Małopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego
z s. w Karniowicach

Formy sprzedaży w ramach krótkich łańcuchów dostaw

Karniowice 2019

Opracowanie:

Anna Tobiasz

Dział Rozwoju Obszarów Wiejskich

MODR z s. w Karniowicach

Krótkie łańcuchy dostaw to zmniejszenie liczby pośredników niezbędnych do dostarczenia ostatecznemu konsumentowi produktu końcowego. Obecnie funkcjonują różne rodzaje krótkich łańcuchów dostaw żywności, począwszy od sprzedaży bezpośredniej w gospodarstwie, po zbiorową sprzedaż bezpośrednią, zakupy internetowe, żywienie zbiorowe, na dystrybucji do sklepów czy supermarketów kończąc. Obowiązujące przepisy prawa żywnościowego zarówno na poziomie unijnym jak i krajowym dają rolnikom możliwość zastosowania następujących form działalności. Wybór jednej z poniższych form zależy od indywidualnej decyzji rolnika, który zamierza prowadzić działalność w zakresie produkcji i wprowadzania na rynek żywności.

Produkcja podstawowa (inaczej pierwotna) oznacza produkcję uprawę lub hodowlę surowców pochodzenia roślinnego i zwierzęcego. Działalność ta podlega rejestracji i jest nadzorowana pod względem bezpieczeństwa żywności odpowiednio przez Państwową Inspekcję Sanitarną (surowce pochodzenia roślinnego) lub Inspekcję Weterynaryjną (surowce pochodzenia zwierzęcego). Wymagania higieniczno-sanitarne dla takiej działalności określają przepisy Unii Europejskiej, rozporządzenie nr 852/2004 (załącznik I). W ramach tej formy działalności możliwe jest m.in. zbywanie żywności na rzecz sklepów, stołówek, restauracji, gospodarstw agroturystycznych.

Do produktów podstawowych (pierwotnych) zaliczamy produkty:

→ pochodzenia roślinnego, czyli zboża, owoce, warzywa, zioła i grzyby hodowlane,

→ pochodzenia zwierzęcego, czyli jaja, surowe mleko, miód, produkty rybołówstwa,

→ zbierane w ich naturalnym środowisku, zarówno pochodzenia roślinnego jak i zwierzęcego, czyli grzyby, jagody, ślimaki itp.

Działania towarzyszące produkcji pierwotnej to:

→ transport, składowanie i obróbka surowców (produktów pierwotnych) w miejscu produkcji pod warunkiem, że nie zmienia to znacznie ich charakteru,

→ w przypadku produktów pochodzenia roślinnego – transport w celu dostawy surowców (produktów podstawowych), których charakter nie został znacznie zmieniony, z miejsca produkcji do zakładu przetwórczego.

Sprzedaż bezpośrednia (surowce pochodzenia zwierzęcego oraz mięso drobiu, zajęczaków i zwierząt łownych) – działalność ta podlega rejestracji i jest nadzorowana przez Inspekcję Weterynaryjną, a wymagania z zakresu bezpieczeństwa żywności określa dla takiej działalności rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. poz. 1703). W ramach ww. działalności sprzedaż ww. produktów prowadzi się konsumentowi końcowemu lub do zakładów prowadzących handel detaliczny bezpośrednio zaopatrujących konsumenta końcowego (np. sklepów, stołówek, jadłodajni, gospodarstw agroturystycznych, czy restauracji). Do sprzedaży dopuszcza się wyłącznie produkty wyprodukowane we własnym gospodarstwie, a sprzedaż może być prowadzona na ograniczonym obszarze. Sprzedaż bezpośrednia według przepisów może odbywać się w różnej formie i być prowadzona bezpośrednio w gospodarstwie - kupujący ma możliwość zbioru bezpośrednio z pola, odbierania produktów

na miejscu z gospodarstwa, lub kupna, np. na targowiskach, lub dostawa może odbywać się bezpośrednio do domu konsumenta. Działalność w ramach dostaw bezpośrednich dotyczy wyłącznie surowców, czyli żywności nieprzetworzonej i obejmuje produkty produkcji pierwotnej pochodzenia roślinnego i zwierzęcego, które pochodzą wyłącznie z własnych upraw lub hodowli. Dostawy są dostarczane bezpośrednio przez producentów, którzy dostarczają małe ilości środków spożywczych do konsumentów finalnych lub do zakładów detalicznych zaopatrujących konsumentów finalnych. Wprowadzając do obrotu żywność wyprodukowaną w gospodarstwie rolnym należy przestrzegać obowiązków wynikających z Ustawy o bezpieczeństwie żywności i żywienia z dnia 25 sierpnia 2006 r. (Dz. U. Nr 171, poz. 1225). W celu przygotowania produktów do sprzedaży dopuszczalne jest: mycie warzyw, usuwanie liści, suszenie nasion, sortowanie. Zabiegi te mogą być wykonywane wyłącznie przy użyciu wody pitnej.

Aby zarejestrować działalność w zakresie dostaw bezpośrednich należy złożyć wniosek o wpis do rejestru zakładów, co najmniej 14 dni przed rozpoczęciem planowanej działalności. Wniosek składa się w formie pisemnej.

W ramach sprzedaży bezpośredniej możliwa jest produkcja i sprzedaż:

→ niewielkich ilości tuszek drobiowych i tuszek zajęczaków (zwierząt dzikich utrzymywanych przez człowieka np. królików, zajęcy, nutrii), poddanych ubojowi w gospodarstwie,

→ niewielkich ilości mięsa zwierząt łownych,

→ żywych produktów rybołówstwa albo poddanych schłodzeniu lub uśmierceniu, wykrwawieniu, patroszeniu, odgławianiu lub usuwaniu płetw,

→ surowców pochodzenia zwierzęcego (surowe mleko, surowa śmietana, jaja konsumpcyjne, produkty pszczele nieprzetworzone: miód, pyłek pszczeli, pierzga, mleczka pszczele),

→ żywych ślimaków lądowych.

Wymagania weterynaryjne przy produkcji i sprzedaży:

→ tusze lub podroby pozyskane z drobiu i zajęczaków schładza się lub zamraża,

→ postepowanie z produktami ubocznymi zgodnie z wymaganiami rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1069/2009 z dnia 21 października 2009 r.,

→ mleko surowe – badania co najmniej 1 raz w miesiącu w laboratorium urzędowym,
→ jaja muszą zostać dostarczone konsumentom końcowym nie później niż 21 dni od dnia zniesienia,
→ podmiot sprawdza jakość wody co najmniej 1 raz w roku (własne ujęcie),
→ kontroluje orzeczenia lekarskie osób mających kontakt z żywnością,
→ prowadzi i przechowuje dokumentację dotyczącą ilości sprzedanych w danym tygodniu produktów w przypadku mięsa i produktów pszczelich raz w miesiącu. Dokumentacja musi być przechowywana przez rok następny po roku, w którym została sporządzona i udostępniana na żądanie właściwego Powiatowego Lekarza Weterynarii.

Sprzedaż bezpośrednia może być prowadzona na obszarze województwa, którego jest prowadzona produkcja lub na obszarze sąsiadujących województw. Jeżeli prowadzący sprzedaż bezpośrednią zamierza sprzedawać wyprodukowane przez siebie surowce lub produkty na obszarze innego województwa w czasie wystaw, festynów, kiermaszy, celem promocji tych produktów, zobowiązany jest poinformować o tym właściwego ze względu na miejsce sprzedaży powiatowego lekarza weterynarii, w terminie siedmiu dni przed dniem rozpoczęcia tej sprzedaży.

Informacja zawiera:
→ imię, nazwisko producenta lub nazwę i adres miejsca prowadzenia działalności,
→ dane dotyczące miejsca i okresu sprzedaży tych produktów.

Sprzedaż produktów może być prowadzona przez inne podmioty zgłoszone i wpisane do rejestru państwowego lekarza weterynarii w tym samym powiecie zgodnie z ustawą o produktach pochodzenia zwierzęcego. Sprzedaż odbywa się podczas targów, festynów, kiermaszy. W miejscu sprzedaży podmiot prowadzący sprzedaż posiada imienne upoważnienie udzielone przez podmiot, który wyprodukował żywność oraz kopię decyzji o wpisie tego podmiotu do rejestru państwowego lekarza weterynarii oraz spełnione wymagania weterynaryjne podczas transportu.

Budynki i pomieszczenia muszą spełniać wymagania Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), zasad systemu HACCP.

Dostawy bezpośrednie (surowce pochodzenia roślinnego) – działalność taka podlega rejestracji i jest nadzorowana przez Państwową Inspekcję Sanitarną, a wymagania z zakresu bezpieczeństwa żywności określa dla takiej działalności rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych (Dz. U. poz. 774). Dostawy bezpośrednie mogą być prowadzone przez producentów produkcji pierwotnej, którzy dostarczają małe ilości produktów konsumentowi finalnemu (np. sklepów, stołówek, restauracji czy gospodarstw agroturystycznych). Sprzedaż może odbywać się na ograniczonym obszarze.

Rolniczy handel detaliczny (każdego rodzaju żywność) – rolniczy handel detaliczny stanowi jedną z form handlu detalicznego, dla której w przepisach krajowych przyjęto szczególne uregulowania z punktu widzenia przepisów higienicznych i podatkowych, przepisy ustawy z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników (Dz. U. poz. 1961). Wymagania z zakresu bezpieczeństwa żywności regulują dla takiej działalności przepisy Unii Europejskiej, w szczególności rozporządzenie nr 852/2004. Działalność taka podlega rejestracji i jest nadzorowana przez Inspekcję Weterynaryjną (produkty pochodzenia zwierzęcego i żywność zawierająca jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego oraz produkty pochodzenia zwierzęcego, tzw. żywność złożona), Państwową Inspekcję Sanitarną (żywność pochodzenia niezwierzęcego). W ramach rolniczego handlu detalicznego dopuszcza się zbywanie żywności pochodzącej w całości lub części z własnej uprawy, hodowli lub chowu podmiotu działającego na rynku spożywczym. Istota rolniczego handlu detalicznego, podobnie jak w przypadku handlu detalicznego, polega na zbywaniu żywności na rzecz konsumenta końcowego.

Kryteria uznania działalności za rolniczy handel detaliczny:

→ sprzedaż nie jest wykonywana na rzecz osób prawnych, jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej lub na rzecz osób fizycznych na potrzeby prowadzonej przez nie pozarolniczej działalności gospodarczej,

→ zbywanie żywności odbywa się w ramach określonych limitów,

→ ograniczony udział pośredników w zbywaniu żywności z wyłączeniem sprzedaży podczas wystaw, festynów, targów,

→ sprzedaż produktów nie odbywa się przy zatrudnieniu osób na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz innych umów o podobnym charakterze, z wyłączeniem uboju zwierząt rzeźnych i obróbki poubojowej tych zwierząt, w tym również rozbioru, podziału i klasyfikacji mięsa, przemiału zbóż, wytłoczenia oleju lub soku.

Sprzedaż w ramach rolniczego handlu detalicznego może odbywa się wyłącznie:

→ w miejscach, których produkty te zostały wytworzone, lub przeznaczonych do prowadzenia handlu;

→ jest prowadzona ewidencja sprzedaży,

→ ilość produktów roślinnych lub zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy, hodowli lub chowu, użytych do produkcji danego produktu stanowi co najmniej 50% tego produktu, z wyłączeniem wody.

Za produkt roślinny pochodzący z własnej uprawy uważa się również mąkę, kaszę, płatki, otręby, oleje i soki wytworzone z surowców pochodzących z własnej uprawy.

Maksymalne ilości żywności zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego zostały określone w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2016 r. w sprawie maksymalnej ilości żywności zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz zakresu i sposobu jej dokumentowania. Maksymalna ilość żywności zbywana rocznie w ramach rolniczego handlu detalicznego jest określona dla:

1. surowców pochodzenia niezwierzęcego – w załączniku nr 1;
2. żywności pochodzenia niezwierzęcego innej niż surowce oraz żywności zawierającej jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego i produkty pochodzenia zwierzęcego – w załączniku nr 2;

3. surowców pochodzenia zwierzęcego – w załączniku nr 3;
4. produktów pochodzenia zwierzęcego innych niż surowce – w załączniku nr 4.

W ramach RHD możliwa jest produkcja i sprzedaż konsumentom końcowym:

produktów zwierzęcych i „złożonych”:

→ mleka surowego i siary,

→ surowej śmietany,

→ jaj od drobiu i od ptaków bezgrzebieniowych,

→ produktów pszczelich nieprzetworzonych,

→ produktów rybołówstwa/przetworzonych produktów rybołówstwa,

→ żywych ślimaków lądowych,

→ świeżego mięsa,

→ produktów mięsnych (np. szynki, pasztety, kiełbasy),

→ produktów mlecznych (np. ser, jogurt, masło),

→ produktów jajecznych,

→ gotowych posiłków (potrawy) z produktów pochodzenia zwierzęcego,

→ wyrobów garmażeryjnych stanowiących produkty złożone (np. pierogi z mięsem, serem, gołąbki, sałatki warzywno-mięsne).

produktów niezwierzęcych:

→ surowców roślinnych,

→ przetworów z owoców i warzyw (np. soki owocowe, dżemy, owoce suszone, kiszonki, marynaty i soki warzywne),

→ przetworów zbożowych (np. mąki, kasze, płatki, otręby),

→ pieczywa, pieczywa cukierniczego, ciast i ciastek,

→ przypraw,
→ koncentratów spożywczych,
→ olejów,
→ gotowych posiłków potraw np. niemięsne pierogi, kopytka i kluski śląskie, knedle z owocami, placki ziemniaczane),
→ napojów bezalkoholowych.

Ewidencja

Każdy podmiot prowadzący działalność w ramach rolniczego handlu detalicznego ma obowiązek prowadzenia i przechowywania dokumentacji umożliwiającej określenie ilości żywności zbywanej rocznie przez:

1. podmiot prowadzący rolniczy handel detaliczny; prowadzi dokumentację odrębnie za każdy rok kalendarzowy, która zawiera:
   a) numer kolejnego wpisu,
   b) datę zbycia żywności,
   c) ilość i rodzaj zbytej żywności;

zamieszcza ww. informacje w prowadzonej dokumentacji niezwłocznie po każdorazowym zbyciu żywności; przechowuje prowadzoną dokumentację przez dwa lata od końca roku kalendarzowego, za który została sporządzona.

2. pośrednika prowadzącego rolniczy handel detaliczny zbywającego żywność wyprodukowaną przez inny podmiot prowadzący taki handel podczas wystaw, festynu, targu lub kiermaszu.
   2. 1. prowadzi i przechowuje dokumentację dotyczącą własnej żywności zgodnie z zasadami jak dla podmiotów;
   2. 2. prowadzi dokumentację dotyczącą podmiotów, których żywność zbywa podczas wystawy, festynu, targu lub kiermaszu odrębnie dla każdego takiego podmiotu, która zawiera:
      a) numer kolejnego wpisu,
      b) datę zbycia żywności,
      c) ilość i rodzaj zbytej żywności,

miejsce zbycia żywności, imię, nazwisko oraz adres albo nazwę, siedzibę oraz adres pośrednika;

2. 3. zamieszcza informacje w dokumentacji, po każdorazowym zbyciu żywności;

2. 4. przekazuje dokumentację, podmiotowi, którego żywność zbywał niezwłocznie po zakończeniu wystawy, festynu, targu lub kiermaszu.

Oznakowanie miejsca zbywania żywności musi:

a. być czytelne i widoczne dla konsumenta;

b. zawierać napis „rolniczy handel detaliczny";

c. wskazywać dane obejmujące; imię i nazwisko albo nazwę i siedzibę podmiotu prowadzącego rolniczy handel detaliczny; adres miejsca prowadzenia produkcji zbywanej żywności;

d. weterynaryjny numer identyfikacyjny podmiotu prowadzącego rolniczy handel detaliczny – w przypadku żywności pochodzenia zwierzęcego i żywności złożonej.

Podatek dochodowy

Zgodnie z obowiązującymi przepisami rolnicy mogą sprzedawać bez rejestrowania działalności gospodarczej i płacenia podatku dochodowego nieprzetworzone produkty roślinne i zwierzęce. (Dz.U. poz.699), ustawa reguluje zasady opodatkowania przychodów ze sprzedaży przetworzonych wyrobów roślinnych lub zwierzęcych, pochodzących z własnych upraw, hodowli lub chowu, stosując preferencyjną 2% stawkę podatku od przychodów ewidencjonowanych.

Ustawa wprowadza możliwość opodatkowania tych przychodów w formie ryczałtu na podstawie ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o ryczałtowym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne (Dz.U. Nr. 144, poz. 930 z późn. zm.).

Warunkiem opodatkowania w formie ryczałtu, jest złożenie przez podatnika pisemnego

oświadczenia naczelnikowi urzędu skarbowego właściwego według miejsca zamieszkania podatnika o wyborze opodatkowania w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych na dany rok, nie później niż do 20 stycznia danego roku podatkowego. W przypadku rozpoczęcia działalności w trakcie roku podatkowego, pisemne oświadczenie podatnik składa nie później, niż w dniu uzyskania przychodu. Opodatkowanie rolników ryczałtowych, korzystających ze zwolnienia na podstawie art.43 ust.1 pkt 3 ustawy o VAT, podczas gdy prowadzą inną działalność niż rolnicza, do wartości sprzedaży, uprawniającej do korzystania ze zwolnienia z VAT (było 150.000 zł, a obecnie jest 200.000 zł), nie wlicza się sprzedaży produktów rolnych pochodzących z własnej działalności rolniczej.

Nowelizacja określa jednak warunki, które wykluczają skorzystanie z 2% stawki ryczałtowej i kwalifikuje te przychody do innych źródeł przychodów w przypadku:

- → prowadzenie działów specjalnych produkcji rolnej,
- → produktów opodatkowanych podatkiem akcyzowym (np. napoje alkoholowe),
- → prowadzenie sprzedaży na rzecz osób prawnych, jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej lub na rzecz osób fizycznych na potrzeby prowadzonej przez nie pozarolniczej działalności gospodarczej,
- → przetwarzanie produktów roślinnych i zwierzęcych i ich sprzedaż odbywa się na podstawie umów o pracę oraz innych umów o podobnym charakterze.

Rolnik wybiera ryczałt w przypadku, gdy sprzedaż odbywa się:

- → w gospodarstwie rolnym, gdzie produkty te zostały wytworzone,
- → na targowiskach, wszystkie miejsca przeznaczone do prowadzenia handlu, z wyjątkiem sprzedaży w budynkach lub w ich częściach,
- → prowadzona jest ewidencja sprzedaży z koniecznością jej posiadania w miejscu sprzedaży przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych.

Stawka sankcyjna (pięciokrotność stawki 2%) np. w przypadku prowadzenia ewidencji sprzedaży niezgodnie z warunkami wymaganymi do uznania jej za dowód w postępowaniu podatkowym.

Działalność marginalna, lokalna i ograniczona (obrobione lub przetworzone produkty pochodzenia zwierzęcego) – działalność taka podlega rejestracji i jest nadzorowana pod względem bezpieczeństwa żywności przez Inspekcję Weterynaryjną. Wymagania z zakresu bezpieczeństwa żywności określają dla takiej działalności przepisy Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim rozporządzenie nr 852/2004, natomiast warunki prowadzenia takiej działalności określa rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 21 marca 2016 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz. U. poz. 451). W ramach działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej można prowadzić sprzedaż konsumentowi końcowemu oraz dostawy do innych zakładów.

Działalność marginalna, lokalna, ograniczona obejmuje: produkty mleczne, obrobione lub przetworzone produkty rybołówstwa, surowe wyroby mięsne, mięso mielone, produkty mięsne, w tym gotowe posiłki (potrawy) wyprodukowane z mięsa. Możliwy jest również rozbiór i sprzedaż świeżego mięsa wołowego, wieprzowego, baraniego, koziego, końskiego, drobiowego lub zajęczaków, zwierząt łownych oraz zwierząt dzikich utrzymywanych w warunkach fermowych.

Zniesiono limit w odniesieniu do produkcji i sprzedaży konsumentowi końcowemu w miejscu produkcji. Określono limity sprzedaży do zakładów detalicznych (w tym własnych sklepów firmowych):

- 1 t/tydzień – mięso „czerwone" wraz z surowymi wyrobami mięsnymi i mięsem mielonym,
- 0,5 t/tydzień – mięso drobiowe i zajęczaków wraz z surowymi wyrobami mięsnymi i mięsem mielonym,
- 1,5 t/tydzień – produkty mięsne,
- 0,3 t/tydzień – produkty mleczne,
- 0,15 t/tydzień – produkty rybołówstwa.

Działalność można uznać za marginalną, lokalną i ograniczoną, jeżeli zakład prowadzi sprzedaż określonych produktów pochodzenia zwierzęcego konsumentowi końcowemu oraz dostawy tych produktów do innych zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego (np. sklepów detalicznych, restauracji czy stołówek). Prowadzenie dostaw w przypadku tego rodzaju działalności ma charakter obligatoryjny.

W ramach działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej zniesiony został limit w odniesieniu do produktów produkowanych i sprzedawanych konsumentom końcowym na miejscu. Jako limit wprowadzono ograniczenia jedynie w odniesieniu do dostaw do innych zakładów detalicznych (w tym należących do tego samego podmiotu), zaopatrujących konsumentów końcowych. Sprzedaż może odbywać się na obszarze jednego województwa lub na obszarach powiatów sąsiadujących z tym województwem, położonych na obszarach innych województw lub na obszarach miast stanowiących siedzibę wojewody lub sejmiku województwa, położonych w województwach sąsiadujących z województwem, w którym prowadzona jest produkcja tych produktów.

Jeżeli zakład prowadzi więcej niż jeden z możliwych rodzajów działalności, suma wielkości dostaw wszystkich rodzajów produktów nie może przekroczyć najwyższego limitu przewidzianego dla jednego z rodzajów produktów produkowanych w tym zakładzie. Świeże mięso, w tym tusze, półtusze, ćwierćtusze czy elementy mięsne, przeznaczone do obróbki lub przetwarzania w ramach tego rodzaju działalności nie mogą pochodzić z produkcji mięsa przeznaczonego na użytek własny.

Przed rozpoczęciem budowy lub przebudowy istniejących budynków właściciel jest zobligowany do przesłania wraz z wnioskiem projektu technologicznego (uproszczonego), do właściwego Powiatowego Lekarza Weterynarii.

Część opisowa projektu technologicznego powinna zawierać:

- → określenie rodzaju działalności, z uwzględnieniem rodzaju surowców oraz rodzaju produktów pochodzenia zwierzęcego, które będą produkowane w zakładzie,
- → dane dotyczące maksymalnej tygodniowej zdolności produkcyjnej zakładu,
- → określenie systemu dostawy wody,
- → opis sposobu przechowywania odpadów i ubocznych produktów pochodzenia zwierzęcego,
- → wskazanie planowanej lokalizacji zakładu.

Część graficzna projektu technologicznego (skala 1:100) powinna przedstawiać:

- → rzuty poziome kondygnacji zakładu, z zaznaczeniem poszczególnych pomieszczeń i ich funkcji,
- → miejsca, w których odbywają się poszczególne etapy produkcji,
- → wyposażenie pomieszczeń produkcyjnych z uwzględnieniem punktów poboru wody,
- → wyróżnienie stref o różnym stopniu ryzyka mikrobiologicznego,
- → zaznaczenie dróg przemieszczania produkowanej żywności od przyjęcia surowców do wysyłki produktów gotowych.

Powiatowy Lekarz Weterynarii na drodze administracyjnej zatwierdza przedłożony projekt technologiczny w ciągu 30 dni, od dnia jego złożenia. Po uzyskaniu przez podmiot decyzji administracyjnej zatwierdzającej projekt technologiczny zakładu, w terminie co najmniej 30 dni przed dniem rozpoczęcia planowanej działalności, podmiot musi złożyć pisemny wniosek o wpis do rejestru zakładów do powiatowego lekarza weterynarii właściwego ze względu na planowane miejsce prowadzenia tej działalności.

Podmiot ma obowiązek znakowania żywności, którą wytworzy zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych, Ustawą z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno–spożywczych oraz Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1169/2011 w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności.

Zakład zatwierdzony (każdego rodzaju żywność) – działalność taka podlega rejestracji i zatwierdzeniu i jest nadzorowana pod względem bezpieczeństwa żywności odpowiednio przez Inspekcję Weterynaryjną (produkty pochodzenia zwierzęcego) albo Państwową Inspekcję Sanitarną (żywność pochodzenia roślinnego), a wymagania higieniczno-sanitarne określają dla takiej działalności przepisy Unii Europejskiej, w tym w szczególności rozporządzenie nr 852/2004 i rozporządzenie nr 853/2004 (produkty pochodzenia zwierzęcego). W ramach tej formy działalności możliwe jest m.in. zbywanie żywności na rzecz sklepów, stołówek, jadłodajni, gospodarstw agroturystycznych, czy restauracji.

Wyróżniamy następujące formy sprzedaży:

- **sprzedaż „przy drzwiach”**, gdy konsument w dowolnym terminie i porze dnia, kupuje produkty bezpośrednio w gospodarstwie,
- **sprzedaż na targowisku rolnym** - sprzedaż odbywa się codziennie lub w wyznaczone dni tygodnia, przy czym sprzedającym może być rolnik użytkownik gospodarstwa lub grupa (zespół) rolników wspólnie wynajmujących miejsce na targu,
- **sprzedaż przy drodze** - to sprzedaż produktów sezonowych, w tym zwłaszcza owoców i warzyw,
- **sprzedaż „od drzwi do drzwi”** - towar o zwykle znanym asortymencie i wielkości dostarczany jest do znanych, często stałych konsumentów,
- **sprzedaż w formie „zbieraj sam”**, stosowana głównie, jako pomocnicza forma sprzedaży po zbiorze, stosuje się ją przy zbiorze owoców miękkich, zwłaszcza truskawek, owoców pestkowych, jabłek, gruszek,
- **sprzedaż przez Internet** realizowana w różnych formach, poprzez przyjmowanie zamówień drogą elektroniczną, w tym poprzez indywidualny dowóz lub wysyłkę do konsumenta,
- **sprzedaż sąsiedzka tj. „od rolnika do rolnika”** może dotyczyć zarówno produktów roślinnych np. zbóż, siana jak też zwierząt hodowlanych, oraz produktów na potrzeby gospodarstwa domowego, których rolnik sam nie produkuje, lecz nabywa u sąsiada.

Aspekty sprzedaży bezpośredniej – organizacja sprzedaży targowej

Forma sprzedaży bezpośredniej stosowana przez gospodarstwa rolne jest ważnym elementem dystrybucji produktów z gospodarstw rolnych.

Funkcjonowanie tej formy spowodowane jest tym, że wielu mieszkańców miast chętnie robi zakupy bezpośrednio u producentów lokalnych. Można nawet zaobserwować pewien renesans tej formy. Konsumenci poszukują produktów rolnych wytworzonych naturalnymi metodami, które są przetwarzane lub samodzielnie przygotowywane do spożycia przez producentów produktów pierwotnych. Wiele osób traktuje robienie zakupów żywności, jako dużą przyjemność oraz bezpośredni kontakt z producentem. Rolnik, decydując się na sprzedaż swoich produktów na targowisku, musi określić, czy będzie to zajęcie w miarę stałe dla niego lub członka jego rodziny, czy dorywcze, czy miejscem sprzedaży będzie targowisko funkcjonujące przez wszystkie dni tygodnia, czy w gospodarstwie. Odpowiedź na te i inne pytania zależy od tego, jakie cele zamierza osiągnąć rolnik (np. czy będzie zbywał całą swoją produkcję czy tylko jej część, czy ma to być sporadyczny dochód, czy stały dochód?) oraz jaką wielkość i asortyment produktów może zaoferować swoim nabywcom.

Najbardziej atrakcyjną formą sprzedaży jest sprzedaż na targowiskach, ponieważ przy stosunkowo niewielkich nakładach osiąga się znaczny obrót w porównaniu np. ze sprzedażą bezpośrednio w gospodarstwie. Działalność handlowa na placach targowych jest uporządkowana od strony organizacyjnej, sanitarnej i prawnej.

Gospodarstwo korzystające z tej formy sprzedaży powinno dbać o dobry wizerunek odróżniać się od innych sprzedających oraz dbać o swoich klientów.

Aby osiągnąć dobry wizerunek gospodarstwa należy:

- → prezentować swoje gospodarstwo;
- → dbać o estetykę stoiska oraz odpowiednio eksponować produkty;
- → zapewnić wysoką jakość i atrakcyjny asortyment oferowanego towaru oraz życzliwe podejście do klienta.

Rolnik sprzedający na targowisku swoje produkty musi pamiętać o tym, że kupujący nabywający żywność kieruje się: świeżością produktów, wyższą jakością niż w sklepach, pochodzeniem produktu wprost z gospodarstwa, metodami produkcji (stosowane zgodnie z oczekiwaniami nabywców), możliwością

rozmowy na temat jakości produktu i pochodzenia towaru. Sprzedaż targowiskowa posiada szereg wad, ale i zalet.

Powodzenie sprzedaży na targowisku zależy od czynników niezależnych od konkretnego sprzedawcy. To przede wszystkim otoczenie placu targowego, które będzie przyciągać potencjalnych klientów do korzystania z jego usług. Dlatego rolnik przed podjęciem decyzji o korzystaniu z placu targowego przy sprzedaży swoich produktów na większą skalę musi rozważyć wszystkie za i przeciw. Formą sprzedaży bezpośredniej, która może być wykorzystywana przez rolników, są sklepy prowadzone w ramach rolniczego handlu detalicznego.

Cechą większości form sprzedaży w ramach krótkich łańcuchów dostaw jest osobisty kontakt z klientem. Proces wymiany doświadczeń, sprzedaż towarów jest procesem opartym na negocjacje. Wstawianie swojego towaru na stoisku targowym to nic innego jak prezentacja swojej oferty w celu przekonania klienta do jego zakupu, a w perspektywie czasu ponownego powrotu po towar.

LITERATURA:

1. Marketing w Agrobiznesie (1997). Materiały dla studentów Akademii Rolniczych. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA).Warszawa.
2. www.minrol.gov.pl
3. Znakowanie żywności wprowadzanej do obrotu w ramach rolniczego handlu detalicznego, Główny Inspektorat Jakości Handlowej, Warszawa., www.ijhars.gov.pl
4. http://old.wetgiw.gov.pl

Wydawca**: Małopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego z s. w Karniowicach**
32-082 Bolechowice, Karniowice ul. Osiedlowa 9; tel. 12-285-21-13/14, fax 12-285-11-07; **www.modr.pl**
Skład komputerowy: Dział Metodyki Doradztwa i Szkoleń - Zespół Wydawnictw - Halina Knap
ISBN - 978-83-66244-20-7