

II. Ryzyko kontraktowe

Po zawarciu kontraktu strony są obowiązane umowę wykonać (zasada wywodząca się już z prawa rzymskiego: *pacta sunt servanda*), pod rygorem wszczęcia procesu sądowego o odszkodowanie za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy. Niestety proces sądowy jest kosztowny i długotrwały (jak to mawiają Francuzi: procesujący się musi mieć trzy worki: jeden z pieniędzmi, drugi z papierem i trzeci z cierpliwością). Z tego względu bardzo ważne jest, aby przed zawarciem umowy ograniczyć **ryzyko kontraktowe**, tj. niebezpieczeństwo niewykonania umowy przez kontrahenta (np. odmowa zapłaty przez niewypłacalnego kontraktującego). Najlepiej jest więc wcześniej, na etapie jeszcze przed zawarciem umowy **sprawdzić wiarygodność płatniczą partnera biznesowego w biurach informacji gospodarczych**, działających na podstawie ustawy z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych. Również na etapie negocjowania umowy ważne jest uprzednie zapoznanie się z **regulaminami** oraz **ogólnymi warunkami umów** obowiązującymi u kontrahenta, tak aby w dalszym toku współpracy nie okazało się, że transakcja jest uregulowana nie tylko umową, która wydawała się początkowo ze wszech miar korzystna, ale i również **np. regulaminem sprzedaży**, który maksymalnie chroni interesy wyłącznie drugiej strony (np. przez wyłączenie rękojmi przy sprzedaży, poddanie transakcji pod rządę obcego prawa). Natomiast w toku wykonywania umowy, w razie cyklicznej dostawy towarów lub świadczenia usług na większą skalę z odroczonym terminem zapłaty, **praktycznym rozwiązaniem jest stały, elektroniczny monitoring płatności** (aby uniknąć przedawnienia roszczeń).

III. Właściwe udokumentowanie transakcji

Niezmiernie istotne jest prawidłowe **udokumentowanie transakcji**. Często rolnicy zawierają umowy ustnie lub przez faktyczne przystąpienie do realizacji np. dostawy produktów rolnych. Tymczasem w razie sporu z kontrahentem, to **na osobie twierdzącej spoczywa ciężar udowodnienia zgłoszonych roszczeń** (np. producent rolny żądający zapłaty ceny musi udowodnić, najlepiej przy pomocy dowodów z dokumentów, że wykonał swój obowiązek bez uchybień, tj. terminowo, dostarczając towar o odpowiedniej jakości, w odpowiednim opakowaniu i że mimo doręczonego dłużnikowi przedsądowego wezwania, nadal nie otrzymał zapłaty). Zawarcie więc np. ustnej umowy sprzedaży pociąga za sobą **znaczące ryzyko nieudowodnienia treści zobowiązania** (np. terminów dostaw, kryteriów jakości produktów, wysokości kar umownych za opóźnienia, itp.), co w razie sporu sądowego może doprowadzić do przegrania procesu, ze względu na brak udowodnienia zgłoszonych w pozwie roszczeń. Kodeks cywilny w art. 6 wprost stanowi, że **ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne**. Tak więc ciężar dowodu spoczywa na twierdzącym, a nie na osobie, która zaprzecza i pozostaje całkowicie bierna (jak np. nierzetelny dłużnik odmawiający zapłaty za dostarczony towar). W powiązaniu z zasadą, zgodnie z którą **nieznajomość prawa szkodzi** (*ignorantia iuris nocet*) współpraca polegająca na dostarczaniu towarów lub świadczeniu usług **bez umowy sporządzonej na piśmie** stanowi poważne ryzyko dla tej strony, która z faktu współpracy wywodzi swe roszczenie np. o zapłatę za dostarczone towary lub za wykonane usługi.

IV. Co czynić w razie upadłości kontrahenta ?

Udokumentowanie współpracy, posiadanie pokwitowań odbioru towarów oraz prawidłowo wystawionych i doręczonych dłużnikowi faktur VAT jest niezmiernie istotne w razie **ogłoszenia upadłości kontrahenta**. Procedura upadłościowa wymaga bowiem od wierzyciela dokonania formalnego **zgłoszenia wierzytelności**. Producent rolny współpracujący ze spółką z o.o., która następnie okazała się niewypłacalna, aby uczestniczyć w postępowaniu upadłościowym, powinien w terminie oznaczonym w postanowieniu sądu o ogłoszeniu upadłości zgłosić swoją wierzytelność oraz ją udokumentować, czyli dołączyć **oryginał lub poświadczony odpis dokumentu uzasadniającego zgłoszenie** (np. pisemna umowa, faktury VAT, pokwitowania odbioru towarów, dokumenty WZ). W razie niedysponowania wymaganymi dokumentami, wierzyciel nie będzie w ogóle brany pod uwagę przy podziale masy upadłości, a więc całe ryzyko gospodarcze braku zapłaty będzie spoczywało na niezapobiegliwym rolniku.

V. Verba volant, scripta manent (słowa ulatują, pisma pozostają)

Jeżeli przezorni kontrahenci zawarli już umowę na piśmie, to warto pamiętać, że jej **rozwiązanie** za zgodą obu stron (tzw. *actus contrarius*), **odstąpienie** od umowy albo jej **wypowiedzenie** **powinno być również stwierdzone pismem** (art. 77 § 2 Kodeksu cywilnego). Warto więc pisemnie udokumentować nie tylko fakt rozpoczęcia współpracy (złożenie oferty na piśmie, pisemne modyfikacje oferty, sporządzenie dokumentu umowy), ale i również utrwać na piśmie wszelkie zmiany w toku realizacji kontraktu (np. zmiany stawek cen, sposobu kalkulowania wynagrodzenia, minimalnej ilości dostaw, nowych kryteriów jakości towarów i ich odbioru). Również zakończenie współpracy winno być sformalizowane dokumentem (np. podpisany przez strony aneks rozwiązujący umowę, wypowiedzenie wysłane listem poleconym za zwrotnym potwierdzeniem odbioru), tak aby nie było żadnych wątpliwości na przyszłość, czy strony są nadal związane umową.

VI. Uwaga na niekorzystne klauzule umowne!

Analizując treść umowy przedstawionej producentowi rolnemu przez potencjalnego kontrahenta do podpisu, należy zwrócić uwagę przede wszystkim na te klauzule – postanowienia umowne, które **zakłócają kontraktową równowagę stron oraz jednostronnie kształtują zobowiązanie**, częstokroć na niekorzyść rolnika.

Do klauzul tych przykładowo należą:

- **wyłączenie odpowiedzialności sprzedawcy** z rękojmi lub gwarancji (np. w umowach sprzedaży pasz, środków ochrony roślin lub maszyn rolniczych, które mogą wykazywać wady fizyczne);
- **kwotowe ograniczenie odszkodowań** należnych poszkodowanym producentom rolnym (np. w umowach o usługi opryskiwaczem ograniczenie odszkodowania tylko do konkretnej kwoty, z pominięciem zasady pełnego odszkodowania, obejmującej również utracone korzyści rolnika, szkody następcze);

- **zakazy kompensaty (potrącenia)** wierzytelności producenta rolnego z wierzytelności kontrahenta;
- **zakazy cesji** wierzytelności z umowy (np. niemożność przeniesienia przeterminowanych wierzytelności, udokumentowanych fakturami VAT, na podmioty zewnętrzne, np. na kancelarie prawne);
- przyznanie kontrahentowi rolnika **wyłączonego prawa do wiążącej interpretacji umowy**;
- **pozbawianie rolnika prawa do wypowiedzenia umowy trwalej, o charakterze ciągłym** (np. klauzula w umowie dzierżawy gruntu pod wiatrak energetyczny, zawartej na lat trzydzieści, która zezwala tylko dzierżawcy na dokonanie wcześniejszego wypowiedzenia umowy, co oznacza, że wdzierżawiający rolnik musi co do zasady wytrwać w umowie przez trzydzieści lat);
- zastrzeżenie **rażąco wygórowanych kar umownych** za każde, odrębne opóźnienie lub zwłokę w dostawie produktów rolnych lub za nieistotne wady jakościowe towarów;
- poddawanie sporów wynikających z umów **pod rządę praw obcych** (klauzula wyboru np. prawa angielskiego, ze względu na znajomość tego systemu prawa przez producenta danych maszyn).

Mając na uwadze skrajnie niekorzystne skutki prawne wynikające z podpisania przez rolnika umowy zawierającej wskazane powyżej klauzule umowne, warto, **w celu ograniczenia ryzyka kontraktowego**, jeszcze przed podpisaniem umowy, skonsultować jej treść z fachowcem - adwokatem specjalizującym się w prawie umów. Pozwoli to uniknąć związania się, niekiedy na długie lata, niekorzystnym kontraktem oraz zapobiegnie konieczności wszczęcia długotrwałego i kosztownego procesu sądowego.

Jeżeli jednak producent rolny zdecydował się na podpisanie umowy obciążonej dużym ryzykiem kontraktowym, to zgodnie z zasadą, że godzącemu (chcącemu) nie dzieje się krzywda (łac. *volenti non fit iniuria*), trudno będzie później wycofać się z niekorzystnej transakcji. Panująca bowiem w polskim prawie cywilnym **zasada swobody umów** (*freedom of contract*) pozostawia w pierwszej kolejności samym stronom możliwość ukształtowania treści transakcji handlowej i nie chroni tych kontrahentów, którzy zawczasu nie dbają o własne interesy.

VI. Zakończenie

Ryzyko w obrocie gospodarczym, a zwłaszcza ryzyko kontraktowe związane z zawieraniem i wykonywaniem umów, stanowi **nieodłączny element udziału w obrocie**. Niemniej jednak, znając konkretne zagrożenia tkwiące w umowach lub w regulaminach uprzednio przygotowanych i wręczanych na różnego rodzaju prezentacjach, łatwiej będzie uczestnikom komercyjnego rynku rolnego zwrócić uwagę na ukryte tzw. kruczki prawne oraz sformułowania pisane małym drukiem. Wszakże nieznajomość prawa szkodzi, ale tylko tym, którzy nie chcą tego prawa poznać.

Grupy producentów – własne przedsiębiorstwo produkcyjne szansą na stabilizację dochodów

Andrzej Tułaza

Zakłady Mięsne SALUS



HISTORIA

JAROCIŃSKIE ZRZESZENIA PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ
„JAR-PEK” W 2003 ROKU



STOWARZYSZENIE GRUP WIELKOPOLSKICH W 2007 ROKU



SPÓŁDZIELNIA GRUP WIELKOPOLSKICH W 2009 ROKU



PRZEJĘCIE ZAKŁADU MIĘSNEGO „SALUS”
W 2011 ROKU

HISTORIA GRUPY PRODUCENCKIEJ JAR-PEK

CEL:

zjednoczenie producentów trzody chlewnej
ziemi jarocińskiej

- GRUDZIEŃ 2003 r. - powstanie Jarocińskiego Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej
- LIPIEC 2004 r. Jarocińskie Zrzeszenie zostało uznane jako grupa i wpisana do ewidencji grup

NAJWAŻNIEJSZE DZIAŁANIA INWESTYCYJNE REALIZOWANE W RAMACH GRUPY

2005 rok

zakup kombajnu John Deere CWS 1450 wraz z przystawką do zbioru kukurydzy Gerin Ghoffa,

2006 rok

budowa kompleksu suszarniczo - magazynowego, w którego skład wchodzi: suszarnia stacjonarna o wydajności 100 ton kukurydzy na dobę (pełna automatyka), dwa zbiorniki o pojemności 530 ton każdy oraz pojemnik buforowy o pojemności 20 ton,

2009 rok

rozbudowa suszarni i magazynów – obecnie 3 x 260 ton

INWESTYCJE GRUPY PRODUCENCKIEJ



REZULTATY, EFEKTY WSPÓŁPRACY W RAMACH GRUPY PRODUCENTÓW

- wzrost potencjału produkcyjnego i lepsza jakość tuczników
- zwiększenie zakresu realizowanych i oferowanych usług
- zwiększenie możliwości inwestycyjnych
- wzrost znaczenia na rynku trzody chlewnej
- korzystanie z dopłat przewidzianych dla grup producentów rolnych (uzyskanie maksymalnego dofinansowania)
- rozwój współpracy z centrum pozyskiwania nasienia
- podnoszenie dochodowości produkcji poprzez m.in. negocjacje wielkości dopłat do klasy mięsności
- zwiększenie efektywności gospodarowania

POWOŁANIE SPÓŁDZIELNI GRUP WIELKOPOLSKICH



SPÓŁDZIELNIA GRUPY WIELKOPOLSKIE

SGW - pierwszy podmiot w Polsce skupiający grupy producentów rolnych



Zakłady Mięsne SALUS w Golince



- Firma SALUS istnieje od 1996 roku
- Zdolność ubojowa - 2200 sztuk dziennie
- Produkcja półtuszy wieprzowych, elementów rozbiorowych i ośrodków
- ZM SALUS posiada Zintegrowany System Zarządzania Jakością ISO 9001 i HACCP potwierdzony certyfikatem Lloyd's Register Quality
- Wrzesień 2011 – właściciele w związku z borykającymi się kłopotami finansowymi sprzedają 75% udziałów 27 grupom producenckim

Zakład przetwórczy SALUS – wykupienie udziałów

Akt notarialny dotyczący wykupu udziałów w zakładzie „Salus” przez 27 grup producenckich podpisano w lipcu 2011 roku, a fizyczne przejęcie nastąpiło 16 września 2011 r.

SPÓŁDZIELNIA
GRUPY AKCYJNOGA WYKONAWCY

WYKUP SALUS

SPÓŁDZIELNIA GRUPY WIELOOPROJEKT



UDZIAŁOWCY ZM SALUS

WŁAŚCICIELE PRYWATNI	SGW	JAR PEK PLUS	JAR PEK	AGRO-TOP
FARPOL-BIS	SZYMANOWO	SALUS 2	SPT NADZIEJA	SPT GOSPODARNI
GRUPA KOWALEW	GRUPA PIASKI	SALUS	GOL PEK	FARM PEK
ROLA	BEL-TUCZ	GOLUCHÓW	POL-TUCZ	AGAVOR
GOLINKA	SPT PRZYGODA	SKR KOBYLIN	SALUS 3	LIDER
POTARZYCA	AGRO-SUS	SMYK	ŚWIĘCIECHOWA	

- **SALUS prowadzi profesjonalny skup trzody chlewnej.** Zachowywane są przy tym najwyższe normy i wymogi jakościowe. Każda partia towaru podlega surowej ocenie na podstawie klasyfikacji EUROP - w ten sposób firma ma możliwość sprawowania stałej kontroli i modyfikacji jakości dostarczanych tuczników.
- Prowadzona przez SALUS klasyfikacja jest również źródłem cennej wiedzy dla dostawców, ponieważ każdorazowo otrzymują oni wydruk z wynikami oceny towaru.



ZAKŁADY MIĘSNE SALUS

Dostawcami tuczników do ZM SALUS jest 730 rolników, będących członkami Grup Producentkich, wchodzących w skład Spółdzielni Grup Wielkopolskich.

Produkcja kształtuje się na poziomie 330 tysięcy tuczników rocznie. Planowana produkcja to przetwarzanie 400.000 tuczników rocznie.

W planach ZM SALUS jest utworzenie sieci sklepów obwoźnych aby dotrzeć do klienta indywidualnego.



Kontakt:

Spółdzielnia Grup Wielkopolskich

• **Zakłady Mięsne Salus Sp. z o.o.**

Golinka 26a

63-940 Bojanowo

tel.: +48 (65) 545 07 47

fax: +48 (65) 545 07 21

Zapraszamy do współpracy!