

Generalna zasada sprzedaży bezpośredniej

polega na produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego oraz ich sprzedaży (ograniczonej limitami) w formie przetworzonej lub nieprzetworzonej

- w miejscu sprzedaży bezpośredniej (w tym znajdującym się na terenie gospodarstwa
- w miejscach przyległych do miejsca produkcji
- w halach targowych i na targowiskach
- oraz w innych punktach sprzedaży detalicznej bądź ze specjalistycznych środków transportu.

Do działalności w zakresie sprzedaży bezpośredniej, stosuje się przepisy Ustawy z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego (Dz. U. Nr 17, poz.127 i Dz. U. Nr 171, poz. 1225) oraz rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi (Dz. U. Nr 5, poz.38) z dnia 29 grudnia 2006 r. do tej ustawy, w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej

Rozporządzenie określa:

- wymagania weterynaryjne obowiązujące przy produkcji i przez produkty pochodzenia zwierzęcego przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej
- wymagania weterynaryjne dla miejsc prowadzenia sprzedaży bezpośredniej
- wielkość, zakres i obszar produkcji produktów przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej

Działalność w ramach sprzedaży bezpośredniej produktów spożywczych pochodzenia zwierzęcego w całości **podlega nadzorowi Inspekcji Weterynaryjnej.**

Producenci zajmujący się produkcją podstawową muszą przestrzegać przepisów prawnych w zakresie kontroli zagrożeń dotyczących zanieczyszczeń z powietrza, ziemi, wody, paszy, nawozów, weterynaryjnych produktów leczniczych, środków ochrony roślin, składowania, przetwarzania i unieszkodliwiania odpadów - mających wpływ na zdrowie ludzkie oraz obowiązujących przepisów dotyczących ochrony zdrowia zwierząt i ich dobrostanu.

Szereg wymagań dotyczących spełnienia warunków weterynaryjnych jest wspólnych dla miejsca produkcji i miejsca sprzedaży.

Pomieszczenia produkcyjne i miejsca sprzedaży bezpośredniej należy utrzymywać w czystości poprzez właściwe ich czyszczenie i dezynfekcję. Muszą posiadać szczelne okna i drzwi, być zabezpieczone przed dostępem owadów, ptaków, gryzoni oraz innych zwierząt (np. psy, koty). Powinny być wyposażone w bieżącą ciepłą i zimną wodę, spełniającą kryteria wody pitnej dla ludzi, w ilości wystarczającej do celów produkcyjnych i sanitarnych, w wentylację, naturalne lub sztuczne oświetlenie oraz szafkę do oddzielnego przechowywania odzieży własnej i roboczej (ochronnej).

W miejscach sprzedaży bezpośredniej należy zapewnić:

- oddzielne miejsce na sprzęt, środki czystości oraz dezynfekcyjne
- co najmniej 1 umywalkę przeznaczoną do mycia rąk z ciepłą i zimną wodą zaopatrzoną w środki do czyszczenia i dezynfekcji, oddaloną od stanowisk do mycia oraz przygotowywania produktów do sprzedaży.

Instalacje, urządzenia i sprzęt mające kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego powinny być utrzymywane w dobrym stanie technicznym, wykonane z materiałów wykluczających możliwość zanieczyszczenia tych produktów, czyszczone i dezynfekowane z użyciem środków nie wpływających negatywnie na produkt.

Sprzedażą bezpośrednią mogą być objęte produkty własne wyprodukowane przez producenta (mleko surowe, śmietana, drób, jaja konsumpcyjne, produkty pszczele nieprzetworzone, zajęczaki, żywe ślimaki lądowe) a także:

- drobna i gruba zwierzyna łowna po odstrzale wykonanym zgodnie z prawem łowieckim,
- produkty rybołówstwa przez uprawnionych do rybactwa (w rozumieniu przepisów o rybactwie śródlądowym) lub przez wykonującego rybołówstwo morskie (w rozumieniu przepisów o rybołówstwie).

W ramach sprzedaży bezpośredniej dopuszcza się sprzedaż:

mleka surowego, śmietany, tuszek drobiowych, zajęczaków, oraz żywych ślimaków łądowych - konsumentowi końcowemu,

- w miejscach sprzedaży bezpośredniej (w tym znajdujących się na terenie gospodarstwa)
- na targowiskach
- do zakładów prowadzących handel detaliczny, bezpośrednio zaopatrujących konsumenta końcowego **produktów pszczelich nieprzetworzonych**, takich jak miód, pyłek pszczele, pierzga, mleczko pszczele, pozyskiwanych z pasiek będących w posiadaniu producenta
- w miejscach sprzedaży bezpośredniej (w tym znajdujących się na terenie gospodarstwa)
- na targowiskach
- do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem do konsumenta końcowego - jeśli zostały opakowane w opakowania jednostkowe
- **jaj konsumpcyjnych** (tylko targowiska i handel detaliczny)
- **tusz zwierząt łownych** w miejscu prowadzenia sprzedaży bezpośredniej lub do zakładów prowadzących handel detaliczny
- **produktów rybołówstwa** (żywych lub schłodzonych) lub (uśmierconych i patroszonych)
- w miejscach sprzedaży bezpośredniej (w tym znajdujących się na terenie gospodarstwa producenta - rybackiego)
- na targowiskach
- do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem do konsumenta końcowego
- ze statków rybackich (z wyłączeniem statków zamrażalni i statków przetwórci)

W ramach sprzedaży bezpośredniej dopuszcza się dla:

mleka surowego lub surowej śmietany

- sprzedaż w ilości:

do 1 000 litrów tygodniowo - mleka surowego

do 500 litrów tygodniowo - śmietany

Mleko surowe powinno być pozyskane w sposób higieniczny i spełniać wymagania weterynaryjne dla mleka surowego. Powinno pochodzić od zwierząt pochodzących z gospodarstw produkcyjnych urzędowo wolnych od gruźlicy i brucelozy, od krów, które dają co najmniej 2 l mleka dziennie (na cele spożywcze nie należy przeznaczać mleka od krów będących 21 dni przed wycieleniem i 6 dni po wycieleniu).

Mleko surowe i surową śmietaną przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej na targowisku, należy przechowywać w czystych, zamkniętych pojemnikach, umożliwiających sprzedaż tych produktów w higienicznych warunkach do opakowań własnych konsumentów końcowych.

drobiu

- ubój drobiu w gospodarstwie rolnym producenta, którego roczna produkcja nie przekracza 2 500 szt.(indyki, gęsi), 10 000 pozostały drób

- sprzedaż tuszek w ilości:

do 50 szt. tygodniowo - tuszek indyków lub gęsi

do 200 szt. tygodniowo - innych gatunków drobiu

jaj konsumpcyjnych

- sprzedaż w ilości od 350 do 2 450 szt. tygodniowo

Jaja konsumpcyjne, przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej powinny być czyste, suche, pozbawione obcych zapachów oraz skutecznie zabezpieczone przed wstrząsami i bezpośrednim działaniem promieni słonecznych.

zajęczaków

- ubój zajęczaków w gospodarstwie rolnym producenta

- sprzedaż tuszek w ilości do 100 szt. tygodniowo

zwierząt łownych

- sprzedaż tusz grubej zwierzyny łownej nieoskórowanej

lub

- sprzedaż tuszek drobnej zwierzyny łownej niewypatroszonej

Zwierzęta łowne, przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej poddaje się oględzinom przez osobę przeszkoloną i wytrzewieniu na łowisku (w przypadku grubej zwierzyny łownej).

Tusze dzików i tuszki nutrii, przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej poddaje się badaniu na włośnię.

produktów rybołówstwa (przez uprawnionych do rybołówstwa)

- sprzedaż żywych lub schłodzonych produktów rybołówstwa, niepoddanych czynnościom naruszającym ich pierwotną budowę anatomiczną lub uśmierconych (i patroszonych).

Temperatura przechowywanych lub transportowanych produktów pochodzenia zwierzęcego

- 4 st.C - dla tuszek drobiowych, zajęczaków i drobnej zwierzyny łownej
- 7 st. C - dla tusz grubej zwierzyny łownej nieoskórowanej (30 C - dla narządów wewnętrznych)
- 2 st. C - dla produktów rybołówstwa, z wyłączeniem żywych produktów rybołówstwa
- 6 st. C - dla mleka surowego i śmietany (temperatura mleka surowego może być wyższa, gdy sprzedaż mleka z gospodarstwa producenta nastąpi przed upływem 2 godz. od udoju)

Podczas transportu produktu, temperatura może być wyższa o 2 st.C, jeżeli nie trwa on dłużej niż 2 godz., a po jego zakończeniu produkty zostaną natychmiast schłodzone.

Zasięg sprzedaży bezpośredniej

- Obszar województwa, na którym prowadzona jest produkcja lub na obszarze sąsiadujących z nim województw.
- Teren powiatu, na obszarze którego prowadzona jest produkcja, a jeżeli sprzedaż ma być prowadzona na obszarze innego powiatu, producent ma obowiązek poinformowania powiatowego lekarza wet. (właściwego ze względu na miejsce prowadzenia sprzedaży) w terminie 7 dni przed rozpoczęciem sprzedaży.

Wymagania dla osób związanych ze sprzedażą bezpośrednią

- Orzeczenie lekarskie o braku przeciwwskazań do wykonywania pracy wymagającej kontaktu z żywnością.
- Przestrzeganie zasad higieny, używanie odzieży ochronnej.

Pakowanie i znakowanie produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej

- Pakowanie produktów pochodzenia zwierzęcego powinno odbywać się w obecności konsumenta, z wyłączeniem tuszek drobiowych, tuszek zajęczaków oraz produktów pszczelich, jeżeli zostały opakowane w opakowania jednostkowe w miejscu produkcji.
- Materiały opakowaniowe należy przechowywać w oddzielnych pomieszczeniach lub w wydzielonych miejscach, w zamknięciu, albo zamykanych pojemnikach.
- Opakowania zbiorcze lub transportowe produktów przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej poza terenem gospodarstwa muszą być oznakowane (imię i nazwisko lub nazwa producenta oraz adres miejsca prowadzenia działalności). Te same informacje powinny być widoczne dla konsumenta - dodatkowo w miejscu sprzedaży bezpośredniej.

Obowiązek zgłoszenia

Podmioty zamierzające prowadzić działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego, przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej, mają obowiązek zgłoszenia tego faktu do powiatowego lekarza weterynarii w terminie 30 dni przed rozpoczęciem tej działalności.