

Aneta Suchoń¹

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Sprzedaż bezpośrednia produktów rolnych jako przykład krótkiego „łańcucha dostaw żywności”

Wstęp

Działalność producentów rolnych polegająca na sprzedaży małych ilości żywności nieprzetworzonej konsumentowi finalnemu na targowiskach, terenie własnych gospodarstw rolnych, jak również lokalnym sklepom i zakładom gastronomicznym staje się coraz bardziej popularna. Związane jest to z rozszerzaniem się rynku konsumentów zainteresowanych nabywaniem świeżych i pochodzących z konkretnego gospodarstwa rolnego środków spożywczych, szczególnie ekologicznych. Okazuje się, że takie rozwiązanie jest często także korzystne pod względem finansowym zarówno dla rolnika, jak i kupującego. Ten pierwszy otrzyma wyższą ceną niż sprzedając do przedsiębiorstwa przetwórczego, a konsument płaci mniej, ponieważ omija marże nakładana przez handlowców[1].

Sprzedaż bezpośrednia jest przykładem „krótkiego łańcucha” dostaw żywności. Rolnik, wytwórca produktów rolnych, zajmuje się jednocześnie ich dystrybucją, magazynowaniem i sprzedażą. Przejmuje zatem niektóre funkcje detalistów. Takie poszerzenie zadań producenta rolnego łączy się z dodatkowymi obowiązkami związanymi z zachowaniem bezpieczeństwa żywności.

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej spowodowało, że w zakresie prawa żywnościowego obowiązuje bardzo szczegółowe ustawodawstwo. Wymagania te oczywiście nie są bezpodstawne. Wiodącą zasadą produkcji żywności jest to, aby była ona bezpieczna dla zdrowia i życia konsumentów. Środki spożywcze oraz inne składniki żywności nie mogą być szkodliwe dla człowieka, zepsute ani zafałszowane. W celu zapewnienia bezpieczeństwa żywności konieczne jest uwzględnienie wszystkich aspektów łańcucha żywnościowego, począwszy od produkcji pierwotnej poprzez jej dystrybucję, sprzedaż lub dostawę żywności do konsumenta końcowego. Każdy element może mieć bowiem wpływ na bezpieczeństwo żywności [2].

Celem artykułu jest próba wskazania katalogu obowiązków producenta rolnego i czynności związanych z zachowaniem bezpieczeństwa żywności podczas sprzedaży bezpośredniej produktów roślinnych i zwierzęcych, będącej przykładem krótkiego „łańcucha dostaw”.

¹ Dr Aneta Suchoń, Katedra Zarządzania i Prawa, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, e-mail asuchon@up.poznan.pl

Uwagi wprowadzające

Żywność na poziomie produkcji pierwotnej wytwarzana jest w środowisku przyrodniczym o różnorodnym charakterze. Prawo żywnościowe od niedawna zajmuje się także produkcją pierwotną żywności. Oznacza ona produkcję, uprawę lub hodowlę produktów pierwotnych, w tym zbiory, hodowlę zwierząt gospodarskich przed ubojem i ich ubój. Obejmuje także łowiectwo i rybołówstwo oraz zbieranie runa leśnego. Produkcja i obrót żywnością mogą być prowadzone, jeżeli zostaną spełnione wymagania dotyczące m.in. pomieszczeń, urządzeń i narzędzi wykorzystywanych do produkcji, stanu zdrowia osób biorących udział w produkcji lub sprzedaży żywności, składników technologii wytwórczej itp.

Charakterystyczną cechą sprzedaży bezpośredniej jest to, że oprócz podstawowej funkcji zbytu łączy w sobie elementy promocji oferty producenta rolnego. Bezpośredni kontakt z konsumentem przyczynia się do budowania trwałych więzi rolnika z klientami, a przy tym do kreowania marki jego gospodarstwa [3]. Co istotne, sprzedaż bezpośrednia umożliwia pełną kontrolę nad jakością i dystrybucją produktów. Należy także wyjaśnić, że proces dystrybucji polega na przekazywaniu produktów ze sfery produkcji rolniczej pierwotnej do sfery konsumpcji. Istotę dystrybucji stanowią czynności związane z pokonywaniem przestrzennych i czasowych różnic występujących między produkcją a konsumpcją [4].

W Polsce sprzedaż bezpośrednia uregulowana jest w ustawie z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia² oraz aktach wykonawczych tj. rozporządzeniu Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych³; rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej⁴.

Prowadząc działalność rolniczą i dokonując sprzedaży bezpośredniej rolnik nie musi rejestrować działalności gospodarczej w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej albo w Krajowym Rejestrze Sądowym. Według art. 3 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej⁵ przepisów ustawy nie stosuje się do działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego, a także wynajmowania przez rolników pokoi, sprzedaży posiłków domowych i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów oraz wyrobu wina przez producentów będących rolnikami wyrabiającymi mniej niż 100 hektolitrów wina w ciągu roku gospodarczego, o których mowa w art. 17 ust. 3 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina⁶.

² Tekst jedn. Dz.U.2010, Nr 136, poz. 914 ze zm.

³ Dz. U. Nr 112, poz. 774.

⁴ Dz.U. z 2007, Nr 5, poz. 38.

⁵ Tekst jedn. Dz.U.2010, Nr 220, poz. 1447 ze zm.

⁶ Dz. U. Nr 120, poz. 690.

Jak zostało już podkreślone sprzedaż bezpośrednia jest przykładem „krótkiego łańcucha” dostaw żywności. W projekcie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) na lata 2014 - 2020⁷ „krótki łańcuch dostaw” został zdefiniowany jako łańcuch dostaw, który obejmuje ograniczoną liczbę podmiotów gospodarczych zaangażowanych we współpracę, przynosi lokalny rozwój gospodarczy oraz charakteryzuje się ścisłymi związkami geograficznymi i społecznymi między producentami i konsumentami.

Zarządzanie łańcuchem dostaw polega na przewidywaniu i minimalizowaniu potencjalnych ryzyk, jakie mogą się pojawić we wszystkich „warstwach” i stadiach łańcucha. Za podstawowe ryzyka można uznać procesy związane z jakością, logistyką, ilością i czasem zamawianych dostaw [3]. Przepisy prawne przewidują szereg wymagań, które muszą być spełnione w krótkim łańcuchu dostaw bezpośrednim, aby wyeliminować niebezpieczeństwo zakażenia żywności i zagwarantować jej bezpieczeństwo.

Dostawa bezpośrednia środków spożywczych

Według rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. dostawy bezpośrednio środków spożywczych obejmują produkty produkcji pierwotnej pochodzenia roślinnego, takie jak: zboża, owoce, warzywa, zioła, grzyby - uprawne, pochodzące wyłącznie z własnych upraw lub hodowli producentów produkcji pierwotnej, niestanowiących działów specjalnych produkcji rolnej w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych, oraz pozostałe surowce pochodzące z dokonywanych osobiście zbiorów ziół i runa leśnego. Dostawy bezpośrednie obejmują również środki spożywcze pochodzące z produktów lub surowców, wspomnianych wyżej, w postaci kiszonych lub suszonej.

Dostawy bezpośrednie środków spożywczych, są realizowane bezpośrednio przez producentów produkcji pierwotnej, którzy dostarczają małe ilości środków spożywczych do konsumentów finalnych lub do zakładów detalicznych zaopatrujących konsumentów finalnych. Zaznaczyć jednak wyraźnie należy, że po pierwsze, sprzedaż bezpośrednią mogą być objęte wyłącznie produkty własne, wyprodukowane przez podmiot prowadzący działalność rolniczą. Po drugie, dostawy bezpośrednie nie dotyczą produktów pierwotnych wprowadzanych do obrotu przez zakład podmiotu działającego na rynku spożywczym w ramach prowadzonej działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej.

Poza tym przepisy przewidują także normy ilościowe. Wielkości obrotu w ramach dostaw bezpośrednich nie mogą przekraczać: 1) wielkości plonów, w skali roku, poszczególnych surowców uzyskanych przez producentów produkcji pierwotnej z gospodarstw rolnych, których są oni właścicielami lub użytkownikami na podstawie innych niż własność tytułów prawnych użytkowania gruntów rolnych; 2) ilości surowców

⁷ http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com627/627_pl.pdf

pochodzących z dokonywanych osobiście zbiorów ziół i runa leśnego osoby dostarczającej środki spożywcze w ramach dostaw bezpośrednich.

Rolnik prowadzący podstawową działalność rolniczą nie musi dokonywać żadnych czynności rejestracyjnych ani zgłoszeń. W przypadku jednak podjęcia decyzji o rozpoczęciu sprzedaży bezpośredniej wytworzonych produktów rolnych rolnik musi udać się do powiatowego inspektoratu sanitarnego co najmniej 14 dni przed dniem rozpoczęcia planowanej wprowadzania do obrotu żywności pochodzenia nie zwierzęcego lub wprowadzania do obrotu produktów pochodzenia zwierzęcego nieobjętego urzędową kontrolą Inspekcji Weterynaryjnego, wypełnić wniosek o wpis do rejestru zakładów i złożyć ewentualnie wskazane przez inspekcję dokumenty.

Co istotne, działalność w ramach dostaw bezpośrednich może być prowadzona na terenie województwa, w którym wykonywana jest produkcja pierwotna, lub na terenie województw przyległych. Jeżeli działalność w ramach dostaw bezpośrednich następuje na terenie kilku powiatów, państwowy powiatowy inspektor sanitarny właściwy dla miejsca prowadzenia produkcji pierwotnej powiadamia państwowych powiatowych inspektorów sanitarnych właściwych ze względu na prowadzenie dostaw bezpośrednich o wpisie do rejestru działalności w zakresie dostaw bezpośrednich.

Podmioty działające na rynku spożywczym prowadzące działalność w ramach dostaw bezpośrednich obowiązane są przestrzegać wymagań higienicznych określonych w części A załącznika I do rozporządzenia nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych⁸ w zakresie odnoszącym się do surowców pochodzenia roślinnego. Dotyczą one m.in. higieny, przechowywania i transportu produktów.

Obowiązki w zakresie prowadzenia dokumentacji, obejmują wymóg m.in. udostępniania organowi urzędowej kontroli żywności lub zakładowi detalicznemu, do którego realizowane są dostawy bezpośrednie, na ich żądanie, pisemnych oświadczeń o stosowanych środkach ochrony roślin, występowaniu szkodników lub chorób, które mogą zagrozić bezpieczeństwu produktów pochodzenia roślinnego, oraz innych informacji istotnych ze względu na zdrowie człowieka. Stosowane w ramach dostaw bezpośrednich urządzenia, sprzęt, wyposażenie i narzędzia, które są lub mogą znaleźć się w bezpośrednim kontakcie z żywnością, powinny być: czyszczone i dezynfekowane, z częstotliwością niezbędną dla zapewnienia bezpieczeństwa środków spożywczych; w stanie technicznym i higienicznym niewpływającym negatywnie na spełnianie wymagań zdrowotnych żywności.

W ramach dostaw bezpośrednich można wykonywać takie czynności jak, np. mycie warzyw, usuwanie liści; suszenie zbóż, sortowanie owoców. Z reguły przyjmuje się, że nie są zaliczane do dostaw bezpośrednich obieranie ziemniaków czy krojenie marchewek.

⁸ Dz.U.U.E.L.2004.139.1



Rys. 1. Wymagania związane ze sprzedażą produktów roślinnych.

Źródło: opracowanie własne

Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego

Według rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej w ramach sprzedaży bezpośredniej dopuszcza się sprzedaż m.in. dla: drobiu: a) ubój drobiu w gospodarstwie rolnym producenta, którego roczna produkcja nie przekracza 2.500 sztuk w przypadku indyków lub gęsi, albo 10.000 sztuk w przypadku innych gatunków drobiu, przeprowadzony zgodnie z przepisami o ochronie zwierząt oraz przepisami o ochronie zdrowia zwierząt oraz zwalczaniu chorób zakaźnych zwierząt, b) sprzedaż tuszek drobiowych: zajęczaków: zwierząt łownych, mleka surowego lub surowej śmietany, pozyskanych w gospodarstwie rolnym producenta, jaj konsumpcyjnych, produktów pszczelich nieprzetworzonych, takich jak: miód, pyłek pszczele, pierzga, mleczko pszczele, pozyskanych z pasiek będących w posiadaniu producenta.

Wielkość produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej wynosi np.: 1) do 50 sztuk tygodniowo - dla tuszek indyków lub gęsi; 2) do 200 sztuk tygodniowo - dla tuszek innych gatunków drobiu, niż wymienione w pkt 1; 3) do 100 sztuk tygodniowo - dla tuszek zajęczaków; 4) do 1.000 litrów tygodniowo - dla mleka surowego; 5) do 500 litrów tygodniowo - dla surowej śmietany; 6) od 350 do 2.450 sztuk tygodniowo - dla jaj konsumpcyjnych.

Co istotne, sprzedaż bezpośrednia żywności konsumentowi końcowemu jest z reguły dopuszczona na terenie gospodarstw rolnych lub na targowiskach. Możliwe jest także w odniesieniu do niektórych produktów jej dostarczenie do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego. Decydując się na sprzedaż bezpośrednią rolnik ma obowiązek spełnić szereg wymagań. Przede wszystkim wspomnieć należy o wymogu powiadomienia powiatowego lekarza weterynarii właściwego ze

względu na miejsce planowanej produkcji o zakresie i wielkości produkcji oraz rodzaju produktów pochodzenia zwierzęcego, które mają być produkowane w zakładzie, co najmniej na 30 dni przed dniem rozpoczęcia prowadzenia tej działalności.

Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego, podobnie jak produktów roślinnych może być prowadzona na obszarze województwa, na obszarze którego jest wykonywana produkcja, lub na obszarze sąsiadujących z nim województw. Jednocześnie, jeżeli producent rolny zamierza prowadzić sprzedaż bezpośrednią na obszarze powiatu innego niż powiat, na obszarze którego prowadzi działalność rolniczą, informuje o tym fakcie powiatowego lekarza weterynarii właściwego ze względu na miejsce prowadzenia sprzedaży, w terminie 7 dni przed dniem rozpoczęcia tej sprzedaży.

Odnosić również należy szereg wymagań związanych z przechowywaniem czy transportem. Przykładowo sprzedaż może być wykonywana ze specjalistycznych środków transportu, przy czym, w przypadku zbywania jednocześnie więcej niż jednego rodzaju produktów, zapewnia się rozdzielanie tych produktów w sposób uniemożliwiający zanieczyszczenie. Temperatura przechowywanych lub transportowanych produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej nie może być wyższa niż np. 4 °C - dla tuszek drobiowych, zajęczaków i drobnej zwierzyny łownej niewypatroszonej; 3 °C - dla narządów wewnętrznych grubej zwierzyny łownej nieoskórowanej.

Z kolei pomieszczenia, w których produkuje lub sprzedaje się produkty pochodzenia zwierzęcego przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej, powinny m.in. być skonstruowane w sposób zapewniający przestrzeganie zasad higieny; być wyposażone w: sprzęt i urządzenia zapewniające ochronę przed gromadzeniem się zanieczyszczeń i przestrzeganie zasad higieny, wentylację wykluczającą powstawanie skroplin na ścianach i sufitach oraz na powierzchni urządzeń, naturalne lub sztuczne oświetlenie niepowodujące zmiany barw produktów; być zabezpieczone przed dostępem zwierząt, w szczególności owadów, ptaków i gryzoni; mieć ściany, posadzki, sufity, drzwi i okna w dobrym stanie technicznym oraz łatwe do czyszczenia i dezynfekcji; okna i drzwi powinny być szczelne.

Jaja konsumpcyjne przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej powinny być czyste, suche, pozbawione obcych zapachów oraz skutecznie zabezpieczone przed wstrząsami i bezpośrednim działaniem promieni słonecznych. Z kolei mleko surowe i surową śmietanę przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej na targowisku przechowuje się w czystych, zamkniętych pojemnikach, umożliwiających sprzedaż tych produktów w higienicznych warunkach do opakowań własnych konsumentów końcowych.

Osoby mające kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego przy wykonywaniu czynności związanych ze sprzedażą bezpośrednią powinny, np. przestrzegać zasad higieny w procesie produkcji i sprzedaży; posiadać orzeczenie lekarskie o braku przeciwwskazań do wykonywania pracy wymagającej kontaktu z żywnością, wydane na podstawie przepisów o chorobach zakaźnych i zakażeniach; używać czystej, w jasnym kolorze, odzieży roboczej, nakrycia głowy zasłaniającego włosy oraz obuwia roboczego.

Kary w przypadku sprzedaży bezpośredniej

Decydując się na sprzedaż bezpośrednią żywności, rolnik musi pamiętać o obowiązkach wynikających z przepisów prawnych. Ich nieprzestrzeganie łączy się bowiem z reguły z obciążeniem producenta rolnego karami pieniężnymi. Według art. 103 ustawy z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia kto m.in. prowadzi działalność w zakresie produkcji lub obrotu żywnością bez złożenia wniosku o wpis do rejestru zakładów lub o zatwierdzenie zakładu i wpis do rejestru zakładów lub wbrew decyzji o odmowie zatwierdzenia zakładu w trybie i na zasadach określonych w art. 6 rozporządzenia nr 852/2004 oraz art. 63 ustawy czy też utrudnia lub uniemożliwia przeprowadzenie urzędowej kontroli żywności, podlega karze pieniężnej w wysokości do trzydziestokrotnego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej za rok poprzedzający (ogłaszanego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, na podstawie przepisów o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej "Monitor Polski"). Z karami muszą liczyć się także osoby produkujące lub wprowadzające do obrotu środek spożywczy powszechnie spożywany szkodliwy dla zdrowia lub życia człowieka, zepsuty czy zafałszowany. Może być to grzywna, kara ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2.

Wspomnieć także warto o kontrolach inspektora sanitarnego oraz powiatowego lekarza weterynarii. Ten ostatni realizuje zadania z zakresu ochrony zdrowia zwierząt oraz bezpieczeństwa produktów pochodzenia zwierzęcego (w tym nad wymaganiami weterynaryjnymi przy ich produkcji, umieszczaniu na rynku oraz sprzedaży bezpośredniej) w celu zapewnienia ochrony zdrowia publicznego. Z kolei do Inspekcji Sanitarnej, w dziedzinie bieżącego nadzoru sanitarnego, należy kontrola przestrzegania przepisów określających wymagania higieniczne i zdrowotne, zwłaszcza dotyczące, np. warunków produkcji, transportu, przechowywania i sprzedaży żywności oraz warunków żywienia zbiorowego; nadzoru nad jakością zdrowotną żywności. Inspektor sanitarny w związku z wykonywaną kontrolą ma prawo m.in. wstępu na teren miast i wsi do: zakładów pracy oraz wszystkich pomieszczeń i urządzeń wchodzących w ich skład, obiektów użyteczności publicznej, obiektów handlowych, ogrodów działkowych i nieruchomości oraz wszystkich pomieszczeń, środków transportu i obiektów z nimi związanych, żądania pisemnych lub ustnych informacji oraz wzywania i przesłuchiwanie osób; żądania okazania dokumentów i udostępniania wszelkich danych; pobierania próbek do badań laboratoryjnych.

Podsumowanie

Przeprowadzone krótkie rozważania potwierdziły, że z jednej strony odnotować należy przepisy, które ułatwiają producentom rolnym sprzedaż bezpośrednią, z drugiej zaś instrumenty, które mają zagwarantować konsumentowi nabywającemu produkt rolniczy, że będzie on bezpieczny dla jego zdrowia i życia. Chodzi

przede wszystkim o konieczność spełnienia wymagań higienicznych, dotyczących przechowywania, transportu, warunków zbywania produktów. Niewątpliwie praktyczne znaczenie sprzedaży bezpośredniej będzie coraz większe. Związane jest to z potrzebami rynku, czyli zainteresowaniem konsumentów. Poza tym jest to jeden ze sposobów zwiększenia dochodów rolników, zwłaszcza tym prowadzących mniejsze gospodarstwo rolne, przyczyniając się jednocześnie do lokalnego rozwoju gospodarczego. Sprzedaż produktów rolnych bezpośrednio przez producenta rolnego jest również elementem wspieranego przez ustawodawcę polskiego i unijnego wielofunkcyjnego modelu gospodarstwa rolnego, powiązanego z rynkiem i pełniącego różnorodne funkcje [6].

Streszczenie

Celem artykułu była próba wskazania katalogu obowiązków producenta rolnego i czynności związanych z zachowaniem bezpieczeństwa żywności podczas sprzedaży bezpośredniej produktów roślinnych i zwierzęcych, będącej przykładem krótkiego „łańcucha dostaw”. Przedstawiono między innymi zasady wynikające z przepisów prawnych dotyczące sprzedaży produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego, w tym wymagania ilościowe odnośnie produktów rolnych, obowiązek złożenia wniosku o wpis do rejestru zakładów, wymagania w zakresie higieny, przechowania i transportu. Zaprezentowano także sankcje karne związane z nieprzestrzeganiem przepisów.

Direct sales of agricultural products as an example of a short 'supply chain'

Abstract

The purpose of this article is to make an attempt to identify the obligations of an agricultural producer and the activities connected with security during the direct sales of agricultural products as an example of a short 'supply chain'. It also presents, among others, the principles of the legislation concerning the sales of plant and animal products, including the quantitative requirements for agricultural products, the obligation of applying for being entered into the register of establishments, the requirements concerning hygiene, storage and transport. The article also mentions the criminal sanctions for not complying with the regulations

Literatura

- [1,5] A. Kapała, *Sprzedaż produktów rolnych jako działalność rolnicza w prawie włoskim*, Przegląd Prawa Rolnego 2011, nr 2.
- [2] M. Korzycka – Iwanow, *Prawo żywnościowe. Zarys prawa polskiego i wspólnotowego*. LexisNexis Warszawa 2007.
- [3,4] K. Cyran, *Nowe spojrzenie na sprzedaż bezpośrednią jako element wspierania dystrybucji żywności w: Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu*. red. S. Makarski, P. Cyrek, S. Dybka, A. Kasprzyk, Rzeszów, 2007.

[6] N. Ćwik, *Wspólna odpowiedzialność. Rola dostaw i zakupów.*

http://odpowiedzialnybiznes.pl/public/files/Wspolna_odpowiedzialnosc.pdf