



UMOWA KONTRAKTACJI

WSKAZÓWKI DLA PRODUCENTÓW ROLNYCH

Prezentujemy Państwu naszą najnowszą broszurę informacyjną, przygotowaną z myślą o wsparciu i ochronie interesów producentów rolnych w procesie zawierania umów kontraktacji. Jako kancelaria prawna, specjalizująca się w zagadnieniach rolnych, zdajemy sobie sprawę z wyzwań, przed jakimi Państwo stoicie podczas negocjacji i podpisywania takich umów, których wzorce często narzucane są przez kontraktujących.

Niniejsze opracowanie jest wynikiem wieloletniej praktyki i analizy umów zawieranych przez rolników, a także doświadczeń wynikających z postępowań sądowych dotyczących takich umów. Zawiera ono praktyczne wskazówki, które pomogą Państwu uniknąć najczęstszych błędów oraz skutecznie zabezpieczyć swoje prawa i interesy.

Zachęcamy do zapoznania się z materiałem. Wierzymy, że dzięki niemu Państwa działalność stanie się jeszcze bardziej efektywna i bezpieczna.

UMOWA KONTRAKTACJI to szczególny rodzaj umowy handlowej, który znajduje zastosowanie głównie w sektorze rolnym i przemysłowym. Istota umowy kontraktacji polega na tym, że producent rolny zobowiązuje się do dostarczenia, zazwyczaj przetwórcy lub dystrybutorowi, określonych towarów w ustalonym czasie i w określonej jakości, natomiast druga strona zobowiązuje się do ich odbioru i zapłaty ustalonej ceny. Poniżej prezentujemy standardową treść najważniejszych postanowień umowy kontraktacji. Pamiętaj jednak, że jest to wyłącznie przykładowy katalog postanowień, a konkretna umowa może znacząco różnić się od typowego wzoru.

UMOWA KONTRAKTACJI	UWAGI I WSKAZÓWKI
<p>§1 [Strony umowy] [Nazwa i adres Producenta] [Nazwa i adres Kontraktującego]</p>	<p>Pamiętaj, żeby sprawdzić czy oznaczenie Kontraktującego jest prawidłowe (zweryfikuj podane dane w KRS lub CEIDG), upewnij się, że osoba która podpisuje z Tobą umowę posiada do tego upoważnienie.</p>
<p>§2 [Przedmiot umowy, prawa i obowiązki Producenta] 1. Producent zobowiązuje się do wytworzenia we własnym gospodarstwie rolnym opisanym w ust. 2 i dostarczenia Kontraktującemu [określenie produktu] ... ton z tolerancją wagi +/- 5 %. 2. Producent oświadcza, że jest właścicielem gospodarstwa rolnego położonego w o powierzchni, którego przedmiotem działalności jest uprawa zboża. 3. Producent dostarczy Produkt częściami w terminach ustalonych w harmonogramie dostaw stanowiącym załącznik nr 1 do niniejszej umowy. 4. Produkt musi odpowiadać normom jakościowym szczegółowo określonym w załączniku nr 2 do umowy, który zawiera również dopuszczalne odstępstwa od tych norm. 5. Producent rolny zobowiązuje się do używania wyłącznie materiału siewnego dostarczonego przez Kontraktującego, na co Kontraktujący udzieli Producentowi rolnemu 25% bonifikaty jako świadczenie dodatkowe z umowy kontraktacji.</p>	<p>Zadbaj o precyzyjne określenie rodzaju, jakości i ilości Produktu, który zobowiązujesz się wyprodukować. To postanowienie stanowi o Twoim zobowiązaniu wobec Kontraktującego.</p> <p>Ilość produktów nie musi być oznaczona w jednostce miary (np. ton), może zostać wskazana według obszaru, z którego produkty mają być zebrane.</p> <p>Jeśli w umowie wyraźnie nie ustalicie inaczej, miejscem wydania Kontraktującemu produktów jest miejsce ich wytworzenia, a więc Twój grunt rolny. Nie jesteś zobowiązany dostarczać Produktów w inne miejsce jeśli wyraźnie takie postanowienie nie zostało zawarte w umowie.</p> <p>Zobowiązaniem Kontraktującego, poza odbiorem i zapłatą ceny za produkt, mogą być określone świadczenia dodatkowe (np. dostawa środków ochrony roślin, zapewnienie sprzętu, pomoc finansowa). Jeśli Kontraktujący ma zrealizować na Twoją rzecz świadczenia dodatkowe zadbaj, aby zostały one precyzyjnie opisane co do zakresu, terminu, itp.</p>
<p>§3 [Cena i płatności] 1. Kontraktujący zapłaci producentowi cenę, która zostanie ustalona w oparciu o średnią cenę produktu oferowaną na giełdzie towarowej w, obowiązującą w dniu dostarczenia każdej z dostaw. 2. Cena będzie płatna przelewem na rachunek bankowy Producenta o nr w terminie siedmiu dni od dnia dostarczenia każdej z dostaw, na podstawie wystawionej i doręczonej Kontraktującemu faktury. 3. Za nieterminową zapłatę będą naliczane odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych.</p>	<p>Ustalenie ceny zależy od negocjacji stron. Cena może zostać określona w sposób kwotowy bądź poprzez opisanie zasad jej wyznaczenia w określonym czasie w przyszłości (np. z dnia dostawy). Postanowienia dotyczące ceny mogą zastrzegać jej waloryzację (np. w przypadku wysokiej inflacji, zmiany ceny paliw, zmiany kursu waluty).</p> <p>Pamiętaj, zgodnie z prawem maksymalny termin zapłaty nie może przekroczyć 60 dni.</p>
<p>§4 [Odpowiedzialność] 1. W razie zwłoki Producenta w dostarczeniu Produktu w terminach wskazanych w harmonogramie dostaw Kontraktujący może wyznaczyć Producentowi dodatkowydniowy termin do wykonania dostawy z zagrożeniem, że w razie bezskutecznego upływu tego terminu odstąpi od umowy. 2. Producent zapłaci Kupującemu karę umowną: a) w przypadku zwłoki w dostarczeniu Produktu w wysokości za każdy dzień zwłoki; b) w przypadku niedostarczenia Produktu w ilości wskazanej w umowie w wysokości za każdą tonę niedostarczonej pszenicy, z uwzględnieniem ustalonej tolerancji wagi.</p>	<p>Standardowo umowy zastrzegają kary umowne na wypadek niedostarczenia produktów w oznaczonych terminach, określonej ilości lub jakości. Są to niezwykle ważne postanowienia bowiem wpływają na potencjalne roszczenia Kontraktującego w przypadku niewywiązania się z umowy.</p> <p>Możesz ponieść odpowiedzialność tylko w przypadku, gdy nie wywiążesz się z umowy ze swojej winy (np. wadliwe prowadzenie zabiegów agrotechnicznych). Jeżeli nie możesz dostarczyć produktów zgodnie z umową wskutek okoliczności, za które nie ponosisz odpowiedzialności nie możesz być zobowiązany do zapłaty kar umownych czy odszkodowania.</p> <p>Pamiętaj, że umowa może jednak nakładać na Ciebie obowiązek zawiadomienia Kontraktującego w określonym czasie o wystąpieniu zdarzeń, które powodują brak możliwości wywiązania się z umowy.</p>
<p>§5 [Okres obowiązywania umowy] Umowa wchodzi w życie z dniem podpisania i obowiązuje przez okres lat/miesiący, chyba że zostanie wcześniej rozwiązana.</p>	<p>Termin obowiązywania umowy nie może budzić wątpliwości. Szczególnie przy zawieraniu umów wieloletnich zwróć szczególną uwagę, aby co roku zagwarantować sobie aktualizację ceny tak, aby mieć możliwość sprzedaży swoich produktów po cenach rynkowych.</p>
<p>§6 [Rozwiązanie umowy i postanowienia końcowe] 1. Umowa została zawarta w formie pisemnej. 2. Sądem właściwym do rozstrzygania sporów jest sąd właściwy według siedziby Producenta. 3. Prawem właściwym jest prawo polskie. 4. Zmiana umowy wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności.</p>	<p>Umowę kontraktacji zawsze zawieraj w formie pisemnej.</p> <p>Szczególnie przy umowach z podmiotami zagranicznymi dopilnuj postanowień jakie prawo jest stosowane do realizacji umowy.</p> <p>W przypadku zastrzeżenia sądu właściwego dla Kontraktującego ewentualne spory sądowe będą prowadzone przed sądem właściwym według siedziby Kontraktującego.</p> <p>Sprawdź czy umowa nie zawiera właściwości sądów arbitrażowych. Może to mieć wpływ na ewentualne dochodzenie roszczeń wobec Kontraktującego.</p> <p>Termin przedawnienia roszczeń z umowy wynosi 2 lata.</p>

UMOWA KONTRAKTACJI A UMOWA SPRZEDAŻY

Cechą charakterystyczną **UMOWY KONTRAKTACJI**, stosownie do treści art. 613 kodeksu cywilnego, jest zobowiązanie producenta rolnego do wytworzenia **we własnym gospodarstwie rolnym** produktu rolnego, będącego przedmiotem umowy i dostarczenia go drugiej stronie umowy (kontraktującemu) odpłatnie. Przedmiotem kontraktacji nie jest więc dostawa produktu rolnego skądkolwiek pochodzącego, lecz wyprodukowanie go w gospodarstwie rolnym producenta rolnego. Własna produkcja, wytworzenie produktu rolnego w toku procesu produkcyjnego w gospodarstwie rolnym stanowi istotny element umowy kontraktacji i odróżnia tę umowę od **UMOWY SPRZEDAŻY**, która obowiązkowo wyprodukowania przedmiotu sprzedaży nie przewiduje. (*wyrok Sądu Okręgowego w Szczecinie z dn. 30.08.2023 r., VIII Ga 12/23*).

W praktyce niestety wielu kupujących proponuje Państwu jako producentom rolnym zawieranie umów zatytułowanych jako „umowa zakupu” czy „umowa kupna-sprzedaży”. Są to w rzeczywistości umowy sprzedaży, a w konsekwencji nakładają na Państwa obowiązek dostarczenia umówionego produktu pochodzącego skądkolwiek. Zatem np. w przypadku suszy producent nie zostanie zwolniony z obowiązku dostarczenia określonej ilości produktu. Wówczas producent we własnym zakresie powinien nabyć produkt na wolnym rynku, a następnie sprzedać go drugiej stronie umowy.

Należy jednak pamiętać, że to nie tytuł umowy decyduje o jej charakterze, ale jej treść i rzeczywisty zamiar stron w chwili zawierania umowy. Aby uniknąć wątpliwości i problemów rekomendujemy dopilnowanie zawarcia w każdej umowie wyraźnego zastrzeżenia, iż **umówiony produkt, którego dotyczy umowa producent ma wyprodukować w swoim gospodarstwie rolnym** (patrz wzór umowy § 2 ust. 1).



Mamy nadzieję, że niniejsza broszura okaże się dla Państwa interesująca i przydatna, a przede wszystkim pozwoli lepiej zabezpieczyć Państwa interesy w zawieranych umowach. W przypadku pytań zachęcamy do kontaktu z kancelarią w celu zapoznania się z pełnym zakresem naszych usług.

KONTAKT

tel. 697 615 823

tel. 733 615 823

biuro@kuzniarkancelaria.pl
kuzniarkancelaria.pl
facebook.com/AdwokatPawelKuzniar/

GRYFINO

Flisacza 4c lok. 1.4

74-100 Gryfino

WARSZAWA

Ogrodowa 31 lok. 54

00-893 warszawa