UMOWY NA DOSTAWY PRODUKTÓW ROLNYCH – PORADY UOKIK DLA ROLNIKÓW

* **Rolniku, czy wiesz, jak powinna wyglądać korzystna dla Ciebie umowa na dostawy produktów? Sprawdź porady UOKiK.**
* **Radzimy m.in. jak powinny być uregulowane kwestie ceny, terminów płatności, siły wyższej, kontroli jakości czy wypowiedzenia kontraktu.**

**[Warszawa, 06 maja 2021 r.]** – *Prezes UOKiK od kilku lat może interweniować w przypadku wykorzystywania przewagi kontraktowej dużych podmiotów na rynku rolno-spożywczym. W oparciu o doświadczenie Urzędu podpowiadamy rolnikom przed rozpoczęciem procesu produkcyjnego, co powinna zawierać właściwie skonstruowana i korzystna dla nich umowa na dostawę produktów. Pisemne zabezpieczenie interesów dostawców jest szczególnie ważne ze względu na specyfikę rynku, niezwykle wrażliwego na czynniki zewnętrzne, takie jak np. warunki atmosferyczne* – mówi Prezes UOKiK Tomasz Chróstny.

**Cena**

Najważniejsza dla rolników jest oczywiście cena, jaką otrzymają za dostarczone produkty. Powinna być ona jasno określona w umowie. Oprócz wskazania konkretnej kwoty mogą zostać podane również kryteria ustalania należności. Co istotne, nie może być tu dowolności – strony powinny jasno określić, w oparciu o jakie zasady cena będzie obliczona. Mogą również wskazać cenę minimalną, która będzie zabezpieczeniem dla dostawcy.

**Termin płatności**

Istotny jest czas zapłaty. Rolnicy powinni mieć świadomość przepisów prawa w tym zakresie. Podstawowy termin płatności nie powinien przekroczyć 30 dni, ale strony mogą umówić się, że zapłata nastąpi w ciągu 60 dni. Ten termin może zostać z kolei wydłużony, tylko jeżeli nabywca produktów rolnych również jest małym lub średnim przedsiębiorcą, a odsunięcie zapłaty w czasie nie będzie rażąco nieuczciwe dla rolnika.

Warto pamiętać, że w przypadku ustalenia terminu płatności dłuższego niż 30 dni rolnikowi należą się również odsetki do dnia zapłaty.

W interesie dostawców jest jednak, aby jak najszybciej otrzymać należność, dlatego mogą negocjować wprowadzenie krótszych terminów, np. 14 dni lub nawet mniej, bądź też szybszą zapłatę części wynagrodzenia.

**Dostawy**

Strony umowy powinny również uregulować sprawę dostaw produktów i ich harmonogramu. Będzie to korzystne zarówno dla rolnika, jak i nabywcy, ponieważ pozwoli im zaplanować swoje działania produkcyjne. Umowa powinna zawierać najpóźniejszy termin, do kiedy kontrahenci ustalają dostawę, a także możliwości i warunki jego zmiany.

**Kontrola jakości**

Dostawa produktów rolno-spożywczych musi być zgodna z przepisami w zakresie stosowania środków ochrony roślin. Rolnicy muszą pamiętać, że nabywca ma prawo skontrolować, czy dostarczony towar nie jest wadliwy. Może to zrobić w swoim laboratorium lub zlecając to podmiotom zewnętrznym, ponosząc przy tym koszt badań. Ich wynik powinien jednak podlegać weryfikacji na wniosek dostawcy przez podmiot zewnętrzny. Koszt tego badania powinna pokrywać strona, dla której wyniki będą niekorzystne.

**Siła wyższa**

Interesy dostawcy powinny być chronione, jeśli proces produkcji zostanie zakłócony przez wystąpienie zjawisk niezależnych od niego. Umowa powinna wskazywać, jakie zdarzenia strony uznają za przypadki siły wyższej, a także sposób postępowania, jeśli one wystąpią.

Co ważne, nie można wymagać, aby rolnik zgłaszał wystąpienie siły wyższej w trakcie trwania tego zdarzenia. W pierwszej kolejności powinien usunąć skutki np. powodzi czy wichury oraz zadbać o bezpieczeństwo swoje, rodziny oraz upraw. Terminy na poinformowanie o wystąpieniu siły wyższej i inne obowiązki z tym związane powinny być zatem przewidziane tak, aby dostawca nie stawał przed dylematem „ratować czy zgłaszać”.

**Kary umowne**

Kary umowne powinny być rozsądnie ustalone i przysługiwać obu stronom symetrycznie, jeżeli kontrahent nie wypełni swoich zobowiązań. Zarówno dostawca, jak   
i nabywca, mogą odczuwać negatywne konsekwencje niezrealizowania umowy przez drugą stronę. Dlatego tak istotne jest, aby kary umowne były zastrzeżone na rzecz każdego z kontrahentów.

**Wypowiedzenie**

Strony mogą przewidzieć rozwiązanie umowy przez którąkolwiek z nich za wypowiedzeniem lub natychmiastowo. Jeżeli kontrakt jest zawarty na czas określony np. na sezon, to jego wypowiedzenie wymaga wprowadzenia do umowy odpowiedniej klauzuli, która będzie przewidywała taką możliwość. Kontrahenci mogą ustalić w niej okoliczności, których wystąpienie uprawnia jedną z nich do wypowiedzenia umowy. Mają przy tym pełną dowolność ustalenia tych przesłanek. Mogą one dotyczyć rozwiązania umowy zarówno za wypowiedzeniem, jak i bez.

W przypadku umowy na czas nieokreślony, strony mogą ją wypowiedzieć   
w każdej chwili z zachowaniem wskazanego okresu wypowiedzenia. Do rozważenia jest wprowadzenie konieczności zapłacenia kary umownej przez kontrahenta, który wypowiedział kontrakt niedługo przed dostawą, ponieważ stawia to jego partnera handlowego w trudnej sytuacji.

Kontrahenci mogą również wprowadzić do umowy prawo odstąpienia od niej w określonym terminie. Jest to zabezpieczenie dla stron, które mogą w tym czasie zastanowić się, czy faktycznie chcą realizować umowę w opisanym zakresie. Termin na odstąpienie nie powinien być zbyt długi, aby nie powodować nieuzasadnionej niepewności między stronami co do kontynuowania współpracy.

**Podsumowanie**

- *Dostawca i nabywca powinni po przeczytaniu umowy znać swoje prawa i obowiązki. Niezwykle istotne jest również, aby były one równe dla rolnika i jego kontrahenta, np. przetwórcy owoców czy podmiotu skupowego. Jeżeli duży przedsiębiorca proponuje skorzystanie z gotowego wzorca umowy, to powinien on zostać sformułowany tak, aby jego mniejszy partner handlowy nie był pokrzywdzony treścią kontraktu* – mówi Prezes UOKiK Tomasz Chróstny.

UOKiK przypomina również, że sprawami związanymi z obowiązkiem zawarcia pisemnej umowy nabycia produktów rolnych od rolników zajmuje się [Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa.](http://www.kowr.gov.pl/)