

Artur Długosz, Agnieszka Kinga Kołodziejczyk

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

ANALIZA UWARUNKOWAŃ PRAWNYCH ZWIĄZANYCH ZE SPRZEDAŻĄ PRODUKTÓW ROLNYCH

Streszczenie

Sprzedaż rolnych produktów żywnościowych na obszarach wiejskich jest praktyką powszechnie stosowaną jednak nie zawsze pozostającą w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa. Istnieje bowiem wiele wytycznych dotyczących produkcji i sprzedaży nieprzetworzonych produktów rolnych, których rolnikom trudno jest przestrzegać. Przepisy prawa w tym zakresie są bowiem bardzo restrykcyjne. Niniejszy artykuł zawiera analizę najważniejszych uwarunkowań prawnych w zakresie sprzedaży produktów rolnych oraz prezentuje wyniki badań przeprowadzonych wśród rolników, których celem było poznanie ich opinii na temat prawnych warunków sprzedaży własnych przetworzonych produktów.

Słowa kluczowe: produkty rolne, sprzedaż bezpośrednia, dostawy bezpośrednie, działalność mała, ograniczona i lokalna

Wstęp

W Polsce jest ponad 2,2 mln gospodarstw rolnych. Ponad połowa z nich produkuje wyłącznie lub głównie na potrzeby własne, ograniczając w ten sposób wydatki na zakup żywności i koszty utrzymania rodziny. Według danych z końca 2011 r. na obszarach wiejskich w Polsce zarejestrowanych było 1 004 048 podmiotów gospodarczych. Aż 65,1% z nich zajmowało się działalnością usługową, natomiast zaledwie 6,74% działała w obszarze rolnictwa, łowiectwa, rybactwa i leśnictwa [Jabłońska-Urbaniak 2012]. Jednakże, są to tylko oficjalne dane, które nie uwzględniają działalności rolników w szarej strefie, dotyczącej sprzedaży ich przetworzonych produktów.

Istnieje społeczne przekonanie, że żywność domowej roboty jest zdrowsza, niż produkowane masowo produkty z wielkich fabryk i przetwórni. Produkty dostępne w sklepach zawiera dużo substancji konserwujących, zwiększających objętość, polepszających wygląd i kolor. Produkty domowej roboty, o krótszym terminie przydatności, niezawierające chemicznych substancji ulepszających posiadają naturalny smak, intensywniejszy zapach i sycą na dłuższy czas. Warzywa i owoce z przydomowych gospodarstw mają lepszy, bardziej wyrazisty smak, intensywniejszą barwę, są bardziej soczyste. Produkty mięsne lepiej zachowują swoją objętość podczas obróbki termicznej np. smażenia.

Mimo wielu walorów produktów rolnych producenci żywności ze względu na restrykcyjne przepisy prawne mają trudności z ich sprzedażą. Problem zawiłości przepisów prawnych i zbyt szczegółowych zasad dotyczących przetwarzania i sprzedaży żywności dotyka niemalże każdego rolnika. Ogrom wiedzy, jaką należy posiadać, aby uzyskać wymagane pozwolenia oraz ilość dokumentów, jakie należy wypełnić i złożyć w Urzędzie Gminy, Urzędzie Skarbowym, Stacji Sanitarno-Epidemiologicznej i innych instytucjach prze-

rastają możliwości przeciętnego rolnika. Dlatego wolą oni działać w szarej strefie. Celem niniejszego artykułu jest analiza i próba oceny najważniejszych uwarunkowań prawnych związanych ze sprzedażą nieprzetworzonych i przetworzonych produktów rolnych.

Analiza uwarunkowań prawnych związanych ze sprzedażą produktów rolnych

Aby móc dokonać analizy podstawowych przepisów prawa dotyczących sprzedaży produktów rolnych najpierw należy rozpatrzyć pojęcie produktu nieprzetworzonego i produktu przetworzonego. Zgodnie z orzecznictwem sądów administracyjnych stan nieprzetworzony to taki stan produktu, który nie różni się zasadniczo od stanu, w jakim produkt znajdował się bezpośrednio po jego wytworzeniu. Natomiast produkt przetworzony to taki, który na skutek zastosowania względem niego określonych procesów technologicznych nabrał nowych cech, właściwości np. chleb, jogurt, twaróg [Szymański 2012].

Rolnik może sprzedawać swoje produkty pochodzenia zwierzęcego w ramach sprzedaży bezpośredniej oraz sprzedaży marginalnej, lokalnej i ograniczonej. Regulacjami prawnymi Unii Europejskiej, na podstawie których w Polsce wydano rozporządzenia wykonawcze, umożliwiające małym zakładom produkcję i sprzedaż produktów pochodzenia zwierzęcego na niewielką skalę a rolnikom sprzedaż bezpośrednią artykułów pochodzenia zwierzęcego i dostaw bezpośrednich produktów roślinnych są:

- Rozporządzenie (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego,

- Rozporządzenie (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004r. w sprawie higieny środków spożywczych.

Jeżeli rolnik wytwarza i prowadzi sprzedaż bezpośrednią produktów nieprzetworzonych, pochodzących z własnego gospodarstwa, wówczas nie musi rejestrować działalności gospodarczej. Jednakże, zgodnie z ustawą z dnia 2 lipca 2004 o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 Nr 173 poz. 1807) w przypadku produkcji i sprzedaży produktów przetworzonych, gdy czynności te są prowadzone w celach zarobkowych w sposób zorganizowany i ciągły, przedsiębiorca zobowiązany jest wpisać działalność do rejestru przedsiębiorców [Ustawa z dnia 2 lipca 2004].

Planując rozpoczęcie działalności w zakresie produkcji wyrobów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej lub w ramach działalności MOL – małej, ograniczonej i lokalnej istnieje obowiązek powiadomienia o swoim zamiarze powiatowego lekarza weterynarii właściwego ze względu na miejsce planowanej produkcji. Informacje, które należy przekazać dotyczą wielkości i zakresu produkcji oraz rodzaju produktów pochodzenia zwierzęcego, które mają być wytwarzane. Należy to uczynić co najmniej 30 dni przed dniem rozpoczęcia produkcji [Wysocki 2010].

Kwestie sprzedaży bezpośredniej reguluje Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz.U. z 2007 r., Nr 5, poz. 38). Rozporządzenie to określa [Rozporządzenie MRiRW z 29 grudnia 2006]:

- wymagania weterynaryjne, jakie powinny być spełnione przy produkcji i przez produkty pochodzenia zwierzęcego przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej,
- wielkość, zakres i obszar produkcji produktów,
- wymagania weterynaryjne dla miejsc prowadzenia sprzedaży bezpośredniej.

W ramach sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego w Polsce można sprzedawać nieprzetworzone i zgodnie z limitami ustalonymi w rozporządzeniu: tuszki drobiowe, zwierzyny łownej, zajęczaków, produkty rybołówstwa, ślimaki, surową śmietaną lub surowe mleko, jaja konsumpcyjne i produkty pszczele. Sprzedaż bezpośrednia dotyczy również sprzedaży konsumentowi końcowemu lub sprzedaży do zakładów detalicznych zaopatrujących konsumentów końcowych.

Produkty pochodzenia zwierzęcego przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej powinny być świeże, przechowywane w sposób uniemożliwiający ich psucie się, namnażanie się chorobotwórczych mikroorganizmów lub tworzenie się toksyn. Ponadto, pakowanie produktów w miejscu sprzedaży odbywa się w obecności konsumenta końcowego [Rozporządzenie MRiRW z 29 grudnia 2006].

W ramach sprzedaży bezpośredniej produktów roślinnych możliwa jest wyłącznie sprzedaż produktów nieprzetworzonych, przy czym dopuszczalne jest ich kiszenie lub suszenie. W tym przypadku obowiązuje Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych (Dz.U. 2007 nr 112 poz. 774), które określa szczegółowe warunki tej sprzedaży [Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 6 czerwca 2007].

Poza sprzedażą bezpośrednią rolnicy mogą w ramach działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (MOL) produkować i sprzedawać niewielkie ilości mięsa i wyroby mięsne albo produkty mleczne. Odbiorcami tych produktów mogą być zarówno konsumenci, lokalne sklepy czy restauracje. Kwestie związane z tą działalnością reguluje Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 8 czerwca 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz. U. Nr 113, poz. 753). Określa ono zakres i obszar produkcji, wielkość dostaw produktów pochodzenia zwierzęcego do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem do konsumenta końcowego oraz wymagania weterynaryjne, jakie powinny być spełnione przy prowadzeniu działalności MOL [Rozporządzenie MRiRW z 8 czerwca 2010].

Działalność MOL wymaga rejestracji i zatwierdzenia zakładu u właściwego powiatowego lekarza weterynarii. Zatem kolejnym aktem wykonawczym obowiązującym rolników jest Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 23 października 2007 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wymagań, jakim powinien odpowiadać projekt technologiczny zakładu, w którym ma być prowadzona działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego (Dz. U. 2007 Nr 204, poz. 1477).

Projekt technologiczny zakładu, w którym ma być prowadzona działalność MOL, składa się z części opisowej i graficznej. Jeżeli projekt ten odpowiada wymaganiom określonym w rozporządzeniu, powiatowy lekarz weterynarii w drodze decyzji administracyjnej zatwierdza go w terminie 30 dni od wszczęcia postępowania w tej sprawie, a także nadaje zakładowi weterynaryjny numer identyfikacyjny [Ditrih 2011]. Wówczas, po dość długiej i niełatwej drodze dokonywania niezbędnych formalności rolnik może rozpocząć swoją działalność.

Działalność MOL jest to dobry sposób na pominięcie dużych przetwórci, hurtowni i innych pośredników w sprzedaży swoich produktów. Obejmuje ona wyłącznie produkty pochodzenia zwierzęcego, ale dotyczy również wyrobów przetworzonych. Zatem rolnik może sprzedawać śmietanę czy mleko w ramach sprzedaży bezpośredniej, natomiast twaróg i masło poprzez działalność MOL. Jednakże ilość i szczegółowość przepisów prawnych w zakresie tych działalności często zniechęca rolników do ich prowadzenia zgodnie z prawem, a ci, którzy podjęli się tej działalności nie zachwalają jej. Powodem tego jest konieczność przeznaczenia dużej ilości czasu na prowadzenie wymaganej dokumentacji. W czasie kontroli sprawdzane są nie tylko dokumenty, ale również warunki techniczne, których spełnienie wymaga nakładów finansowych, co również przyczynia się do sceptycznego nastawienia rolników do działalności MOL.

Wytwarzanie i sprzedaż nawet niewielkich ilości produktów przetworzonych podlegających inspekcji sanitarnej (wyjątkiem są produkty w postaci suszonej lub kiszzonej), czyli np. ciastek czy chleba - wymaga rejestracji i zatwierdzenia zakładu u Państwowego Powiatowego Inspektora Sanitarnego. Sprzedający ma obowiązek przy prowadzeniu sprzedaży zachować podstawowe zasady higieny dotyczące miejsca sprzedaży, jego wyposażenia oraz postępowania z surowcem. Musi także przestrzegać Dobrej Praktyki Rolniczej (GAP) i Dobrej Praktyki Hodowlanej (GFP), aby zapobiec zagrożeniom bezpieczeństwa zdrowotnego żywności na etapie produkcji podstawowej np. oddzielna umywalka do zmywania brudnych naczyń, oddzielna umywalka do mycia rąk, bieżąca ciepła i zimna woda [Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 28 kwietnia 2004].

Ponadto, warto zapoznać się również z rozporządzeniem MRiRW z dnia 27 lipca 2007 r. w sprawie ogólnych odstępstw od wymagań higienicznych w zakładach produkujących żywność tradycyjną pochodzenia zwierzęcego (Dz.U. Nr 146, poz.1024) [Rozporządzenie MRiRW z 27 lipca 2007]. Możliwe ustępstwa są stosunkowo niewielkie. Na podstawie tego rozporządzenia producenci żywności tradycyjnej pochodzenia zwierzęcego mogą np. zastosować w zakładzie drewniane lub kamienne półki do składowania serów długo dojrzewających lub wykorzystać w procesie produkcji tradycyjnych drewnianych pieców wędzarniczych.

Kolejną sprawą do rozstrzygnięcia jest wybór formy opodatkowania. Również w tym przypadku prawo jest niezawodne pod względem ilości i zawłości przepisów, które należy znać:

- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne,
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług,
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych.

Istnieje jeszcze wiele innych przepisów, o których większość rolników z pewnością nie wie. Jednakże, niezajomość prawa nie usprawiedliwia jego nieprzestrzegania. Ponadto, restrykcyjność przepisów i wysokie kary za ich łamanie może odstraszyć każdego, kto chce produkować i sprzedawać swoje wyroby. Jednym z dowodów na to, jak trudno sprostać wszystkim obowiązującym

wymogom jest artykuł opublikowany przez producenta pasz Dossche na swojej stronie internetowej [www.dossche.com.pl 2013]. Artykuł pokazuje, jak przepisy prawa, co do milimetra, ustanawiają wymogi dotyczące stanu technicznego karmników dla świń. Zatem strach rolników przed urzędnikami od liniiki mierzącymi każdy element gospodarstwa nie powinien budzić zdziwienia.

Powyższe rozważania prowadzi do wniosku, że aby produkować i sprzedawać swoje produkty rolnik musi posiadać rozległą znajomość prawa. Jednak w Polsce istnieje wiele instytucji, które bezpłatnie służą poradą prawną rolnikom. Funkcjonuje system publicznego doradztwa rolniczego, który tworzy Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie (CDR) oraz 16 wojewódzkich ośrodków doradztwa rolniczego (ODR). Ośrodki doradztwa rolniczego w Polsce szkolą i świadczą usługi doradcze rolnikom i mieszkańcom obszarów wiejskich m.in. w zakresie [Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi 2012]:

- rachunkowości w gospodarstwach rolnych,
- rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich,
- ubiegania się o przyznanie pomocy finansowanej lub współfinansowanej ze środków pochodzących z funduszy Unii Europejskiej lub innych instytucji krajowych lub zagranicznych,
- modernizacji gospodarstw rolnych, poprawy jakości artykułów rolno-spożywczych i ich
- przetwórstwa oraz wzmocnienia pozycji rolników na rynku,
- zarządzania gospodarstwem rolnym.

Natomiast Centrum Doradztwa Rolniczego wspiera metodycznie i dydaktycznie ośrodki doradztwa rolniczego. Jednostki doradztwa rolniczego realizują swoje zadania z zakresu doradztwa rolniczego nieodpłatnie i każdy rolnik może skorzystać z ich pomocy.

Ponadto funkcjonuje dużo prywatnych firm świadczących usługi w zakresie doradztwa rolniczego. W tym przypadku barierą może być jednak koszt usługi. Niemniej jednak możliwości udzielenia rolnikom pomocy jest wiele, muszą oni tylko chcieć z niej skorzystać.

Wyniki badań

Badanie dotyczące uwarunkowań prawnych związanych ze sprzedażą produktów rolnych we wsi Teodorów przeprowadzono w kwietniu 2014 roku. Celem eksploracji było ustalenie, ilu właścicieli zarejestrowało swoją działalność gospodarczą, czy sprzedając swoje produkty rolne stosują się oni do obowiązujących w tym zakresie przepisów oraz czy mając problemy ze zrozumieniem uwarunkowań prawnych korzystają z usług instytucji doradczych. W badaniach wzięło udział 50 (spośród 250) rolników zamieszkujących wieś Teodorów. Jako narzędzie badawcze wykorzystano kwestionariusz ankiety. Wszyscy ankietowani byli mężczyznami. Większość z ich (42 osoby) jest zatrudnionych na umowę o pracę, a dodatkowo hoduje np. trzodę, drób, bydło i uprawia ziemię o powierzchni kilku hektarów.

Zaledwie 4 osoby w badanej populacji prowadzą działalność gospodarczą. Według wyników badań (rys.1) nikt nie przykłada szczególnej uwagi do dostosowania swojej pracy i warunków do wymogów Unii Europejskiej i krajowych rozporządzeń. Zdaniem badanych nawet znajomość wszystkich przepisów na pamięć nie gwarantuje, że prowadząc działalność przez przypadek nie pominie

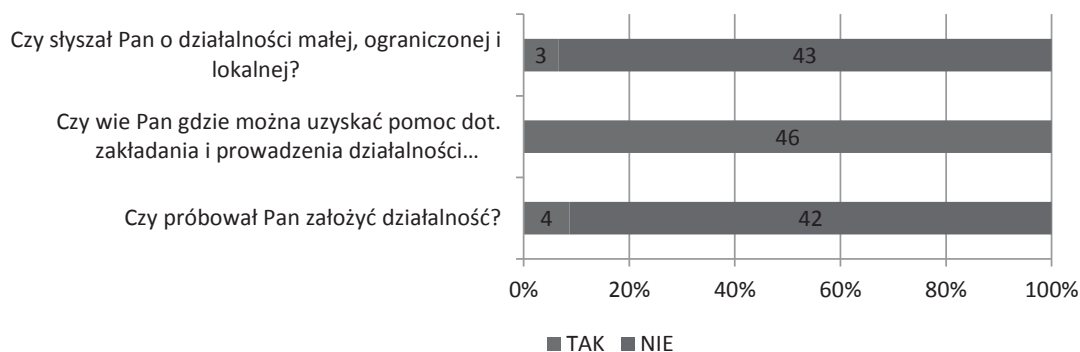
się jakiegoś wymogu. Każda z ankietowanych osób słyszała o działalności MOL, jednak nie interesowała się tą działalnością. Badania wykazały też, że sprzedaż produktów rolnych jest powszechna wśród mieszkańców. Większość respondentów (42) wiedziała, od kogo można kupić domowej roboty przetwory.

Z porady podczas zakładania działalności gospodarczej korzystało 3 osoby. Rozmawiali oni z pracownikami Mazowieckiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego i Urzędu Pracy. Ankietowani twierdzili, że w każdym urzędzie i instytucji (Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Urząd Skarbowy, Urząd Pracy) pracownicy kierowali ich do wykonania kolejnych czynności wymaganych podczas zakładania własnej działalności, ale informacje, które uzyskiwali często były sprzeczne. Dlatego niezbędne były dla nich rady znajomych, którzy już założyli działalność gospodarczą.



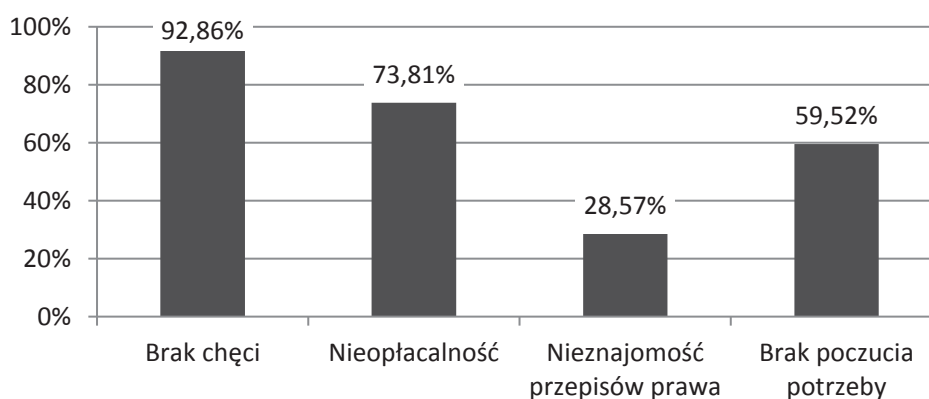
Rysunek 1. Odpowiedzi osób, które prowadzą zarejestrowaną działalność gospodarczą

Ponad 90% osób badanych (42) nie podjęło próby zarejestrowania działalności gospodarczej. Głównym powodem była utrata dopłat dla rolników. Poza tym, częstym problemem były przepisy prawa, które ich zdaniem są niezrozumiałe, za bardzo szczegółowe i restrykcyjne. Rolnicy, którzy próbowali założyć działalność gospodarczą twierdzą, że prowadzenie dokumentacji pochłonęłoby za dużo czasu i wymaga zbyt dużego nakładu pracy. Wszyscy respondenci wiedzieli natomiast, gdzie uzyskać pomoc dotyczącą zakładania działalności gospodarczej. Najczęściej wymienianą instytucją był Urząd Pracy, który oferuje dotacje osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą.



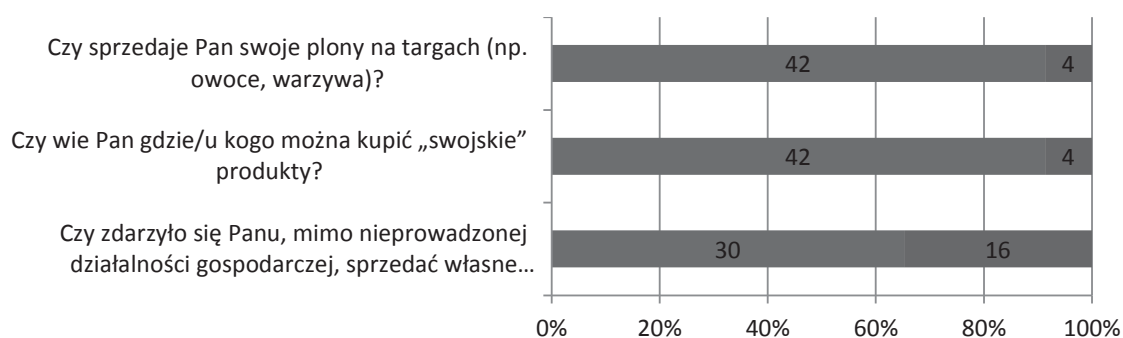
Rysunek 2. Odpowiedzi osób, które nie prowadzą zarejestrowanej działalności gospodarczej

Głównymi przyczynami nie podejmowania próby założenia własnej działalności gospodarczej były: obowiązek odprowadzania podatków, obowiązek zmiany warunków przetwórstwa (pomieszczeń) oraz obowiązek prowadzenia dodatkowej dokumentacji (rys. 3). Ankietowani są przekonani, że należy poświęcić dużo czasu i wysiłku do prowadzenia zarejestrowanej działalności. Twierdzą, że na opłaty urzędowe, podatki i składki przeznaczą znaczną część swoich dochodów. Z badań wynika, że nie znają oni dokładnie czynności, jakie należy wykonać w kierunku założenia działalności gospodarczej. Poza tym uważają, że bez zarejestrowanej działalności gospodarczej mają mniej kontroli, a co za tym idzie nie muszą tak restrykcyjnie przestrzegać przepisów wynikających z ustaw i rozporządzeń, a mimo to produkować i przetwarzać żywność, którą sami konsumują i sprzedają okolicznym mieszkańcom.



Rysunek 3. Powody nie podjęcia próby założenia działalności gospodarczej

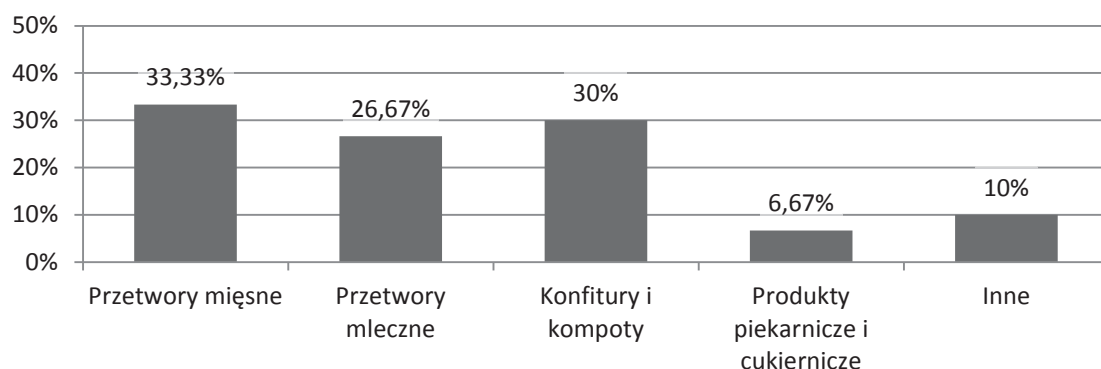
Kolejne pytanie zawarte w ankiecie dotyczyło miejsca sprzedaży produktów rolnych. 91% ankietowanych (42) sprzedaje plony ze swoich upraw na targach, a pozostali na skupach lub u stałych odbiorców mimo niższej ceny. Uważane jest to za najprostszy rynek zbytu. Klientami gospodarstw są mieszkańcy Teodorowa lub okolicznych wsi.



Rysunek 4. Osoby, które nie podjęły próby założenia działalności gospodarczej

65% ankietowanych (30) przyznało, że zdarzyło im się sprzedać swoje produkty w postaci przetworzonej mimo niezarejestrowania swojej działalności. Rys.5 przedstawia, jakiego rodzaju były to produkty. Ponad 1/3 osób sprzedawała lub sprzedaje przetwory mięsne, najczęściej z mięsa wieprzowego. Klientami są znajomi mieszkańcy okolicznych wsi lub miast. Są osoby,

od których regularnie kupowane są produkty do „wiejskiego stołu” na przyjęcia weselne i imprezy firmowe. Ponad ¼ ankietowanych sprzedała kiedyś przyrządzone przez siebie sery lub twarogi.



Rysunek 5. Przetworzone produkty rolne, które rolnicy sprzedają mimo niezarejestrowania swojej działalności

Jednak z badań wynika, że nie zdarza im się to za często. Na co dzień sprzedają nieprzetworzone, świeże mleko okolicznym mieszkańcom, co nie jest zabronione. Nieco więcej osób sprzedaje sezonowo przygotowywane konfitury. Małej grupie ankietowanych zdarzyło się sprzedać produkty piekarnicze lub cukiernicze np. ciasta, torty, bułki. Ankietowani wskazali także inne produkty, wśród których znalazły się produkty alkoholowe ustawowo objęte akcyzą.

Podsumowanie

Każda działalność wymaga przestrzegania przepisów prawa, jednak w przypadku przetwórstwa i sprzedaży własnych produktów przez rolników, zdecydowanie są one nieuporządkowane. Dlatego, mimo że sprzedaż nieprzetworzonych i przetworzonych produktów rolnych jest powszechnie praktykowana, to tylko niewielka część rolników rejestruje swoją działalność. Pomimo publicznego dostępu do wszystkich ustaw i rozporządzeń, rolnik nigdy nie jest pewien, czy sprostał wszystkim wymaganiom. Nie może to być jednak usprawiedliwieniem dla nie przestrzegania prawa zwłaszcza, że istnieje wiele doradczych instytucji państwowych służących pomocą. Jednak mimo to rolnicy wciąż wolą działać w szarej strefie. Głównym powodem tego stanu rzeczy wydaje się być ich własna wyгода.

Piśmiennictwo

1. Ditrih B., 2011: Uwarunkowania prawne sprzedaży produktów regionalnych i tradycyjnych, www.podr.pl (28.04.2014).
2. Jabłońska-Urbaniak T. (red.), 2012: Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi: 63.
3. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 2012: Jaki system doradztwa rolniczego w Polsce po 2013 r. ?, www.sejm.gov.pl (26.04.2014).

4. Szymański T., 2012: Czy przychody uzyskiwane ze sprzedaży uprawianych, a następnie przetworzonych we własnym zakresie (...), www.e-prawnik.pl (29.04.2014).
5. Wysocki G., 2010: Sprzedaż własnych produktów, www.wir.org.pl (28.04.2014).
6. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 Nr 173 poz. 1807).
7. Rozporządzenie Ministra Zdrowia dnia 28 kwietnia 2004 r. w sprawie przeprowadzania urzędowej kontroli żywności (Dz.U. 2004 Nr 104 poz. 1098).
8. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz.U. z 2007 r., Nr 5, poz. 38).
9. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych (Dz.U. 2007 Nr 112 poz. 774).
10. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 lipca 2007 r. w sprawie ogólnych odstępstw od wymagań higienicznych w zakładach produkujących żywność tradycyjną pochodzenia zwierzęcego (Dz.U. Nr 146, poz.1024).
11. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 8 czerwca 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz. U. Nr 113, poz. 753).
12. www.dossche.com.pl, 2013 (06.05.2014).