

doprowadzić do tego, że nasze mleczarnie nie będą miały surowca do produkcji.

Ceny skupu mleka rosną – większość mleczarni z zachodniej Polski płaci już po 1,05 zł za litr, a niektóre nawet 1,13 zł za litr. Mleczarnie podwyższają ceny, bo nie chcą stracić dostawców, zwłaszcza, że po 1 maja 2004 r. gwałtownie rośnie eksport produktów mlecznych (głównie masła, śmietany, mleka w proszku i serów twardych) i ceny produktów eksportowych. Polskie zakłady pracują na pełnych obrotach, a mimo to nie mogą zaspokoić potrzeb handlowców z krajów UE.

Ceny przetworów mlecznych rosną więc w zachodniej Polsce, w centrum i na wschodzie wolniej, ponieważ mleczarnie nie musiały tutaj podnosić cen skupu mleka. Jednak niższe ceny skupu w centrum i na wschodzie kraju mogą spowodować, że tu także mogą pojawić się cysterny z Zachodu. W konsekwencji może dojść do podwyżek cen mleka i jego przetworów w całym kraju [www.gazeta.pl (7.06.2004 r.)].

Zachłyśnięcie się obecnie dobrą ceną skupu mleka, oferowaną przez firmy z Zachodu może stać się przyczyną kłopotów zakładów, którym zabraknie surowca do produkcji, a w konsekwencji spowodować poważne kłopoty dla gospodarki krajowej. Korzystne warunki oferowane polskim rolnikom i przetwórcom odbijają się niestety bardzo niekorzystnie na polskich konsumentach. Ceny żywności w sklepach rosną i będą rosnać w najbliższym czasie. Dziś płacimy już o 30% więcej za masło, 20% – za śmietanę, 5-10% – za jogurty, żółte sery, twarogi, niż przed 1 maja br. [www.gazeta.pl (17.06.2004 r.)].

Polscy rolnicy, a przede wszystkim konsumenci, nie zostali wcześniej poinformowani o tak dużych różnicach w cenach, jakie występują między Polską a UE. Czy zmuszeni będziemy do porządnego „zaciśnięcia pasa” – czas pokaże.

## Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego

**Sławomir Mroczkowski**

**ATR w Bydgoszczy**

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej powstała konieczność harmonizacji prawa polskiego do unijnego również w zakresie sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego. W tym celu Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi wydał Rozporządzenie z dnia 18 maja 2004 r. w sprawie sprzedaży bezpośredniej (Dz.U. nr 130, poz. 1393). Te regulacje nowelizują wcześniejsze przepisy (Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 marca 2004 r. w sprawie szczegółowych warunków weterynaryjnych, wymaganych przy prowadzeniu działalności związanej ze sprzedażą bezpośrednią; Dz.U. nr 50, poz. 489) i wdrażają postanowienia zawarte w odpowiednich dyrektywach obowiązujących w UE. Nowe przepisy regulują zakres, obszar i wymagania weterynaryjne dla miejsc prowadzenia sprzedaży bezpośredniej, w odniesieniu do poszczególnych produktów pochodzenia zwierzęcego, takich jak, m.in.: mięso, mleko, ryby oraz określają limity produkcyjne, a także wymagania weterynaryjne, obowiązujące przy ich wytwarzaniu.

W ramach działalności związanej ze sprzedażą bezpośrednią dopuszcza się rozbiór, przechowywanie i sprzedaż świeżego mięsa (wołowego, wieprzowego, baraniego, koziego, końskiego oraz mięsa drobiowego), przeznaczonego dla ostatecznego konsumenta oraz produkcję i sprzedaż wyrobów z mięsa czerwonego, drobiowego, mięsa królików oraz zwierząt łownych (w tym także tych utrzymywanych na fermach) oraz wytwarzanie i sprzedaż produktów mięsnych, w tym gotowych posiłków mięsnych (potraw). Sprzedaż bez-

pośrednia może obejmować również mięso mielone oraz surowe wyroby mięsne – jeżeli proces mielenia i pakowanie są wykonywane w obecności ostatecznego konsumenta, nabywającego je w celach nie związanych z wykonywaniem działalności gospodarczej i z kawałków mięsa przez niego wybranych.

Maksymalna wielkość produkcji poszczególnych grup produktów, przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej ostatecznemu konsumentowi, jest zróżnicowana i może się wahać od 1,5 tony tygodniowo – w przypadku mięsa drobiowego do 4,5 tony tygodniowo – w przypadku przetworzonych produktów mięsnych. Ubój drobiu w gospodarstwie rolnym (w ramach sprzedaży bezpośredniej) nie może przekraczać 200 sztuk tygodniowo, przy rocznej produkcji nie większej niż 10 tys. sztuk. Ubój musi być prowadzony w sposób humanitarny z zachowaniem przepisów sanitarnych, a sprzedaż może być prowadzona na terenie gospodarstw rolnych, ewentualnie przez producenta na targowiskach lub w punktach sprzedaży detalicznej, położonych najbliżej gospodarstwa rolnego.

Sprzedaż bezpośrednia może dotyczyć także mleka surowego, pozyskanego w gospodarstwie rolnym producenta, jak również wytwarzanych produktów mlecznych w gospodarstwie. Mleko surowe oferowane do sprzedaży bezpośredniej powinno być pozyskane w sposób higieniczny oraz spełniać wymagania weterynaryjne dla mleka surowego. Mleko owiec i kóz, przeznaczone do przetworzenia, może zostać poddane obróbce cieplnej w miejscu jego pozyskania, chyba że proces technologiczny tego nie przewiduje. Temperatura przechowywanego mleka nie może być wyższa niż 6°C, natomiast temperatura mleka surowego, oferowanego do sprzedaży w gospodarstwie rolnym producenta, przed upływem 2 godzin od udoju może być wyższa niż 6°C.

Sprzedaż bezpośrednia zwierzyny łownej może być realizowana po odstrzeleniu, wykonanym zgodnie z prawem łowieckim w ramach pozwolenia na polowanie. Obejmuje ona rozbiór i sprzedaż grubej zwierzyny łownej (nie oskórowanej) lub drobnej zwierzyny łownej (nie wypatroszonej) oraz przechowywanie i sprzedaż dziczyzny albo mięsa ostatecznemu konsumentowi, do punktów sprzedaży detalicznej lub w miejscach sprzedaży bezpośredniej przyległych do pomieszcze-

nia rozbioru (położonych najbliżej obwodu łowieckiego, w którym pozyskano tę zwierzynę). Limity produkcyjne wynoszą: 200 kg mięsa drobnej zwierzyny łownej tygodniowo lub 800 kg miesięcznie grubej zwierzyny łownej. W przypadku zwierząt łownych utrzymywanych na fermach i sprzedaży ich mięsa, a także w przypadku uboju królików, limity wynoszą: 200 kg mięsa tygodniowo albo mięsa z jednej sztuki grubej zwierzyny łownej o masie powyżej 200 kg. Trzeba zaznaczyć, że ubój tych zwierząt musi być przeprowadzony w sposób humanitarny, z zachowaniem odpowiednich wymogów sanitarnych.

W ramach sprzedaży bezpośredniej dopuszcza się patroszenie, odgławianie, porcjowanie, filetowanie i odskórzanie ryb oraz ich sprzedaż (także sprzedaż mięczaków i skorupiaków) do punktów sprzedaży detalicznej lub bezpośrednio ostatecznemu konsumentowi. Czynności te mogą być wykonywane i prowadzone przez uprawnionego do rybactwa (w rozumieniu przepisów o rybactwie śródlądowym) lub przez wykonującego rybołówstwo morskie (w rozumieniu przepisów o rybołówstwie). Poza tym dopuszcza się produkcję lub sprzedaż wędzonych, smażonych oraz grillowanych ryb, tuszek i filetów rybnych.

Prowadzenie działalności związanej ze sprzedażą bezpośrednią produktów pochodzenia zwierzęcego jest dozwolone po spełnieniu wymogów weterynaryjnych i po uzyskaniu zgody powiatowego lekarza weterynarii na prowadzenie takiej działalności. Sprzedaż bezpośrednia tych produktów może być prowadzona na terenie powiatu, na którym jest wykonywana produkcja lub na terenie przyległych do niego powiatów. Jeżeli sprzedaż bezpośrednia jest prowadzona na terenie kilku powiatów, powiatowy lekarz weterynarii, właściwy ze względu na miejsce produkcji, informuje powiatowych lekarzy, właściwych ze względu na miejsce sprzedaży, o wydaniu lub cofnięciu decyzji w zakresie dopuszczenia do sprzedaży bezpośredniej.

Regulacje prawne określają także wymagania odnośnie pomieszczeń oraz warunków produkcji i sprzedaży bezpośredniej towarów. Konstrukcja, wymiary, użyte materiały budowlane oraz rozmieszczenie pomieszczeń powinny umożliwiać przestrzeganie zasad higieny w procesie produkcji oraz ułatwiać ich czyszczenie i odkażanie. Wyposażenie pomieszczeń musi zapewniać ochronę przed gromadzeniem się zanieczyszczeń i umożliwiać stosowanie dobrej praktyki higienicznej. Pomieszczenia zabezpiecza się przed dostępem zwierząt, w szczególności owadów, ptaków i gryzoni. Ściany, posadzki, sufity i drzwi w miejscu produkcji i sprzedaży powinny być w dobrym stanie technicznym, nienasiąkliwe i nieprzepuszczalne oraz łatwe do mycia i odkażania. W pomieszczeniach powinny znajdować się: wentylacja wykluczająca powstawanie skroplin na ścianach i sufitach oraz na powierzchni urządzeń; naturalne lub sztuczne oświetlenie nie powodujące zmiany barw; bieżąca woda ciepła i zimna, spełniająca wymagania wody przeznaczonej do spożycia przez ludzi, w ilości wystarczającej do celów produkcyjnych i sanitarnych, przy czym lód używany do produkcji lub przechowywania produktów pozyskuje się wyłącznie z takiej wody.

W miejscu prowadzenia działalności związanej ze sprzedażą bezpośrednią zapewnia się warunki umożliwiające zmianę odzieży własnej na odzież roboczą lub ochronną oraz zmianę obuwia, oddzielne przechowywanie odzieży własnej. Poza tym powinny być zapewnione: wyodrębnione miejsca

na sprzęt i środki do czyszczenia oraz odkażania; toaleta splukiwana wodą, której drzwi wejściowe nie otwierają się bezpośrednio do pomieszczenia, w którym są produkty pochodzenia zwierzęcego; co najmniej jedna umywalka przeznaczona do mycia rąk (z ciepłą i zimną wodą), zaopatrzona w środki do mycia rąk i ich higienicznego suszenia. Miejsca prowadzenia działalności związanej ze sprzedażą bezpośrednio wyposaża się w niezbędne instalacje lub urządzenia, zapewniające łatwość ich czyszczenia oraz odkażania. Stnowiska do mycia i przygotowania surowców umieszcza się w miejscu wydzielonym i oddalonym od umywalk do mycia rąk. Instalacje, urządzenia i sprzęt, mające kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego, muszą być w dobrym stanie technicznym, skonstruowane z materiałów wykluczających możliwość zanieczyszczenia tych produktów. Poza tym muszą być zainstalowane w sposób zapewniający czyszczenie i odkażanie ich powierzchni oraz powierzchni wokół nich, nie powinny być używane niezgodnie z ich przeznaczeniem. Czyszczenie i odkażanie urządzeń i sprzętu, mających kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego, przeprowadza się z użyciem środków nie powodujących negatywnego wpływu na produkt po jego kontakcie z oczyszczoną lub odkażoną powierzchnią. Odkażanie sprzętu drobnego, w tym noży i stalek, odbywa się w wodzie, w temperaturze nie niższej niż 82°C. Mycie i odkażanie instalacji, urządzeń oraz sprzętu przeprowadza się po zakończeniu cyklu produkcyjnego oraz każdorazowo po zakończeniu pracy.

Osoby mające kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego, przy wykonywaniu czynności związanych ze sprzedażą bezpośrednią, powinny przestrzegać zasad higieny w procesie produkcji i sprzedaży – przeprowadzać badania lekarskie; używać czystej, w jasnym kolorze, odzieży roboczej, nakrycia głowy zasłaniającego włosy oraz obuwia roboczego; utrzymywać wysoki stopień higieny osobistej, zmieniać co najmniej raz dziennie odzież roboczą, myć ręce każdorazowo przed przystąpieniem do pracy.

Surowiec do wytwarzania produktów pochodzenia zwierzęcego powinien zapewnić bezpieczeństwo tych produktów oraz pochodzić z gospodarstw wolnych od chorób zakaźnych zwierząt (w rozumieniu przepisów o ochronie zdrowia zwierząt oraz zwalczaniu chorób zakaźnych zwierząt). Każdej partii mięsa przeznaczonego do miejsca rozbioru powinno towarzyszyć świadectwo zdrowia, które przechowuje się przez rok od daty wystawienia. Dla każdej partii transportowej produktów pochodzenia zwierzęcego, która jest przeznaczona do sprzedaży bezpośredniej poza miejscem przyległym do miejsca produkcji, wystawia się handlowy dokument identyfikacyjny, który przechowuje się przez rok od daty wystawienia. Surowce wprowadzane do produkcji oraz produkty pochodzenia zwierzęcego, oferowane do sprzedaży bezpośredniej, muszą być świeże, o właściwych cechach organoleptycznych dla danego surowca lub produktu.

Obieranie, obróbka, czyszczenie oraz krojenie surowców wykonuje się w sposób wykluczający wzajemne zanieczyszczenie surowców oraz produktów na różnych etapach produkcji. Jeżeli końcowy etap produkcji jest wykonywany w miejscu sprzedaży bezpośredniej, przeprowadza się go w sposób wykluczający wzajemne zanieczyszczenie surowców oraz produktów, a także zanieczyszczenie miejsca sprzedaży. Surowce i produkty umieszcza się w sposób wykluczający ich bezpośredni kontakt z posadzką. Natomiast

te, które z uwagi na swój skład wymagają przechowywania w szczególnych warunkach, przechowuje się w sposób uniemożliwiający ich psucie się oraz namnażanie chorobotwórczych mikroorganizmów lub tworzenie się toksyn.

Temperatura przechowywanych surowców i produktów jest zróżnicowana w zależności od ich rodzaju, ale nie może być wyższa niż 2-8°C. Temperatura produktów oferowanych do sprzedaży bezpośredniej w punktach sprzedaży (w tym w punktach, które nie znajdują się w pomieszczeniach) nie może powodować namnażania się chorobotwórczych mikroorganizmów lub tworzenia się toksyn. Ryby oraz produkty rybne nie mogą być powtórnie mrożone, a produkty rybne uzyskane z mrożonych ryb nie mogą być mrożone. Produkty schładza się niezwłocznie, jeżeli jest to konieczne dla zapewnienia bezpieczeństwa produktów w trakcie procesu technologicznego, albo po jego zakończeniu. Rozdrabnianie lub krojenie produktów poprzedza się czyszczeniem i odpowiednim przygotowaniem miejsca przeznaczanego do wykonywania tych czynności oraz umyciem rąk przez osobę, która je wykonuje. Produkty kroi się w miarę potrzeby.

W przypadku sprzedaży potraw gotowych do spożycia (oferowanych w formie luźnej, owiniętych w folię lub w opakowaniu) podaje się nazwę handlową potrawy oraz nazwy produktów użytych do jej wytworzenia. Natomiast jeżeli nazwa

potrawy nie określa jednoznacznie jej składu lub pochodzenia surowca, to podaje się informację dotyczącą nazwy produktu i gatunku zwierzęcia, od którego pochodzi, oraz nazwę innych produktów stanowiących główne składniki potrawy. Jeżeli potrawa zawiera dodatek kości, których zawartość lub ilość nie wynika z nazwy handlowej, podaje się informację w tym zakresie.

Surowce i produkty sprzedaje się w warunkach uniemożliwiających ich zanieczyszczenie. Pakowanie produktów w miejscu sprzedaży bezpośredniej odbywa się w obecności nabywającego. Materiały opakowaniowe przechowuje się w oddzielnych pomieszczeniach (lub w wydzielonych miejscach) w zamknięciu. Na opakowaniach zbiorczych lub transportowych produktów, przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej poza pomieszczeniem przyległym do miejsca produkcji, w celu identyfikacji producenta umieszcza się jego imię i nazwisko albo nazwę, a także adres miejsca prowadzenia działalności produkcyjnej.

Na zakończenie trzeba zauważyć i podkreślić podstawowy warunek, obowiązujący przy tej formie zbytu produktów pochodzenia zwierzęcego, że we wszystkich miejscach sprzedaży oferowane lub sprzedawane mogą być wyłącznie produkty własne, wytworzone przez podmiot prowadzący działalność w zakresie produkcji i sprzedaży bezpośredniej.

II edycja

pierwszego w Polsce interdyscyplinarnego studium podyplomowego  
z zakresu zachowania się zwierząt

## Zachowanie się zwierząt: zagadnienia podstawowe i aplikacyjne

organizowane przez Zakład Psychologii Porównawczej i Ewolucyjnej Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej.

W programie studium, m.in.:

- etologia i psychologia zwierząt
- ochrona prawna
- metody poprawy dobrostanu zwierząt hodowlanych i doświadczalnych

**Kurs adresujemy do:** hodowców, lekarzy weterynarii,  
osób pracujących ze zwierzętami w różnych obszarach działalności.

**Wykładowcami** są pracownicy naukowcy PAN, SGGW, UW oraz SWPS.

Program realizowany będzie podczas pięciu zjazdów sobotnio-niedzielnymi. Rozpoczęcie zajęć w połowie października 2004 r. Ukończenie studium zostanie udokumentowane nadaniem każdemu słuchaczowi **imiennego i zarejestrowanego certyfikatu** ukończenia studium. Opłata za studium wynosi 1950 PLN.

Zgłoszenia przyjmowane są do końca września br. pocztą elektroniczną na adres [anim-beh@swps.edu.pl](mailto:anim-beh@swps.edu.pl) oraz na adres: „Zachowanie się zwierząt” Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, p. 332, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa, telefon informacyjny: (22) 517 99 22