

Innowacyjne i cyfrowe materiały szkoleniowe wspierające inicjatywy przekazywania ziemi

Moduł 2 – Finansowanie przekazania ziemi



KURS SZKOLENIOWY LAND MOBILITY

Łączenie właścicieli ziemi i rolników w całej Europie



www.land-mobility.eu



@LandMobility



@LandMobility

Umowy dzierżawy gruntów	6
Dzierżawa długoterminowa	6
Przepisy dotyczące dzierżawy długoterminowej według krajów.....	7
Belgia.....	7
Polska	8
Rolnictwo wspólne/współdzielone	8
Partnerstwa.....	10
Struktura korporacyjna	12
Opcje finansowe	13
Wspólna Polityka Rolna (WPR)	13
System płatności podstawowych (BPS)	13
UK.....	14
Belgia.....	15
System jednolitej płatności obszarowej (SAPS)	15
Europejski Fundusz Rolniczy Gwarancji (EFRG)	15
Płatność dla młodych rolników (YFP).....	16
Zrównoważone użytkowanie gruntów (zazielenianie)	17

Moduł 2: Finansowanie przekazania ziemi

Sesja 2: Finansowanie przekazania ziemi

Opis

Sesja ta skupi się na różnych rodzajach umów, w których pośredniczyć mogą usługi mobilności gruntów oraz na różnych opcjach, które właściciel gospodarstwa ma do dyspozycji w celu sfinansowania dzierżawy gruntu. Sesja ta będzie poświęcona zarówno tradycyjnym opcjom finansowania, takim jak kredyty bankowe, jak również dotacjom dostępnym z Unii Europejskiej. W trakcie sesji przedstawione zostaną wymagania kwalifikacyjne w każdym z krajów partnerskich, tak aby grupa docelowa mogła już teraz zorientować się, czy kwalifikuje się do otrzymania dotacji z UE.

Rezultaty edukacyjne

Po ukończeniu sesji drugiej uczestnicy będą w stanie:

- Zrozumieć dostępne opcje umów dzierżawy
- Zrozumieć opcje finansowania swojego nowego biznesu
- Opracować strategię opartą na ich opcjach finansowania i preferowanej umowie o świadczenie usług

Przykładowy sylabus			
Temat	Metodologia	Ćwiczenia	Źródła
1) Czym jest marka 2) Dlaczego branding jest ważny 3) Powody, dla których warto budować markę 4) Zalety budowania marki 5) Jak stworzyć markę 6) Propozycja wartości 7) Marketing oparty na wartościach 8) Zarządzanie marką 9) Kapitał własny marki 10) Cyfrowe zarządzanie marką 11) Etyka w brandingu	Podejście edukacji mieszanej obejmujące zarówno zajęcia w klasie (twarzą w twarz) jak również online	Oczekuje się, że uczestnicy wezmą udział w wykładach online i związanych z nimi ćwiczeniach typu "nauka przez praktykę" w sposób ciągły.	Marketing Management (4 th European Edition) by Philip T. Kotler, Kevin Lane Keller, Andy Goodman, Mairead Brady and Torben Hanson ISBN: 978-1292248448 Principles of Marketing, Global Edition (18 th Edition) by Philip Kotler and Gary Armstrong ISBN: 978-1292341132 New Venture Creation: A Framework for Entrepreneurial Start-

<p>12) Innowacyjność marki</p> <p>13) Wskazówki dotyczące budowania marki dla przedsiębiorców rolno-spożywczych</p>		<p>Ups (2nd Edition) by Paul Burns ISBN: 978-1352000504</p> <p>Brand Management: Co-Creating Meaningful Brands by Michael Beverland ISBN: 978-1473951983</p> <p>Strategic Brand Management: Building, Measuring and Managing Brand Equity, Global Edition (5th Edition) by Kevin Keller and Vanitha Swaminathan ISBN: 978-1292314969</p> <p>Why Branding? - https://www.sbmarketingtools.com/power-branding-small-businesses/</p> <p>10 Ways to Build a Brand for Your Small Business - https://www.marketingdonut.co.uk/marketing-strategy/branding/ten-ways-to-build-a-brand-for-your-small-business</p> <p>The Ultimate Small Business Branding Guide - https://www.canny-creative.com/ultimate-small-business-branding-guide/</p>
---	--	---

Finansowanie przekazania ziemi

Czym jest przekazanie?

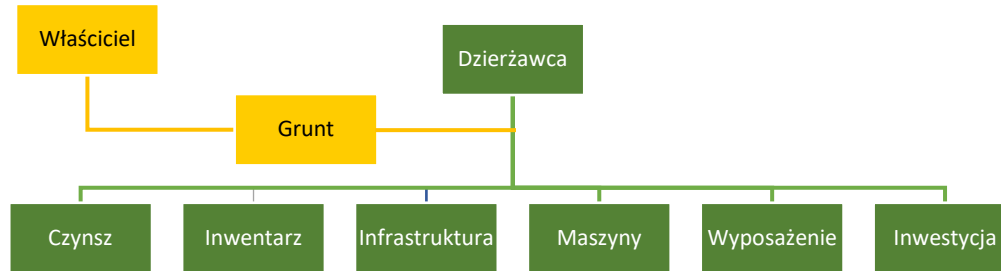
Mówiąc o przejęciu, mamy na ogół na myśli przekazanie lub przejęcie kontroli przez jedną firmę nad inną poprzez zakup większościowego pakietu akcji. Jednakże, w przypadku usług mobilności gruntów, przejęcie oznaczałoby osiągnięcie przez dzierżawcę gospodarstwa porozumienia z właścicielem ziemi i "przejęcie" ziemi na uzgodniony czas.

Istnieje wiele opcji, poprzez które dzierżawca może pozyskać środki na sfinansowanie swojego biznesu i jego rozwoju, i najlepiej jest przedstawić mu wszystkie te opcje, tak aby można było przedyskutować i określić najlepiej pasujący kierunek działania. Wkład finansowy dzierżawcy będzie również zależał od rodzaju umowy, jaką zawrze on z właścicielem gruntu. Usługi mobilności gruntów wychodzą naprzeciw wszystkim i posiadają wiele różnych umów, które można zawrzeć w zależności od przeznaczenia gruntu zarówno przez właściciela gruntu, jak i dzierżawcy. Podczas gdy niektórzy właściciele gruntów chcą jedynie czerpać zyski z dzierżawy gruntów, inni mogą chcieć nadal korzystać z części gruntów, a niektórzy mogą chcieć wnieść swój wkład i zostać partnerem w działalności dzierżawcy. Land Mobility dysponuje opcjami, które zaspokoją potrzeby obu stron, zapewniając ich zadowolenie i zysk dla obu stron.

Moduł "Finansowanie przejęcia" zawiera najpierw krótkie wyjaśnienia dotyczące różnych typów umów, tak aby pośrednik mógł lepiej zrozumieć dostępne opcje. Następnie przedstawione zostaną różne możliwości finansowania, tak aby dzierżawcy gospodarstw rolnych mogli ocenić swoją sytuację, umowę, w którą chcą wejść i najlepszą opcję finansowania tej umowy.

Umowy dzierżawy gruntów

Dzierżawa długoterminowa



Długoterminowe umowy dzierżawy są skierowane do właścicieli gruntów, którzy chcą przejść na emeryturę, ale nadal chcą zachować swoje grunty w użyciu. Zazwyczaj w takich umowach właściciel gruntu jest odpowiedzialny jedynie za udostępnienie gruntu, natomiast za pozostałe zasoby, takie jak czynsz, inwentarz i infrastruktura, odpowiada operator farmy.

Długoterminowa dzierżawa okazuje się być bardzo skuteczną formą współpracy w zakresie użytkowania gruntów, dającą pewność i bezpieczeństwo obu stronom. Ostatnie budżetowania dostarczyły silny bodziec dla długoterminowej dzierżawy.

Z perspektywy właściciela gruntu

1. Długoterminowa dzierżawa może być niezwykle efektywna podatkowo w zależności od kraju, w którym jest zawierana i w którym znajduje się grunt. Poniżej znajduje się więcej informacji na temat długoterminowej dzierżawy we wszystkich krajach partnerskich.
2. Jak w przypadku wszystkich umów, ważne jest, aby wybrać właściwą osobę. Przy prawidłowym wyborze, długoterminowa dzierżawa zapewnia bezpieczeństwo i pewność dochodów, a także powoduje, że grunt i obiekty są odpowiednio utrzymywane lub modernizowane
3. Długoterminowe umowy dzierżawy są zazwyczaj jasne i proste.
4. Właściciele gruntów, którzy chcą się wycofać, mogą zdecydować się na dzierżawę części swojego gospodarstwa, a pozostałą część nadal uprawiać samodzielnie.

5. Dzierżawa nie odpowiada wszystkim gospodarzom, ponieważ mogą oni nie być gotowi do przejścia na emeryturę lub mogą chcieć pozostać zaangażowani, niezależnie od przyczyny, w którym to przypadku mogą rozważyć inne opcje, takie jak rolnictwo współdzielone lub hodowla kontraktowa.

Z perspektywy dzierżawcy gruntu

1. Długoterminowa dzierżawa zapewnia dostęp do ziemi na określony czas przy ustalonym koszcie, co daje pewność, że dzierżawca może rozwijać swoją działalność rolniczą.
2. W przypadku, gdy w celu jak najlepszego wykorzystania dzierżawionego gruntu wymagane są inwestycje, czy to na własnym, czy dzierżawionym gospodarstwie, ważne jest, aby czas trwania dzierżawy był wystarczająco długi, aby uzasadniał takie działanie. W rzeczywistości 5 lat to w większości przypadków zbyt krótko.
3. Długoterminowe umowy dzierżawy są zazwyczaj jasne i proste.
4. Głównym powodem, dla którego umowy dzierżawy zostają rozwiązane jest to, że czynsz nie jest realistyczny (w obie strony), przed ustaleniem ceny ważne jest, aby zrobić kalkulację budżetu i znać swoje koszty produkcji.
5. Kiedy szukasz możliwości przedłużenia dzierżawy lub zawarcia nowej umowy, twoje osiągnięcia w zakresie dbałości o ziemię i infrastrukturę oraz sposób, w jaki honorowałeś poprzednie umowy są bardzo ważne, twoja reputacja będzie podążać za tobą.
6. Młodzi rolnicy, nowi i mali dzierżawcy mogą znaleźć się w niekorzystnej sytuacji, gdy rozważają zawarcie długiej umowy dzierżawy. Dzierżawcy o ugruntowanej pozycji są zazwyczaj najlepiej przygotowani do posiadania środków finansowych wymaganych do pokrycia zapasów, inwestycji, nakładów i czynszu.

Przepisy dotyczące dzierżawy długoterminowej według krajów

Belgia

Jeśli chodzi o dzierżawy rolne, zwłaszcza umowy długoterminowe, Belgia ma swój własny zestaw wymagań, które muszą być spełnione.

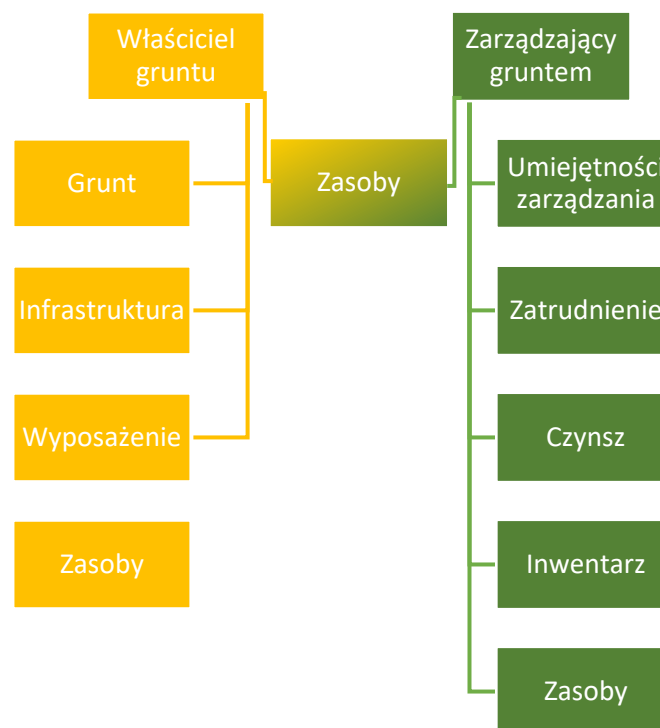
- Minimalny okres trwania wynosi 27 lat
- Do rozwiązania umowy wymagana jest obopólna zgoda
- Umowa musi być zarejestrowana u notariusza
- Wymagany minimalny okres wypowiedzenia 1 rok
- Jeśli dzierżawca nie złoży wypowiedzenia na koniec minimalnego okresu, umowa jest automatycznie przedłużana na kolejne 9 lat

Zasady ogólne

- Wynajmujący musi zapłacić opłatę rejestracyjną, która będzie równa 0,2% skumulowanych czynszów.
- Choć właściciel gruntu będzie nadal płacił podatek od nieruchomości, jeśli umowa najmu jest dla celów zawodowych, wówczas dochód netto z gruntu jest zwolniony z opodatkowania.
- Uwaga: dotyczy to wyłącznie gruntów, a nie jakiegokolwiek infrastruktury

Polska

Rolnictwo wspólne/współdzielone



Współpraca i wspólne gospodarowanie mogą być tak proste lub tak złożone, jak tylko chcesz, o ile warunki są jasne i uzgodnione.

Rodzaje rozwiązań dostępnych w ramach tej pozycji obejmują:

1. Chów kontraktowy - prosty rodzaj porozumienia, a jednocześnie zapewniający właścicielowi ziemi pewność dochodu i pozwalający mu na kontynuowanie działalności rolniczej. Pozwala rozwijającemu się dzierżawcy na podzelenie części swojej działalności. Nie ma negatywnych

skutków podatkowych ani konsekwencji związanych z zasadami Programu Zrównoważonego Gospodarowania.

2. Rolnictwo współdzielone - to sytuacja, w której każda ze stron jest nadal rolnikiem we własnym imieniu. Typowy układ zakłada, że właściciel ziemi dostarcza ziemię (i niektóre środki produkcji oraz ewentualnie siłę roboczą), a rolnik współdzielący dostarcza siłę roboczą, środki produkcji i maszyny. Ryzyko i zarządzanie są dzielone. Koncepcja ta ma również możliwości w odniesieniu do mleka i zasobów suchych. Pod warunkiem, że umowa jest prawidłowo realizowana, nie ma negatywnych skutków podatkowych ani w zakresie Programu Zrównoważonego Gospodarowania.

Zawarcie umowy o rolnictwie współdzielonym wykazującej podział zasobów może być bardzo przydatne dla zgodności z Programem Zrównoważonego Gospodarowania.

1. Współdzielenie doju - jest to współdzielenie gospodarstw w kontekście mleczarstwa. Możliwości i szanse dla wspólnej hodowli bydła mlecznego wzrosną po wprowadzeniu kwot.
2. Dzierżawa krów - jest to sposób na wejście w posiadanie zwierząt gospodarskich bez wysokich nakładów początkowych.

Współdzielenie doju

Współdzielenie doju stanowi doskonałą okazję do rozpoczęcia działalności dla młodych, wykwalifikowanych hodowców bydła mlecznego. Istnieje wielu młodych ludzi, którzy posiadają umiejętności pozwalające im być doskonałymi hodowcami bydła mlecznego.

Z drugiej strony jest wiele gospodarstw oferujących możliwość wspólnego doju dla każdego, kto posiada takie umiejętności, jest mobilny i chętny do podjęcia takiej działalności.

Współdzielenie doju jest świetną możliwością dla:

- osób zarządzających gospodarstwami mlecznymi i bydłem
- osób oczekujących na powrót do domu
- rolników, dla których powrót do kraju jest niedostateczny pod względem skali lub rentowności
- osób pracujących w gospodarstwach mlecznych w Zjednoczonym Królestwie, Nowej Zelandii lub gdziekolwiek indziej.

Dużym wyzwaniem psychicznym dla każdego, kto rozważa udział w rolnictwie jest odejście od znanego dochodu (tygodniowa pensja) lub postrzeganej kontroli (brak posiadania ziemi) do prawdziwego scenariusza nagród i dzielenia się ryzykiem.

Potencjalne korzyści są ogromne. Niezależnie od cen mleka, dojarze współdzielący dój, którzy prowadzą wydajną hodowlę, osiągając kluczowe cele (przyrost i wykorzystanie trawy, sześciotygodniowe wycielenia, itp.)

Współdziałanie w doju ułatwia również wejście w znaczącą hodowlę bydła mlecznego przy znacznie niższych wymaganiach finansowych w porównaniu z dzierżawą sporej wielkości gospodarstwa.

Dla młodych rolników dużym minusem dzierżawy jest poziom finansowania wymagany do jej funkcjonowania, młody rolnik będzie potrzebował odpowiednich środków, aby:

- a) wyposażenie gospodarstwa
- b) modernizację infrastruktury, żyzności gleby, ogrodzenie, wodę, podsiew itp.
- c) płacenie czynszu

Może to być bardzo długi i ryzykowny okres czasu, zanim pojawi się jakikolwiek zysk.

W rolnictwie udziałowym przychody i koszty operacyjne są dzielone pomiędzy właściciela gruntu i rolnika udziałowego w oparciu o to, co każda ze stron wnosi do umowy. Zazwyczaj właściciel gruntu dostarcza ziemię, infrastrukturę i urządzenia oraz kilka krów. Dojarz dostarcza umiejętności zarządzania i siłę roboczą do prowadzenia gospodarstwa oraz kilka krów.

Przy założeniu, że gospodarstwo liczy 150-180 krów, a dojarz jest odpowiedzialny za pracę i zarządzanie oraz dostarcza połowę stada krów, udział dojarza wynosi 45-50%.

Partnerstwa

Partnerstwa rodzinne okazują się być doskonałym progresywnym mechanizmem planowania przekazania i zarządzania gospodarstwem rodzinnym. Porozumienie to, jako część planu sukcesji, otrzymało obecnie dodatkowe wsparcie w budżecie.

Strony tworzą partnerstwo w celu prowadzenia gospodarstwa, partnerstwo to otrzymuje pozwolenie na użytkowanie ziemi i innych aktywów. Niektóre z korzyści płynących z zarejestrowanych związków partnerskich obejmują:

- Partnerstwo pozwala na aktywne zaangażowanie zarówno młodszych, jak i starszych pokoleń.
- Partnerstwo przynosi korzyści w postaci płatności unijnych, w tym dodatków dla młodych rolników i ukierunkowanego programu modernizacji rolnictwa.
- Partnerstwo oferuje możliwości oszczędności podatkowych poprzez ulgi od zapasów i ulgi osobowe.
- Dodatkowe ulgi w podatku dochodowym są obecnie dostępne dla członków partnerstwa, gdy partnerstwo stanowi część planu sukcesji gospodarstwa.
- Partnerstwo pomaga zdefiniować role, opracować plan gospodarstwa i określić podział dochodów.
- Partnerstwo może ułatwić i zabezpieczyć zarządzanie sukcesją.

Poza rodziną, zarejestrowane spółki, partnerstwa finansowe i porozumienia o współdziale w gospodarstwie oferują możliwości współpracy pomiędzy dwoma rolnikami. Usługa mobilności gruntów pomaga ułatwić wszystkie takie porozumienia.

Partnerstwa mogą również funkcjonować poza rodziną, irlandzkie modele są oparte na francuskich Dobrych Warunkach Rolnych i Środowiskowych (GAEC). Najbardziej znany model irlandzki, Partnerstwo na rzecz Produkcji Mleka, jest zgodny z przepisami dotyczącymi kwot mlecznych, jednak model ten stanowi wzór dla każdego partnerstwa rolnego.

Zarejestrowane spółki mogą być efektywne podatkowo dzięki indywidualnym ulgom dopuszczalnym i możliwym do przeniesienia (np. ulga od zapasów, uśrednianie dochodów i niewykorzystane ulgi kapitałowe). Urząd Skarbowy i Departament Rolnictwa mają przychylne podejście do zarejestrowanych spółek rolniczych. Kluczem jest to, że każdy rolnik w tym układzie powinien być traktowany nie mniej korzystnie niż rolnik prowadzący gospodarstwo samodzielnie. Wszyscy kwalifikujący się rolnicy w zarejestrowanym partnerstwie są traktowani jako osoby fizyczne dla celów podatkowych i Programu Zrównoważonego Gospodarowania. Polityka rządu zakłada, że wszystkie strony są traktowane oddzielnie dla wsparcia UE i rządu.

Partnerstwa są w stanie poradzić sobie z szerokim zakresem scenariuszy i wieloma partnerami, w tym firmami. Aby zabezpieczyć prawo własności gruntów, właściciel gruntów udziela licencji na użytkowanie gruntów przez partnerstwo, a w umowie można przewidzieć jasny mechanizm zaprzestania działalności.

Partnerstwo oferuje idealny mechanizm dla ekspansji mleczarstwa po przekroczeniu kwot, na przykład rolnik prowadzący gospodarstwo mleczarskie i sąsiad nie prowadzący gospodarstwa mleczarskiego. Mówiąc prościej, producent mleka może zapewnić urządzenia udojowe i wiedzę fachową w zakresie mleczarstwa, a sąsiad - dodatkowe grunty i siłę roboczą do ekspansji.

Partnerstwa, jako umowy, mogą być dostosowane do różnych potrzeb, oferując wszechstronność i elastyczność, pod warunkiem, że przestrzegany jest odpowiedni proces planowania. Odpowiednio sformułowane partnerstwa okazały się bardzo udane w Irlandii, kluczem do tego jest:

1. Określić rodzaje działalności, które mają być włączone do partnerstwa (i z niego wyłączone)
2. określenie stron partnerstwa
3. Określić role, obowiązki i ograniczenia
4. Określenie proporcji podziału zysku
5. Określić czas trwania i mechanizm rozwiązania
6. Wyszczególnienie zasobów i kapitału udostępnianego przez wszystkie strony
7. Ustanowienie kont bankowych i numeru stada
8. Określić sposób sporządzania sprawozdań finansowych oraz strukturę rachunku kapitałowego

Proces planowania jest bardzo ważny. Biznes musi być oddzielony od życia prywatnego partnerów. Wskazane jest, aby mieć jasną kompleksową umowę. Wzór umowy partnerskiej został opracowany przez

Teagasc we współpracy z Law Society. Władze skarbowe mają broszury podatkowe dla partnerstwa na rzecz produkcji mleka.

Te kroki w zakresie planowania miałyby również zastosowanie przy zakładaniu firmy. Partnerstwa mają wiele zalet w stosunku do struktury spółki, a mianowicie:

- Każdy partner ma równe prawa
- Rozwiązanie może być zdefiniowane i proste
- Bardziej korzystne traktowanie podatkowe ulgi na zapasy, niewykorzystane ulgi kapitałowe, uśrednianie dochodów lub VAT wpływający do spółki. Dochód każdego partnera traktowany jest osobno
- Każdy partner jest rolnikiem we własnym imieniu

Spółki partnerskie są bardziej zgodne z koncepcją gospodarstwa rodzinnego niż struktura korporacyjna.

Struktura korporacyjna

Tworzenie spółek jest raczej uzależnione od podatków i inwestycji niż od współpracy.

Porozumienia korporacyjne mogą jednak oferować wiele możliwości. Spółka jest podmiotem samym w sobie, co może zapewnić dużą elastyczność operacyjną i zakres, ale może również działać jako ograniczenie.

Porozumienia korporacyjne mogą być ograniczone do dwóch współpracowników lub wielu zainteresowanych stron i rodzin. Na przykład rolnik prowadzący gospodarstwo mleczarskie może wydzierżawić spółce swoją ziemię i kwotę mleczną, rolnik nie prowadzący gospodarstwa mleczarskiego może wydzierżawić swoją ziemię, częściowo emerytowany rolnik może wydzierżawić swoją ziemię i zamienić swoje akcje na udziały, a inna strona może zaoferować finansowanie w zamian za akcje i tak dalej. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby grupa takich stron zebrała się w celu utworzenia spółki i zorganizowała między sobą sposób jej prowadzenia. Koncepcja firmy może być zastosowana do każdego gospodarstwa rolnego.

Rolnicy, którzy są najlepiej przygotowani do korzystania z inkorporacji, zazwyczaj płacą wysoki poziom podatku dochodowego, mają umiarkowane rysunki i posiadają skalę operacyjną. Założenie firmy może być szczególnie korzystne jako narzędzie ekspansji i rozwoju, ale może być również wykorzystywane jako narzędzie współpracy.

Główne ograniczenia związane z tworzeniem spółek to:

- Spółka staje się rolnikiem, niezależnie od liczby rolników w spółce
- Rozwiązanie spółki, jeśli jest wymagane, może być kosztowne i problematyczne
- Wyprowadzanie pieniędzy z firmy może spowodować naliczenie znacznego podatku dochodowego.
- Mimo, że audyt księgowy nie jest wymagany, nadal istnieją wymogi związane z prawem spółek i wypełnianiem dokumentów.

Główne korzyści wynikające z założenia spółki to:

- Udziały odzwierciedlają wkład
- Udziałowcy decydują, jak ma być prowadzona firma i kto za co odpowiada
- Grunty mogą być włączone lub nie
- Dzieci i/lub wnuki mogą mieć udziały
- Ulgi CGT, CAT i opłaty skarbowe nadal obowiązują
- SFP można sprzedać, wydzierżawić lub przenieść na spółkę
- Firmy płacą podatek korporacyjny od zysków firmy w wysokości 12,5%, nie płacą PRSI ani USC
- Sprzedaż zapasów i maszyn do firmy na początku może być efektywna podatkowo
- Dochodem może być wynagrodzenie, czynsz, opłaty lub ich mieszanka
- Firma prowadzi własne inwestycje i może samodzielnie zaciągać pożyczki
- Doskonałe narzędzie do rozwoju skali i wydajności.
- Ograniczona odpowiedzialność
- Twoje udziały są zbywalne i rosną wraz z firmą.

Akcjonariusze, pracownicy i udziałowcy/dyrektorzy firmy są zobowiązani do zapłaty podatku dochodowego od wszelkich dochodów lub przychodów otrzymanych z firmy. Zmiana obecnego statusu gospodarstwa na spółkę wymaga zaprzestania uśredniania dochodu (jeśli wcześniej z niego korzystano), a z ulgi na zapasy nie można skorzystać w ostatnim roku obecnego statusu.

Opcje finansowe

Wspólna Polityka Rolna (WPR)

Uruchomiona ponad 40 lat temu polityka rolna Unii Europejskiej została opracowana w celu zapewnienia europejskim rolnikom niezbędnej pomocy finansowej i świadczeń, aby pomóc im zwiększyć poziom produkcji i zapewnić, że podaż żywności będzie współmierna do popytu. WPR określa również pewne zasady i przepisy, które koncentrują się na zrównoważonym zarządzaniu naszymi zasobami, środowiskiem i gruntami, aby zapewnić, że praktyki rolnicze szkodliwe dla środowiska zostaną usunięte lub zastąpione.

Wspólna Polityka Rolna jest finansowana z Europejskiego Funduszu Gwarancji Rolnej (EFGR), który koncentruje się na wsparciu bezpośrednim i środkach rynkowych, oraz z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW), który koncentruje się na rozwoju obszarów wiejskich. Część, na której skupi się niniejszy moduł, to dawny EFRG, ponieważ to właśnie Gwarancja Rolna jest odpowiedzialna za zapewnienie rolnikom płatności bezpośrednich.

System płatności podstawowych (BPS)

System płatności podstawowych został utworzony w celu zapewnienia rolnikom uprawnień do płatności na podstawie liczby kwalifikujących się hektarów, które posiadają. Każdy hektar daje rolnikowi prawo do jednego uprawnienia. Liczba uprawnień, które rolnicy mogą uzyskać, zależy jednak od limitu, jaki każde państwo członkowskie ustanowiło dla swoich rolników.

Uprawnienia przyznawane są co roku i aby rolnik mógł je otrzymać, musi najpierw przejść przez proces zgłaszania liczby kwalifikujących się hektarów oraz liczby uprawnień do płatności. Państwa członkowskie

zastrzegają sobie również prawo do określenia minimalnej wielkości gospodarstwa rolnika, aby kwalifikowało się ono do pierwszego przydziału. W krajach partnerskich programu mobilności gruntów minimalne wielkości są następujące:

Państwo	Minimalny rozmiar (w hektarach)
Belgia (Flandria)	2
Belgia (Walonia)	1
Irlandia	3
Polska	1
Zjednoczone Królestwo (Anglia)	5
Zjednoczone Królestwo (Irlandia Północna)	3
Zjednoczone Królestwo (Szkocja)	3
Zjednoczone Królestwo (Walia)	5

UK

Składając wniosek o przyznanie pomocy w ramach Systemu Płatności Podstawowej w Wielkiej Brytanii, wnioskodawcy muszą dołączyć do niego następujące elementy:

- wszystkie działki i obszary gruntów rolnych w ich gospodarstwie
- użytkowanie gruntów" i wszelkie cechy nierolnicze, o które nie można się ubiegać
- jakie kwalifikujące się grunty wykorzystują w ramach swoich uprawnień (musi to być co najmniej 5 ha)
- ile uprawnień chcą wykorzystać, aby ubiegać się o płatność (musi to być co najmniej 5)
- preferowaną walutę płatności (funt (£) lub euro (€))

W stosownych przypadkach mogą oni również potrzebować:

- zadeklarować, jakie posiadają EFA
- zadeklarować wszelkie nierolnicze grunty w swoim gospodarstwie, które są częścią Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich dla Anglii (RDPE)
- potwierdzić, czy są zwolnieni z zasad zazieleniania (np. czy posiadają certyfikat ekologiczny)
- zadeklarować, czy chcą ubiegać się o płatność dla młodych rolników
- wypełnić oddzielny wniosek w celu ubiegania się o nowe uprawnienia (wyłącznie młodzi i nowi rolnicy)
- przedstawić dowody potwierdzające spełnienie definicji rolnika, statusu młodego lub nowego rolnika
- wypełniają oddzielne wnioski dla gruntów posiadanych w innych częściach Zjednoczonego Królestwa.

Belgia

System jednolitej płatności obszarowej (SAPS)

Choć jest on stosowany tylko w kilku krajach, System Jednolitej Płatności Obszarowej jest również stosowany w jednym z naszych krajów partnerskich, a mianowicie w Polsce. W związku z tym niniejszy moduł pokrótce omówi tę opcję finansowania dla polskich usług mobilności gruntów oraz wszystkich innych krajów, które są zainteresowane korzystaniem z SAPS.

Różnica pomiędzy systemem płatności podstawowych a systemem jednolitej płatności obszarowej polega na braku uprawnień do płatności, które są obecne w BPS. W systemie SAPS środki finansowe są oparte wyłącznie na zadeklarowanych przez rolników hektarach kwalifikujących się do płatności.

Europejski Fundusz Rolniczy Gwarancji (EFRG)

Kryteria kwalifikacji:

- Wymagania minimalne: Kwota płatności bezpośrednich musi być wyższa niż kwota od 100 do 500 euro i/lub kwalifikujące się obszary muszą być większe niż 0,3 do 5ha (zależy to od przepisów krajowych).
- Być aktywnym rolnikiem
 - Grunty będące własnością lotniska, wodociągów, usług związanych z nieruchomościami, usług kolejowych i stałych terenów sportowych nie kwalifikują się, ponieważ działalność rolnicza nie jest zazwyczaj ich główną działalnością
- Prowadzenie działalności rolniczej na kwalifikujących się gruntach rolnych
 - Kwalifikowalne: grunty orne, uprawy trwałe, trwałe użytki zielone i pastwiska trwałe
 - Niekwalifikowalne: Lasy
 - Kwalifikujący się hektar: działki zgłoszone jako faktycznie posiadane przez rolnika, który ma uprawnienia decyzyjne

Minimalne wymagania w krajach partnerskich:

Państwo członkowskie	Próg kwotowy	Próg powierzchniowy (ha)	Rolnicy wdrażający VCS związane ze zwierzętami, o wartości poniżej progu powierzchni (EUR)
Belgia (Flandria)	400		
Belgia (Walonia)	100		
Irlandia	100		
Polska		1	200
Zjednoczone Królestwo (Anglia)		5	
Zjednoczone Królestwo (Irlandia Północna)		3	

Zjednoczone Królestwo (Szkocja)		3	100
Zjednoczone Królestwo (Walia)		5	

Płatność dla młodych rolników (YFP)

W sektorze rolniczym istnieje dość duża nierównowaga między starymi i młodymi rolnikami - tylko 11% rolników ma mniej niż 40 lat. Aby zachęcić młodych dorosłych do podejmowania działalności rolniczej i podobnej, UE utworzyła fundusz skierowany specjalnie do nowych i początkujących młodych rolników, tak aby mogli oni otrzymać pomoc finansową i szkolenia niezbędne do rozpoczęcia działalności i zapewnienia jej prosperowania. Płatność dla młodych rolników, wywodząca się z systemu płatności podstawowych, ma priorytetowy dostęp do rezerwy krajowej i regionalnej. Płatność dla młodych rolników może być przedłużona na okres maksymalnie 5 lat.

Warunki:

- Młody rolnik musi po raz pierwszy zakładać gospodarstwo rolne jako kierujący gospodarstwem.
- Młody rolnik ma nie więcej niż 40 lat
- Młody rolnik uzyskał minimalny poziom wykształcenia rolniczego (tylko w Belgii-Flandrii, Irlandii, Zjednoczonym Królestwie-Szkocji)
- Młody rolnik sprawuje kontrolę finansową i zarządczą

Państwo członkowskie	Płatność dla rolnika				I przy maksymalnym limicie	Jako kwota ryczałtowa na gospodarstwo
	Oszacowane jako 25% z					
	Średnia wartość uprawnień posiadanych przez rolnika	Ryczałt BPS	Jednolita płatność obszarowa	Średnia krajowa płatność na ha		
Belgia (Flandria)				T	90 ha/ uprawnienia	N
Belgia (Walonia)				T	90 ha/ uprawnienia	N
Irlandia				T		N
Polska				T	50 ha/ uprawnienia	N
Zjednoczone Królestwo (Anglia)	T				90 ha/ uprawnienia	N
Zjednoczone Królestwo				T	90 ha/ uprawnienia	N

(Irlandia Północna)						
Zjednoczone Królestwo (Szkocja)	T				90 ha/ uprawnienia	N
Zjednoczone Królestwo (Walia)		T			25 ha/ uprawnienia	N

Zrównoważone użytkowanie gruntów (zazielenianie)

Rolnicy mogą również otrzymać fundusze z UE, jeśli podejmą praktyki, które są zrównoważone dla środowiska i pomagają osiągnąć cele klimatyczne. Państwa członkowskie są zobowiązane do przeznaczenia 30% swoich dochodów na "zazielenianie".

Istnieją trzy obowiązkowe praktyki, które rolnicy muszą wdrożyć, aby kwalifikować się do otrzymania funduszy na zazielenianie:

1. Dywersyfikacja upraw: utrzymywanie dużej różnorodności upraw, co ostatecznie wzmacnia glebę i utrzymuje zróżnicowanie naszego ekosystemu. Jeśli gospodarstwo posiada ponad 10 hektarów gruntów ornych, musi uprawiać co najmniej dwie uprawy, natomiast gospodarstwa o powierzchni ponad 30 hektarów muszą uprawiać co najmniej trzy uprawy.
2. Trwałe użytki zielone: grunty, które są stale wykorzystywane przez co najmniej 5 lat do uprawy szerokiej gamy kompozycji botanicznej, roślin pastewnych, paszowych lub roślin przeznaczonych na cele energetyczne. Praktyka ta pomaga wspierać sekwestrację dwutlenku węgla i chroni różnorodność biologiczną. Każde państwo członkowskie jest odpowiedzialne za ustalenie własnego stosunku trwałych użytków zielonych do gruntów rolnych.
3. Obszary proekologiczne (EFA): jeśli rolnicy posiadają więcej niż 15 hektarów, muszą posiadać 5% ziemi przeznaczonej na obszary proekologiczne, gdzie ziemia pozostaje odłogiem w celu zwiększenia różnorodności biologicznej.

Warto zauważyć, że rolnicy ekologiczni automatycznie kwalifikują się do płatności za ekologizację, ponieważ ich praktyki są uznawane za przynoszące korzyści dla środowiska.