Warszawa, 27 czerwca 2013 r.

###### BAS-WASGiPU-1169/13

Pani Poseł

Dorota Niedziela

Przewodnicząca Podkomisji

Nadzwyczajnej do spraw zmian legislacyjnych dotyczących

sprzedaży bezpośredniej

produktów rolnych

**Rozwiązania prawne i systemy sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych funkcjonujące w krajach Unii Europejskiej.**

**Informacje wstępne**

Sprzedaż bezpośrednia, w założeniach, jest działalnością dodatkową rolników, umożliwiającą sprzedaż klientowi ostatecznemu czyli konsumentowi części lub nawet całości produkcji z gospodarstwa. Pozwala na ominięcie pośredników, prowadząc w efekcie do zwiększenia dochodu uzyskiwanego przez producenta. Jest również korzystna dla konsumenta ze względu na niższą cenę produktów kupowanych bezpośrednio od rolnika, ich wyższą świeżość i jakość.

Pojęcie „sprzedaż bezpośrednia” zostało zdefiniowane w prawodawstwie unijnym w rozporządzeniu (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. *w sprawie higieny środków spożywczych* jako „dostawy dokonywane przez producenta małych ilości surowców do konsumenta końcowego lub lokalnego zakładu detalicznego bezpośrednio zaopatrującego konsumenta końcowego”. Przepisy te są jednak różnie interpretowane w krajach UE. W wielu przypadkach pojęcie „sprzedaż bezpośrednia” obejmuje również sprzedaż przetworów wyprodukowanych przez rolników (np. we Francji, Włoszech, na Węgrzech).

Poza tym państwom członkowskim UE pozostawiono dużą swobodę w zakresie stanowienia przepisów dotyczących sprzedaży produktów spożywczych wytworzonych w ramach tzw. „działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej” (MLO). Przepisy te stanowią rodzaj uzupełnienia regulacji dotyczących „sprzedaży bezpośredniej”. Z art. 1 ust. 5 lit. b (ii) rozporządzenia nr 853/2004 *Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego szczegółowe przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego* wynika, że działalność marginalna, lokalna i ograniczona określana jest w prawie krajowym. W niektórych krajach (np. Polska, Słowacja) możliwa jest sprzedaż produktów przetworzonych pochodzenia zwierzęcego, wyprodukowanych w ramach działalności MLO.

W Polsce w ramach sprzedaży bezpośredniej produktów roślinnych możliwa jest tylko sprzedaż produktów pierwotnych (nieprzetworzonych), przy czym dopuszczalne jest ich suszenie lub kiszenie. Sprzedaż bezpośrednia dotyczy sprzedaży konsumentowi końcowemu lub sprzedaży do zakładów detalicznych zaopatrujących konsumentów końcowych.

W ramach sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego w Polsce sprzedawać można tuszki drobiowe, zajęczaków, zwierzyny łownej, produkty rybołówstwa, ślimaki, surowe mleko lub surową śmietanę, jaja konsumpcyjne i produkty pszczele nieprzetworzone. Również ta sprzedaż bezpośrednia dotyczy sprzedaży konsumentowi końcowemu lub sprzedaży do zakładów detalicznych zaopatrujących konsumentów końcowych.

Sprzedaż produktów MLO obejmuje w Polsce mięso wołowe, wieprzowe, baranie, kozie, końskie, drobiowe, zajęczaków, zwierząt łownych i dzikich hodowlanych, mięso mielone, surowe wyroby mięsne, przetwory mięsne (w tym gotowe potrawy), przetwory rybne i przetwory mleczne. Wyroby takie mogą być sprzedawane konsumentowi końcowemu lub do innych placówek prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego.

**Niemcy[[1]](#footnote-2)**

Z informacji uzyskanych z Ambasady RP w Berlinie wynika, że sprzedaż bezpośrednią oraz działalność marginalną handlu detalicznego, prowadzoną lokalnie i w ograniczonym zakresie, regulują w Niemczech dwa rozporządzenia:

1. *Rozporządzenie z dnia 8 sierpnia 2007 r. w sprawie wymagań higienicznych dotyczących produkcji, obróbki i wprowadzania do obrotu artykułów spożywczych* – skrót „LMHV”;

2. *Rozporządzenie z dnia 8 sierpnia 2007 r. w sprawie wymagań higienicznych dotyczących produkcji, obróbki i wprowadzania do obrotu określonych artykułów spożywczych pochodzenia zwierzęcego* – skrót „Tier-LMHV”.

W § 5 pierwszego rozporządzenia („LMHV”) opisane są wymogi dotyczące sprzedaży niewielkich ilości określonych wyrobów pierwotnych konsumentom lub lokalnym placówkom handlu detalicznego do dalszego wydawania konsumentom. Rozporządzenie definiuje „małe ilości” jako, w przypadku:

1. wyrobów pierwotnych pochodzenia roślinnego, miodu, żywych, świeżych lub przetworzonych produktów rybnych, których stan nie został znacznie zmieniony, lub żywych muszli z własnej produkcji, własnego połowu lub własnych zbiorów:

a) przy bezpośrednim wydawaniu konsumentowi – ilości zwyczajowe, spożywane w gospodarstwie domowym,

b) w przypadku wydawania do placówek handlu detalicznego - ilości, opowiadające ilości wydawanej konsumentom przez daną placówkę w ciągu zwykłego dnia.

2. ustrzelonej zwierzyny łownej: zwierzyna z jednego dnia polowania,

3. jaj: jaja z własnej produkcji w gospodarstwach posiadających mniej niż 350 kur niosek.

Zgodnie z drugim z wymienionych powyżej aktów prawnych („Tier-LMHV”, §§3-4a) ograniczenia ilościowe dotyczą także sprzedaży bezpośredniej mięsa drobiowego i mięsa zajęczaków, poddanych ubojowi we własnym gospodarstwie, z nie więcej niż 10 tys. sztuk tych zwierząt rocznie. W załącznikach do tego rozporządzenia zawarte są przepisy higieniczno-sanitarne, odnoszące się do sprzedaży bezpośredniej produktów rybołówstwa, żywych małży, jaj, świeżego mięsa drobiowego i mięsa zajęczaków oraz upolowanej zwierzyny łownej i jej mięsa.

W przepisach prawa niemieckiego, podobnie jak w regulacjach polskich, pojęcie działalności „marginalnej, lokalnej i ograniczonej” odnosi się do produktów pochodzenia zwierzęcego. Jednakże zgodnie z przepisami niemieckimi pojęcie to dotyczy sprzedaży do innych placówek prowadzących handel detaliczny, natomiast w polskich regulacjach dopuszczalna jest również sprzedaż konsumentowi końcowemu.

Działalność marginalna handlu detalicznego**,** w rozumieniu art. 1 ust. 5 lit b (ii) rozporządzenia (WE) nr 853/2004, podlega w Niemczech przepisom krajowym, określonym w §§6-7„rozporządzenia Tier-LMHV”**,** w powiązaniu z załącznikiem nr 5 do tego rozporządzenia.

Działalność ta dotyczy zatem produktów spożywczych pochodzenia zwierzęcego, które jednakże nie są enumeratywnie wymienione w ww. rozporządzeniu**.** Sprzedaż żywności pochodzenia zwierzęcego do innych zakładów prowadzących handel detaliczny jest w niemieckim prawie krajowym uznawana za„działalność marginalną, lokalną i ograniczoną”, pod warunkiem, że:

a) sprzedaż jest ograniczona do maksymalnie 1/3 ilości produktów spożywczychwytworzonych przez producenta,

b) żywność taka trafia do zakładów detalicznych położonych w promieniu do 100 km.

Prowadzenie sprzedaży detalicznej na większą skalę jest równoznaczne z obowiązkiem spełnienia wymagań dotyczących produkcji i obróbki artykułów spożywczych pochodzenia zwierzęcego, zawartych w załączniku nr 5 do „rozporządzenia Tier-LMHV” (są to przepisy odzwierciedlające wymogi unijne).

Z informacji uzyskanych w Ambasadzie wynika również, że niemieckie służby kontrolne mają bardzo elastyczne podejście do oceny spełnienia wymagań higieniczno-sanitarnych przez podmioty handlu detalicznego. Sprawdzane jest to, czy został zrealizowany cel, jakim jest zachowanie określonych standardów higieny żywności, natomiast nie ma sztywnych ram dotyczących sposobu tej realizacji. Jako przykład wskazano alternatywne rozwiązania, czyniące zadość wymogowi dotyczącemu odpowiedniej temperatury przetwarzanego mięsa: produkcja przetworów z mięsa schłodzonego w urządzeniach chłodzących lub produkcja tych przetworów na stole chłodniczym.

**Francja**

Z materiałów otrzymanych z Ambasady RP w Paryżu[[2]](#footnote-3) oraz z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi wynika, że sprzedaż bezpośrednia oraz lokalna i marginalna są traktowane łącznie[[3]](#footnote-4). Podstawowymi aktami prawnymi regulującymi tego rodzaju sprzedaż są rozporządzenia unijne:

*- rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) 178/2002 z 28 stycznia 2002 ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego,*

*- rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) 852/2004 z 29 kwietnia 2004 w sprawie higieny środków spożywczych,*

*- rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) 853/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 ustanawiające szczegółowe przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego*.

Dla celów sprzedaży bezpośredniej, lokalnej i marginalnej rozporządzenia te zostały uzupełnione aktami krajowymi, takimi jak np.:

*- rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rybołówstwa z 18 grudnia 2009 w sprawie zasad sanitarnych mających zastosowanie do produktów pochodzenia zwierzęcego i do środków spożywczych zawierających produkty pochodzenia zwierzęcego*. Rozporządzenie zawiera m.in. przepisy dotyczące ubojni i zakładów zajmujących się rozbiorem mięsa zwierząt kopytnych domowych oraz dziczyzny kopytnej hodowlanej, skupu, obróbki i sprzedaży bezpośredniej mięsa świeżego, sprzedaży bezpośredniej i lokalnej niewielkich ilości mleka i produktów mlecznych, norm sprzedaży bezpośredniej ograniczonej ilości jaj kurzych, bezpośredniej sprzedaży przez producenta i sprzedaży lokalnej produktów z ryb, miodu, ograniczonych ilości dziczyzny oraz świeżego mięsa dziczyzny. Aneksy do tego rozporządzenia szczegółowo precyzują warunki sprzedaży mleka surowego, drobiu i królików ubitych w gospodarstwie oraz sprzedaży jaj kurzych bezpośrednio z gospodarstwa – niepakowanych.

- *rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rybołówstwa z 8 czerwca 2006 w sprawie pozwoleń dla firm dostarczających na rynek produkty pochodzenia zwierzęcego i środki spożywcze zawierające produkty pochodzenia zwierzęcego*. Rozporządzenie zawiera przepisy dotyczące rynku hurtowego oraz sprzedaży w halach targowych, firm dostarczających produkty morza i wód słodkich, przetwarzania zwierząt pochodzących z akwakultury.

- *dekret nr 2008-1054 z 10 października 2008 r. dotyczący niezatwierdzonych ubojni drobiu i zajęczaków,* stwierdzający m.in. że: 1) zabrania się zamrażania całych tusz oraz produktów pochodzących z ich rozbioru lub przetwarzania (za wyjątkiem produktów przeznaczonych do spożycia w gospodarstwie hodowcy), 2) całe tusze oraz pochodzące z nich produkty (uzyskane z rozbioru lub przetworzenia tuszy), mogą być zbyte bezpośrednio konsumentowi na terenie samego zakładu lub na pobliskim rynku, przeznaczone dla lokalnego handlu detalicznego zaopatrującego bezpośrednio konsumenta końcowego, 3) przedsiębiorcy prowadzący niezatwierdzone ubojnie mogą uczestniczyć w corocznych i dwuletnich imprezach na terenie całego kraju, o ile sprzedaż dotyczyć będzie wyłącznie produktów poddanych stabilizacji i prowadzona będzie przez nich we własnym zakresie, 4) zabrania się sprzedaży wysyłkowej tusz i produktów pochodzących z rozbioru lub przetworzenia tusz.

Ponadto, zgodnie z krajowymi rozporządzeniami w gospodarstwie zakazany jest ubój cieląt i źrebiąt. Niedozwolona jest sprzedaż ubijanych w gospodarstwie świń i małych przeżuwaczy – mogą być wykorzystane tylko na własny użytek.

Dla sprzedaży bezpośredniej i lokalnej produktów roślinnych przez gospodarstwo nie ma zakazów i limitów, pod warunkiem przestrzegania przepisów sanitarno-higienicznych. Limity ilościowe dla sprzedaży bezpośredniej i ograniczonej/lokalnej dotyczą sprzedaży jaj, które nie przechodzą przez certyfikowane centra pakowania[[4]](#footnote-5).

W odniesieniu do sprzedaży produktów przetworzonych, przepisy stosowane do rolników są identyczne ze stosowanymi wobec innych podmiotów zajmujących się przetwórstwem spożywczym, przy czym zgodnie z rozporządzeniem 853/2004 dopuszczone są pewnego rodzaju derogacje od obowiązku posiadania zezwolenia sanitarnego. Zostały one szczegółowo określone we francuskim zarządzeniu Ministra Gospodarki, Ministra Obrony, Ministra Zdrowia i Ministra Rolnictwa z 8 czerwca 2006 r. dotyczącym zezwolenia sanitarnego dla sprzedającego produkty pochodzenia zwierzęcego.

Według danych z francuskiego portalu internetowego prowadzącego działalność informacyjną w zakresie sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych, we Francji można sprzedawać w ten sposób m.in.: mleko, mięso, jaja, owoce, warzywa, chleb, foie gras, jogurty, sery, dania gotowe do spożycia[[5]](#footnote-6).

We Francji najkorzystniejszą formą sprzedaży konsumentom końcowym produktów wytworzonych przez rolników są tzw. **punkty sprzedaży zbiorowej**. Są to struktury o szczególnym działaniu, pozwalające producentom 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 używanym wspólnie przez kilku producentów. W punkcie tym konsumentom końcowym producenci rolni oferują, w formie sprzedaży bezpośredniej, produkty pochodzące z ich gospodarstw.

Punkt sprzedaży i każdy z producentów musi spełniać wymogi cytowanych powyżej unijnych rozporządzeń oraz francuskiej uchwały z dnia 28 czerwca 1994 r. dotyczącej identyfikacji i zezwolenia sanitarnego dla zakładów wprowadzających na rynek produkty pochodzenia zwierzęcego. Punkt oraz producenci muszą być zgłoszeni do prefekta. 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 jest przekazywana 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) przy czym sprzedaż taka jest określana wspólnym mianem - jako „sprzedaż bezpośrednia”. Ponadto punkt sprzedaży, działający jako handel detaliczny, może odsprzedawać zakupione u producentów produkty, pod warunkiem, że produkty, jeśli są pochodzenia zwierzęcego, pochodzą z wytwórni zatwierdzonych lub korzystających ze zwolnienia od obowiązku posiadania pozwolenia.[[6]](#footnote-7)

**Włochy**

We Włoszech „sprzedaż bezpośrednia” (*vendita diretta*) produktów rolniczych jest dość szerokim pojęciem; w ramach takiej sprzedaży dopuszczalna jest bowiem nie tylko sprzedaż produktów nieprzetworzonych, ale również sprzedaż różnorodnych przetworów roślinnych oraz zwierzęcych (w tym – mlecznych). W strukturze włoskiej sprzedaży bezpośredniej przetwory mleczne i mięsne mają jednak mniejsze znaczenie niż przetwory roślinne, takie jak np. wino lub oliwa.

Największe znaczenie w zakresie sprzedaży bezpośredniej mają następujące produkty:

- wino i inne produkty sektora winorośli,

- produkty sektora owoców i warzyw,

- produkty sektora oliwek (w tym oliwa),

- mleko i produkty mleczne (w tym sery),

- mięso i mięso „spreparowane” (np. przetwory mięsne przygotowane do dalszej obróbki); w ramach sprzedaży bezpośredniej dopuszczalna jest także sprzedaż wędlin,

- miód.

Najwięcej farm sprzedaje swoje produkty bezpośrednio w gospodarstwie (63,4% całkowitej sprzedaży bezpośredniej), oraz – na targowiskach, lokalnych kiermaszach, targach itp. (24%). Najmniejszy, 14% udział w sprzedaży bezpośredniej mają sklepy sprzedające produkty dostarczane bezpośrednio z gospodarstw (tzw. „farm shops”)[[7]](#footnote-8).

Rodzaje produktów objętych sprzedażą bezpośrednią mogą różnić się w zależności od regionu. We Włoszech, zgodnie z Konstytucją i z dekretem ministerstwa rolnictwa, żywności i leśnictwa z 20 listopada 2007 r., szczegółowe zasady sprzedaży bezpośredniej są bowiem określane w przepisach poszczególnych regionów[[8]](#footnote-9).

Przykładem mogą być rozwiązania stosowane w regionie Veneto, położonym w północnych Włoszech. W ramach decyzji Rady Regionalnej Veneto nr 1526 z 31 lipca 2012 r., dotyczącej małych ilości produktów lokalnych (Piccole Produzioni Locali - PPL), zostały określone zasady produkcji i wprowadzania do obrotu małych ilości produktów żywnościowych (w większości - przetworów). Z informacji zamieszczonych na stronie internetowej władz lokalnych Veneto wynika, że te przepisy, dotyczące sprzedaży bezpośredniej produktów lokalnych, odnoszą się zarazem do zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego przy sprzedaży produkcji marginalnej, lokalnej i ograniczonej.

Zasadą podstawową w takiej sprzedaży jest to, że produkty te mają pochodzić od rolnika (z jego własnej farmy). Działalność taka musi być zarejestrowana. Należy także spełniać wymogi sanitarne, podane w przepisach tego rozporządzenia, przy czym produkcja żywności ma stanowić uzupełnienie dochodów, a nie główną działalność rolnika.

Produkty przetworzone mogą być oferowane do sprzedaży bezpośredniej dla konsumenta końcowego w danej prowincji regionu i/lub w prowincjach sąsiednich. Sprzedaż ma być prowadzona przez rolnika, który dane produkty wytworzył. Produkty takie mogą być sprzedawane na rynku, targowisku, festynie, jak również oferowane w sklepach (prowadzonych przez tego rolnika). Rolnik może również dostarczać te produkty do sklepów lub placówek handlu detalicznego bezpośrednio zaopatrujących konsumenta końcowego, pod warunkiem, że sklep lub inna placówka detaliczna znajduje się na terytorium prowincji, w której znajduje się farma produkcyjna, lub w prowincjach graniczących.

Sprzedaż taka obejmuje następujące produkty[[9]](#footnote-10):

- **mięso** (wieprzowe, wołowe, końskie, kozie, baraninę, dziczyznę, mięso drobiowe i królicze);

- **przetwory mięsne** (rodzaj półproduktów wstępnie przetworzonych, jest to np. solone mięso lub mięso solone i dodatkowo przyprawiane i rolowane, ale nie gotowane);

- **miód oraz** **produkty na bazie miodu** (przykładowo: słodycze na bazie miodu z suszonymi owocami, ocet miodowy);

- **produkty przetwórstwa owoców, warzyw i zbóż**: np. dżemy, syropy, soki owocowe, marynaty (np. ogórki konserwowe), konserwy warzywne, suszone warzywa, mąka;

- **chleb i inne wypieki** (szeroki wachlarz przetworów, w wytwarzaniu tych produktów jako dodatki można bowiem stosować drożdże, sól, cukier, jaja, masło rodzynki, dynię, itp.);

- **oliwę z oliwek** (z pierwszego tłoczenia - extravergine).

Dla każdej z ww. kategorii produkcji w omawianej decyzji są wskazane limity produkcji. W ten sposób określono, co może być uznane za „małą produkcję lokalną” (PPL).

Przykładowo, mięso może pochodzić od maksymalnie 30 świń (odpowiednik tzw. 6 jednostek UGB), utrzymywanych w gospodarstwie przez co najmniej cztery miesiące . Ubój i przetwarzanie mięsa może być prowadzone w okresie od połowy października do końca lutego, a w gminach górskich - od połowy października do końca marca. Można też ubijać inne zwierzęta, jednak całkowita liczba tych zwierząt nie może przekroczyć w tych okresach odpowiednika 6 jednostek UGB[[10]](#footnote-11). Ubój zwierząt gospodarskich i przetwarzanie mięsa ma być przeprowadzane w certyfikowanych ubojniach spełniających kryteria wskazane w unijnym rozporządzeniu nr 853/2004. Dopuszczalny jest też ubój i przetwarzanie w gospodarstwie, jeśli spełnia ono te kryteria.

W odniesieniu do mięsa drobiowego i królików można ubijać do 2 tys. sztuk rocznie (nie ma wymogu uboju w określonych okresach w ciągu roku).

W przypadku przetworów roślinnych całkowita ilość dżemów, soków owocowych, syropów, marynat i konserw warzywnych w przeliczeniu na sumę produktów nie może przekroczyć rocznie 2000 kg. Całkowita ilość wytworzonej mąki również nie może być większa niż 2000 kg/ rok. Także w przypadku warzyw suszonych, sumaryczna ilość wszystkich rodzajów takich warzyw nie może być wyższa niż 2000 kg/rok. W odniesieniu do miodu i produktów na bazie miodu producent może mieć nie więcej niż 40 uli. W przypadku wytwarzania chleba i innych wyrobów piekarskich łączna produkcja roczna nie może być wyższa niż 3000 kg gotowego produktu. Maksymalna sprzedaż oliwy z oliwek to 1500 kg rocznie[[11]](#footnote-12).

**Słowacja[[12]](#footnote-13)**

Podstawowymi aktami prawnymi regulującymi sprzedaż bezpośrednią na Słowacji są:

- *Rozporządzenie nr 360 z 2011 roku dot. higienicznych wymogów w przypadku bezpośredniej sprzedaży oraz dostarczania małych ilości produktów produkcji pierwotnej pochodzenia roślinnego lub zwierzęcego oraz dostarczania mleka i produktów mlecznych do konsumenta końcowego lub lokalnego zakładu detalicznego,*

- *Rozporządzenie nr 359 z 2011 roku dot. wymogów obowiązujących niektóre zakłady sektora spożywczego oraz małych ilości produktów*.

Sprzedawane produkty muszą spełniać kryterium pierwotnej produkcji, tzn. nie mogą być przetworzone, pakowane, nie może dochodzić do zmiany ich charakteru. Pierwotni producenci 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, w którym 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 polskimi przepisami bardzo rygorystycznie określone są również limity dopuszczalnych ilości przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej:

- ryby: pojedynczy zakup od pierwotnego producenta w gospodarstwie lub na lokalnym targu w maksymalnej kwocie 20 euro,

- produkty pochodzenia roślinnego maksymalnie (rocznie): ziarno zboża 200 kg, suche warzywa strączkowe 100 kg, ziemniaki 2000 kg, warzywa kapustne 500 kg, (a w przypadku kapusty 2000 kg), warzywa o jadalnych owocach 200 kg, warzywa korzeniowe 50 kg, warzywa cebulowe 100 kg, warzywa strączkowe 50 kg, owoce ziarnkowe 1000 kg, owoce pestkowe 500 kg, owoce jagodowe 100 kg,

- jaja (tygodniowo): maksymalnie 60 sztuk nieposortowanych jaj dla jednego konsumenta końcowego,

- surowe mleko: dozwolona jest jego sprzedaż wyłącznie bezpośrednio konsumentom końcowym, z gospodarstwa produkującego mleko, przy czym musi być sprzedane w ciągu 2 godzin od dojenia; w przypadku przeznaczenia do sprzedaży jako „schłodzone”, musi być doprowadzone do temperatury od 4°C do 8°C i sprzedane w ciągu 24 godzin od dojenia; producent pierwotny jest zobowiązany w miejscu sprzedaży umieścić tekst ostrzeżenia dla końcowego konsumenta: „**Surowe mleko należy przed konsumpcją przegotować. Nie nadaje się do spożycia przez dzieci, kobiety w ciąży, chore i stare osoby lub osoby z osłabioną odpornością**".

Obok restrykcyjnych wymogów odnoszących się do limitów sprzedaży, w przepisach słowackich znajdują się również bardzo nieprecyzyjne określenia, dotyczące tzw. małych ilości:

- w odniesieniu do mleka jest to ilość surowego krowiego, owczego lub koziego mleka, która odpowiada zwykłej dziennej konsumpcji mleka w gospodarstwie domowym konsumenta końcowego,

- w odniesieniu do miodu jest to ilość miodu, która odpowiada zwykłej konsumpcji miodu w gospodarstwie domowym konsumenta końcowego.

Te same rozporządzenia regulują również w następujący sposób zasady prowadzenia sprzedaży produktów wytworzonych w ramach „działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej":

a) w przypadku mleka i produktów mlecznych:

- lokalna działalność lokalnego zakładu detalicznego dotyczy dostarczania na odległość maksymalnie dwóch godzin dojazdu pod warunkiem przestrzegania wymogów higienicznych podczas transportu,

- marginalna działalność w przypadku dostaw surowego mleka i produktów mlecznych dotyczy działalności, w ramach której w lokalnym zakładzie detalicznym dziennie przetworzonych jest maksymalnie 500 litrów mleka krowiego, 250 litrów mleka owczego, 100 litrów mleka koziego oraz ten lokalny zakład detaliczny tygodniowo dostarcza do innych zakładów detalicznych maksymalnie 35% łącznej ilości przetworzonego mleka i 35% wyprodukowanych produktów mlecznych,

- ograniczona działalność dotyczy zakładów detalicznych, które dostarczają mleko i produkty mleczne bezpośrednio do konsumenta końcowego, lub dostaw do innych zakładów, które świadczą usługi restauracyjne, pod warunkiem, że z dostarczonych produktów przygotowują potrawy przeznaczone do bezpośredniej konsumpcji.

Z ograniczonej działalności są wyłączone dostawy do zakładów, które świadczą usługi żywienia w szkołach, przedszkolach, szpitalach, placówkach służb socjalnych.

b) w przypadku mięsa i produktów mięsnych małymi zakładami uboju i przetwórstwa mięsa są: 1) ubojnie, w których ubijanych jest maksymalnie 30 jednostek żywego inwentarza tygodniowo; 2) zakłady mięsne, które produkują maksymalnie 5 ton mięsa tygodniowo.

Wymienione zakłady uprawnione są do stosowania wyjątków w zakresie wymogów budowlano-technicznych. Zakłady te zobowiązane są jednak do spełniania wymogów unijnych rozporządzeń nr 852 i 853.

W odniesieniu do „działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej” określone są następujące limity:

- lokalna działalność lokalnego zakładu detalicznego w przypadku mięsa, mielonego mięsa oraz produktów mięsnych odnosi się do dostarczania na odległość w czasie przewozu maksymalnie dwóch godzin pod warunkiem dotrzymywania wymogów higienicznych dotyczących transportu,

- limity marginalnej działalności w przypadku dostaw mięsa i produktów mięsnych wynoszą tygodniowo:

1) w zakresie krojenia, porcjowania, usuwania kości: maksymalnie 2 tony mięsa zwierząt kopytnych, maksymalnie 1,5 tony mięsa drobiowego, króliczego oraz strusiego;

2) maksymalnie (produkcja): 1 tona mięsa mielonego oraz produktów przeznaczonych do zużycia po gotowaniu;

3) maksymalnie (produkcja): 200 kg mięsa mielonego oraz produktów przeznaczonych do zużycia w stanie surowym które nie były poddane obróbce cieplnej;

4) w zakresie dostarczania do innych zakładów detalicznych: maksymalnie 25% łącznej ilości przetwarzanego mięsa lub produktów mięsnych.

Słowackie przepisy dotyczące sprzedaży produktów „MLO”, podobnie jak polskie, dotyczą zatem produktów pochodzenia zwierzęcego.

**Węgry [[13]](#footnote-14)**

W regulacjach węgierskich określanych jako przepisy dotyczące „sprzedaży bezpośredniej” znajdują się rozwiązania, przypominające te zamieszczone w dwóch polskich rozporządzeniach dotyczących sprzedaży bezpośredniej produktów roślinnych i zwierzęcych oraz w polskim rozporządzeniu dotyczącym sprzedaży produktów wytworzonych w ramach działalności „marginalnej, lokalnej i ograniczonej” (MLO).

W ramach sprzedaży bezpośredniej na Węgrzech dopuszcza się sprzedaż:

- produktów pochodzenia roślinnego (owoce, warzywa) oraz grzybów;

- produktów pierwotnych pochodzenia zwierzęcego (drób, ryby, mleko surowe, jaja, miód); sprzedaż mięsa wołowego, wieprzowego, koziego i jagnięciny jest również dopuszczalna, ale – wymagania są tu surowsze;

- przetworów roślinnych i zwierzęcych.

Zakres węgierskich regulacji dotyczących „sprzedaży bezpośredniej” jest jednak szerszy w stosunku do polskich przepisów obejmujących sprzedaż bezpośrednią i sprzedaż „MLO”, ponieważ na Węgrzech dopuszczalna jest sprzedaż bezpośrednia chleba, ciast i różnorodnych przetworów roślinnych, takich jak np. powidła.

Węgierskie limity sprzedaży bezpośredniej produktów pierwotnych pochodzenia zwierzęcego wynoszą:

- drób – ubój i sprzedaż: kury: 200 szt./tydzień; ptactwo wodne, indyki: 100 szt./tydzień;

- ryby: 6 000 kg/ rok;

- mleko surowe: 200 litrów /tydzień;

- jaja konsumpcyjne: 500 szt./tydzień lub 20 000 szt./rok;

- miód i produkty pszczele: łącznie 5 000 kg/rok.

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, w ilościach:

- produkty pochodzenia roślinnego – 20 ton /rok,

- miód i wyroby pszczelarskie – 5 000 kg/ rok,

- grzyby – 100 kg/ tydzień,

- ryby – 6 000 kg/ rok.

Producenci rolni mogą prowadzić gospodarstwa agroturystyczne. Drobni producenci mogą również wykonywać następujące czynności (określane jako „usługi”), umożliwiające poszerzenie zakresu produktów oferowanych do sprzedaży bezpośredniej:

1) wędzenie – na terenie własnego gospodarstwa;

2) suszenie owoców, suszenie i mielenie – na terenie własnego gospodarstwa;

3) ubój zwierząt, przerób mięsa: w odpowiednio wyznaczonym miejscu i w miejscu imprez;

4) przyrządzanie potraw (w tym: pieczenie chleba, ciast, gotowanie kompotów, smażenie powideł): w odpowiednio wyznaczonym miejscu i w miejscu imprez;

5) czyszczenie ziarna: na terenie gospodarstwa osoby zamawiającej usługi;

6) wytłaczanie ziaren roślin oleistych, owoców, warzyw oraz pasteryzacja: na terenie gospodarstwa osoby zamawiającej usługi.

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 odbywać się może bezpośrednio – w gospodarstwie, na miejscu prezentacji lub z przewozem do domu końcowego konsumenta czy do zakładu gastronomicznego.

Producent prowadzący sprzedaż zgłasza działalność pisemnie do Krajowego Biura Zdrowej Żywności w swoim rejonie, które nadaje mu numer rejestracyjny. Sprzedaż może być prowadzona również przez najbliższego członka rodziny.

Przeprowadzając tradycyjny ubój zwierząt na terenie własnego gospodarstwa rocznie można ubić:

- 12 szt. trzody chlewnej,

- 24 szt. owiec,

- 24 szt. kóz,

- 2 szt. bydła rogatego,

wliczając w to przerób dla zakładów gastronomicznych lub w celu wykorzystania surowca na imprezach. Wiek owiec i kóz nie może przekraczać 18 miesięcy, bydła rogatego – 30 miesięcy.

Producent może sprzedawać mięso zwierząt hodowanych w gospodarstwie (po uprzednim badaniu przez weterynarza) na terenie własnego gospodarstwa konsumentowi końcowemu lub do „regionalnych” sklepów i zakładów gastronomicznych[[14]](#footnote-15). Nie może dokonywać sprzedaży na targowiskach.

W procesie produkcji, magazynowania i transportu produktów należy przestrzegać podstawowych przepisów higieny. W przypadku sprzedaży jaj konsumpcyjnych w liczbie ponad 50 szt. jaja należy oznakować. Przy obróbce termicznej mleka, uboju drobiu itp., należy przestrzegać określonych przepisami procedur technologicznych.

Na Węgrzech w ramach „sprzedaży bezpośredniej” można również wprowadzać do obrotu następujące produkty przetworzone:

- pochodzące z przerobu mięsa, np. wędliny – w ilości 70 kg/ tydzień

lub 2 600 kg/ rok,

- dżemy, powidła, soki – 5 200 kg/ rok ale nie więcej niż 150 kg/ tydzień.

Producent zobowiązany jest do prowadzenia ewidencji wytworzonych i sprzedanych produktów (ilość wytworzonych i sprzedanych produktów, miejsce i data sprzedaży). Producent musi też sporządzać kartę informacyjną, w której wyszczególnia: imię i nazwisko, miejsce produkcji, nazwę produktu, skład, termin spożycia, temperaturę przechowywania. Konieczne są również odpowiednie zaświadczenia weterynaryjne. Każdy produkt powinien posiadać etykietę, na której znajdują się informacje zawarte w karcie informacyjnej.

**Rumunia**

(omówienie sprzedaży bezpośredniej na przykładzie produktów pochodzenia zwierzęcego i sprzedaży produktów tradycyjnych).

1. Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego.[[15]](#footnote-16)

W Rumunii formy sprzedaży bezpośredniej produktów spożywczych są regulowane na podstawie:

- przepisów regulacyjnych UE czyli: rozporządzeń (WE) nr 178/2002, 852/2004, 853/2004 i 854/2004;

- *rumuńskiego rozporządzenia Nr 111/16.12.2008 Prezesa Narodowego Urzędu Sanitarno-Weterynaryjnego i Bezpieczeństwa Żywności (ANSVSA) w sprawie zatwierdzenia norm sanitarno-weterynaryjnych w celu zapewnienia bezpieczeństwa żywności i dla sprzedaży bezpośredniej i/lub w szczególności produktów pochodzenia zwierzęcego oraz niezwierzęcego jak również dla działalności produkcyjnej, przechowywania, magazynowania, transportu i komercjalizacji środków spożywczych pochodzenia niezwierzęcego.*

Rumuńskie rozporządzenie nr 111/16.12.2008 rozróżnia dwie kategorie sprzedaży, tzn.:

- **sprzedaż bezpośrednią,** gdzie drobni producenci mogą sprzedawać swoje produkty pierwotne (mleko, produkty rybołówstwa, jajka, dziczyznę) na targach, placach i wystawach organizowanych okresowo przez władze lokalne/ wojewódzkie;

- **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 (mięso surowe, mięso mielone, mięso gotowane i/lub produkty na bazie mięsa, sery, ryby, jaja, dziczyzna, mięso drobiowe lub zajęczaków) oraz pieczywo, warzywa i owoce.

Według przepisów ww. rozporządzenia sprzedaż bezpośrednia produktów pierwotnych pochodzenia zwierzęcegojest definiowana jako **„**bezpośrednia sprzedaż, w miejscu wytwarzania, produktów pierwotnych konsumentowi lub, w małych ilościach, jednostkom sprzedaży detalicznej zlokalizowanym na tym samym obszarze lub/i w sąsiedztwie”.

Ilości produktów pierwotnych pochodzenia zwierzęcego dopuszczone w ramach sprzedaży bezpośredniej są następujące:

- surowe mleko – zgodnie z kwotą mleczną;

- świeże produkty rybołówstwa – do 300kg/ transport dla ryb złowionych w morzu i 50kg/ transport dla ryb złowionych w wodach słodkich;

- dziczyzna – jedna duża sztuka lub 10 sztuk małych z kwoty przyznanej na polowanie;

- mięso drobiowe lub zajęczaków pochodzących z fermy – do 2 000 sztuk drobiu i 1 000 sztuk królików/rok;

- ślimaki i małże – do 50 kg/tydzień;

- jaja – z ferm posiadających do 50 kur.

Drobni producenci sprzedający produkty pierwotne pochodzenia zwierzęcego muszą przestrzegać wszystkich wymogów dotyczących higieny „produktów pierwotnych pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do spożycia dla ludzi” przedstawionych w załączniku nr 1 Rozporządzenia (WE) Nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczącego higieny środków spożywczych.

Prowadzenie przez drobnego producenta takiej sprzedaży jest dopuszczone na targach, placach i wystawach oraz w handlu obwoźnym. Drobni producenci muszą stosować wszystkie środki zapobiegające ryzyku zanieczyszczenia produktów pochodzenia zwierzęcego podczas ich wytwarzania oraz sprzedaży.

Drobni producenci, którzy rozpoczynają działalność w zakresie bezpośredniej sprzedaży, aby móc prowadzić działalność muszą się zarejestrować w Dyrekcji ds. Sanitarno-Weterynaryjnych i Bezpieczeństwa Żywności.

2. Przetwarzanie i sprzedaż produktów tradycyjnych[[16]](#footnote-17).

Przepisy te dotyczą możliwości sprzedaży wytwarzanych przez rolników przetworów tradycyjnych, które to produkty nie muszą być zarejestrowane na poziomie unijnym (np. jako „Chroniona Nazwa Pochodzenia”). Wystarczająca jest rejestracja „produkcji tradycyjnej” na poziomie krajowym.

W Rumunii, począwszy od 2007 r. produkcja, dystrybucja i sprzedaż żywności musi spełniać wymagania zawarte w unijnym rozporządzeniu nr 852/2004. Rozporządzenie to zawiera ogólne regulacje, a także ogólne i specyficzne wymagania związane z higieną dla sprzedawców. Aby spełnić wszystkie te wymagania, niezbędny jest duży wkład finansowy, który jest nieosiągalny dla rolników. Co więcej, większość tych wymagań ma sens jedynie dla wielkoskalowych operacji, jako że ryzyko zanieczyszczenia żywności jest tam znacznie większe. Przykładowo, wymóg wydzielenia osobnych korytarzy do transportu surowych produktów i produktów końcowych jest rozsądnym wymaganiem w warunkach ciągłego, wzmożonego ruchu w dużych zakładach, jednakże jest uważany za „kompletny nonsens”[[17]](#footnote-18) w małych gospodarstwach, które przetwarzają produkty rolne pochodzące tylko z ich własnej produkcji.

Zgodnie z rozporządzeniem Inspekcji Weterynaryjnej i Narodowego Organu Bezpieczeństwa Żywności (Zarządzenie Nr 34/14.04.2008: „Zasady udzielania zwolnień z Rozporządzenia (WE) Nr 852/2004 dla producentów żywności tradycyjnej”), tacy przetwórcy żywności mogą być wykluczeni jedynie z przestrzegania specyficznych norm zamieszczonych w unijnym rozporządzeniu 852/2004. Muszą oni być zarejestrowani jako producenci produktów tradycyjnych w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi; **aby być zarejestrowanym jako producent produktów tradycyjnych, jednostki muszą przetwarzać surowe produkty tradycyjne na podstawie przepisów tradycyjnych.** Zarządzenie Nr 34/2008 ułatwia mniejszym rolnikom przetwarzanie i sprzedaż produktów żywnościowych, jakich jak np**. ser, produkty mięsne lub dżem**[[18]](#footnote-19). Przestrzegając tych regulacji, małe gospodarstwa mogą wykorzystywać surowe (pierwotne) produkty z ich farm, aby produkować produkty tradycyjne i sprzedawać je bezpośrednio klientom, do marketów i na targowiskach. Jednakże, aby eksportować swoje produkty poza granice Rumunii, rolnicy muszą przestrzegać zasad rozporządzenia (WE) nr 852/2004.

W rumuńskich przepisach dotyczących przetwarzania i sprzedaży produktów tradycyjnych występują pewne analogie do polskich regulacji dotyczących sprzedaży produktów wytworzonych w ramach działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej. Polskie przepisy nie dopuszczają jednak sprzedaży dżemu.

Autorzy:

**dr Dorota Stankiewicz**

specjalista ds. systemu gospodarczego

w Biurze Analiz Sejmowych

**dr Dorota Ogryczak**

specjalista ds. systemu gospodarczego

w Biurze Analiz Sejmowych

Akceptował:

Wicedyrektor

Biura Analiz Sejmowych

Grzegorz Gołębiowski

*Deskryptory bazy RAX: żywość, handel*

1. pismo z dnia 10.06.2013 r. od p. A. Szynki, Radcy-Ministra, Zastępcy Ambasadora RP w Berlinie do p. G. Gołębiowskiego, wicedyrektora BAS. [↑](#footnote-ref-2)
2. Pismo z Ambasady RP we Francji od Radcy Rolnego p. Joanny Stachowiak do wicedyrektora BAS p. Grzegorza Gołębiowskiego, z dnia 24 maja 2013 r. [↑](#footnote-ref-3)
3. We Francji zasady sprzedaży „MLO” i sprzedaży bezpośredniej nie są w wyraźny sposób rozgraniczone; w informacji przekazanej z Ambasady RP w Paryżu termin „sprzedaż bezpośrednia” jest omawiany łącznie z terminami „sprzedaż lokalna i marginalna”, „sprzedaż lokalna”, „sprzedaż ograniczona/lokalna. [↑](#footnote-ref-4)
4. Wg informacji z MRiRW (przetłumaczone na język polski: francuski dekret nr 2008-1054 oraz francuskie rozporządzenie z 18 grudnia 2009 „w sprawie reguł sanitarnych mających zastosowanie do produktów pochodzenia zwierzęcego i do środków spożywczych zawierających je”) istnieją również pewne limity uboju dla drobiu oraz limity dla produktów rybołówstwa i miodu. Poza tym według danych z Francuskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w przypadku, gdy producent sprzedaje wytwarzane przez siebie produkty, poza prowadzeniem sprzedaży bezpośredniej, również do lokalnych zakładów detalicznych, zobowiązany jest przestrzegać limitów ilościowych. Limity te zależą od wielkości sprzedaży do zakładów detalicznych. Wartością progową jest 30% produkcji, a limity dotyczą: mleka, nabiału, mięsa świeżego i jego przetworów (mięso mielone, kiełbasy, dania gotowe), produktów rybołówstwa i ich przetworów oraz ślimaków i ich przetworów (*La réglementation sanitaire*, otrzymane od Francuskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Polsce). [↑](#footnote-ref-5)
5. www.fermagora.com/post/la-vente-directe-a-la-ferme. [↑](#footnote-ref-6)
6. Opracowano wg Jean-Luc Angot, Ministerstwo Żywności, Rolnictwa i Rybołówstwa, dyrekcja Generalna ds. Żywności DGAL: Punkty sprzedaży zbiorowej (rozdział zamieszczony w *Raporcie Końcowym dot. przeprowadzenia konsultacji i weryfikacji postulatów dot. ułatwień dla wytwórców produktów lokalnych oraz zainicjowanie publicznej debaty mającej na celu zbudowanie koalicji na rzecz zmian i wdrożenie postulatów*, Małopolska Izba Rolnicza, Kraków, marzec 2013) oraz *Wyjazd studyjny grupy winiarzy z Małopolskiego Forum Winnego* (dane Małopolskiej Izby Rolniczej), <http://www.mir.krakow.pl>, dostep 24.06.2013. [↑](#footnote-ref-7)
7. L. Aguglia, C. Salvioni: *Direct selling in Italy: a marketing strategy to promote localized agro-food systems*, <http://ifsa.boku.ac.at>, dostęp: maj 2013, *Innovations systems and processes in the field of agricultural marketing: A cross-national analysis between France, Switzerland, Italy and the Netherlands*, <http://www.insightproject.net>, dostęp: czerwiec 2013 r. oraz C. Gardini, C. Lazzarin: *La vendita diretta in Italia*, <http://www.agriregionieuropa.univpm.it>, dostęp: czerwiec 2013 r. [↑](#footnote-ref-8)
8. D. Naziri: *Direct sale as a means for promoting the sustainable use of plant genetic resources: the case of the Tuscany Region*, www,iao.florence.it/ojs/index…, dostęp: maj 2013 r. [↑](#footnote-ref-9)
9. Ze względu na duże znaczenie wina w sprzedaży bezpośredniej we Włoszech, regulacje dotyczące takiej sprzedaży wina w Veneto prawdopodobnie zostały zamieszczone w odrębnym akcie prawnym. [↑](#footnote-ref-10)
10. 1 jednostka UGB to równowartość jednej sztuki dorosłego bydła, pięciu świń, dziesięciu owiec lub kóz. [↑](#footnote-ref-11)
11. *Piccole produzioni locali, si amplia il paniere*. <http://www.sivempveneto.it/>..., dostęp 6.05.2013. [↑](#footnote-ref-12)
12. Pismo z dnia 24.05.13.od p. Tomasza Chłonia, Ambasadora RP w Bratysławie do wicedyrektora BAS p. Grzegorza Gołębiowskiego, [↑](#footnote-ref-13)
13. Opracowano wg. A.Bali, Izba Rolnicza w Szolnoku: *Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego na Węgrzech* (rozdział zamieszczony w *Raporcie Końcowym dot. przeprowadzenia konsultacji i weryfikacji postulatów dot. ułatwień dla wytwórców produktów lokalnych oraz zainicjowania publicznej debaty mającej na celu zbudowanie koalicji na rzecz zmian i wdrożenie postulatów*, Małopolska Izba Rolnicza, Kraków, marzec 2013). [↑](#footnote-ref-14)
14. producent nie może jednak sprzedawać surowego mięsa wieprzowego, wołowego, koziego i jagnięciny, jak również produktów mięsnych do pobliskich sklepów lub restauracji („pobliskie” sklepy i restauracje prawdopodobnie nie są tym samym, co „regionalne” sklepy i zakłady gastronomiczne). [↑](#footnote-ref-15)
15. E. Pop*,* Dyrektor Izby Rolniczej w Bystrzycy***:* *Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego w Rumunii*** (rozdział zamieszczony w *Raporcie Końcowym dot. przeprowadzenia konsultacji i weryfikacji postulatów dot. ułatwień dla wytwórców produktów lokalnych oraz zainicjowania publicznej debaty mającej na celu zbudowanie koalicji na rzecz zmian i wdrożenie postulatów*, Małopolska Izba Rolnicza, Kraków, marzec 2013). [↑](#footnote-ref-16)
16. Alexandru Sin, Uniwersytet Nauk Rolniczych i Weterynaryjnych w Bukareszcie***:*** *Informacje dotyczące przepisów prawnych związanych z przetwarzaniem i sprzedawaniem tradycyjnych produktów w Rumunii* (rozdział zamieszczony w *Raporcie Końcowym dot. przeprowadzenia konsultacji i weryfikacji postulatów dot. ułatwień dla wytwórców produktów lokalnych oraz zainicjowanie publicznej debaty mającej na celu zbudowanie koalicji na rzecz zmian i wdrożenie postulatów*, Małopolska Izba Rolnicza, Kraków, marzec 2013). [↑](#footnote-ref-17)
17. Alexandru Sin (…): *Informacje dotyczące przepisów prawnych związanych z przetwarzaniem i sprzedawaniem tradycyjnych produktów w Rumunii…* [↑](#footnote-ref-18)
18. Zarządzenie to zwalnia małych producentów od wymogów unijnego Rozporządzenia, dotyczących stosowania specyficznych materiałów na podłogi, ściany, sufity, okna, drzwi, wyposażenie i narzędzia do przygotowywania, przetwarzania i pakowania produktów żywnościowych.

    Producenci żywności tradycyjnej muszą jednak przestrzegać podstawowych zasad dotyczących higieny, w tym zapewnienia: warunków higienicznych uniemożliwiających zanieczyszczenie żywności; prawidłowego miejsca przechowywania żywności; właściwej wentylacji, oświetlenia, odzieży ochronnej dla pracowników, źródła wody pitnej, systemu odwadniania i kanalizacji itd. [↑](#footnote-ref-19)