



KUJAWSKO-POMORSKA IZBA ROLNICZA

PRZYSIEK, 87-134 Zławieś Wielka, tel. 56 678 92 40, 56 678 92 41, fax 56 678 92 98

REGON 870431999, NIP 879-20-91-429

<http://www.kpir.pl>, e-mail: izbarolnicza@kpir.pl

Przysiek, 12.02.2018 r.

L. dz. 85/KPIR/2018

Pan
Krzysztof Jurgiel
Minister Rolnictwa
i Rozwoju Wsi

Zarząd Kujawsko-Pomorskiej Izby od dłuższego już czasu z niepokojem obserwuje sytuację na rynku sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzących z gospodarstw rolnych. Martwi nas szczególnie bardzo mała liczba zarejestrowanych podmiotów, uprawnionych do prowadzenia tego typu działalności. Sprzedaż bezpośrednia, dostawy bezpośrednie czy prowadzone na małą skalę przetwórstwo w ramach tzw. MOL miały poprawić sytuację ekonomiczną rolników, zwłaszcza właścicieli małych gospodarstw. W rzeczywistości jednak, udział gospodarstw rolnych uzyskujących jakąś część swoich dochodów ze sprzedaży bezpośredniej pozostaje od wielu lat na tym samym, niskim poziomie i ma raczej wymiar symboliczny niż praktyczny. Duże nadzieje wiązaliśmy po uchwaleniu ustawy o Rolniczym Handlu Detalicznym, która stworzyła prawne możliwości sprzedaży przez rolników produktów przetworzonych z własnych surowców. Niestety, okazało się, że po upływie roku jej obowiązywania, zainteresowanie rolników taką formą działalności jest znikome. Co zatem ogranicza tak oczekiwany rozwój tego rynku? Jakie są przyczyny braku chętnych do korzystania z różnego rodzaju form sprzedaży bezpośredniej? Wreszcie, co należałoby zrobić, aby ten niekorzystny stan rzeczy zmienić? Zapewne, odpowiedź na te pytania pozwoliłaby na podjęcie stosownych działań naprawczych tej branży. Dotychczasowe nasze doświadczenia wynikające z kontaktów z rolnikami przy okazji szkoleń z zakresu sprzedaży bezpośredniej, czy innych spotkań utwierdzają nas w przekonaniu, że podstawową przyczyną nikłego zainteresowania rolników taką działalnością jest przede wszystkim skomplikowane prawo w tym obszarze. Pomimo tego, że ustawodawca wskazuje na duże uproszczenia przepisów prawnych

odpowiedzialnych za produkcję i wprowadzenie do obrotu żywności pochodzącej z gospodarstwa rolnego, to jednak odbiór społeczny takich deklaracji jest zgoła inny. I trudno cię temu dziwić, skoro „dopracowaliśmy” się czterech aktów prawnych dotyczących sprzedaży bezpośredniej, które w dużej mierze powielają się. Dodatkowo, sytuacja skomplikowała się po wejściu w życie ustawy o RHD, która zawiera w sobie rozwiązania prawne dotyczące zarówno produktów przetworzonych jak nieprzetworzonych. Już sam wybór, tej właściwej formy sprzedaży jest nie lada wyzwaniem. Ponadto, po szczegółowych rozpoznaniu tychże przepisów okazuje się, że nie są one wcale tak łatwe do spełnienia jak twierdzi ustawodawca. Przykładem nie będzie chociażby określenie wymogów higienicznych w ustawie o RHD dla produktów wytwarzanych w gospodarstwie rolnym. Przyjęto tutaj rozwiązanie wprost z rozporządzenia unijnego 852/2004 w sprawie higieny środków spożywczych. Przepisy te przewidują między innymi, że w przypadku gdy produkcja prowadzona jest w prywatnych domach mieszkalnych np. w kuchni domowej, wówczas obowiązują uproszczone wymagania higieniczne opisane w załączniku II-gim rozdział III przywoływanego wyżej rozporządzenia. I to się zgadza. Jednak, przepisy te dotyczą jedynie wymogów co obiektów, w których prowadzone jest przetwórstwo. Należy wiedzieć i pamiętać o tym, że załącznik nr II składa się z dwunastu rozdziałów i w zasadzie większość z nich (oprócz rozdziałów I II IV) ma zastosowanie dla podmiotów prowadzących działalność w ramach RHD i to na każdym z etapów produkcji, przetwarzania i dystrybucji żywności. Przykładowo: rozdział V – określa szczegółowe wymagania dla sprzętu, rozdział VI – wymagania dla odpadów żywnościowych, rozdział VII – zaopatrzenie w wodę, rozdział VIII – wymagania dotyczące higieny osobistej. Pozostałe rozdziały odnoszą się do przepisów o środkach spożywczych, opakowań, obróbki cieplnej i szkoleń. Opisane wyżej kwestie to mały wycinek prawa odpowiedzialnego za RHD i to tylko w obszarze higieny produktów. Do tego dochodzą przepisy prawne związane ze sprzedażą produktów, ich znakowaniem, oddzielnie przepisy podatkowe, rozporządzenia ustanawiające asortyment produktów i limity, nadzór, rejestrację, etc. Dopiero po dokładnym zapoznaniu się z wieloma aktami prawnymi mamy pełen pogląd o złożoności prawa żywnościowego ustanowionego na potrzeby RHD. A to jeszcze nie wszystko. Okazuje się, że po roku funkcjonowania ustawy pojawia się coraz więcej wątpliwości co do jej zgodności z innymi regulacjami prawnymi z zakresu prowadzenia działalności rolniczej czy prawa podatkowego. I tak dla przykładu. Aby wykorzystać limity, ustalone dla RHD stosownym rozporządzeniem MRiRW , np. w zakresie produkcji świeżego mięsa drobiowego (2100 kg) rolnik musi przekroczyć liczbę 100 szt.

hodowanych w gospodarstwie brojlerów, co z automatu wprowadza go do działu specjalnego produkcji rolnej. A taka kwalifikacja nie pozwala mu na korzystanie z preferencji podatkowych ustanowionych dla RHD. Podobnie jest z limitami sprzedaży jaj i drobiem nieśnym. Ponadto, nazbyt ogólnie sformułowane przepisy dotyczące prawa podatkowego, nie pozwalają na precyzyjną jego interpretację. Co w sytuacji, kiedy przychód ze sprzedaży przekroczy 20 tysięcy złotych (limit zwolniony z podatku dochodowego), a rolnik nie jest płatnikiem VAT na zasadach ogólnych? Z przepisów podatkowych wynika jednoznacznie, że powinien posiadać kasę rejestrującą przychody ze sprzedaży. Jak należy interpretować warunek udziału 50% udziału surowców pochodzących z własnej uprawy, hodowli lub chowu? Czy w pozostałych 50% mieszczą się również surowce użyte do produkcji zakupione od innych producentów, czy są to tylko przyprawy i dodatki niezbędne do przeprowadzenia procesu technologicznego? Jeżeli dopuszcza się zakup surowca z zewnątrz, to w jaki sposób takie zdarzenie gospodarcze udokumentować? Są to tylko wybrane przykłady wskazujące na niespójność przepisów prawnych, spośród wielu problemów zgłaszanych zarówno przez podmioty wdrażające RHD, jak samych rolników. **Te mankamenty wymagają natychmiastowego rozwiązania poprzez zmianę wielu przepisów w prawie żywnościowym i podatkowym.**

Dodatkowym utrudnieniem w podejmowaniu decyzji o uruchomieniu działalności w ramach rolniczego handlu detalicznego jest brak małych rzeźni, które świadczyłyby usługi polegające na uboju zwierząt i częściowej rozbiórce mięsa czerwonego w zakresie niezbędnym dla dalszego procesu przetwarzania. Przepisy zakazują wykorzystywania do produkcji mięsa pozyskanego z uboju na użytek własny. Mięso użyte do produkcji, pochodzące od zwierząt kopytnych musi być pozyskane z uboju dokonanego przez rzeźnię zatwierdzoną przez powiatowego lekarza weterynarii. Problem polega na tym, że duże zakłady przetwórcze nie są zainteresowane świadczeniem tego rodzaju usług, a dostęp do małych ubojni mogących wykonywać takie usługi jest ograniczony z powodu ich małej ilości. Niestety, z roku na rok takich rzeźni ubywa a nowe nie powstają. W województwie kujawsko-pomorskim są powiaty, gdzie w ogóle małych rzeźni brakuje. Z wielu środowisk rolników i mieszkańców wsi dochodzą do nas głosy, że winę za taki stan rzeczy ponoszą służby weterynaryjne, które w sposób „nadgorliwy” sprawują nadzór nad działalnością tych zakładów, doprowadzając w efekcie do ich zamknięcia. Jako przykład niech posłuży zaprzestanie prowadzenia działalności jedynej tego rodzaju ubojni w powiecie chełmińskim.

W wyniku, jak się okazało „skutecznych zabiegów ” powiatowego lekarza weterynarii prowadzącego nadzór nad zakładem, właściciel przymuszony został do zamknięcia ubojni, w okolicznościach zupełnie dla nas niezrozumiałych.

Również zagadkową i niewyjaśnioną dotychczas sprawą pozostaje zamknięcie ubojni w Koronowie, która mogłaby służyć okolicznym rolnikom do prowadzenia uboju, chociażby na użytek własny. Wielomiesięczny spór pomiędzy powiatowym lekarzem weterynarii a właścicielem zakładu nie znajduje rozwiązania. Cierpią na tym głównie rolnicy, którzy aby dokonać uboju zwierząt, muszą pokonywać duże odległości, co wiąże się z dodatkowymi kosztami.

Takie praktyki na pewno nie będą sprzyjać powstawaniu nowych podmiotów zajmujących się przetwórstwem na poziomie gospodarstwa.

PREZES
Kujawsko-Pomorskiej Izby Rolniczej

Ryszard Kierzek

Do wiadomości:

1. Wojewoda Kujawsko-Pomorski
2. Krajowa Rada Izb Rolniczych
3. Porozumienie Związków Zawodowych i Organizacji Rolniczych
4. Posłowie na Sejm RP województwa kujawsko-pomorskiego
5. Media