



Kupuj od rolnika

Kupuj od Rolnika

prawne i gospodarcze uwarunkowania
rolniczego handlu detalicznego

Raport Ośrodka Analiz Cegielskiego

Redakcja naukowa: Paweł Pawłowski

IOAC
Ośrodek Analiz
Cegielskiego



Warszawa
2019

Raport Ośrodka Analiz Cegielskiego

Warszawa 2019

Redakcja naukowa

Paweł Pawłowski

Autorzy

dr Małgorzata Szymańska (rozdz. 3, 4, 5)

Piotr Palutkiewicz (rozdz. 2, 6)

Paweł Pawłowski (rozdz. 1, 5)

Korekta językowa

Karolina Podlipna

Skład i łamanie

Działania Wizualne – Agencja Kreatywna. Błażej Zych

Raport został wydany przez Ośrodek Analiz Cegielskiego w ramach projektu Kupuj od rolnika – aktywizacja rynkowa rolników w Polsce przy wsparciu Fundacji ORLEN.

ISBN 978-83-951423-6-9

Copyright by Fundacja Ośrodek Analiz Prawnych, Ekonomicznych i Społecznych im. Hipolita Cegielskiego



1. Wstęp	7
2. Pozycja rynkowa gospodarstw rolnych w Polsce	11
2.1. Wielkość gospodarstw a ich siła rynkowa	11
2.2. Ceny produktów spożywczych i czynniki je warunkujące	15
2.3. Ile płaci konsument, a ile zarabia rolnik?	17
2.4. Wyzwania	19
3. Rolniczy handel detaliczny	21
3.1. Przełomowa zmiana	21
3.2. Prawne ramy prowadzenia rolniczego handlu detalicznego	24
3.2.1. Miejsce prowadzenia sprzedaży	25
3.2.2. Nadzór sanitarny i weterynaryjny	26
3.2.3. Jakość handlowa i oznakowanie	27
3.2.4. Limity ilościowe sprzedaży	28
3.2.5. Dokumentowanie działalności	29
3.2.6. Preferencje podatkowe	29
4. Pozostałe formy bezpośredniego zbywania produktów przez rolników	33
4.1.1. Sprzedaż bezpośrednia	35
4.1.2. Dostawy bezpośrednie	40
4.1.3. Działalność marginalna, lokalna i ograniczona (MOL)	41
5. Rolniczy handel detaliczny w Polsce	44
5.1.1. Przykłady z innych państw Unii Europejskiej	46
5.1.2. Kupuj od rolnika – współczesne formy, metody i narzędzia	49
6. Podsumowanie	53
7. Akty prawne	59
8. Biogramy autorów	62



Główne tezy raportu



01 W Polsce dominują niewielkie gospodarstwa o niskiej sile ekonomicznej. By sprzedać swoje produkty, rolnicy są zatem zmuszeni do korzystania z usług pośredników, co niejednokrotnie powoduje, że uzyskiwana cena jest niezadowalająca, a rentowność produkcji niska.

02 Istniejące przed 16 listopada 2016 r. w polskim porządku prawnym formy bezpośredniego zbywania produktów przez rolników były niedostosowane do potrzeb i realiów rynkowych. Brak adekwatnych regulacji hamował rozwój bezpośrednich relacji handlowych pomiędzy gospodarstwami rolnymi a konsumentami.

03 Obowiązujący model rolniczego handlu detalicznego powoduje, że Polska jest jednym z państw europejskich o najbardziej przyjaznych regulacjach w zakresie prowadzenia bezpośredniej sprzedaży produktów przez rolników.

04 Rozwój rolniczego handlu detalicznego niesie obopólne korzyści dla rolników i konsumentów, przyczyniając się przede wszystkim do poprawy perspektyw gospodarczych mniejszych gospodarstw rolnych oraz wzrostu dostępności zdrowej i świeżej żywności w miastach.

05 Rolniczy handel detaliczny ma szczególnie duży potencjał do rozwoju w odniesieniu do niewielkich gospodarstw rolnych, które specjalizując się dzięki specjalizacji w produkcji żywności ekologicznej mają możliwość wyraźnego zwiększenia dochodowości przy wykorzystaniu tendencji wzrostowych na tym rynku.

06 Szansą dla rozwoju rolniczego handlu detalicznego jest szersze zaadoptowanie do jego potrzeb istniejących rozwiązań technologicznych umożliwiających optymalne łączenie ze sobą rolników-sprzedawców oraz ich potencjalnych konsumentów. W Polsce jest to wciąż mało zaawansowane. Inną ciekawą alternatywę stanowią rozwijające się automaty do sprzedaży żywności.

07 Istotne znaczenie dla rozwoju rolniczego handlu detalicznego oraz wzmocnienia sytuacji ekonomicznej mniejszych gospodarstw ma aktywna postawa władz lokalnych i włączenie systemów krótkich łańcuchów dostaw do lokalnych strategii rozwoju.

01

Wstęp



Wstęp

Wprowadzenie rolniczego handlu detalicznego do polskiego porządku prawnego w listopadzie 2016 r., szczególnie w kształcie obowiązującym od 1 stycznia 2019 r., stanowi rzeczywisty przełom i istotny czynnik dla rozwoju bezpośredniej sprzedaży przez rolników produktów, które sami je wytworzyli. Rozwój relacji handlowych pomiędzy konsumentami a wytwarzającymi i zbywającymi swoje produkty rolnikami przedstawia korzyści dla obu stron oraz szerzej, dla stosunków społecznych w Polsce w ogóle.

Obecnie Polacy najczęściej robią zakupy w dużych zagranicznych sieciach handlowych, których ekspansja spowodowała masowy upadek małych sklepów lokalnych. Gospodarstwa w naszym kraju są w większości zbyt małe, by samodzielnie mogły być równoprawnymi partnerami do rozmów dla potentatów sprzedaży detalicznej czy producentów żywności. Stąd też tak dużą rolę odgrywają pośrednicy, których udział w cenie sklepowej warzyw czy owoców wynosi nawet $\frac{3}{4}$ ceny, jaką płacą w sklepie konsumenci. Zysk rolnika bywa zatem dramatycznie niski w porównaniu do jego nakładu pracy i środków. Istnieje zatem realna potrzeba znalezienia innych możliwości, które pozwolą rolnikom uzyskiwać bardziej godne dochody za wykonaną pracę, a jednocześnie zwiększyć rentowność prowadzonej działalności.

Jednocześnie obserwujemy istotny trend po stronie popytowej. Konsumenci zmęczeni produktami masowymi o często niskiej jakości, poszukują alternatywy, która będzie lepiej odpowiadała na ich indywidualne potrzeby. Jest to rzecz jasna zjawisko wyrastające znacząco poza same tylko produkty żywnościowe, stąd chociażby nowoczesne koncepcje „fabryki przyszłości”, jednakże omawiany rynek ma swoją specyfikę. Nie chodzi jedynie o dostosowanie produktów do osobistych życzeń, ale przede wszystkim o rosnącą dbałość o zdrowie w coraz bardziej świadomym społeczeństwie. Konsumenci chcą produktów o znanym pochodzeniu, takich, które nie zawierają substancji o negatywnym wpływie na zdrowie człowieka. Stąd jednakowe, wystandaryzowane produkty dostępne masowo w dużych sieciach detalicznych tracą na atrakcyjności. Ro-

¹ Raport CitiGroup Factory of the Future. Flexible, Digitalized, and Sustainable, 2019, dostępne na stronie: [https://ir.citi.com/eoC%2FKKv\]d\]LXo%2BRapXFh1B5ltRdrjilP9l-nW1kQzBtryUleMLshomjMU%2FbRh6h5](https://ir.citi.com/eoC%2FKKv]d]LXo%2BRapXFh1B5ltRdrjilP9l-nW1kQzBtryUleMLshomjMU%2FbRh6h5) [dostęp 15 sierpnia 2019]

² <http://inquirymarketresearch.pl/eko-trend-rosnie-sile> [dostęp 15 sierpnia 2019]

³ Zob. prawidłowe nazewnictwo i warunki stosowania takich terminów jak „bio”, „eko” czy „organiczny”: ustawa o rolnictwie ekologicznym z dnia 11 maja 2017 r. (Dz.U. z 2017 r. poz.







śnie natomiast popularność produktów EKO² czy BIO³, które nie tylko muszą mieć odpowiedni skład, ale także powinny powstawać w sposób przyjazny środowisku, przez co należy rozumieć również godne warunki, w których hodowane są zwierzęta. Stąd „mleko od krowy” czy „jajka ze wsi” nabierają dodatkowej wartości. Wielu konsumentów odstręcza stosowany współcześnie na masową skalę sposób hodowli⁴. Trendy te dobrze współgrają także z rosnącym zainteresowaniem kulturą regionalną, której integralnym elementem jest również tradycyjnie wytwarzana lokalna żywność. Ona także przeciwstawiana jest masowym produktom zglobalizowanej gospodarki.

Interesującą odpowiedź tak dla rolników, jak i dla konsumentów, stanowią rozwiązania prawne pozwalające na bezpośrednią sprzedaż produktów przez rolników. Na szczególną uwagę zasługuje rolniczy handel detaliczny, który funkcjonuje w naszym kraju od 1 stycznia 2017 r. O atrakcyjności tej instytucji stanowi możliwość legalnego prowadzenia sprzedaży produktów przetworzonych i nieprzetworzonych – tak pochodzenia zwierzęcego, jak i roślinnego – na preferencyjnych zasadach podatkowych i przy ograniczonych wymaganiach sanitarnych i dokumentacyjnych. Obowiązujące od stycznia 2019 r. regulacje, dzięki którym w ramach rolniczego handlu detalicznego można sprzedawać produkty nie tylko bezpośrednio konsumentom, ale również zakładom prowadzącym handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego, czyli przykładowo sklepom, restauracjom czy stołówkom, stanowią kolejny krok w kierunku rozwoju tej formy sprzedaży w Polsce.

Popularyzacja rolniczego handlu detalicznego będzie postępowała równolegle do doskonalenia form prowadzonej sprzedaży i skuteczniejszego docierania do klienta docelowego z produktem lepiej trafiającym w potrzeby rynku. Na szczególną uwagę w tym względzie zasługują możliwości, jakie niosą ze sobą platformy i narzędzia w postaci serwisów internetowych czy aplikacji mobilnych, które w wydatny sposób skracają dystans pomiędzy konsumentami a producentami, pozwalając im lepiej się poznać i wzajemnie zrozumieć swoje oczekiwania. Zaufanie ma w tym przypadku kluczowe znaczenie. Nie ulega także wątpliwości, że niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z nowymi technologiami, czy formami bardziej tradycyjnymi, drogą do sukcesu jest ściślejsza współpraca pomiędzy samymi rolnikami, którzy mogliby tworzyć własne serwisy sprzedażowe lub fizyczne punkty sprzedażowe w miastach, które z powodzeniem funkcjonują chociażby we Francji.

Dla sukcesu rolniczego handlu detalicznego konieczne jest jednak zwiększenie świadomości rolników w tym względzie i wyposażenie ich w narzędzia umożliwiające docieranie do klientów i dostosowywanie swoich produktów do realiów rynkowych. Dostrzegając znaczenie tego problemu Ośrodek Analiz Cegielskiego uruchomił projekt **Kupuj od rolnika – aktywizacja rynkowa rolników w Polsce**. W ramach projektu powstał niniejszy raport, strona internetowa dla rolników stanowiąca źródło kompleksowej wiedzy na temat warunków prowadzenia sprzedaży, a także prowadzone są pilotażowe warsztaty szkoleniowe, podczas których przekazuje się kluczowe informacje i umiejętności potrzebne do prowadzenia rolniczego handlu detalicznego. Cieszymy się, że możemy w ten sposób przyczynić się do rozwoju tej formy w Polsce.

W imieniu Ośrodka Analiz Cegielskiego mamy zaszczyt przekazać na Państwa ręce raport, w którym staraliśmy się w sposób kompleksowy przedstawić prawne i gospodarcze uwarunkowania prowadzenia różnych form bezpośredniego zbywania swoich produktów przez rolników w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem rolniczego handlu detalicznego. Jesteśmy przekonani, że dzięki nowym regulacjom tego typu działalność może stanowić wartościowe uzupełnienie podstawowej działalności prowadzonej przez rolników w naszym kraju, a jednocześnie umożliwi ona konsumentom znalezienie cennej alternatywy dla masowych produktów sprzedawanych w zagranicznych sieciach detalicznych czy kosztownych produktów BIO dostępnych w specjalistycznych sklepach w dużych miastach.

Paweł Pawłowski
Wiceprezes
Ośrodka Analiz Cegielskiego

1054 z późn. zm.).

⁴ Zob. <https://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/1133197,hodowla-kurczakow-na-fermach-w-polsce.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

02

**Pozycja rynkowa
gospodarstw rolnych**



Pozycja

rynkowa gospodarstw rolnych w Polsce

Średnia wielkość gospodarstwa rolnego w Polsce wynosi zaledwie niespełna 11 ha, przy czym występuje duże zróżnicowanie w zależności od regionu. Wciąż widoczne są konsekwencje polityki rolnej zaborców, przez co w Polsce południowej i wschodniej dominują gospodarstwa o areale jedynie 4-5 ha, czyli ponad dziesięciokrotnie mniejszym niż wynosi średnia dla Niemiec⁵. Taka struktura powoduje, że w naszym kraju jest aż 1 mln małych gospodarstw rolnych. Niestety tego typu podmioty cechuje zwykle wyraźnie niższa rentowność, wynikająca chociażby z niższej pozycji negocjacyjnej wobec pośredników w handlu produktami rolnymi. Powyższa sytuacja skłania właścicieli gospodarstw do szukania alternatywnych źródeł pozyskiwania dochodu. Na terenach atrakcyjnych turystycznie może to przybierać postać gospodarstw agroturystycznych, pewna część gospodarzy decyduje się natomiast na sprzedaż swojej żywności bezpośrednio konsumentom. Równolegle wzrasta zainteresowanie żywnością od znanego i zaufanego wytwórcy, który oferuje zdrowe produkty wysokiej jakości.

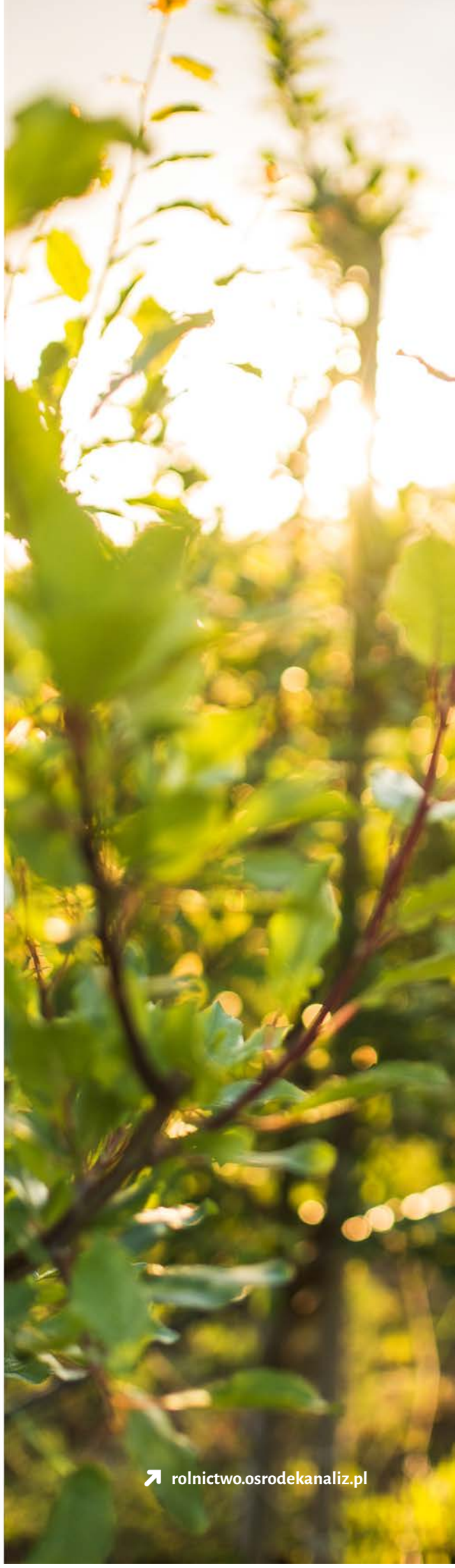
2.1.

Wielkość gospodarstw a ich siła rynkowa

Zgodnie z Ogłoszeniem Prezesa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w naszym kraju w 2018 r. wynosi zaledwie 10,81 hektara⁶. Najlepsza pod tym względem sytuacja jest w województwie zachodniopomorskim, gdzie średnie gospodarstwo rolne ma powierzchnię 30,78 hektara, najgorsza zaś w województwie małopolskim, gdzie średnie gospodarstwo rolne ma powierzchnię zaledwie 4,1 hektara. Polska jest państwem o dobrze rozwiniętej gospodarce – w maju 2019 r. bezrobocie rejestrowane wynosiło zaledwie 5,5%⁷, co w połączeniu ze stale rosnącym przeciętnym wynagrodzeniem, które w sektorze przedsiębiorstw przekracza 5000 zł brutto⁸, powoduje ciągły wzrost kosztów pracy. Tym samym, coraz większe korzyści uzyskać mogą duże gospodarstwa rolne posiadające bogaty park maszyn rolniczych. Dzieje się tak dlatego, że koszty pracy ludzkiej

⁵ Eurostat, Agricultural census in Germany, dostępne na stronie: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Agricultural_census_in_Germany&olid=379544 [dostęp 15 sierpnia 2019]

⁶ Ogłoszenie Nr 1/2018 Prezesa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w sprawie wielkości średniej powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w poszczególnych województwach oraz średniej powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w kraju w 2018 roku, zob. <https://www.arimr.gov.pl/pomoc-krajowa/>



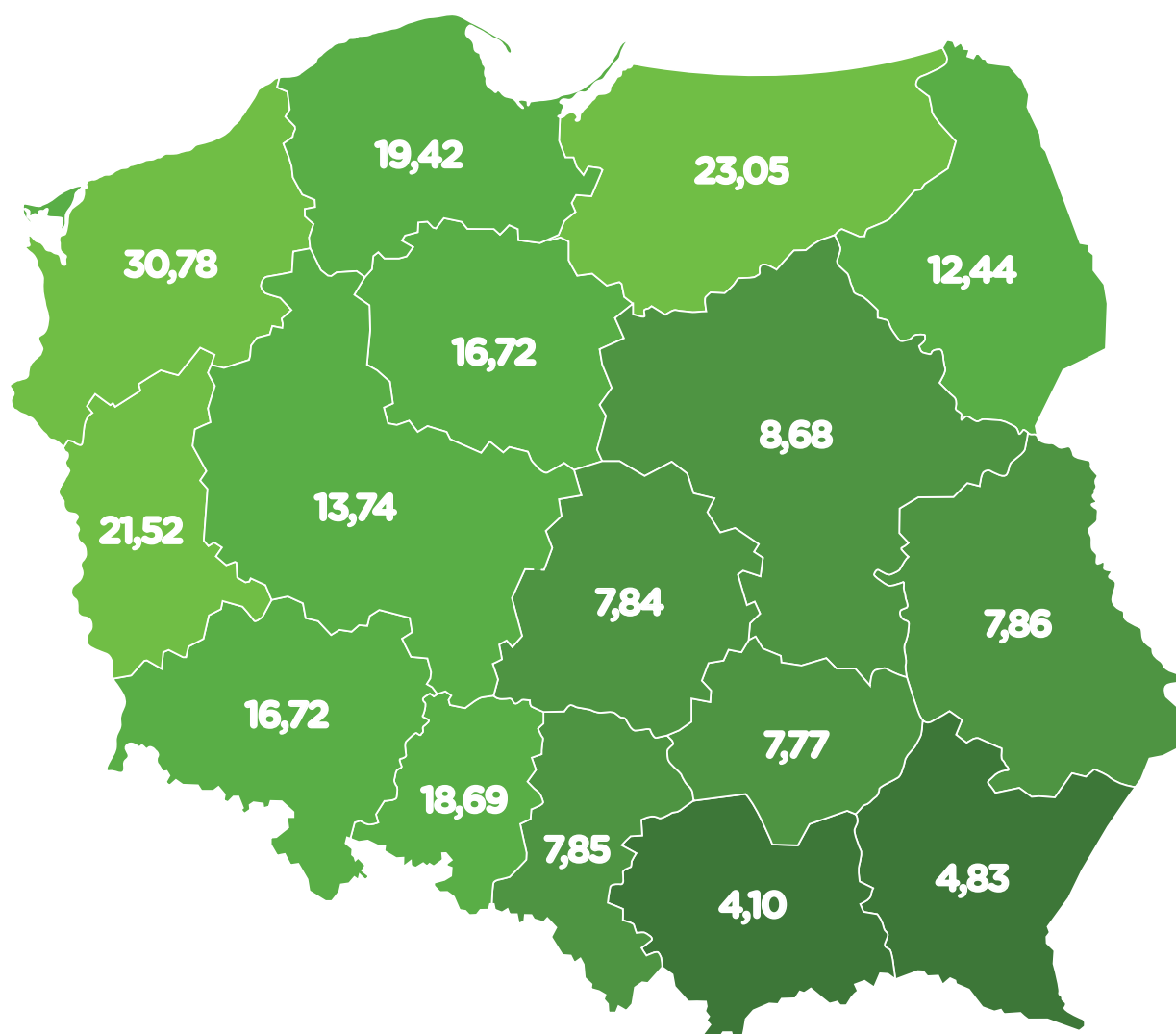




2.1. Wielkość gospodarstw a ich siła rynkowa

są w naszym kraju na tyle wysokie (i rosną z roku na rok), że koszt zakupu i eksploatacji maszyn jest niższy od kosztu zatrudnienia pracowników. Coraz lepsze, tańsze, a przez to także bardziej dostępne technologie spowodują, że trend ten będzie się coraz bardziej nasilał.

Średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w 2018 r. (w hektarach)



Źródło: Ogłoszenie Nr 1/2018 Prezesa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w sprawie wielkości średniej powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w poszczególnych województwach oraz średniej powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w kraju w 2018 roku.

średnia-powierzchnia-gospodarstwa.html [dostęp 15 sierpnia 2019]

⁷ GUS, Bezrobotni zarejestrowani i stopa bezrobocia wyrównane sezonowo w latach 2011-2019, dostępne na stronie: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/bezrobotni-zarejestrowani-i-stop-a-bezrobocia-wyrównane-sezonowo-w-latach-2011-2019,5,1.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

⁸ Zob. <https://stat.gov.pl/sygnalne/komunikaty-i-obwieszczenia/18,2019,kategoria.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]



2.1. Wielkość gospodarstw a ich siła rynkowa

W przypadku gospodarstw rolnych nastawionych na produkcję żywności, mleka i innych produktów spożywczych pochodzenia zwierzęcego powierzchnia gospodarstwa nie ma tak dużego znaczenia, natomiast istotna jest wielkość produkcji netto, np. liczba zwierząt w stadzie. Wiąże się to z koniecznością zapewnienia odpowiedniej infrastruktury budynkowej i technicznej, a także zapewnieniem większego niż przy uprawie roślin nakładu pracy ludzkiej. Ten rodzaj produkcji rolnej może być zatem z powodzeniem stosowany przez polskich rolników posiadających gospodarstwa mniejsze powierzchniowo, jednak wymaga to od nich znacznych inwestycji, które pomagają wyspecjalizować się w danym rodzaju produkcji.

Podmioty będące w stanie wyprodukować więcej dóbr mają co do zasady lepszą pozycję rynkową niż mali producenci. Wielcy producenci, którzy są w stanie produkować znaczne ilości dóbr mogą dzięki temu uzyskać lepsze warunki sprzedaży. Podmioty posiadające duże gospodarstwa rolne bądź duże stada zwierząt mają większe szanse zawarcia umowy kontraktacji z określonym odbiorcą. Umowa kontraktacji daje dostawcy pewność zbytu towarów wyprodukowanych w przyszłości przez rolnika po cenie określonej w umowie. Dużym producentom łatwiej jest również negocjować ceny swoich towarów. Z kolei mali producenci rolni nie tylko stoją na słabszej pozycji negocjacyjnej w rozmowach na temat cen towarów i umów kontraktacji, ale w wielu przypadkach nie mają w ogóle możliwości handlu z określonym podmiotem.

Duże sieci handlowe, mające w Polsce dominującą pozycję nie są zainteresowane współpracą z małymi dostawcami. Wpływają na to względy zarówno logistyczne, jak i ekonomiczne. W dużych sieciach handlowych sklepy zaopatrywane są w towar przez centra dystrybucyjne. Dzięki temu sklepy mają zapewnioną stałość dostaw, odpowiednią jakość produktów, jednolity asortyment, stałą cenę i niższe koszty logistyki. Sieci handlowe zawierają zatem umowy z dostawcami, którzy są w stanie sprostać tym wymaganiom. Zakup towarów od małych producentów rolnych spowodowałby szereg problemów logistycznych i zakłóciłby funkcjonowanie centrów dystrybucyjnych. W związku z tym żywnościowe produkty rolne dostarczają takim odbiorcom albo duże gospodarstwa, albo pośrednicy. Drobnymi producentami rolnymi mogą zatem sprzedawać swoje produkty pośrednikom lub bezpośrednio konsumentom, lokalnym sklepom czy restauracjom. Rolnicy, sprzedając towar pośrednikom, uzyskują niższą cenę, ale mogą skoncentrować się na samej produkcji. Wybierając handel detaliczny lub sprzedaż bezpośrednią rolnicy poza produkcją muszą zająć się także sprzedażą i spełnieniem wymogów formalnych. Pominięcie pośredników daje jednak wymierne korzyści finansowe i w wielu przypadkach jest warte rozważenia, tym bardziej z uwagi na preferencyjne przepisy, które regulują rolniczy handel detaliczny czy sprzedaż bezpośrednią. Każdy podmiot w łańcuchu dostaw uzyskuje swój udział w cenie końcowej. Mówiąc obrazowo, im więcej pośredników, tym mniejszy „kawałek tortu” zostaje dla producenta. Rolnicy, którzy chcą sięgnąć po większy kawałek, dzięki obowiązującym obecnie przepisom mogą korzystać np. z preferencji podatkowych, a tym samym ich korzyść wyraźnie wzrasta.

Warto zwrócić również uwagę na to, że iż zarówno duzi, wyspecjalizowani producenci rolni, jak i mniejsze gospodarstwa narażone są na ryzyka dotyczące bezpośrednio rolników – wahania kursów skupu produktów rolnych, niesprzyjające warunki pogodowe (które mogą z kolei mieć wpływ na wielkość plonów), powodzie, choroby i tym podobne. Są to czynniki często związane z wystąpieniem siły wyższej, nie można zatem przewidzieć tego rodzaju zdarzeń. Rolników dotyka także ryzyko polityczne. Zdarza się, że napięcia w relacjach z poszczególnymi państwami prowadzą do wprowadzenia sankcji gospodarczych. Przykładem może być rosyjskie embargo na import polskich jabłek w 2014 r. Innym ryzykiem, na jakie narażeni są rolnicy jest wahanie kursów walut. Zysk, jaki przynosi eksport w dużej mierze uzależniony jest od kursu polskiej waluty względem waluty kraju, do którego rolnik eksportuje swoje towary. Umocnienie kursu złotego oznacza mniejszy przychód z eksportu. Niektóre ryzyka można w pewnym stopniu ograniczać, np. wahania ceny skupu towarów nie będą wpływały na dobra, które zostały zakontraktowane. Pomocne dla rolników są ubezpieczenia, które ograniczają wymienione niebezpieczeństwa. W Polsce istnieje obowiązek zawarcia przez rolnika ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenia pojazdów mechanicznych, a także ubezpieczenia budyn-

⁹ <https://www.polskieradio.pl/42/5202/Artykul/1643231,Dlaczego-tak-niewielu-rolnikow-w-Polsce-ubezpiecza-uprawy-oraz-https://www.forbes.pl/biznes/ubezpieczenie-od-suszy-dlaczego-rolnicy-go-nie-kupuja/6xxkh6g> [dostęp 15 sierpnia 2019]



2.1. Wielkość gospodarstw a ich siła rynkowa

ków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych. Ponadto rolnicy, którzy uzyskali dopłaty bezpośrednie muszą obowiązkowo ubezpieczyć przynajmniej 50% powierzchni swoich upraw. Ubezpieczenia od zdarzeń mogących wpłynąć na wielkość produkcji w danym gospodarstwie, takich jak susza, powódź, czy choroby zwierząt, nie są obowiązkowe i niestety nie cieszą się zbyt dużą popularnością. Przyczyną takiego stanu rzeczy może być niska świadomość ryzyka, wysoki koszt ubezpieczeń, a także pomoc państwowa w przypadku wystąpienia zdarzeń losowych⁹.

2.2.

Ceny produktów spożywczych i czynniki je warunkujące

Dokonując codziennych zakupów spożywczych nietrudno zauważyć, że ceny większości produktów z roku na rok stają się coraz wyższe. Niektóre towary drożeją o kilka procent, inne zaś przeszło dwukrotnie. Wpływ na tę sytuację ma szereg czynników. Niektóre z nich są normalne dla każdej gospodarki, jak np. inflacja (oczywiście pod warunkiem, że nie jest ona zbyt wysoka). Dla Polski optymalny poziom inflacji określony przez Narodowy Bank Polski to 2,5%, +/-1 punkt procentowy, czyli między 1,5%, a 3,5%¹⁰. Zbyt wysoka inflacja powodowałaby znaczny wzrost cen, zaś deflacja doprowadziłaby do spadku opłacalności produkcji. Stąd wzrost cen produktów, w tym żywności, na niewielkim poziomie jest zjawiskiem naturalnym. Problem pojawia się w przypadku znacznego wzrostu bądź spadku cen. Deflacja może spowodować ograniczenie konsumpcji, w efekcie czego może dojść do sytuacji, w której popyt będzie niższy niż możliwości produkcyjne. W przypadku rynku produktów spożywczych, które są produktami pierwszej potrzeby, trudno spodziewać się, aby konsumenci ograniczyli ich spożycie, jednak duża deflacja powoduje ryzyko spadku cen poniżej poziomu opłacalności produkcji. W historii niejednokrotnie zdarzały się przypadki, gdy rolnicy decydowali się na niezbranie części, bądź nawet całości zbiorów ze swoich pól, gdyż koszt zbiorów był wyższy niż cena, jaką mogli oni uzyskać za określony produkt rolny w skupie. Wpływ podobny do deflacji może mieć zjawisko, które czasem określane jest mianem „kłęski urodzaju”. Występuje ono wtedy, gdy warunki produkcji są nadzwyczaj sprzyjające, a w konsekwencji sama produkcja jest znacznie wyższa niż oczekiwana. Powoduje to, że podaż znacznie przewyższa popyt, a w konsekwencji ceny spadają, szczególnie w przypadku, gdy nadwyżki produkcji nie można zagospodarować w inny sposób (na przykład poprzez eksport lub produkcję alternatywną). Doskonałym przykładem alternatywnego wykorzystania nadprodukcji był rozwój i promocja polskiego cydru, który jest produkowany z jabłek. Jeszcze kilka lat temu cydr był towarem rzadko spotykanym w sklepach, obecnie zaś jest to jeden z bardziej popularnych napojów alkoholowych w sezonie letnim. Produkcja i promocja cydru ruszyły na szeroką skalę po wprowadzeniu rosyjskiego embarga na polskie jabłka w 2014 r. Dwa lata później był to już bardzo popularny napój alkoholowy w naszym kraju¹¹.

Wzrost cen również nie zawsze jest korzystny dla rolników. Jeśli jest on spowodowany wysoką inflacją i jej wahaniami, to pojawiają się trudności w oszacowaniu optymalnej ceny produktów. Niepewność jaką powoduje wysoka inflacja przekłada się z kolei na mniejszą skłonność do inwestycji, np. w modernizację gospodarstw, zwiększanie produkcji, czy powiększanie parku maszyn. Bardzo wysoka inflacja prowadzi również do spadku zaufania do pieniądza, a tym samym do poważnych trudności w wymianie handlowej. Ceny mogą rosnać

¹⁰ <https://www.nbportal.pl/wiedza/artykuly/finanse/co-to-jest-inflacja> [dostęp 15 sierpnia 2019]¹¹ Zob. <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/cydrowania-crowdfunding-cydr-alkohole,20,0,2162196.html> lub <https://tvn24bis.pl/z-kraju,74/cydr-coraz-popularniejszy-w-polsce,677253.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

¹² Zob. <https://www.arimr.gov.pl/susza-pomoc-kleskowa.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

¹³ GUS, Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych w maju 2019 roku, dostępne na stronie: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-w-maju-2019-roku,2,91.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

¹⁴ GUS, Ceny produktów rolnych w maju 2019 r., dostępne na stronie: https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5465/4/85/1/ceny_produkto-rolnych_w_maju_2019_r..pdf [dostęp 15 sierpnia 2019]

¹⁵ Intergovernmental Panel on Climate Change, 2018: Global Warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty, dostępne na stronie: <https://www.ipcc.ch/sr15> [dostęp 15 sierpnia 2019]

¹⁶ Zob. <https://www.farmer.pl/finanse/dotacje-i-doplaty/nawadnianie-w-ramach-modernizacji-z-prow,86301.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]



2.2. Ceny produktów spożywczych i czynniki je warunkujące

również na skutek innych nieprzewidzianych i pozagospodarczych czynników. Są to między innymi susze i powodzie, które niszczą uprawy roślin, czy choroby atakujące zwierzęta, jak afrykański pomór świń. Na wypadek wystąpienia takich nadzwyczajnych okoliczności rolnicy mogą się ubezpieczyć. Odszkodowania przeważnie nie pokrywają jednak wszystkich strat, a w niektórych przypadkach nawet szeroki zakres ubezpieczenia nie jest w stanie zabezpieczyć rolników przed wystąpieniem pewnych rodzajów ryzyka. W przypadku wystąpienia klęsk takich jak susza, powódź, czy masowe choroby zwierząt często interweniuje państwo oferując pomoc klęskową. W poprzednich latach można było ją uzyskać np. od Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa¹⁷. W przypadku wystąpienia klęski żywiołowej powodującej gwałtowny spadek produkcji konsumenci mogą odczuć wyraźny wzrost cen, a żywność często musi być importowana z innych państw.

Wzrost cen żywności w Polsce jest zauważalny. Ceny produktów spożywczych w maju 2019 r. w stosunku do maja roku ubiegłego wzrosły o 5,4%. Wzrost ten jest wyższy niż wskaźnik inflacji w maju 2019 r., który liczony jest względem analogicznego miesiąca roku ubiegłego i wynosi 2,4%. Wśród różnych grup produktów spożywczych najbardziej wzrosły ceny pieczywa (o 9,8%), mięsa (o 6,2%), oraz warzyw – aż o 22,6%. Spadły natomiast ceny mleka, jaj i owoców¹⁸. Początek lata wskazuje na dalszy wzrost cen wielu warzyw, ale także owoców. W tym roku droższe w porównaniu do ubiegłego sezonu są młode ziemniaki, truskawki i czereśnie oraz pietruszka. Wzrost cen niektórych produktów jest bardzo widoczny. Jak wskazują dane Głównego Urzędu statystycznego, ceny ziemniaków w maju 2019 r. w stosunku do analogicznego miesiąca roku ubiegłego w skupie wzrosły o 38,8%, zaś na targowiskach aż o 138,9%. Wyraźnie wzrosły również ceny zbóż¹⁴.

Ceny żywności, szczególnie warzyw, są wyraźnie wyższe niż wskazywałaby na to inflacja. Przyczyn takiego stanu rzeczy upatrywać należy przede wszystkim w niesprzyjających warunkach produkcji. W roku 2018 na terenie naszego kraju wystąpiła susza, która znacząco wpłynęła na wielkość produkcji rolnej. Rok 2019 okazuje się pod tym względem porównywalny lub nawet gorszy od poprzedniego. Utrzymujące się w czerwcu temperatury przekraczające 30 stopni Celsjusza, a także ulewy i gwałtowne burze nie pozostają bez wpływu na uprawy. Susza i gwałtowne ulewy niszczą rośliny, co powoduje, że zbiory wielu produktów rolnych są mniejsze niż w ubiegłym roku, a to z kolei ma bezpośrednie przełożenie na poziom cen. Klimat niezaprzeczalnie się zmienia. Specjaliści prognozują, że temperatury w przyszłości będą jeszcze wyższe, a ekstremalne zjawiska pogodowe coraz częstsze¹⁵. Oznacza to, że niezbędne będą również zmiany w rolnictwie. Rośliny do prawidłowego wzrostu wymagają odpowiedniej ilości wody, a to powoduje, że rolnicy coraz częściej zainteresowani są nawadnianiem swoich pól. Z pomocą w tym zakresie przychodzi państwo, które ma umożliwić inwestycję w systemy nawadniające ze środków Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich¹⁶. Zmieniający się klimat może spowodować zmianę w zakresie rodzaju prowadzonych upraw. Ciepłe lato sprzyja między innymi uprawie winogron, a to oznacza, że być może już niebawem nad Wisłą coraz częściej widywać będziemy winnice¹⁷. Wysokie temperatury nie pozostają bez wpływu na hodowlę zwierząt. Nowoczesne gospodarstwa coraz częściej decydują się między innymi na montaż systemów wentylacyjno-klimatyzacyjnych w budynkach gospodarczych, aby zapewnić zwierzętom właściwe warunki¹⁸. Rolnicy chcący dokonać modernizacji swoich gospodarstw mogą uzyskać różnego rodzaju dotacje między innymi ze środków Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, chociażby z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020¹⁹.

¹⁷ Zob. <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artukul/wino-polska-upaly,225,0,2413281.html>

¹⁸ Zob. <https://www.farmer.pl/produkcja-zwierzecka/trzoda-chlewna/kiedy-inwestycja-w-system-schladzania-chlewni-sie-oplaca,77180.html> oraz <https://www.farmer.pl/produkcja-zwierzecka/trzoda-chlewna/klimatyzacja-w-chlewni,32113.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

¹⁹ Zob. <https://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2014-2020.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

²⁰ Zob. <https://www.rp.pl/Finanse/306049882-Twarde-i-miekkie-efekty-500.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

²¹ UOKiK, UOKiK dla rolnictwa - wiosna 2019, dostępny na stronie: https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=15428 [dostęp 15 sierpnia 2019]

²² Tamże.



2.2. Ceny produktów spożywczych i czynniki je warunkujące

Nie bez znaczenia dla poziomu cen żywności jest także wzrost wydatków na konsumpcję. Od kilku lat obserwujemy wzrost wynagrodzeń. Rośnie zarówno przeciętne wynagrodzenie, jak i płaca minimalna, która w 2019 r. wynosi 2250 zł, a w 2020 r. wynosić będzie 2450 zł. Ponadto w ocenach analityków pojawiają się opinie, że od czasu wprowadzenia w życie Programu 500 plus osoby posiadające dzieci co miesiąc mają wyższy dochód rozporządzalny, którego część przeznaczana jest na bieżącą konsumpcję²⁰

2.3.

Ile płaci konsument, a ile zarabia rolnik?

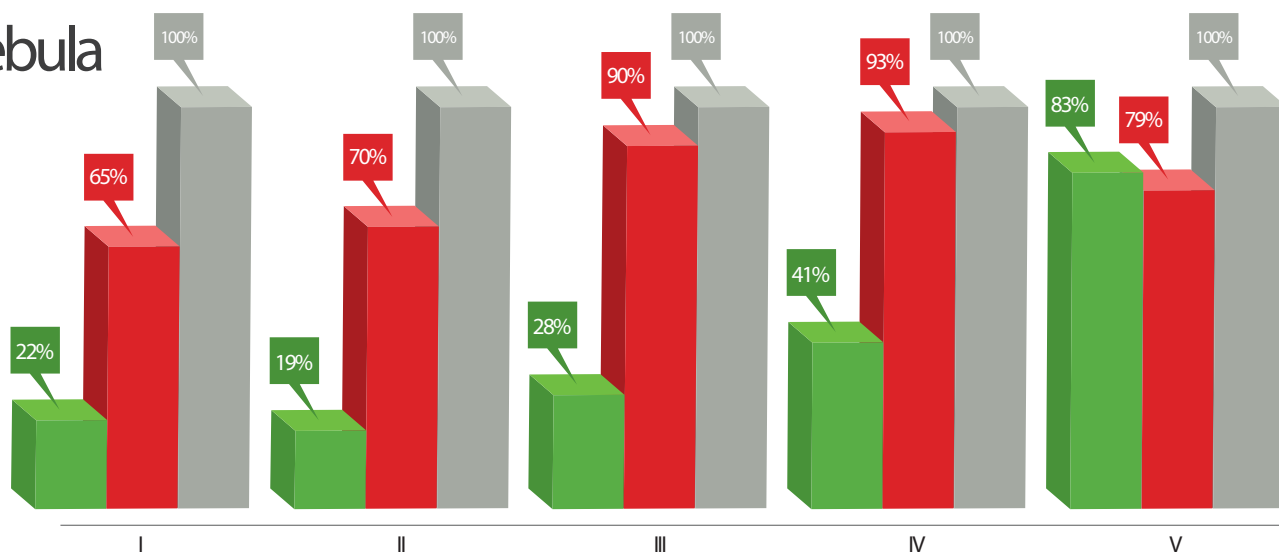
W 2019 r. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta postanowił przeprowadzić badanie dotyczące cen produktów spożywczych w sklepach i dysproporcji pomiędzy stawkami, jakie otrzymuje rolnik, a ceną w sieciach handlowych, jaką musi zapłacić konsument końcowy za określony produkt²¹.

Badanie UOKiK pokazało, że w większości przypadków między rolnikiem a sklepem występuje kilku pośredników. Jest to spowodowane tym, że duże sieci handlowe nawiązują współpracę jedynie z dostawcami zdolnymi zapewnić odpowiednią ilość produktów tego samego rodzaju, która będzie mogła być sprzedawana we wszystkich sklepach danej sieci w regionie, a nawet w całym kraju. Stąd często tworzy się łańcuch, w którym mali rolnicy sprzedają swoje produkty małym pośrednikom, ci zaś większym, a dopiero ci ostatni sklepom. Skutkiem tego w niektórych przypadkach rolnik otrzymuje od pośredników jedynie 14% ceny, którą za produkt zapłaci konsument.

W przeprowadzonym badaniu UOKiK poddał analizie pięć sklepów różnych sieci handlowych, sprawdzając cenę pięciu produktów: ziemniaków, jabłek, cebuli, malin i wiśni. Dzięki kontroli faktur urząd ten ustalił, jakie ceny uzyskiwali pośrednicy, a przez pośredników udało się dotrzeć do danych dotyczących cen oferowanych rolnikom. W badaniu wykazano, że rolnicy otrzymywali od 26 do 68% ceny sklepowej ziemniaków, a pośrednicy od 3 do 53% ceny sklepowej. Zysk sklepu wahał się między 7 a 36% ceny końcowej. W przypadku cebuli rolnicy uzyskiwali od 19 do 83% ceny sklepowej, pośrednicy od 43 do 52%, a w jednym przypadku ponieśli stratę kupując towar od rolników drożej, niż udało im się sprzedać go do sklepów. Sklepy zarabiały od 7 do 35% ceny końcowej. Wiśnie sprzedawały trzy ze sprawdzanych przez UOKiK sklepów. Ich udział w cenie na końcowej wahał się od 25 do 68%. Udział rolników wahał się między 15 a 50%, a pośredników 17-26%. Za sprzedaż malin rolnicy otrzymywali natomiast od 26 do 58% ceny końcowej, pośrednicy od 10 do 42%, a sieci handlowe od 9 do 27%. Przy sprzedaży jabłek rolnicy mogli liczyć na 14-73% ceny, pośrednicy na 10-77%, a sklepy na 9-27%²².

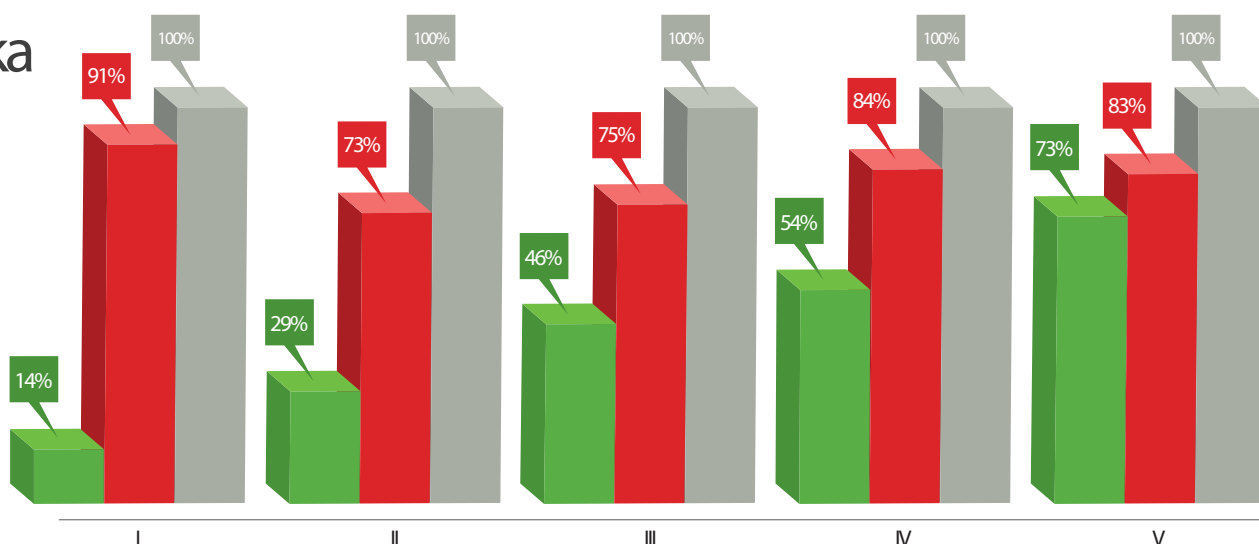
Raport UOKiK pokazuje, że kwoty za jakie rolnicy sprzedają swoje produkty są niezwykle zróżnicowane. Należy zakładać, że im większa liczba pośredników w tym łańcuchu, tym niższe dochody rolnika. Na większy udział w cenie końcowej produktu mogą liczyć duzi producenci, którzy są w stanie negocjować ceny i pominać przynajmniej część pośredników. Niepokojącym jest to, że w wielu przypadkach rolnicy uzyskują zaledwie niewielki udział w cenie końcowej produktu, podczas gdy produkcja wiąże się ze znacznym nakładem ich pracy, inwestycjami i ryzykiem, jakie niosą pogarszające się z roku na rok warunki pogodowe oraz inne nieprzewidziane zdarzenia.

Cebula



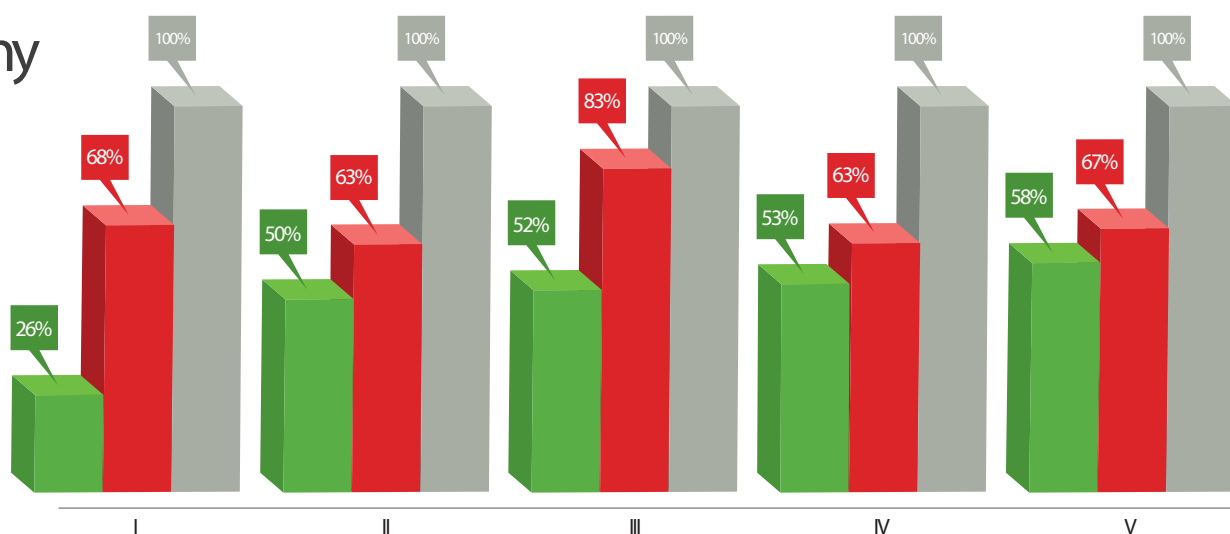
■ Cena producenta
 ■ Cena pośredników
 ■ Cena w sklepie

Jabłka



■ Cena producenta
 ■ Cena pośredników
 ■ Cena w sklepie

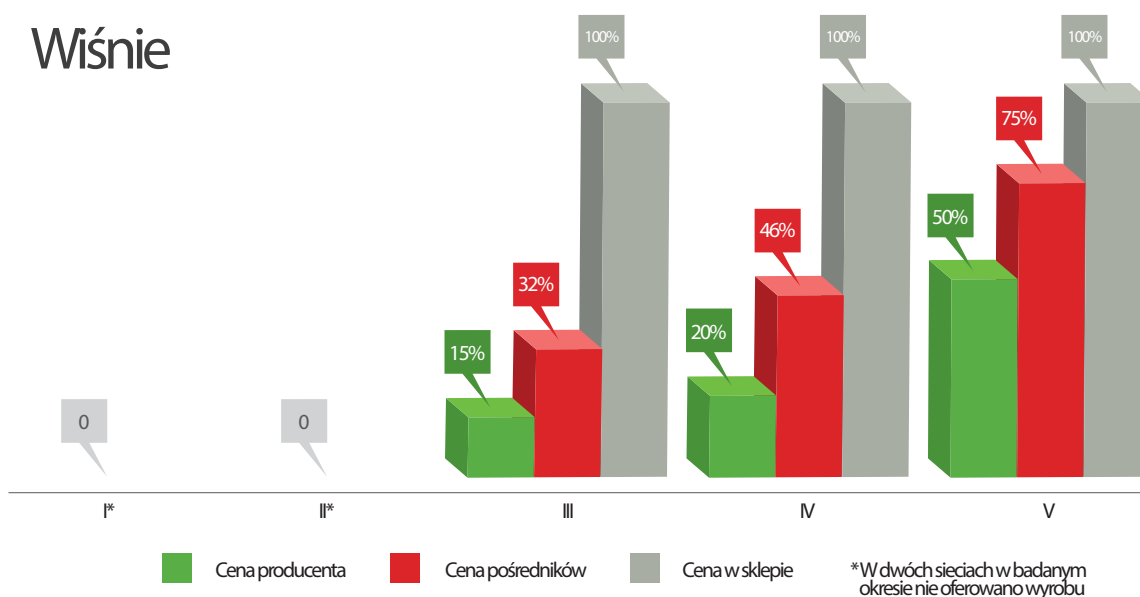
Maliny



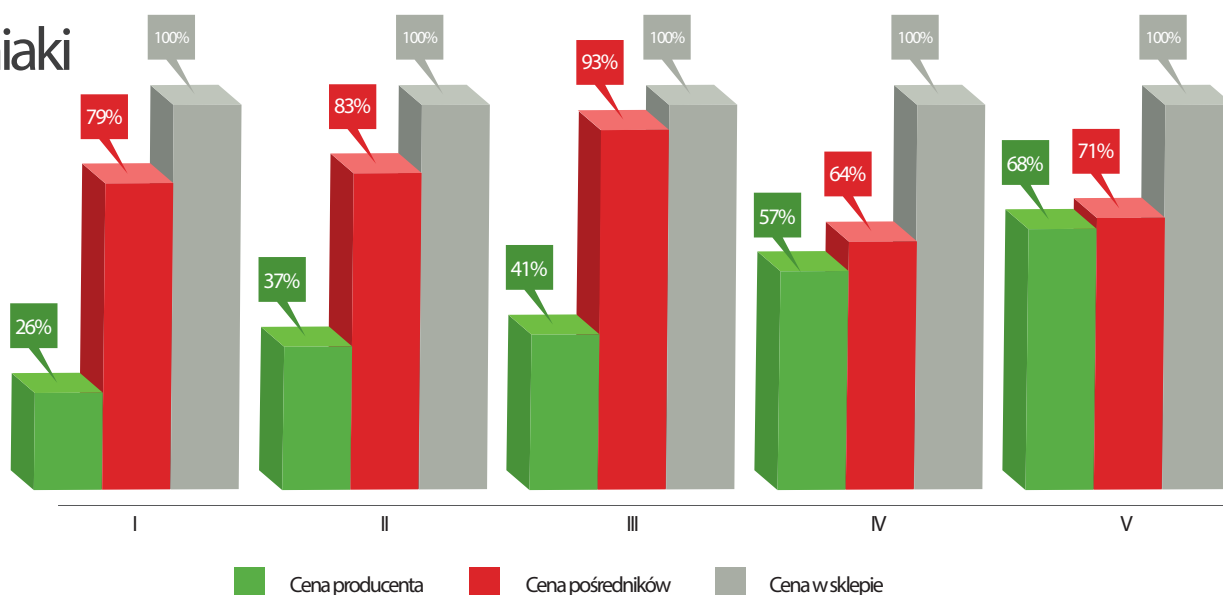
■ Cena producenta
 ■ Cena pośredników
 ■ Cena w sklepie



Wiśnie



Ziemniaki



2.4. Podsumowanie

Poczynione dotychczas rozważania wskazują na szereg problemów z jakimi zmagać się muszą rolnicy w naszym kraju. Tylko największy z nich są w stanie uzyskać stabilne i wysokie dochody. Mniejsi producenci rolni działają na granicy, a często poniżej progu opłacalności²³. Sami rolnicy określają koniunkturę w swoich gospodarstwach jako niekorzystną, a przy tym uważają, że prognozy na przyszłość nie napawają optymizmem. Wskazać przy tym należy, że najbardziej pesymistyczni w swoich ocenach byli rolnicy prowadzący gospodarstwa wielokierunkowe, zaś najmniej rolnicy prowadzący gospodarstwa o powierzchni użytków przekraczającej 30 hektarów²⁴. Jednym z rozwiązań dla takich rolników jest tworzenie grup producentów rolnych. Umożliwi to wspólne prowadzenie gospodarstwa rolnego przez kilka osób fizycznych, prawnych bądź podmiotów nieposiadających osobowości prawnej. Dzięki temu będą oni w stanie zwiększyć swoją produkcję i wspólnie negocjować ceny swoich produktów. Oprócz tego istnieją jednak także inne rozwiązania, które są przedmiotem dalszej części niniejszego raportu.

²³ Tamże.

²⁴ GUS, Koniunktura w gospodarstwach rolnych w II półroczu 2018 r., dostępne na stronie: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rolnictwo-lesnictwo/rolnictwo/koniunktura-w-gospodarstwach-rolnych-w-drugim-polroczu-2018-roku,10,13.html> [dostęp 15 sierpnia 2019]

OSB

**Rolniczy
handel detaliczny**



Rolniczy

handel detaliczny

Na rynku żywnościowym widać zmiany w zachowaniu konsumentów. Zarówno rosnąca niechęć do produktów wysokoprzetworzonych, jak i obserwowane zainteresowanie produktami regionalnymi i tradycyjnymi powodują, że coraz większym uznaniem na rynku żywności cieszą się produkty, które można nabyć bezpośrednio od rolnika. Masowa produkcja pożywienia wiąże się z używaniem znacznej ilości środków chemicznych o niekorzystnym wpływie na zdrowie człowieka. Wzrastająca świadomość w tym zakresie skłania konsumentów do poszukiwania alternatywy. Jako szczególnie wartościowe postrzegane są produkty ekologiczne, które albo same są w pełni ekologiczne, albo też powstają z surowców wyprodukowanych w taki sposób. Jednocześnie w opozycji do przemysłowego wytwarzania żywności i wszechobecnej globalizacji, rośnie zainteresowanie specjami regionalnymi stanowiącymi integralną część lokalnego dziedzictwa kulturowego i tradycji. W tym świetle lokalne produkty, wyprodukowane zgodnie z tradycją i z poszanowaniem dla zdrowia człowieka oraz środowiska naturalnego, które można nabyć od konkretnego rolnika, nabierają szczególnej wartości i znaczenia jako realna alternatywa.

3.1.

Przełomowa zmiana

Sprzedaż bezpośrednia faktycznie funkcjonująca na rynku polskim po 1989 r. nie była należycie doceniana, tak przez władze państwowe i samorządowe, jak i przez naukę, a formy dystrybucji były zdecydowanie zawężone. Panował zamęt prawny, brakowało stosownych regulacji i w rezultacie sprzedaż bezpośrednia przeważnie odbywała się w szarej strefie, bez kontroli bezpieczeństwa żywności. Obecnie sytuacja kształtuje się klarowniej. Istnieją już możliwości legalnej sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, zarówno nieprzetworzonych, jak i przetworzonych. Osoby trudniące się tego rodzaju sprzedażą mogą także liczyć na preferencje, chociażby o charakterze podatkowym.

²⁵ Za przychody z innych źródeł zgodnie z treścią art. 20 pkt 1c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych z 26 lipca 1991 r. uważane były przychody ze sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy, hodowli lub chowu, z wyjątkiem przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych uzyskanych w ramach prowadzonych działań specjalnych produkcji rolnej oraz produktów opodatkowanych podatkiem akcyzowym na podstawie odrębnych przepisów, jeżeli: sprzedaż nie była wykonywana na rzecz osób prawnych, jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej lub na rzecz osób fizycznych na potrzeby prowadzonej przez nie pozarolniczej działalności gospodarczej, przetwarzanie produktów roślinnych i zwierzęcych i ich sprzedaż nie odbywało się przy zatrudnieniu osób na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz







3.1. Przełomowa zmiana

Do 1 stycznia 2016 r. rolnicy mogli wytwarzać, a następnie sprzedawać bezpośrednio bez konieczności rejestracji działalności gospodarczej i płacenia podatku dochodowego od osób fizycznych, jedynie nieprzetworzone produkty roślinne i zwierzęce. Nieprzystawanie tych przepisów do potrzeb rynku powodowało rozrost szarej strefy. Skala produkcji pojedynczych gospodarzy była na tyle niewielka, że podatek dochodowy czyniłby ją zupełnie nieopłacalną. Dodatkowo formalizm procedur administracyjnych i podatkowych²⁵ związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej stanowił jeszcze jeden czynnik zniechęcający do stosowania się do obowiązujących norm. W rezultacie były one powszechnie pomijane i fakt ten spotykał się z przyzwoleniem społecznym.

Dopiero zgodnie z treścią ustawy z 9 kwietnia 2015 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw²⁶ od dnia 1 stycznia 2016 r. wprowadzono regulacje w zakresie zasad sprzedaży bezpośredniej/dostaw bezpośrednich przetworzonych produktów rolnych. W przepisach ustawy dokonano doprecyzowania definicji przychodów uzyskiwanych tytułem prowadzenia takiej sprzedaży.

Zmiany objęły także ustawę z 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne²⁷. Osoby fizyczne osiągające przychody ze sprzedaży, o której mowa w art. 20 ust. 1c ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych mogły opłacać dwuprocentowy ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. Zobowiązane były tylko do prowadzenia, odrębnie za każdy rok podatkowy, ewidencji sprzedaży produktów roślinnych i zwierzęcych zawierającą co najmniej: numer kolejnego wpisu, datę uzyskania przychodu, kwotę przychodu, przychód narastająco od początku roku, a dzienne przychody należało ewidencjonować w dniu sprzedaży.

Ustawa z dnia 9 kwietnia 2015 r. wprowadziła również zmiany do ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej²⁸. Produkcja oraz sprzedaż przetworzonej przez rolników żywności została wyłączona z zakresu regulacji swobody działalności gospodarczej. Miało to na celu odformalizowanie produkcji i sprzedaży przetworzonych przez rolników produktów rolnych, a także wyrażało dążenie do dywersyfikacji źródeł dochodu oraz kierunków aktywności zawodowej rolników.

Fundamentalny przełom stanowiło jednak wprowadzenie do polskiego porządku prawnego instytucji rolniczego handlu detalicznego ustawą z 16 listopada 2016 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników²⁹ oraz rozporządzeniem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 16 grudnia 2016 r. w sprawie maksymalnej ilości żywności zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz zakresu i sposobu jej dokumentowania³⁰. Zmiany weszły w życie 1 stycznia 2017 r. i otworzyły Polskę na rozwój bezpośredniego handlu żywnością pomiędzy rolnikami a konsumentami.

Podstawowym celem ustawy było stworzenie polskim rolnikom lepszych możliwości rozwoju

innych umów o podobnym charakterze, sprzedaż wyłącznie następowała w miejscach, w których produkty te zostały wytworzone, na targowiskach, przez które rozumie się wszelkie miejsca przeznaczone do prowadzenia handlu, z wyjątkiem sprzedaży dokonywanej w budynkach lub w ich częściach, a także prowadzona była ewidencja sprzedaży, a podatnik nie uzyskał innych przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej. Do produktów roślinnych pochodzących z własnej uprawy zaliczyć należało również mąkę wytworzoną ze zboża pochodzącego z własnej uprawy. Podatnicy zobowiązani byli do prowadzenia, odrębnie za każdy rok podatkowy, ewidencji sprzedaży produktów roślinnych i zwierzęcych zawierających co najmniej: numer kolejnego wpisu, datę uzyskania przychodu, kwotę przychodu, przychód narastająco od początku roku. Dzielne przychody ewidencjonowane były w dniu sprzedaży, a ewidencję należało przechowywać w miejscu sprzedaży.

²⁶ Dz.U. z 2015 r. poz. 699.

²⁷ Dz. U. Nr 144, poz. 930, z późn. zm.

²⁸ Dz. U. z 2015 r. poz. 584.

²⁹ Dz. U. z 2016 r. poz. 1961.

³⁰ Dz. U. z 2016 r. poz. 2159.

³¹ Dz. U. z 2016 r. poz. 2159.

³² Dz. U. z 2018 r. poz. 2242.

³³ Do dnia 1 stycznia 2019 r. w ramach rolniczego handlu detalicznego możliwe było zbywanie wytworzonych środków spożywczych tylko konsumentom końcowym, co znacznie ograniczało możliwości zbycia żywności. Prowadzenie dostaw żywności do zakładów prowadzących handel detaliczny bezpośrednio zaopatrujących



3.1. Przełomowa zmiana

produkcji i sprzedaży konsumentom finalnym żywności wyprodukowanej, przetworzonej w całości lub w części z własnej uprawy, chowu lub hodowli. Na podstawie tej ustawy wydane zostało rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 16 grudnia 2016 r. w sprawie maksymalnej ilości żywności zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz zakresu i sposobu jej dokumentowania³¹. Od 1 stycznia 2019 r. do rolniczego handlu detalicznego mają zastosowanie również przepisy ustawy z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników do sklepów i restauracji³². Rozszerzenie kręgu podmiotów³³, które mogą być odbiorcami produktów sprzedawanych w ramach rolniczego handlu detalicznego stanowiło kolejną istotną zmianę mającą na celu ułatwienie prowadzenia produkcji żywności i jej sprzedaży w ramach tzw. „krótkich łańcuchów dostaw”³⁴.

3.2.

Ramy prawne rolniczego handlu detalicznego

Rolniczy handel detaliczny to handel detaliczny³⁵, **polegający na zbywaniu żywności pochodzącej „w całości lub części z własnej uprawy, hodowli lub chowu podmiotu działającego na rynku spożywczym” konsumentowi finalnemu³⁶ lub do zakładów prowadzących handel detaliczny³⁷ z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego.**

Handel detaliczny jest w literaturze definiowany m.in. jako nieprzerwane i jednoczesne udostępnianie w niewielkich ilościach wielu nabywcom w dogodnym dla nich wyborze, ilości, miejscu i czasie towarów pochodzących z wielu różnorodnych źródeł. Zgodnie z treścią art. 3 ust. 7 rozporządzenia 178/2002 handel detaliczny oznacza obsługę lub przetwarzanie żywności i jej przechowywanie w punkcie sprzedaży lub w punkcie dostaw dla konsumenta finalnego. Określenie to obejmuje terminale dystrybucyjne, działalność cateringową, stołówki zakładowe, catering instytucjonalny, restauracje i podobne działania związane z usługami żywnościowymi, sklepy, centra dystrybucji w supermarketach i hurtowni. Przez konsumenta finalnego rozumie się konsumenta środka spożywczego, który nie wykorzystuje żywności w ramach działalności przedsiębiorstwa spożywczego³⁸.

Zgodnie z treścią art. 44a ust. 1 ustawy z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia produkcja i zbywanie żywności w ramach rolniczego handlu detalicznego mogą być dokonywane w ilościach dostosowanych do potrzeb konsumentów, a także nie mogą stanowić zagrożenia dla bezpieczeństwa żywności i wpływać niekorzystnie na ochronę zdrowia publicznego. Nadzór nad właściwą jakością zdrowotną, bezpieczeństwem produktów pochodzenia zwierzęcego i żywności zawierającej jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego, jak i produkty pochodzenia zwierzęcego powierzony został Inspekcji Weterynaryjnej. W kompetencji Państwowej Inspekcji Sanitarnej pozostał nadzór nad żywnością pochodzenia niezwierzęcego produkowaną i wprowadzoną do obrotu w ramach rolniczego handlu detalicznego.

konsumentów końcowych, takich jak ww. sklepy, restauracje, stołówki itp. przez rolników lub inne podmioty prowadzące produkcję żywności na małą skalę było możliwe w ramach następujących form działalności: dostawy bezpośrednie środków spożywczych pochodzenia niezwierzęcego, sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego oraz działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej.

³¹ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Rolniczy handel detaliczny – informacje podstawowe, Warszawa 2018, dostępne na stronie: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rolnictwo-lesnictwo/rolnictwo/koniunktura-w-gospodarstwach-rolnych-w-drugim-polroczu-2018-roku,10,13.html> [dostęp 4 października 2019]

³² W rozumieniu art. 3 ust. 7 rozporządzenia 178/2002.

³³ W rozumieniu art. 3 ust. 18 rozporządzenia 178/2002.

³⁴ Od 1 stycznia 2019 r.

³⁵ M. Zboralska, Konsument finalny, [w:] Korzycka Małgorzata (red.), Wojciechowski Paweł (red.), Komentarz do rozporządzenia nr 178/2002 ustanawiającego ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołującego Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiającego procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności, LEX/el. 2018.

³⁶ Np. ziarna zbóż, warzywa, owoce.

³⁷ Np. przetwory z owoców, z warzyw, pieczywo, ciasta, przyprawy, oleje oraz gotowe potrawy.

³⁸ Np. mleko surowe, surowa śmietana, jaja, produkty pszczele nieprzetworzone (w tym miód), produkty rybołówstwa, niektóre gatunki żywych ślimaków lądowych.

³⁹ Świeże mięso wołowe, wieprzowe, baranie, kozie, końskie, drobiowe lub zajęczaków, mięso zwierząt dzikich, surowe wyroby mięsne, mięso mielone, produkty mięsne, mleczne, jajeczne, przetworzone produkty rybołówstwa oraz gotowe potrawy z produktów pochodzenia zwierzęcego.



3.2. Ramy prawne rolniczego handlu detalicznego

W ramach rolniczego handlu **detalicznego dopuszczalne jest zbywanie następujących środków spożywczych:**

- surowców pochodzenia niezwierzęcego³⁹,
- żywności pochodzenia niezwierzęcego innej niż surowce oraz żywności zawierającej jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego, jak i produkty pochodzenia zwierzęcego⁴⁰,
- surowców pochodzenia zwierzęcego⁴¹,
- produktów pochodzenia zwierzęcego innych niż surowce⁴².

3.2.1.

Miejsce prowadzenia sprzedaży

Miejsce prowadzenia rolniczego handlu detalicznego musi spełniać wymagania higieniczne wynikające z rozporządzenia nr 852/2004 i być odpowiednio oznakowane. Jednak wtedy, gdy sprzedaż ma się odbywać na preferencyjnych zasadach podatkowych przewidzianych dla rolniczego handlu detalicznego, w przypadku produktów roślinnych i zwierzęcych przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy, sprzedaż może odbywać się wyłącznie w miejscach:

- a) w których produkty te zostały wytworzone lub
- b) przeznaczonych do prowadzenia handlu.

Żywność może być sprzedawana w ramach rolniczego handlu detalicznego **do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego wówczas, gdy są one zlokalizowane na obszarze tego samego województwa, gdzie żywność ta jest produkowana, a także na obszarze powiatów lub miast stanowiących siedzibę wojewody lub sejmiku w sąsiednim województwie.**

Sprzedaż w ramach rolniczego handlu detalicznego nie może być dokonywana z udziałem pośrednika. Wyjątek od tej reguły stanowi sprzedaż, która odbywa się podczas wystaw, festynów, targów lub kiermaszów organizowanych w celu promocji żywności. Pośrednik może sprzedawać żywność wyprodukowaną w ramach rolniczego handlu detalicznego przez innego producenta, jeżeli spełnia następujące kryteria: sam prowadzi tego typu działalność i podczas powyższych imprez sprzedaje żywność wyprodukowaną przez siebie, a żywność sprzedawana w ramach pośrednictwa pochodzi od producentów prowadzących działalność w tym samym powiecie lub sąsiednim.

W miejscu zbywania żywności konsumentowi finalnemu przez podmiot prowadzący rolniczy handel detaliczny, w tym przez pośrednika, umieszcza się w sposób czytelny i widoczny dla konsumenta napis „rolniczy handel detaliczny”, dane obejmujące imię i nazwisko albo nazwę i siedzibę podmiotu prowadzącego rolniczy

³⁹ Wniosek o wpis zakładu do rejestru zakładów składają rolnicy zamierzający prowadzić produkcję i sprzedaż produktów pochodzenia zwierzęcego lub żywności zawierającej jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego i produkty pochodzenia zwierzęcego. We wniosku zgodnie z treścią art. 21 ustawy z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego należy podać w szczególności: imię i nazwisko, miejsce zamieszkania oraz adres albo nazwę, siedzibę i adres wnioskodawcy; numer w rejestrze przedsiębiorców w KRS albo numer NIP, albo numer identyfikacyjny w ewidencji gospodarstw rolnych w rozumieniu przepisów o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności – w przypadku pomieszczeń gospodarstwa, z wyłączeniem gospodarstw rybackich, o ile wnioskodawca taki numer posiada; określenie rodzaju i zakresu działalności, która ma być prowadzona, w tym rodzaju produktów pochodzenia zwierzęcego lub żywności zawierającej jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego i produkty pochodzenia zwierzęcego znajdujące się w rolniczym handlu detalicznym, które mają być produkowane, określenia lokalizacji, w którym ma być prowadzona działalność. We wniosku powinny się również znaleźć informacje dotyczące surowców lub produktów wykorzystywanych i produkowanych, miejsca, gdzie planuje się prowadzenie sprzedaży oraz w jakiej formie.

⁴⁴ Zgodnie z art. 63 ustawy z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz. U. z 2006 nr 171 poz. 1225 z późn. zm.).



3.2.1. Miejsce prowadzenia sprzedaży

handel detaliczny, adres miejsca prowadzenia produkcji tej żywności oraz weterynaryjny numer identyfikacyjny podmiotu prowadzącego rolniczy handel detaliczny, o ile taki numer został nadany.

3.2.2.

Nadzór sanitarny i weterynaryjny

Producenci rolni zainteresowani rozpoczęciem prowadzenia rolniczego handlu detalicznego zobowiązani są do rejestracji swojej działalności we właściwym organie Inspekcji Weterynaryjnej lub Państwowej Inspekcji Sanitarnej.

Rejestracji rolniczego handlu detalicznego produktami pochodzenia zwierzęcego należy dokonać w terminie **co najmniej 30 dni przed dniem rozpoczęcia** planowanej działalności, składając wniosek⁴³ o wpis zakładu do rejestru zakładów w formie pisemnej **do właściwego powiatowego lekarza weterynarii**. Powiatowy lekarz weterynarii wydaje decyzję o wpisie do rejestru zakładów nadzorowanych oraz nadaniu Weterynaryjnego Numeru Identyfikacyjnego. Decyzja umożliwia bezpieczne i zgodne z prawem rozpoczęcie produkcji.

W przypadku rolniczego handlu detalicznego produktami pochodzenia roślinnego w terminie **14 dni przed rozpoczęciem** działalności należy złożyć **wniosek do właściwej terenowo Powiatowej Stacji Sanitarnej-Epidemiologicznej o wpis** zakładu do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli organów Państwowej Inspekcji Sanitarnej⁴⁴. Wzór wniosku o rejestrację rolniczego handlu detalicznego dla produktów pochodzenia roślinnego, który należy złożyć do terenowo właściwej powiatowej lub granicznej stacji sanitarno-epidemiologicznej, określa załącznik nr 2 rozporządzenia Ministra Zdrowia z 29 maja 2007 r. w sprawie wzorów dokumentów dotyczących rejestracji i zatwierdzania zakładów produkujących lub wprowadzających do obrotu żywności podlegających urzędowej kontroli Państwowej Inspekcji Sanitarnej⁴⁵. Do wniosku dołącza się numer identyfikacyjny gospodarstwa rolnego wydany przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Podmiot wnioskujący otrzymuje zaświadczenie o wpisie do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli organów Państwowej Inspekcji Sanitarnej⁴⁶.

Wymagania higieniczne określone w rozporządzeniu nr 852/2004 powinny być **stosowane w sposób elastyczny, biorąc pod uwagę zakres prowadzonej działalności, wielkość zakładu i jego specyfikę**. Przepisy te przewidują między innymi, że w przypadku gdy produkcja prowadzona jest przy wykorzystaniu pomieszczeń używanych głównie jako prywatne domy mieszkalne (np. przy wykorzystaniu sprzętu i urządzeń gospodarstwa domowego w kuchni domowej), zastosowanie znajdują tak zwane uproszczone wymagania higieniczne, określone w załączniku II w rozdziale III powyższego rozporządzenia. Są to wymagania podstawowe, określające wymogi ogólne, pozostawiające dużą swobodę zastosowania, określające kryteria, które muszą być spełnione, aby został osiągnięty cel, jakim jest bezpieczeństwo żywności. Podmioty prowadzące rolniczy handel detaliczny, które zbywają żywność zakładom prowadzącym handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego są zobowiązane do przestrzegania wymogów istotnych z punktu widzenia bezpieczeństwa konsumentów dotyczących identyfikowalności żywności, o których mowa w rozporządzeniu nr 178/2002.

⁴³ Dz. U. Nr 106, poz. 73.

⁴⁶ Producent występujący z wnioskiem o rejestrację działalności w PSSE podaje we wniosku informacje dotyczące rodzaju prowadzonej działalności oraz w przypadku posiadania i użytkowania środków transportu do przewozu żywności należy określić rodzaj i zakres jego wykorzystania, jako elementu rejestrowanej działalności. Podmiot wnioskujący otrzymuje zaświadczenie o wpisie do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli organów Państwowej Inspekcji Sanitarnej. Poprzez rejestrację rolniczego handlu detalicznego rozumie się automatycznie rejestrację produkcji pierwotnej dokonywanej przez rolników, jeżeli producent rolny nie dokonał wcześniej rejestracji produkcji podstawowej. W przypadku prowadzenia produkcji na poziomie podstawowym gospodarstwo musi spełnić wymagania higieniczne dla tego zakresu działalności, określone w załączniku I do rozporządzenia (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych.



3.2.3. Jakość handlowa i oznakowanie

Żywność sprzedawana w ramach rolniczego handlu detalicznego musi spełniać wymagania w zakresie oznakowania, stosownie do przepisów określonych w rozporządzeniu nr 1169/2011, rozporządzeniu w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych oraz rozporządzeniu w sprawie szczegółowego zakresu i sposobu znakowania niektórych grup i rodzajów artykułów rolno-spożywczych kodem identyfikacyjnym partii produkcyjnej, a także innych szczegółowych przepisów odnoszących się do znakowania poszczególnych rodzajów produktów.

Wymagania co do jakości handlowej świeżych owoców i warzyw określone są w przepisach unijnych regulujących wspólną organizację rynków produktów rolnych. W myśl postanowień rozporządzenia nr 1308/2013⁴⁷, produkty sektora owoców i warzyw, aby mogły być sprzedane konsumentowi jako produkty świeże, mogą być wprowadzone do obrotu wyłącznie wówczas, gdy mają solidną i właściwą jakość handlową. Konieczne jest także wskazanie państwa pochodzenia. Ważne gospodarczo produkty z punktu widzenia omawianego obszaru rynku, czyli przykładowo jabłka, gruszki, pomidory czy truskawki, są objęte dodatkowymi 10 szczegółowymi normami jakości handlowej w rozporządzeniu nr 543/2011⁴⁸. We wspomnianym rozporządzeniu określono również ogólną normę handlową dla pozostałych owoców i warzyw⁴⁹. Oprócz tego, szczególną uwagę w zakresie jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych należy zwrócić na takie produkty jak: soki, nektary owocowe, dżemy, galaretki, konfitury i podobne przetwory owocowe, a także miody i ziemniaki, ponieważ odnoszą się do nich odrębne szczegółowe wymagania⁵⁰.

Objęte normami handlowymi produkty w postaci owoców i warzyw mogą być wprowadzane do obrotu wyłącznie zgodnie z powyższymi normami. Odpowiedzialny za zapewnienie zgodności jest podmiot wprowadzający na rynek. Przepisy te regulują także znakowanie i zamieszczanie informacji na temat sprzedawanych produktów. Sprzedawca musi umieścić w widocznym miejscu w pobliżu produktu czytelne informacje na temat państwa pochodzenia, a także dane dotyczące klasy produktu, odmiany lub typu handlowego w przypadku, gdy produkt objęty jest szczegółową normą handlową.

Ponadto w oznakowaniu wyrobów wytwarzanych w ramach rolniczego handlu detalicznego można umieścić informację „Produkt polski”. Jednak taka informacja może być podana jedynie w przypadku tych produktów, w których dodane składniki niemające odpowiedników krajowych nie przekraczają 25%. Podstawowe informacje na etykiecie opakowania jednostkowego to: nazwa produktu, nazwa i adres producenta, składniki wymienione w kolejności malejącej na podstawie receptury, wykaz substancji powodujących alergię lub reakcje nietolerancji, masa netto, termin przydatności do spożycia lub data minimalnej trwałości, warunki przechowywania. Należy uwzględnić także szczegółowe informacje obowiązujące dla danej grupy produktów spożywczych.

Nadzór nad jakością handlową żywności w rolniczym handlu detalicznym sprawuje Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych. Nadzór obejmuje w szczególności: cechy organoleptyczne, parametry fizykochemiczne, wymagania zadeklarowane przez producenta, a także warunki składowania i transportu żywności. Kontrola u producenta obejmuje z kolei: sprawdzenie opakowania, oznakowania, prezentacji artykułu rolno-spożywczego, oględziny artykułu rolno-spożywczego; pobranie próbek oraz ich ocenę lub badanie laboratoryjne; ustalenie klasy jakości artykułu rolno-spożywczego; sprawdzanie sposobu produkcji artyku-

⁴⁷ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007 (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013, str. 671, z późn. zm.).

⁴⁸ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 543/2011 z dnia 7 czerwca 2011 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do sektora owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych owoców i warzyw (Dz. Urz. UE L 157 z 15.06.2011 z późn. zm.).

⁴⁹ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Dz. Cyt.

⁵⁰ Tamże.



3.2.3. Jakość handlowa i oznakowanie

tu rolno-spożywczego lub prawidłowości przebiegu procesu technologicznego, o ile wynika to z odrębnych przepisów.

Producent rolny prowadzący działalność rolniczego handlu detalicznego nie jest zobowiązany do zgłaszania i rejestrowania działalności w Inspekcji Jakości Handlowej. Jednostki te korzystają z rejestrów prowadzonych przez organy Inspekcji Weterynaryjnej lub Państwowej Inspekcji Sanitarnej. Kontrole prowadzone w ramach nadzoru przez wyznaczone inspekcje zgodnie z kompetencjami są kontrolami niezapowiedzianymi. Służby nadzoru nie mają obowiązku informowania producenta o terminie kontroli.

3.2.4. Limity ilościowe sprzedaży

Maksymalne ilości surowców pochodzenia niezwierzęcego zbywane rocznie w ramach rolniczego handlu detalicznego zostały określone w załączniku nr 1 do rozporządzenia z 16 grudnia 2016 r. Natomiast stosowne limity odnoszące się do ilości żywności pochodzenia niezwierzęcego innej niż surowiec oraz do żywności zawierającej jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego i produkty pochodzenia zwierzęcego zbywane rocznie w ramach rolniczego handlu detalicznego określone są w załączniku nr 2 rozporządzenia z 16 grudnia 2016 r.

Zgodnie z tymi regulacjami rolnik może zbyć w ciągu roku 6700 l soków owocowych, 3400 kg dżemów, 1600 kg suszonych owoców, 3900 kg lub l innych przetworów z owoców, 5000 kg kiszonych warzyw, 3400 kg marynat warzywnych, 10000 l soków warzywnych, 6200 kg lub l innych przetworów z warzyw, 8400 kg lub l przetworów z owoców i warzyw, w tym soków, 3400 kg przetworów z warzyw i grzybów, 200 kg przetworów z grzybów, 700 kg przetworów z orzechów, 16000 kg mąki, 7300 kg kaszy, 6500 kg płatków, 5800 kg otrębów, 8900 kg innych przetworów zbożowych, 15400 kg pieczywa, 2500 kg pieczywa cukierniczego, ciast i ciastek, 700 kg wyrobów cukierniczych, 300 kg przypraw, 2500 l koncentratów warzywnych, 2700 l syropów owocowych, 2600 l innych koncentratów spożywczych, 1000 l oleju, 2000 kg pierogów, 4000 kg kopytek i klusek śląskich, 2900 kg knedli z owocami, 4000 kg placków ziemniaczanych, 3300 kg innych gotowych posiłków (potraw) nie-mięsnych, 2400 kg żywności, w tym gotowych posiłków (potraw) zawierających jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego i produkty pochodzenia zwierzęcego, 10000 l napojów bezalkoholowych.

W ramach rolniczego handlu detalicznego rolnik jest także zobowiązany do przestrzegania limitów sprzedaży produktów pochodzenia zwierzęcego, co reguluje załącznik 3 do rozporządzenia z 16 grudnia 2016 r. W ciągu roku może sprzedać: 52000 litrów mleka surowego albo mleka surowego i siary, 10400 litrów surowej śmietany, 148200 sztuk jaj od drobiu, 800 sztuk jaj od ptaków bezgrzebieniowych oraz produktów pszczelich nieprzetworzonych, co obejmuje miód, pyłek pszczeli, pierzgę, mleczko pszczele (w zależności od liczby rodzin): do 5 rodzin = 150 kg, do 80 rodzin = 2400 kg, a także 1800 kg produktów rybołówstwa żywego lub uśmierconego i niepoddanego czynnościom naruszającym ich pierwotną budowę anatomiczną lub poddanego czynnościom wykrwawiania, odgławiania, usuwania płetw lub patroszenia oraz 1000 kg żywego ślimaka lądowego z gatunków *Helix pomatia*, *Cornu aspersum aspersum*, *Cornu aspersum maxima*, *Helix lucorum* oraz z rodziny *Achatinidae*. W załączniku nr 4 do rozporządzenia z dnia 16 grudnia 2016 r. określone są maksymalne ilości produktów pochodzenia zwierzęcego innych niż surowe zbywanych rocznie



3.2.4. Limity ilościowe sprzedaży

w ramach rolniczego handlu detalicznego. Rolnik w ciągu roku może zbyć do 1400 kg produktów mięsnych, 1400 kg wstępnie przetworzonych lub przetworzone produkty rybołówstwa, 2600 kg produktów mlecznych lub produktów na bazie siary łącznie, 1300 kg produktów jajecznych, 1400 kg gotowych posiłków (potrawy) z produktów pochodzenia zwierzęcego.

3.2.5. Dokumentowanie działalności

Zgodnie z treścią §3 rozporządzenia z 16 grudnia 2016 r. podmiot wykonujący rolniczy handel detaliczny musi prowadzić i przechowywać dokumentację umożliwiającą określenie ilości żywności zbywanej rocznie w ramach takiego handlu, odrębnie za każdy rok kalendarzowy. Dokumentacja powinna zawierać:

- numer kolejnego wpisu;
- datę zbycia żywności;
- ilość i rodzaj zbytej żywności.

Pośrednik prowadzący rolniczy handel detaliczny zbywający żywność wyprodukowaną przez inny podmiot prowadzący taki handel podczas wystawy, festynu, targu lub kiermaszu prowadzi dokumentację umożliwiającą określenie ilości tak zbywanej żywności odrębnie dla każdego podmiotu oraz niezwłocznie po zakończeniu wystawy, festynu, targu lub kiermaszu przekazuje tę dokumentację podmiotowi, którego produkty zbywał. Dokumentacja ta zawiera numer kolejnego wpisu, datę zbycia żywności oraz ilość i rodzaj zbytej żywności, miejsce jej zbycia, a także imię, nazwisko oraz adres lub nazwę, siedzibę oraz adres pośrednika, który zbywał żywność podczas wystawy, festynu, targu lub kiermaszu. Powyższa dokumentacja powinna być przechowywana przez 2 lata, licząc od końca roku kalendarzowego, za który została sporządzona.

3.2.6. Preferencje podatkowe

Celem nowych przepisów jest wprowadzenie ułatwień przy prowadzeniu produkcji i wprowadzaniu na rynek żywności przez rolników w krótkich łańcuchach sprzedaży (producent – konsument), bez udziału pośredników, co ma zapewnić obopólne korzyści.

Zasadniczym elementem ułatwień wprowadzonych przez ustawodawcę, by zachęcić do prowadzenia produkcji i wprowadzania na rynek żywności bezpośrednio przez rolników w ramach rolniczego handlu detalicznego, są preferencyjne rozwiązania podatkowe. **Zwolnieniu podlegają przychody ze sprzedaży produktów roślinnych i zwierzęcych przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy, do kwoty 40,000 zł rocznie.** Wyłączeniu od tej zasady podlegają przetworzone produkty roślinne i zwierzęce uzyskane w ramach działów specjalnych produkcji rolnej oraz produkty opodatkowane podatkiem akcyzowym. Zwolnienie z podatku dochodowego sprzedaży przerobionych przez rolnika produktów umożliwia zwiększenie dochodów z gospodarstw rolnych oraz efektywne wykorzystanie czasu pracy rolnika i członków jego rodziny prowadzących wspólnie gospodarstwo rolne.

⁵¹ Uzyskany w roku podatkowym przychód ponad ww. limit, podatek może opodatkować ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych na zasadach określonych w ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym albo na zasadach ogólnych skali podatkowej zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych. Podatnicy osiągający przychody ze sprzedaży przetworzonych produktów rolnych mają bowiem możliwość wyboru dla tych przychodów uproszczonej, zryczałtowanej formy opodatkowania, czyli ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych.



3.2.6. Preferencje podatkowe

Zgodnie z generalną zasadą powszechności opodatkowania, wyrażoną w art. 9 ust. 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, opodatkowaniu podlegają wszelkiego rodzaju dochody, z wyjątkiem dochodów wymienionych w art. 21, 52, 52a i 52c oraz dochodów od których na podstawie Ordynacji podatkowej zaniechano poboru podatku. Jednakże na podstawie art. 2 ust. 1 pkt 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, przepisów ustawy nie stosuje się do przychodów z działalności rolniczej, z wyjątkiem przychodów z działów specjalnych produkcji rolnej. Konsekwencją uregulowań zawartych w powyższym przepisie jest wprowadzona dla celów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, zawarta w art. 2 ust. 2 definicja działalności rolniczej oraz w art. 2 ust. 3 definicja działów specjalnych produkcji rolnej, z których uzyskiwane dochody podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym.

Na podstawie art. 2 ust. 2 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, działalnością rolniczą, w rozumieniu ust. 1 pkt 1, jest działalność polegająca na wytwarzaniu produktów roślinnych lub zwierzęcych w stanie nieprzetworzonym (naturalnym) z własnych upraw, hodowli lub chowu, w tym również produkcja materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcja warzywnicza gruntowa, szklarniowa i pod folią, produkcja roślin ozdobnych, grzybów uprawnych i sadownicza, hodowla i produkcja materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych, produkcja zwierzęca typu przemysłowo-fermowego oraz hodowla ryb, a także działalność, w której minimalne okresy przetrzymywania zakupionych zwierząt i roślin w trakcie których następuje ich biologiczny wzrost wynoszą co najmniej: miesiąc – w przypadku roślin, 16 dni – w przypadku wysokointensywnego tuczu specjalizowanego gęsi lub kaczek, 6 tygodni – w przypadku pozostałego drobiu rzeźnego, 2 miesiące w przypadku pozostałych zwierząt licząc od dnia nabycia.

Ustawodawca dla celów podatku dochodowego precyzuje wyraźnie, co należy rozumieć przez działalność rolniczą, a wyliczenie dokonane w art. 2 ust. 2 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych ma charakter wyczerpujący. Podstawową cechą działalności rolniczej jest uzyskanie produktów w stanie nieprzetworzonym, pochodzących z uprawy (produkcja roślinna), chowu lub hodowli (produkcja zwierzęca). Stan nieprzetworzony to taki stan produktu, który nie różni się w sposób istotny od stanu, w jakim produkt ten znajdował się bezpośrednio po jego wytworzeniu. A zatem zastosowanie wobec produktu określonych procesów technologicznych, na skutek czego nabrał on nowych cech czy właściwości, wyklucza uznanie produktu za nieprzetworzony.

Stosownie do treści art. 20 ust. 1c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, w brzmieniu obowiązującym od dnia 1 stycznia 2019 r., za przychody z innych źródeł, o których mowa w art. 10 ust. 1 pkt 9, uważa się również przychody ze sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych, z wyjątkiem przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych uzyskanych w ramach prowadzonych działów specjalnych produkcji rolnej oraz produktów opodatkowanych podatkiem akcyzowym na podstawie odrębnych przepisów, jeżeli:

- przetwarzanie produktów roślinnych i zwierzęcych oraz ich sprzedaż **nie odbywa się przy zatrudnieniu osób na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz innych umów o podobnym charakterze**, z wyłączeniem uboju zwierząt rzeźnych i obróbki poubojowej tych zwierząt, w tym również rozbioru, podziału i klasyfikacji mięsa, przemiału zbóż, wyłoczenia oleju lub soku oraz sprzedaży podczas wystaw, festynów, targów i kiermaszów, gdzie jest prowadzona ewidencja sprzedaży,
- **ilość produktów roślinnych lub zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy, hodowli lub chowu użytych do produkcji danego produktu stanowi co najmniej 50% tego produktu, z wyłączeniem wody.**

⁵² Interpelacja nr 31938 do ministra finansów, ministra rolnictwa i rozwoju wsi w sprawie zwolnienia od opodatkowania przychodów, o których mowa w art. 20 ust. 1c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych z 6 czerwca 2019 r. wraz z odpowiedziami.



3.2.6. Preferencje podatkowe

Za produkt roślinny pochodzący z własnej uprawy uważa się również mąkę, kaszę, płatki, otręby, oleje i soki wytworzone z surowców pochodzących z własnej uprawy. Podatnicy zobowiązani są prowadzić odrębnie za każdy rok podatkowy ewidencję sprzedaży produktów roślinnych i zwierzęcych zawierającą co najmniej: numer kolejnego wpisu, datę uzyskania przychodu, kwotę przychodu, przychód narastająco od początku roku oraz ilość i rodzaj przetworzonych produktów. Dienne przychody są ewidencjonowane w dniu sprzedaży.

Zgodnie z treścią art. 21 ust. 1 pkt 71a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, w brzmieniu obowiązującym od dnia 1 stycznia 2019 r., wolne od podatku dochodowego są przychody, o których mowa powyżej, **do kwoty 40,000 zł rocznie. Uzyskany w roku podatkowym przychód przewyższający tę kwotę, podatnik może opodatkować ryczałtem wynoszącym 2% uzyskanych przychodów⁵¹.**

Należy przy tym zaznaczyć, że powyższa regulacja nie zawęża się jedynie do produktów spożywczych. Powyższe zwolnienie podatkowe odnosi się **także do przychodów pochodzących ze sprzedaży niespożywczych produktów roślinnych i zwierzęcych**. Przykładowo mogą zatem korzystać z niego także hodowcy zwierząt, którzy z pozyskiwanej wełny czy skór wytwarzają w sposób nieprzemysłowy odzież, buty, koce, skórzane paski, torby i inne podobne akcesoria. Muszą jednak spełniać przy tym ogólne zasady zwolnienia obowiązujące w przypadku produktów spożywczych⁵².

04

**Pozostałe formy
zbywania produktów**



Pozostałe formy

bezpośredniego zbywania produktów przez rolników

Zbywanie produktów żywnościowych przez rolników (lub przez inne podmioty prowadzące produkcję żywności na małą skalę) konsumentom końcowym, a także zakładom prowadzącym handel detaliczny bezpośrednio zaopatrujący konsumentów końcowych, takich jak sklepy czy restauracje, **jest obecnie możliwe w ramach:**

- **Sprzedży bezpośredniej** wybranych produktów pochodzenia zwierzęcego⁵³;
- **Dostaw bezpośrednich** surowców spożywczych pochodzenia niezwierzęcego⁵⁴;
- **Działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (MOL)**⁵⁵;
- **Rolniczego handlu detalicznego**⁵⁶.

W literaturze prawa żywnościowego sprzedaż bezpośrednia żywności, czy też dostawy bezpośrednie, są określane jako sprzedaż produktów rolniczych. Jednakże ze względu na cele prawa żywnościowego, a w szczególności ochronę zdrowia i życia konsumenta oraz jego interesu ekonomicznego, ten sposób sprzedaży produktów rolnych ograniczony do zaledwie jednego ogniwa łańcucha żywnościowego podlega szczególnej regulacji prawnej. Odmienność tych norm polega m.in. na wyłączeniu powyższego rodzaju sprzedaży spod rygorów określonych w przepisach unijnych ustanawiających wymagania w zakresie higieny, tj. rozporządzenie nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych⁵⁷ oraz rozporządzenia (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiającego szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego⁵⁸. Regulacje unijne zobowiązują państwa członkowskie do

⁵³ Wg Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz.U. z 2015 r. poz. 1703). Sprzedaż bezpośrednia obejmuje jedynie wybrane produkty pochodzenia zwierzęcego, tj. to tu-sze i podroby drobiu, zajęczaków i zwierzyny łownej pozyskanej przez koło łowieckie Polskiego Związku Łowieckiego, produkty rybołówstwa, żywe ślimaki lądowe wybranych gatunków, mleko surowe, siara, surowa śmietana, jaja i produkty pszczoły nieprzetworzone (w tym miód, pyłek pszczoły, pierzga, mleczko pszczoły). Ten rodzaj sprzedaży także jest limitowany.

⁵⁴ Wg Rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych (Dz. U. z 2007 r. Nr 112 poz. 774). Jako wspomniane surowce należy rozumieć zboża, owoce, warzywa, zioła, grzyby uprawne, pochodzące wyłącznie z własnych upraw lub hodowli producentów produkcji pierwotnej, a tak-







ustanowienia w przepisach krajowych reguł prowadzenia działalności w zakresie sprzedaży bezpośredniej /dostaw bezpośrednich w sposób zapewniający realizację celów prawa żywnościowego (art. 1 ust. 3 rozporządzenia 852/2004, art. 1 ust. 4 rozporządzenia 853/2004). Państwa członkowskie zostały także zobowiązane do uregulowania działalności MOL (art. 1 ust. 5 lit. c rozporządzenia 853/2004). W polskim porządku prawnym obowiązek ten realizowany jest przepisami ustawy z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia⁵⁹ oraz wydanego na jej podstawie rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych⁶⁰ pochodzenia roślinnego, a w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego⁶¹ – przepisami ustawy z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego oraz wydanego na jej podstawie rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej⁶².

4.1.1.

Sprzedaż bezpośrednia

Zgodnie z definicją Światowej Federacji Sprzedaży Bezpośredniej (*the World Federation of Direct Selling Association – WFDSA*) sprzedaż bezpośrednia definiowana jest jako szybko rozwijający się i dynamiczny kanał dystrybucji produktów i usług bezpośrednio do klienta⁶³. Jest to forma kontaktów między sprzedawcą a nabywcą w ramach różnych usług i dotycząca różnych towarów. Polskie Stowarzyszenie Sprzedaży Bezpośredniej (PSSB) podaje definicję tej formy sprzedaży jako oferowanie towarów i usług bezpośrednio konsumentom na zasadach kontaktów indywidualnych, zazwyczaj w domu klienta, miejscu pracy lub w innych miejscach poza stałymi punktami sprzedaży detalicznej. Sprzedaż bezpośrednia jest formą sprzedaży detalicznej prowadzonej poza siecią sklepową i wymagającą osobistej prezentacji produktu oraz udzielenia stosownych wyjaśnień⁶⁴.

W wymiarze ekonomicznym sprzedaż bezpośrednia żywności pozwala rolnikowi zróżnicować swoje źródła dochodu, lepiej zarządzać ryzykiem związanym z prowadzeniem działalności rolniczej oraz podnieść dochody swojego gospodarstwa. To także doskonała forma aktywizacji zawodowej mieszkańców terenów wiejskich. Skrócenie łańcucha obrotu żywnością umożliwia także bezpośrednie relacje konsumentów z rolnikami będącymi jednocześnie producentami i sprzedawcami. Pominięcie pośredników w łańcuchu żywnościowym i eliminacja naliczanych przez nich marż, a także skrócenie czasu relokowania produktów z jednej strony pozwala rolnikowi uzyskać większy dochód, a z drugiej umożliwia konsumentowi nabycie świeżych produktów dobrej jakości w niższej cenie⁶⁵.

Definicja sprzedaży bezpośredniej wynika głównie z krajowych regulacji państw Unii Europejskiej, choć jej normy formalno-prawne są wspólne dla wszystkich państw członkowskich. Odnoszą się one do szczegółowych rozwiązań obowiązujących w danym kraju i dotyczą m.in.: statusu prawnego podmiotu stanowiącego gospodarstwo rolne (rolnik jednozawodowy, gospodarstwo pomocnicze); prawa o rzemiośle dla przetwórstwa produktów rolnych; prawa podatkowego, prawa sanitarnego dotyczącego żywności. Zgodnie z treścią art. 5 pkt 4 ustawy z dnia 16 grudnia 2015 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego⁶⁶ sprzedaż bezpośrednia to działalność o której mowa w art. 1 ust. 3 lit. c-e rozporządzenia nr 853/2004.

Sprzedaż bezpośrednia obejmuje bezpośrednie dostawy dokonywane przez producenta małych ilości surowców do konsumenta końcowego lub lokalnego zakładu detalicznego bezpośrednio zaopatrującego konsumenta końcowego; bezpośrednie dostawy dokonywane przez producenta małych ilości mięsa z drobiu lub zajęczaków poddanych ubojowi w gospodarstwie rolnym do konsumenta końcowego lub

że surowce pochodzące z dokonywanych osobiście zbiorów ziół i runa leśnego. Skala dostaw bezpośrednich jest limitowana i wielkość obrotów nie może przekroczyć wielkości plonów, w skali roku, poszczególnych surowców uzyskanych przez producentów lub ilości surowców ze osobiście zbiorów ziół i runa leśnego.

⁵⁵ Wg Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 21 marca 2016 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz. U. 2016 poz. 451).

⁵⁶ Dz. U. z 2016 r. poz. 1961.

⁵⁷ Dz. Urz. UE L 139 z 30.04.2004, str. 1, z późn. zm. – Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 13, t. 34, str. 319.



4.1.1. Sprzedaż bezpośrednia

lokalnego zakładu detalicznego, bezpośrednio dostarczającego przedmiotowe mięso w formie mięsa świeżego konsumentowi końcowemu; myśliwych, którzy dostarczają małe ilości zwierzyny łownej lub mięsa zwierząt łownych bezpośrednio do konsumenta końcowego lub lokalnego zakładu detalicznego bezpośrednio zaopatrującego konsumenta końcowego.

Sprzedaż bezpośrednia w ramach regulacji prawnych Unii Europejskiej dotyczy produktów rolnych nieprzetworzonych. Przepisy te nie precyzują pojęcia „małych ilości”, a lokalny zakład detaliczny definiowany jest jako zakład, który realizuje dostawy jedynie dla konsumenta końcowego, o zasięgu wyłącznie lokalnym. Prowadzenie sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego regulowane jest rozporządzeniem ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej⁶⁷, które określa podstawowe zasady obrotu ze szczególnym uwzględnieniem wymagań weterynaryjnych.

Do sprzedaży bezpośredniej dopuszcza się **wyłącznie produkty wyprodukowane z własnych surowców** przez podmiot prowadzący działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej tj.:

- tusze lub podroby pozyskane z drobiu i zajęczaków poddanych ubojowi w gospodarstwie rolnym podmiotu,
- tusze i podroby pozyskane przez koło łowieckie,
- produkty rybołówstwa,
- żywe ślimaki lądowe z gatunków *Helix pomatia*, *Cornu asperum aspersum*, *Cornu aspersum maxima*, *Helix lucorum* oraz z gatunków rodziny *Achatiniade*,
- mleko surowe,
- siarę,
- surową śmietanę,
- jaja pozyskane od drobiu lub ptaków bezgrzebieniowych,
- produkty pszczele nieprzetworzone.

Kolejną kwestią, którą rozstrzyga prawo jest **miejsce prowadzenia sprzedaży bezpośredniej**, która może się odbywać w:

- miejscach, w których odbywa się produkcja, w tym znajdujących się, np. na terenie gospodarstwa rolnego, pasieki czy gospodarstwa rybackiego,

⁵⁸ Dz. Urz. UE L 139 z 30.04.2004, str. 55, z późn. zm. – Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 3, t. 45, str. 14.

⁵⁹ Dz. U. z 2006 r. nr 171 poz. 1225.

⁶⁰ Dz. U. z 2007 r. nr 112, poz. 774.

⁶¹ Dz. U. z 2006 r. nr 17 poz. 127.

⁶² Dz. U. z 2015 r. poz. 1703.



4.1.1. Sprzedaż bezpośrednia

- ze statków (z wyłączeniem statków zamrażalni i statków przetwórci),
- z obiektów lub urządzeń ruchomych lub tymczasowych, w tym ze specjalistycznych środków transportu znajdujących się na terenie miejsc, w których odbywa się produkcja tych produktów,
- na terenie targowisk lub poza nimi.

Sprzedaż bezpośrednia konsumentowi końcowemu może odbywać się **również wysyłkowo, w tym przez Internet**, np. z miejsc, w których odbywa się produkcja. W przypadku surowego mleka, siary, surowej śmietany, produktów pszczelich nieprzetworzonych oraz jaj dopuszcza się również sprzedaż z urządzeń dystrybucyjnych do sprzedaży żywności znajdujących się na terenie miejsc, w których odbywa się produkcja tych produktów, na terenie targowisk lub poza nimi.

Sprzedaż bezpośrednia może być również dokonywana w formie **dostaw do zakładów prowadzących handel detaliczny bezpośrednio zaopatrujących konsumenta końcowego, takich jak: sklepy, restauracje, stolówki, czy też zakłady prowadzące catering**. Podmioty prowadzące takie zakłady mogą prowadzić sprzedaż produktów pochodzenia zwierzęcego wyprodukowanych w ramach sprzedaży bezpośredniej w takiej postaci, w jakiej zostały one im dostarczone, tj. jako surowce lub mięso (tusze i podroby), lub też mogą dostarczone produkty poddać przetworzeniu i sprzedać je konsumentom końcowym w postaci produktów przetworzonych, np. jako zsiadłe mleko, kurczaki z rożna, pieczeń z dziczyzny, kotlety drobiowe, pieczone ryby, lub inne gotowe posiłki czy potrawy.

Ponadto należy podkreślić, że podmioty prowadzące zarówno sprzedaż bezpośrednią, jak i działalność marginalną, lokalną i ograniczoną, mogą wykorzystywać do produkcji w ramach działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej własne produkty pochodzenia zwierzęcego wyprodukowane w ramach sprzedaży bezpośredniej⁶⁸.

Obszar prowadzenia sprzedaży bezpośredniej co do zasady obejmuje województwo w którym jest prowadzona produkcja oraz województwa z nim sąsiadujące. Pod pewnymi warunkami sprzedaż bezpośrednia może być również prowadzona poza wskazanym obszarem, tj. na terytorium całej Polski, jednakże wyłącznie podczas wystaw, festynów, targów lub kiermaszów organizowanych w celach promocji produktów pochodzenia zwierzęcego.

W takim wypadku sprzedawca jest zobowiązany do **przekazania informacji powiatowemu lekarzowi weterynarii** właściwemu ze względu na miejsce, w którym zamierza prowadzić sprzedaż, co najmniej na 7 dni przed dniem jej rozpoczęcia. Pisemna informacja powinna zawierać:

- imię i nazwisko albo nazwę swojego zakładu prowadzącego sprzedaż bezpośrednią oraz adres prowadzenia działalności, a także
- dane dotyczące miejsca i okresu, w którym będzie prowadzona sprzedaż.

⁶³ Zob. <http://wfdsa.org/about-direct-selling> [dostęp 15 sierpnia 2019]

⁶⁴ Zob. <https://pssb.pl/sprzedaz-bezposrednia/czym-jest-sprzedaz-bezposrednia> [dostęp 15 sierpnia 2019]

⁶⁵ A. Kapała, J. Kalinowska, S. Minta, Sprzedaż bezpośrednia w Polsce na przykładzie produktów pochodzenia zwierzęcego, SERiA, t. XVII, z. 4, s. 116.

⁶⁶ Dz. U. z 2019 r. poz. 824.

⁶⁷ Dz.U. z 2015 r. poz. 1703.

⁶⁸ Zob. szerzej: <https://www.sodrp.pl/informacje-branzowe/dostawy-bezposrednie> [dostęp 15 sierpnia 2019]



4.1.1. Sprzedaż bezpośrednia

Produkcja produktów pochodzenia zwierzęcego i ich sprzedaż może odbywać się w specjalnie do tego celu wybudowanym budynku, odrębnym od pomieszczeń mieszkalnych lub gospodarczych, lub też w dostosowanym pomieszczeniu używanym wyłącznie do tego celu, lub w pomieszczeniu używanym głównie jako prywatny dom mieszkalny, ale gdzie regularnie przygotowuje się żywność w celu wprowadzenia na rynek. W odniesieniu do pomieszczeń produkcji i/lub sprzedaży produktów pochodzenia zwierzęcego najbardziej szczegółowe wymagania weterynaryjne określone w rozporządzeniu dotyczą wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej. Regulacje odnoszą się do pomieszczeń, w których produkuje się lub sprzedaje tusze i podroby drobiu, zajęczaków lub zwierząt łownych oraz produkty rybołówstwa poddane wykrwawieniu, odgłowieniu, usunięciu płetw lub patroszeniu w pomieszczeniach na lądzie (nie na statkach). W takich pomieszczeniach należy zapewnić odpowiednie warunki higieniczne i przestrzegać zasad higieny ze szczególną starannością.

Pomieszczenia te powinny charakteryzować się następującymi cechami:

- skonstruowane w sposób zapewniający uniknięcie ryzyka zanieczyszczenia produktów pochodzenia zwierzęcego i przestrzeganie zasad higieny;
- wyposażone w sprzęt i urządzenia zapewniające ochronę przed gromadzeniem się zanieczyszczeń oraz gwarantujące przestrzeganie zasad higieny:
 - wentylację wykluczającą powstawanie skroplin na ścianach i sufitach oraz na powierzchni urządzeń,
 - naturalne lub sztuczne oświetlenie niepowodujące zmiany barw produktów pochodzenia zwierzęcego,
 - urządzenia dostarczające bieżącą ciepłą i zimną wodę w ilości wystarczającej do celów produkcyjnych i sanitarnych;
- zabezpieczone przed dostępem zwierząt, w szczególności owadów, ptaków i gryzoni;
- ściany, posadzki, sufity, drzwi i okna muszą być w dobrym stanie technicznym, łatwe do czyszczenia i dezynfekcji, przy czym okna i drzwi powinny być szczelne;
- konstruowane w sposób zapewniający:
 - wyodrębnione miejsce na sprzęt i środki do czyszczenia oraz dezynfekcji,
 - wyodrębnione, zamykane miejsce do przechowywania materiałów opakowaniowych, chyba że materiały te są przechowywane w zamykanych pojemnikach;
- wyposażone w co najmniej jedną umywalkę przeznaczoną do mycia rąk, z ciepłą i zimną wodą, zaopatrzoną w środki do mycia i ich higienicznego suszenia, usytuowaną w miejscu oddalonym od stanowisk do mycia lub przygotowywania produktów do sprzedaży bezpośredniej;
- wyposażone w toaletę sfluikowaną wodą, z zapewnioną naturalną lub mechaniczną wentylacją; przy czym drzwi wejściowe do toalety nie mogą otwierać się bezpośrednio do pomieszczenia, w którym odbywa się



4.1.1. Sprzedaż bezpośrednia

produkcja lub znajdują się produkty pochodzenia zwierzęcego, ani nie może być ona zlokalizowana w pobliżu miejsca produkcji lub pomieszczenia, w którym znajdują się produkty pochodzenia zwierzęcego.

Osoby wykonujące czynności związane z produkcją i sprzedażą bezpośrednią powinny mieć możliwość zmiany odzieży własnej na odzież roboczą lub ochronną, zmiany obuwia oraz oddzielnego przechowywania odzieży własnej. Pomieszczenia w ramach sprzedaży bezpośredniej powinny być utrzymywane w czystości poprzez właściwe ich czyszczenie i dezynfekcję, a także powinny zapewniać możliwość utrzymywania właściwej temperatury przechowywania produktów. W odniesieniu do pomieszczeń produkcji i/lub sprzedaży pozostałych produktów pochodzenia zwierzęcego (tj. mleka surowego, siary, surowej śmietany, produktów pszczelich nieprzetworzonych, jaj, produktów rybołówstwa żywych lub uśmierconych i niepoddanych czynnościom naruszającym ich pierwotną budowę anatomiczną, lub poddanych na statkach wykrwawieniu, odgłowieniu, usunięciu płetw lub patroszeniu), obowiązują tylko niektóre z wymagań. Przy wykonywaniu prac związanych ze sprzedażą bezpośrednią bezwzględnie należy przestrzegać zasad higieny w procesie produkcji i sprzedaży.

Podmioty prowadzące sprzedaż bezpośrednią są zobowiązane do prowadzenia **i przechowywania dokumentacji (w dowolnej formie**, np. zeszytu) zawierającej informacje dotyczące:

- ilości sprzedanych produktów w danym tygodniu – w przypadku tusz i podrobów z drobiu i zajęczaków, mleka surowego, siary, surowej śmietany oraz jaj drobiowych, lub w danym miesiącu – w przypadku tusz i podrobów zwierząt łownych, produktów rybołówstwa, produktów pszczelich nieprzetworzonych, jaj ptaków bezgrzebieniowych oraz ślimaków lądowych;
- wyników czynności sprawdzających dotyczących kontroli wody, w przypadku podmiotów wykorzystujących wodę z własnego ujęcia do celów sprzedaży bezpośredniej;
- posiadania orzeczenia lekarskiego o zdolności do wykonywania prac, przy których istnieje możliwość przeniesienia zakażenia lub choroby zakaźnej na inne osoby;
- przeprowadzonych badaniach na włośnię, w przypadku podmiotów prowadzących sprzedaż bezpośrednią tusz nutrii i dzików.

Okres przechowywania dokumentacji wynosi rok, liczony jako następujący po roku, w którym została ona sporządzona. Podmiot prowadzący sprzedaż bezpośrednią jest zobowiązany do udostępnienia prowadzonej przez niego dokumentacji właściwemu powiatowemu lekarzowi weterynarii na jego żądanie.

Inspekcja Weterynaryjna sprawuje nadzór nad bezpieczeństwem żywności wprowadzanej na rynek w ramach sprzedaży bezpośredniej. Podstawowymi warunkami prowadzenia sprzedaży bezpośredniej w zgodzie z obowiązującym prawem jest zarejestrowanie takiej działalności u właściwego, ze względu na planowane miejsce jej prowadzenia, powiatowego lekarza weterynarii, tj. uzyskanie wpisu do prowadzonego przez niego rejestru zakładów, a także spełnienie wymagań obowiązujących przy jej prowadzeniu. Procedura rejestracji podmiotów została określona w art. 21 ww. ustawy o produktach pochodzenia zwierzęcego.

⁶⁹ Dz. U. z 2017 r. poz. 1853.

⁷⁰ Dz. U. z 2007 r. nr 112, poz. 774.

⁷¹ Produkcja pierwotna (lub podstawowa) oznacza uprawę roślin lub chów i hodowlę zwierząt w celu pozyskania tzw. produktów pierwotnych. Produkcja pierwotna obejmuje także łowiectwo, rybołówstwo i zbieranie runa leśnego. Produkcja pierwotna obejmuje działalność na poziomie gospodarstw lub na podobnym poziomie obejmującą m.in. produkcję, hodowlę i uprawę produktów roślinnych, jak również ich transport wewnętrzny, magazynowanie i postępowanie z produktami (bez znaczącej zmiany ich charakteru) w gospodarstwie i ich dalszy transport do zakładu przetwórczego.



4.1.1. Sprzedaż bezpośrednia

Podmioty zamierzające prowadzić sprzedaż bezpośrednią w celu uzyskania wpisu do rejestru zakładów powinny w terminie **co najmniej 30 dni przed dniem rozpoczęcia planowanej działalności złożyć w formie pisemnej wniosek** o wpis do rejestru zakładów do powiatowego lekarza weterynarii.

Wniosek o wpis do rejestru zakładów powinien zawierać następujące elementy:

- imię, nazwisko, miejsce zamieszkania i adres albo nazwę siedziby i adres wnioskodawcy;
- numer w rejestrze przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym albo numer identyfikacji podatkowej (NIP) albo numer identyfikacyjny w ewidencji gospodarstw rolnych w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 18 grudnia 2003 r. o krajowym systemie ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności⁶⁹ w przypadku pomieszczeń gospodarstwa, z wyłączeniem gospodarstw rybackich, o ile taki numer posiada;
- określenie lokalizacji zakładu, w którym ma być prowadzona działalność.

Gdy wynika to z charakteru prowadzonej działalności, do wniosku należy dołączyć w szczególności:

- w przypadku podmiotów zamierzających prowadzić sprzedaż bezpośrednią produktów pszczelich: oświadczenie podmiotu potwierdzające utrzymywanie pszczół (jeżeli wniosek jest składany przez podmiot niepodlegający obowiązkowi wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego lub wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej);
- zaświadczenie albo oświadczenie właściwego organu Polskiego Związku Łowieckiego o nabyciu przez koło łowieckie, będące dzierżawcą obwodu łowieckiego, członkostwa w Polskim Związku Łowieckim oraz osobowości prawnej, zgodnie z przepisami ustawy z dnia 13 października 1997 r. Prawo łowieckie;
- zaświadczenie albo oświadczenie o prowadzeniu ośrodka hodowli zwierzyny przez zarządcę obwodu łowieckiego na podstawie decyzji ministra właściwego do spraw środowiska, wydanej na podstawie przepisów ustawy Prawo łowieckie.

4.1.2.

Dostawy bezpośrednie

Zakres działalności prowadzonej w ramach dostaw bezpośrednich środków spożywczych, w tym ich wielkość i obszar oraz szczegółowe wymagania higieniczne dla działalności prowadzonej w ramach dostaw bezpośrednich, określone są w rozporządzeniu Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych⁷⁰.

Zgodnie z treścią §2 powyższego rozporządzenia, **dostawy bezpośrednie to dostarczanie przez producenta małych ilości surowców do konsumenta końcowego lub lokalnego zakładu detalicznego bezpośrednio zaopatrującego konsumenta końcowego. Dostawy bezpośrednie obejmują produkty produkcji pierwotnej⁷¹ pochodzenia roślinnego**, takie jak: zboża, owoce, warzywa, zioła, grzyby (uprawne, pochodzące wyłącznie z własnych upraw lub hodowli producentów produkcji pierwotnej, niestanowiących działów specjalnych



4.1.2. Dostawy bezpośrednie

produkcji rolnej w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych) oraz pozostałe surowce pochodzące z dokonywanych osobiście zbiorów ziół i runa leśnego. Dostawy bezpośrednie obejmują również środki spożywcze pochodzące z wyżej wymienionych produktów lub surowców w postaci kiszzonej lub surowej.

W ramach dostaw bezpośrednich występuje bezpośrednia zależność pomiędzy limitem wysokości obrotu a wielkością plonów. W skali roku obroty osoby dostarczającej środki spożywcze w ramach dostaw bezpośrednich nie mogą być zatem wyższe od plonów danego surowca uzyskanego przez producentów rolnych z produkcji pierwotnej w gospodarstwach rolnych, których są oni właścicielami lub użytkownikami na podstawie innych niż własność tytułów prawnych użytkowania gruntów rolnych. Sytuacja przedstawia się analogicznie w odniesieniu do dokonywanych osobiście zbiorów ziół i runa leśnego.

Zgodnie z treścią §4 wspomnianego rozporządzenia, **działalność w ramach dostaw bezpośrednich jest ograniczona terytorialnie** i może być prowadzona na terenie województwa, w którym prowadzona jest produkcja pierwotna lub na terenie województw przyległych. Jeżeli działalność w ramach dostaw bezpośrednich jest prowadzona na terenie kilku powiatów, państwowy powiatowy inspektor sanitarny właściwy dla miejsca prowadzenia produkcji pierwotnej powiadamia państwowych powiatowych inspektorów sanitarnych właściwych ze względu na miejsce prowadzenia dostaw bezpośrednich o wpisie do rejestru działalności w zakresie dostaw bezpośrednich.

Stosowane w ramach dostaw bezpośrednich urządzenia, sprzęt, wyposażenie i narzędzia, które są lub mogą znaleźć się w bezpośrednim kontakcie z żywnością, powinny być czyszczone i dezynfekowane z częstotliwością niezbędną dla zapewnienia bezpieczeństwa środków spożywczych, zaś ich stan techniczny i higieniczny nie może wpływać negatywnie na spełnianie wymagań zdrowotnych żywności.

Producent jest zobowiązany złożyć wniosek o wpis do rejestru zakładów do właściwego ze względu na miejsce prowadzenia działalności **Powiatowego Inspektora Sanitarnego na co najmniej 14 dni przed rozpoczęciem działalności.**

4.1.3.

Działalność marginalna, lokalna i ograniczona (MOL)

W ramach działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (MOL) możliwa jest sprzedaż obszernego spektrum żywności pochodzenia zwierzęcego. Sprzedaż możliwa jest jednak wyłącznie przez zakład, który ją wytworzył. Możliwość prowadzenia działalności MOL jest odpowiedzią na oczekiwania mikro- i małych przedsiębiorców. To najczęściej ta grupa prowadzi niewielkie, rodzinne zakłady wytwarzające produkty na rynek lokalny.

Domeną MOL są produkty regionalne, wytwarzane według tradycyjnej receptury. Działalność MOL może być prowadzona wyłącznie w zakresie marginalnym w stosunku do podstawowej działalności rolniczej, lokalnie oraz tylko w ograniczonym zakresie, a produkty pochodzenia zwierzęcego przetwarzane w gospodarstwie powinny być sprzedawane bezpośrednio odbiorcom końcowym. Możliwa jest również dostawa tych produktów do innych zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego.

O regionalnym charakterze działalności MOL decyduje także obszar jej prowadzenia. Miejsca produkcji oraz



4.1.3. Działalność marginalna, lokalna i ograniczona (MOL)

sprzedaży, a także zakłady prowadzące sprzedaż detaliczną muszą się znajdować na obszarze jednego województwa lub na obszarze sąsiadujących z tym województwem powiatów położonych na obszarach innych województw. W ramach działalności MOL dopuszczalna jest również sprzedaż produktów na obszarach miast stanowiących siedzibę wojewody lub sejmiku województwa położonych na obszarach województw sąsiadujących z województwem, w którym prowadzona jest produkcja tych produktów.

Ograniczenia dotyczącego obszaru sprzedaży nie stosuje się podczas wystaw, festynów, targów oraz kiermaszów organizowanych w celu promocji tych produktów. W takiej sytuacji podmiot musi poinformować o zamiarze sprzedaży powiatowego lekarza weterynarii właściwego ze względu na miejsce prowadzenia sprzedaży. Informacja powinna zostać przekazana na piśmie w terminie 7 dni przed dniem rozpoczęcia tej sprzedaży.

Działalność można uznać za marginalną, lokalną i ograniczoną, jeśli zakład prowadzi: rozbiór świeżego mięsa wołowego, wieprzowego, baraniego, koziego, końskiego, drobiowego lub zajęczaków, rozbiór świeżego mięsa zwierząt łownych odstrzelonych zgodnie z przepisami prawa łowieckiego, rozbiór świeżego mięsa zwierząt dzikich utrzymywanych w warunkach fermowych, produkcję mięsa mielonego, surowych wyrobów mięsnych, produkcję produktów mięsnych, produkcję wstępnie przetworzonych lub przetworzonych produktów rybołówstwa, produkcję produktów mlecznych lub produktów na bazie siary wyprodukowanych z mleka lub siary pozyskanych w gospodarstwie produkcji mleka w rozumieniu przepisów rozporządzenia nr 853/2004 lub w gospodarstwie rolnym, w którym jest prowadzona działalność w zakresie produkcji mleka surowego lub siary przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej, produkcję produktów jajecznych pozyskanych w wyniku obróbki lub przetwarzania jaj, które uprzednio ugotowano w skorupkach, produkcję gotowych posiłków (potraw) z produktów pochodzenia zwierzęcego (wyżej wymienionych), lub z udziałem tych produktów pod warunkiem, że co najmniej jeden produkt pochodzenia zwierzęcego należący do głównych składników posiłku został wyprodukowany w tym zakładzie.

OS

**Rolniczy handel
detaliczny w polsce**



Rolniczy handel

detaliczny w Polsce

Choć obowiązujące do 1 stycznia 2019 r. przepisy przewidywały taką możliwość, ograniczały one jednak sprzedaż produktów w ramach rolniczego handlu detalicznego wyłącznie do konsumentów końcowych. Sytuacja zmieniła się w tym roku na skutek wprowadzenia w życie przepisów ustawy z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników do sklepów i restauracji. Nowe przepisy między innymi rozszerzyły katalog podmiotów, którym rolnicy mogą sprzedawać żywność w ramach rolniczego handlu detalicznego, a także wprowadziły zachęty podatkowe, które mają spopularyzować tę formę działalności. O wprowadzenie zmian w przepisach od pewnego czasu zabiegały między innymi Stowarzyszenie Producentów Żywności Metodami Ekologicznymi EKOLAND, Fundacja Wspierania Rozwoju Kultury i Społeczeństwa Obywatelskiego QLT, Międzynarodowa Koalicja dla Ochrony Polskiej Wsi – ICPPC oraz Stowarzyszenie Polska Wolna od GMO. Zmiany miały dotyczyć zarówno rozszerzenia kręgu podmiotów na rzecz których możliwy jest rolniczy handel detaliczny żywnością, ale także stworzenia mechanizmów promujących taką działalność i zwiększających dochody małych gospodarstw rolnych.

Przepisy dotyczące handlu żywnością wiążą się bezpośrednio z jej bezpieczeństwem. Niezwykle istotne jest zatem, aby cały proces produkcji na każdym jej etapie spełniał najwyższe standardy higieniczne i sanitarne. Niewłaściwy proces produkcji, pakowania czy przechowywania żywności może prowadzić do istotnego obniżenia jej jakości. Oznacza to nie tylko ryzyko wystąpienia szkód finansowych, ale przede wszystkim zagrożenie dla zdrowia i życia konsumentów. Nieprawidłowości przy produkcji żywności mogą prowadzić do zatruc pokarmowych, ale także do poważnych chorób, takich jak salmonella lub czerwotka, a nawet doprowadzić do śmierci z powodu toksyn powstających w zepsutej żywności np. jadu kiełbasianego. Przepisy odnoszące się do podmiotów profesjonalnie zajmujących się dystrybucją żywności są bardzo restrykcyjne, dzięki czemu konsumenci mogą spodziewać się określonej jakości kupowanych produktów. Funkcja, jaką w łańcuchu produkcyjnym żywności pełnią standardowo rolnicy







to wytworzenie nieprzetworzonych produktów. Rolniczy handel detaliczny przełamuje jednak to podejście, gdyż aby sprzedać swoje produkty, rolnik musi je również przechowywać, wydawać klientom, a bardzo często także przetwarzać. Dlatego też rolnicy pragnący prowadzić handel detaliczny żywnością musieli zostać obciążeni obowiązkiem zapewnienia odpowiednich standardów w zakresie bezpieczeństwa żywności. Odważną problematyczną kwestią, przed jaką stanął ustawodawca projektując nowe przepisy, było stworzenie odpowiednich zachęt dla szybkiego rozwoju tego rodzaju działalności. W tym zakresie zdecydowano się na zastosowanie preferencji natury fiskalnej.

5.1.

Przykłady z innych państw Unii Europejskiej

Projektując przepisy dotyczące rolniczego handlu detalicznego zdecydowano się poszukać inspiracji w ustawodawstwach innych państw członkowskich Unii Europejskiej. Polska wystosowała do nich prośbę o przekazanie informacji dotyczących obowiązujących u nich regulacji w zakresie bezpieczeństwa żywności, które mają zastosowanie do rolników lub innych podmiotów produkujących żywność z własnych surowców i sprzedających je bezpośrednio konsumentom, jak i zakładom prowadzącym handel detaliczny – np. sklepom spożywczym, restauracjom i stołówkom. W Unii Europejskiej praktyka rolniczego handlu detalicznego czy też sprzedaży bezpośredniej nie jest jednolita. W wielu krajach przepisy tego rodzaju nie istnieją; inne zaś, podobnie jak Polska, stosują pewne zachęty podatkowe. Mali producenci rolni mogą liczyć na preferencje podatkowe np. na Węgrzech, gdzie dochody w pewnym zakresie są zwolnione z opodatkowania. Austria z kolei oferuje odmienne, korzystniejsze dla rolników zasady opodatkowania przychodów ze sprzedaży produktów z własnej uprawy, hodowli lub chowu. Przepisy regulujące sprzedaż bezpośrednią oraz działalność marginalną handlu detalicznego zezwalają rolnikom sprzedawać lokalnie i w ograniczonym zakresie. Podobnie jak w Polsce, funkcjonują tam regulacje prawne, które określają limity sprzedaży, definiując „małe ilości” jako ilości zwyczajowe – w przypadku konsumenta oznacza to ilości spożywane w gospodarstwie domowym, a w przypadku sklepu ilość odpowiadającą dziennej sprzedaży.

Konsumenci coraz częściej nabywają świeżą żywność wiadomego pochodzenia z gospodarstw rolnych, prosto od producenta. Oznacza to, iż coraz bardziej wzrasta liczba rolników i producentów decydujących się na prowadzenie sprzedaży w swoim gospodarstwie lub zakładzie. Taki rodzaj działalności staje się powszechną formą sprzedaży bezpośredniej w Europie. Dla osadzenia polskich regulacji w szerszym kontekście warto przytoczyć przykłady z innych państw Unii Europejskiej, w których istnieją rozwiązania pozwalające na bezpośrednie nabywanie produktów od rolników.

Niemcy

W przepisach prawa niemieckiego, podobnie jak w regulacjach polskich, pojęcie działalności „marginalnej, lokalnej i ograniczonej” odnosi się do produktów pochodzenia zwierzęcego, chociaż zgodnie z przepisami niemieckimi pojęcie to dotyczy sprzedaży do innych placówek prowadzących handel detaliczny, podczas gdy w polskich regulacjach dopuszczalna jest również sprzedaż konsumentowi końcowemu. Niemieckie służby kontrolne mają bardzo elastyczne podejście do oceny spełnienia wymagań higieniczno-sanitarnych przez małe gospodarstwa i małych przetwórców. Sprawdzane jest to, czy został zrealizowany cel, jakim jest zachowanie określonych standardów higieny żywności, natomiast nie ma sztywnych ram dotyczących sposobu realizacji. Prowadzenie sprzedaży detalicznej na większą skalę jest równoznaczne z obowiązkiem rygorystycznego spełnienia wymagań dotyczących produkcji i obróbki artykułów spożywczych pochodzenia zwierzęcego, zgodnie z przepisami UE.



5.1. Przykłady z innych państw Unii Europejskiej

Francja

Sprzedaż bezpośrednia oraz lokalna i marginalna są we Francji traktowane łącznie. Podstawowymi aktami prawnymi regulującymi tego rodzaju sprzedaż są rozporządzenia unijne, które zostały uzupełnione przepisami krajowymi. Zgodnie z prawem w gospodarstwie zakazany jest ubój cieląt i źrebiąt. Niedozwolona jest również sprzedaż ubijanych w gospodarstwie świń i małych przeżuwaczy – te mogą być wykorzystane wyłącznie na użytek własny. Sprzedaż bezpośrednia i lokalna produktów roślinnych nie jest ograniczona zakazami limitowanymi limitami, pod warunkiem przestrzegania przepisów sanitarno-higienicznych. We Francji zasady sprzedaży „MLO” i sprzedaży bezpośredniej nie są w wyraźny sposób rozgraniczone. Termin „sprzedaż bezpośrednia” jest traktowany jako zawierający w sobie „sprzedaż lokalną i marginalną”, „sprzedaż lokalną”, „sprzedaż ograniczoną/lokalną”.

We Francji najkorzystniejszą formą sprzedaży konsumentom końcowym produktów wytworzonych przez rolników są tzw. punkty sprzedaży zbiorowej. Są to struktury o szczególnym sposobie działania, pozwalające rolnikom wprowadzać na rynek produkty bez konieczności uzyskania pozwoleń, jednakże pod warunkiem spełniania pewnych wymogów (w tym np. przestrzegania norm sanitarnych). Punkt sprzedaży zbiorowej jest miejscem użytkowanym wspólnie przez kilku producentów. Tam producenci rolni oferują konsumentom końcowym w formie sprzedaży bezpośredniej produkty pochodzące z ich gospodarstw. Producenci są zobowiązani do obecności przy sprzedaży (ewentualnie może ich reprezentować pracownik zatrudniony w gospodarstwie rolnym). Producenci pozostają właścicielami produktów aż do momentu przekazania ich konsumentowi końcowemu (nie dokonują sprzedaży do struktur zbiorowych). Płatność za produkt przekazywana jest bezpośrednio tym producentom. Punkt sprzedaży może zatrudniać personel, ale osoby takie nie mogą same dokonywać sprzedaży. Francuscy rolnicy sprzedają w takich punktach różnorodne produkty wytworzone we własnych gospodarstwach (np. wino, dżemy, soki i wędliny), a sprzedaż taka jest określana jako „sprzedaż bezpośrednia”. Ponadto punkt sprzedaży działający jako handel detaliczny może odsprzedawać produkty zakupione u producentów, pod warunkiem, że produkty te – o ile są pochodzenia zwierzęcego – pochodzą z wytwórni zatwierdzonych lub korzystających ze zwolnienia od obowiązku posiadania takiego pozwolenia.

Włochy

We Włoszech „sprzedaż bezpośrednia” (vendita diretta) produktów rolniczych jest pojęciem dość szerokim. W ramach takiej sprzedaży dopuszczalna jest bowiem nie tylko sprzedaż produktów nieprzetworzonych, ale również sprzedaż różnorodnych przetworów roślinnych oraz zwierzęcych. W strukturze włoskiej sprzedaży bezpośredniej przetwory mleczne i mięsne mają jednak mniejsze znaczenie niż przetwory roślinne, takie jak np. wino czy oliwa. Popularnością cieszy się sprzedaż produktów bezpośrednio w gospodarstwie (63,4% całkowitej sprzedaży bezpośredniej) oraz na targowiskach, lokalnych kiermaszach, targach itp. (24%). Najmniejszy, bo zaledwie 14% udział w sprzedaży bezpośredniej mają sklepy sprzedające produkty dostarczone bezpośrednio z gospodarstw (tzw. „farm shops”). W zależności od regionu rodzaje produktów objętych sprzedażą bezpośrednią mogą różnić się ze względu na regulacje prawne oraz charakter regionu.

Słowacja

Na Słowacji produkty przeznaczone na sprzedaż muszą spełniać kryterium produkcji pierwotnej, tzn. nie



5.1. Przykłady z innych państw Unii Europejskiej

może dochodzić do zmiany ich charakteru. Producenci produktów pierwotnych mogą prowadzić swoją sprzedaż bezpośrednio z gospodarstwa, na lokalnym targu lub dostarczać produkty do lokalnych zakładów detalicznych, przy czym w przypadku pierwotnych produktów pochodzenia zwierzęcego taki zakład musi być zlokalizowany w odległości maksymalnie 2 godzin czasu dojazdu od terytorialnej granicy regionu, gdzie mieści się siedziba Regionalnego Urzędu Weterynarii, który dokonał rejestracji pierwotnego producenta. Ponadto w przypadku pierwotnych produktów pochodzenia zwierzęcego lokalny zakład detaliczny jest określony jako stosowny sklep, stołówka lub targowisko. Nie jest dozwolone dostarczanie małych ilości pierwotnych produktów pochodzenia zwierzęcego do tymczasowych stoisk oraz pojazdów handlu obwoźnego. W porównaniu z przepisami polskimi niezwykle rygorystycznie określone są również limity dopuszczalnych ilości przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej. Obok restrykcyjnych wymogów odnoszących się do limitów sprzedaży, w przepisach słowackich znajdują się również bardzo nieprecyzyjne określenia dotyczące tzw. małych ilości – i tak w odniesieniu do mleka jest to ilość surowego mleka krowiego, owczego lub koziego, która odpowiada zwykłej dziennej konsumpcji mleka w gospodarstwie domowym konsumenta końcowego.

Węgry

W węgierskich regulacjach dotyczących „sprzedaży bezpośredniej” znajdują się rozwiązania przypominające te zamieszczone w dwóch polskich rozporządzeniach odnoszących się do sprzedaży bezpośredniej produktów roślinnych i zwierzęcych oraz w polskim rozporządzeniu dotyczącym sprzedaży produktów wytworzonych w ramach działalności „marginalnej, lokalnej i ograniczonej” (MLO). Produkty czy płody rolne oraz ryby mogą być sprzedawane ostatecznemu konsumentowi lub zakładom gastronomicznym oraz zakładom handlu detalicznego umiejscowionym w odległości nie większej niż 40 km w linii prostej. Produkty pochodzenia roślinnego (warzywa, owoce) oraz miód i produkty pszczelarskie, a także żywe ryby można również sprzedawać konsumentowi ostatecznemu na krajowych targowiskach, rynku, imprezach i na tymczasowo wyznaczonych miejscach sprzedaży. Producenci rolni mogą prowadzić gospodarstwa agroturystyczne. Drobni producenci mogą również wykonywać czynności (określane jako „usługi”) umożliwiające poszerzenie zakresu produktów oferowanych do sprzedaży bezpośredniej. Producent może prowadzić sprzedaż według określonych przepisów we własnym gospodarstwie, w danej miejscowości, w obrębie 40 km oraz w regionie lub na targowiskach krajowych i imprezach. Sprzedaż może się odbywać bezpośrednio w gospodarstwie, na miejscu prezentacji lub z przewozem do domu końcowego konsumenta albo do zakładu gastronomicznego. Na Węgrzech w ramach „sprzedaży bezpośredniej” można również wprowadzać do obrotu niektóre produkty przetworzone. Producent zobowiązany jest do prowadzenia ewidencji wytworzonych i sprzedanych produktów (ilość wytworzonych i sprzedanych produktów, miejsce i data sprzedaży). Musi też sporządzać karty informacyjne, w których wyszczególnia się imię i nazwisko, miejsce produkcji, nazwę produktu, skład, termin spożycia oraz temperaturę przechowywania. Konieczne są również odpowiednie zaświadczenia weterynaryjne. Każdy produkt powinien posiadać etykietę, na której znajdują się informacje zawarte w karcie informacyjnej.

Rumunia

W Rumunii wyróżnia się dwie kategorie sprzedaży bezpośredniej produktów spożywczych przez rolników: sprzedaż bezpośrednia, gdzie drobni producenci mogą sprzedawać swoje produkty pierwotne na targach, placach i wystawach organizowanych okresowo przez władze lokalne/regionalne oraz handel detaliczny, który obejmuje dostarczanie środków spożywczych pochodzenia zwierzęcego i niezwierzęcego wytwarzanych w przedsiębiorstwach zarejestrowanych pod względem sanitarnym i weterynaryjnym oraz bezpieczeństwa żywności, sprzedających produkty pochodzenia zwierzęcego oraz pieczywo, warzywa i owoce. Rolnicy mogą

⁷² Zob. szerzej: <http://lir.agro.pl/?p=12450>; [dostęp 15 sierpnia 2019]



5.1. Przykłady z innych państw Unii Europejskiej

prowadzić sprzedaż na targach, placach i wystawach oraz w handlu obwoźnym. Drobni producenci zobowiązani są do stosowania wszystkich środków zapobiegających ryzyku zanieczyszczenia produktów pochodzenia zwierzęcego podczas ich wytwarzania oraz sprzedaży. Przed rozpoczęciem działalności w zakresie sprzedaży bezpośredniej, drobni producenci muszą zarejestrować się w Dyrekcji ds. Sanitarno-Weterynaryjnych i Bezpieczeństwa Żywności.

Austria

W Austrii jest 135 000 gospodarstw, z których 27% prowadzi sprzedaż bezpośrednią. Najczęściej sprzedawane towary to produkty mięsne (27%), produkty mleczne (19%), wina (14%), owoce i przetwory owocowe (6%). Zdecydowana większość (77%) sprzedaje przede wszystkim w gospodarstwie, 18% prowadzi dostawy produktów do konsumentów, 16% dostarcza do gastronomii, 14% do sklepów, zaś 13% sprzedaje na targach. Zaledwie około 6% wykorzystuje do sprzedaży Internet. W ostatnich latach wprowadzono szereg elastycznych interpretacji pakietu higienicznego UE w celu wspierania małego przetwórstwa i sprzedaży bezpośredniej. Wprowadzono wyjątki w zakresie łączenia uboju zwierząt z przetwórstwem mięsa, bardziej elastyczne przepisy w zakresie transportu i dostaw małych ilości produktów oraz precyzyjną definicję sprzedaży marginalnej, lokalnej i ograniczonej. W celu popularyzacji opracowano i wdrożono różnorodne poradniki dobrych praktyk⁷².

5.2.

Kupuj od rolnika – współczesne formy, metody i narzędzia

Choć w literaturze przedmiotu dotyczącej sprzedaży bezpośredniej najczęściej wymienia się cztery podstawowe metody dystrybucji produktów z własnego gospodarstwa, to rozwój tego rodzaju sprzedaży powoduje, że w państwach Unii Europejskiej praktyczne znaczenie ma obecnie aż dziesięć form sprzedaży. Są to:

- **sprzedaż „przy drzwiach”** – konsumenci, zwykle w dowolnym terminie i porze dnia, kupują produkty bezpośrednio w gospodarstwie, a pozostałe produkty rolnik rozprawdza normalnymi kanałami dystrybucji;
- **sprzedaż na targowisku rolnym** istniejącym lub reaktywowanym przez samorządy gminne po okresie zaniku tej formy sprzedaży – dni tygodnia i godziny są tu stałe lub sprzedaż odbywa się codziennie, przy czym sprzedającym może być rolnik – użytkownik gospodarstwa lub grupa (zespół) rolników wspólnie wynajmujących miejsce na targu;
- **sprzedaż na poboczu drogi** – dotyczy zwykle produktów sezonowych, w tym zwłaszcza warzyw i owoców, taka forma sprzedaży nie wymaga angażowania dużego kapitału, jednak warunki sanitarne, a zwłaszcza bezpieczeństwa sprzedaży, są zdecydowanie niekorzystne;
- **sprzedaż „od drzwi do drzwi”** – produkt o zwykle znanym asortymencie i wielkości dostarczany jest do znanych (często stałych) konsumentów okresowo lub incydentalnie;
- **sklep lub stragan prowadzony przy gospodarstwie** – wówczas zazwyczaj konieczny jest szeroki asorty-

⁷³ Zob. szerzej: Sprzedaż bezpośrednia w produkcyjnym gospodarstwie rolnym. Skrypt dla rolników i przedsiębiorców, Kraków 2013, dostępny na stronie: http://ksow.pl/uploads/tx_library/files/Sprzeda%C5%BC_bezpo%C5%9Brednia_w_produkcyjnym_gospodarstwie_rolnym_Skrypt_dla_rolnik%C3%B3w_i_przed-si%C4%99biorc%C3%B3w.pdf [dostęp 15 sierpnia 2019]

⁷⁴ Zob. <https://www.freshdirect.com/index.jsp?serviceType=HOME> [dostęp 15 sierpnia 2019]

⁷⁵ Zob. <https://www.organicdeliverycompany.co.uk> [dostęp 15 sierpnia 2019]

⁷⁶ Por. <http://idealbistro.pl> [dostęp 15 sierpnia 2019]



5.2. Kupuj od rolnika – współczesne formy, metody i narzędzia

ment produktów, co jest uciążliwe dla jednego gospodarstwa, dlatego też forma ta często wiąże się z udziałem w małym zespole marketingowym (lub spółce handlowej), organizowanej wraz z sąsiadami;

- **sklep samodzielny poza gospodarstwem** np. w mieście lub stoisko w domu handlowym w atrakcyjnej lokalizacji – wiąże się to z organizacją samodzielnego przedsięwzięcia gospodarczego o charakterze podmiotu gospodarczego lub spółki mogącej zapewnić szeroki asortyment, a także duży wybór produktów rolnych do bezpośredniego spożycia, surowców i półfabrykatów, a także produktów przetworzonych we własnych gospodarstwach, w tym wyrobów rzemieślniczych;
- **wyszynk, bar lub winiarnia** – to coraz bardziej widoczna w Polsce forma sprzedaży wina, dość popularna np. w Austrii, w której tradycje w tym zakresie sięgają cesarza Józefa II. Przy gospodarstwie rolnym prowadzona jest półhurtowa sprzedaż połączona z wyszynkiem wina, a także sprzedaż win owocowych, nalewek i winiaków własnej produkcji;
- **sprzedaż w formie „zbieraj sam”** – stosowana głównie jako pomocnicza forma sprzedaży po zebraniu głównego plonu lub części plonu wcześniej zbywanego po wyższej cenie; stosuje się ją przy zbiorze owoców miękkich, zwłaszcza truskawek, owoców pestkowych, jabłek, gruszek, śliw;
- **sprzedaż przez Internet** – realizowana w różnych formach, w tym poprzez indywidualny dowóz lub wysyłkę do konsumenta, czy też jedynie przyjmowanie zamówień drogą elektroniczną i indywidualny odbiór większych partii towaru przez klienta;
- **sprzedaż sąsiedzka tj. „od rolnika dla rolnika”** – może dotyczyć zarówno produktów roślinnych np. zbóż, siana, jak też zwierząt hodowlanych, czy też produktów na potrzeby gospodarstwa domowego, których rolnik sam nie produkuje, lecz nabywa u sąsiada (ziemniaki, warzywa, miód, drób). Z tej formy sprzedaży korzystają także sąsiedzi, którzy zaniechali produkcji rolnej lub produkcja ta została zmarginalizowana⁷³.

Niektóre z powyższych metod mają długą historię, jednakże dzięki rozwojowi technologii powstają też zupełnie nowe możliwości łączenia ze sobą rolników produkujących żywność i konsumentów zainteresowanych zdrową żywnością wysokiej jakości. Należy oczekiwać, że wpłynie to także na istotne zwiększenie popularności kupowania bezpośrednio od rolnika. Możliwość budowania bezpośrednich połączeń, jaką niosą ze sobą nowoczesne aplikacje i serwisy internetowe, wpływa znacząco na skrócenie dystansu i budowanie wzajemnego zaufania. Stąd coraz większa dostępność usług oferowanych przez firmy wyspecjalizowane w łączeniu rolników-producentów z ich miejskimi klientami zainteresowanymi żywnością ekologiczną. Od kilku lat z sukcesem działa na rynku amerykańskim serwis internetowy *Fresh Direct*⁷⁴, a jego brytyjskim odpowiednikiem jest *The Organic Delivery*⁷⁵. Również w Polsce można zaobserwować rosnącą popularność takich portali jak www.poranapola.pl czy www.ranozebrano.pl. Nowe regulacje i rolniczy handel detaliczny sprzyjają rozwojowi podobnych rozwiązań.

Od pewnego czasu na polskim rynku funkcjonują także automaty, które oferują sprzedaż świeżych produktów spożywczych. Tego typu urządzenia mogłyby być z powodzeniem wykorzystane w rolniczym handlu detalicznym. Wymyślone w Czechach „mlekomaty” można znaleźć także w Austrii i Włoszech. Również sprzedaż jajek może być z powodzeniem prowadzona przy wykorzystaniu takich automatów. Pierwszy w Polsce „jajomat” pojawił się w 2019 roku w Wąwolnicy w województwie lubelskim. Pewne możliwości stwarza także



5.2. Kupuj od rolnika – współczesne formy, metody i narzędzia

model Ideal Bistro stworzony przez rodzimych przedsiębiorców z Białegostoku. Jego celem jest organizowanie efektywnego i szybkiego żywienia zbiorowego z wykorzystaniem „foodomatów”, zaopatrywanych w posiłki przygotowywane ze zdrowych i świeżych produktów żywnościowych dostarczanych przez lokalnych producentów⁷⁶. Doskonałym miejscem zbytu dla rolników mogą być coraz bardziej popularne sklepy ze zdrową żywnością, które działają na zasadzie stałej współpracy z zaufanymi lokalnymi wytwórcami.

Zmiany legislacyjne, które otwierają nowe możliwości legalnej sprzedaży przez rolników produktów, które sami wytworzyli, jak również innowacje technologiczne w połączeniu z rosnącym popytem na zdrową i świeżą żywność znanego pochodzenia, pozwalają sądzić, że wciąż będą powstawały nowe rozwiązania, dzięki którym rolniczy handel detaliczny będzie stawał się coraz bardziej przystępny i popularny.



Podsumowanie



Podsumowanie

Sprzedaż przez rolników wytworzonych przez siebie produktów nie jest zjawiskiem nowym, jednak ze względu na brak dostosowania regulacji prawnych do realiów rynkowych często odbywała się ona poza oficjalnym obrotem, bez należytego nadzoru sanitarnego czy weterynaryjnego. Nieoficjalny charakter hamował także profesjonalizację i rozwój narzędzi służących rozwojowi bezpośrednich relacji pomiędzy rolnikami i konsumentami dóbr przez nich produkowanych. Wprowadzenie rolniczego handlu detalicznego niewielkim kosztem w sposób zdecydowany zmienia tę sytuację.

Projektując przepisy regulujące rolniczy handel detaliczny w kształcie obecnie obowiązującym, ustawodawca oszacował koszt ich wprowadzenia dla budżetu państwa na około 38 milionów złotych. Założono, że 5000 gospodarstw rolnych będzie przetwarzało produkty rolne i każde z nich dokona sprzedaży tych produktów na kwotę 40,000 zł, uwzględniając, że w przypadku braku zwolnienia powyższe przychody opodatkowane byłyby liniowym podatkiem dochodowym w wysokości 19%. W skali budżetu państwa jest to niewielkie ograniczenie wpływów, które w sposób istotny poprawić może sytuację polskich rolników. Polska jest obecnie jednym z państw Unii Europejskiej, w którym korzyści podatkowe płynące z handlu żywnością przez rolników są wyjątkowo atrakcyjne. Stało się tak dzięki wprowadzeniu rozwiązań prawnych umożliwiających sprzedaż detaliczną żywności większej grupie podmiotów, a także większe niż w innych krajach preferencje podatkowe.

Korzyści z wprowadzenia nowych przepisów dotyczyć będą jednak nie tylko rolników. Zwiększenie intensywności rolniczego handlu detalicznego może zwiększyć konkurencyjność cenową na rynku. Rolnicy, którzy w sprzedaży tradycyjnej często uzyskiwali zaledwie kilkanaście procent ceny sklepowej, prowadząc samodzielnie handel detaliczny mogą zdecydować się na sprzedaż produktów poniżej ceny, za jaką dany produkt można nabyć w dużej sieci handlowej. Taki zabieg zwiększy popyt na ich produkty, a jednocześnie pozytywnie wpłynie na konkurencję na rynku.







Rozszerzenie katalogu podmiotów mogących kupować produkty od rolników jest korzystne również dla konsumentów. Obecnie nic nie stoi na przeszkodzie, aby niewielkie sklepy i restauracje negocjowały ceny i warunki dostaw bezpośrednio z małymi gospodarstwami rolnymi. Może to wpłynąć pozytywnie zarówno na jakość oferowanych produktów, jak i na ich cenę, gdyż sklepy i restauracje mogą pominąć pośredników w tym łańcuchu dostaw. Jest to niezwykle istotne w świetle wzrostu cen żywności ponad poziom inflacji, zwłaszcza w przypadku niektórych produktów (takich jak ziemniaki), które w sklepach podrożały w tym roku przeszło dwukrotnie w stosunku do roku ubiegłego. Jednocześnie warto zauważyć, że wzrost ceny ziemniaków w skupie, choć istotny, był jednak znacznie niższy niż wzrost ceny rynkowej, co doskonale pokazuje jak duże korzyści może uzyskać rolnik sprzedając wyprodukowaną przez siebie żywność bez pośredników.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że ustawodawca projektując przepisy dotyczące rolniczego handlu detalicznego, które weszły w życie 1 stycznia 2017 r. w Ocenie Kosztów Regulacji przyjmował założenia, że taką działalność prowadzić będzie 10 tysięcy gospodarstw rolnych. Zmieniając te przepisy od 1 stycznia 2019 r., ustawodawca przyjął do szacunków 5 tysięcy gospodarstw. Preferencje jakie oferuje rolniczy handel detaliczny w sposób naturalny odnoszą się do niewielkich gospodarstw rolnych. Rolniczy handel detaliczny ma zatem nieznaczący udział w rynku handlu żywnością w skali całego kraju. Przy tym jednak, ma on znaczny potencjał rozwoju.

Tworzenie krótkich łańcuchów dostaw daje możliwość wzrostu dochodów właścicieli małych i średnich gospodarstw rolnych, dzięki pominięciu marż handlowych, na które producent rolny nie ma większego wpływu. Bezpośrednia sprzedaż produktów rolnych postrzegana jest jako przejaw przedsiębiorczych postaw mieszkańców obszarów wiejskich; przyczynia się ona także do ograniczania bezrobocia na tych terenach. Stąd rozwój rolniczego handlu detalicznego powinien być także przedmiotem działań władz lokalnych. Włączenie systemów krótkich łańcuchów dostaw w lokalne strategie rozwoju, w tym promocji turystyki oraz przedsiębiorczości na wsi, powinno mieć zdecydowanie pozytywny wpływ na rozwój rolniczego handlu detalicznego. Doświadczenia europejskie wykazują, że bez takiej interwencji małe gospodarstwa rolne czeka wykluczenie, ponieważ nie będą w stanie samodzielnie pokonać barier prawnych, organizacyjnych oraz kapitałowych. Pouczające w tym zakresie są doświadczenia austriackie, rumuńskie i francuskie. W tych państwach wprowadzono liczne udogodnienia dla małych gospodarstw rolnych, polegające na elastyczności w interpretacji unijnych przepisów bezpieczeństwa żywności oraz na wspomaganiu działań zbiorowych w zakresie organizacji i sprzedaży. Program wsparcia powinien uwzględniać specyfikę gospodarstw rolnych, ich położenie geograficzne. Powinna być premiowana i propagowana współpraca na każdym etapie łańcucha dostaw żywności, tak aby zachęcać do produkcji, ale również do zakupów.

Współcześnie konsumenci stają się coraz bardziej świadomi tego, jak ważne jest zdrowe żywienie. Polacy wciąż konsumują kilkukrotnie mniej żywności ekologicznej niż obywatele państw Europy Zachodniej. Dynamika wzrostu tego rynku jest jednak wysoka i utrzymuje się na poziomie 10-20% rocznie⁷⁷. Oznacza to, że przeciętne polskie gospodarstwa rolne posiadające niewielką powierzchnię upraw lub niewielkie stada zwierząt stoją przed wielką szansą na specjalizację w produkcji wysokiej jakości żywności ekologicznej. Produkcja taka, nawet na niewielką skalę, może okazać się bardzo dla rolników opłacalna. Ekologiczna żywność osiąga na rynku wyższe ceny, co w połączeniu z korzyściami jakie oferuje rolniczy handel detaliczny może spowodować, że rentowność prowadzenia małych gospodarstw rolnych znacznie wzrośnie. Wraz ze wzrostem zainteresowania ze strony konsumentów zaczynają pojawiać się kolejne firmy oferujące pośrednictwo między rolnikiem a konsumentem, kolejne firmy oferujące ekologiczny catering oraz kolejne sklepy ze zdrową żywnością.

Popyt na ekologiczną żywność, brak zaufania do dużych producentów, a także obserwowane zainteresowanie żywnością jako elementem lokalnej tradycji i tożsamości, to czynniki, które powodują, że warunki do rozwo-

⁷⁷Zob. <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/rynek-zywnosci-ekologicznej-w-polsce-w-2017-r.40373> [dostęp 15 sierpnia 2019]

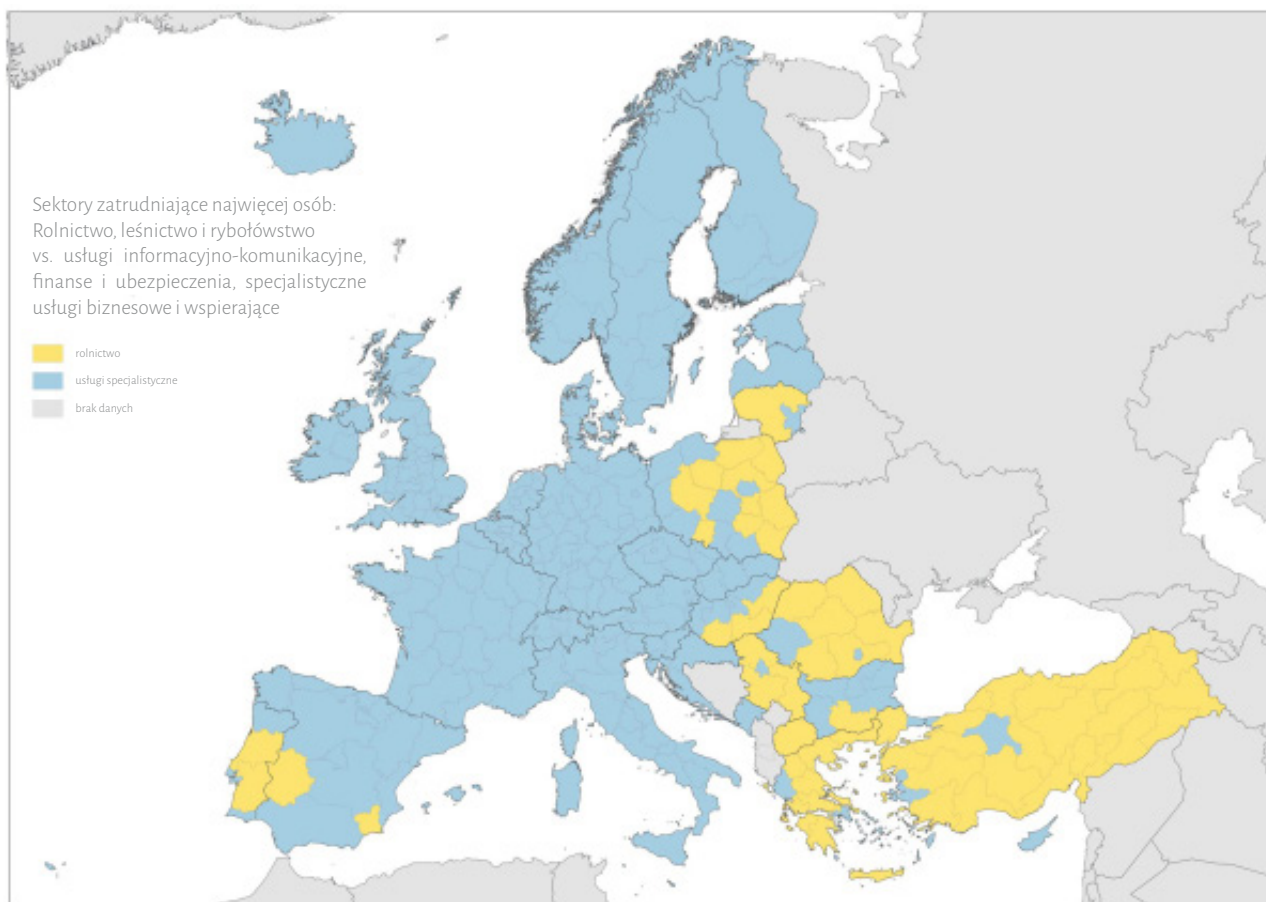
⁷⁸Zob. <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2012/07/27/healthy-vending-machines-the-future-of-snack-food/#43af8ae742ee> [dostęp 15 sierpnia 2019]



ju rolniczego handlu detalicznego są wyjątkowo korzystne. Istotna jest jednak dostępność poszukiwanych produktów oraz dogodność ich nabywania. Tradycyjne metody są czasochłonne i wymagają dużego zaangażowania konsumentów. Stąd tak dużą rolę mogą odegrać rozwiązania wykorzystujące nowoczesne środki komunikacji, w sposób łatwy i wygodny łączący ze sobą ludzi o najróżniejszych potrzebach.

Na tę chwilę brakuje w Polsce serwisu, który stanowiłby optymalną odpowiedź na tę potrzebę, aczkolwiek są już widoczne pewne próby. Ciekawą alternatywę stanowią także pojawiające się w naszym kraju mlekomaty i jajomaty, choć nadal jest ich niewiele. Być może istnieje szansa na popularyzację na naszym rynku tej metody sprzedaży, a także poszerzenie oferty „foodomatów” o inne zdrowe produkty. W niektórych państwach, np. w Stanach Zjednoczonych, od lat z powodzeniem wprowadzane są automaty ze „zdrowymi przekąskami”⁷⁸. Korzystają z nich osoby chcące prowadzić zdrowy tryb życia, a także będące na diecie.

Duże znaczenie ma również samoorganizacja samych rolników-sprzedawców, która jest konieczna dla większego sukcesu rolniczego handlu detalicznego. Oprócz nowoczesnych narzędzi, ciekawy przykład mogą stanowić obecne we Francji wspólne punkty dystrybucji w miastach, gdzie rolnicy mogą sprzedawać swoje produkty bezpośrednio konsumentom. Kluczowe jest jednak budowanie świadomości w tym zakresie oraz pogłębianie wiedzy i kompetencji w obszarach istotnych dla skutecznego prowadzenia sprzedaży. Rolnictwo stanowi w Polsce istotny sektor gospodarki, mający bezpośrednie przełożenie na życie milionów Polaków i to w znacznie wyższym stopniu niż w przypadku większości państw Unii Europejskiej, co dobrze obrazuje poniższa mapa:



Kartografia Ekstremalna na podstawie danych Eurostatu 2018 r.



Ośrodek Analiz Cegielskiego dostrzegł znaczenie niedawnych zmian legislacyjnych, które wprowadziły do krajowego porządku prawnego rolniczy handel detaliczny. Potencjał poprawy sytuacji ekonomicznej licznych mniejszych gospodarstw przy jednoczesnym stworzeniu rodzimej odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na zdrową, lokalnie wytworzoną żywność spowodował, że Ośrodek postanowił utworzyć projekt Kupuj od rolnika – aktywizacja rynkowa rolników w Polsce, którego celem jest popularyzacja rolniczego handlu detalicznego wśród samych rolników i wzmocnienie kompetencji potrzebnych do skutecznego zaangażowania się w tę formę sprzedaży. Niniejszy raport stanowi jeden z elementów tego przedsięwzięcia.

07

Akty prawne



Akty prawne

7.1.

Prawo krajowe

- 1) ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz. U. z 2018 r., poz. 1541, z późn. zm.),
- 2) ustawa z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego (Dz. U. z 2017 r., poz. 242, z późn. zm.),
- 3) ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach (Dz. U. z 2018 r., poz. 992, z późn. zm.),
- 4) ustawa z dnia 5 grudnia 2013 r. o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi (Dz. U. z 2018 r., poz. 151),
- 5) ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. o Inspekcji Weterynaryjnej (Dz. U. z 2018 r. poz. 36, z późn. zm.),
- 6) rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. poz. 1703),
- 7) rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 września 2010 r. w sprawie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego pochodzących z obszarów podlegających ograniczeniom, nakazom lub zakazom (Dz. U. z 2015 r., poz. 391),
- 8) rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 19 sierpnia 2014 r. w sprawie wzoru dokumentu handlowego stosowanego przy przewozie wyłącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej produktów ubocznych pochodzenia zwierzęcego i produktów pochodnych (Dz. U. poz. 1222).

7.2.

Prawo Unii Europejskiej

- 1) rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (Dz. Urz. WE L 31 z 1.2.2002, str. 1-24, z późn. zm.; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 15, t. 6, str. 463, z późn. zm.),
- 2) rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 931/2011 z dnia 19 września 2011 r. w sprawie wymogów dotyczących możliwości śledzenia ustanowionych rozporządzeniem (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego (Dz. Urz. UE L 242 z 20.09.2011, str. 2) – zastosowanie wyłącznie w zakresie sprzedaży bezpośredniej do zakładów prowadzących handel detaliczny bezpośrednio zaopatrujących konsumenta końcowego,
- 3) rozporządzenie (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego, (Dz. Urz. UE L 139 z 30.4.2004, str. 55- 205, z późn. zm.; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 3, t. 45, z późn. zm.) – zastosowanie wyłącznie w zakresie wskazanym w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia



7.2. Prawo Unii Europejskiej

30 września 2016 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. poz. 1703),

4) rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1069/2009 z dnia 21 października 2009 r. określające przepisy sanitarne dotyczące produktów ubocznych pochodzenia zwierzęcego, nieprzeznaczonych do spożycia przez ludzi, i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1774/2002 (rozporządzenie o produktach ubocznych pochodzenia zwierzęcego) (Dz. Urz. UE L 300 z 14.11.2009, str. 1, z późn. zm.),

5) rozporządzenie Komisji (UE) NR 142/2011 z dnia 25 lutego 2011 r. w sprawie wykonania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1069/2009 określającego przepisy sanitarne dotyczące produktów ubocznych pochodzenia zwierzęcego, nieprzeznaczonych do spożycia przez ludzi, oraz w sprawie wykonania dyrektywy Rady 97/78/WE w odniesieniu do niektórych próbek i przedmiotów zwolnionych z kontroli weterynaryjnych na granicach w myśl tej dyrektywy (Dz. Urz. UE L 54 z 26.02.2011, str. 1, z późn. zm.),

6) rozporządzenie Rady (WE) nr 1099/2009 z dnia 24 września 2009 r. w sprawie ochrony zwierząt podczas ich uśmiercania (Dz. Urz. UE L 303 z 18.11.2009, str. 1, z późn. zm.),

7) rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/1375 z dnia 10 sierpnia 2015 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące urzędowych kontroli w odniesieniu do włośni (*Trichinella*) w mięsie (Dz. Urz. UE L 212 z 11.08.2015, str.7) – zastosowanie wyłącznie w zakresie wskazanym w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2016 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. poz. 1703),

8) rozporządzenie Komisji (WE) nr 1881/2006 z dnia 19 grudnia 2006 r. ustalające najwyższe dopuszczalne poziomy niektórych zanieczyszczeń w środkach spożywczych (Dz. Urz. UE L 364 z 20.12.2006, str. 5, z późn. zm.).





Piotr Palutkiewicz

Doktorant w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, absolwent Grand Valley State University (dyplom MPA), Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz Newcastle Business School. Współzałożyciel i były Prezes Zarządu Instytutu Gospodarczego i Konsumenckiego Instigos. Były pracownik naukowy Szkoły Administracji Publicznej i Non-Profit w Grand Valley State University w USA. Ekspert i menadżer w licznych organizacjach pozarządowych, z szerokim doświadczeniem biznesowym w bankowości, energetyce i mediach.

Paweł Pawłowski

Ukończył studia prawnicze na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz Babson Entrepreneurship Program w Babson College w Bostonie. Odbił staż naukowy jako research assistant w Institute of World Politics w Waszyngtonie. Obecnie kontynuuje prawnicze studia doktoranckie w Instytucie Nauk o Państwie i Prawie WPIA UW.

Doświadczenia zawodowe zdobywał w najlepszych bankach w Polsce, gdzie odpowiadał m.in. za współpracę z uczelniami wyższymi. Był także menadżerem odpowiedzialnym za współpracę z kluczowymi klientami agencji zajmującej się komunikacją strategiczną. Obecnie pracuje w dużej grupie kapitałowej, gdzie odpowiada m.in. za wsparcie rozwoju innowacji i współpracę międzynarodową. Z ramienia polskiej strony był koordynatorem merytorycznym konferencji „A New Initiative for Poland: A Future Global Leader in Securing the 4th Industrial Revolution”.

Jest wiceprezesem zarządu Ośrodka Analiz Cegielskiego, ekspertem Warsaw Institute i wykładowcą Kolegium Służby Publicznej.

dr Małgorzata Szymańska

Doktor nauk prawnych, pracownik naukowo-dydaktyczny Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Wśród jej zainteresowań badawczych znajduje się prawo rolne sensu largo, prawo ochrony środowiska, gospodarka nieruchomościami, odpadami oraz energia odnawialna. Autorka kilkunastu artykułów naukowych. Uczestniczyła w kilkudziesięciu konferencjach o międzynarodowym, krajowym oraz lokalnym charakterze.



Ośrodek Analiz Prawnych, Gospodarczych i Społecznych im. Hipolita Cegielskiego został powołany, by wspomagać dynamiczny i harmonijny rozwój gospodarczy Polski. Chcemy zapewniać rzetelne wsparcie merytoryczne dla polskich przedsiębiorców, organizacji pozarządowych oraz instytucji publicznych. Nasze cele realizujemy m.in. opracowując raporty analityczne, przygotowując ekspertyzy prawne, prowadząc doradztwo prawne i gospodarcze, a także organizując szkolenia.

Ponad 150 lat temu Hipolit Cegielski stał się ikoną polskiego przemysłu. Udowodnił, że można z sukcesem kierować nowoczesną fabryką i jednocześnie prowadzić aktywną działalność na rzecz rozwoju polskiego społeczeństwa i gospodarki. Zależy nam by współcześni polscy przedsiębiorcy mogli osiągać sukcesy na miarę Cegielskiego.



Darczyńca



Organizator
projektu



Patronat medialny



Raport został przygotowany przez Ośrodek Analiz Cegielskiego w ramach projektu **"Kupuj od rolnika - aktywizacja rynkowa rolników w Polsce"** dzięki wsparciu Darczyńcy - Fundacji ORLEN



osrodekanaliz.pl



[/osrodekanaliz](https://www.facebook.com/osrodekanaliz)



[@cegielskiego](https://twitter.com/cegielskiego)



[Osrodek Analiz Cegielskiego](https://www.youtube.com/OsrodekAnalizCegielskiego)

ISBN 978-83-951423-6-9



9 788395 142369