

Sprzedaż produktów żywnościowych – nieprzetworzonych i przetworzonych - przez rolnika. Regulacje prawne

O czym musi wiedzieć producent - rolnik?

Jednym ze sposobów zwiększenia dochodów, które cieszą się dużą popularnością wśród mniejszych gospodarstw jest sprzedaż produktów rolniczych bezpośrednio konsumentowi, z pominięciem pośredników. Należy jednak pamiętać, że wszystkie produkty muszą być wytwarzane i wprowadzane do obrotu zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Czy konieczne jest założenie działalności gospodarczej?

Rejestrowanie działalności gospodarczej nie zawsze jest konieczne:

- wytwarzanie i sprzedaż **produktów nieprzetworzonych, pochodzących z własnego gospodarstwa**, nie wymaga rejestrowania działalności gospodarczej
- wyrób i sprzedaż **produktów przetworzonych** może wymagać rejestracji działalności gospodarczej (np. jeśli sprzedaż jest wykonywana w ramach działalności pozarolniczej dla celów zarobkowych, w sposób zorganizowany i ciągły).

Podatki

Zgodnie z aktualnie obowiązującymi regulacjami obowiązuje **opodatkowanie ryczałtowe** w wysokości 2% przychodów do kwoty 150 tys. euro rocznie dla rolników sprzedających przetworzone w sposób inny niż przemysłowy produkty pochodzące z własnej uprawy, hodowli lub chowu.

Rolnik musi ewidencjonować te przychody, a wytworzoną żywność może sprzedać w miejscu, w którym te produkty zostały wytworzone (własne gospodarstwo) lub na targowisku (wszelkie miejsca przeznaczone do prowadzenia handlu, z wyjątkiem sprzedaży dokonywanej w budynkach lub w ich częściach).

Rejestracja i zatwierdzenie

W przypadku wytwarzania i sprzedaży artykułów żywnościowych konieczne jest zgłoszenie wniosku o:

- **rejestrację lub zatwierdzenie zakładu** do Powiatowego Inspektoratu Weterynarii dla **produktów pochodzenia zwierzęcego**
- **wpis do rejestru zakładów lub zatwierdzenie** do Państwowego Powiatowego Inspektora Sanitarnego, dla **produktów pochodzenia roślinnego i produktów mieszanych**.

W przypadkach wytwarzania i sprzedaży **niewielkich ilości produktów pochodzących z własnego gospodarstwa (nieprzetworzonych)** rejestracja zakładu jest wystarczająca i jego zatwierdzenie nie jest wymagane.

Rejestracja a zatwierdzenie:

- **Rejestracja zakładu** polega na przyjęciu wniosku i innych dokumentów od przedsiębiorcy, rozpatrzeniu wniosku i wydaniu decyzji administracyjnej o rejestracji.
- **Zatwierdzenie zakładu** zgodnie z przepisami nakazuje organowi nadzoru wizytę w zakładzie i w czasie tej wizyty stwierdzenie, czy warunki w zakładzie spełniają wymagania zawarte w szczegółowych przepisach.

Przepisy wykonawcze dotyczące sprzedaży "niewielkich ilości produktów pochodzących z własnego gospodarstwa" określają różne ministerstwa, używając różnego nazewnictwa dla określenia formy sprzedaży:

- **weterynaryjne (produkty pochodzenia zwierzęcego) - określa Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, jako formę sprzedaży bezpośredniej**
- **higieniczno-sanitarne (produkty pochodzenia niezwierzęcego i mieszane) - określa Ministerstwo Zdrowia, jako bezpośrednie dostawy.**

W praktyce zwrot „bezpośrednie dostawy” stosuje się także w odniesieniu do „sprzedaży bezpośredniej”.

Sprzedaż marginalna lokalna i ograniczona a sprzedaż bezpośrednia

Główną różnicą pomiędzy sprzedażą bezpośrednią, a działalnością MOL jest to, że **sprzedaż bezpośrednia (i dostawy bezpośrednie) z gospodarstwa dotyczy produktów nieprzetworzonych pochodzenia zwierzęcego lub niezwierzęcego**, czyli: drobiu i zajęczaków, mleka, śmietany, jaj, miodu oraz zbóż, owoców, warzyw, ziół czy grzybów z własnych upraw i runa leśnego (również w postaci suszonej lub kiszanej). Występują tu ograniczenia ilościowe, rolnik może sprzedawać tylko własne plony i surowce oraz ograniczenia obszarowe, gdzie sprzedaż bezpośrednią można prowadzić na terenie województwa, gdzie odbywa się produkcja i powiatów do niego przyległych. Sprzedaż bezpośrednia może być prowadzona z gospodarstwa rolnego, gospodarstwa rybackiego, w tym ze statku rybackiego, targowisk, ze specjalistycznych środków transportu – aut, chłodni jako handel obwoźny, zakładów dla odbiorcy detalicznego.

Z kolei działalność MOL dotyczy tylko produktów pochodzenia zwierzęcego: produktów mlecznych, przetworzonych produktów rybołówstwa, surowych wyrobów mięsnych, w tym gotowych potraw z mięsa. W ten zakres działalności wchodzi również rozbiór i sprzedaż świeżego mięsa wołowego, wieprzowego, baraniego, końskiego, drobiowego, zwierząt łownych oraz dzikich z hodowli fermowych. Dla przykładu: mleko i śmietanę rolnik może zbywać poprzez sprzedaż bezpośrednią, natomiast twaróg i sery dojrzewające poprzez działalność MOL.

W przypadku produktów pochodzenia zwierzęcego produktami przeznaczonymi do sprzedaży bezpośredniej mogą być wyłącznie produkty wytworzone przez rolnika w prowadzonym przez niego gospodarstwie.

Dostawy bezpośrednie produktów pochodzenia roślinnego mogą być realizowane przez:

- producentów rolnych
- zbieraczy runa leśnego.

Sprzedaż bezpośrednią produktów pochodzenia zwierzęcego prowadzić mogą:

- producenci rolni,

- właściciele pasiek,
- zbieracze ślimaków,
- rybacy
- myśliwi.

W ramach dostaw bezpośrednich dopuszcza się stosowanie takich czynności jak, np. *mycie warzyw, usuwanie liści; suszenie zbóż*. Natomiast takie czynności jak na przykład: *obieranie ziemniaków; krojenie marchewek; pakowanie sałaty w woreczki; stosowanie gazów konserwujących* - nie mogą być zaliczone do czynności wykonywanych w ramach produkcji pierwotnej ani za operacje związane z produkcją pierwotną. Działania te muszą spełniać odpowiednie wymagania określone w załączniku II do rozporządzenia nr 852/2004 w sprawie higieny środków spożywczych.

Dostawy/ sprzedaż mogą się odbywać w różnej formie i być prowadzone bezpośrednio w gospodarstwie - kupujący ma możliwość zbioru bezpośrednio z pola, odbierania produktów na miejscu z gospodarstwa, lub kupna, np. na targowiskach, kiermaszach, przy drodze. Dostawa może odbywać się także bezpośrednio do domu konsumenta.

Oczywiście forma sprzedaży bezpośredniej i dostaw bezpośrednich jest prostsza, nie wymaga dużych nakładów na inwestycje niż działalność MOL, a doświadczenie praktyków wskazuje, że w przypadku trafnego wpisania się w niszę popytu na rynku następuje stopniowy rozwój skali działalności.

Wytwarzanie i sprzedaż niewielkich ilości produktów przetworzonych jest możliwe tylko dla produktów pochodzenia zwierzęcego w formie sprzedaży lokalnej, marginalnej i ograniczonej (MOL) (wymagającej tylko rejestracji bez zatwierdzania).

Natomiast legalne wytwarzanie i sprzedaż nawet niewielkich ilości produktów przetworzonych podlegających inspekcji sanitarnej (za wyjątkiem produktów w postaci suszonej lub kiszanej), czyli np. chleba czy ciastek - wymaga rejestracji i zatwierdzenia zakładu u Państwowego Powiatowego Inspektora Sanitarnego.

Przepisy sanitarne

Aby zapobiec zagrożeniom bezpieczeństwa zdrowotnego żywności na etapie produkcji podstawowej sprzedający musi przestrzegać Dobrej Praktyki Rolniczej (GAP) i Dobrej Praktyki Hodowlanej (GFP), a przy prowadzeniu sprzedaży bezpośredniej zachować podstawowe zasady higieny dotyczące miejsca sprzedaży, jego wyposażenia oraz postępowania z surowcem.

Na co należy zwrócić szczególną uwagę przy produkcji i sprzedaży bezpośredniej?

Pomieszczenia

Pomieszczenia należy zabezpieczyć przed dostępem szkodników. Ściany, posadzki, sufity, drzwi i okna powinny być w dobrym stanie technicznym oraz łatwe do czyszczenia i dezynfekcji. Okna i drzwi powinny być szczelne.

W miejscach prowadzenia sprzedaży bezpośredniej należy zapewnić:

- wyodrębnione miejsce na sprzęt i środki do czyszczenia i dezynfekcji;
- co najmniej jedną umywalkę przeznaczoną do mycia rąk, z ciepłą i zimną wodą, zaopatrzoną w środki do mycia rąk i ich higienicznego suszenia;
- toaletę spłukiwaną wodą, której drzwi wejściowe nie otwierają się bezpośrednio do pomieszczenia, w którym znajdują się produkty pochodzenia zwierzęcego, wyposażoną w naturalną lub mechaniczną wentylację, lub
- toaletę spłukiwaną wodą, zlokalizowaną w pobliżu miejsca produkcji lub miejsca prowadzenia sprzedaży bezpośredniej oraz wyposażoną w naturalną lub mechaniczną wentylację.

Mycie i dezynfekcja

Miejsca prowadzenia sprzedaży bezpośredniej wymagają starannego czyszczenia i dezynfekcji. Stanowiska do mycia i przygotowania produktów do sprzedaży powinny się znajdować w miejscu wydzielonym i oddalonym od umywalk do mycia rąk. Dezynfekcja

drobnego sprzętu, w tym noży, powinna być przeprowadzana w wodzie, w temperaturze nie niższej niż 82 °C lub przy użyciu innej metody zapewniającej podobny skutek.

Sprzęt

Instalacje, urządzenia i sprzęty mające kontakt z produktami żywnościowymi powinny być:

- wykonane z materiałów wykluczających możliwość zanieczyszczenia tych produktów,
- utrzymywane w dobrym stanie technicznym.

Schładzanie

Temperatura przechowywanych lub transportowanych produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej nie może być wyższa niż:

- 4°C - dla tuszek drobiowych, zajęczaków i drobnej zwierzyny łownej niewypatroszonej;
- 3°C - dla narządów wewnętrznych grubej zwierzyny łownej nieoskórowanej;
- 7°C - dla tusz grubej zwierzyny łownej nieoskórowanej;
- 6°C - dla mleka surowego i surowej śmietany;
- 2°C - dla produktów rybołówstwa, z wyłączeniem żywych produktów rybołówstwa.

Podane wartości temperaturowe mogą być wyższe o 2 °C podczas transportu do miejsc prowadzenia sprzedaży bezpośredniej lub zakładu prowadzącego handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego, jeżeli transport ten nie trwa dłużej niż 2 godziny, a po jego zakończeniu produkty zostaną schłodzone do temperatury podanej

Jak poruszać się w przepisach?

Sprzedaż bezpośrednia:

- Rozporządzenie MRiRW z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. z dnia 12 stycznia 2007r.).

MOL:

- Rozporządzenie MRiRW z dnia 8 czerwca 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz.U.2010.113.753).

Dostawy bezpośrednio:

- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych (Dz. U. Nr 112, poz. 774)
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 29 maja 2007 r. w sprawie wzorów dokumentów dotyczących rejestracji i zatwierdzania zakładów produkujących lub wprowadzających do obrotu żywność podlegających urzędowej kontroli Państwowej Inspekcji Sanitarnej (Dz. U. Nr 106, poz. 730)

Przepisy sanitarne:

- Rozporządzenie (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych (Dz.Urz. UE L 139 z 30 kwietnia 2004 r., str. 1).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 178/2002 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
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz.U. Nr 171, poz.1225 z późn. zm.).

Podatki:

Ustawa z dnia 9 kwietnia 2015 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z dn. 20 maja 2015 r., poz. 699 z późn. zm.).

Uwaga:

1 stycznia 2016 r. wejdą w życie przepisy 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 dnia 26 października 2015 r., poz. 1703). Rozporządzenie zastąpi obecnie obowiązujące przepisy tj. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. z 2007 r. Nr 5, poz. 38)..

Najważniejsze zmiany:

- rozszerzenie katalogu produktów pochodzenia zwierzęcego dopuszczonych do sprzedaży bezpośredniej o siarę, mrożone tusze drobiu, zajęczaków i zwierząt łownych, skórowane tusze grubej zwierzyny łownej, patroszone tusze drobnej zwierzyny łownej, podroby drobiu, zajęczaków i zwierząt łownych, ślimaka lądowego z gatunku *Cornu aspersum maxima* (ślimaka wielkiego szarego);
- wprowadzenie możliwości sprzedaży bezpośredniej jaj z gospodarstwa;
- ustalenia w zakresie limitów wielkości produkcji, np. podwyższenie limitów, określenie limitów dla produktów, dla których dotychczas ich nie ustanowiono (z wyłączeniem produktów pszczelich nieprzetworzonych, produktów rybołówstwa), tj. dla tusz zwierząt łownych i żywych ślimaków lądowych, określenie limitów dla nowododanych produktów pochodzenia zwierzęcego, tj. siary;

Wielkość produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej zgodnie z nowym Rozporządzeniem będzie mogła wynieść nie więcej niż:

- 1) 50 sztuk tygodniowo – w przypadku tusz indyków, wraz z podrobami pozyskanymi z tych indyków;
- 2) 500 sztuk tygodniowo – w przypadku tusz gęsi, wraz z podrobami pozyskanymi z tych gęsi;
- 3) 200 sztuk tygodniowo – w przypadku tusz innych gatunków drobiu niż

wymienione w pkt 1 i 2, wraz z podrobami pozyskanymi z tego drobiu;

- 4) 100 sztuk tygodniowo – w przypadku tusz zajęczaków, wraz z podrobami pozyskanymi z tych zajęczaków;
- 5) 10 000 kg rocznie – w przypadku tusz grubej zwierzyny łownej, wraz z podrobami pozyskanymi z tej zwierzyny;
- 6) 10 000 kg rocznie – w przypadku tusz drobnej zwierzyny łownej, wraz z podrobami pozyskanymi z tej zwierzyny;
- 7) 1000 kg rocznie – w przypadku żywych ślimaków lądowych;
- 8) 1000 litrów tygodniowo – w przypadku mleka surowego albo mleka surowego i siary;
- 9) 200 litrów tygodniowo – w przypadku surowej śmietany;
- 10) 2450 sztuk tygodniowo – w przypadku jaj pozyskanych od drobiu;
- 11) 500 sztuk rocznie – w przypadku jaj pozyskanych od ptaków bezgrzebieniowych.

- wprowadzenie możliwości przekroczenia wielkości sprzedaży bezpośredniej przez podmiot w danym tygodniu, pod warunkiem uzyskania zgody właściwego powiatowego lekarza weterynarii oraz zachowania rocznego limitu sprzedaży;
- określenie minimalnych wymagań higienicznych dla sprzedaży żywności pochodzenia zwierzęcego z obiektów lub urządzeń ruchomych lub tymczasowych, w tym urządzeń dystrybucyjnych do sprzedaży żywności (np. mlekomatów);
- zniesienie, pod pewnymi warunkami, ograniczenia dotyczącego obszaru sprzedaży bezpośredniej w przypadku sprzedaży podczas wystaw, festynów, targów oraz kiermaszy organizowanych w celu promocji tych produktów, tj. wprowadzenie możliwości sprzedaży podczas takich imprez na terytorium całego kraju;
- wprowadzenie możliwości tzw. „sprzedaży zbiorczej”, tj. sprzedaży przez podmiot prowadzący sprzedaż bezpośrednią produktów pochodzenia zwierzęcego wyprodukowanych przez inny podmiot prowadzący taką działalność w tym samym powiecie, podczas wystaw, festynów, targów oraz kiermaszy organizowanych w celu promocji tych produktów.

Dokumenty do pobrania na stronach:

- [Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi](#)
- [Ministerstwa Zdrowia](#)
- [Głównego Inspektora Sanitarnego](#)

Powyższy materiał ma charakter informacyjno - edukacyjny.

Stan prawny na dzień 23 listopada 2015 r.