

Przedsiębiorczość wiejska

CENTRUM DORADZTWA ROLNICZEGO ODDZIAŁ W KRAKOWIE

KSZTAŁTUJEMY PRZYSZŁOŚĆ POLSKIEJ WSI

Przedsiębiorczość

Skuteczni przedsiębiorcy wiedzą w jaki sposób przyciągać coraz większą liczbę klientów i wykorzystywać konkurencję z innymi firmami do zwiększania własnych korzyści.

Prawo i Finanse

Właściwy dobór maszyn rolniczych jest jednym z ważniejszych elementów wpływających na opłacalność produkcji rolnej.

Rolnictwo

Sezon zimowy nie jest, jakby mogło się wydawać, czasem zastoju prac w gospodarstwie rolnym. Jest to idealny czas na przygotowanie się do kolejnego

Szanowni Państwo!

W zmieniającym się na naszych oczach świecie przychodzi teraz czas zatrzymania, czas odpoczynku od zgiełku i błichtru – czas pojednania i miłości, czas narodzin Pana.

*„Dla Niego i wobec Niego człowiek jest zawsze jedyny i niepowtarzalny;
jest kimsś odwiecznie zamierzonym i odwiecznie wybranym,
kimsś powołanym i nazwanym własnym imieniem”
– tak od początku swojego pontyfikatu nauczał nas Święty Jan Paweł II.*

*Bądźmy godni tej miłości.
Zanim zaczniemy przełamywać się opłatkiem
odrzućmy gniew, nienawiść i urazy.
Dajmy świadectwo naszej wiary,
którą przekazali nam nasi przodkowie,
którą zachowali i za którą ginęli.
To również dla nich jest puste miejsce przy wigilijnym stole.*

*Życzę Państwu,
aby Wasze domy przepętniała piękna,
polską tradycja pojednania i przeżywania narodzin Pana.
Niech tej duchowej uczcie towarzyszy też uczta kulinarna
– tradycyjne, wspaniałe, świąteczne dania.
To dzięki Wam Rolnikom, Ludziom Wsi mamy i jedno i drugie.*

*Życzę Państwu wielu łask Bożych,
a pośród nich tej najważniejszej – łaski wiary.*

*Grzegorz Puda
Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi*

*Z okazji nadchodzących
Świąt Bożego Narodzenia
wszelkiej pomyślności,
niepowtarzalnej atmosfery,
ciepła oraz obfitości wszelkich dóbr.*

*Niech radość i pokój Świąt Bożego Narodzenia,
poczucie prywatnego i zawodowego spełnienia
towarzyszą Państwu przez cały Nowy Rok,*

*życzy Dyrektor oraz Pracownicy
Centrum Doradztwa Rolniczego
Oddział w Krakowie*



**Wydawca:**

Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie
Oddział w Krakowie
ul. Meiselsa 1
31-063 Kraków

Zespół redakcyjny:**Redaktor Naczelny**

Michał Wnęk

Dział Rozwoju Obszarów Wiejskich

Grzegorz Cetner
Malwina Kamińska
Konrad Stępnik
Andżelika Wdowicz

Skład i opracowanie graficzne:**Zespół Promocji i Wydawnictw**

Krzysztof Kucia

ISSN

2299-6966

Zamieszczane w biuletynie artykuły odzwierciedlają poglądy autorów, a Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

Fot. wykorzystane w numerze: Rafał Domagłaski, Rafał Galiak, designed by Pixaby, www.trade.ec.europa.eu, www.pola-app.pl, Pexels, www.malopolska.uw.gov.pl



SPIS TREŚCI:

SPOŁECZEŃSTWO

Grawitacyjny model handlu a przedsiębiorczość na obszarach wiejskich 4

Działalność w zakresie świadczenia opieki na obszarach wiejskich.
Odcinek 1. Opieka dzienna czy całodobowa? 8

PRAWO I FINANSE

Zmiany w przepisach ustawy o odpadach 12

Ekonomiczne aspekty wykorzystania maszyn rolniczych 15

ROLNICTWO

Międzyplony w zmianowaniu 17

Zimowe obowiązki w gospodarstwie rolnym 20

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Komunikaty pisemne – ważny element wizerunku firmy 23

RÓŻNOŚCI

Boże Narodzenie - czas obrzędów i tradycji 26

Access2Markets – portal Komisji Europejskiej 28

Pola. Zabierz ją na zakupy! 30

GRAWITACYJNY MODEL HANDLU A PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA OBSZARACH WIEJSKICH



Znane z fizyki prawo powszechnego ciążenia ma także zastosowanie do analiz ekonomicznych. Skuteczni przedsiębiorcy wiedzą w jaki sposób przyciągać coraz większą liczbę klientów i wykrzystywać konkurencję z innymi firmami do zwiększania własnych korzyści.

Grawitacja jest pojęciem naukowym, które weszło do powszechnego użytku i opisuje zjawisko znane każdemu z nas. Naukowcy cały czas próbują w możliwie najdokładniejszy sposób wyjaśnić przyczyny jego występowania i powiązać jego początki z narodzinami Wszechświata. Na potrzeby tego artykułu nie będę jednak referował najnowszych wyników dociekań fizyków-teoretyków, ale przyjmę bardzo proste, zrozumiałe dla każdego ujęcie grawitacji. To zjawisko polegające na tym, że różne obiekty przyciągają się, a siła tego przyciągania powiązana jest z ich masą i odległością między nimi. Bardziej masywne obiekty przyciągają obiekty o mniejszej masie i to właśnie z tego powodu dojrzałe jabłko zawsze

spada z drzewa na Ziemię. Na tej samej zasadzie Ziemia przyciąga mniejszy do niej Księżyc, który uwięziony jest na orbicie wokół naszej planety. Zarówno Ziemia, jak i Księżyc mają mniejszą masę niż Słońce, które przyciąga je i nie pozwala oddalić się im w kierunku drugiego końca naszej Galaktyki, czyli Drogi Mlecznej. To wzajemne oddziaływanie spada jednak wraz z odległością między obiektami. Gdybyśmy przyczepili wspomniane wcześniej jabłko do potężnej rakiety i wystrzelili tysiące kilometrów nad Ziemię, to nie spadłoby ono na jej powierzchnię, lecz zaczęłoby dryfować w przestrzeni kosmicznej aż do momentu, gdy wejdzie ono w obszar oddziaływania grawitacyjnego innego masywniejszego od niego obiektu.

Możliwe też, że jabłko to będzie w czasie swojej podróży napotykać niewielkie kawałki skał i różne drobniutkie kosmiczne „śmieci”. Jeśli te drobiny będą miały mniejszą masę niż jabłko i zbliżą się do niego wystarczająco blisko, to owoc zacznie je przyciągać. Grawitację określa się mianem powszechnego ciążenia, dlatego, że z naszej perspektywy jej działanie jest nieuchronne i występuje w każdym miejscu we wszechświecie.

Opisana powyżej teoria ma znaczenie nie tylko dla fizyków i astronomów. Grawitacja jest pojęciem stosowanym także w ekonomii. Często używane jest ono do badania problematyki handlu zagranicznego, ale możliwe jest również wykorzystanie go do analizy przed-

siębiorczości wiejskiej. Warto by osoby rozwijające swój biznes na wsi zdawały sobie sprawę z zasad, które rządzą przyciąganiem różnych aktorów działających na rynku. Należy uświadomić sobie, że

Mniejsza niż w miastach gęstość zaludnienia powoduje, że kwestia przyciągania klientów i ich przestrzenne rozmieszczenie ma kluczowe znaczenie dla przedsiębiorców wiejskich. Inspiracją dla tworzenia przez nich biznesplanu grawitacyjny model handlu, który sugeruje skuteczne sposoby zwiększania rynkowej wagi.

mają oni różną „masę”. Oznacza to, że mają różną wielkość i różną ofertę. Typowy wiejski sklep spożywczy ma stosunkowo niewielką masę w porównaniu z hipermarketem. Lokalny sklepik przyciąga klientów mieszkających w pobliżu. Nikt nie decyduje się na przejechanie 50 kilometrów, żeby zrobić w nim zakupy. Masę takiego wiejskiego sklepu można nieco zwiększyć, na przykład poprzez zaoferowanie bardzo niskich cen lub

wyjątkowo miłą obsługę. Nigdy nie będzie on miał jednak tak wielkiej siły przyciągania jak hipermarket, którego wielkość powoduje, że ściągają do niego klienci z bardzo dużego obszaru. Często w debacie publicznej mówi się o tym, że wielkie sklepy doprowadzają do upadku mniejszych punktów handlowych. To zjawisko można zrozumieć właśnie poprzez analogię do grawitacji. Duże obiekty przyciągają klientów z dużego obszaru i obiekty o mniejszej „masie” bardzo często nie są w stanie temu przeciwdziałać.

Marketingowcy i przedstawiciele wielkich firmy już dawno zdali sobie sprawę z faktu, że taka swoista grawitacja jest jedną z sił, które decydują o kształcie rynku. Doprowadziło do rozwoju galerii handlowych. W tego typu obiekcie znajduje się zazwyczaj wiele sklepów z odzieżą. Można zastanawiać się czy tak silna konkurencja nie szkodzi poszczególnym handlowcom. Klienci mają przecież bardzo duży wybór i wielu z nich zwiedzi wiele znajdujących się w galerii sklepów zanim dokona zakupu. Być mo-

że łatwiej byłoby prowadzić sklep odzieżowy w okolicy, gdzie nie ma konkurencji i gdzie klienci nie są w stanie porównać oferowanych im produktów z innymi wyrobami? Odpowiedź na to pytanie jest przecząca. Okazuje się, że konkurencja nie musi szkodzić handlowcom sprzedającym w galeriach, ponieważ większe znaczenie ma fakt, że zgrupowanie wielu obiektów handlowych pozwala osiągnąć większą masę, co przekłada się na przyciągnięcie większej liczby klientów. To raczej sklepy umiejscowione poza galeriami, które nie mają konkurencji blisko siebie wpadają w problemy, co doprowadziło do bankructwa wielu „tradycyjnych” punktów handlowych.

Grawitacyjny model nie odnosi się tylko do handlu, ale pozwala lepiej zrozumieć uwarunkowania dowolnego rodzaju działalności gospodarczej. Dobrze to widać na przykładzie turystyki. Duże ośrodki turystyczne przyciągają większą liczbę odwiedzających. Popularne miejscowości są zatłoczone, ale dopóki jakość ich usług nie ulegnie drastycznemu



pogorszeniu siła przyciągania zapewnia im klientów. To dlatego co roku obserwujemy w Polsce ludzi stojących w długich kolejkach na górskie szlaki lub desperacko szukających wolnego skrawka plaży nad Bałtykiem. Przyszłemu przedsiębiorcy, który chce rozpocząć świadczenie usług związanych z turystyką jest łatwiej zrobić to w takiej popularnej lokalizacji i to nawet pomimo tego, że konkurencja jest tu o wiele większa. Jej negatywny wpływ minimalizowany jest przez napływ większej liczby odwiedzających. W regionach, w których turystyka nie jest rozwinięta, trzeba znacznie bardziej postarać się by wygenerować odpowiednią siłę przyciągania umożliwiającą utrzymanie się na rynku.

Ekonomiści są w stanie gromadzić dane i prowadzić obliczenia, które pozwalają na bardzo dokładne obliczenie siły oddziaływania grawitacyjnego różnych firm czy centrów gospodarczych. Tego typu analizy są prowadzone przez inwestorów planujących tworzenie takich obiektów, jak wspomniane wcześniej galerie handlowe. Ryzyko związane z przeprowadzeniem takiej wielkiej inwestycji jest zbyt duże, by można ją było ulokować w przypadkowym miejscu. Ten sposób myślenia powinni zaadaptować także przedsiębiorcy wiejscy, by zmniejszać zagrożenia związane z prowadzoną lub planowaną działalnością gospodarczą. Oto kilka kwestii, które warto przeanalizować w czasie tworzenia lub doskonalenia biznesplanu. Po pierwsze należy podjąć próbę oszacowania „masy” podmiotów, z którymi konkuruje dana firma. Jeśli w okolicy działają inne większe firmy, to istnieje ryzyko, że skutecznie zagospodarowują one znaczną część rynku. W tej sytuacji przedsiębiorca, którego działalność ma mniejszą siłę przyciągania, musi znaleźć sposób na jej zwiększenie. Przeanalizujmy przykład wiejskiego zakładu fryzjerskiego. Sam fakt, że w danej miejscowości nie ma tego typu punktu usługowego nie gwarantuje mu odniesienia sukcesu. Może okazać się, że dojazd do

większych miejscowości, w których działają konkurencyjni fryzjerzy jest na tyle łatwy, że sam fakt umiejscowienia zakładu w bliskim miejscu nie pozwoli na przewyższenie ich siły przyciągania. Być może w takiej sytuacji warto rozważyć stworzenie usługi dla osób, które do tej pory nie korzystały z usług fryzjerskich? Może rozwiązaniem jest wprowadzenie typu usługi, który nie występuje u konkurencji? Ale czy możliwe jest stworzenie od podstaw oferty lepszej niż ta posiadana przez większe firmy? Może mniejsza siła przyciągania może być zrównoważona przez konkurencyjną cenę? Tylko czy obniżanie ceny nie będzie groziło utratą rentowności danego lokalnego zakładu fryzjerskiego? Początkujący przedsiębiorca musi rozważyć wszystkie te kwestie, ponieważ w innym przypadku doświadczy bezwzględnego oddziaływania grawitacji. Gdy jakaś planetoida zbyt blisko zbliży się do Ziemi, zostają przez nią przyciągnięta stając się „spadającą gwiazdą”. To obrazowa metafora losu, który czeka przedsiębiorców lekceważących oddziaływanie siły przyciągania, jaką dysponuje konkurencja.

Konkurowanie z podmiotami działającymi w innej kategorii wagowej bywa niezwykle trudne, ale jest możliwe pod warunkiem, że znaleziony zostanie sposób na zrekompensowanie niedostatków siły przyciągania. Warto zwrócić także uwagę, że konkurencja nie zawsze jest zagrożeniem. Jeśli w naszej okolicy istnieją konkurenci o podobnej „masie”, to wspólnie mogą oni tworzyć większy ośrodek, który będzie skuteczniej przyciągał klientów. Emblematycznym przykładem tego typu zjawiska jest gmina Koziegłowy, w której działa ponad 100 firm zajmujących się wytwarzaniem sztucznych choinek i ozdób choinkowych. Teoretycznie są one dla siebie konkurencją, ale jednocześnie tak wielkie zagęszczenie podmiotów działających w jednej branży powoduje, że gmina stała się ośrodkiem przyciągającym klientów nie tylko z regionu, ale wręcz z

całego świata. To podobne oddziaływanie do tego występującego w miejscowościach turystycznych. Firmy o podobnej masie działające w tym samym obszarze nie muszą się zwalczać za wszelką cenę, ponieważ mogą wzajemnie zwiększać siłę swojego przyciągania.

Drugą kwestią, którą powinni analizować wiejscy przedsiębiorcy jest przestrzenne rozmieszczenie ich klientów. Informacja o tym, kogo jest w stanie przyciągnąć dana firma bardzo wiele mówi o jej kondycji i perspektywach rozwoju. Łatwiej jest przyciągnąć klientów, którzy są blisko. Jeśli oferta danej firmy nie jest atrakcyjna dla lokalnych mieszkańców, to jest niezwykle mało prawdopodobne by przyciągała ona osoby z dalszych ośrodków. Jeśli planujemy założyć zakład fryzjerski w miejscowości, w którym będzie on jedynym punktem usługowym, to będzie mu trudniej przyciągać klientów niż konkurencji, która działa w otoczeniu innych punktów usługowych, ponieważ one wspólnie mają większą siłę oddziaływania. Wraz ze zwiększeniem liczby klientów w okolicy „masa” takiej lokalnej firmy rośnie. Zwiększa ona wówczas swój potencjał do przyciągania osób z bardziej oddalonych miejsc. Być może niektórzy Czytelnicy byli kiedyś pytani w czasie zakupów w dużym markecie o kod pocztowy lub inne informacje, które pozwalają określić ich miejsce zamieszkania. To dowód na to, że duże sklepy prowadzą analizy, o których tu piszę. Wiedza o ich sile przyciągania jest dla nich bezcenna. Ten przestrzenny aspekt działalności danej firmy ma kluczowe znaczenie na wsi, gdzie liczba potencjalnych klientów jest znacznie mniejsza niż w dużych miastach.

KONRAD STĘPNIK
Dział Rozwoju
Obszarów Wiejskich
CDR/O KRAKÓW

DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ŚWIADCZENIA OPIEKI NA OBSZARACH WIEJSKICH.

ODCINEK 1.

OPIEKA DZIENNA CZY CAŁODOBOWA?



Rozpoczynamy serię publikacji kierowanych do mieszkańców obszarów wiejskich planujących podjęcie działalności w zakresie opieki.

Będą one także przydatne dla doradców rolniczych zajmujących się rozwojem obszarów wiejskich, przedsiębiorczością wiejską i rolnictwem społecznym.

Polskie społeczeństwo starzeje się. W naszym kraju rodzi się niewiele dzieci, a jednocześnie postęp cywilizacyjny powoduje, że żyjemy coraz dłużej. Zmieniają się również relacje rodzinne. Coraz rzadziej spotykane są rodziny wielopokoleniowe, co powoduje, że wiele seniorów i senierek mieszka samodzielnie. Na to zjawisko nakłada się migracja młodych ludzi ze wsi, którzy przenoszą się do miast lub osiedlają się za granicą. Wszystkie te zjawiska łącznie powodują, że znacznie rośnie zapotrzebowanie na usługi opiekuńcze. Jest to dużym problemem dla lokalnych społeczności, ponieważ cały czas przybywa osób, które są samotne, chore i wymagają wsparcia. Starzenie się społeczeństwa stymuluje rozwój „srebrnej gospodarki” czyli sektora dostarczającego produkty i usługi dostosowane do potrzeb osób starszych.

Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Krakowie promuje ideę gospodarstw opiekuńczych, czyli gospodarstw rolnych, które łączą działalność rolniczą z udzielaniem wsparcia osobom go potrzebującym ze względu na wiek, stan zdrowia czy sytuację życiową. Pilotażowe gospodarstwa tego typu utworzone zostały już w ramach projektów realizowanych przez Kujawsko-Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Minikowie. Projekty te pozwoliły na przetestowanie idei opieki w gospodarstwach rolnych oraz wskazały bariery w jej rozpowszechnianiu na obszarach wiejskich w Polsce. Nie ulega wątpliwości, że rozwój gospodarstw opiekuńczych na szerszą skalę wymaga stworzenia odpowiednich, tzn. przyjaznych dla rolników, rozwiązań prawnych oraz ustanowienia mechanizmów finansowania tego typu działalności. Ministerstwo

Rolnictwa i Rozwoju Wsi pracuje nad tymi kwestiami w ramach projektu GROWID, który realizowany jest wspólnie z CDR O/Kraków oraz Uniwersytetem Jagiellońskim i Uniwersytetem Rolniczym w Krakowie. Projekt finansowany jest przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju poprzez program GOSPOSTRATEG.

Jednostki doradztwa rolniczego rozwijają ideę gospodarstw opiekuńczych, które łączą rolnictwo z usługami społecznymi. Jedną z największych wątpliwości związanych z upowszechnianiem tego rozwiązania dotyczy formy wsparcia, która powinna być oferowana w gospodarstwach rolnych. Problem ten udało się rozstrzygnąć instytucjom realizującym projekt GROWID.

Dotychczasowe działania jednostek doradztwa rolniczego doprowadziły do wypromowania wśród mieszkańców wsi koncepcji gospodarstw opiekuńczych. Do doradców rolniczych zgłasza się coraz więcej osób, które zainteresowane są podjęciem działalności opiekuńczej. Mają one jednak trudności z odnalezieniem się w gąszczu przepisów, które regulują jej prowadzenie w Polsce. Jedną z najczęściej pojawiających się wątpliwości dotyczy rodzaju opieki, która może być podejmowana w gospodarstwach rolnych. Kwestia ta była już wielokrotnie podejmowana w ramach działań edukacyjnych i

informacyjnych prowadzonych przez CDR. Warto jednak do niej wrócić. W kolejnych numerach Przedsiębiorczości Wiejskiej będziemy publikować artykuły opisujące różne możliwe formy prowadzenia działalności opiekuńczej. Powinny one stać się „ściągawkami” dla doradców rolniczych oraz mieszkańców wsi zainteresowanych zakładaniem gospodarstw opiekuńczych. W tym artykule zaczniemy od odpowiedzi na pytanie: czy gospodarstwa opiekuńcze powinny prowadzić opiekę całodobową czy raczej świadczyć usługi wsparcia dziennego?

Rozumienie gospodarstwa opiekuńczego wypracowane przez konsorcjum GROWID

Opieka dzienna zakłada, że osoby korzystające ze wsparcia nie mieszkają na stałe w miejscu, w którym jest ono udzielane. Przebywają one w placówce wsparcia dziennego przez określony czas w dni robocze, ale nadal zamieszkują w swoim gospodarstwie rodzinnym. Żeby dobrze zrozumieć na czym może polegać opieka dzienna lub całodobowa w gospodarstwie rolnym trzeba wziąć pod uwagę jeszcze jedną bardzo istotną rzecz. Każda z tych form opieki oznacza udzielanie pomocy osobom, które wymagają wsparcia w codziennym funkcjonowaniu. Nie jest to zatem usługa polegająca jedynie na wynajmie pomieszczeń w gospodarstwie. Opieka nie jest tym samym co oferta turystyczna lub edukacyjna dla seniorów lub osób z niepełnosprawnościami. Opieka nie jest też po prostu wspólnym mieszkaniem czy też wynajmowa-





niem pokoju w swoim mieszkaniu czy domu. W gospodarstwach rolnych możliwy jest oczywiście wynajem kwater turystycznych. Rolnicy mogą też wynajmować pokoje współlokatorom. Taki rodzaj działalności nie zakłada jednak „opiekowania się”. Z tego względu sam najem pomieszczeń czy udostępnianie powierzchni gospodarstwa nie są kwestiami, brany pod uwagę w działaniach zmierzających do rozwoju gospodarstw opiekuńczych.

Gospodarstwa opiekuńcze są obecnie ideą krążącą w przestrzeni publicznej. Nie są one jak na razie zdefiniowane w prawie, co oznacza, że każdy może założyć firmę o nazwie „gospodarstwo opiekuńcze” i korzystać z pozytywnych skojarzeń jakie budzi to określenie. Partnerzy realizujący projekt GROWID dążą do zmiany tego stanu rzeczy i wprowadzenia ścisłej definicji, która pozwoli na odróżnienie tej formy działalności od innych sposobów świadczenia usług dla osób wymagających wsparcia. Propozycja przepisów przygotowywanych w ramach projektu GROWID przewiduje, że gospodarstwa opiekuńcze to usługa w zakresie opieki dziennej świadczona w gospodarstwach rolnych. Wprowadzenie takiego zapisu ma daleko idące konsekwencje. Po pierwsze, gospodarstwa opiekuńcze nie będą mogły funkcjonować w oderwaniu od gospodarstwa rolnego. Po drugie, proponuje się, by w gospodarstwach tego typu świadczona była opieka w formie dziennej. Czy to oznacza, że mieszkańcy wsi nie mogą podejmować działalności polegającej na świadczeniu opieki całodobowej? Oczywiście nie. Możliwe jest uruchamianie opieki 24-godzinnej, ale należy to robić zgodnie z już obowiązującymi przepisami. Takie stanowisko jest wypadkową opinii przedstawianych przez Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej oraz wyników analiz prowadzonych w projekcie GROWID.

Możliwości w zakresie prowadzenia opieki całodobowej na obszarach wiejskich

Zanim szerzej opiszę przesłanki stojące za rekomendowaniem opieki dziennej jako najlepszego rozwiązania dla gospodarstw opiekuńczych wskażę drogi wyjścia dla osób, które rozważają lub już zdecydowały się na uruchomienie opieki całodobowej. Ich sytuacja jest zupełnie inna niż rolników planujących uruchomienie opieki dziennej, ponieważ istnieją przepisy ściśle regulujące ten rodzaj działalności. Osoby fizyczne mogą:

- Prowadzić Domy Pomocy Społecznej (uregulowane w Ustawie o Pomocy Społecznej),

- Działalność gospodarczą w zakresie opieki całodobowej (również uregulowane w Ustawie o Pomocy Społecznej),
- Rodzinne Domy Pomocy (regulowane Ustawą o Pomocy Społecznej oraz Rozporządzeniem Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 31 maja 2012 r. w sprawie rodzinnych domów pomocy).

Wszystkie trzy wymienione powyżej rodzaje placówek oferujących opiekę całodobową zdefiniowane są w Ustawie o Pomocy Społecznej i dodatkowych rozporządzeniach. Ich nazwy mogą jednak nieco dezorientować niektórych czytelników. W Polsce działają przecież „Domy spokojnej starości”, „Rodzinne Domy Opieki”, „prywatne DPS-y” i wiele innych miejsc świadczących opiekę nazywanych w różny sposób. To zamieszanie jest jednak pozorne. Niezależnie od nazwy, jaką przyjmuje konkretne miejsce, w którym udzielana jest pomoc, musi ono działać w jednej z trzech możliwych form prawnych. Innymi słowy, patrząc z



punktu widzenia prawa nie istnieje coś takiego, jak „dom spokojnej starości” czy „rodzinny ośrodek wsparcia dla seniorów”. To podobna sytuacja, jak w przypadku gospodarstwa rolnego. Jego prowadzący może je nazwać „Zagrodą u Stefka” lub „Gospodarstwem pod białą chmurką”, ale cały czas jest to po prostu gospodarstwo rolne. Doradcy rolniczy i osoby planujące rozpocząć działalność opiekuńczą muszą więc być świadomi, o jakiej konkretnie formie tej działalności jest mowa w danym przypadku.

Rolnicy i mieszkańcy wsi planujący utworzenie placówki świad-

czącej wsparcie całodobowe muszą podporządkować się obowiązującym przepisom i wybrać jedną z trzech dostępnych opcji jej prowadzenia. Takie stanowisko przyjęte przez człon-



ków konsorcjum GROWID jest bardzo dobrze uzasadnione. Dla systemu pomocy społecznej niekorzystne byłoby mnożenie placówek, które świadczą usługi o zróżnicowanej jakości. Z pewnością nieuzasadnione byłoby zwłaszcza tworzenie na obszarach wiejskich nowych miejsc świadczenia opieki, które oferują niższy standard niż te działające na dotychczasowych zasadach. W kolejnych numerach Przedsiębiorczości Wiejskiej każdej z dopuszczalnych form prowadzenia działalności w zakresie opieki całodobowej poświęcę osobny tekst, w którym scharakteryzuję je bardziej szczegółowo.

Argumenty za opieką dzienną

Spróbuję przekonać wątpiących czytelników, że łączenie działalności rolniczej z opieką dzienną jest najbardziej optymalnym rozwiązaniem zarówno z perspektywy rozwiązywania problemów społecznych wsi, jak i samych rolników. Po pierwsze, należy pamiętać, że prowadzenie opieki całodobowej wymaga spełnienia rygorystycznych wymogów infrastrukturalnych, które opisane są w stosowanych rozporządzeniach. Trudno wyobrazić sobie, żeby takie wymogi były spełnione np.

przez gospodarstwo agroturystyczne. Koszty, które należy ponieść w związku z przystosowaniem się do opieki całodobowej są tak znaczne, że działalność tę należy od razu planować jako działalność na większą skalę. Nie może ona być dodatkiem do działalności rolniczej i jej łączenie z rolnictwem w wielu przypadkach byłoby nieuzasadnione ekonomicznie. Oprócz nakładów finansowych opieka całodobowa wymaga także znacznego nakładu pracy. Formą najbardziej realną do połączenia z rolnictwem jest Rodzinny Dom Pomocy. Jego utworzenie nie wymaga jednak przyjmowania odrębnych przepisów i mieszkańcy wsi już teraz mogą zakładać taką działalność. Nie ma więc potrzeby by włączać tego typu placówki w obręb przepisów tworzonych z myślą o gospodarstwach opiekuńczych.

Po drugie, w ramach prac konsorcjum GROWID uznano, że gospodarstwo opiekuńcze musi być prowadzone w formie możliwej do pogodzenia z działalnością rolniczą. Osoby, które chcą zrezygnować z rolnictwa i skupić się na działalności opiekuńczej mogą założyć działalność gospodarczą zarówno w zakresie opieki całodobowej, jak i dziennej. Idea rolnictwa społecznego, na której oparty jest model gospodarstwa opiekuńczego zakłada, że dodatkowa działalność społeczna w gospodarstwie wspiera rolnictwo i współistnieje z nim. Jest to o wiele bardziej realne w przypadku opieki dziennej.

Po trzecie, wsparcie dzienne jest przyszłościowym kierunkiem rozwoju usług opiekuńczych. Wiele badań wskazuje, że w przypadku osób starszych czy chorych przebywanie w domu rodzinnym wpływa korzystnie na ich sprawność i stan zdrowia. Dla wielu seniorów zakwaterowanie ich w obcym środowisku, z dala od rodziny i miejsc, w których funkcjonowali przez całe życie nie jest pozytywnym doświadczeniem. Na dodatek opieka całodobowa jest niezwykle kosztowna i wiele rodzin nie może sobie pozwolić na jej sfinansowanie. Wiele przesłanek przemawia za tym, żeby opieka całodobowa była oferowana jedynie osobom, których stan jest szczególnie trudny i które wymagają stałego nadzoru wykwalifikowanej kadry. Wiele osób starszych czy chorych może samodzielnie funkcjonować jedynie przy niewielkim codziennym wsparciu udzielanym w formie dziennej. Proponowane przez konsorcjum GROWID rozumienie gospodarstw opiekuńczych wpisuje się zatem w politykę państwa w zakresie rozwoju usług społecznych.

KONRAD STĘPNIK

Dział Rozwoju
Obszarów Wiejskich
CDR/O KRAKÓW

ZMIANY W PRZEPISACH USTAWY O ODPADACH



W dniu 24 stycznia 2018 r. został uruchomiony przez Ministerstwo Klimatu i Środowiska elektroniczny Rejestr podmiotów wprowadzających produkty, produkty w opakowaniach i gospodarujących odpadami.

Obowiązkowi rejestracji w Bazie BDO podlegają wszystkie podmioty wymienione w art. 50 ust. 1 (na wniosek) oraz art. 51 ust. 1 (z urzędu) ustawy o odpadach.

Do Rejestru BDO powinny wpisać się między in.: sklepy, wytwórcy odpadów tj.: firmy budowlane, firmy remontowe, gabinety lekarskie, gabinety kosmetyczne, warsztaty samochodowe, ponadto przywożący pojazdy z zagranicy, przedsiębiorcy wprowadzający produkty w opakowaniach, producenci opakowań, prowadzący profesjonalną działalność w zakresie transportu odpadów oraz wytwórca odpadów będący rolnikiem gospodarującym na powierzchni użytków rolnych poniżej 75 ha, o ile nie podlega wpisowi do rejestru na podstawie ust. 1.

Kto ma wątpliwości, czy powinien się wpisać do rejestru czy też nie, może sprawdzić wypełniając ankietę dostępną na stronie: https://bdo.mos.gov.pl/home/obowiazek_rejestracji/

Rejestr BDO prowadzony jest przez Marszałka Województwa właściwego ze względu na:

1. miejsce zamieszkania lub siedzibę podmiotu, dokonuje wpisu do rejestru na wniosek oraz wpisu do rejestru z urzędu w przypadku, o którym mowa w art. 51 ust. 1 pkt 6 ustawy o odpadach,
2. miejsce wykonywania działalności, dokonuje wpisu do rejestru z urzędu, w przypadkach, o których mowa w art. 51 ust. 1 pkt 1–5 ww. ustawy.

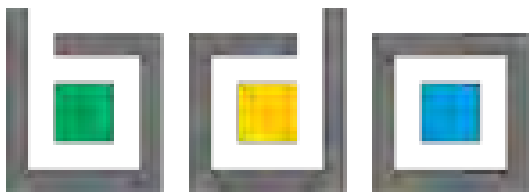
Wpis wiąże się z utworzeniem indywidualnego konta w Bazie danych o produktach i opakowaniach oraz o gospodarce odpadami. Marszałek województwa zawiadamia podmiot o aktywacji konta, identyfikatorze (loginie) oraz hasle dostępu do tego konta poprzez wysłanie zawiadomienia o nadanym numerze rejestrowym (loginie) i hasle do logowania w Bazie BDO z adresu e-

mail: „Powiadomienia Systemu BDO bdo-no-reply@mos.gov.pl” obsługiwanego przez Ministra Klimatu, w formie wiadomości mailowej na podany adres mailowy we wniosku.

Od 1 stycznia 2020 r. wnioski składane są wyłącznie w formie elektronicznej.

Podmioty, o których mowa w art. 57 ust. 1 ustawy o odpadach są obowiązane umieszczać numer rejestrowy na dokumentach sporządzanych w związku z prowadzoną działalnością (art. 63 ww. ustawy).

Jak więc widzimy, większości rolników obowiązek ten nie dotyczy, ale pamiętajmy, że mieszkając na wsi, często łączymy działalność rolniczą z inną działalnością gospodarczą, np. prowadzeniem sklepu w którym pobierana jest opłata recyklingowa za wydawane reklamówki z tworzywa sztucznego. Dlatego należy dokładnie sprawdzić, czy powinniśmy się zarejestrować w bazie.



BAZA DANYCH O PRODUKTACH I OPAKOWANIACH ORAZ O GOSPODARCE ODPADAMI

Jeśli zajmujemy się tylko produkcją rolniczą i gospodarujemy na mniej niż 75 hektarach oraz nie podlegamy wpisowi do rejestru z urzędu (na podstawie art. 51 ust. 1 ustawy o odpadach) rejestrować się nie musimy. Oznacza to, podlegamy również zwolnieniu z obowiązku prowadzenia ewidencji odpadów i sprawozdawczości w tym zakresie.

Natomiast wszyscy prowadzący gospo-

darstwa rolne powyżej 75 ha mają obowiązek uzyskania wpisu do Rejestru BDO, prowadzenia ewidencji odpadów oraz składania rocznego sprawozdania o wytworzonych odpadach. Trzeba więc zadbać o uzyskanie wpisu do Rejestru-BDO oraz aktywację konta.

Administracyjne kary pieniężne np. za brak wymaganego wpisu do BDO oraz nieumieszczeniu numeru rejestrowego

na dokumentach sporządzanych w związku z prowadzoną działalnością o której mowa w art. 63 ustawy o odpadach są bardzo dotkliwe i wynoszą od 5 000 zł do 1 000 000 zł.

JOACHIM KEMPKA

Samodzielne Stanowisko ds.
Systemów Produkcji Rolnej
CDR O/Kraków





JAK WIDZĄ WEJŚCIE W ŻYCIE DODATKOWYCH OBOWIĄZKÓW ROLNICY:

Jak oddawaliście odpady do czasu wejście w życie ustawy o odpadach?

Przed wejściem w życie zmian do ustawy o odpadach było dużo łatwiej. Opakowania po nawozach, materiale siewnym zapakowano na przyczepę wywoziło się do punktu odbioru „SINOMA” i każdy rolnik mógł oddać odpady bez problemów.

Kiedy złożyliście wniosek o wpis do bazy BDO?

Wniosek złożyliśmy we wrześniu 2019 r. Sam wpis uzyskaliśmy w roku 2020.

Czy są jakieś trudności z oddaniem odpadów do punktu odbioru?

Nie jest to takie proste. Zanim oddamy odpady do punktu musimy zalogować się do systemu, a następnie zadzwonić do punktu odbioru „SINOMA” aby się dowiedzieć jaki mamy kod odpadu. Później wpisujemy gdzie jest wytworzony odpad oraz orientacyjną jego ilość, którą zamierzamy zawieźć do punktu. Następną czynnością jest wygenerowanie „Karty odbioru odpadu” z ww. informacjami.

Wydaje się to trochę skomplikowane.

To jeszcze nie koniec wypełnienia procedur. Przy odbiorze odpadów musimy przekazać „Kartę odbioru” i zostaje ona wypełniona o dane: dzień, godzinę i wielkość przekazywanych odpadów. Po powrocie do domu musimy się ponownie zalogować do systemu i wpisać dokładną ilość oddanych odpadów. Wielkości oddanych odpadów muszą się zbilansować w systemie po stronie odbiorcy i przyjmującego odpad.

Część rolników może mieć kłopoty ze spełnianiem obowiązków wynikających z ustawy.

Na pewno. Osoby nie mające dostępu do Internetu oraz mniejszą wiedzę z zakresu obsługi komputera, będą miały duży kłopot z oddaniem odpadów do punktu.

Czy rolnicy mają kłopot z oddaniem odpadów?

Sąsiad, który prowadzi gospodarstwo ogrodnicze i nie ma obowiązku zarejestrowania (poniżej 75 ha), nie może oddać do punktu odpadów ze swojej produkcji. Taka sytuacja może powodować, że część odpadów będzie wyrzucana do lasu i da efekt odwrotny od zamierzonego. Starsi rolnicy mają bardzo duże kłopoty ze spełnieniem obowiązku wynikającego z ustawy o odpadach.

Co można byłoby poprawić?

Brak jest informacji dotyczącej ustawy, o karach i nakazach z tego wynikających. Sam system rejestracji w bazie jest mało przejrzysty i nie jest przyjazny dla użytkownika. Za każdym razem muszę podać miejsce wytworzenia odpadów – chociaż adres jest zawsze ten sam.

Dziękuję za rozmowę i życzę zdrowych spokojnych świąt Bożego Narodzenia.

Dziękujemy, wzajemnie.

Małżeństwo Marty i Pawła Twardowskiego z Bobina, powiat proszowski woj. małopolskie, prowadzące gospodarstwo rolne o powierzchni ok 90 ha, zajmujące się głównie uprawą kukurydzy i pszenicy na cele konsumpcyjne.

JOACHIM KEMPKA
Samodzielne Stanowisko ds.
Systemów Produkcji Rolnej
CDR O/Kraków

EKONOMICZNE ASPEKTY WYKORZYSTANIA MASZYN ROLNICZYCH



Właściwy dobór maszyn rolniczych jest jednym z ważniejszych elementów wpływających na opłacalność produkcji rolnej. Obecne czasy dają rolnikowi możliwość zakupu dowolnych maszyn rolniczych. Praktycznie wszystkie maszyny rolnicze są dostępne na rynku polskim. Rolnicy mają możliwość sięgać po wsparcie z funduszy unijnych, gdzie 50 % kosztów kwalifikowanych inwestycji jest refundowana. Mimo to wybór właściwych maszyn do produkcji rolnej nie jest taki prosty. Kłopoty w dużej mierze wynikają z rozdrobnienia gospodarstw rolnych. Struktura rolna południowo-wschodniej części polski pokazuje duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych, średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego w Małopolsce jest na poziomie 4,16 ha, podobnie wygląda sytuacja w województwach sąsiednich. Mówienie o parku maszynowym w przypadku gospodarstwa 5- 10cio hektarowego jest trudnym zadaniem, praktycznie wszystkie wskaźniki wykorzystania sprzętu rolniczego będą dużo poni-

żej optymalnego poziomu wykorzystania. W tym przypadku można powiedzieć, że lepszym wyjściem dla rolnika będzie korzystanie z najemnego sprzętu, ale jeśli pójdziemy w tym kierunku, to tak naprawdę jaki będzie wkład pracy rolnika w wyprodukowaniu tego plonu rolniczego, wkład rolnika to będzie jedynie ziemia. Przeliczenie nadwyżki bezpośredniej z konkretnej uprawy może nas doprowadzić do wniosków, że jedyną osobą, która osiąga zyski jest rolnik świadczący usługi rolnicze. Korzystanie z najemnego sprzętu nie jest rozwiązaniem, które można by zaproponować wszystkim małym rolnikom i to nie tylko ze względu na kwestie finansowe, ale są jeszcze inne bariery. Są takie obszary wiejskie, gdzie praktycznie nie ma rolników świadczących usługi rolnicze no i kolejna ważna bariera większość prac polowych musi być wykonana terminowo, a wszelkie opóźnienia wiążą się z dużymi stratami w ilości i jakości plonu.

Patrząc na problem mechanizacji produkcji rolnej można powiedzieć, że najważniejsze jest racjonalne podejście przy doborze maszyn rolniczych. Racjonalna mechanizacja ułatwia pracę rolnika i usprawnia realizację zabiegów technologicznych w produkcji roślinnej i zwierzęcej zgodnie z wymaganiami agrotechnicznymi oraz nie obciąża gospodarstwa nadmiernymi kosztami ponad możliwości bieżącego odtwarzania posiadanych maszyn i ciągników rolniczych. Powyższa, jedna z wielu definicji efektywnej mechanizacji, zawiera kilka istotnych elementów, na które należy zwrócić uwagę przy ocenie racjonalności zakupu i użytkowania maszyn rolniczych. Ułatwienie pracy rolnika – to przede wszystkim zmniejszenie uciążliwości pracy rolnika, odciążenie od prac najcięższych, zwiększenie wydajności pracy ludzkiej. Jest to coraz ważniejszy element, gdyż koszt pracy najemnej rośnie i coraz trudniej o rzetelnego pracownika.

Wymagania agrotechniczne – w produkcji roślinnej charakteryzującej się naturalnym procesem wegetacji, w tym kolejnymi fazami rozwoju roślin, niezwykle ważne jest dostosowanie terminu i czasu wykonania poszczególnych zabiegów z udziałem maszyn i narzędzi rolniczych do wymagań roślin. Dla plonowania roślin i zapewnienia jakości zebranych płodów rolnych konieczne jest wykonanie wszystkich prac z jak najwyższą starannością, poczynając od uprawy gleby przed siewem, poprzez siew, nawożenie, pielęgnację i zbiór, a kończąc na transporcie i odpowiednim przechowywaniu płodów rolnych. Jest to trudne zadanie, zrozumieć to lepiej patrząc na przebieg pogody w ostatnich latach, gdzie notujemy duże anomalie pogodowe. Te wymagania z uwzględnieniem warunków pogodowych pokazują wyraźnie, że korzystanie z usług rolniczych, gdzie trudne jest osiągnięcie optymalnej terminowości nie jest najlepszym rozwiązaniem.

Koszty mechanizacji – są pochodną ilości i wartości znajdującego się na wyposażeniu gospodarstwa sprzętu

rolniczego oraz bieżących kosztów jego użytkowania. W przeliczeniu na jednostkę pracy (h, ha, t, szt.) koszty utrzymania maszyn, są tym mniejsze im bardziej wykorzystana jest zdolność przerobowa poszczególnych maszyn, a więc im intensywniej są one użytkowane. Realizacja tego celu zależy między innymi od właściwego doboru maszyn, dostosowanego do skali produkcji. W przypadku małych gospodarstw elementem podnoszącym efektywność wykorzystania maszyn rolniczych może być dodatkowe wykorzystanie maszyn w okresie, gdy nie służą one do produkcji rolnej. Rolnicy zakładający działalność gospodarczą mogą świadczyć usługi dla gmin np. przy koszeniu poboczy zimowym utrzymaniu dróg czy świadczyć usługi asenizacyjne. Takie dodatkowe działania zdecydowanie podnoszą efektywność wykorzystywania maszyn rolniczych, a że są realizowane przez małe gospodarstwa to w większości nie kolidują z pracami rolnymi w gospodarstwie. Takie inicjatywy powinny być promowane przez lokalne władze, ponieważ dodatkowo aktywizują

one rolników budząc w nich ducha przedsiębiorczości.

Można zatem powiedzieć, że racjonalna mechanizacja dopasowana do skali produkcji gospodarstwa jest właściwym kierunkiem rozwoju. Pożądanym działaniem jest również szukanie dodatkowych możliwości wykorzystania sprzętu rolniczego poprzez świadczenie usług dla sąsiednich gospodarstw czy gminy. Budując/odnawiając park maszynowy w małym gospodarstwie powinniśmy również przeanalizować możliwość korzystania z najmu

w przypadku dużych specjalistycznych maszyn takich jak np. kombajn zbożowy. Właściwie przemyślane decyzje związane z parkiem maszynowym zapewne przyczynia się do poprawy opłacalności produkcji rolnej w naszym gospodarstwie.

RAFAŁ GALIAK

Samodzielne Stanowisko ds.
Ekonomiki i Zarządzania
Gospodarstwem
CDR O/Kraków





MIĘDZYPLONY W ZMIANOWANIU

W ostatnich latach znacznie wzrosła popularność i znaczenie międzyplonów. Przyorany międzyplon ścierniskowy rozluźnia glebę, dostarcza materię organiczną i przyczynia się do poprawy żyzności gleby.

Stosowane coraz częściej uproszczenia w płodozmianie oraz w stosowanych zabiegach uprawowych, wpływają niekorzystnie na właściwości gleby, jej żyzność i plonowanie. Problem wysokiego udziału zbóż w strukturze zasiewów dotyka coraz więcej gospodarstw. Takie praktyki mogą podnosić ryzyko zarażenia roślin patogenami, zwiększać zachwaszczenie, obniżać aktywność pożytecznych mikroorganizmów w glebie co prowadzi do zmniejszenia plonów, większego zużycia środków ochrony roślin, nawozów mineralnych, a w konsekwencji nawet degradacji gleby. Ujemne skutki uproszczeń, np. brak podorywki, orka jednorazowa, źle skomponowany płodozmiar można łagodzić poprzez uprawę dobrze dobranych międzyplonów ozimych lub ścierniskowych.

Międzyplon, dawniej poplon to roślina uprawiana między dwoma plonami głównymi na zielonkę, siano, kiszonkę, na przyoranie jako zielony nawóz lub pozostawienie

w postaci mulczu po ich ścięciu, zwałowaniu bądź zniszczeniu przez mróz. Ich uprawa ma duże znaczenie nie tylko dla produkcji paszy, ale i ze względu na zwiększanie biologicznej aktywności i żyzności gleby, działanie strukturotwórcze roślin i wzbogacanie gleby w azot (przez bobowate). */Źródło: Wikipedia /*

Obecnie wzrasta ich **znaczenie agrotechniczne i proekologiczne**. Wartość nawozowa dobrych międzyplonów porównywana jest do wartości nawozowej obornika bydlęcego. Tak jak obornik, wzbogacają glebę w niezbędne składniki organiczne, użyźniają glebę i

wpływają fitosanitarnie na środowisko glebowe. Mogą być dobrym rozwiązaniem przy braku lub niedoborze obornika w gospodarstwie. Większość polecanych roślin, jak owies, ma działanie fitosanitarne, czyli oczyszczające (ogranicza występowanie chorób i szkodników roślin uprawnych, np. mątwika burakowego, a także w znacznym stopniu ograniczają zachwaszczenie - odmiany gorczycy białej i rzodkwi oleistej.). Wpływają pozytywnie na stan sanitarny środowiska glebowego, głównie przez specyficzne oddziaływanie ich wydzielin korzeniowych. Stymulują rozwój pożytecznej mikroflory, przyczyniając się do ograniczenia liczebności czynników chorobotwórczych i szkodników. Korzenie większości gatunków polecanych na międzyplony działają strukturotwórczo i fitomelioracyjnie,

penetrują zagęszczoną glebę i pozostawiają kanały glebowe, które mogą być wykorzystane przez rośliny następcze do szybkiego rozwoju własnych korzeni. Ważną rolę okrywających glebę roślin wysianych w międzyplonach jest ochrona gruntu przed erozją wodną, wietrzną oraz niszczącym działaniem promieni słonecznych. Obecność międzyplonów w agroekosystemie ogranicza zanieczyszczenie wód składnikami mineralnymi, których źródłem jest gleba i aplikowane do niej nawozy mineralne oraz naturalne. Międzyplony, wprowadzone do zmianowania zapobiegają w okresie zimy wymywaniu składników pokarmowych z gleby, a przede wszystkim azotu i fosforu do wód gruntowych i zbiorników wodnych. Ma to duże znaczenie w ochronie środowiska naturalnego. Dodatkowym plusem mogą być rośliny miododajne, np. facelia błękitna, która jest bardzo chętnie odwiedzana przez pszczoły.

Po dobrym międzyplonie pozostanie dużo materii organicznej, z której powstanie próchnica. Jednocześnie w glebie pokrytej przez rośliny lub mulcz wolniej zachodzi proces mineralizacji materii organicznej i mniejsza jest emisja dwutlenku węgla do atmosfery. Obecność międzyplonów w uprawach, zmniejszając amplitudę temperatury gleby, może ograniczyć emisję gazów cieplarnianych, redukując skutki ocieplania klimatu.



Wyróżnia się trzy rodzaje międzyplonów:

- **ścierniskowe** – wysiewane w drugiej połowie lata po zbiorze wczesnego plonu głównego, a użytkowane jesienią tego samego roku na paszę (np. rzepa ścierniskowa) lub przyorane na zielony nawóz (np. facelia, gorczyca biała, peluszką); w uprawie konserwującej zostawia się je do wiosny, w które sieje się rośliny jare,
- **ozime** – wysiewane jesienią po zbiorze plonu głównego, a zbierane wiosną następnego roku, np. żyto, rzepak ozimy; rośliną następczą jest plon wtóry; stanowi źródło wczesnej paszy zielonej,
- **wsiewki międzyplonowe** – siane wiosną jednocześnie z plonem głównym lub w czasie jego wegetacji i pozostające po jego zbiorze do jesieni tego samego roku, np. seradela wsiana w żyto; powinny być to rośliny dobrze znoszące zacienienie w pierwszym okresie wzrostu po wschodach i szybko rosnące po odślonięciu;

Poza tym, w warzywnictwie międzyplon to roślina o krótkim okresie wegetacji uprawiana po zbiorze plonu głównego, np. szpinak po pomidorach. /Źródło: Wikipedia/

Spośród międzyplonów najtańszym źródłem substancji organicznej są wsiewki, ponieważ nie wymagają dodatkowych prac związanych z uprawą i przygotowaniem gleby przed siewem, co jest szczególnie uciążliwe przy uprawie międzyplonów ścierniskowych. Wśród zbóż uprawianych na ziarno najlepsze warunki dla wzrostu i rozwoju wsiewki stwarza jęczmień jary uprawiany przy ograniczonych dawkach nawożenia azotowego. Dobrymi roślinami ochronnymi są też żyto i pszenżyto ozime.

Dobór roślin

Międzyplony zyskały na znaczeniu wraz z wprowadzeniem wymogu wysiania tzw. obszarów proekologicznych (EFA). Decydując się na uprawę międzyplonów warto dobrać rośliny tak, aby maksymalnie wykorzystać ich potencjał.

Przed wysiewem powinno się rozważyć następujące aspekty:

- w jakim celu uprawia międzyplon,
- jakich oczekuje się korzyści,
- jakie warunki wilgotnościowe panują na danym polu,
- jakie rośliny uprawia się w plonie głównym,
- jakie koszty chce się ponieść na uprawę,
- jaki rodzaj międzyplonu i na jakich glebach ma być zasiany.

Istnieje możliwość zastosowania przynajmniej kilkunastu roślin, co pozwala dobrać odpowiednią roślinę do praktycznie każdego warunków glebowo-klimatycznych.

Przy doborze roślin ważne są dostępność wody (szczególnie w okresie kielkowania

i wschodów) oraz termin wysiewu (najkorzystniej jest wysiewać międzyplon zaraz po zbiorze plonu głównego). W zmianowaniu należy stosować międzyplony należące do innej rodziny niż

roślina w plonie głównym. Przykładowo między roślinami zbożowymi powinno uprawiać się rośliny międzyplonowe głęboko korzeniące się np. bobowate, krzyżowe. Nasiona międzyplonów i ich uprawa dodatkowe koszty, dlatego powinno się wybierać do siewu jako rośliny szybko rosnące, wytwarzające dużą masę korzeniową, łatwe do siewu i uprawy, o tanich nasionach i wytrzymałe przymrozki.

Wyróżnia się rośliny o:

- długim okresie wegetacji (80-100 dni), które należy wysiać najpóźniej w II dekadzie lipca (bobik, życica wielokwiatowa, kapusta pastewna, rzepa ścierniskowa);
- średnim okresie wegetacji (65-80 dni), takie jak łubin żółty, wąskolistny, mieszanki motylkowo-oleiste (np. peluszka i słonecznik), które należy wysiewać do końca lipca
- krótkim okresie wegetacji (45 - 65 dni) i szybkim tempem wzrostu takie rośliny jak rzepak, rzepik, gorczyca, rzodkiew oleista, facelia oraz mieszanki facelii i gorczycy oraz mieszanki gorczycy, peluszki i słonecznika, które można wysiewać nawet do 20 sierpnia.

Międzyplony ścierniskowe z reguły są uprawiane po wczesnie schodzących przedplonach, po których mają być wysiane rośliny jare. Wskazane jest rów-

nież wysiewanie szybko rosnących międzyplonów po zbiorze wczesnych ziemniaków czy rzepaku ozimego przed pszenicą ozimą.

Międzyplony ozime takie jak: żyto ozime, mieszanki żyta z wyką ozimą i życicą wielokwiatową, rzepak, rzepik lub mieszanki traw z roślinami bobowatymi można wysiewać do 10 września.

Dobierając rośliny opierając się o rodzaj gleby należy kierować się wymaganiami roślin, i tak:

- **na gleby lekkie:** łubin żółty (130 kg/ha) + seradela (30 kg/ha); facelia (3 kg/ha) + seradela (30 kg/ha); mieszanka zbożowa jara (150 kg/ha) + gorczyca biała (3-4 kg/ha); łubin żółty (100 kg/ha) + wyka ozima (40 kg/ha),
- **na gleby średnie:** gorczyca biała (15 kg/ha) + rzodkiew oleista (15 kg/ha); gorczyca biała (10 kg/ha) + słonecznik oleisty (10 kg/ha); łubin wąskolistny (140 kg/ha) + groch pastewny (100 kg/ha); facelia (3 kg/ha) + seradela (30 kg/ha), mogą też być wysiewane trawy – życica trwała, kępówka pospolita,
- **na gleby cięższe żyzne:** groch pastewny (100 kg/ha) + wyka jara (50 kg/ha) + słonecznik (15 kg/ha); bobik (100 kg/ha) + peluszka (100 kg/ha).

Jeżeli w gospodarstwie prowadzona jest produkcja zwierzęca skoncentrowana na bydło to międzyplony mogą stanowić dobre źródło uzupełnienia deficytów paszy objętościowej. Decydując się na dobór mieszanki poplonowej z przeznaczeniem na skarmianie wskazanym jest wybór gatunków szybko-rosnących, które zdążą zbudować odpowiednią ilość biomasy w krótkim czasie, a jednocześnie będą stanowić odpowiednie źródło zbilansowanych składników odżywczych potrzebnych do prawidłowego zakiszenia i gwarantujących dobre pobieranie paszy przez zwierzęta. Mogą to być na przykład mieszanki złożone z owsa, gorczycy białej, facelii, a czasem też i żyta jarego, słonecznik.

Zgodnie z obecnymi przepisami, rolnicy użytkujący powyżej 15 ha gruntów ornych mają obowiązek zapewnić minimum 5% powierzchni jako obszary proekologiczne (EFA). Jednym ze sposobów wywiązania się z tego obowiązku jest deklaracja uprawy międzyplonu ścierniskowego w którego skład wchodzi minimum dwa gatunki roślin.

ANDŻELIKA WADOWICZ
Dział Rozwoju
Obszarów Wiejskich
CDR/O KRAKÓW





ZIMOWE OBOWIĄZKI W GOSPODARSTWIE ROLNYM

Sezon zimowy nie jest, jakby mogło się wydawać, czasem zastoju prac w gospodarstwie rolnym. Jest to idealny czas na przygotowanie się do kolejnego sezonu. Można wyróżnić kilka niezwykle istotnych prac, które każdy rolnik powinien wtedy wykonać.

Zawód rolnika jest bardzo wymagający. Praca w gospodarstwie rolnym trwa cały rok, ale rodzaje tej pracy determinowane są przez pory roku. Wiosną, latem i jesienią rolnicy pracują w polu przy zbiorach roślin i wykonując różnego rodzaju zabiegi agrotechniczne. Nie oznacza to jednak, że zimą mogą sobie pozwolić na całkowite wyłączenie się z życia w gospodarstwie.

Konserwacja parku maszynowego

Maszyny rolnicze są kluczowym elementem produkcji rolnej, dlatego niezbędna przede wszystkim jest ich odpowiednia konserwacja, która pozwoli na zmniejszenie ryzyka wystąpienia usterek, wykonywanie zabiegów w odpowiednim agrotechnicznie czasie oraz podniesienie efektywności podczas prac polowych.

Podstawowym warunkiem racjonalnej konserwacji sprzętu rolniczego jest przestrzeganie podstawowych zasad:

- pozbywania się zanieczyszczeń oraz poddawania bieżącej konserwacji maszyn po każdorazowym użyciu,
- rozpoczęcia konserwacji posezonowej zaraz po zakończeniu sezonu.

Przed przystąpieniem do prac serwisowych maszyny rolniczej, należy dokładnie ją wyczyścić. Szczególną uwagę należy zwrócić na te części maszyny, które najbardziej się brudzą podczas prac polowych – zęby, talerze, lemieszki, felgi itp. Resztki roślin

nagromadzone po całym sezonie (marzec – listopad) należy usunąć, ponieważ wchłaniają wilgoć, a to sprzyja powstawaniu rdzy na powierzchni maszyny. Czyszczenie maszyn wiąże się z ich myciem. Należy dostosować temperaturę wody do poszczególnych elementów i nie nadużywać ciepłej wody, tam gdzie nie jest to konieczne. Ciepła woda zdecydowanie ułatwi czyszczenie mocno zabrudzonych i tłustych powierzchni.

Kolejnym krokiem jest przegląd techniczny. Zwykle problem konserwacji maszyn rolniczych dotyczy powłok malarskich, ponieważ to one są najbardziej narażone na wpływ warunków zewnętrznych. Uszkodzone fragmenty konstrukcji maszyn należy odtłuścić, pomalować i nałożyć środek antykorozyjny, co powinno skutecznie zapobiec rozprzestrzenianiu się rdzy. Ważne jest także przesmarowanie wszystkich punktów smarowniczych. W okresie przechowywania i dłuższych postojów maszyn, środki smarne stanowią ochronę antykorozyjną.

Po wykonaniu czynności przygotowujących maszyny do przetrzymywania oraz prac naprawczych i remontowych, należy znaleźć odpowiednie miejsce parkingowe. Powinno ono zapewniać odpowiednią cyrkulację powietrza i chronić przed zawilgoceniem. Najlepszym rozwiązaniem jest przechowywanie całego parku maszynowego w garażach lub innych pomieszczeniach zamkniętych. Jeśli nie ma takiej możliwości, można je przykryć plandeką. Jednak pozostawienie maszyny przez dłuższy czas w takim zabezpieczeniu może powodować osadzanie

się wilgoci na instalacji elektrycznej i powodować korozję. Konserwacja maszyn to także demontaż i odpowiednie przechowywanie pasków klinowych, akumulatorów, łańcuchów itp. Najbardziej odpowiednie są pomieszczenia chłodne, suche, bez dopływu promieni słonecznych, z dala od urządzeń grzewczych. Akumulatory przechowuje się w pomieszczeniach chłodnych, suchych, w temperaturze powyżej zera. Należy także pamiętać o naładowaniu akumulatora, by ten nie został zasiarczony, co skraca jego żywotność. Ważnym elementem maszyn rolniczych są opony. Jeżeli maszyna nie będzie używana przez kilka miesięcy należy ją przestawiać aby nie zostały odkształcone. Ważne jest także wykorzystanie specjalnych preparatów, które służą do ochrony ogumienia i jego konserwacji. W ciągnikach rolniczych istotną kwestią jest wymiana płynów eksploatacyjnych, czyli płynu chłodniczego i płynu do spryskiwaczy.



Podczas pracy przy konserwacji maszyn należy stosować zasady bezpieczeństwa:

- zabezpieczyć pozostawione maszyny przed samoczynnym zjechaniem z pochyłości,
- stabilnie podeprzeć maszyny, aby zapobiec ich opadnięciu lub przewróceniu,
- zaparkować maszyny tak, aby nie stwarzały zagrożenia dla poruszających się w pobliżu osób lub zwierząt,
- naprawy sprzętu zawieszono na ciągniku dokonywać po uprzednim opuszczeniu sprzętu na podłoże lub na odpowiednią podstawkę oraz po unieruchomieniu silnika, wyjęciu kluczyka ze stacyjki i uruchomieniu hamulca postojowego,
- ciągniki i maszyny rolnicze pozostawiać w miejscu i w sposób zapobiegający okaleczeniu ludzi i zwierząt. / Źródło: KRUS /

Zaopatrzenie gospodarstwa

Oprócz prac związanych z dbałością o maszyny rolnicze, rolnik w okresie zimowym powinien znaleźć czas na zapoznanie się z

rynkiem środków ochrony roślin i nawozów mineralnych, skompletowanie i zakup potrzebnych produktów w gospodarstwie. Warto poświęcić czas na sprawdzenie nowości. Znajdąc swoje pole można mniej więcej przewidzieć co będzie potrzebne i poszukać najbardziej optymalnych rozwiązań dla swojego gospodarstwa. Przed sezonem można kupić środki ochrony roślin w niższej cenie niż w trakcie jego trwania. Należy jednak pamiętać, że muszą być odpowiednio przechowywane, żeby nie straciły swoich właściwości. Nawozy mineralne najtańsze są po sezonie, czyli w okresie żniw. Kupując je wtedy, należy mieć na uwadze aurę panującą w czasie zimy w Polsce i zadbać o odpowiednie zabezpieczenie przed niskimi temperaturami oraz zawilgoceniem.

Zima to także czas na zapoznanie się z nowymi ofertami nie tylko produktach użytkowych. Jest to dobry czas na zakup nowych maszyn, zwierząt lub części do kombajnów czy do ciągników.

Czas na targi i szkolenia

W okresie zimowym często organizowane są także różne wydarzenia przeznaczone dla rolników. Targi rolnicze oraz giełdy towarowe mogą pomóc w zmodernizowaniu gospodarstw. W trakcie takich wydarzeń rolnicy mogą także wziąć udział w seminariach i wykładach, które prezentują interesujące informacje w branży rolnej. Można poznać nowe technologie sposobie hodowli zwierząt i uprawie roślin. Niestety w bieżącym roku spora część tego typu wydarzeń została odwołana przez panującą pandemię, ale wiele ciekawych treści, szkoleń i spotkań można znaleźć w Internecie.

Zima jest dobrym momentem na przeprowadzenie niezbędnych szkoleń dotyczących stosowania środków ochrony roślin dla profesjonalistów lub doradztwa w zakresie ochrony roślin. Listy ośrodków organizujących takie kursy znajdują się w Wojewódzkich Inspektoratach Ochrony Roślin i Nasiennictwa.

Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie jest jednostką prowadzącą szkolenia pn. "Doradztwo dotyczące środków ochrony roślin". Na stronie internetowej Biule-



tytu Informacji Publicznej Rządowego Centrum Legislacji zamieszczony został projekt rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi zmieniającego rozporządzenie w sprawie szkoleń w zakresie środków ochrony roślin, który po wejściu w życie umożliwi przeprowadzenie szkoleń za pośrednictwem Internetu. Szkolenia takie są obowiązkowe dla osób zajmujących się obrotem tymi preparatami oraz dla doradców świadczących usługi w obszarze ochrony roślin.

Zwierzęta

Zwierzęta hodowlane potrzebują opieki cały rok, niezależnie od pory czy pogody. Obowiązkiem rolnika jest dokarmianie zwierząt, sprzątanie kojców, dojenie krów. Siano lub kiszonki pomagają zwierzętom przetrwać zimę. Także i o tej porze roku niezbędne jest wywożenie obornika. Dokarmianie zwierząt zimą jest szczególnie ważne, ponieważ to okres przed wiosennymi sprzedażami. Pasze białkowe oraz energetyczne pozwalają bydłu na szybszy przyrost masy, który jest głównym elementem, branym pod uwagę podczas sprzedaży.

Warto stosować podstawowe zasady podczas obsługi zwierząt:

- być zdecydowanym, ale spokojnym i ostrożnym,
- uprzedzać zwierzęta głosem, że się zbliżamy,
- nie wchodzić między zwierzęta bez ostrzeżenia,
- przy wchodzeniu między zwierzęta, należy je oswoić dotykem,
- nie podchodzić bez ostrzeżenia do zwierząt od tyłu,
- nie pracować ze zwierzętami po spożyciu alkoholu,
- nie pozwalać na bezmyślne drażnienie zwierząt i znęcanie się nad nimi,
- nie używać naprawianych prowizorycznie łańcuchów np. drutem,
- do transportu zwierząt używać przystosowanych do tego przyczep. /Źródło: KRUS/
-

W czasie codziennej pracy w gospodarstwie rolnym należy zwrócić szczególną uwagę na bezpieczeństwo obejścia, aby uniknąć wypadków. Szczególnie ważne jest to w zimie, gdy temperatura na zewnątrz sprzyja oblodzeniu powierzchni. Warto kierować się następującymi zasadami, aby zmniejszyć ryzyko upadku:

- zachować porządek w obejściu, dbać o stan techniczny ciągów komunikacyjnych, ich czystość i właściwe rozmieszczenie (usuwać zbędne przedmioty i niwelować nierówności),
- wyrównać i w miarę możliwości utwardzić nawierzchnię podwórza,
- zadbać o właściwe odprowadzenie wody opadowej,
- zimą na bieżąco likwidować śliskość nawierzchni przejść komunikacyjnych przez usuwanie śniegu, posypywanie piaskiem lub solą gospodarczą,
- zadbać o właściwe oświetlenie podwórzy,
- sprawdzać stan stopni w maszynach rolniczych, drabinach i podestach przed ich użyciem,
- pamiętać, że schody zewnętrzne po nocnych przymrozkach mogą być oblodzone – zadbać o stan techniczny schodów, poręczy, stopnie powinny być wykonane z antypoślizgowego materiału. /Źródło: KRUS/

Praca w gospodarstwie to praca na cały etat i nadgodziny. Rolnicy wykonują swoją pracę przez cały rok – również w okresie zimowym zajmują się sprawami swojego gospodarstwa. Zatem całoroczne kalendarium rolnika obejmuje wiele różnych czynności, które przeprowadzane są zgodnie z przebiegiem pór roku oraz naturalnymi procesami wegetacji roślin.

ANDŻELIKA WDOWICZ
Dział Rozwoju
Obszarów Wiejskich
CDR/O KRAKÓW





KOMUNIKATY PISEMNE – WAŻNY ELEMENT WIZERUNKU FIRMY



Istnieje wiele form oddziaływania na klienta - werbalnych i niewerbalnych sposobów przesyłania informacji o produkcie bądź usłudze, ich cechach, ale także o nas samych – przedsiębiorcach, firmie, jej charakterze, oddziaływaniu na środowisko i wielu innych ważnych dla kreowania wizerunku aspektach. Niektóre z nich są dla odbiorców, oczywiście i z góry rozumiane jako przekaz marketingowy. Są to spoty reklamowe, banery, foldery, ulotki, akcje promocyjne, zawarte na stronach internetowych informacje o podmiocie i jego ofercie... I wiele innych. Jednym słowem cała gama narzędzi, które używane są planowo, w sposób mniej lub bardziej przemyślany, pojedynczo lub w ramach kompleksowej strategii marketingowej. Do większości tych form przyzwyczailiśmy się w życiu codziennym, oglądając programy telewizyjne, czytając gazety lub otwierając nasze skrzynki pocztowe. Słuchamy i czytamy zatem o ofertach cenowych, jakości produktu, terminowości usługi. Oglądamy piękne fotografie świeżych owoców, schłodzonych kufli z piwem czy rajskich lokalizacji hoteli... Wydaje się, że na obecnym rynku promocji - czy też samej reklamy - spotykamy wiele idealnych sposobów komunikacji z klientem, które w pełni gwarantują pozytywny odbiór oferty.

Mylą się jednak Ci, którzy myślą, że w całości panują nad swym przekazem informacyjnym. Takiej sytuacji nie ma nigdy. Odbiorcy bowiem otrzymują także wiele innych sygnałów, które są „nadawane”, nie zawsze świadomie. Wielu przedsiębiorców nie wie o ich istnieniu, nie jest świadoma ich roli lub

bagatelizuje ich skalę ważności. Także odbiorcy mają różny poziom percepcji i często zwracają uwagę na wiele więcej rzeczy niż to, co przekazujemy im słownie lub przy pomocy reklamowych folderów. Problem dotyczy głównie kontaktów bezpośrednich z klientem, a więc handlu detalicznego, obsługi w sklepie, świadczenia usługi turystycznej, hotelowej czy przewodnickiej, świadczenia usług u klienta. O czym zatem mowa? O setkach elementów, detali, które mogą w tak samo istotny sposób determinować odbiór kreowanego przez przedsiębiorcę wizerunku, jak opracowywany przez niego garnitur działań marketingowych. Są to takie czynniki jak wizerunek własny, ubiór, czystość i estetyka obiektu (sklepu, restauracji, punktu sprzedaży), kultura osobista (sposób wypowiedzania się, uśmiech), umiejętności socjotechniczne w rozmowie z klientem, elastyczność i kreatywność w dostosowywaniu się do po-



trzeb zgłaszanych w danej chwili przez klienta, czy też detale wyposażenia obiektu, ergonomia pomieszczeń i wiele, wiele innych. Z wielkiego spektrum tego typu czynników wybrałem do niniejszego artykułu jeszcze inny, którego stosowanie, moim zdaniem, stanowi duży i często spotykany problem w Polsce, a mianowicie popularnie stosowane komunikaty pisemne i ich formę.



Zacznijmy od tego co lubi, a czego nie lubi klient. Od tego zawsze warto zaczynać. Nie tylko kreując samą ofertę, która jak wiadomo opiera się o potrzeby klienta właśnie, ale także zadając sobie pytania: jak klient chciałby być obsługiwany?; gdzie klient chciałby przebywać?; w jakich warunkach, środowisku? itd... I tu zdecydowanie nasuwa się jedna odpowiedź. Klient nie lubi, wręcz nigdy nie zaakceptuje jednej rzeczy – rozkazu. Nie nakazemy mu usiąść, wstać, kupić, skorzystać z naszej oferty. Forma rozkazu rodzi zawsze sprzeciw. Nie tylko w handlu, usługach czy całej przedsiębiorczości, ale w życiu w ogóle. Rozkaz – szczególnie w naszym kraju, co wynika chyba ze specyfiki naszego charakteru - rodzi w umysłach odbiorcy opór, ale także przekorę, wolę obejścia zakazu bądź nakazu, tak zwane „kombinowanie”. Powoduje w umyśle klienta budowanie naszego wizerunku jako osoby władczą, rządzącej, jednym słowem nieprzyjaznej. Czasem może wpłynąć na pobudzenie postawy szkodzącej podmiotowi zakazującemu. Stosując takie formy, narażamy się wręcz na szkody - nie tylko te w postaci rezygnacji z naszej usługi i utraty klienta, ale także na medialne wyśmianie (w dobie mediów społecznościowych to popularna forma) czy wręcz szkody fizyczne, np. w wyposażeniu obiektu będące sposobem na ujęcie frustracji wynikających ze stosowanych zakazów.

Obserwując przez wiele lat komunikaty pisemne stosowane na szeroką skalę, np. w obiektach turystycznych, administracyjnych, użyteczności publicznej, widać niestety, że forma nakazu lub zakazu należy do jednych z najbardziej popularnych i chyba nadal „ulubionych”. „Nadal”, ponieważ w zdecydowanej większości wryła się ona nam w pamięć w czasach komunistycznych, kiedy to bombardowani byliśmy hasłami typu „Zakaz fotografowania!” czy „Nie wychylać się z okna pociągu!”. Gdzie się nie obejrzymy, przykładów setki. „Nie parkować!”, „Wchodzić pojedynczo!”, „Nie dotykać pieczywa!”, „Nie

opierać się o drzwi!” (obowiązkowo wzmocnione wykrzyknikiem). Ewentualnie, z użyciem słowa „zakaz”: „Zakaz parkowania!”, „Zakaz wnoszenia własnych produktów na stołową!” i wiele innych. Jaki to daje efekt? Oprócz wyżej wymienionych, u wielu osób tego typu przekaz rodzi eskalację agresji, zły kontakt wzajemny, przejście na podobny język.

Jednym słowem, prosty komunikat, jego forma, może zniweczyć wszystko to, co tak pieczołowicie dopracowywaliśmy na naszej stronie internetowej, w ulotce, haśle reklamowym. „Magiczna Ostoja” przestaje być magiczną, gdy na jej drzwiach będzie napisane „Zdejmuj buty!”. A przecież tak nie wiele trzeba, by nasz komunikat znaczył dokładnie to samo, a brzmiał lepiej – przemawiał do klienta, przekonywał o swej racji i świadczył o wysokiej kulturze właściciela/przedsiębiorcy. Chciałoby się rzec tak, jak mówi się do dzieci: „A magiczne słowo gdzie?”.

Nie mam (chyba) „kompleksu zachodu” i przekonania, że „gdzie indziej jest lepiej”, ale porównując szereg komunikatów pisemnych stosowanych w Polsce i w krajach sąsiednich, muszę jednak stwierdzić, że mamy chyba z tym większy problem. Słowa „Bitte” lub „Děkujeme” pojawiają się w publicznych miejscach o wiele częściej niż nasze „Proszę”. Odwiedzając ostatnio Karkonosze, wstąpiliśmy do kilku obiektów turystycznych u naszych południowych sąsiadów. Uwagę mą skupił na przykład napis, który po polsku brzmiałby tak „Dziękujemy, że w naszej jadalni nie spożywacie Państwo własnej żywności”. To odpowiednik cytowanego wyżej polskiego zakazu, znaczący dokładnie to samo, a jednak brzmiący o wiele lepiej. Klient jest zadowolony, to jemu się dziękuje, a nie rozkazuje. Efekt zapewne także dużo bardziej skuteczny, ponieważ komunikat tworzy więź opartą na pozytywnych relacjach, a więc rodzi szacunek dla drugiej strony, a więc – paradoksalnie – wewnętrzny obowiązek uszanowania kogoś, kto obchodzi się z nami w kulturalny sposób. Czy zatem nie jest to tak jakby odwrócenie tego samego mechanizmu oporu? Zakaz rodzi sprzeciw. Prośba i podziękowanie rodzi obowiązek, a





więc efekt pożądaný, osiągnięty przez wzajemne poszanowanie.

Warto zastanowić się nie tylko nad formą stosowanych przez nas komunikatów pisemnych, ale także nad tym czy zawsze komunikat w ogóle musi być stosowany. Podkreślanie w naszym przekazie spraw, które wydają się oczywiste może być odbierane jako z góry przyjęta deprecjacja odbiorcy, jego zachowań czy wręcz kultury osobistej. Unikajmy zatem komunikatów w rodzaju „Twój pies – Twoja kupa!” (przykład prawdziwy, Poznań) lub „Śmieci wyrzuca się do kosza!”, mimo że jesteśmy przekonani o skali problemu do jakiej odnosi się komunikat oraz konieczności zmian postaw społecznych. Jeśli zaś jesteśmy przekonani o konieczności zamieszczenia komunikatu, tu również „magiczne słowa” mogą zdziałać wiele. Z drugiej strony, kwestie oczywiste mogą być przedmiotem regulacji prawnych, zmuszających nas do stosowania danej informacji w formie pisanej. Dotyczy to choćby zakazu sprzedaży alkoholu nieletnim lub nietrzeźwym, a także obecnej sytuacji związanej z pandemią COVID-19, która w przestrzeń publiczną wniosła szereg regulacji, w ramach których zamieszczamy w wielu miejscach przypomnienia i instrukcje mycia rąk. Jest to jednak zrozumiałe i wynika z obowiązku zastosowania komunikatów zgodnie z przewidzianymi prawnie wzorcami.

Trudno pominąć kwestię, że wiele opisywanych sytuacji, w których mamy do czynienia z komunikatami pisemnymi, może do-

tyczyć przedsiębiorczości wiejskiej, gdzie znakomita większość usług i produktów oferowanych przez małe podmioty gospodarcze oparta jest o bezpośredni kontakt z odbiorcami. Kreując zatem wizerunek naszych małych firm i budując dobre relacje z klientami, pamiętajmy, że jesteśmy postrzegani nie tylko tak, jak przedstawiamy siebie i nasze produkty w hasłach, szyldzie czy reklamie, ale także w dużej mierze przez to jak rozmawiamy z klientem, jak wygląda nasze obejście i... co piszemy. Nasze „Nie dotykać!” zamieniamy na „Proszę o nie dotykanie towaru przed zakupem. Dziękuję!”. Ja również nie mogę nakazać Państwu zastosowania się do zawartych w artykule wniosków, ale... proszę o ich przemyślenie. Dziękuję.

GRZEGORZ CETNER

Dział Rozwoju
Obszarów Wiejskich
CDR/O POZNAŃ



BOŻE NARODZENIE - CZAS OBRZĘDÓW I TRADYCJI



Różnią się tradycje świąteczne na terenie Polski, poszczególne regiony mają swoje specyficzne zwyczaje związane z obchodzeniem Świąt Bożego Narodzenia. Istnieje oczywiście kilka wspólnych tradycji do których wszyscy jesteśmy przywiązani. W każdym domu zagości choinka ubrana w świąteczne ozdoby, opłatek czy kolędy, a różnice można dostrzec na poziomie niektórych regionów.

Święta w Wielkopolsce

Trudno wyobrazić sobie grudzień bez Mikołaja, natomiast w Wielkopolsce prezentami obdarowuje Gwiazdor, a dzieciom, które były nie grzeczne w miejsce świątecznych upominków, przynosi zgniłą pyrę. W tym regionie święta Bożego Narodzenia niegdyś zwano „Godami”, lub „Gwiazdką”. Nazwa Gody już zanikła w powszechnym używaniu, natomiast Gwiazdka używana jest dziś również w innych regionach. Słowo „gody” po staropolsku opisywało okres zabaw i czas świąteczny. Do XVIII wieku określenie to funkcjonowało w języku literackim. „Godami” nazywano cały okres świąt, od Wigilii do święta Trzech Króli. W trakcie dni świątecznych spotkać można grupy Herodów, kolędników odgrywających scenki związane z narodzeniem Chrystusa.

Święta na Podhalu

Górale wierzą, że w dzień Wigilii z zaświatów odwiedzają nasze domu zmarli przodkowie, ważne by tego dnia nie używać ostrych narzędzi, by nie zranić ich duszy. W dawnych czasach w tym regionie obwiązywano stół łańcuchem, co miało być gwarancją, tego, że żaden z domowników nie opuści rodziny, a zwierzęta będą trzymać się zagrody. Znana w tym regionie jest również tradycja podłazów góralskich. Dawniej zwyczaj ten obchodzony był w dniu św. Szczepana, a kawaler sam siedł na podłazy odwiedzając dom wybranki. W dzisiejszych czasach zwyczaj ten nieco się zmienił. Ubrani w odświętne góralskie stroje młodzi Górale wyruszają po pasterce na podłazy, odwiedzając wspólnie domy swoich wybranek, często śpiewając i przygrywając na instrumentach.



Święta na Górnym i Dolnym Śląsku

Szczególną świąteczną potrawą na Górnym Śląsku jest moczka, zwana zupą piernikową. Jest to słodki, gęsty deser piernikowy z dużą ilością bakalii. Każda gospodyni ma swój sprawdzony zestaw dodatków, ale podstawą zawsze jest piernik. Współcześnie tradycja ta jest żywa w regionie, a piernik na moczke można kupić jedynie w piekarniach na Śląsku. Co ważne, w dniu Wigilii należy pamiętać o uchylonym oknie, ponieważ prezenty pod choinkę przynosi Dzieciątko wchodząc właśnie przez nie. Na Dolnym Śląsku wśród świątecznych przysmaków pojawiają się pierogi z kaszą gryczaną oraz świszcz - kasza jęczmienna przygotowana na słodko z dodatkiem suszonych śliwek, miodu i przypraw korzennych. Dawna tradycja głosi, że każda panna

w Wigilię, dokładnie o północy powinna wyjść na zewnątrz i nasłuchiwać, z której strony w szczeka pies. Dzięki temu pozna, którędy przyjdzie do niej przysły narzeczony.

Święta na Podlasiu

Region ten słynie z wielu tradycyjnych obrzędów i wierzeń. Urodzaj w nadchodzącym roku ma zapewnić przygotowanie potrawa ze wszystkich płodów ziemi. Do wigilijnego stołu zasiadano zgodnie z wiekiem, od najstarszego do najmłodszego, ponieważ wierzono, że w tej kolejności będzie się umierać. Natomiast podczas wieczerzy i po jej zakończeniu wrócono ze źdźbeł siana znajdujących się pod obrusem. Im źdźbło dłuższe, tym lepsze zbiory w nadchodzącym roku. Pod obrus wkłada się również karteczki z dowcipnymi życzeniami. Jednym z najbardziej popularnych dań jest kutia. To nie tylko pszenica i mak, ale danie pełne pysznych i bardzo aromatycznych dodatków. Przynajmniej wszystkim bakalii – orzechów włoskich, migdałów i skórki pomarańczowej.

MALWINA KAMIŃSKA
Dział Rozwoju
Obszarów Wiejskich
CDR/O KRAKÓW



ACCESS2MARKETS – PORTAL KOMISJI EUROPEJSKIEJ



Portal to punkt dostępu do unijnych informacji handlowych, łączący w sobie Bazę Danych Dostępu do Rynku, unijne Centrum Informacji o Handlu i wiele innych przydatnych szczegółów. Dzięki temu, że oferuje kompleksowe informacje nt. zasad importu i eksportu towarów i usług w handlu z krajami spoza UE, może być pomocnym narzędziem dla firm, które już prowadzą handel międzynarodowy, jak dla tych, które dopiero zaczynają odkrywać możliwości na rynkach zagranicznych.

W związku z pojawiającymi prośbami zainteresowanych stron o lepsze wyjaśnienie umów handlowych, ale też pomoc firmom w dotarciu do informacji, czy oferowane przez nie produkty kwalifikują się do niższych opłat celnych, powstał portal kompleksowo odpowiadający na te problematyczne kwestie.

Przedsiębiorstwa z UE za pośrednictwem portalu Access2Markets mogą znaleźć szereg informacji związanych między innymi z warunkami przewozu na rynek UE, warunków eksportu dla ponad 130 krajów spoza UE oraz informacje na temat handlu wewnątrzunijnego.

Dostępne są ponadto informacje na temat:

- opłat i podatków wewnętrznych w krajach UE oraz w państwach trzecich;
- odpowiednich reguł pochodzenia;
- umów handlowych jakie UE posiada z państwami trzecimi;
- ceł antydumpingowych, które mogą tymczasowo obowiązywać;
- procedur celnych i przewozowych;
- głównych barier handlowych.

Dla przedsiębiorstw, które stawiają pierwsze kroki z handlem międzynarodowym portal szczegółowo opisuje również bardziej podstawowe kwestie, między innymi wytyczne dotyczące handlu towarami i usługami, wyjaśnia kluczowe koncepcje handlowe, pozwala znaleźć informacje kontaktowe do przed-

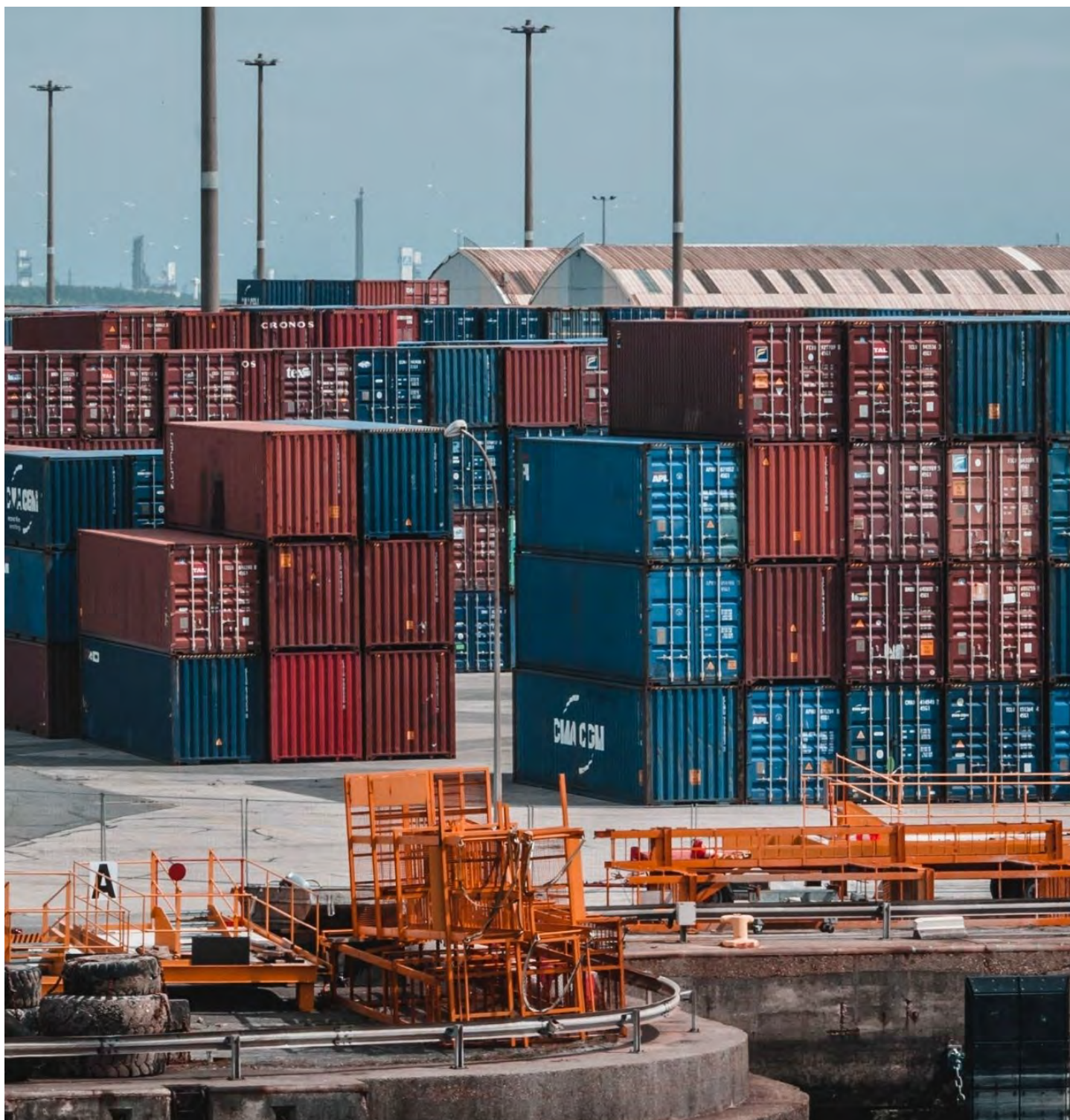


siębiorstw, przedstawia przykłady udanych przedsięwzięć oraz prezentuje najnowsze wiadomości z branży. Przedsiębiorca w jednym miejscu może zapoznać się z całym prawodawstwem UE dotyczącym handlu międzynarodowego. Na platformie znajdują się również przepisy obejmujące m.in. normy handlowe dotyczące świeżych owoców i warzyw, normy handlowe w odniesieniu do chmielu i konopi czy produktów przeznaczonych do przetwórstwa.



[trade.ec.europa.eu/
access-to-markets](https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets)

MALWINA KAMIŃSKA
Dział Rozwoju
Obszarów Wiejskich
CDR/O KRAKÓW



POLA. ZABIERZ JĄ NA ZAKUPY!



W odpowiedzi na rosnące zainteresowanie wśród konsumentów polskimi produktami powstała aplikacja mobilna umożliwiająca identyfikowanie rodzimych producentów. Po zeskanowaniu kodu kreskowego w łatwy sposób można uzyskać informację dotyczące miejsca działania producenta, własności kapitału przedsiębiorstwa czy zatrudnienia pracowników w Polsce. Aplikacja pozwala również określić, czy producent wchodzi w skład zagranicznego kapitału.

Dzisiaj szczególnie ważny jest zakup polskich wyrobów i usług, aby w dobie kryzysu wesprzeć rodzime firmy i polską gospodarkę. Świadoma decyzja zakupowa to jednocześnie stworzenie miejsc pracy i rozwój krajowych marek. Niejednokrotnie dająca szansę na utrzymanie się lokalnego producenta na rynku.

Prowadzone analizy świadczą o istotnym udziale konsumenta w budowaniu polskiego kapitału. Wynika z nich, że każda złotówka wydana na polski towar wyprodukowana przez polską firmę, to aż 79 gr, które pozostaje w naszym kraju. Dla porównania, jeśli wybór padnie na towar zagraniczny, czyli taki który został wyprodukowany przez firmę zagraniczną i poza Polską – jest to jedynie 25 gr. Raport organizacji audytorsko-doradczej Grant Thornton przedstawia jasno tą kwestię: - Gdyby polscy konsumenci wydawali o 1 proc. więcej na polskie produkty, to w polskiej gospodarce zostawałoby rocznie dodatkowo 6,6 mld zł.

Aby mieć pewność czy produkt jest w stu procentach polskich, a w trakcie świątecznych zakupów z łatwością odnaleźć polskie produkty na sklepowych półkach wystarczy zainstalować aplikację Pola i zeskanować kod. Dzięki niej patriotyzm konsumencki staje się codziennym nawykiem wspierania polskiej przedsiębiorczości.

MALWINA KAMIŃSKA

Dział Rozwoju

Obszarów Wiejskich

CDR/O KRAKÓW

ZIAJA

Miejsce produkcji: Hiszpania

Miejsce produkcji: Wielka Brytania

Pola. Zabierz ją na zakupy

POBIERZ Z Google play

Pobierz w App Store

Wkrótce w Windows Phone Store



Ogólnopolski konkurs "Sposób na Sukces" - XX edycja

Film podsumowujący XX edycję konkursu „Sposób na Sukces”

Ogólnopolski konkurs „Sposób na Sukces” na najlepsze działania kreujące przedsiębiorczość na obszarach wiejskich, organizowany od 2000 r. przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, przez 19 lat świętował kolejne finały w dostojnych wnętrzach Pałacu Belweder lub Pałacu Prezydenckiego.

Rok 2020 pokrzyżował nam plany, ale chcąc pomimo wszystko zaprezentować Państwu finalistów XX edycji konkursu, zrealizowano film podsumowujący tegoż roczne wydarzenie, w którym przedstawiono laureatów i wyróżnionych, stwarzając pamiątkę wirtualnej uroczystości.

Serdecznie zapraszamy do obejrzenia materiału, pokazującego naszych finalistów oraz uhonorowanie ich przez Prezydenta RP, Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Dyrektora Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie oraz przez władze samorządowe i wojewódzkie.



FINAŁ XX EDYCJI OGÓLNOPOLSKIEGO KONKURSU „SPOSÓB NA SUKCES”

VI Ogólnopolski Zlot Zagród Edukacyjnych

Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Krakowie informuje, że wirtualna konferencja synchroniczno-asynchroniczna VI Ogólnopolski Zlot Zagród Edukacyjnych będzie dostępna dla zainteresowanych jeszcze do końca 2020 roku.

Ze względu na sytuację epidemiczną tegoroczny zlot odbywa się za pośrednictwem Internetu na platformie <https://6zlot-osze.pl>

Na platformie internetowej dostępne są nagrania wykładów z wideokonferencji, która miała miejsce 8 grudnia br. oraz materiały do samokształcenia – e-learningi, wykłady, filmy, publikacje oraz oferta kulturalna i forum.

Wszystkie materiały dostępne są po zalogowaniu. By otrzymać login i hasło dostępu, osoby, które chciałyby dołączyć do grona uczestników proszone są o przesłanie karty zgłoszenia (skan, zdjęcie) mailem na adres g.dziedzic@cdr.gov.pl.



Do pobrania:

[Karta zgłoszenia](#)

[Struktura](#)

