



FUNDACJA  
PARTNERSTWO  
DLA ŚRODOWISKA



## **LEGALNA ŻYWNOŚĆ LOKALNA**

**Aktualna sytuacja i propozycje zmian prawnych,  
które umożliwią zwiększenie legalnej produkcji i sprzedaży  
żywności lokalnej z pierwszej ręki,  
od rolników i innych małych  
rodzinnych wytwórców żywności.**

**Na podstawie doświadczeń małopolskich.**

Spis treści:

ŻYWNOŚĆ LOKALNA TO SZANSA DLA MAŁYCH GOSPODARSTW I KONSUMENTÓW .....	3
AKTUALNA SYTUACJA .....	4
Sprzedaż z pierwszej ręki w prawie polskim.....	4
Ramy prawne Europejskie .....	<b>Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.</b>
Realia .....	9
POŻĄDANA SYTUACJA .....	10
Wytwarzanie i sprzedaż z pierwszej ręki .....	10
JAKIE ZMIANY LEGISLACYJNE?.....	14
Wytwarzanie i sprzedaż z pierwszej ręki .....	14

## **ŻYWNOŚĆ LOKALNA TO SZANSA I DLA MAŁYCH GOSPODARSTW I DLA KONSUMENTÓW**

Rozwój rynku produktów lokalnych, dobrej, zdrowej i naturalnej żywności - wiadomego pochodzenia - jest wielce pożądanym z punktu widzenia rozwoju lokalnych systemów żywności, które przyczyniają się do:

- o rozwoju gospodarki, szczególnie w województwach, w których dużo jest małych gospodarstw rolnych i bogate dziedzictwo kulinarne,
- o przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu, w sytuacji gdy deficyt miejsc pracy dobrej jakości na wsi jest bardzo duży
- o aktywnej ochrony środowiska, w szczególności ochrony bioróżnorodności oraz racjonalizacji transportu,
- o zmniejszenia ryzyka zdrowotnego konsumentów, dzięki zwiększeniu spożycia żywności nieanonimowej, wiadomego lokalnego pochodzenia, z naturalnej nie-przemysłowej uprawy lub hodowli

Produkty żywnościowe wytworzone przez rolników i przetwórców na bazie lokalnego surowca i lokalnej tradycji tworzą z jednej strony możliwość alternatywnego źródła dochodu dla rolników, a z drugiej, ich rozwój w znaczący sposób może wpłynąć na zwiększenie liczby turystów i klientów (kupujących), co przyczyni się do poprawy jakości życia mieszkańców wiejskich regionów Polski.

Zmiany legislacyjne oraz bardziej jednoznaczne i racjonalne interpretacje obecnie obowiązujących przepisów są niezbędne dla umożliwienia bezpośredniego dostępu do dynamicznie rozwijającego się rynku żywności małym gospodarzom rolnym<sup>1</sup> i wytwórcom żywności, w tym ekologicznym.

Obecnie są tej możliwości w znacznej mierze pozbawieni.

Proponowane zmiany będą korzystne dla rozwoju małych gospodarstw i małego przetwórstwa w całej Polsce.

---

<sup>1</sup> W rozumieniu szerokim - funkcjonalnym, tj. wszystkich osób, które gospodarują na terenach rolnych i są płatnikami podatku rolnego, natomiast nie w rozumieniu formalnym tj. 'gospodarstwa rolnego'.

## AKTUALNA SYTUACJA

### Sprzedaż z pierwszej ręki w prawie polskim

1. Polskie przepisy regulują sprzedaż żywności nisko i nieprzetworzonej ‘z pierwszej ręki’ przez rolnika (w ograniczonym zakresie) tj. osobę prowadzącą działalność rolniczą i podlegającą obowiązkowi KRUS oraz przez przedsiębiorcę (w pełnym zakresie) tj. osobę prowadzącą zarejestrowaną działalność gospodarczą i podlegającą obowiązkowi ZUS, lub – jeśli jednocześnie jest rolnikiem – obowiązkowi KRUS.
2. **W polskich przepisach dot. żywności** reguluje się sposób prowadzenia sprzedaży z pierwszej ręki jako tzw.:
  - a. ‘sprzedaż bezpośrednią’ – w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego, sprzedawanej przez dowolny podmiot prowadzący działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego,
  - b. ‘dostawę bezpośrednią’ – w odniesieniu do żywności pochodzenia roślinnego, sprzedawanej przez osoby nieprowadzące działalności gospodarczej.

Dwa różne terminy prawne odnoszą się de facto do tej samej czynności sprzedaży z pierwszej ręki, bez pośredników, a ich zróżnicowanie odczytać można jako wyraz resortowego, nie służebnego, podejścia do zagadnienia: rozporządzenie dot. dostaw bezpośrednich wydał Minister Zdrowia<sup>2</sup>, rozporządzenie dot. sprzedaży bezpośredniej wydał Minister Rolnictwa<sup>3</sup>; odbiorca-adresat obu aktów prawnych jest ten sam, to producent żywności (rolnik, hodowca, przetwórcą) oraz klient, konsument.

Inne formy sprzedaży z pierwszej ręki nie są regulowane.

3. W krajowych przepisach stosuje się też odpowiednio pojęcia:
  - *Produkty produkcji pierwotnej pochodzenia roślinnego*, takie jak: zboża, owoce, warzywa, zioła etc.... oraz pozostałe surowce.. (dostawy bezpośrednie)
  - *Środki spożywcze pochodzące z produktów lub surowców pochodzenia roślinnego*, w postaci kiszzonej lub suszonej (dostawy bezpośrednie),
  - *Produkty pochodzenia zwierzęcego* przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej.

---

<sup>2</sup> Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych.

<sup>3</sup> Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 grudnia 2006r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej.

4. **Z punktu widzenia przepisów dot. działalności gospodarczej** prowadząc działalność rolniczą i dokonując sprzedaży z pierwszej ręki rolnik nie musi rejestrować działalności gospodarczej i może skorzystać z ułatwienia jakim są relatywnie mniejsze wymagania sanitarno-higieniczne.

Jednak musi wiedzieć, że w ten sposób wolno mu sprzedawać tylko niektóre produkty:

- może sprzedawać tylko to co wyprodukował we własnym gospodarstwie (hodowli, pasiece);
- w przypadku produktów pochodzenia roślinnego – może sprzedawać:
  - zboża, owoce, warzywa, zioła, grzyby uprawne, pochodzące wyłącznie z własnych upraw lub hodowli, a także pochodzące z nich susze i kiszonki oraz surowce pochodzące z osobistego zbioru ziół i runa leśnego;
- w przypadku produktów pochodzenia zwierzęcego – może sprzedawać:
  - tuszki drobiowe (kury, kaczki, gęsi, indyki itd.), tuszki królicze i zajęcze, mleko, śmietanę, jaja konsumpcyjne, miód i inne produkty pszczele nieprzetworzone, a także ryby, ślimaki lądowe oraz zwierzęta łowne;
- w obu przypadkach sprzedaż dotyczy relatywnie małej ilości towaru, tzn.
  - w przypadku produktów pochodzenia zwierzęcego tygodniowo można legalnie sprzedawać na targu bądź do sklepów i punktów gastronomicznych:
    - 50 szt. tuszek indyków i gęsi,
    - do 200 szt. tuszek innych gatunków drobiu,
    - do 100 szt. tuszek zajęczaków,
    - do 1.000 litrów surowego mleka,
    - do 500 litrów surowej śmietany,
    - od 350 do 2.450 szt. jaj konsumpcyjnych,
  - w przypadku produktów pochodzenia roślinnego sprzedaż nie może być większa od uzyskiwanych w skali roku plonów oraz ilości surowców pochodzących z dokonanych osobiście zbiorów ziół i runa leśnego;
- sprzedaż taka może być prowadzona jedynie na ograniczonym obszarze - na terenie województwa, w którym dana żywność jest produkowana lub na obszarze sąsiadujących z nim województw, i podlega obowiązkowemu zgłoszeniu:
  - zamiar sprzedawania żywności pochodzenia nie zwierzęcego – w powiatowym inspektoracie sanitarnym, na 14 dni przed rozpoczęciem sprzedaży,
  - zamiar sprzedawania żywności pochodzenia zwierzęcego – w inspekcji weterynaryjnej, na 30 dni przed rozpoczęciem sprzedaży.

5. Chcąc wytwarzać i sprzedawać legalnie inne produkty, czy to pochodzenia roślinnego (dżemy, konfitury, soki, przeciera, sałatki, marynaty, pasty itd.) czy to pochodzenia zwierzęcego (masło, jogurt, sery, wędliny, pasztety itd.) zainteresowana osoba musi zarejestrować pozarolniczą działalność gospodarczą i zostać przedsiębiorcą w rozumieniu formalno-prawnym, z wszelkimi tego konsekwencjami:
- zwiększenie wymogów sanitarnych i weterynaryjnych (odpowiednio - obowiązkowa rejestracja w inspekcji weterynaryjnej, jeśli zamierza przetwarzać żywność pochodzenia zwierzęcego, lub obowiązkowa rejestracja w inspekcji sanitarnej, jeśli zamierza przetwarzać żywność pochodzenia roślinnego)
  - opodatkowanie podatkiem dochodowym i VAT,
  - obowiązek opłacenia podwójnej stawki ubezpieczenia w KRUS lub – po przekroczeniu pewnego pułapu dochodów (obecnie 3011zł za rok 2012)<sup>4</sup> – obowiązek przejścia z KRUS do ZUS,
  - obowiązkowa rejestracja i spełnienie wymogów inspekcji jakości handlowej art. spożywczych IJHARS w obu przypadkach /zgłoszenie/.

W efekcie koszty pośrednie, podatkowe i transakcyjne prowadzonej działalności drastycznie rosną, co powoduje, że w małej skali staje się ona nieopłacalna.

**W konsekwencji polski producent przetworów z przyczyn systemowych zmuszony jest bądź do maksymalizacji skali produkcji (aby uzyskać korzyści skali, co w zgodnej opinii producentów i konsumentów MUSI odbić się na jakości wyrobu), bądź do działania w szarej strefie.**

## Europejskie ramy prawne

1. W podstawowym dla europejskiego prawa żywnościowego przepisie ogólnym tj. Rozporządzeniu (WE) nr 178/2002 wskazuje się, że „**swobodny przepływ bezpiecznej i zdrowej żywności jest ważnym aspektem rynku wewnętrznego i przyczynia się znacząco do zdrowia i ogólnego dobra obywateli oraz do ich interesów socjalnych i gospodarczych**”<sup>5</sup>.

Celem ogólnym prawa żywnościowego jest wysoki poziom **zarówno ochrony zdrowia i życia ludzi, jak i interesów konsumentów**<sup>6</sup>, a samo prawo powinno opierać się na analizie ryzyka<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> Za: *Produkty Regionalne i Tradycyjne w krótkich łańcuchach żywności. Poradnik producentów*. Red. Zofia Winawer. Warszawa 2013.

<sup>5</sup> Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego(...), ust. 1 preambuły

<sup>6</sup> j.w. Art.1

<sup>7</sup> j.w. Art.6

2. W odróżnieniu od polskich przepisów krajowych w podstawowym dla prawa żywnościowego przepisie europejskim tj. Rozporządzeniu (WE) nr 852/2004<sup>8</sup> przyjęte zostało mniej zawite i rygorystyczne podejście do kwestii sprzedaży małych ilości żywności z pierwszej ręki:

- a. mówi się w nim o „**bezpośrednich dostawach, dokonywanych przez producenta, małych ilości surowców...**” i termin ten odnosi się zarówno do żywności pochodzenia roślinnego jak i zwierzęcego (a więc nie ma nieczytelnego dla producentów rozróżnienia ‘sprzedaży bezpośredniej’, ‘dostaw bezpośrednich’),
- b. wskazuje się w nim, że **kwestie „bezpośrednich dostaw” winny być uregulowane w prawie krajowym Państw Członkowskich w sposób zapewniający osiągnięcie celów rozporządzenia**, przy czym rozporządzenie wskazuje, że:

Celem głównym jest zapewnienie wysokiego poziomu ochrony konsumentów w odniesieniu do bezpieczeństwa żywności,

reguły wspólnotowe powinny mieć **zastosowanie jedynie do przedsiębiorstw, których specyfika działania zakłada pewną ciągłość działań oraz pewien stopień organizacji**,

ważne jest **zachowanie elastyczności** w stosowaniu interpretacji przepisów, tak, aby m.in. nie obciążać nadmiernie bardzo małych przedsiębiorstw oraz zapewnić dalsze korzystanie z tradycyjnych metod na każdym z etapów produkcji, przetwarzania lub dystrybucji żywności.

3. W przepisie tym (rozp.(WE)852/2004) rozróżnia się trzy rodzaje żywności, w zależności od stopnia jej przetworzenia. Są to<sup>9</sup>:

- a. Surowce (ang. *primary products, products of primary production*<sup>10</sup>)
  - produkty produkcji pierwotnej, w tym produkty ziemi, pochodzące z hodowli, polowań i połowów
- b. Produkty nieprzetworzone (ang. *unprocessed products*)
  - środki spożywcze, które nie podlegają przetwarzaniu, i obejmują produkty, które zostały rozdzielone, podzielone na części, przecięte, pokrojone, pozbawione kości, rozdrobnione, wygarbowane, skruszone, nacięte, wyczyszczone, przycięte, pozbawione łusek, zmielone, schłodzone, zamrożone, głęboko zamrożone lub rozmrożone.
- c. Produkty przetworzone (ang. *Processed products*)

---

<sup>8</sup> Rozporządzenie (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004r. w sprawie higieny środków spożywczych (przepisy ogólne dla przedsiębiorstw sektora spożywczego)

<sup>9</sup> Rozporządzenie (WE) nr 852/2004 , Art.2.

<sup>10</sup> Wersja angielska Rozporządzenia 852 za bazą EUR-lex: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0001:0054:EN:PDF>

- środki spożywcze uzyskane w wyniku przetworzenia produktów nieprzetworzonych. Produkty te mogą zawierać składniki, które są niezbędne do ich wyprodukowania lub do nadania im specyficznego charakteru,
- przy czym za przetworzenie uważa się każde działanie, które znacznie zmienia produkt wyjściowy (ang. *substantially alters initial product*), w tym ogrzewanie, wędzenie, solenie, dojrzewanie, suszenie, marynowanie, ekstrakcję, wyciskanie lub połączenie tych procesów.



## Realia

Dzisiaj zgodnie z prawem nie możemy kupić bezpośrednio od wytwórcy, który nie prowadzi firmy, takich produktów jak:

- dżemy, konfitury, soki, przetwory domowe, przeciery, mąki, kasze, mięsa surowe (poza drobiem, zajęczakami i dziczyzną), wędliny, pasztety, oleje, domowe nalewki, cydry, wina...

A jednocześnie sprzedaż z pierwszej ręki wszystkich produktów żywnościowych – czy to płodów rolnych, czy przetworów owocowych czy zwierzęcych - jest prowadzona powszechnie w szarej strefie, w dużej mierze ze względu na uzasadnioną obawę rolników i małych producentów, że nie podołają obowiązkom podatkowym i formalno-prawnym oraz higienicznym związanym z legalizacją działalności, oraz w odpowiedzi na rosnącą potrzebę zdrowej, dobrej i naturalnej żywności wiadomego pochodzenia wśród konsumentów.

Konsekwencją niezarejestrowania działalności gospodarczej jest uszczuplenie wpływów podatkowych (pdof, vat) czy paropodatkowych (ZUS) do budżetu państwa, i w dalszym kroku, budżetów samorządów.

Konsekwencją braku rejestracji i kontroli spełniania podstawowych wymogów w zakresie higieny środków spożywczych - wymogi weterynaryjne i sanitarne – jest zagrożenie zdrowia i życia konsumentów.

Z kolei konsekwencją wymuszonego systemowo działania w szarej strefie jest nieaktywizowanie się wielu osób, szczególnie z grup zagrożonych wykluczeniem ekonomicznym, społecznym czy kompetencyjnym, które mogłyby z łatwością podjąć się wytwarzania i sprzedaży żywności lokalnej na małą skalę, jednak nie chcą robić tego w sposób niezgodny z prawem, a w obecnych warunkach formalno-prawnych uznają to, racjonalnie, za zbyt ryzykowne.

### PRZYKŁADY

*casus: rolnicy-plantatorzy malin i truskawek z Pogórza – uprawa naturalna – nie mogą samodzielnie zagospodarować nadwyżki owoców, która pojawia się w jednym czasie i sprzedawać sezonowych przetworów, w tym konfitur, soków, dżemów, nalewek; zmuszeni są do sprzedaży w szarej strefie lub po niskich cenach do skupu, gdzie ich owoce wysokiej jakości pochodzące z naturalnej uprawy mieszają się z innymi i tracą ‘dobre pochodzenie’*

*casus: sadownicy z rejonu Stryszowa nie mogą przerobić nadmiaru jabłek i innych owoców gorszej jakości samodzielnie w gospodarstwie np. na ocet, cydr – zmuszeni są oddać po bardzo niskiej cenie do skupu jako jabłka przemysłowe*

*casus: starsza rolniczka z rejonu Zakliczyna uprawia fasolę Piękny Jaś (odmiana wpisana na listę produktów tradycyjnych ministra rolnictwa oraz objęta unijnym certyfikatem ChNP) - i od lat popularyzuje tradycyjne produkty z fasoli, w tym wegetariańskie – pasztety, rolady, ciasta – których nie może sama legalnie wytwarzać i sprzedawać bez założenia firmy*

*casus: ekologiczną, certyfikowaną hodowlą krów rasy Limousin w rejonie Rabki założona przez*

więcej na [www.fpds.pl](http://www.fpds.pl)

*absolwenta AR, który wrócił do gospodarstwa rodziców – hodowca nie może legalnie sprzedawać mięsa pod swoją marką, nie może rozwijać hodowli jako źródła mięsa wysokiej jakości wiadomego pochodzenia - musi oddać do uboju i rozbioru w innej firmie, gdzie to znakomite kulinarne mięso miesza się z mięsem z innych ras*

*casus: członkinie Kół Gospodyń Wiejskich ze Stryszowa, Lanckorony, okolic Wieliczki, Mucharza, gmin z rejonu LGD Korona Północnego Krakowa etc., zainteresowane okazjonalnym wytwarzaniem produktów, które są depozytariuszkami lokalnych tradycji kulinarnych, nie mogą legalnie sprzedawać smakowitości lokalnych wytworzonych w swoich kuchniach*

*casus: rolnicy ekologiczni z Ziemi Limanowskiej sprzedają swoje świetnej jakości mleko ekologiczne do mleczarni, w której to mleko mieszane jest z innym, z gospodarstw konwencjonalnych (metody ekologiczne upraw i produkcji są znacznie bardziej praco- i kosztochłonne niż w przypadku konwencjonalnych); z eko-mleka powstają w gospodarstwach bardzo dobre masło i sery, które nie mogą być legalnie sprzedawane, bo inwestycje w małych gospodarstwach (2-3 ha), które musieliby rolnicy poczynić, sprawiają, że ta produkcja staje się nieopłacalna*

## POŻĄDANA SYTUACJA

### Wytwarzanie i sprzedaż z pierwszej ręki

Żywność jest dobrem podstawowym, a dobre, zdrowe jedzenie podstawową potrzebą człowieka.

Jej zaspokojenie decyduje nie tylko o stanie zdrowia i formie fizycznej osoby, lecz także o jej godności oraz dobrostanie. Swoboda wytwarzania i wprowadzanie na rynek z pierwszej ręki bezpiecznej żywności jest podstawowym sposobem zaspokojenia tej potrzeby.

## PRIORYTET NR 1

### WPROWADZIĆ UŁATWIENIA DLA MAŁYCH GOSPODARSTW W DOSTĘPIE DO RYNKU LOKALNEJ ŻYWNOCI

Ułatwić należy dostęp do legalnego rynku lokalnej żywności dla rolników i innych wytwórców (w rozumieniu nie-przemysłowych producentów) w formie zalegalizowania sprzedaży z pierwszej ręki zarówno nieprzetworzonych, jak i przetworzonych produktów żywnościowych w ograniczonych ilościach.

Każda osoba, która jest posiadaczem nieruchomości rolnej (płaci podatek rolny, niekoniecznie jest rolnikiem), sama uprawia ziemię lub hoduje zwierzęta i spełni wymogi prawa żywnościowego **może wytwarzać i sprzedawać z pierwszej ręki, bez potrzeby rejestrowania działalności gospodarczej:**

1. **Surowce** (w rozumieniu rozp.(WE)852/2004),
2. **Produkty nieprzetworzone** (w rozumieniu rozp.(WE)852/2004), zarówno pochodzenia roślinnego jak i zwierzęcego.
3. **Produkty przetwarzane jedynie sezonowo - na bazie własnych plonów w okresie zbiorów**, pochodzenia roślinnego (w rozumieniu rozp.(WE)852/2004).

Wielkość sprzedaży jest uwarunkowana bezwzględnie wielkością produkcji, odpowiadającą wielkości plonów uzyskiwanych w gospodarstwie.

Wielkość produkcji jest istotnym elementem analizy ryzyka z punktu widzenia wymogów bezpieczeństwa żywności.

#### KONTEKST:

1. Przepisy unijne pozwalają na odróżnienie „sezonowego” przetwarzania surowców własnych od „ciągłej” i „zorganizowanej” działalności gospodarczej przetwórczej, co należy wprowadzić do krajowego prawa. PODSTAWA: rozp WE 852/2004 art. 1 ust.2 pkt c), w powiązaniu z art. 2 ust.1 pkt. b) oraz pkt. m), a także pkt. (9) preambuły tegoż rozporządzenia.
2. W przypadku rolników - definicja „małego gospodarstwa” jest nieprecyzyjna. Podstawą w Polsce jest gospodarstwo rodzinne do 300 ha. Nie można porównywać wielkości produkcji gospodarstw o powierzchni 2–3 ha z gospodarstwami mającymi powierzchnię 100–300 ha. Można porównywać natomiast parytet dochodów (czyli na ile rolnik jest w stanie wyżyć ze swojego gospodarstwa) w wyniku realizowanej produkcji.
3. Wprowadzenie limitów ilości przetworzonych płodów rolnych – obowiązujących obecnie np. w przypadku mleka, śmietany, drobiu i zajęczaków – jest w pełni zasadne, gdyż pozwala oddzielić przetwórstwo przemysłowe od wytwórczości prowadzonej przez gospodarstwa domowe i rolne nieparytetowe, dla których taka działalność daje możliwość uzyskania dodatkowych dochodów, dywersyfikacji oferowanych produktów i uzyskania wartości dodanej produkcji. I tak:
  - krojenie, szatkowanie, mycie itd. (produkty nieprzetworzone) – dopuszczalna wielkość produkcji na poziomie plonów uzyskiwanych w ciągu roku;
  - produkcja powideł, konfitur, soków, przecierów itd. (produkty roślinne przetwarzane sezonowo) – w tym zakresie wskazane jest określenie limitów np. na Węgrzech limit wynosi 150 kg /tydzień, 5 200 kg /rok,
  - produkcja sałatek warzywnych i innych przetworów owocowo-warzywnych np. zup, soków (limit jak wyżej);
  - produkcja mąki i kasz – limit produkcji: 7 t /rok;
  - tłoczenie oleju surowego z roślin oleistych – 1 000 l /rok.

Przetwórstwo owocowo-warzywne powinno być objęte nadzorem instytucji kontrolujących i spełniać warunki określone w dotychczasowych aktach prawnych, z koniecznością uzyskania zaświadczenia z laboratorium żywnościowego o terminie ważności i akceptacji technologii produkcji (dotyczy wstępnego przygotowania owoców i warzyw, powideł i konfitur, produkcji sałatek warzywnych i innych przetworów owocowo-warzywnych oraz produkcji oleju).

## **PRIORYTET NR 2**

### **WPROWADZIĆ UŁATWIENIA DLA MAŁYCH GOSPODARSTW ROLNYCH W ZAKRESIE PRZETWÓRSTWA MLEKA:**

Wprowadzić należy możliwość legalnego wytwarzania serów twarogowych, serów twardych oraz masła i jogurtów z mleka niepasteryzowanego bezpośrednio przez hodowców w ramach już prowadzonej działalności rolniczej, bez konieczności tworzenia przedsiębiorstwa i rejestrowania dodatkowej działalności gospodarczej. Wielkość tej produkcji powinna być określona obowiązującymi obecnie limitami tj. 1 000 l mleka na tydzień, przy założeniu że:

- 5,5-8,8 l mleka = 1 kg twarogu,
- 10-12 l mleka = 1 kg sera twardego,
- 60 l mleka = 2,6 kg masła.

Niezbędny jest nadzór weterynaryjny oraz uregulowane warunki produkcji na dotychczasowych zasadach, producent powinien uzyskać akceptację technologii produkcji, określenie terminu przydatności do spożycia przez laboratorium żywnościowe.

Przy czym równocześnie konieczna jest korekta systemu badań laboratoryjnych nabiału – w obecnych warunkach jest on zbyt drogi dla małych wytwórców oraz pozostaje poza wszelką niezależną kontrolą (brak możliwości niezależnego zweryfikowania wyników badań czy odwołania się, brak możliwości sprawdzenia poprawności pobrania próbek).

## **PRIORYTET NR 3**

### **UMOŻLIWIĆ SPRZEDAŻ Z PIERWSZEJ RĘKI CHLEBA WYPIEKANEGO W DOMU:**

Wprowadzić należy możliwość legalnej sprzedaży chleba wypiekanego w domu w oparciu o tradycyjne i regionalne receptury, na bazie mąki i innych surowców pochodzących z własnego gospodarstwa, z zachowaniem limitu sprzedaży:

- wypiekanie chleba– do 100 kg /tydzień.

#### **PRIORYTET NR 4**

#### **UMOŻLIWIĆ SPRZEDAŻ Z PIERWSZEJ RĘKI MIĘSA SUROWEGO, ROZEBRANEGO ZE ZWIERZĄT Z WŁASNEJ HODOWLI:**

Wprowadzić należy możliwość legalnej sprzedaży z pierwszej ręki mięsa surowego, rozebranego ze zwierząt pochodzących z własnej hodowli - w ramach działalności rolniczej, bez konieczności rejestrowania działalności gospodarczej. Przynajmniej w odniesieniu do mięsa wołowego, cielęciny i jagnięciny.

- limit – do ustalenia.

#### **PRIORYTET NR 5**

#### **UMOŻLIWIĆ SPRZEDAŻ Z PIERWSZEJ RĘKI DOMOWYCH NALEWEK, WIN oraz CYDRÓW:**

Wprowadzić należy możliwość legalnej sprzedaży własnych nalewek, win i cydrów wytworzonych w gospodarstwie w oparciu o tradycyjne i regionalne receptury, z surowców pochodzących z własnego gospodarstwa, z zachowaniem limitu sprzedaży:

- produkcja nalewek – do 18% alkoholu w oparciu o legalnie zakupiony spirytus – limit 500 l /rok;
- produkcja wina lub innych przetworów określonych w Ustawie z 12 maja 2011 r. „o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina” (Dz.U. z 2011 r. Nr 120, poz. 690 Nr 171, poz. 1016 z późn. zm.) - w stosunku do gospodarstw posiadających własne uprawy winorośli wprowadzić należy limit produkcji bez VAT-u do 2 000 l /rok, lub należy wprowadzić zwolnienia podatkowe na okres np. 5 lat.

## JAKIE ZMIANY LEGISLACYJNE?

### Wytwarzanie i sprzedaż z pierwszej ręki

1. Zebranie **w jednym akcie prawnym** napisanym prostym, zrozumiałym językiem wszystkich wymogów - z różnych dziedzin – regulujących kwestie wytwarzania na cele sprzedaży z pierwszej ręki i prowadzenia sprzedaży z pierwszej ręki żywności (surowców i produktów przetworzonych i nieprzetworzonych pochodzenia roślinnego i zwierzęcego).

Przyjęcie w konstrukcji aktu prawnego jako nadrzędnej optyki osób, które mają się do niego zastosować jako wytwórcy i sprzedawcy, z uwzględnieniem zróżnicowanego poziomu kompetencji prawnych i językowych. Przyjęcie takiej struktury przepisów, która odzwierciedla wymogi w odniesieniu do konkretnych, kolejnych grup surowców/ produktów (kryterium porządkowania informacji są kategorie produktów, nie wymogi kontroli).

W treści uwzględnienie przynajmniej przedstawionych powyżej **priorytetów 1,2,3**.

2. **Dopuszczenie do sprzedaży z pierwszej ręki** i zebranie każdorazowo w szczegółowym odrębnym rozporządzeniu wszystkich wymogów dot.:
  - 2a. – sprzedaży z pierwszej ręki chleba wypiekanego w domu.
  - 2b. – sprzedaży z pierwszej ręki mięsa surowego ze zwierząt z własnej hodowli.
  - 2c. – sprzedaży z pierwszej ręki domowych nalewek, cydrów i win.

## LEGALNE JEDZENIE LOKALNE

Kampania społeczna na rzecz sprzedaży „z pierwszej ręki” od rolników i małych przetwórców żywności

[www.fpds.pl](http://www.fpds.pl)

### Kontakt:

Fundacja Partnerstwo dla Środowiska

Rafał Serafin –  
[rafal.serafin@fpds.pl](mailto:rafal.serafin@fpds.pl)

Bożena Pietras Goc –  
[bozena.pietras@fpds.pl](mailto:bozena.pietras@fpds.pl)

Małgorzata Rudnicka –  
[malgorzata.rudnicka@fpds.pl](mailto:malgorzata.rudnicka@fpds.pl)

### Inicjatorzy Kampanii

Fundacja Partnerstwo dla Środowiska



Małopolska Izba Rolnicza



Propozycja zmian prawnych\_FPDS-24062013 / plik: Propozycja zmian prawnych\_FPdS24062013