przez siebie działalności, nawet wówczas, gdy w dowodzie rejestracyjnym jest wpisane jedynie drugi małżonek.**

## Majątek prywatny wykorzystywany w działalności gospodarczej

od towarów i usług, z wyjątkiem przypadków, gdy zgodnie z odrębnymi przepisami podatek od towarów i usług nie stanowi podatku naliczonego albo podatnikowi nie przysługuje obniżenie kwoty należnego podatku o podatek naliczony albo zwrot różnicy podatku w rozumieniu ustawy o podatku od towarów i usług. W przypadku importu cena nabycia obejmuje dodatkowo cło i podatek akcyzowy od importu składników majątku.

W sytuacji gdy nie można ustalić ceny nabycia

środków trwałych to, zgodnie z art. 22g ust. 8 ustawy PIT, ich wartość początkową przyjmuje się w wysokości wynikającej

z wyceny dokonanej przez podatnika, z uwzględnieniem cen rynkowych środków trwałych tego samego rodzaju z grudnia roku poprzedzającego rok założenia ewidencji lub sporządzenia wykazu oraz stanu i stopnia ich zużycia.

Nawet gdy dany składnik majątku został nabyty kilka lat temu, to wprowadzając go do ewidencji środków trwałych lub ewidencji wyposażenia, podatnik ma obowiązek ustalenia jego wartości początkowej w oparciu o posiadany dowód zakupu. Dopiero wówczas, gdy nie posiada takich dowodów, dokonuje wyceny we własnym zakresie.

W odniesieniu do składników majątku, które przed wprowadzeniem do bieżącej działalności

gospodarczej podatnika stanowiły środek trwały w poprzednio wykonywanej działalności gospodarczej tego podatnika lub działalności jego współmałżonka, wartość początkową ustala się zgodnie z zasadami wynikającymi z art. 22g ust. 12 i 13 ust. 5 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. I tak,

np. w razie zmiany formy prawnej, podjęcia działalności przez podmiot po przerwie trwającej nie dłużej niż 3 lata czy zmiany

działalności wykonywanej samodzielnie przez jednego z małżonków na działalność wy-

konywaną samodzielnie przez drugiego z małżonków, jeżeli przed przerwą lub zmianą składniki majątku były

wprowadzone do ewidencji (wykazu), wówczas wartość początkową środków trwałych ustala się w wysokości wartości początkowej określonej w ewidencji (wykazie) dotychczasowego podatnika.

Nie znaczy to jednak, iż możliwe będzie niejako podwójne zaliczenie poniesionego wydatku do kosztów uzyskania przychodów. Zgodnie bowiem z art. 22h ust. 3 ustawy PIT należy wówczas dokonywać odpisów amortyzacyjnych z uwzględnieniem dotychczasowej wysokości odpisów oraz kontynuować metodę amortyzacji przyjętą przez poprzedniego podatnika.

**MAG**



**W razie zmiany działalności wykonywanej przez jednego z małżonków na działalność wykonywaną przez drugiego z małżonków, wartość początkową dotychczas wykazywanych środków trwałych ustala się w wysokości wartości początkowej określonej w ewidencji (wykazie) dotychczasowego podatnika.**

## Zatrudnianie niepełnosprawnych to nie litość

**W Polsce wciąż bardzo niewielka grupa pracodawców zatrudnia osoby niepełnosprawne. Wynika to zazwyczaj z utartych w społeczeństwie stereotypów, czy po prostu ignorancji. Tymczasem ,osoby niepełnosprawne, często nie tylko efektywniej pracują, ale i z ich zatrudnienia właściciele firm mogą czerpać istotne korzyści.**

W krajach Europy Zachodniej sytuacja pod tym względem wygląda zdecydowanie lepiej. Pracę posiada co druga niepełnosprawna osoba. W Polsce na 2,5 mln niepełnosprawnych jest zatrudniona jedynie co piąta.

Z zatrudnienia niepełnosprawnych płynie szereg korzyści.

Po pierwsze, zwrot kosztów wyposażenia stanowiska pracy. Pracodawca, który zatrudnia osobę niepełnosprawną przez co najmniej 36 miesięcy, przy wcześniejszym podpisaniu

umowy ze starostą (gdyż zwrotowi nie podlegają koszty poniesione przed dniem jej zawarcia) może ubiegać się maksymalnie o 15-krotność przeciętnego wynagrodzenia.

Ponadto pracodawca, który zatrudnia osobę niepełnosprawną przez co najmniej 36 miesięcy, może otrzymać zwrot kosztów poniesionych na przystosowanie tworzonych (stosownie do potrzeb wynikających z ich niepełnosprawności) lub istniejących stanowisk pracy dla tych osób. Refundacja dotyczy, na przykład adaptacji pomieszczeń zakładu pracy

do potrzeb osób niepełnosprawnych oraz zatrudnienia pracownika pomagającego zatrudnionej osobie niepełnosprawnej. Pracodawca ubiegający się o wyżej wymienioną refundację musi złożyć wniosek do starosty właściwego

ze względu na miejsce zatrudnienia osób niepełnosprawnych.

Pracodawcy mogą otrzymać również dofinansowanie wynagrodzeń pracowników niepełnosprawnych – przysługuje ono pracodawcy prowadzącemu zakład pracy chronionej; pracodawcy zatrudniającemu co naj-

mniej 25 pracowników w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy i osiągającemu wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych w wysokości co najmniej 6 proc. lub pracodawcy zatrudniającemu mniej niż 25 pracowników. Aby skorzystać z tej formy pomocy, pracodawca nie można mieć zaległych zobowiązań wobec Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Właściciele firm otrzymują dofinansowanie na pracowników ujętych w ewidencji zatrudnionych osób niepełnosprawnych, którą prowadzi Fundusz, wykorzystując numery PESEL i NIP, a także



**Pracodawca może otrzymać zwrot kosztów wyposażenia stanowiska pracy w wysokości do 15 - krotności przeciętnego wynagrodzenia.**



## Zatrudnianie niepełnosprawnych to nie litość

informacje przekazywane drogą elektroniczną do Funduszu oraz na osoby niepełnosprawne, które nie mają ustalonego prawa do emerytury. Kwota miesięcznego dofinansowania nie powinna przekroczyć miesięcznej pensji pracownika niepełnosprawnego

Możliwa jest także refundacja składek ZUS pracownika niepełnosprawnego. Wystarczy w deklaracji rozliczeniowej składanej do ZUS zaznaczyć odpowiedni kod i wpisać kwoty ubezpieczenia osób niepełnosprawnych finan-

sowane przez PFRON lub budżet państwa, co odciąża pracodawcę, gdyż sam nie musi już powyższych kwot wpłacać na rzecz ZUS. Dotyczy to w równej mierze zakładów pracy chronionej jak i pracodawców zatrudniających co najmniej 25 pracowników w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy i osiągających wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych w wysokości co najmniej 6 proc.

Pracodawcy, którzy nie osiągają odpowiednich wskaźników zatrudnienia osób niepełnosprawnych (co najmniej 6 proc.), muszą dokonywać obowiązkowych wpłat na PFRON. W związku z tym pracodawcy zatrudniający więcej niż 6 proc. niepełnosprawnych zostają zwolnieni z tego obowiązku. Natomiast zatrudniając osoby ze schorzeniami szczególnie utrudniającymi

wykonywanie pracy, można liczyć na obniżenie obowiązujących 6 proc. Ponadto jeżeli pracodawcy niespełniający powyższych warunków kupią usługi (z wyłączeniem handlu) lub produkty od pracodawcy zatrudniającego co najmniej 25 pracowników, w tym co najmniej

10 proc. osób ze znacznym lub umiarkowanym stopniem niepełnosprawności, nabywają prawa do obniżenia wysokości obowiązkowych wpłat na rzecz Funduszu.

Na wniosek pracodawcy PFRON może zrefundować

koszty szkolenia zatrudnionych u pracodawcy osób niepełnosprawnych. Zwrotem kosztów zajmuje się starosta na warunkach i w wysokości określonych w umowie zawartej uprzednio z pracodawcą.

Jak widać, korzyści z zatrudnienia osób niepełnosprawnych jest wiele. Największą z nich będzie jednak zyskanie profesjonalnego pracownika, który pokonując szereg barier w codziennym życiu także i w pracy zawodowej nie będzie dostrzegał granic nie do pokonania.

**MAG**



## Sposoby na tani marketing

**Wbrew pozorom, drobni przedsiębiorcy mają wielu potencjalnych partnerów marketingowych. Ci sojusznicy mogą być bardzo pomocni, ale to przedsiębiorca musisz uruchomić ten proces.**

Ludzie nie lubią przyznawać się do ulegania działaniom marketingowym, dlatego też zazwyczaj twierdzą, że zainteresowali się firmą i jej produktem dzięki rekomendacji przyjaciół. I w sumie, rzeczywiście dość często zasięgają opinii znajomych przed odwiedzeniem firmy. Z tego oto powodu przedsiębiorca powinien jak najwięcej starań włożyć w to, by takie pozytywne ustne rekomendacje mogły powstać i być jak najszerszej rozpowszechniane.

Wykonując dobrze swoją „robotę” przedsiębiorca, bez specjalnego wysiłku będzie miał silne wsparcie marketingowe w postaci ustnych przekazów swoich klientów. Istnieje jednak kilka metod przyspieszających ten proces.

Pierwszy z nich polega na przygotowaniu prostego dokumentu. Wręcza się go wyłącznie klientom dokonującym zakupu po raz pierwszy. Dlaczego? Po każdym udanym zakupie występuje zjawisko znane jako „moment maksymalnej satysfakcji”. Trwa mniej więcej przez trzydzieści dni od chwili dokonania transakcji. W tym czasie ludzie najchętniej będą mówić o swoim zakupie, częściowo z powodu rzeczywistego zadowolenia, a częściowo po to, by utwierdzić się w przekonaniu, że podjęli właściwą decyzję. Wręczając im dokument wyszczególniający dobrodziejstwa płynące z korzystania z naszej oferty, wkładamy im w usta właściwe słowa we właściwym momencie.

Warto również zadać sobie pytanie, z usług jakich przedsiębiorców, oprócz nas, korzystają nasi potencjalni klienci?

Wiedząc to, można tym przedsiębiorcom zaoferować swoje darmowe produkty czy usługi. Jeśli są one wystarczająco dobre, będą mówili o nich dobrze w swoich przedsiębiorstwach. Cena tego chwytu marketingowego jest niemal żadna — korzyści zaś mogą być olbrzymie.

Marketing realizowany za pomocą ustnego przekazu zmienił swoje oblicze wraz z gwałtownym rozwojem Internetu. Tak powstał marketing wirusowy. Jakkolwiek brzmi to bardzo naukowo, to oznacza jedynie przekaz ustny w wersji cyfrowej.

Trendy, zachowania społeczne, a nawet same idee, wędrują poprzez społeczeństwo, rozpowszechniając się w tempie zarazy. Reguły rządzące rozprzestrzenianiem się grypy są takie same jak te, które określają los nowego towaru lub usługi.

Marketing wirusowy korzysta z sieci komunikacyjnych gości witryny internetowej przedsiębiorcy, by rozprzestrzeniać wieści o jego stronie w postępie wykładniczym.

Marketing wirusowy zawiera w sobie esencję marketingu wielopoziomowego i stosuje ją do wszystkich klientów. Jest on bardziej skuteczny od wielu innych technik marketingowych, w których brakuje domyślnej zachęty ze strony przyjaciela.

## Sposoby na tani marketing

Marketing kooperacyjny pozwala rozpoznać nasze komunikaty marketingowe i ponosić w związku z tym tylko części koniecznych kosztów. Drugą część bierze bowiem na siebie nasz marketingowy partner.

Marketing kooperacyjny jest wspólnym poszukiwaniem większych zysków. To bardziej partnerstwo niż układ między sprzedającym a kupującym lub handlowcem a handlowcem. Ten sankcjonowany tradycją sposób handlowania bez wydawania pieniędzy jest powszechny, bardzo efektywny i niesłychanie prosto wprowadzić go w życie. Wystarczy np. ustalić, że

- umieścisz informację o partnerze u siebie, jeśli on umieścisz u siebie twoją
- dodasz link do strony internetowej partnera, jeżeli ona doda link do twojej”,
- dodasz link do strony internetowej partnera, jeżeli ona doda link do twojej”, tp.

Chcąc zawrzeć porozumienie o współpracy marketingowej warto szukać firm, które mają te same standardy i tych samych potencjalnych klientów. Te warunki może spełniać wiele przedsiębiorstw. Zadaniem przedsiębiorcy jest znaleźć je, a potem zaproponować im wspólne działanie.

W chwili obecnej zdecydowana większość działalności związanej z marketingiem kooperacyjnym ma miejsce online. W cyberprzestrzeni można znaleźć naprawdę mnóstwo potencjalnych sojuszników. Do znalezienia w Internecie partnerów do wymiany linków wystarczy zwykła wyszukiwarka internetowa. W Internecie aż roi się od witryn, których właściciele marzą o tym, by ktoś wspomniał o nich na swojej stronie. W zamian za to bez

wątpienia chętnie umieszczą nasz link na swojej.

Należy się oczywiście zabezpieczyć przed sytuacją, gdy odwiedzający naszą stronę — nim jeszcze zdążą się z nią zapoznać — klikają łącza do innych stron. Można tego łatwo uniknąć, wydzielając specjalne miejsce dla stron współpracujących z nami firm. Jeśli umiejętnie wydzieli się takie miejsce, odwiedzający będą mogli znaleźć łącza do tych stron dopiero po obejrzeniu naszej oferty.

Można, a nawet powinno się wysłać od czasu do czasu artykuł dla różnego rodzaju mediów — lokalnego portalu internetowego, gazety, bloga itp.. Winien być on uzupełniony o wysokiej jakości zdjęcia — wszakże coraz bardziej przesuwamy się /cofamy?/ do kultury obrazkowej). Gazetami portalami, etc. kierują zwykli ludzie i, jak wszyscy, lubią dostawać coś za darmo.

Stosunki z mediami powinny być korzystne dla obu stron. My chcemy, żeby media upowszechniły nasze towary i usługi, a dziennikarze chcą, żeby dostarczać im poczytnych materiałów. Jesteśmy dla mediów źródłem materiału. Media zaś myślą tylko o tym, co możemy zrobić dla nich i ich odbiorców.

Oprócz współpracy z mediami, warto również publikować własne materiały marketingowe

Warto wykorzystywać Internet do uczestnictwa w różnych grupach dyskusyjnych, wypowiadać się na czatach, wysłać dziesiątki e-maili z informacją handlową by za darmo produkować materiały marketingowe.

## Sposoby na tani marketing

Poniżej przykłady materiałów, jakie można wytwarzać niskim nakładem kosztów (choćby za pomocą komputera i drukarki):

*Newslettery.* Dobre biuletyny są regularnie wysyłane do klientów i spełniają zasadę 75-25 tzn. 75 procent daje informacje, a 25 procent udane transakcje.

*Ulotki.* Warto rozprowadzać je na różne sposoby: zawieszać w widocznych miejscach, wysyłać razem z zamówieniami, przekazywać do partnerów marketingowych, by rozprowadzali je w zamian za rozprowadzanie ich własnych.

*Listy przewodnie.* Wskazane, aby przechowywać na komputerze zestaw wypróbowanych listów, gotowych, by je wydrukować, podpisać i wysłać.

*Pocztówki.* Pocztówki zdejmują z adresata konieczność decydowania, czy otwierać kopertę, czy nie.

*Wizytówki.* Wizytówka powinna zawierać nazwisko przedsiębiorcy, nazwę firmy, tytuł, adres, numer telefonu i faksu, adres e-mail, stronę internetową, logo i hasło przewodnie. Ciekawym pomysłem jest też wydrukowanie dwuczęściowej, otwieranej wizytówki, na której drugiej i trzeciej stronie można przedstawić listę oferowanych korzyści i dostępnych usług.

*Broszury.* Broszura to doskonałe forum pozwalające na przedstawienie wszystkich szczegółów; powinna być dostępna za darmo wraz z innymi materiałami marketingowymi; najlepiej, by była rozsyłana przez Internet.

*Katalogi.* Można zwiększyć dochody przygotowując katalogi przedstawiające ofertę firmy. Zaprojektowanie i wydrukowanie takiego katalogu jest obecnie łatwe i tanie, a dobrze przy-

gotowany katalog to potencjalne źródło dużych zysków.

*Bony upominkowe.* Ludzie wciąż szukają nowych pomysłów na prezenty, więc bon podarunkowy może być dla nich świetnym rozwiązaniem. Można o nich wspominać na tablicach ogłoszeniowych i w ulotkach.

*Ogłoszenia.* W mniejszych miastach i na wsiach zawsze znajdziemy tablice ogłoszeń. Przedsiębiorcy bardzo często przyczepiają do nich swoje reklamy. Wielu zapomina jednak, że za pomocą komputera może zamienić niektóre ogłoszenia w bardziej rzucające się w oczy plakaty.

*Materiały POS* (Point Of Sale Materials, czyli materiały promocyjne znajdujące się w miejscu sprzedaży; plakaty reklamowe, zawieszki, podstawki, ulotki, katalogi — przyp. red). Warto produkować materiały POS, spójne z resztą marketingu przedsiębiorstwa.

*Materiały na targi.* Korzystając z komputera i drukarki, można stworzyć urzekające prezentacje graficzne wspomagające sprzedaż, do wyłącznego użytku na targach.

*Oferty.* Ładnie opracowane oferty zwiększają wiarygodność, są dobrze widoczne i działają na klienta mocniej, wzbudzając w nim zaufanie do przedsiębiorcy bardziej niż jakakolwiek zawieszka z ceną.

*Artykuł powstał na bazie książki „Marketing partyzancki. Jak za darmo wypromować swój biznes,” autor: Jay Conrad Levinson.*

**MAG**



## Korytarze ekologiczne

**Generalna Dyrekcja Ochrony Środowiska przewodniczy projektowi mającemu na celu wyznaczyć nowe i zaktualizować istniejące trasy migracji zwierząt**

Pierwszą próbą wyznaczania korytarzy ekologicznych w Europie był program Europejskiej Sieci ECONET, w ramach którego dla obszaru Polski opracowano KRAJOWĄ SIEĆ EKOLOGICZNĄ ECONET-PL. Kolejną próbą opracowania sieci korytarzy ekologicznych było opracowanie Kiczyńskiej i Weigla z 2003 roku. Obecna koncepcja przebiegu korytarzy ekologicznych z 2005 r. wraz z aktualizacją ich przebiegu w 2011 r. opracowana została na zlecenie Ministerstwa Środowiska przez Instytut Badania Ssaków PAN i Stowarzyszenie Pracownia na rzecz Wszystkich Istot. Koncepcję korytarzy tworzą uwzględniając potrzebę zachowania tras migracji dużych ssaków takich jak żubr, łoś, jeleń, dzik, rys, niedźwiedź.

Obecnie Generalna Dyrekcja Ochrony Środowiska przewodniczy projektowi pn. "Ochrona różnorodności biologicznej poprzez wdrożenie sieci lądowych korytarzy ekologicznych na terenie Polski". Celem projektu jest zweryfikowanie stanu zachowania oraz warunków funkcjonowania 7 głównych korytarzy ekologicznych o randze międzynarodowej przebiegających na terenie Polski oraz sieci korytarzy krajowych wyznaczonych w ramach „Wdrażania Europejskiej Sieci Ekologicznej na terenie Polski” opisanych w opracowaniu pt. „Projekt korytarzy ekologicznych łączących europejską sieć Natura 2000 w Polsce” i następnie zaktualizowanych w 2011 roku. Ponadto, istotnym zadaniem projektu będzie weryfikacja granic ww. korytarzy oraz przygotowanie podstaw do wdrożenia sieci lądowych korytarzy ekologicz-

nych na terenie Polski. Jednym z głównych celów weryfikacji sieci korytarzy ekologicznych jest zapewnienie połączenia między obszarami Natura 2000 tak by zapewnić spójność sieci. Najważniejszymi efektami projektu są:

- mapa przejść dla zwierząt i baza przejść zintegrowana z geoserwisem,
- mapa przedstawiająca zaktualizowaną sieć lądowych korytarzy ekologicznych,
- mapa przedstawiająca miejsca ograniczonej drożności korytarzy,
- mapa przedstawiająca tereny predystynowane do zalesienia,
- 2 publikacje: „Wytyczne i zasady wyznaczania regionalnych i lokalnych korytarzy ekologicznych” oraz „Program ustanowienia sieci lądowych korytarzy ekologicznych na terenie Polski”,
- szkolenia dla osób zajmujących się ochroną środowiska i planowaniem przestrzennym.

Zgodnie z ustawą z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody (Dz.U.2009.151.1220 j.t.) tylko objęcie formą ochrony przyrody niesie za sobą obostrzenia w postaci katalogu zakazów odpowiedniego dla każdego z rodzaju formy ochrony przyrody, którymi zgodnie z art. 6 ww. ustawy są:

- parki narodowe;
- rezerваты przyrody;
- parki krajobrazowe;
- obszary chronionego krajobrazu;
- obszary Natura 2000;
- pomniki przyrody;

## Korytarze ekologiczne

- stanowiska dokumentacyjne;
- użytki ekologiczne;
- zespoły przyrodniczo-krajobrazowe;
- ochrona gatunkowa roślin, zwierząt i grzybów.

Nie ma więc przepisów prawnych, które określałyby wprost zasady wyznaczania korytarzy ekologicznych, czy też zasady gospodarowania na ich terenie.

Zgodnie z aktualnie obowiązującym prawem korytarze ekologiczne nie są formą ochrony przyrody i jako takie nie są prawnie chronione same w sobie. Obowiązek ochrony szlaków migracji wynika z zapisów Dyrektywy Siedliskowej i dotyczy wszelkiego typu działalności, w tym inwestycyjnej, mogącej znacząco pogorszyć stan funkcjonowania gatunków chronionych w ramach sieci Natura 2000 poprzez ograniczenie możliwości ich przemieszczania się. Ocena wpływu przedsięwzięć na możliwość swobodnej migracji zwierząt będących przedmiotami ochrony obszarów Natura 2000, czyli na tzw. spójność sieci Natura 2000, jest niezwykle trudna do określenia i wręcz niemożliwa do opisanie na zasadach ogólnych. Każdą sprawę (przedsięwzięcie) należy rozpatrywać indywidualnie.

Jako korytarze ekologiczne – należy rozumieć obszary umożliwiające migrację roślin, zwierząt lub grzybów. Nie muszą one pokrywać się z prawnymi formami ochrony przyrody, w tym z obszarami Natura 2000. Ponieważ, jak wskazano powyżej, korytarze ekologiczne nie są prawną formą ochrony przyrody, nie obowiązują na ich terenie żadne ustawowe zakazy, wynikające z ich funkcji oraz z przepisów prawa. Istotne jest jednak w środowisku przyrod-

niczym zachowanie ich funkcji, poprzez ograniczenie wprowadzenia różnorodnych barier ekologicznych np. dróg, elektrowni wiatrowych, zabudowy. Obecność takich barier utrudnia lub całkowicie hamuje przemieszczanie się gatunków, którym korytarz powinien służyć. Zatem planowane inwestycje nie powinny negatywnie wpływać, ani ograniczać funkcji korytarzy ekologicznych. Występowanie korytarzy ekologicznych jest uwzględniane w studiach uwarunkowań i rozwoju gminy, ma to znaczenie dla tworzenia miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego. Samorząd opracowując miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego winien przyjąć takie założenia rozwojowe danej gminy/miasta, aby planowane przekształcenia terenu nie wpływały na utratę korytarzy ekologicznych, niezbędnych dla zachowania środowiska przyrodniczego.

Należy zauważyć, iż ustawodawca nie wskazał organu administracji państwowej ani innych instytucji odpowiedzialnych za wyznaczenie, wdrożenie oraz monitorowanie korytarzy ekologicznych. Wszelkie dotychczasowe informacje o przebiegu korytarzy ekologicznych na terenie kraju pochodzą z różnych źródeł, w tym instytucji naukowych, które prowadziły wieloletnie badania (monitoring) naukowe w tym zakresie (np. Instytut Biologii Ssaków, Polskiej Akademii Nauk w Białowieży). Jak wskazano powyżej na chwilę obecną GDOŚ realizuje projekt mający na celu weryfikację i aktualizację informacji o występowaniu i przebiegu korytarzy ekologicznych w Polsce.

**Michał Wnęk**

CDR O/Kraków



 Korytarze ekologiczne



Korytarze ekologiczne na terenie Rzeczypospolitej Polskiej (jasno - szare obszary)  
-proponowany nowy kształt

## Przedsiębiorczość na wsi – współczesne wyzwania i koncepcja rozwoju

10 lutego 2014 roku w Centrum Kongresowym Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie odbyła się konferencja p.t. „Przedsiębiorczość na wsi – współczesne wyzwania i koncepcja rozwoju”. Była to jedna z siedmiu konferencji zorganizowanych w całym kraju w ramach projektu realizowanego przez Fundację na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA na zlecenie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi pod tytułem: „Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich”

Projekt ten stanowi on kontynuację badania pn. „Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich – diagnoza, kierunki, rekomendacje dla polityki rozwoju obszarów wiejskich (projekt realizowany ze środków pochodzących z Funduszu Counterpart Funds – CPF Sektorowych Agrolinia PL9005).

”W ramach projektu zespół ekspertów opracował koncepcję rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, ze szczególnym uwzględnieniem analizy rynku usług wspierających rozwój przedsiębiorczości.

Krakowski Oddział Centrum Doradztwa Rolniczego, ze względu na szerokie i pozytywnie oceniane doświadczenie został poproszony o przygotowanie konferencji od strony organizacyjnej.

Na program konferencji składała się prezentacja możliwości wsparcia rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej, zarówno ze środków PROW, jak i regionalnego programu operacyjnego.

Przede wszystkim zaś przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych w ramach projektu

oraz koncepcję systemowego wsparcia przedsiębiorczości.



**Prof. dr hab. Jerzy Wilkin otwiera konferencję.**

Przeprowadzone badania wskazują że przeciętny wiejski przedsiębiorca jest mężczyzną w wieku 40-50 lat z wykształceniem wyższym lub średnim technicznym.

Bardzo niewielu jest na wsi młodych przedsiębiorców w wieku poniżej

30 lat. Kobiety kierują średnio co czwartym przedsiębiorstwem wiejskim. Wśród przedsiębiorców na wsi dużą grupę stanowią osoby o przygotowaniu technicznym (wykształcenie średnie techniczne i zasadnicze zawodowe).

Struktura przedsiębiorstw zdominowana jest przez mikroprzedsiębiorstwa, wśród których duży odsetek stanowią firmy jednoosobowe. Stosunkowo największy udział mają podmioty działające na rynku lokalnym obejmującym od kilku wsi po kilka gmin.

W strukturze branżowej przeważają firmy usługowe, a następnie handlowe i produkcyjne. Przeciętny okres funkcjonowania badanych



## Przedsiębiorczość na wsi – współczesne wyzwania i koncepcja rozwoju

firmy wynosi 11 lat; przy czym największą grupę stanowią firmy powstałe po 2000 roku.

Badania wskazują na stosunkowo niski poziom współpracy przedsiębiorców z terenów wiejskich z instytucjami otoczenia biznesu. Na zdecydowane wyróżnienie w tym obszarze zasługują ośrodki doradztwa rolniczego. ODR-y są najlepiej znane przez przedsiębiorców wiejskich, a z ich usług korzysta ponad połowa firm. Z usług ODR-ów szczególnie chętnie korzystają mikroprzedsiębiorstwa, zwłaszcza firmy jednoosobowe. Ze wsparcia innych instytucji otoczenia biznesu korzysta jedynie co 4-5 przedsiębiorca.

Podstawową trudnością we współpracy przedsiębiorców z instytucjami otoczenia biznesu jest, ich zdaniem, niedostateczna informacja o instytucjach i ich ofercie oraz brak doświadczenia we współpracy.

Badani mikroprzedsiębiorcy wśród barier współpracy z instytucjami otoczenia biznesu wymienia się najczęściej:

- brak regulacji prawnych dotyczących partnerstwa publiczno-prywatnego,
- ograniczoną dostępność komunikacyjną,
- brak dostatecznej informacji o działalności instytucji otoczenia biznesu,
- brak wyodrębnionej oferty dla przedsiębiorstw wiejskich.

Co chodzi o wsparcie finansowe, ważną barierą w rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej jest oparcie dużej liczby działań pomocowych na zasadzie refinansowania inwestycji. Wymusza to posiadanie wysokiego wkładu finansowego w początkowych fazach inwestycji. Jako naj-

ważniejszą przeszkodę utrudniająca skuteczne ubieganie się o wsparcie zewnętrzne wskazano biurokrację.

Badania wskazują na relatywnie niski odsetek pracowników z wyższym wykształceniem w przedsiębiorstwach na obszarach wiejskich. Odsetek ten jednak wzrasta wyraźnie wraz z rozmiarem przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorcy nie widzieli możliwości lub potrzeby współpracy z jednostkami badawczymi. Współpraca przedsiębiorców z terenów wiejskich z ośrodkami badawczo-rozwojowymi jest więc sporadyczna.

Na dużą pochwałę twórców raportu zasługuje zauważenie i docenienie istotnej roli Internetu i tzw. „nowych technologii” w otaczającym nas świecie. Zdaniem jego autorów, z „wysoką dostępnością Internetu wśród przedsiębiorców na wsi kontrastuje ich niewielka aktywność w zakresie nowoczesnych form promocji”. Jako przyczynę takiego stanu rzeczy sugeruje się dominację tradycyjnych form i niewielki zasięg działalności wśród przedsiębiorstw wiejskich.

Bazując na przeprowadzonych badaniach eksperci FDPA opracowali koncepcję rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej. Wskazano w niej wizję przedsiębiorczości wiejskiej Zgodnie z nią „przedsiębiorstwo wiejskie wykorzystując w swojej działalności lokalną specyfikę społeczno-gospodarczą i przyrodniczą, zwiększa różnorodność funkcjonalną obszarów wiejskich i dywersyfikuje dochody gospodarstw domowych. Wzrasta znaczenie działalności produkcyjnej i usługowej w gospodarstwach rolnych. Sukces firm oraz korzystny klimat regulacyjny i gospodarczy stymulują mieszkań-

## Przedsiębiorczość na wsi – współczesne wyzwania i koncepcja rozwoju

*ców wsi do podejmowania nowych form działalności gospodarczej. Instytucje otoczenia biznesu aktywizujące i wspomagające lokalnych przedsiębiorców są nierozdzielną częścią systemu przedsiębiorczości wiejskiej. Stabilne i proste regulacje prawne ułatwiają działalność gospodarczą i tworzenie nowych firm oraz zwiększają poziom zaufania przedsiębiorców do systemu prawno-administracyjnego.*

*Dobrze wykształceni przedsiębiorcy są podstawowym źródłem transferu wiedzy i innowacji na obszary wiejskie. Kształtująca się sieć współpracy promuje regionalną różnorodność i poszerza rynki zbytu dla produktów i usług.*

Aby tę wizję urzeczywistnić wskazano na konieczność realizacji czterech celów strategicznych.

### **Cel strategiczny 1 Różnorodność i wykorzystanie lokalnych przewag**

W rozwoju polskiej wsi należy w większym stopniu uwzględnić jej lokalne i regionalne atuty. Wykorzystanie lokalnej specyfiki przyrodniczej i społeczno-gospodarczej sprzyja bowiem większej efektywności i różnorodności przedsiębiorstw działających na obszarach wiejskich. Zauważono, że „struktura społeczno-gospodarcza polskiej wsi podlega powolnym przemianom, które powinny zmierzać m.in. do zwiększania jej różnorodności z uwzględnieniem lokalnych i regionalnych atutów” W związku z tym należy oczekiwać, że nadchodzące lata przyniosą zwiększenie różnorodno-

ści polskiej wsi w zakresie wszystkich przejawów życia gospodarczego, społecznego i kulturowego. Zjawisko to będzie polegało na wykorzystaniu największych atutów obszarów wiejskich – już widocznych lub pozostających jeszcze w uśpieniu. Chodzi tu na przykład o podkreślanie odrębności kulturowej, podnoszenie roli i promocję produktów regionalnych i lokalnych, dbałość o specyficzne elementy architektury krajobrazu, wykorzystywanie potencjału społecznego i ekonomicznego oraz warunków przyrodniczych, w tym bogactw naturalnych.

Podobne procesy mogą także obejmować przed-

siębiorczość wiejską, która powinna być mozaiką firm charakteryzujących się większą niż obecnie różnorodnością i wykorzystującą lokalne i regionalne przewagi

Wskazany cel ma być realizowany poprzez zidentyfikowanie lokalnych specjalizacji gospodarczych i opracowanie programu wykorzystania lokalnych atutów (odrębność kulturowa, produkty regionalne i lokalne, architektura krajobrazu, bogactwa naturalne itp.) a następnie koncentrację szkoleń, doradztwa i wsparcia marketingowego oraz finansowego na tych obszarach.

### **Cel strategiczny 2 Budowanie systemu instytucji wspierających biznes**

Instytucje otoczenia biznesu mają duże możliwości wspierania przedsiębiorców na wsi i kształtowania kierunków działalności gospo-



**Dr inż. Paweł Chmieliński prezentuje koncepcję rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej.**

## Przedsiębiorczość na wsi – współczesne wyzwania i koncepcja rozwoju

darczej. Ich potencjał jest obecnie niewykorzystany.

Zdaniem autorów raportu, należy stworzyć taki system instytucjonalnego otoczenia przedsiębiorczości wiejskiej, który w sposób efektywnej wykorzysta swoje możliwości wsparcia i kreowania działalności gospodarczej oraz przyczyni się do kształtowania struktury przedsiębiorstw zgodnej z potrzebami mieszkańców

Efektywne wykorzystanie systemu instytucji wsparcia biznesu stworzy dobre podstawy do rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej oraz do optymalnego wykorzystania pomocy finansowej i podnoszenia konkurencyjności firm działających na obszarach wiejskich.

Instytucje otoczenia biznesu powinny stworzyć komplementarny system instytucji wspierających przedsiębiorczość wiejską przy pełnym wykorzystaniu potencjału każdej z nich. Ważną rolę powinno odgrywać „miejsce pierwszego kontaktu” przedsiębiorcy z systemem wsparcia; może to być jednostka w urzędzie gminy lub ośrodkiem doradztwa rolniczego. Powinna ona spełniać rolę punktu kontaktowego i informacyjnego kierującego przedsiębiorcę do właściwej instytucji w systemie wspierającym biznes.

### ***Cel strategiczny 3 Stabilność otoczenia regulacyjnego***

Zdaniem twórców raportu, otoczenie regulacyjne jest uwarunkowaniem rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej wymagającym najpilniejszych zmian. Potwierdziły to badania kwestionariuszowe wśród przedsiębiorców, z których wynika, że system podatkowy, dochodzenie należności kontraktowych, uzyskiwanie licencji i pozwoleń, system kontroli oraz pozyski-

wanie kapitału stanowią niezmiernie uciążliwe elementy prowadzenia firmy. Należy dążyć przede wszystkim do stabilizacji przepisów w otoczeniu regulacyjnym przedsiębiorstw poprzez redukcję niepotrzebnych unormowań, ich uproszczenie i ograniczenie swobody interpretacyjnej. Postuluje się również dostosowanie niektórych przepisów do funkcjonowania mikroprzedsiębiorstw na wsi.

W zakresie wsparcia finansowego najsilniejszy pozytywny wpływ mogą wywrzeć: uproszczenie wniosków, większe wsparcie dotacjami przedsiębiorców oraz dostępność gwarancji, poręczeń i kredytów. Dlatego wskazuje się na konieczność dążenia do ułatwienia procedur regulacyjnych, także w zakresie procedur wnioskowych, oraz odchodzenia od zasady refinansowania na rzecz prefinansowania.

Wśród działań służących realizacji wskazanego celu twórcy koncepcji wymieniają konieczność uchwalenia nowych ustaw podatkowych (PIT, VAT), nowelizację przepisów podatkowych w celu usunięcia nieczytelnych procedur, różnorodności interpretacyjnej i barier rozwoju przedsiębiorczości..

Autorzy raportu uważają za niezbędne usprawnienie procesu zakładania, prowadzenia i reglamentacji działalności gospodarczej. Celowi temu ma służyć skrócenie procedury zakładania działalności gospodarczej oraz zmniejszenie wysokości opłat wiązanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej i zakładaniem spółek. Za korzystne uznaliby oni dostosowanie obciążeń w zakresie zatrudniania pracowników do wielkości przedsiębiorstwa. Widzą oni potrzebę zmniejszenia restrykcyjności wymogów formalnych i technicznych w zakresie uzyskiwania zezwoleń, pozwoleń, koncesji

## Przedsiębiorczość na wsi – współczesne wyzwania i koncepcja rozwoju

i licencji oraz rozszerzenie liczby procedur dostępnych on-line.

Możliwość poprawy płynności przedsiębiorstw dostrzegają m.in. w skróceniu postępowań sądowych w sprawach gospodarczych poprzez pełną informatyzację sądów oraz skrócenie egzekucji komorniczej. Oczekuje się również udostępniania, za pomocą systemu informatycznego, informacji o zaległościach podatkowych potencjalnych kontrahentów;

Realizacji celu strategicznego ma również służyć przejrzysty i prorozwojowy system regulacji towarzyszącej przedsiębiorczości wiejskiej. Pomocne może być tu stworzenie nowych regulacji dotyczących planowania przestrzennego, ułatwiających władzom samorządowym uchwalanie planów i finansowanie ich skutków oraz wymuszających realizację tego zadania. Wskazuje się tu również uproszczenie i skrócenie procesu uzyskiwania pozwoleń na budowę

### ***Cel strategiczny 4 Współpraca zwiększająca efektywność i konkurencyjność***

Jak wskazują autorzy raportu, droga do modernizacji i rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej na obszarach wiejskich wiedzie przez konkurencyjność przedsiębiorstw wiejskich. Poza inwestycjami kapitałowymi, elementami niezbędnymi w tym procesie są: „skracanie dystansu” do korzyści aglomeracji poprzez powszechnie stosowany Internet, wykorzystanie rosnących kwalifikacji pracowników jako przewagi konkurencyjnej oraz współpraca przedsiębiorców.

Przedsiębiorstwa wiejskie w przypadku większości branż już na początku swojej działalności muszą przezwyciężyć barierę słabszej do-

stępności do środków produkcji, mniejszego rynku pracy i rynku zbytu czy słabszych możliwości kooperacji w stosunku do przedsiębiorstw zlokalizowanych w miastach i ich bezpośrednim otoczeniu. Tymczasem tylko konkurencyjne przedsiębiorstwa będą w stanie w dłuższej perspektywie utrzymać się na rynku i przyczynić się do rozwoju obszarów wiejskich, zarówno gospodarczego, jak i społecznego.

Większość przedsiębiorstw na wsi prowadzi i będzie prowadzić działalność usługową, handlową i usługowo-handlową, co jest związane z mniejszymi wymaganiami co do zasobów finansowych i kompetencyjnych niż w przypadku firm produkcyjnych. Jednak również w ramach tych działalności konkurencja wymusza stały wzrost efektywności poprzez przekształcenia w kierunku modernizacji, specjalizacji oraz innowacji

W związku z tym wskazuje się na konieczność rozwinięcia działalności innowacyjnej na rzecz gospodarki wiejskiej opartej na wiedzy. W tym celu należy wspierać finansowo, doradczo i organizacyjnie różnego rodzaju inicjatywy z zakresu wdrażania nowatorskich rozwiązań technologicznych lub organizacyjnych.

Z jednej strony należy stworzyć system różnego rodzaju zachęt dla instytucji z sektora B+R oraz dla większych innowacyjnych przedsiębiorstw do transferowania innowacji na obszary regionalnych peryferii, a z drugiej strony należy przygotowywać coraz większe grona przedsiębiorców wiejskich do skutecznej absorpcji innowacyjnych rozwiązań poprzez ich stałą specjalistyczną edukację. Należy dążyć do zwiększenia partycypacji przedsiębiorców



## Przedsiębiorczość na wsi – współczesne wyzwania i koncepcja rozwoju

wiejskich w różnego rodzaju formalnych zrzeszeniach. Efektywne zrzeszanie się przedsiębiorców wiejskich prowadzące do rzeczywistego zwiększenia ich potencjału powinno jednak opierać się na już istniejącej nieformalnej kooperacji, wynikać z oddolnych potrzeb. Powinno się więc uwzględniać przede wszystkim potrzebę zrzeszania przedsiębiorców, których w naturalny sposób łączy aspekt lokalizacyjny (wspólna specjalizacja regionalna lub lokalna), oraz przedsiębiorców, których łączy problematyka związana z profilem działalności (wspólna branża). Skuteczną metodą przezwyciężenia bariery nieufności przedsiębiorców wiejskich do sformalizowanej współpracy jest tworzenie modelowych rozwiązań stanowiących przykład dobrych praktyk oraz promowanie konkretnych efektów współpracy przedsiębiorstw wiejskich. Niezbędnym elementem procesu jest także dotarcie z ofertą edukacyjną zawierającą konkretne przykłady dobrych praktyk z kraju i zagranicy do szerokiego grona mikroprzedsiębiorców wiejskich.

Twórcy raportu uważają, że niepowtarzalną szansą dla przedsiębiorczości wiejskiej na zniewolowanie wpływu niekorzystnej lokalizacji jest rozwój i upowszechnienie wykorzystania Internetu do przepływu informacji, dóbr i usług. Co prawda ogólna dostępność Internetu na obszarach wiejskich uległa w ostatnich la-

tach zdecydowanej poprawie, ale istotnego wsparcia w rozwoju infrastruktury wymagają ciągle obszary położone najbardziej peryferyjnie. Z jednej strony poprawa dostępności Internetu na tych obszarach jest szczególnie pożądana ze względu na ich słabą dostępność przestrzenną, ale z drugiej strony, ze względu na niską gęstość zaludnienia, rozwiązania wolnorynkowe nie są w tym przypadku wystarczające.

Autorzy raportu sugerują, że o ile dalsze wsparcie rozwoju infrastruktury wymaga wyraźnego ukierunkowania terytorialnego, to działania w skali ogólnokrajowej powinny w coraz większym stopniu koncentrować się wokół poprawy poziomu praktycznego wykorzystania już istniejących możliwości technologicznych. Działania te powinny dotyczyć zarówno samych przedsiębiorców, jak i instytucji oferujących dla nich informację i usługi. W celu osiągnięcia powszechnej szybkiej poprawy poziomu umiejętności praktycznego wykorzystania Internetu w działalności przedsiębiorstwa, zwłaszcza przez liczną grupę przedsiębiorców wiejskich w wieku 40+, niezbędny jest ogólnokrajowy, prowadzony na szeroką skalę program bezpłatnych szkoleń zawierających liczne elementy praktyczne i ukierunkowanych na konkretną grupę odbiorców.

MAG

FORUM DEBATY  
PUBLICZNEJ

W dniu 11 marca 2015 w Pałacu Prezydenckim odbyła się dyskusja na poziomie krajowym, w ramach organizowanych tam cyklicznie spotkań pod wspólną nazwą Forum Debata Publicznej, stanowiąca podsumowanie konferencji regionalnych.

## Planowane przedsięwzięcia CDR Kraków dotyczące przedsiębiorczości



V Międzynarodowa Konferencja Naukowa p.t.  
*„Alternatywne źródła dochodów w drobnych gospodarstwach  
rolnych Unii Europejskiej”*

25 czerwca 2015 r., Centrum Kongresowe Uniwersytetu  
Rolniczego w Krakowie, przy Al. 29 listopada 46



Podatek dochodowy w działalności gospodarczej  
prowadzonej na obszarach wiejskich. Perspektywy  
zastosowania podatku dochodowego w rolnictwie  
( e-learning)

Od 11 maja do 6 września 2015

7-8 września 2015 szkolenie stacjonarne pod w/w tytułem



Ubezpieczenia i umowy w działalności gospodarczej prowa-  
dzonej na obszarach wiejskich i w rolnictwie  
( e-learning)

Od 22 czerwca do 22 grudnia 2015