

Czy małe gospodarstwo może być konkurencyjne

Istnieje wiele możliwości rozwoju gospodarstw rolniczych. Duże, ukierunkowane gospodarstwa skupiają się na zwiększeniu istniejącej produkcji, natomiast właściciele małych gospodarstw na wytworzeniu i sprzedaży

Głównymi możliwościami rozwoju przedsiębiorczości w małych gospodarstwach są: sprzedaż bezpośrednia lub podjęcie działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (MLO) oraz sprzedaż produktów rolniczych w sklepie internetowym.

Sprzedaż bezpośrednia

Sprzedaż bezpośrednia dotyczy produktów nieprzetworzonych pochodzenia roślinnego i zwierzęcego. Wytwarzanie i sprzedaż produktów nieprzetworzonych, pochodzących z własnego gospodarstwa, nie wymaga rejestrowania działalności gospodarczej. Formą sprzedaży bezpośredniej może być: sprzedaż sąsiedzka od rolnika do rolnika, na targowisku rolnym, kiermaszu, „przy drzwiach”, w sklepie samodzielnym poza gospodarstwem, sprzedaż na poboczu drogi. Produktem przeznaczonym do sprzedaży bezpośredniej może być drób, jajeczaki, zwierzęta łowne, surowe mleko lub surowa śmietana, jaja konsumpcyjne czy też nieprzetworzone produkty pszczele.

Dostawy bezpośrednie mogą obejmować produkty produkcji pierwotnej pochodzenia roślinnego, takie jak: zboża, owoce, warzywa, zioła, grzyby uprawne, pochodzące wyłącznie z własnych upraw lub hodowli producentów produkcji pierwotnej. Szczegółowe wymagania dla działalności sprzedaży bezpośredniej z gospodarstw rolnych produktów pochodzenia roślinnego

zostały określone w Rozporządzeniu Ministra Zdrowia z 6 czerwca 2007 roku w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych.

Działalność marginalna, lokalna i ograniczona (MLO)

To wytwarzanie i sprzedaż przez rolnika określonych produktów pochodzenia zwierzęcego konsumentowi końcowemu oraz dostawa tych produktów do innych zakładów prowadzących handel detaliczny. Aby móc rozpocząć MLO produktów żywnościowych pochodzenia zwierzęcego należy dokonać rejestracji. Działalność ta musi być zarejestrowana u powiatowego lekarza weterynarii właściwego ze względu na planowane miejsce prowadzenia sprzedaży. Przy dokonaniu rejestracji należy uwzględnić projekt technologiczny i wpis do rejestru.

Działalność marginalna, lokalna i ograniczona obejmuje: rozbiór świeżego mięsa wołowego, wieprzowego itp., rozbiór świeżego mięsa drobiowego lub jajczaków, rozbiór świeżego mięsa zwierząt łownych, produkcję produktów mięsnych, w tym gotowych posiłków, produkcję obrobionych lub przetworzonych produktów rybactwa oraz produkcję produktów mlecznych.

Sprzedaż produktów rolniczych w sklepie internetowym

Ten rodzaj sprzedaży produktów przeznaczony jest wyłącznie dla osób

posiadających zarejestrowaną działalność gospodarczą. Aby założyć sklep internetowy należy zaopatrzyć się w specjalne oprogramowanie. Następnym krokiem jest zarejestrowanie domeny (nazwy strony www.) oraz serwera (internetowej przestrzeni dyskowej). Końcowym etapem tworzenia sklepu internetowego jest stworzenie projektu graficznego sklepu i umieszczenie w nim zdjęć, opisów proponowanych do sprzedaży produktów.

Koszty utworzenia sklepu internetowego zaczynają się już od 1000 zł. Do sprzedaży proponuje się rzeczy o większej trwałości tzn.: różnego rodzaju susze (zioła, runo leśne, warzywa), przetwory owocowe, syropy (owocowe, z różnego rodzaju ziół), kosmetyki naturalne itp.

Literatura:

1. *Poradnik dla producentów rolnych prowadzących dostawy bezpośrednie, sprzedaż bezpośrednią, działalność marginalną, lokalną i ograniczoną gospodarstwa agroturystyczne oraz oferujących produkty tradycyjne, pod red. K. Klucznik, M. Oziembłowskiego, M. Szachowicz, Opole 2014*
2. *Rozwój marketingu bezpośredniego szansą dla gospodarstw rolnych. Broszura informacyjna dla rolników i przedsiębiorców, Kraków 2014*

**Jarosław Turkowicz
sp. ds. przedsiębiorczości, programów
i projektów**