

ANNA KAPAŁA

## Sprzedaż produktów rolnych jako działalność rolnicza w prawie włoskim

1. Sprzedaż produktów rolnych bezpośrednio przez producenta rolnego jest elementem wspieranego przez ustawodawcę unijnego wielofunkcyjnego modelu gospodarstwa rolnego, powiązanego z rynkiem i pełniącego różnorodne funkcje. We Włoszech komercjalizacja produktów rolnych należy do tzw. rolniczej działalności powiązanej (wymienionej w art. 2135 wł. k.c.), prowadzonej przez przedsiębiorcę rolnego uprawiającego ziemię, zajmującego się leśnictwem i hodowlą zwierząt (podstawowa działalność rolnicza). Przedsiębiorca rolny zajmujący się tego rodzaju aktywnością, zakwalifikowaną jako rolnicza (choć z natury handlową), zachowuje swój szczególny, uprzywilejowany w stosunku do przedsiębiorcy, status rolny.

Sprzedaż bezpośrednia produktów rolnych we włoskim ustawodawstwie zawsze była przedmiotem szczególnej regulacji w stosunku do sprzedaży handlowej<sup>1</sup>. Zgodnie z kodeksem handlowym z 1882 r. sprzedaż płodów ziemi prowadzona przez właściciela gruntów rolnych lub producenta rolnego – jeżeli nie była sprzedażą hurtową<sup>2</sup> – nie zaliczała się

---

<sup>1</sup> Obecnie sprzedaż bezpośrednią (detaliczną) reguluje art. 4 dekretu legislacyjnego nr 228 z 18 maja 2001 r. o orientacji i modernizacji sektora rolnego (wydanego na podstawie art. 7 ustawy nr 57 z 5 marca 2001 r.), „Gazzetta Ufficiale”, nr 137, z 15 czerwca 2001 r., Supplemento Ordinario nr 149. Wcześniej działalność ta była uregulowana przez ustawę (już nieobowiązującą) z 9 grudnia 1963 r., nr 59 (zmienioną ustawą nr 447 z 14 czerwca 1964 r. i uzupełnioną wykładnią autentyczną przez ustawę nr 976 z 26 lipca 1965 r.), „Gazzetta Ufficiale”, nr 44, z 16 lutego 1963 r., oraz przez ustawę nr 398 z 19 maja 1976 r. o sprzedaży obwoźnej producentów bezpośrednich, dzierżawców i osadników, „Gazzetta Ufficiale”, nr 154, z 12 czerwca 1976 r. Sprzedaż hurtowa jest uregulowana przepisami ustawy nr 125 z 25 marca 1959 r., „Gazzetta Ufficiale”, nr 87, z 11 kwietnia 1959 r.

<sup>2</sup> Sprzedaż hurtowa była kwalifikowana w kodeksie handlowym z 1882 r. jako czynność handlowa lub tzw. czynność mieszana (art. 54 wł. k.h.), zatem również była podporządkowana przepisom prawa handlowego.

do czynności handlowych<sup>3</sup> i w związku z tym podlegała regulacji kodeksu cywilnego, a nie handlowego. W art. 2135 wł. k.c. sprzed reformy z 2001 r. sprzedaż produktów rolnych i przetwórstwo były jedynymi rodzajami działalności powiązаныmi, jeżeli wchodziły w zakres „normalnej praktyki rolniczej”<sup>4</sup>. Ich znaczenie było ograniczone i wynikało wyłącznie z konieczności zbytu przez rolnika płodów ziemi. Rozwój Wspólnej Polityki Rolnej oraz zmiany społeczno-kulturowe w rolnictwie nadały komercjalizacji produktów rolnych dodatkowego, społeczno-ekonomicznego uzasadnienia.

Włoski ustawodawca uwzględnił konieczność dostarczenia przedsiębiorcom rolnym instrumentów prawnych, pozwalających im odgrywać rolę również poza sektorem ściśle rolnym. Dekret legislacyjny nr 228 z 2001 r. o modernizacji i orientacji sektora rolnego rozszerzył pojęcie działalności rolniczej oraz możliwości wykonywania handlu<sup>5</sup>. Nowa definicja przedsiębiorcy rolnego odeszła od wyłącznie gruntowej koncepcji związku przedsiębiorcy z obszarem wiejskim oraz od pojęcia działalności produkcyjnej ukierunkowanej na samozaopatrzenie. Wprowadzono model przedsiębiorstwa rolnego zdolnego funkcjonować na rynku, dążącego do dywersyfikacji działalności i optymalizacji produkcji żywności, a jednocześnie do różnicowania dochodów poprzez wykonywanie działalności tzw. użyteczności społecznej, takiej jak dowartościowywanie obszarów i produktów lokalnych.

Sprzedaż bezpośrednio przez producenta rolnego wytworzonych przez niego produktów odgrywa istotną rolę na kilku płaszczyznach. Stanowi przykład „krótkiego łańcucha” i bezpośredniej relacji producentów rolnych z konsumentami. Może mieć ekonomiczne, społeczne i środowiskowe implikacje<sup>6</sup>. Ma znaczenie w wymiarze ekonomicznym, jest bowiem formą różnicowania dochodów i podnoszenia dochodowości przedsiębiorstwa rolnego. Brak pośrednictwa pozwala przedsiębiorcy uzyskać większy zysk, a konsumentowi oszczędność w wydatkach. W zakresie implikacji społecznych sprzyja poznaniu i dowartościowywaniu terytorium pocho-

<sup>3</sup> Zgodnie z brzmieniem art. 5 wł. k.h. z 1882 r.

<sup>4</sup> Wcześniej, żeby podporządkować tę działalność regulacjom kodeksu cywilnego, obowiązujące przepisy wymagały, by produkty pochodziły wyłącznie z własnego gospodarstwa rolnego.

<sup>5</sup> Dekret legislacyjny nr 228 z 18 maja 2001 r. w art. 1 ust. 1 zastąpił treść art. 2135 wł. k.c., redefiniując pojęcie przedsiębiorcy rolnego (a więc także działalności rolniczej).

<sup>6</sup> O ekonomicznych, społecznych i środowiskowych implikacjach pisze M. R. Alabrese, *La vendita diretta dei prodotti agricoli*, „Rivista di Diritto Alimentare” 2008, nr 3, s. 3.

dzenia produktów, „przełamując dychotomię między wsią a miastem”<sup>7</sup>. Tym samym wpływa na wzrost żywotności obszarów pozamiejskich i dynamiki w zakresie wymiany handlowej i ruchu turystycznego<sup>8</sup>. Natomiast zmniejszenie zanieczyszczenia związanego z transportem produktów w lokalizacje odległe od miejsca produkcji przekłada się na skutki w zakresie ochrony środowiska<sup>9</sup>.

Można jeszcze wyodrębnić inne korzyści takiej formy sprzedaży zarówno dla producenta, jak i dla konsumenta. Bezpośredni kontakt producenta rolnego z klientem ułatwia temu pierwszemu rozpoznanie potrzeb, gustów, oczekiwań i szybką reakcję na ich zmianę, a także ustalenie ceny oraz, jak już powiedziano, przejęcie marży handlowej. Klient natomiast ma możliwość uzyskania informacji na temat produktów i stosowanych metodach produkcji oraz zakupu świeżego towaru pochodzącego od znanych i sprawdzonych producentów, wytworzonego tradycyjnymi metodami, niewzbogaconego przemysłowymi środkami konserwującymi.

Temat niniejszych rozważań jest istotny nie tylko ze względu na wymiar ekonomiczny i społeczny. Z punktu widzenia prawa rolnego, sprzedaż bezpośrednia powinna zajmować precyzyjnie określone miejsce w działalności producenta rolnego. Jest bowiem naturalnym finalnym etapem produkcji rolnej<sup>10</sup>. Dlatego przybliżenie pojęcia sprzedaży bezpośredniej i jej powiązania z działalnością rolniczą w prawie włoskim może być interesujące dla polskiego czytelnika. Stanowi bowiem dobry punkt odniesienia oceny polskich rozwiązań i sformułowania wniosków w celu unowocześnienia pojęcia działalności rolniczej w Polsce. Warto zaś dodać, że dorobek włoskiej nauki prawa rolnego w omawianym tu zakresie jest bardzo bogaty<sup>11</sup>.

<sup>7</sup> S. Masini, *I mercati degli imprenditori agricoli a vendita diretta*, „Diritto e Giurisprudenza Agraria, Alimentare e dell’Ambiente” 2007, nr 3, s. 292.

<sup>8</sup> Ibidem.

<sup>9</sup> M. R. Alabrese, op. cit., s. 3.

<sup>10</sup> R. Budzinowski, *Nowa definicja przedsiębiorcy rolnego we włoskim kodeksie cywilnym*, „Studia Iuridica Agraria”, t. III, 2002, s. 101; idem, *Prawne pojęcie działalności rolniczej*, „Prawo i Administracja”, t. II, 2003, s. 167 i n.

<sup>11</sup> Zob. G. Cigarini, *Vendita diretta di prodotti agricoli*, w: *Dizionario del diritto privato. Diritto agrario*, red. A. Carozza, A. Abrami, Giuffrè 1983, s. 899; A. Germanò, *Commento all’art. 4*, w: *Commento al d.lgs. 18 maggio 2001 n. 228*, „Rivista di Diritto Agrario” 2002, z.1, s. 276 i n.; D. La Medica, *La vendita diretta di prodotti agricoli*, „Diritto e Giurisprudenza Agraria, Alimentare e dell’Ambiente” 2004, nr 5, s. 299 i n.; F. Albisinni, *Commento all’art. 10*, w: *Commentario alla legge 20 febbraio 2006, n. 96 «Disciplina dell’agriturismo»*, „Rivista di Diritto Agrario” 2006, z. 4, s. 601 i n.; M. R. Alabrese, op. cit., s. 3 i n.; E. Cristiani, *La vendita diretta di prodotti con metodo biologico*, „Rivista di Diritto Alimentare” 2008, nr 3, s. 5;

Celem niniejszego artykułu jest określenie normatywnego kształtu sprzedaży bezpośredniej oraz bliższa charakterystyka kryteriów przesądających o zakwalifikowaniu jej do powiązanej działalności rolniczej. Realizacja tego celu wymaga analizy regulacji kodeksowej oraz przepisów szczególnych. Punktem wyjścia rozważań będzie przedstawienie kodeksowej definicji działalności rolniczej i działalności powiązanej (art. 2135 wł. k.c.). Zasadnicza analiza dotyczyć będzie kryteriów kwalifikacji określonych w przepisach szczególnych, tj. w art. 4 dekretu legislacyjnego nr 228/2001. W podsumowaniu sformułowana zostanie ocena włoskiej regulacji z punktu widzenia przedsiębiorcy rolnego, spójności systemowej oraz wnioski dla polskiego ustawodawcy.

2. Przepis art. 2135 wł. k.c. pozwala przedsiębiorcy rolnemu prowadzić, oprócz podstawowej działalności rolniczej (uprawy, leśnictwa i hodowli zwierząt), także tzw. działalność powiązaną, tj. obróbkę, przechowywanie, przetwarzanie, komercjalizację i wzbogacanie produktów rolnych, pod warunkiem że w przeważającej mierze są to produkty pochodzące z własnych upraw lub hodowli. Przedsiębiorca rolny może prowadzić ponadto działalność niezwiązaną z produkcją dóbr, mianowicie: świadczyć usługi, dostarczać dóbr, zajmować się dowartościowywaniem obszarów oraz dziedzictwa wiejskiego i leśnego lub agroturystyką. Art. 2135 wł. k.c. wymaga zastosowania w tych różnych typach działalności przede wszystkim wyposażenia lub środków gospodarstwa normalnie wykorzystywanych w działalności rolniczej.

Jak wspomniano, wraz z reformą art. 2135 wł. k.c. za rolniczą została definitywnie uznana sprzedaż wytworzonych przez przedsiębiorcę rolnego produktów rolnych. Przedmiotem sprzedaży są produkty rolne w stanie nieprzetworzonym i przetworzonym otrzymane w większości z podstawowej działalności rolniczej. Sprzedaż produktów w stanie naturalnym wytworzonych w wyniku działalności rolniczej prowadzonej w gospodarstwie rolnym, jak i sprzedaż produktów przetworzonych w gospodarstwie rolnym,

---

A. Germanò, *Manuale di diritto agrario*, Torino 2006, s. 106 (Torino 2003, s. 83-85); S. Bolognini, *Commento all'art. 10 (Trasformazione e vendita dei prodotti)*, „Le Nuove Leggi Civili Commentate” 2007, nr 1-2, s. 205 i n.; D. Viti, *La vendita diretta degli agricoltori*, w: F. Albisinni (red.), *Diritto alimentare. Mercato, sicurezza*, Wolters Kluwer, Milano 2009; F. M. Agnoli, *La vendita diretta dei prodotti agricoli fra disciplina civilistica e fiscale*, „Diritto e Giurisprudenza Agraria, Alimentare e dell’Ambiente” 2010, nr 6, s. 368 i n.; F. Albisinni, *La vendita diretta dei prodotti agricoli*, w: L. Costato, A. Germanò (red.), *Manuale di diritto agrario*, E. Rook Basile, Torino 2010.

jest definitywnie i automatycznie klasyfikowana jako działalność rolna przez powiązanie, jako że jest pomocnicza względem działalności rolnej podstawowej (uprawy gruntu, hodowli zwierząt, gospodarki leśnej)<sup>12</sup>.

Ustawodawca zakwalifikował jako rolne także różne rodzaje działalności poprzedzające komercjalizację produktów rolnych, jeżeli tylko są prowadzone przez tego samego producenta. Ponadto umożliwił mu łączenie własnych produktów z innymi produktami (w ilości nieprzeważającej), przy wykonywaniu obróbki, przechowywania, przetwarzania, wzbogacania i komercjalizacji.

Sprzedaż produktów rolnych, realizując powiązanie z rynkiem, jest niezbędnym elementem do zakwalifikowania rolnika jako przedsiębiorcę<sup>13</sup>. W celu uznania sprzedaży za działalność rolniczą w pierwszej kolejności musi zostać spełnione tzw. powiązanie podmiotowe. Ma ono miejsce wtedy, gdy działalność prowadzi sam producent (przedsiębiorca rolny), który w swoim przedsiębiorstwie zajmuje się uprawą ziemi, hodowlą zwierząt lub gospodarką leśną (podstawowa działalność rolnicza). Ponadto konieczne jest powiązanie przedmiotowe z gospodarstwem rolnym, polegające na tym, że przedmiotem sprzedaży, a także obróbki, przechowywania, przetwarzania i wzbogacania są produkty pochodzące w przeważającej mierze z podstawowej działalności rolniczej. Z treści definicji wynika, że przedsiębiorca rolny, oprócz produktów rolnych wytworzonych przez siebie, może również sprzedawać, w ilości nieprzeważającej, produkty nabyte.

3. Sprzedaż produktów rolnych jest przedmiotem regulacji szczególnej, do której nie mają zastosowania przepisy dekretu legislacyjnego nr 114 z 31 marca 1998 r. reformującego sektor handlu, wydanego na podstawie delegacji ustawowej w ustawie nr 59 z 15 marca 1997 r. Właściwym w tej materii jest art. 4 cytowanego dekretu legislacyjnego nr 228 z 18 maja 2001 r. (wydanego na podstawie art. 7 ustawy nr 57 z 5 marca 2001 r.<sup>14</sup>), zawierający przepisy uściślające poprzednio obowiązującą regulację oraz uwzględniający orzecznictwo. W art. 4 ust. 7 tego aktu prawnego *expressis*

<sup>12</sup> F. M. Agnoli, op. cit., s. 369.

<sup>13</sup> Zgodnie z definicją z art. 2082 wł. k.c., przedsiębiorcą jest ten, kto zawodowo wykonuje zorganizowaną działalność gospodarczą w celu produkcji lub wymiany dóbr lub usług, szerzej na temat przedsiębiorcy rolnego zob. A. Szymecka, *Przedsiębiorstwo rolne we włoskim systemie prawnym*, „Przegląd Prawa Rolnego” 2008, nr 1, s. 199 i literatura tam cytowana.

<sup>14</sup> Ustawa nr 57 z 5 marca 2001 r., *Disposizioni in materia di apertura e regolazione dei mercati*, „Gazzetta Ufficiale”, nr 66, z 20 marca 2001 r.

*verbis* potwierdzono specjalny charakter regulacji sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych w stosunku do regulacji handlowej. Przepis ten stanowi, że do wymienionych form sprzedaży bezpośredniej detalicznej nie ma zastosowania (z wyjątkiem przepisów dotyczących przyznania stoisk i zajmowania powierzchni) regulacja „handlowa” z dekretu legislacyjnego nr 114 z 31 marca 1998 r.<sup>15</sup>

Zgodnie z art. 4 ust. 1 dekretu legislacyjnego nr 228/2001: „przedsiębiorcy rolni indywidualni lub zrzeszeni, wpisani do rejestru przedsiębiorstw, o którym mowa w art. 8 ustawy nr 580 z 29 grudnia 1993 r., mogą sprzedawać bezpośrednio i detalicznie na całym terytorium Republiki Włoskiej produkty pochodzące w przeważającej mierze z własnych gospodarstw, przestrzegając przepisów higieniczno-sanitarnych”<sup>16</sup>. Należy zauważyć, że przedmiotem omawianej regulacji nie jest sprzedaż hurtowa, która jest naturalnym i koniecznym celem każdej działalności produkcyjnej, lecz sprzedaż detaliczna, czyli prosty lub bardziej wyszukany, w zależności od możliwości przedsiębiorcy, sposób uzyskania nadwyżki ze zbycia produktu bezpośrednio konsumentowi<sup>17</sup>.

Jeżeli chodzi o zakres podmiotowy art. 4 ust. 1 zezwala na świadczenie sprzedaży bezpośredniej przedsiębiorcom rolnym, indywidualnym lub zrzeszonym, wpisanym do rejestru przedsiębiorstw<sup>18</sup>. Tak sformułowany

<sup>15</sup> Dekret legislacyjny nr 114 z 31 marca 1998 r. (*Riforma alla disciplina del commercio, a norma dell'art. 4 comma 4 della l. 15 marzo 1997, nr 59*, „Gazzetta Ufficiale”, nr 95, z 24 kwietnia 1998 r., Supplemento Ordinario nr 80) w art. 4 ust. 2 stanowi, że przepisy ustawy nie mają zastosowania do: stowarzyszeń produktów warzywnictwa w rozumieniu ustawy nr 622 z 17 lipca 1967 r. ze zm.; do producentów rolnych, indywidualnych lub zrzeszonych, wykonujących działalność sprzedaży produktów rolnych w granicach, o których w art. 2135 wł. k.c., ustawie z 25 marca 1959 r., nr 125 ze zm. i w ustawie z 9 lutego 1963 r., nr 59 ze zm.

<sup>16</sup> W zakresie przepisów higieniczno-sanitarnych zob. dekret legislacyjny nr 193 z 6 listopada 2007 r. wdrażający dyrektywę nr 2004/41 WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 21 kwietnia 2004 r. uchylającą niektóre dyrektywy dotyczące higieny i warunków zdrowia przy produkcji i wprowadzaniu do obrotu niektórych produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do spożycia przez ludzi i zmieniającą dyrektywy Rady nr 89/662/EWG i nr 92/118/EWG oraz decyzję Rady nr 95/408/WE, „Gazzetta Ufficiale”, nr 261, z 9 listopada 2007 r., Supplemento Ordinario nr 228 (korekta: „Gazzetta Ufficiale”, nr 31, z 6 lutego 2008 r.).

<sup>17</sup> Tak A. Germanò, *Manuale di diritto agrario*, (2003), s. 83.

<sup>18</sup> Wpis do rejestru przedsiębiorstw według ustawy nr 580 z 29 grudnia 1993 r. („Gazzetta Ufficiale”, nr 7, z 11 stycznia 1994 r., Supplemento Ordinario nr 6) spełniał jedynie funkcję potwierdzenia danych (*certificazione anagrafica*), natomiast w rozumieniu art. 2 dekretu legislacyjnego nr 228/2001 pozwala również przeciwstawić osobom trzecim określone fakty istotne dla zagwarantowania przejrzystości rynku (art. 2193 wł. k.c.). Szerzej na ten temat zob. C. Focacetti, *Commento all'art. 2 del d. legisl. n. 28 del 2001*, „Nuovo Diritto Agrario” 2001, s. 389 i n.; A. Germanò, *Commento all'art. 4...*, s. 282.

zakres podmiotowy stanowi *novum* wobec poprzedniej regulacji, obejmującej producentów rolnych, którymi mogli być właściciele gruntów bezpośrednio je uprawiający, dzierżawcy, najemcy, osadnicy oraz ich spółdzielnie i konsorcja. Na podkreślenie zasługuje wprowadzone przez art. 1 dekretu nr 228/2001 zrównanie z pozycją przedsiębiorcy rolnego spółdzielni przedsiębiorców rolnych i ich konsorcjów, gdy w podstawowej działalności rolniczej i działalności powiązanej (m.in. sprzedaży) w przeważającej mierze wykorzystują produkty wytworzone przez wspólników.

Zrównanie dotyczy także spółek osobowych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, założonych przez przedsiębiorców rolnych, prowadzących wyłącznie działalność w zakresie obróbki, przechowywania, przetwarzania, komercjalizacji i dowartościowywania produktów rolnych dostarczonych przez wspólników (w rozumieniu art. 1 ust. 1094 ustawy nr 296 z 27 grudnia 2006 r.<sup>19</sup>). W konsekwencji, sprzedaż prowadzona zarówno przez pojedynczego przedsiębiorcę, jak przez podmioty zbiorowe i w formie zbiorowej jest podporządkowana tej samej regulacji.

Od podmiotów prowadzących sprzedaż produktów rolnych ustawodawca wymaga spełnienia kryterium etycznego swoistego dla zawodów zaufania publicznego. Zgodnie z art. 4 ust. 6 ustawy, nie mogą prowadzić sprzedaży bezpośredniej przedsiębiorcy rolni indywidualni lub członkowie spółek osobowych lub prawnych, których zarządcy w ciągu ostatnich pięciu lat poprzedzających rozpoczęcie działalności sprzedaży byli karani prawomocnym wyrokiem sądu w związku z pełnieniem funkcji w spółkach, za przestępstwa określone w przepisach higieniczno-sanitarnych lub oszustwa w przygotowywaniu żywności. Zakaz jest skuteczny przez okres pięciu lat od uprawomocnienia się wyroku skazującego. Wskazany wymóg wydaje się uzasadniony, biorąc pod uwagę, że jakość żywności wytwarzanej przez producenta może mieć wpływ na zdrowie, a nawet życie konsumentów<sup>20</sup>.

Jeżeli chodzi o dobra, które mogą być przedmiotem sprzedaży, art. 4 ust. 1 stanowi, że przedsiębiorcy rolni mogą bezpośrednio detalicznie sprzedawać produkty roślinne i zwierzęce pochodzące w przeważającej mierze z własnych gospodarstw, przy spełnieniu przepisów higieniczno-

<sup>19</sup> Legge 27 dicembre 2006, nr 296, *Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (legge finanziaria 2007)*, „Gazzetta Ufficiale”, nr 299, z 27 grudnia 2006 r., Supplemento Ordinario nr 244.

<sup>20</sup> F. Albisinni krytykuje pominięcie przez nową regulację przestępstw w zakresie ekonomii publicznej, przemysłu i handlu nieżywnościowego, zob. idem, *La vendita diretta di prodotti agricoli...*, s. 7.

-sanitarnych. Takie sformułowanie jest zgodne z art. 2135 ust. 3 wł. k.c., który przewiduje wprost, że w odniesieniu do komercjalizacji i przetwarzania produktów jako przedmiotowe kryterium powiązania stosuje się parametr przewagi. Wyjaśnienie pojęcia przewagi nastąpi w dalszej części artykułu. Art. 4 ust. 5 dodaje, że regulacja w zakresie sprzedaży bezpośredniej ma zastosowanie także do produktów przetworzonych, otrzymanych w następstwie obróbki i przetworzenia produktów rolnych i zwierzęcych, „których celem jest kompletne wykorzystanie cyklu produkcyjnego przedsiębiorstwa”.

Ustawodawca zezwala więc przedsiębiorcy na wykonywanie sprzedaży bezpośredniej w ramach rolnego reżimu nie tylko produktów w stanie naturalnym wytworzonych w przeważającej mierze we własnym gospodarstwie rolnym, ale także produktów pochodnych, otrzymanych w wyniku obróbki lub przetwórstwa również we własnym gospodarstwie, oraz produktów nabytych (w ilości nieprzeważającej w stosunku do własnych). Innymi słowy, produkty w stanie naturalnym, jak i produkty przetworzone (roślinne i zwierzęce) mogą być przedmiotem sprzedaży przez przedsiębiorców rolnych, pod warunkiem że są otrzymywane (w przeważającej mierze) w wyniku różnych rodzajów działalności zdefiniowanych w art. 2135 wł. k.c.<sup>21</sup> Sprzedaż wymienionych rodzajów dóbr nie jest uwarunkowana żadnym zezwoleniem lub inną formą reglamentacji, o czym będzie mowa dalej.

Z dyspozycji art. 4 ust. 1 i 5 wynika rozszerzony zakres przedmiotowy zastosowania regulacji w stosunku do ustawy nr 59 z 1963 r., w której ustanowiono, by sprzedawane produkty – w wypadku braku licencji handlowej – były wyłącznie produktami otrzymanymi bezpośrednio w wyniku działalności prowadzonej na gruntach wykorzystywanych rolniczo przez producenta rolnego pod sankcją odebrania mu pozwolenia<sup>22</sup>. Dekret nr 228/2001 – przeciwnie – pozwala przedsiębiorcy rolnemu stosować uproszczone procedury, nawet jeżeli zamierza sprzedawać (w ilości nieprzeważającej w stosunku do własnych) produkty niepochodzące z prowadzonej podstawowej działalności rolniczej.

<sup>21</sup> S. Bolognini, op. cit., s. 217.

<sup>22</sup> Art. 1 ustawy nr 59 z 9 lutego 1963 r. stanowił, że „producenci rolni indywidualni lub zrzeszeni nie mają obowiązku uzyskania licencji, o której mowa w królewskim dekreście nr 2174 z 16 grudnia 1926 r., na sprzedaż detaliczną w obrębie własnej gminy lub gmin sąsiednich produktów otrzymanych na własnych gruntach z uprawy lub hodowli, nie wykluczając wszystkich innych ułatwień określonych przez obowiązujące ustawy dla sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych konsumentom”.



4. Jeżeli chodzi o formy sprzedaży bezpośredniej, zgodnie z treścią art. 4, przedsiębiorcy rolni (indywidualni lub zrzeszeni) mogą sprzedawać detalicznie własne produkty na całym terytorium Włoch: w formie obwoźnej (ust. 2), jak również w punktach stałych „na obszarach publicznych lub w lokalach otwartych dla klientów” (ust. 4). Art. 4 wyodrębnia więc dwie formy sprzedaży bezpośredniej: w punktach stałych oraz w formie obwoźnej, do której zalicza się również sprzedaż elektroniczną. Trzecią formą, wspomnianą *expressis verbis* w ustawie nr 81 z 2006 r.<sup>23</sup>, jest sprzedaż bezpośrednia detaliczna prowadzona na powierzchniach otwartych w obrębie gospodarstwa rolnego lub na innym terenie będącym we władaniu przedsiębiorcy rolnego. Rozpoczęcie sprzedaży poza powyższym obszarem uwarunkowane jest wcześniejszym zgłoszeniem do gminy zamiaru jej podjęcia, bez konieczności uzyskania zezwolenia (wymaganego przez poprzednio obowiązującą regulację: ustawie nr 59 z 1963 r.). W szczególności procedura zgłoszenia różni się w zależności od formy sprzedaży.

Art. 4 ust. 2 precyzuje, że sprzedaż produktów rolnych w formie obwoźnej wymaga wcześniejszego zgłoszenia do gminy, w której znajduje się siedziba gospodarstwa wytwarzającego przedmiotowe produkty rolne, i może być podjęta po upływie 30 dni od daty wpłynięcia zgłoszenia. Ponadto zgłoszenie powinno zawierać, oprócz danych wnioskodawcy, wpis do rejestru przedsiębiorstw, dane dotyczące położenia gospodarstwa, specyfikację produktów rolnych i sposób sprzedaży łącznie ze sprzedażą elektroniczną (ust. 3). Z tak sformułowanych wymogów wynika, że producent rolny jeszcze przed rozpoczęciem sprzedaży musi mieć pewność co do rodzajów produktów, które chce sprzedawać, oraz co do sposobów prowadzenia sprzedaży.

W przypadku prowadzenia sprzedaży w punktach stałych, w miejscach publicznych lub w lokalach otwartych dla klientów, zgłoszenie powinno być zaadresowane do wójta gminy, w której zamierza się sprzedawać (art. 4 ust. 4). Zgłoszenie dotyczące zamiaru prowadzenia sprzedaży na stoiskach musi obejmować wniosek o przyznanie stoiska w rozumieniu art. 28 dekretu legislacyjnego nr 114 z 1998 r. Należy przy tym wspomnieć o ostatniej zmianie treści art. 28 ust. 15 wspomnianego dekretu legislacyjnego. Stanowi ona, że gminy zgodnie z przepisami wydanymi przez regiony,

---

<sup>23</sup> Legge 11 marzo 2006, nr 81, *Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 10 gennaio 2006, n. 2, recante interventi urgenti per i settori dell'agricoltura, dell'agro-industria, della pesca, nonché in materia di fiscalità d'impresa*, „Gazzetta Ufficiale”, nr 59, z 11 marca 2006 r., Supplemento Ordinario nr 58.

ustalając całkowitą powierzchnię obszarów przeznaczonych na prowadzenie sprzedaży na obszarach publicznych oraz sposób przyznawania stoisk i ich powierzchni, muszą wyodrębnić kryteria przyznawania powierzchni przedsiębiorcom rolnym zajmującym się sprzedażą bezpośrednią w rozumieniu art. 4 dekretu nr 228/2001. Przedsiębiorca rolny indywidualny lub zrzeszony, który ma wpis do rejestru przedsiębiorców i dopełnił prostych wymogów proceduralnych, może przystąpić do sprzedaży bezpośredniej – zarówno w formie obwoźnej, jak i w stałym punkcie – produktów wytworzonych we własnym gospodarstwie, oczywiście z zachowaniem norm higieniczno-sanitarnych, a w wypadku gdy sprzedaż ma miejsce w sklepie – także norm urbanistyczno-katastralnych<sup>24</sup>.

Istotną rolę w uproszczeniu wymagań administracyjnych mają przepisy zmieniające art. 4 ust. 2 dekretu nr 228/2001, wprowadzone w art. 2-*quinquies* dekretu z mocą ustawy nr 2 z 2006 r., przekształconego w ustawę nr 81 z 2006 r. W szczególności stanowi on, że dla sprzedaży detalicznej prowadzonej na powierzchni otwartej w obrębie gospodarstwa rolnego lub na innych obszarach prywatnych pozostających we władaniu przedsiębiorców rolnych nie jest wymagane zgłoszenie rozpoczęcia działalności. Zgłoszenie nie jest więc w ogóle wymagane, jeżeli sprzedaż detaliczna odbywa się na powierzchniach otwartych w obrębie gospodarstwa rolnego lub na innych obszarach będących we władaniu producenta.

Podsumowując kwestie dotyczące wymagań administracyjnoprawnych, należy zauważyć, że dekret nr 228/2001 przewidział istotne uproszczenia w zakresie sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych w porównaniu z ustawą nr 59 z 9 lutego 1963 r. (już nieobowiązującą). Pozwolenie wydawane przez gminę zostało zastąpione instrumentem prywatnoprawnym, jakim jest zgłoszenie. Ma ono zastosowanie zarówno w przypadku sprzedaży obwoźnej, jak i sprzedaży w miejscach stałych poza gospodarstwem rolnym. Sprzedaż może być prowadzona po upływie 30 dni od wpłynięcia zgłoszenia. Wskazane ułatwienie wpisuje się w szerszy proces uproszczenia procedur rozpoczynania działalności w przypadkach, gdy wykonywanie działalności prywatnej nie podlega limitom lub reglamentacji i nie jest konieczne dostarczanie dowodów potwierdzających spełnienie wymogów<sup>25</sup>. Przykładem takiej działalności jest agroturystyka, dla której ustawa o agroturystyce nr 96/2006, zamiast

<sup>24</sup> Nie można prowadzić handlu na nieruchomości wpisanej w katastrze jako mieszkanie; tak F. M. Agnoli, op. cit., s. 369.

<sup>25</sup> F. Albisinni, *La vendita diretta dei prodotti agricoli...*, s. 5.

pozwolenia wprowadziła zgłoszenie rozpoczęcia działalności agroturystycznej<sup>26</sup>.

Art. 4 dekretu nr 228/2001, upraszczając procedurę rozpoczęcia działalności, w zasadzie rozszerzył na sprzedaż bezpośrednią prowadzoną przez przedsiębiorcę rolnego model prawny wprowadzony przez art. 7 dekretu nr 114/1998 dla „działalności sąsiedzkich”<sup>27</sup>, chociaż z pewnymi istotnymi różnicami. Przede wszystkim lokale przeznaczone przez przedsiębiorcę rolnego na sprzedaż bezpośrednią nie są podporządkowane ograniczeniom powierzchni, podczas gdy w działalności sąsiedzkiej powierzchnia przeznaczona na sprzedaż jest skromna<sup>28</sup>, a w zgłoszeniu rozpoczęcia sprzedaży przedsiębiorca rolny zobowiązany jest podać „specyfikację produktów, które zamierza sprzedawać” (art. 4 ust. 3 dekretu nr 228/2001). Przedsiębiorcy handlowi zobowiązani są jedynie do podania jednego z dwóch działów handlowych: żywnościowego lub nieżywnościowego, w ramach którego zamierzają prowadzić sprzedaż, bez konieczności podawania poszczególnych produktów<sup>29</sup>.

Spośród rodzajów sprzedaży bezpośredniej w gospodarstwie rolnym należy także wspomnieć o sprzedaży w ramach działalności agroturystycznej, o której mowa w art. 10 ustawy o agroturystyce nr 96/2006. W zakresie sprzedaży produktów własnych, nieprzetworzonych lub przetworzonych, a także typowych produktów lokalnych przez przedsiębiorstwo rolne prowadzące agroturystykę wskazany przepis odsyła do omawianego art. 4 dekretu nr 228/2001. W tym miejscu warto dodać, że użyte w art. 10 pojęcie typowych produktów lokalnych, wyodrębnione na podstawie kryterium jakościowego i pochodzenia geograficznego, rodzi wątpliwości interpretacyjne co do zasadności zakwalifikowania ich do produktów, dla których art. 4 ust. 8 dekretu nr 228/2001 ustala limit dochodów, o którym będzie mowa w dalszej części<sup>30</sup>.

Jeżeli chodzi o ramy czasowe prowadzenia działalności, na podstawie derogacji z art. 4 ust. 7 do wykonywania sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych nie stosuje się szczególnych przepisów określonych dla

<sup>26</sup> Zob. art. 6 ust. 2 ustawy nr 96/2006 o agroturystyce (*Legge 20 febbraio 2006, n. 96 „Disciplina dell’agriturismo”*), „Gazzetta Ufficiale”, nr 63, z 16 marca 2006 r.; szerzej zob. A. Kapala, *Administracyjnoprawne uwarunkowania działalności agroturystycznej. Studium prawnoporównawcze*, „Przegląd Prawa Rolnego” 2009, nr 1, s. 97 i n.

<sup>27</sup> Szerzej na ten temat zob. F. Albinini, *La vendita diretta dei prodotti agricoli...*, s. 5 i n.

<sup>28</sup> Zob. art. 4 d. lgs. nr 114 z 1998 r.

<sup>29</sup> Zob. art. 7 d. lgs. nr 114 z 1998 r.

<sup>30</sup> Szerzej zob. M. R. Alabrese, op. cit., s. 6.

sprzedaży w odniesieniu do wymogów dostępu do działalności, planowania sieci dystrybucji, a także co do godzin otwarcia i zamknięcia usług sprzedaży. Tym samym przesądzony został spór w orzecznictwie dotyczący zastosowania do sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych zakazu sprzedaży w niedziele i święta, określonego dla sprzedaży detalicznej przez art. 11 ust. 4 dekretu 114/1998.

5. Warto podkreślić, że rolnik nie traci swojego uprzywilejowanego statusu przedsiębiorcy rolnego nie tylko wtedy, gdy sprzedaje własne produkty, ale także gdy sprzedaje produkty spoza gospodarstwa (w ilości nieprzeważającej względem własnych). Kupując cudze produkty, a następnie sprzedając je razem ze swoimi, zajmuje się kupnem i sprzedażą, które w art. 2195 uznano za typową działalność handlową. Jak wspomniano, o rolniczym charakterze tej działalności decyduje kryterium powiązania sprzedaży z działalnością rolniczą, którym jest parametr przewagi produktów pochodzących z własnej działalności wytwórczej.

Art. 4 nie wyjaśnia, jak należy rozumieć przewagę (np. w sensie „ilościowym” czy „wartości”), ale ust. 8 analizowanego artykułu zawiera – co prawda sporządzony dla innych celów – system kalkulacji oparty na wysokości dochodów. Zgodnie z jego dyspozycją, gdy kwota dochodów pochodzących ze sprzedaży produktów niewytworzonych w gospodarstwie przedsiębiorcy rolnego w ciągu poprzedniego roku solarnego będzie wyższa niż 80 milionów lirów dla przedsiębiorców indywidualnych i wyższa niż 2 miliardy lirów dla spółek, zastosowanie mają przepisy cytowanego dekretu nr 114 z 1998 r. o regulacji handlowej. Wskazane limity zostały podniesione do kwoty 160 000 euro dla przedsiębiorców indywidualnych i 4 milionów euro dla spółek<sup>31</sup>.

Limit został określony w sposób absolutny, a więc niezależnie od wartości produktów gospodarstwa i od ich stosunku procentowego względem produktów zewnętrznych. W zasadzie ustawodawca uznał, że kwota dochodów, która przekroczy wskazane limity, spowoduje przewagę działalności kupna w celu odsprzedaży nad działalnością produkcyjną<sup>32</sup>. Zatem z chwilą przekroczenia wskazanych limitów działalność automatycznie nabiera charakteru handlowego i jest podporządkowana odpowiedniej regulacji<sup>33</sup>.

<sup>31</sup> Zmiana wprowadzona przez art. 1 ust. 1064 ustawy nr 296/2006 (*Legge finanziaria* 2007).

<sup>32</sup> Tak M. R. Alabrese, op. cit., s. 5.

<sup>33</sup> F. M. Agnoli, op. cit., s. 369.

6. Omawiając zagadnienia powiązania (które przede wszystkim stanowi warunek „rolniczości”) i przewagi, nie można pominąć regulacji podatkowych. Te ostatnie, określając dobra, które są przedmiotem działalności rolniczej, i ustalając sposób oceny przewagi, wprowadzają znacznie bardziej restrykcyjne limity niż przepisy prawa cywilnego. W konsekwencji działalność kwalifikowana w rozumieniu przepisów prawa cywilnego, jako powiązana i niemająca formy przeważającej, nie zawsze jest za taką uznawana przez prawo podatkowe.

Przybliżenie tej tematyki wydaje się interesujące z punktu widzenia rolników, zwłaszcza w kwestii ustalenia, czy dochód z prowadzonej przez nich bezpośredniej sprzedaży detalicznej produktów rolnych kwalifikuje się do podatku katastralnego, a więc podatku ustalanego na podstawie dochodu rolnego terenu, oraz czy ich działalność podlega szczególnemu reżimowi VAT zarezerwowanemu dla przedsiębiorców rolnych<sup>34</sup>.

W art. 32 dekretu Prezydenta Republiki nr 917 z 1986 r. o podatku dochodowym<sup>35</sup> zawarto odrębny katalog rodzajów działalności rolniczej, który uzupełnia się dekretem ministerialnym. Obowiązującym obecnie jest dekret Ministra Gospodarki i Finansów z 11 lipca 2007 r., w którym dodano 9 nowych form działalności do wspomnianego katalogu<sup>36</sup>.

Sprzedaż produktów rolnych nabytych na rynku, nawet w ilości nieprzeważającej w stosunku do produktów pochodzących z własnego gospodarstwa, nie jest uznawana za działalność powiązaną, a w konsekwencji dochody są opodatkowane na zasadach ogólnych dla przedsiębiorstw. Zgodnie z wyjaśnieniami Agencji Skarbowej<sup>37</sup> (Agenzia dell'Entrate),

<sup>34</sup> Ibidem, s. 370.

<sup>35</sup> *Testo Unico Imposte sui Redditi*, „Gazzetta Ufficiale”, nr 302, z 31 grudnia 1986 r. (dalej: dekret o podatku dochodowym).

<sup>36</sup> Dekret z 11 lipca 2007 r., Individuazione dei beni che possono essere oggetto delle attività agricole connesse di cui all'articolo 32 del testo unico delle imposte sui redditi, „Gazzetta Ufficiale”, nr 193, z 21 sierpnia 2007 r., w załączniku wymienia następujące rodzaje działalności, kwalifikowane jako rolnicze powiązane: produkcja mięs i produktów mięsnych; obróbka i przechowywanie ziemniaków, z wyłączeniem produkcji purè, snacków i frytek; obróbka i przechowywanie owoców i warzyw, produkcja suchych owoców i warzyw; produkcja oliwy z oliwek i siemienia oleistego, łącznie z kukurydzą (olej kukurydziany); obróbka higieniczna mleka i produkcja przetworów mlecznych; obróbka zboża; suszenie ziół leczniczych; obróbka, rafinacja miodów i ich konfekcjonowanie; produkcja win, octów, cydrów i innych napojów fermentowanych.

<sup>37</sup> Okólnik nr 44/E z 15 listopada 2004 r. wydany przez Agencję Skarbową. Agencja ta jest organem publicznym nadzorowanym przez Ministerstwo Gospodarki i Finansów. Pełni funkcje związane z obsługą i dochodzeniem należności podatkowych w celu zapewnienia najwyższego poziomu wykonania zobowiązań podatkowych; szerzej zob. dekret legislacyjny nr 300 z 30

zakwalifikowanie dochodu ze sprzedaży produktów rolnych, które w części składają się z produktów nabytych, do dochodów rolnych zależy od tego, czy produkty nabyte zostały poddane przed sprzedażą obróbce (np. mycie i pakowanie warzyw, suszenie) lub przetworzeniu. Ponadto produkty nabyte muszą należeć do tej samej kategorii produktów, do której należą produkty gospodarstwa.

Trzeba wspomnieć, że obróbka produktu rolnego różni się od przetwarzania tym, że w pierwszym wypadku dobro zachowuje swoje własne istotne cechy, choć jest przedmiotem manipulacji (takich jak np. mycie lub krojenie owoców w celu ich sprzedaży), natomiast przetwarzanie polega na stworzeniu produktu żywnościowego na bazie surowca naturalnego (np. przetworzenie owoców na dżem, ziarna na mąkę i ewentualnie na ciasto lub chleb). Nie wszystkie procesy obróbki i przetwarzania są działalnością powiązaną – tylko te zawarte w katalogu określonym przez Ministra Gospodarki i Finansów.

Należy również mieć na uwadze, że obróbka lub przetwarzanie w praktyce mogą mieć mniej lub bardziej intensywny charakter, dlatego nie zawsze kwalifikuje się je jako działalność powiązaną<sup>38</sup>. Art. 2135 wł. k.c. wymaga zastosowania w przeważającej mierze wyposażenia lub środków gospodarstwa normalnie wykorzystywanych w prowadzonej działalności rolniczej, w tym w działalności dowartościowywania obszarów i dziedzictwa wiejskiego i leśnego lub agroturystyce zdefiniowanych w ustawie<sup>39</sup>. Wynika z niej, że czynności dokonywane w odniesieniu do danego produktu muszą zaliczać się do normalnej praktyki rolnej. Warunek ten sprawia najwięcej wątpliwości, zważywszy, że przetwórstwo wymaga skomplikowanych operacji, nie zawsze możliwych do wykonania w gospodarstwie rolnym<sup>40</sup>.

Podsumowując, dochody ze sprzedaży bezpośredniej dóbr otrzymanych w części przez zakup z innych gospodarstw kwalifikuje się jako: a) dochód rolny (podległy opodatkowaniu katastralnemu zgodnie z art. 32 dekretu o podatku dochodowym), jeżeli w wyniku działalności powiązanej polegającej na przetwórstwie powstaje produkt zawarty w tabeli dekretu ministerialnego; b) dochód przedsiębiorstwa (opodatkowany w for-

---

lipca 1999 r. (o Reformie Bassanini w sprawie organizacji rządu), *Riforma dell'organizzazione del Governo, a norma dell'articolo 11 della legge 15 marzo 1997, n. 59*, „Gazzetta Ufficiale”, nr 203, z 30 sierpnia 1999 r., Supplemento Ordinario nr 163.

<sup>38</sup> F. M. Agnoli, op. cit., s. 369.

<sup>39</sup> Chodzi o ustawę o agroturystyce nr 96/2006.

<sup>40</sup> F. M. Agnoli, op. cit., s. 369.

mie ryczałtu zgodnie z art. 56 bis), jeżeli produkt nie jest zawarty w tabeli, ale jest produktem działalności przetwórczej kwalifikowanej jako działalność powiązana; c) dochód przedsiębiorstwa handlowego (opodatkowanego analitycznie według skali z art. 56), zarówno wówczas, gdy sprzedaż produktów nabytych, zawartych (lub nie) w tabeli nie jest poprzedzona obróbką lub działalnością przetwórczą, jak i wówczas, gdy poddano je takim procesom, ale nie mogą być one uznane za działalność powiązaną z podstawową działalnością rolną, ponieważ nie należą do normalnej praktyki rolnej<sup>41</sup>.

Jeżeli chodzi o pojęcie przewagi z art. 4 dekretu nr 228/2001, na podstawie interpretacji dokonanej przez organy finansowe<sup>42</sup> ustala się ją poprzez porównanie ilościowe między produktami uzyskanymi z własnej podstawowej działalności rolniczej a produktami nabytymi od podmiotów trzecich. Tego rodzaju porównanie dotyczy produktów należących do tej samej kategorii. W wypadku produktów należących do różnych kategorii warunków przewagi ustala się w sensie jakościowym, porównując „wartość normalną” produktów rolnych otrzymanych z podstawowej działalności rolniczej z wartością produktów nabytych od podmiotów trzecich<sup>43</sup>.

7. Podsumowując niniejsze rozważania, należy w pierwszej kolejności podkreślić pozytywne zmiany wprowadzone przez ustawodawcę włoskiego, ułatwiające podejmowanie sprzedaży bezpośredniej i rozszerzające możliwości jej prowadzenia.

*Expressis verbis* potwierdzony został szczególny charakter regulacji w zakresie sprzedaży bezpośredniej, do której nadal nie mają zastosowania przepisy ogólne z dekretu nr 114/1998 o działalności handlowej, chyba że wysokość dochodów uzyskanych ze sprzedaży produktów nie pochodzących z własnych gospodarstw przekroczy określone limity. Art. 4 dekretu nr 228/2001 przyznał możliwość prowadzenia sprzedaży również przedsiębiorcom rolnym zrzeszonym. Rozszerzył zakres dóbr podlegających sprzedaży o produkty w stanie przetworzonym oraz o produkty pochodzące z innych gospodarstw (w ilości nieprzeważającej). Procedura administracyjna, polegająca na obowiązku uzyskania pozwolenia, została

<sup>41</sup> Szerzej na ten temat zob. ibidem, s. 371.

<sup>42</sup> Zob. pismo Krajowego Zrzeszenia Gmin Włoskich (Associazione Nazionale dei Comuni Italiani) z 25 października 2005 r. dostarczające gminom wskazówek w zakresie stosowania art. 4 dekretu nr 228 z 2001 r. lub okólnik nr 44/E z 15 listopada 2004 r. wydany przez Agencję Skarbową.

<sup>43</sup> Okólnik nr 44/E z 15 listopada 2004 r. wydany przez Agencję Skarbową.

uproszczona i ograniczona do złożenia zawiadomienia do gminy o rozpoczęciu sprzedaży. Ponadto omawiana działalność nie jest ograniczona terytorialnie, jej prowadzenie możliwe jest na całym terytorium Włoch. Uwzględniona została również możliwość sprzedaży produktów rolnych drogą „sprzedaży elektronicznej”. Ta nowoczesna forma zyskuje coraz większe zainteresowanie, jest bowiem stosunkowo łatwym, tanim i skutecznym sposobem poszerzenia kręgu potencjalnych klientów zaopatrujących się w produkty.

Mimo niewątpliwych uproszczeń, nie brakuje głosów krytyki w odniesieniu do obowiązującej regulacji<sup>44</sup>. Brak harmonizacji pomiędzy regulacją podatkową, handlową a rolną może powodować istotne trudności. Przykładem może być sytuacja, gdy rolnik prowadzi sprzedaż bezpośrednią produktów pochodzących z innych gospodarstw w granicach określonego limitu przychodów, działając na podstawie zwykłego zgłoszenia rozpoczęcia działalności. Jeżeli dysponuje większą powierzchnią niż dozwolona dla „działalności sąsiedzkich”, a przekroczy w trakcie roku wskazany limit przychodów, będzie musiał uzyskać pozwolenie, bowiem jego działalność będzie podlegała regulacji handlowej (dekretowi nr 114 z 1998 r.)<sup>45</sup>. W tej sytuacji, z powodu braku odpowiedniego zezwolenia, do czasu jego otrzymania będzie mu groził zakaz prowadzenia działalności.

Tego rodzaju trudności mogą wystąpić zwłaszcza w odniesieniu do działalności agroturystycznej, w której – z powodu potrzeby oferowania różnorodnych produktów – trudno jest rozplanować wartość sprzedaży w ramach restrykcyjnego planowania *ex ante*<sup>46</sup>. Dlatego konieczne jest wypracowanie „reguł szczególnych”<sup>47</sup>. Obowiązujące kryterium pozabawione jest spójności systemowej, jak zauważa doktryna<sup>48</sup>, oceniając kryteria przewagi oparte na dochodzie wprowadzone w innych regulacjach<sup>49</sup>. Stanowi o charakterze rolniczym działalności, choć jest całkowicie obce definicji działalności rolniczych. Ponadto może powodować istotne niedogodności dla przedsiębiorcy rolnego, decydując o jego statusie handlowym tylko dlatego, że działalność prowadzona przez niego w ten sam spo-

<sup>44</sup> Zob. np. F. Albinini, *Commento all'art. 10, l. n. 96/2006...*, s. 603.

<sup>45</sup> Zob. art. 10 ust. 8 dekretu nr 228 z 2001 r.

<sup>46</sup> Tak F. Albinini, *Commento all'art. 10, l. n. 96/2006...*, s. 603.

<sup>47</sup> L. Costato, *Corso di diritto agrario*, wyd. 3 (współpraca z L. Russo), Padova 2007, s. 111.

<sup>48</sup> Tak F. Albinini, *La vendita diretta dei prodotti agricoli...*, s. 11.

<sup>49</sup> Art. 2 ustawy nr 201 z 5 lutego 1992 r. (*Norme concernenti l'attività di acquacoltura*) oraz art. 2 ustawy nr 349 z 23 sierpnia 1993 r. (*Norme in materia di attività cinotecnica*).



sób w jakimś okresie przyniosła większy dochód<sup>50</sup>. Doktryna przyznaje większą zasadność kryterium opracowanemu przez organy finansowe, opierającemu się na przewadze oferty sprzedaży (możliwemu do określenie *ex ante* przez producenta rolnego)<sup>51</sup>.

Otwartym pozostaje pytanie, czy w ramach omawianej regulacji mogą być sprzedawane także produkty rzemiosła. W doktrynie sformułowano propozycję wykładni rozszerzającej treść art. 4, wskazując – z jednej strony – że ustawodawca nie użył wprost słowa „żywność”, ale szerszej kategorii „produkty”<sup>52</sup>. Z drugiej zauważa się, że przepis dotyczący przestępstw w dziedzinie higieniczno-sanitarnej i oszustw w przygotowywaniu żywności może sugerować, iż produkty będące przedmiotem sprzedaży powinny być rolne lub żywnościowe<sup>53</sup>.

Warto wspomnieć o kwestii bezpośredniej sprzedaży produktów rolnych w kontekście działalności agroturystycznej. Ustawa nr 96 z 2006 r. o agroturystyce w tym zakresie odsyła do przepisów art. 4 dekretu nr 228/2001<sup>54</sup>. Dla rozpoczęcia obu działalności zostały przewidziane oddzielne procedury administracyjne. Procedura rozpoczęcia działalności agroturystycznej określona w art. 6 ust. 2 ustawy nr 96/2006 jest łatwiejsza, pozwala bowiem na rozpoczęcie działalności z chwilą zawiadomienia o tym zamiarze gminy, na terenie której ma siedzibę przedsiębiorstwo. Gmina w ciągu 60 dni, w wypadku uzasadnionych uchybień, może wstrzymać prowadzenie działalności. Natomiast dla podjęcia działalności sprzedaży poza gospodarstwem rolnym konieczne jest oddzielne zgłoszenie oraz upływ 30 dni.

W doktrynie formułowane są wątpliwości co do zasadności funkcjonowania oddzielnych procedur w wypadku, gdy obie formy działalności prowadzone są przez tego samego przedsiębiorcę rolnego i cechuje je ścisły związek<sup>55</sup>. Dlatego proponuje się, aby pozwolenie na wykonywanie działalności agroturystycznej obejmowało również sprzedaż produktów gospodarstwa i innych produktów stosowanych w prowadzeniu działalności agroturystycznej<sup>56</sup>.

<sup>50</sup> L. Costato, *Corso di diritto agrario...*, s. 111.

<sup>51</sup> Zob. szerzej F. Albinini, *La vendita diretta dei prodotti agricoli...*, s. 12.

<sup>52</sup> S. Bolognini, *op. cit.*, s. 220.

<sup>53</sup> *Ibidem*.

<sup>54</sup> Odsyła także (w sposób nieprawidłowy, jak zauważa doktryna) do nieobowiązującej ustawy nr 59 z 1963 r.; zob. np. F. Albinini, *Commento all'art. 10, l. n. 96/2006...*, s. 604.

<sup>55</sup> *Ibidem*, s. 605.

<sup>56</sup> *Ibidem*, s. 607.

Kolejna kwestia, świadcząca o niespójności obu regulacji, wiąże się z treścią art. 10 ustawy nr 96 z 2006 r. o agroturystyce. Przepis ten odnosi się do sprzedaży produktów gospodarstwa i typowych produktów lokalnych zgodnie z celami określonymi w art. 1, a dotyczącymi wspierania produktów regionalnych. Jak zauważa doktryna, przez sformułowanie „typowe produkty lokalne” w art. 10 ustawy nr 96/2006 ustawodawca prawdopodobnie miał zamiar podkreślić rolę, jaką ma do spełnienia agroturystyka w promocji produktów rolnych pochodzących z oznaczonego obszaru, zwłaszcza produktów o chronionej nazwie pochodzenia oraz produktów o chronionym pochodzeniu geograficznym.

Intencja ta uwidacznia się w całym tekście ustawy nr 96/2006, a szczególnie w art. 1, który w lit. f wyraźnie zwraca uwagę na potrzebę wsparcia produkcji typowych i jakościowych oraz tradycji enogastronomicznych, a także w art. 2, który do działalności agroturystycznej zalicza podawanie posiłków i napojów składających się w przeważającej mierze z własnych produktów i lokalnych produktów rolnych, łącznie z produktami alkoholowymi i spirytusowymi, z preferencją dla produktów typowych i oznaczonych jako DOP, IGP, DOC, DOCG, lub zawartych na krajowej liście tradycyjnych produktów rolno-spożywczych.

Można przyjąć hipotezę, że przez sformułowanie „typowe produkty lokalne” ustawodawca rozumie produkty niepochodzące z gospodarstwa, które – zgodnie z art. 4 dekretu nr 228/2001 – mogą być przedmiotem sprzedaży, ale nie w przeważającej mierze w stosunku do własnych produktów. Biorąc pod uwagę określony w powyższym artykule limit dochodów osiąganych ze sprzedaży produktów spoza gospodarstwa (a właśnie do takich będą często należeć „typowe produkty lokalne”), można stwierdzić, że norma z art. 10 tylko pozornie wspiera rozpowszechnianie typowych produktów lokalnych, nie odgrywając w rzeczywistości większej roli<sup>57</sup>.

Warto również zastanowić się, jak omawiana regulacja przedstawia się na tle polskiego ustawodawstwa, które, w przeciwieństwie do włoskiego, nie poświęca tej problematyce należytej uwagi. Świadczy o tym brak przepisów systemowych regulujących w sposób kompleksowy wykonywanie tej działalności, i umiejscawiających ją w ramach działalności prowadzonej przez rolnika. Regulacja dotycząca sprzedaży bezpośredniej zawarta jest w przepisach podatkowych<sup>58</sup>, a definicje działalności rolni-

<sup>57</sup> Ibidem, s. 611.

<sup>58</sup> Zob. art. 21 ust. 1 pkt 71 i 72 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Na ten temat A. Kapała, *Prawnopodatkowe aspekty agroturystyki*, „Przegląd Prawa Rolnego” 2010, nr 1, s. 82-83.

czej występujące w prawie polskim dotyczą jedynie tradycyjnie pojmowanej produkcji rolnej<sup>59</sup>. Nie tylko nie obejmują działalności o charakterze nierolniczym (takich jak agroturystyka, świadczenie usług na rzecz obszarów wiejskich i ochrony środowiska), ale pomijają nawet tak istotne fazy poprodukcyjne, jak obróbka, przetwórstwo, sprzedaż produktów rolnych, które są koniecznym etapem działalności rolniczej<sup>60</sup>. Również włoska doktryna podkreśla, że sprzedaż produktów rolnych, prowadzona przez samego producenta stanowi normalną końcową fazę rolniczej działalności gospodarczej i ma szczególne znaczenie w zakresie związków przedsiębiorcy rolnego z rynkiem<sup>61</sup>.

W odróżnieniu od włoskiego, polski ustawodawca uniemożliwia rolnikom sprzedaż własnych produktów w stanie przetworzonym. W konsekwencji nie pozwala na pełne wykorzystanie cyklu produkcyjnego. Jest to również niekorzystne dla działalności agroturystycznej, która w ten sposób pozbawiona jest jednej ze swoich podstawowych atrakcji: możliwości zapoznawania turystów z wiejskimi produktami, wytwarzanymi tradycyjnymi metodami. Ponadto polskie przepisy wprowadzają ograniczenia terytorialne sprzedaży produktów rolnych tylko do obszaru województwa, które zamieszkuje rolnik, oraz województw ościennych oraz ilościowe (do poziomu maksymalnie rocznych plonów lub osobiście dokonanych zbiorów ziół i runa leśnego).

Rozwój sprzedaży bezpośredniej produktów rolnych jest niewątpliwie zjawiskiem pożądanym zarówno z punktu widzenia przedsiębiorcy rolnego, jak i konsumenta, coraz bardziej świadomego w swoich wyborach w kwestii zakupów, zwłaszcza związanych z żywnością. Włoska regulacja wychodzi na przeciw tym potrzebom. Przyczynia się do wzmocnienia pozycji przedsiębiorcy rolnego nie tylko jako producenta, ale także jako jednego z liczących się podmiotów w sektorze rolno-spożywczym. Realizuje cel „całkowitego wykorzystania cyklu produkcyjnego przedsiębiorstwa”, ułatwiając zbycie produktów rolnych, które jest koniecznym i naturalnym etapem działalności przedsiębiorcy rolnego. Oferując możliwość sprzedaży produktów przetworzonych oraz produktów nabytych, uwzględnia konieczność różnicowania oferty produktów przez przedsiębiorców rolnych, przekładającą się na konkurencyjność prowadzonej przez nich działalności. Ponadto umożliwiając prowadzenia sprzedaży na obszarze całego kraju, istotnie wspiera ich dochodowość.

<sup>59</sup> Szerzej zob. R. Budzinowski, *Prawne pojęcie działalności rolniczej*, s. 167.

<sup>60</sup> *Ibidem*, s. 170.

<sup>61</sup> A. Germanò, *Manuale di diritto agrario* (2006), s. 77.

## **DIRECT SALE OF AGRICULTURAL PRODUCTS AS AGRICULTURAL ACTIVITY IN ITALIAN LAW**

### **S u m m a r y**

The aim of the paper is to provide a more detailed characteristic of criteria determining the qualification of direct sale as related agricultural activity. Summing up the author presented conclusions concerning advantages and disadvantages of Italian regulations from the point of view of the agricultural entrepreneur, system cohesion and in the context of Polish regulations. The development of direct sale in case of agricultural products is definitely a desirable phenomenon both from the point of view of the agricultural entrepreneur and the consumer. The Italian regulations satisfy those needs. They contribute to a strengthening of the position of agricultural entrepreneurs, not only as producers, but also one of the important subjects in the agri-food sector. It realises the objective of “complete utilisation of the production cycle of an enterprise”, facilitating sales of agricultural products. At the same time the Italian regulations may be a perfect reference point for comparison with the fragmentary Polish regulations.

## **LA VENDITA DIRETTA DEI PRODOTTI AGRICOLI COME ATTIVITÀ AGRICOLA NEL DIRITTO ITALIANO**

### **R i a s s u n t o**

Lo scopo delle considerazioni è la caratteristica più particolareggiata dei criteri decisivi nel qualificare la vendita diretta nei termini di attività agricole connesse. Riassumendo, l'Autrice ha presentato le conclusioni sui vantaggi e gli svantaggi della regolazione italiana dal punto di vista degli imprenditori agricoli, della coerenza del sistema e anche sullo sfondo delle norme del diritto polacco. Lo sviluppo della vendita diretta dei prodotti agricoli è indubbiamente un fenomeno auspicabile dal punto di vista sia dell'imprenditore agricolo sia del consumatore. La regolazione italiana viene incontro a tali esigenze. Essa contribuisce a rafforzare la posizione dell'imprenditore agricolo, non solo in qualità di produttore, ma anche come uno dei principali protagonisti del settore agro-alimentare. Persegue anche l'obiettivo di „l'utilizzo complessivo del ciclo produttivo dell'impresa”, facilitando la vendita dei prodotti agricoli. Allo stesso tempo la regolazione italiana può essere un ottimo punto di riferimento per il confronto con la frammentata regolazione polacca.