

**Śląska wojewódzka konferencja
rolna
„Rolnictwo a rozwój niszowy”**

**Możliwości i bariery
tworzenia lokalnego rynku
rolnego**



Mikołów

25 lutego 2013 r.

mgr inż. Roman Włodarz

- Zarówno w Europie, jak i na świecie obserwuje się spadek udziału rolników w cenach detalicznych produktów finalnych. Jest to zazwyczaj spowodowane wzrostem stopnia przetwarzania i związaną z tym wartością dodatnią artykułów spożywczych oraz rosnącymi wydatkami marketingowymi

- Przyczyną spadku udziału rolników w cenie detalicznej było pogłębianie przetwórstwa, wzrost wartości dodanej, uatrakcyjnianie opakowań, rosnące koszty marketingu i sprzedaży, a przede wszystkim zmniejszanie ilości surowca w produkcie finalnym. Przyczyną jest także znaczna przewaga rynkowa handlu i przetwórstwa w stosunku do producentów rolnych. Jest to zjawisko powszechnie znane w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej.

- Na poziom cen, jakie rolnicy otrzymują przy niezorganizowanych rynkach rolnych, wpływ mają pośrednicy, którzy skutecznie zaniżają ceny, a sobie naliczają wysokie marże handlowe, niejednokrotnie przewyższające cenę, jaką płacą producentowi. Im więcej jest pośredników w łańcuchu od producenta do konsumenta, tym wyższa ostateczna cena. W tych warunkach należy skracać ten łańcuch i wchodzić w kooperację poziomą i pionową.

Maleje udział rolnika w cenie końcowej produktu spożywczego

- Rolnik jest pierwszym i coraz słabszym ogniwem łańcucha agrobiznesu. Dostarcza podstawowych produktów, jakim są surowce rolne, i najmniej na nich zarabia. W gotowym produkcie, np. w chlebie, tylko ok.. 15% jego ceny końcowej jest udziałem rolnika, czyli kosztem zboża.

- Jednym ze sposobów na zwiększenie dochodów rolniczych szczególnie w małych gospodarstwach jest przechwytywanie marży przetwórczej i handlowej – czyli pominięcie pośredników w łańcuchu żywnościowym.

**ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY
w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz
Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW)**

- *Wsparcie horyzontalnej i wertykalnej współpracy między podmiotami łańcucha dostaw oraz wsparcie działań promocyjnych w kontekście lokalnym powinno być katalizatorem racjonalnego gospodarczo rozwoju krótkich łańcuchów dostaw, rynków lokalnych i lokalnych łańcuchów żywnościowych.*

ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY
w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz
Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) - cytat

- *Art.. 2 t) „krótki łańcuch dostaw”: łańcuch dostaw, który obejmuje ograniczoną liczbę podmiotów gospodarczych zaangażowanych we współpracę, przynosi lokalny rozwój gospodarczy oraz charakteryzuje się ścisłymi związkami geograficznymi i społecznymi między producentami i konsumentami;*

**[PROJEKT] ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY
w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz
Rolny na
rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW)**

- Zgodnie ze strategią „Europa 2020” te ogólne cele wsparcia rozwoju obszarów wiejskich na lata 2014-2020 są w bardziej szczegółowy sposób wyrażone w następujących sześciu priorytetach ogólnounijnych:
- – ułatwianie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie i leśnictwie oraz na obszarach wiejskich;
- – poprawa konkurencyjności wszystkich rodzajów gospodarki rolnej i zwiększenie rentowności gospodarstw rolnych;
- **– poprawa organizacji łańcucha żywnościowego i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie;**
- odtwarzanie, chronienie i wzmacnianie ekosystemów zależnych od rolnictwa i leśnictwa;
- – wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami i przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu w sektorach rolnym, spożywczym i leśnym;
- – zwiększanie włączenia społecznego, ograniczenie ubóstwa i promowanie rozwoju gospodarczego na obszarach wiejskich.

- System aktów prawnych regulujących kwestie prowadzenia działalności w zakresie rolnictwa i przetwórstwa jest niezwykle skomplikowany i złożony i dla przeciętnej, dla średnio wyedukowanej osoby właściwie niedostępny.
- Powoduje to, że przeciętny rolnik – „gospodarz”, nie jest w stanie w tym systemie się odnaleźć.
- Przepisy są wyraźnie skonstruowane „pod” dużych producentów i stąd tworzą wysoką kompetencyjną i finansową barierę wejścia na rynek produktów lokalnych dla większości lokalnych producentów.

Podstawowe pojęcia związane ze sprzedażą bezpośrednią

-produkcja pierwotna - produkcja, uprawa lub hodowla produktów podstawowych, w tym zbiory, dojenie i hodowlę zwierząt gospodarskich przed ubojem, oznacza także łowiectwo i rybołówstwo oraz zbieranie runa leśnego;

-dostawca bezpośredni – producent małych ilości żywności nieprzetworzonej, sprzedawanej konsumentowi finalnemu na targowiskach, placach targowych, w bramach własnych gospodarstw rolnych, handlu obwoźnym, jak również lokalnym sklepom i zakładom gastronomicznym;

-konsument finalny - ostateczny konsument środka spożywczego, który nie wykorzystuje żywności w ramach działalności przedsiębiorstwa sektora żywnościowego.

Co to jest sprzedaż bezpośrednia ?

- Rolnik może sprzedawać konsumentowi bezpośrednio tj. bez rejestrowania działalności gosp. i płacenia podatków produkty produkcji pierwotnej pochodzenia roślinnego i zwierzęcego.

Co się mieści w bezpośredniej sprzedaży?

- W obowiązującym stanie prawnym rolnicy mogą wytwarzać i następnie sprzedawać, bez konieczności rejestrowania działalności gospodarczej i płacenia podatku dochodowego od osób fizycznych, **jedynie nieprzetworzone produkty roślinne i zwierzęce**, a sprzedaż przetworzonej żywności odbywa się obecnie poza legalnym obrotem, w tzw. szarej strefie.

Rodzaje sprzedaży bezpośredniej

- model klasyczny bezpośredni,
- model klasyczny wysyłkowy (poczta)
- model nieklasyczny wysyłkowy (sprzedaż internetowa)

Odbiorca – konsument finalny

- Warunkiem dostaw bezpośrednich jest bezpośrednia sprzedaż produktów rolnych przez rolników konsumentowi finalnemu. Dostawy bezpośrednie nie dotyczą produktów wprowadzanych do obrotu za pośrednictwem przedsiębiorstwa.

Ważny jest również fakt, że dany rolnik nie może sprzedać większej ilości produktów rolnych od tej jaką wytworzył samodzielnie we własnym gospodarstwie rolnym.

Korzyści z rozwoju produktów lokalnych

- Rozwój produktów lokalnych jest korzystny zarówno ze względów środowiskowych (wykorzystywane są naturalne zasoby środowiska), gospodarczych (nowe firmy, dochód dla mieszkańców, podatki dla gminy, rozruch lokalnej gospodarki), jak i społecznych (miejsca pracy, ciekawe zajęcia, realizacja celów życiowych, wzrost poziomu życia i przywiązania do regionu).
- Produkt lokalny stwarza szansę poprawy sytuacji ekonomicznej w regionie, zapewniając jednocześnie pozytywne efekty środowiskowe i społeczne.
- Jest więc regionalnym sposobem na realizację zrównoważonego rozwoju.

Korzyści z rozwoju produktów lokalnych

- Pieniądze wydawane na produkty żywnościowe pozostają w regionie. Wyniki badań przeprowadzonych przez brytyjską firmę New Economic Foundation (www.neweconomics.org) wskazują, że w przypadku Wielkiej Brytanii 10 funtów wydanych u lokalnego rolnika czy też sprzedawcy żywności przekłada się na 25 funtów dla regionu. Tymczasem 10 funtów wydanych w supermarkecie, to 14 funtów dla regionu.

Korzyści z rozwoju produktów lokalnych

- Korzyści ze sprzedaży bezpośredniej odnoszą zarówno rolnicy jak i konsumenci. Jedni, zamiast oddawać płody po niskich cenach do skupu, sprzedają je po cenach rynkowych, drudzy nabywają żywność w dobrej cenie, znanego pochodzenia, bardzo często od rolnika z certyfikatem gospodarstwa ekologicznego.
- Sprzedaż bezpośrednia zmniejsza ryzyko dla rolnika. Po pierwsze dlatego, że gdy pozyska się zaufanie klienta, nawiąże dobre relacje, mając dobry, świeży i smaczny towar – gwarantowany jest stały odbiór przez klientów po cenach rynkowych. Daje to rolnikowi pewną stabilność ekonomiczną (osiąganą sukcesywnie). Do podobnych wniosków dochodzą polscy rolnicy.

Podstawowe wymogi sprzedaży bezpośredniej

- Sprzedaż bezpośrednia z gospodarstwa rolnego do konsumenta finalnego (końcowego) wymaga dostosowania warunków w tym gospodarstwie tak, by żywność była produkowana zdrowo i nie miała kontaktu ze źródłami zanieczyszczeń. Unijna zasada kompleksowego podejścia do jakości żywności - już nie uważa się, że zależy ona wyłącznie od warunków sanitarno-higienicznych w jakich jest wytwarzana, lecz także od m.in. jakości użytych surowców, a szerzej nawet - od warunków, w jakich uprawia się rośliny czy hoduje zwierzęta, czym się je żywi, jakie mają warunki bytowania, od stanu środowiska w rolnictwie czy od sposobu przetwarzania i dystrybucji.

Podstawowe pojęcia związane ze sprzedażą bezpośrednią

Regulacje prawne

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 bezpośrednie:

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)

Zakres sprzedaży bezpośredniej dopuszczony w Polsce

Produkty pochodzenia roślinnego

- zboża
- owoce
- warzywa
- zioła
- grzyby hodowlane

Produkty produkcji pierwotnej pochodzenia zwierzęcego:

- drób
- zajęczaki
- zwierzęta łowne
- produkty rybołówstwa
- żywe ślimaki lądowe
- mleko surowe i surową śmietanę
- jaja konsumpcyjne
- produkty pszczele

Zakres sprzedaży bezpośredniej dopuszczony w Polsce

Dostawy bezpośrednie obejmują również środki spożywcze pochodzące z produktów lub surowców, o których mowa w ust. 1, w postaci kiszzonej lub suszonej.

Wielkości obrotu w ramach dostaw bezpośrednich nie mogą przekraczać: wielkości plonów w skali roku poszczególnych surowców uzyskanych przez producentów produkcji pierwotnej z gospodarstw rolnych, których są oni właścicielami lub użytkownikami na podstawie innych niż własność tytułów prawnych użytkowania gruntów rolnych, ilości surowców pochodzących z dokonywanych osobiście zbiorów ziół i runa leśnego osoby dostarczającej środki spożywcze w ramach dostaw bezpośrednich.

W ramach dostaw bezpośrednich dopuszcza się stosowanie takich czynności, jak:

**mycie warzyw,
usuwanie liści,
suszenie ziół,**

zabijanie, wykrawanie, patroszenie, usuwanie płetw, schładzanie i pakowanie ryb.

Do produkcji pierwotnej **nie zalicza się takich czynności, jak: obieranie ziemniaków, krojenie marchewek, pakowanie sałaty w woreczki, stosowanie gazów konserwujących.**

Działania te muszą spełniać wymagania określone w załączniku II do rozporządzenia nr 852/2004 w sprawie higieny środków spożywczych.

Dostawa bezpośrednia nie może być działalnością, w rozumieniu działalności gospodarczej, w systemie pośrednictwa i dalszej odsprzedaży.

Działalność może odbywać się bezpośrednio pomiędzy producentem surowców (płodów rolnych) i:

- konsumentem finalnym, lub

- lokalnym sklepem detalicznym lub lokalną restauracją bądź stołówką,

nie w celu dalszej odsprzedaży innemu podmiotowi gospodarczemu, lecz w celu zaopatrzenia konsumentów finalnych.

Działalność w ramach dostaw bezpośrednich może być prowadzona na terenie województwa, w którym prowadzona jest produkcja pierwotna lub na terenie województw przyległych.

Jeżeli działalność w ramach dostaw bezpośrednich prowadzona jest na terenie kilku powiatów, państwowy powiatowy inspektor sanitarny właściwy dla miejsca prowadzenia produkcji pierwotnej, powiadamia państwowych powiatowych inspektorów sanitarnych o wpisie do rejestru działalności w zakresie dostaw bezpośrednich.

Zakres sprzedaży bezpośredniej dopuszczony w Polsce

Limity i ograniczenia

Wielkość produkcji i sprzedaży bezpośredniej wynosi w przypadku :

tuszek indyków lub gęsi – do 50 szt. tygodniowo,

tuszek innych gatunków drobiu – do 200 szt. tygodniowo,

tuszek zajęczaków – do 100 szt. tygodniowo,

mleka surowego – do 1000 litrów tygodniowo,

surowej śmietany – do 500 litrów tygodniowo,

jaj konsumpcyjnych – od 350 do 2450 sztuk tygodniowo.

W przypadku pozostałych produktów tj. produktów pszczelich, produktów rybołówstwa, ślimaków lądowych oraz tusz lub tuszek zwierząt łownych, maksymalne wielkości produkcji nie zostały określone, niemniej jednak produkty te, powinny być sprzedawane jako produkty świeże.

Sprzedaż nieprzetworzonych produktów pochodzenia zwierzęcego **konsumentowi końcowemu** może odbywać się:

w miejscach prowadzenia sprzedaży bezpośredniej, w tym znajdujących się na terenie gospodarstw rolnych,

lub

na targowiskach,

lub

do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego, lub

ze statków, z wyłączeniem statków zamrażalni i statków przetwórni – w przypadku produktów rybackich.

Wymogi sprzedaży bezpośredniej

- **Pomieszczenia**, w których produkuje lub sprzedaje się produkty podstawowe pochodzenia roślinnego lub pochodzenia zwierzęcego przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej, powinny:
 - 1) być skonstruowane w sposób zapewniający przestrzeganie zasad higieny;
 - 2) być wyposażone w:
 - a) sprzęt i urządzenia zapewniające ochronę przed gromadzeniem się zanieczyszczeń i przestrzeganie zasad higieny,
 - b) wentylację wykluczającą powstawanie skroplin na ścianach i sufitach oraz na powierzchni urządzeń,
 - c) naturalne lub sztuczne oświetlenie nie powodujące zmiany barw produktów,
 - d) bieżącą ciepłą i zimną wodę przeznaczoną do spożycia przez ludzi, w ilości wystarczającej do celów produkcyjnych i sanitarnych; lód używany do produkcji lub przechowywania produktów powinien być pozyskany wyłącznie z takiej wody;
 - 3) być zabezpieczone przed dostępem zwierząt, w szczególności owadów, ptaków i gryzoni;
 - 4) mieć ściany, posadzki, sufity, drzwi i okna w dobrym stanie technicznym oraz łatwe do czyszczenia i dezynfekcji; okna i drzwi powinny być szczelne.
- W pomieszczeniach zapewnia się możliwość zmiany odzieży własnej na odzież roboczą lub ochronną, zmiany obuwia oraz oddzielnego przechowywania odzieży własnej.
- W miejscach prowadzenia sprzedaży bezpośredniej zapewnia się:
 - - miejsce na sprzęt i środki do czyszczenia i dezynfekcji,
 - - 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.
- Miejsca prowadzenia sprzedaży bezpośredniej utrzymuje się w czystości poprzez właściwe czyszczenie i dezynfekcję.
- **Instalacje, urządzenia i sprzęt powinny być:**
 - a) wykonane z materiałów wykluczających możliwość zanieczyszczenia tych produktów,
 - b) utrzymywane w dobrym stanie technicznym.

Wymogi sprzedaży bezpośredniej

- **Osoby** mające kontakt z produktami do sprzedaży bezpośredniej powinny:
 - - przestrzegać zasad higieny w procesie produkcji i sprzedaży,
 - - posiadać orzeczenie lekarskie o braku przeciwwskazań do wykonywania pracy wymagającej kontaktu z żywnością,
 - - używać czystej, w jasnym kolorze, odzieży roboczej, nakrycia głowy zasłaniającego włosy oraz obuwia roboczego,
 - - myć ręce przed każdym przystąpieniem do pracy lub po ich zabrudzeniu.
- **Produkty** przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej:
 - - powinny być świeże, o cechach organoleptycznych charakterystycznych dla danego produktu,
 - - przechowuje się w sposób uniemożliwiający ich psucie się, namnażanie się chorobotwórczych mikroorganizmów lub tworzenie się toksyn.
- **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 nie wypatroszonej;
 - - 6 °C - dla mleka surowego i surowej śmietany;
 - - 2 °C - dla produktów rybołówstwa, z wyłączeniem żywych produktów rybołówstwa;
 - - 4 -20°C -temperatura przechowania produktów pszczelarskich, chronić przed bezpośrednim działaniem promieni słonecznych.
- **Opakowania produktów** przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej powinny spełniać wymagania określone w przepisach:
 - -Rozporządzenia (WE) nr.1935/2004 z 27 października 2004r w sprawie materiałów i wyrobów do kontaktu z żywnością
 - -Ustawy o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dział III)
- **Pakowanie** produktów przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej powinno odbywać się w miejscu sprzedaży w obecności konsumenta końcowego. Materiały opakowaniowe przechowuje się w oddzielnych pomieszczeniach lub w wydzielonych miejscach, w zamknięciu, albo w zamykanych pojemnikach.
- Na opakowaniach zbiorczych lub transportowych produktów przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej poza terenem gospodarstwa rolnego lub miejscem przyległym do miejsca produkcji, jeżeli zostały opakowane w opakowania jednostkowe w miejscu produkcji **umieszcza się imię i nazwisko albo nazwę producenta oraz adres miejsca prowadzenia działalności.**

Wymogi sprzedaży bezpośredniej

- W miejscu sprzedaży w sposób czytelny i widoczny dla konsumenta końcowego umieszcza się informację :
- imię i nazwisko albo nazwę producenta oraz adres miejsca prowadzenia działalności.
- **Sprzedażą bezpośrednią mogą być objęte wyłącznie produkty własne, wyprodukowane przez podmiot prowadzący działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia roślinnego czy zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej.**
-
- Podmioty zamierzające prowadzić działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia roślinnego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej powiadamiają właściwego ze względu na miejsce państwowego powiatowego inspektora sanitarnego o planowanej produkcji, zakresie i wielkości produkcji oraz rodzaju produktów, a w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej powiadamiają powiatowego lekarza weterynarii właściwego ze względu na miejsce planowanej produkcji o zakresie i wielkości produkcji oraz rodzaju produktów pochodzenia zwierzęcego, które mają być produkowane w zakładzie, co najmniej na 30 dni przed dniem rozpoczęcia prowadzenia tej działalności.

Wymogi sprzedaży bezpośredniej

- **W ramach MOL** rolnicy i mali przedsiębiorcy mogą produkować i bezpośrednio sprzedawać konsumentom lub lokalnym sklepom czy restauracjom, **wytwarzane przez siebie mięso i wyroby mięsne albo produkty mleczne**. Zgodnie z nowymi przepisami w ramach działalności MOL zniesiono limit w odniesieniu do produkcji i sprzedaży produktów pochodzenia zwierzęcego w miejscu produkcji konsumentowi końcowemu. Limitowane są jedynie dostawy do innych zakładów prowadzących handel detaliczny (w tym należących do tego samego podmiotu) z przeznaczeniem do konsumenta końcowego.
- **Zakres przedmiotowy MOL**
- Działalność uznana jest jako MOL, jeżeli:
- zakład prowadzi:
 - rozbiór świeżego mięsa wołowego, wieprzowego, baraniego, koziego, końskiego, drobiowego lub zajęczego, lub
 - rozbiór świeżego mięsa zwierząt łownych, lub
 - świeżego mięsa zwierząt dzikich utrzymywanych w warunkach fermowych, lub
 - produkcję mięsa mielonego, surowych wyrobów mięsnych, lub
 - produkcję produktów mięsnych, w tym gotowych posiłków (potraw) wyprodukowanych z mięsa, lub
 - produkcję obrobionych lub przetworzonych produktów rybołówstwa, oraz
 - produkcję i sprzedaż produktów mlecznych, wyprodukowanych z mleka pozyskanego w gospodarstwie produkcji mleka, w rozumieniu przepisów rozporządzenia (WE) nr 853/2004 lub w gospodarstwie rolnym, w którym jest prowadzona działalność w zakresie produkcji mleka surowego lub surowej śmietany, przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej;
- **zakład prowadzi sprzedaż produktów pochodzenia zwierzęcego** konsumentowi końcowemu oraz dostawy tych produktów do innych zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem do konsumenta końcowego;
- Wielkość dostaw w ramach MOL nie może przekraczać wagowo:
 - **1 tony tygodniowo** – w przypadku świeżego mięsa wołowego, wieprzowego, baraniego, koziego, końskiego lub produkowanych z tego mięsa surowych wyrobów mięsnych lub mięsa mielonego,
 - **0,5 tony tygodniowo** – w przypadku świeżego mięsa drobiowego lub zajęczaków lub produkowanych z tego mięsa surowych wyrobów mięsnych lub mięsa mielonego,
 - **1,5 tony tygodniowo** – w przypadku produktów mięsnych,
 - **0,5 tony miesięcznie** – w przypadku świeżego mięsa zwierząt dzikich utrzymywanych w warunkach fermowych lub produkowanych z tego mięsa surowych wyrobów mięsnych lub mięsa mielonego,
 - **0,5 tony miesięcznie** – w przypadku świeżego mięsa zwierząt łownych, odstrzelonych zgodnie z przepisami prawa łowieckiego lub produkowanych z tego mięsa surowych wyrobów mięsnych lub mięsa mielonego,
 - **0,15 tony tygodniowo** – w przypadku produktów rybołówstwa.
 - **0,3 tony tygodniowo** – w przypadku produktów mlecznych.

Schemat poglądowy zasad uboju zwierząt, przetwórstwa i kierowania do spożycia z punktu widzenia gospodarstwa rolnego

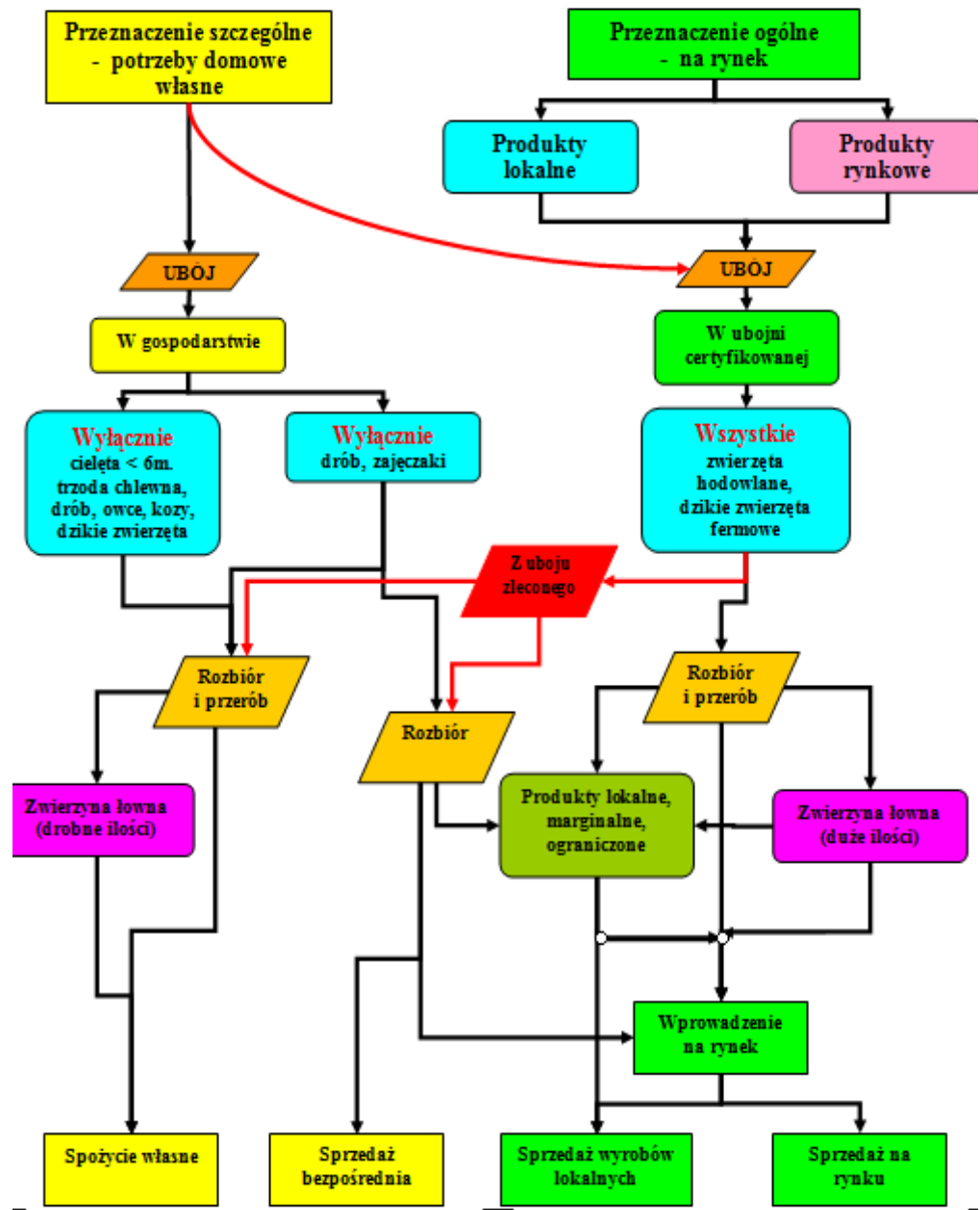


Tabela 1. Potównanie poglądowe działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej oraz sprzedaży bezpośredniej w zakresie produktów roślinnych i zwierzęcych po zmianie w marcu 2010 r. Ustawy o produktach pochodzenia zwierzęcego

Wyszczególnienie	Produkty pochodzenia zwierzęcego			Produkty pochodzenia roślinnego
	Działalność marginalna, lokalna i ograniczona	Sprzedaż bezpośrednia	Mięso na własny użytek	
Podstawy prawne	Ustawa o produktach pochodzenia zwierzęcego (Dz. U z 2006 r., nr 26, poz. 127 ze zm)			Ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz. U. z 2006 r. nr 171, poz. 1225)
	Rozporządzenie MRiRW z 8 czerwca 2010 (Dz. U. nr 113, poz. 753)	Rozporządzenie MRiRW (Dz. U. Nr 5, poz. 38 z 2007 r.)	Rozporządzenia MRiRW z 2007 (Dz. U. Nr 64, poz. 429) (Dz. U. Nr 132, poz. 919) – jest nowy projekt	Rozporządzenie Ministra Zdrowia (Dz. U. Nr 112, poz. 74 z 2007 r.)

Wyszczególnienie	Produkty pochodzenia zwierzęcego			Produkty pochodzenia roślinnego
	Działalność marginalna, lokalna i ograniczona	Sprzedaż bezpośrednia	Mięso na własny użytek	
Zakres przedmiotowy	<p>do 1 tony tygodniowo, świeżego mięsa drobiowego lub zajęczaków lub produkowanych z tego mięsa surowych wyrobów mięsnych lub mięsa mielonego – do 0.5 tony tygodniowo, produktów mięsnych – do 1.5 tony tygodniowo, świeżego mięsa zwierząt dzikich utrzymywanych przez człowieka lub produkowanych z tego mięsa surowych wyrobów mięsnych lub mięsa mielonego – do 0.5 tony miesięcznie, świeżego mięsa zwierząt łownych, odstrzelonych zgodnie z przepisami prawa łowieckiego, lub produkowanych z tego mięsa surowych wyrobów mięsnych lub mięsa mielonego – do 0.5 tony miesięcznie, produktów rybołówstwa – do 0.15 tony tygodniowo, produktów mlecznych – do 0,3 tony tygodniowo – limity obowiązują tylko dla odbiorców zewnętrznych</p>	<p>produkty produkcji pierwotnej (w ramach której mieści się też ubój w gospodarstwie): -drób -zajęczaki -zwierzęta łowne -produkty rybołówstwa -żywe ślimaki lądowe -mleko surowe i surową śmietanę -jaja konsumpcyjne -produkty pszczele</p> <p>Dopuszcza się ubój drobiu w gospodarstwie rolnym producenta, którego roczna produkcja nie przekracza 2500 sztuk w przypadku indyków lub gęsi, albo 10000 sztuk w przypadku innych gatunków drobiu, natomiast sprzedaż tuszek drobiowych konsumentowi końcowemu na terenie gospodarstw rolnych, na targowiskach, do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego nie może przekraczać 50 sztuk tygodniowo dla tuszek indyków lub gęsi oraz 200 sztuk tygodniowo tuszek innych gatunków drobiu.</p>	<p>Nie ma formalnych ograniczeń gatunkowych i ilościowych. Mięso od utrzymywanych w gospodarstwie rolnym cieląt do 6 miesiąca życia, świń, owiec, kóz, drobiu oraz zwierząt dzikich utrzymywanych w warunkach fermowych. Można też pozyskiwać mięso przez myśliwego, w wyniku polowania, mięsa zwierząt łownych na potrzeby własne</p>	<ul style="list-style-type: none"> • pochodzenia roślinnego – czyli zboża, owoce, warzywa, zioła, grzyby hodowlane; • pochodzenia zwierzęcego – czyli jaja, surowe mleko, miód, produkty rybołówstwa, żywe małże; • zbierane w ich naturalnym środowisku (rosnące w warunkach naturalnych) zarówno pochodzenia roślinnego jak i zwierzęcego, czyli grzyby, jagody, ślimaki, itp. • dostawy bezpośrednie obejmują również środki spożywcze pochodzące z produktów lub surowców, o których mowa wyżej w postaci kiszzonej lub suszonej. • Nie ma formalnych ograniczeń ilościowych, pod warunkiem wytworzenia we własnym gospodarstwie

Wyszczególnienie	Produkty pochodzenia zwierzęcego			Produkty pochodzenia roślinnego
	Działalność marginalna, lokalna i ograniczona	Sprzedaż bezpośrednia	Mięso na własny użytek	
Warunki sprzedaży (wprowadzania na rynek)	Na terenie województwa lub powiatów sąsiednich w innych województwach. Konsumentowi końcowemu lub do handlu detalicznego	Na terenie województwa lub województw sąsiednich Konsumentowi końcowemu, na targowiskach lub do handlu detalicznego	Nie ma możliwości wprowadzania na rynek	konsumentem finalnym, albo lokalnym sklepem detalicznym lub lokalną restauracją bądź stołówką, nie w celu dalszej odsprzedaży innemu podmiotowi gospodarczemu, lecz w celu zaopatrzenia konsumentów finalnych (klientów) na miejscu lub na targowisku,
Wymagania formalne	<ol style="list-style-type: none"> 1. powiadomienie PLW, 2. opracowanie projektu technologicznego zakładu w wersji uproszczonej, 3. uzyskanie decyzji administracyjnej o wpisie do rejestru PLW, 4. HACCP, 5. ubój wyłącznie w zakładzie ubojowym 	<ol style="list-style-type: none"> 1. powiadomienie na 30 dni przed rozpoczęciem działalności PLW, 2. zapewnienie warunków uboju gatunków dopuszczonych, 3. zapewnienie warunków technicznych i sanitarnych produkcji, przechowywania i zbytu, 4. pozostały ubój wyłącznie w zakładzie ubojowym 	<ol style="list-style-type: none"> 1. zapewnienie właściwych warunków uboju i kwalifikacji ubojowca, 2. możliwość uboju w innym gospodarstwie, 3. powiadomienie PLW 24 h wcześniej o zamiarze uboju przeżuwaczy i oświadczenie o zagospodarowaniu odpadów SMR, 4. informacja o zamiarze uboju świń (24 h wcześniej) oraz badanie mięsa na trychiny 	<ol style="list-style-type: none"> 1. spełnienie wymagań higienicznych i sanitarnych produkcji i obsługi, 2. wpis do rejestru działalności w zakresie dostaw bezpośrednich u Powiatowego inspektora Sanitarnego, 3. prowadzenie dokumentacji umożliwiającej kontrolę łańcucha żywnościowego,

Postulaty rozwoju krótkiego łańcucha żywnościowego

- Należy wprowadzić zmiany legislacyjne (oraz interpretacje obecnie obowiązujących przepisów), które ułatwiają dostęp drobnym **producentom/przetwórcom** do dynamicznie rozwijającego się rynku żywnościowych produktów lokalnych.
- Zwiększenie udziału rolników i małych gospodarstw rolnych w sprzedaży produktów lokalnych wymaga ułatwienia dla sprzedaży produktów lokalnych przez rolników prowadzących małe gospodarstwa.

Postulaty rozwoju krótkiego łańcucha żywnościowego

- Wprowadzenie możliwości sprzedaży bezpośredniej dla przetworów domowych wytwarzanych we własnym gospodarstwie z własnych produktów w niewielkich ilościach.

Postulaty rozwoju krótkiego łańcucha żywnościowego

- Uproszczenie i zebranie w jednym akcie prawnym przepisów regulujących sposób przetwórstwa i sprzedaży, tak, aby rolnik - właściciel małego gospodarstwa, drobny hodowca, czy przetwórcza w jednym miejscu znalazł wszystkie obowiązki, które musi spełnić.

Postulaty rozwoju krótkiego łańcucha żywnościowego

- Możliwość sprzedaży produktów lokalnych z małych gospodarstw – zastosować najlepsze rozwiązania europejskie, gdzie jest długa tradycja wytwarzania i popularyzacji produktów lokalnych, np.. rozwiązania włoskie lub niemieckie

Postulaty rozwoju krótkiego łańcucha żywnościowego

- Ułatwić (umożliwić) „przetwórstwo na zlecenie” z własnych produktów, i umożliwić sprzedaż tych przetworów wg zasad sprzedaży bezpośredniej a nie jako podmiot prowadzący działalność gospodarczą

Postulaty rozwoju krótkiego łańcucha żywnościowego

- Ustalenie warunków pod jakimi sprzedażą bezpośrednią mogą zostać objęte przetwory mleczne, w tym sery wytwarzane w niewielkich ilościach (MOL jest albo zbyt skomplikowany, albo zbyt zawile opisany)
- **Produkty lokalne, w tym przetwory, z małych gospodarstw powinny podlegać mniej restrykcyjnym przepisom niż produkty z masowej produkcji**

Postulaty rozwoju krótkiego łańcucha żywnościowego

- Skuteczne działania samorządów lokalnych w zakresie tworzenia fizycznych podstaw ułatwiających rolnikom dostęp do rynku, np.. budowa nowych targowisk, modernizacja targowisk istniejących, prowadzenie aktywnej polityki w zakresie podatków lokalnych.

- Dziękuję za uwagę !