

P. U. Prudpełski w

Warszawa, dnia 20 lutego 2018 r.



**MINISTERSTWO ROLNICTWA  
I ROZWOJU WSI**

Podsekretarz Stanu  
Rafał Romanowski

Znak sprawy: SSO.dws.073.3.2018

NR: 517/18 PODPIS ACj  
WPLYNELO

2018 02-28

Krajowa Rada Izb Rolniczych

**Pan  
Wiktor Szmulewicz  
Prezes  
Krajowej Rady Izb Rolniczych**

*Rafał Romanowski*

W odpowiedzi na pismo z dnia 18 stycznia 2018 r., znak: KRIR/kp/W/80/18, dotyczące wniosków Małopolskiej Izby Rolniczej z dnia 3 stycznia 2018 r., znak: L.dz. MIR/03/01/2018, uprzejmie informuję, co następuje.

Odnośnie wniosku w sprawie organizacji pracy lekarzy weterynarii w dni wolne od pracy informuję, iż w rozdziale 4 *ustawy z dnia 18 grudnia 2003 r. o zakładach leczniczych dla zwierząt* (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 188) określono zasady świadczenia usług weterynaryjnych. Zgodnie z art. 24 ust. 1 i 2 tej ustawy, rozkład godzin pracy zakładów leczniczych dla zwierząt ma uwzględniać potrzeby ludności, a zadaniem właściwej terytorialnie okręgowej rady lekarsko – weterynaryjnej jest w razie potrzeby ustalenie rozkładu godzin pracy zakładów leczniczych dla zwierząt na jej terenie. Właściwa okręgowa rada lekarsko – weterynaryjna obowiązana jest uwzględnić dostępność usług weterynaryjnych w porze nocnej, w święta i w dni wolne od pracy. Zaznaczyć należy, że lekarz weterynarii, zgodnie z art. 26 powyższej ustawy, może odmówić świadczenia usługi lekarsko – weterynaryjnej, ale równocześnie obowiązany jest do udzielenia posiadaczowi zwierzęcia informacji o możliwości uzyskania pomocy weterynaryjnej w innym zakładzie leczniczym dla zwierząt.

W kwestii obciążania kosztami funkcjonowania funduszy promocji rzeźni, które sprzedają mięso i jego przetwory, wskazać należy, iż przetwórcy zobowiązani są na mocy *ustawy z dnia 22 maja 2009 r. o funduszach promocji produktów rolno-spożywczych* (Dz. U. z 2015 r. poz. 2122 oraz z 2016 r. poz. 2170) do naliczania, pobierania i przekazywania wpłat na poszczególne fundusze, a także do składania deklaracji Dyrektorowi Generalnemu Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa, w których wykazują wysokość zobowiązania na rzecz danego funduszu. W praktyce oznacza to, że

przedsiębiorcy ponoszą koszty związane z obsługą wpłat na fundusze, tj. koszty o charakterze operacyjnym (koszty wynagrodzenia pracowników, opłaty bankowe, koszty prowadzenia księgowości). Ponadto należy zauważyć, że przetwórcy jako podmioty zobowiązane do naliczania, pobierania i przekazywania wpłat na poszczególne fundusze podlegają przepisom działu III Zobowiązania podatkowe i działu VI Kontrola podatkowa *ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa*. W myśl przepisów Ordynacji podatkowej, przedsiębiorcy odpowiadają całym swoim majątkiem za wynikające ze zobowiązań podatkowych podatki, a także poddawani są kontroli podatkowej celem sprawdzenia, czy wywiązują się z ww. obowiązków wynikających z ustawy o funduszach promocji. Jak wynika z powyższego, konsekwencje niewywiązania się ze zobowiązań wynikających z ustawy o funduszach promocji ponoszą bezpośrednio przetwórcy.

W dniu 1 stycznia 2017 r. weszły w życie znowelizowane przepisy ustawy o funduszach promocji. Jedną z kluczowych zmian w tej ustawie jest zmiana składu komisji zarządzających zapewniająca przedstawicielom producentów produktów rolno-spożywczych znaczącą przewagę. Taka zmiana ma na celu umożliwienie przedstawicielom środowiska, z którego wpłaty na fundusze promocji pochodzą, większy wpływ na sposób wydatkowania środków tych funduszy. Zwiększono liczbę przedstawicieli producentów z 4 do 5, natomiast zmniejszono liczbę przetwórców z 4 do 3 (udział przedstawiciela KRIR nie zmienił się). Zmiana ta nie miała wpływu na zwiększenie, ani zmniejszenie ogólnej liczby członków komisji zarządzających funduszy promocji, a jedynie zmieniła proporcję pomiędzy liczbą producentów a liczbą przetwórców, dając **większą przewagę** niż dotychczas przedstawicielom podmiotów, od których wpłaty na fundusze promocji pochodzą.

Celem nowelizacji była ponadto zmiana sposobu wykorzystania środków funduszy promocji produktów rolno-spożywczych, tak aby środki te w większym stopniu wspierały podmioty, od których wpłaty na fundusze promocji pochodzą (producentów produktów rolnych).

W sprawie wniosku o interpretację przepisów regulujących budowę hal z przykryciem namiotowym (plandeką) informuję, że kwestie dotyczące projektowania, budowy, utrzymania i rozbiórki obiektów budowlanych uregulowane są w *ustawie z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane* (Dz. U. z 2017 r., poz. 1332), której interpretacja należy do właściwości ministra do spraw budownictwa, planowania i zagospodarowania przestrzennego oraz mieszkalnictwa.

Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi jedynie na podstawie delegacji ustawowej zawartej w art. 7 ust. 2 pkt 2 ustawy – Prawo budowlane, wydaje rozporządzenie wykonawcze, określające warunki techniczne, jakim powinny odpowiadać budowle rolnicze i ich usytuowanie, a następnie je realizuje w zakresie określonym w art. 9 ustawy (wydawanie zgody na odstępstwa od tych warunków). Przepisy rozporządzenia stosuje się przy projektowaniu, budowie, przebudowie i zmianie sposobu użytkowania budowli rolniczych lub ich części, a także związanych z nimi urządzeń budowlanych. Za budowle rolnicze w myśl rozporządzenia rozumie się budowle dla potrzeb rolnictwa i przechowania produktów rolnych, w szczególności takie jak: zamknięte zbiorniki na płynne

odchody zwierzęce, płyty do składowania obornika, silosy na kiszonki, silosy na zboże i pasze, komory fermentacyjne i zbiorniki biogazu rolniczego.

Odnośnie do wniosku w sprawie zatrudniania cudzoziemców w gospodarstwie rolnym informuję, iż Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, pismem z dnia 26 stycznia 2018 r. znak: SSO.dws.073.3.2018, zwrócił się do Minister Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej o udzielenie Krajowej Radzie Izb Rolniczych wyjaśnień w tej kwestii.

W sprawie wniosku dotyczącego możliwości podpisywania umów kontraktacji warzyw i owoców bezpośrednio z producentem, należy zauważyć, iż zgodnie z § 1 art. 613 *Kodeksu Cywilnego* przez umowę kontraktacji producent rolny zobowiązuje się wytworzyć i dostarczyć kontraktującemu oznaczoną ilość produktów rolnych określonego rodzaju, a kontraktujący zobowiązuje się te produkty odebrać w terminie umówionym, zapłacić umówioną cenę oraz spełnić określone świadczenie dodatkowe, jeżeli umowa lub przepisy szczególne przewidują obowiązek spełnienia takiego świadczenia. Zatem stronami umowy kontraktacyjnej są producent rolny i nabywca produktów rolnych. Zawieranie umów kontraktacyjnych nie jest obligatoryjne.

Natomiast obligatoryjny wymóg zawarcia umowy pomiędzy producentem produktów rolnych, a pierwszym nabywcą zawarty jest w przepisach *ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o organizacji niektórych rynków rolnych* (Dz.U. z 2017 r. poz. 1006 z późn. zm.) stosowanych na podstawie przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylającego rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007. Obowiązek zawarcia ww. umowy dotyczy sektorów produktów rolnych: zboża, burak cukrowy, mleko surowe, chmiel, len i konopie, owoce i warzywa, tytoń, wołowina i cielęcina, wieprzowina, baranina i kozina, jaja, mięso drobiowe. Umowa musi spełniać warunki określone odpowiednio w art. 125, art. 148 oraz art. 168 (w zależności od produktu) ww. rozporządzenia nr 1308/2013 tj.:

a) jest sporządzana przed dostawą;

b) jest sporządzona w formie pisemnej, dokumentowej albo elektronicznej;

oraz

c) zawiera w szczególności następujące elementy:

(i) cenę do zapłaty za dostawę, która:

- jest niezmienna i określona w umowie; lub
- jest obliczana poprzez połączenie różnych czynników określonych w umowie, które mogą obejmować wskaźniki rynku odzwierciedlające zmiany warunków na rynku, dostarczoną ilość oraz jakość lub skład dostarczonych produktów rolnych;

(ii) ilość i jakość odnośnych produktów, które można dostarczyć lub które muszą zostać dostarczone, wraz z terminem takich dostaw;

(iii) okres obowiązywania umowy, który może być ograniczony lub nieograniczony, z klauzulami dotyczącymi rozwiązania umowy;

- (iv) szczegóły dotyczące terminów i procedur płatności;
- (v) ustalenia dotyczące odbioru lub dostawy produktów rolnych; oraz
- (vi) przepisy mające zastosowanie w przypadku zaistnienia siły wyższej.

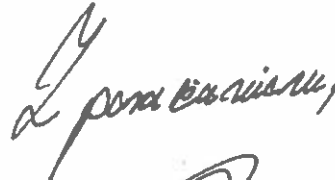
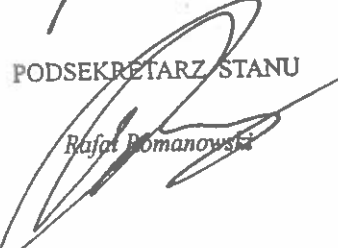
Podkreślenia wymaga fakt, że wszystkie elementy umów na dostawę produktów rolnych zawieranych przez producentów z przetwórcami lub dystrybutorami są swobodnie negocjowane pomiędzy stronami.

Wymóg zawarcia umowy obowiązuje w przypadku, gdy zbywającym jest producent będący rolnikiem a nabywcą - przetwórcą lub dystrybutor, który nie zbywa tych produktów rolnych bezpośrednio konsumentom finalnym.

Niezależnie czy jest to umowa kontraktacyjna, czy umowa na dostarczanie produktów rolnych, stronami umowy są producent rolny oraz bezpośredni nabywca towarów rolnych wyprodukowanych przez tego producenta.

Producenci rolni, w tym producenci owoców i warzyw, powinni dążyć do skracania łańcucha dostaw. Sposobem na wzmacnianie pozycji rolników na rynku jest tworzenie przez rolników wspólnych struktur gospodarczych w postaci grup lub organizacji producentów. Podmioty te, za nadrzędny cel swojej działalności, powinny postawić sobie dążenie do konsolidacji jak największej liczby producentów rolnych celem sprostania wyzwaniom wynikającym z coraz większej zmienności relacji podaży-popytowych na rynkach rolnych.

Wspólne działanie producentów rolnych przynosi szereg korzyści zarówno w sferze produkcji (koncentracja podaży, wspólne planowanie produkcji, dostosowanie oferty do potrzeb klientów), handlu (np. ograniczenie pośredników, obniżanie kosztów transportu), jak i zaopatrzenia (np. koncentrację popytu na środki do produkcji). Większa skala oferowanych produktów, często o lepszych parametrach jakościowych, z możliwością zachowania ciągłości dostaw odpowiednich partii oferowanych produktów, jest bardziej interesująca dla odbiorców niż oferta pojedynczego producenta. Ponadto, wspólne zarządzanie (w tym w sprawach sprzedaży produktów rolnych), wspólne inicjatywy i realizacja wspólnie określonych celów – są to cechy wyróżniające tego typu podmioty na tle innych, dostępnych form współpracy na rynku. Ich powstawanie oparte jest na podstawowej idei, jaką jest wspólne działanie, które niewątpliwie wpływa na aktywność środowiska wiejskiego i samych rolników oraz wzmacnia pozycję rynkową podmiotów o relatywnie niższym potencjale ekonomicznym poprzez stwarzanie im możliwości szerszego uczestniczenia w obrocie gospodarczym.

  
PODSEKRETARZ STANU  
  
Rafał Domanowski