

**II filar PS WPR na lata 2023 -2027**  
**- wnioski i spostrzeżenia**  
**z pierwszych naborów**

**Stare Pole 06.12.2023**

# **Interwencje dotyczące działań rolno-leśnych**

Zalesianie gruntów rolnych – 140 wniosków,

Tworzenie zadrzewień śródpolnych – 68 wniosków,

Zwiększanie bioróżnorodności lasów prywatnych – 522 wnioski,

Zakładanie systemów rolno-leśnych – 40 wniosków.

# Interwencje w sektorze produktów pszczelich – nabór do 24.01.2024

## **Nabory powtórne:**

- Inwestycje, wspieranie modernizacji gospodarstw pasiecznych (I.6.2)
- Wspieranie walki z warrozą produktami leczniczymi (I.6.3)
- Pomoc na odbudowę i poprawę wartości użytkowej pszczół (I.6.5)

## **Nabory uruchomiane po raz pierwszy:**

- Wspieranie podnoszenia poziomu wiedzy pszczelarskiej (I.6.1)
- Ułatwienie prowadzenia gospodarki wędrowniej (I.6.4)
- Wsparcie naukowo-badawcze (I.6.6)
- Wspieranie badania jakości handlowej miodu oraz identyfikacja miodów odmianowych (I.6.7)

## Interwencje II filaru PS WPR

- Tworzenie i rozwój organizacji producentów i grup producentów rolnych
- Inwestycje zapobiegające rozprzestrzenianiu się afrykańskiego pomoru świń - o ponad 80 mln zł wsparcia ubiega się ponad 1,1 tys. rolników.

# Zobowiązania rolno-środowiskowo-klimatyczne

## PAKIETY i warianty PROW 2014-2020

**Pakiet 1.** Rolnictwo zrównoważone;

**Pakiet 2.** Ochrona gleb i wód (warianty: międzyplony i pasy ochronne)

**Pakiet 3.** Zachowanie sadów tradycyjnych odmian drzew owocowych;

**Pakiet 4.** Cenne siedliska i zagrożone gatunki ptaków na obszarach Natura 2000

**Pakiet 5.** Cenne siedliska **poza obszarami Natura 2000**

**Pakiet 6.** Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie (warianty: uprawa, nasiona lub mat. siewny)

**Pakiet 7.** Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie (warianty: bydło, konie, owce, świnie, kozy)

## INTERWENCJE (PS WPR 2023-2027)

1) Ochrona cennych siedlisk i zagrożonych gatunków na obszarach Natura 2000

2) Ochrona cennych siedlisk i zagrożonych gatunków poza obszarami Natura 2000

3) Ekstensywne użytkowanie łąk i pastwisk na obszarach Natura 2000 **NOWA**

4) Zachowanie sadów tradycyjnych odmian drzew owocowych

5) Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie

6) Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie

7) Bioróżnorodność na gruntach ornych  
**NOWA**

# Premie dla młodych rolników

Złożono 3,9 tys. wniosków w skali kraju na ok. 780 mln zł

Najwięcej wniosków złożyli wnioskodawcy z Mazowsza i Lubelszczyzny.

## **Czynniki ograniczające osiągnięcie minimalnej liczby (7) punktów dla rolników z województwa pomorskiego:**

- powierzchnia gospodarstwa wyższa od średniej powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie w województwie (20,35 ha) – wg wzoru
- posiadane kwalifikacje zawodowe lub umiejętności (nie przyznaje się punktów za deklarowane uzupełnienie wykształcenia) – 1 do 4 pkt.;
- różnica wieku pomiędzy osobą fizyczną przekazującą gospodarstwo w całości i na własność a wnioskodawcą – 3 lub 5 pkt.;
- przejmowanie przynajmniej jednego gospodarstwa w całości i na własność – 4 pkt.;
- uczestnictwo lub planowane uczestnictwo w systemach jakości (unijnych lub krajowych) – nie więcej niż 5 pkt.;
- Wielkość ekonomiczna gospodarstwa w roku wyjściowym powyżej 19 500 euro –wg wzoru, maks. 3 pkt.;
- Prowadzenie produkcji zwierzęcej (50% docelowej SO gospodarstwa) – 2pkt.;
- Dotychczasowa aktywność zawodowa wnioskodawcy–1pkt.

# Premie dla młodych rolników

## Inne czynniki ograniczające korzystanie z tego wsparcia:

1. Docelowy wzrost wielkości ekonomicznej gospodarstwa o co najmniej:
  - 30% w stosunku do wyjściowej wielkości – w przypadku, gdy gospodarstwo dla roku wyjściowego miało wyjściową SO od 15 tys. do 24,99 tys. euro,
  - 20% w stosunku do wyjściowej wielkości – w przypadku, gdy gospodarstwo dla roku wyjściowego miało wyjściową SO 25 tys. euro – 49,99 tys. euro,
  - 15% w stosunku do wyjściowej wielkości – w przypadku, gdy dla roku wyjściowego miało wyjściową SO 50 tys. – 99,99 tys. euro,
  - 10% w stosunku do wyjściowej wielkości – w przypadku, gdy gospodarstwo dla roku wyjściowego miało wyjściową SO 100 tys. – 150 tys. euro.

# Premie dla młodych rolników

## Inne czynniki ograniczające korzystanie z tego wsparcia:

2. Osiągnięcie (najpóźniej w roku docelowym) **co najmniej 60%** udziału przychodów uzyskiwanych w związku z prowadzoną w gospodarstwie działalnością rolniczą we wszystkich przychodach beneficjenta.

Sprzedaż dokumentuje się na podstawie wpisów do:

- tabeli Wpływów Książki Wpływów i Wydatków prowadzonej w gospodarstwie w ramach systemu zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych (tzw. Polski FADN);
- rejestrze Przychodów Narzędzia do oceny ekonomicznej gospodarstwa rolnego;
- ewidencjach prowadzonych na podstawie odpowiednich przepisów.

Podstawą wpisów w zestawieniu są:

- faktura VAT lub faktura VAT RR;
- paragon fiskalny kas rejestrujących;
- umowa kupna–sprzedaży wraz z potwierdzeniem wpływu na konto bankowe;
- rachunek.

# Rozwój małych gospodarstw

Złożono 10 750 wniosków w skali kraju na ponad 1 mld zł.

Najwięcej wniosków złożyli wnioskodawcy z województw: mazowieckiego, lubelskiego i świętokrzyskiego.

## **1. Czynniki ograniczające osiągnięcie minimalnej liczby (3) punktów dla rolników z województwa pomorskiego:**

- Uczestnictwo lub planowane uczestnictwo w systemach jakości (unijnych i krajowych) – maks. 5 pkt.,
- Udział lub planowany udział w zorganizowanych formach współpracy (grupy i organizacje producentów) - 3 pkt.,
- Co najmniej 50% UR wchodzących w skład gospodarstwa w roku wyjściowym znajduje się na ONW typ górski lub ONW typ specyficzny strefa II (tylko obszary, w których co najmniej 50% powierzchni UR znajduje się powyżej 350 m n.p.m.) – 2 pkt.,
- Udział lub planowany udział w szkoleniu związanym z zakresem operacji przewidzianym w biznesplanie (tematyka szkolenia ma bezpośredni związek z przewidzianą w biznesplanie działalnością rolniczą, organizacją produkcji, organizacją i zarządzaniem gospodarstwem lub wprowadzaniem produktów na rynek w ramach KŁD oraz nie jest szkoleniem obligatoryjnym wynikającym z obowiązującego prawodawstwa – 2 pkt.

## 2. Inne czynniki ograniczające korzystanie z tego wsparcia:

W wyniku realizacji operacji, nastąpi wzrost wartości sprzedaży brutto produktów rolnych wytwarzanych w gospodarstwie, w tym żywności w ramach KŁD, co najmniej o 30% w stosunku do wartości przychodu bazowego i nie mniej niż do poziomu odpowiadającego równowartości minimalnego wynagrodzenia w roku, w którym złożono WOPP.

Sprzedaż dokumentuje się na podstawie wpisów do:

- tabeli Wpływów Książki Wpływów i Wydatków - Polski FADN);
- rejestrze Przychodów Narzędzia do oceny ekonomicznej gospodarstwa rolnego;
- ewidencjach prowadzonych na podstawie odpowiednich przepisów.

Podstawą wpisów w zestawieniu są:

- faktura VAT lub faktura VAT RR;
- paragon fiskalny kas rejestrujących;
- umowa kupna–sprzedaży wraz z potwierdzeniem wpływu na konto bankowe;
- rachunek.

# Rozwój małych gospodarstw

## 3. Treści, które są zmartwieniem dla doradcy – plan marketingowy:

- Jakie produkty zostaną zaoferowane na rynku?

Opisz w sposób wyczerpujący oferowane do wprowadzenia na rynek produkty oraz różnice w stosunku do występujących dotychczas na rynku. Szczegółowo porównaj cechy oferowanego produktu z dostępną na rynku ofertą konkurencji i wskaż najistotniejsze wyróżniające go cechy.

- Opis potrzeb rynku w zakresie oferowanych produktów i charakterystyka docelowej grupy odbiorców.

Określ docelową grupę, którą może być zbiór osób lub firm, do których kierujemy lub planujemy skierować nasze działania marketingowe i sprzedażowe. Zakładamy, iż ta grupa będzie kupować nasze produkty lub usługi. Opisać, na jakim segmencie rynku chciałbyś skoncentrować swoją działalność. Wskaż, jakie przewagi konkurencyjne powodują potrzebę do działania w tym segmencie (np. cena produktu(ów)).

Opisz szczegółowo na podstawie, jakich istotnych, dających się zweryfikować, dostępnych danych, kryteriów (np. analiza rynku w formie ankiet/wywiadu, wiedza ekspercka, itp.), wiek, płeć, miejsce zamieszkania, wykształcenie, średnie dochody, posiadanie psa, zwyczaje/preferencje żywieniowe) zdefiniowano docelową grupę klientów, do których będzie skierowana oferta. Na tej podstawie należy również przedstawić analizę ilościową i oszacować liczbę potencjalnych klientów.

## 3. Treści, które są zmartwieniem dla doradcy – plan marketingowy:

- Konkurencja na rynku i konkurencyjność zakładanych cen sprzedaży produktów rolnych.

Przedstaw możliwie szczegółową analizę zidentyfikowanych konkurentów działających na zdefiniowanym przez niego segmencie rynku, na którym zamierza uplasować swoją ofertę. W szczególności opisz na podstawie jakich źródeł przygotowano analizę, określ wiarygodność tych źródeł, oszacuj liczbę potencjalnych konkurentów. Opisz jaką przewagę konkurencyjną widzisz w swoim produkcie, która pozwoliłaby na skuteczną rywalizację z innymi podmiotami. Przewaga konkurencyjna może w szczególności mieć np. aspekt cenowy (przewaga budowana na zasadach przywództwa cenowego lub kosztowego), aspekt różnicujący (przewaga związana z percepcją klientów, uważających dany produkt za lepszy jakościowo), aspekt serwisowy (przewagi konkurencyjne budowane w oparciu o kontakt z klientem, profesjonalizm kadry i dbanie o obustronne relacje z konsumentami), aspekt wejścia (rodzaj przewagi powiązany z wypracowaniem nowych patentów, wdrażaniem nowoczesnych technologii, ustanawiających barierę dla konkurencji).

## 3. Treści, które są zmartwieniem dla doradcy – plan marketingowy:

- Sposób w jaki będzie prowadzona sprzedaż. Jakie kanały dystrybucji będą stosowane w celu dotarcia do odbiorców?

Opisz sposób udostępniania produktu konsumentom. Wskaż czy produkt końcowy zostanie dostarczony bezpośrednio finalnym nabywcom czy też zaplanowano korzystać z pośrednika i sprzedawać produkty ostatecznym nabywcom przy pomocy co najmniej jednego pośrednika handlowego. W tym miejscu uzasadnij przesłanki przyjęcia określonego modelu dystrybucji jako optymalnego w odniesieniu do wypracowanego modelu biznesowego.

## 3. Treści, które są zmartwieniem dla doradcy – plan marketingowy:

### ➤ Planowane narzędzia promocji oraz reklamy.

Opisz planowany system sprzedaży i promocji produktów, w tym sposób wykorzystania dostępnych kanałów komunikacji z klientem, również po zrealizowaniu operacji. W szczególności czy sprzedaż produktów będzie odbywała się na bazie handlu detalicznego czy hurtowego, czy będzie to system oparty o własny sklep(y) stacjonarny i / lub też e-commerce. Czy oferowane produkty będą kierowane do kontrahentów prowadzących sklepy ( w tym również internetowe), hurtownie – jeśli tak to na jakich zasadach.

Określ czy i jakie działania promocyjne są planowane, aby przyciągnąć uwagę i skutecznie poinformować potencjalnych klientów o oferowanym na rynek produkcie i jej cechach. Czy będzie to np. kampania reklamowa (jakie kanały komunikacji z potencjalnym klientem byłyby wykorzystane), promocja cenowa, rozdawanie darmowych próbek potencjalnym klientom.

Opisz jakie narzędzia promocji oraz reklamy planujesz wykorzystać, aby informować potencjalnych klientów o oferowanym produkcie w związku z prowadzoną działalnością na jaką starasz się o wsparcie. W szczególności, czy będą one dobierane pod kątem zdefiniowanego klienta lub grup klientów, np. ulotki lub ogłoszenia w lokalnej prasie dla osób w mniejszym zakresie wykorzystujących Internet, zaawansowane kampanie informacyjne w Internecie.

## 3. Treści, które są zmorą dla doradcy – plan marketingowy:

- Prognoza sprzedaży produktów rolnych wytworzonych w gospodarstwie w okresie realizacji biznesplanu.

Ustal wielkość sprzedaży produktów rolnych, które będą wytworzone w gospodarstwie w latach realizacji biznesplanu z uwzględnieniem kalkulacji cen.

Kalkulację sprzedaży należy przeprowadzić w oparciu o ceny rynkowe obowiązujące na czas przygotowywania dokumentów aplikacyjnych (bez uwzględniania wpływu inflacji na cenę).

Z przedstawionej prognozy wynikać powinno, że w wyniku realizacji operacji osiągnięty zostanie wzrost wartości sprzedaży brutto produktów rolnych wytworzonych w gospodarstwie, co najmniej o 30% w stosunku do ustalonego dla gospodarstwa przychodu bazowego i nie mniej niż na poziomie odpowiadającym równowartości minimalnego wynagrodzenia w roku, w którym złożono wniosek o przyznanie pomocy.

# Problemy z aplikacjami/wersją wniosku online

## 1. Logowanie do aplikacji:

- Jako pełnomocnik potwierdzając swoją tożsamość nr PESEL,
- Jako rolnik.

Kiedy doczekamy się okienka doradcy?

2. Brak możliwości złożenia samouzupełnień/poprawek.
3. Nie wiadomo który Regionalny Oddział ARiMR będzie dokonywał oceny wniosku.

Dziękuję za uwagę

