Egzekucja należności za produkty rolne. Dokumentujcie transakcje!

Brak terminowej zapłaty za sprzedane produkty rolne jest niewątpliwie sytuacją kłopotliwą i niewygodną dla rolnika. Na szczęście nie pozostaje on bezbronny wobec niesolidnego odbiorcy, jednakże w takim wypadku tylko zdecydowane i szybko podjęte kroki prawne pomogą w skutecznej egzekucji należności.

Sposób działania zależy od rodzaju oraz treści zawartej umowy. Istotną rolę pełni odpowiednie udokumentowanie transakcji, co ma znaczenie dowodowe w ewentualnym procesie sądowym. Ważne jest, że już na etapie zawierania i realizacji umowy rolnik może podjąć takie czynności, które pomogą w późniejszym dochodzeniu należności.

Kontraktacja czy umowa sprzedaży?

Oferując produkty swojej pracy rolnik zawiera z odbiorcą tych produktów umowę. Od rodzaju zawartej umowy zależą prawa i obowiązki jej stron. Typową umową zawieraną w obrocie produktami rolnymi jest umowa kontraktacji, uregulowana w Kodeksie cywilnym. Istotą umowy kontraktacji jest to, że w chwili jej zawierania produkty rolne jeszcze nie zostały wytworzone przez rolnika. Przez umowę kontraktacji producent rolny zobowiązuje się wytworzyć i dostarczyć kontraktującemu oznaczoną ich ilość określonego rodzaju, a kontraktujący zobowiązuje się te produkty odebrać w terminie umówionym, zapłacić umówioną cenę oraz spełnić określone świadczenie dodatkowe, jeżeli umowa lub przepisy szczególne przewidują obowiązek spełnienia takiego świadczenia. Przykładowym świadczeniem dodatkowym może być zapewnienie producentowi możliwości nabycia określonych środków produkcji i uzyskania pomocy finansowej, bądź określona pomoc agrotechniczna czy zootechniczna.

Drugą z umów najczęściej zawieranych w obrocie produktami rolnymi jest umowa sprzedaży. Przedmiotem sprzedaży mogą być rzeczy już istniejące bądź też przyszłe (np. niewytworzone jeszcze produkty rolne).

Cechą wspólną obu tych typów umów jest konieczność określenia ceny, przy czym musi się to odbyć w taki sposób, aby bez problemów można było tę cenę ustalić. Cena niekoniecznie musi być określona przez wskazanie konkretnej kwoty, można to zrobić także poprzez wskazanie podstaw do jej ustalenia. Cena jest również podstawowym świadczeniem, którego wykonania może żądać rolnik. Głównym warunkiem żądania zapłaty ceny jest prawidłowe wywiązanie się z własnego zobowiązania wzajemnego rolnika w postaci dostarczenia odpowiedniej ilości produktów rolnych określonego rodzaju lub jakości. Spełniając prawidłowo swoje świadczenie, rolnik zyskuje uprawnienie do żądania zapłaty ceny (ewentualnie spełnienia świadczenia bądź świadczeń dodatkowych), określonej zgodnie z treścią łączącej go z odbiorcą umowy.

Dzień wymagalności zapłaty ceny za wytworzone i dostarczone produkty rolne powinien być określony w umowie (np. dwa tygodnie od dostarczenia produktów rolnych bądź ich określonej partii lub od wystawienia faktury VAT). Wraz z bezskutecznym upływem takiego terminu, wobec braku zapłaty, roszczenie rolnika o zapłatę ceny staje się wymagalne i może być dochodzone na drodze sądowej.

Skutki uznania rolnika za przedsiębiorcę

Kodeks cywilny nie określa szczególnej formy, w której zawarta powinna być umowa sprzedaży, co oznacza, że może być ona zawarta w dowolnej formie, także ustnie.

Forma szczególna została natomiast przewidziana dla umowy kontraktacji, która to umowa powinna być zawarta na piśmie. Powyższa regulacja nie oznacza, że umowa kontraktacji zawarta ustnie jest umową nieważną, ponieważ forma pisemna została zastrzeżona w tym przypadku jedynie dla celów dowodowych. Zastrzeżenie formy pisemnej dla celów dowodowych oznacza, że strona umowy kontraktacji zawartej bez zachowania tej formy lub formy wyższej (np. z podpisem notarialnie poświadczonym) nie może w sporze (a zatem np. w procesie cywilnym) powoływać się na dowód ze świadków ani dowód z przesłuchania stron na fakt zawarcia i treści umowy.

Powyższy przepis nie ma jednak zastosowania w przypadku, gdy obie strony umowy kontraktacji można uznać za przedsiębiorców. W tym miejscu pojawia się pytanie, czy rolnik może być uznany za przedsiębiorcę, a jeżeli tak, to czy zawsze, czy tylko w określonych wypadkach. Niestety, prawo cywilne w powyższym zakresie nie daje jednoznacznej odpowiedzi. Przedsiębiorcą w rozumieniu Kodeksu cywilnego jest bowiem osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, ale posiadająca zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Pojęcie działalności gospodarczej zdefiniowane zostało w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej, zgodnie z którą za taką można uznać zarobkową działalność wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodową, wykonywaną w sposób zorganizowany i ciągły.

Co prawda, przepisów ustawy o swobodzie działalności gospodarczej nie stosuje się do działalności wytwórczej w rolnictwie, nie oznacza to jednak, że rolnik nie może prowadzić działalności gospodarczej, a tym samym nie może zostać uznany za przedsiębiorcę.

Powyższe stanowisko potwierdził Sąd Najwyższy w wyroku z 26 lutego 2015 r. (sygn. akt III CZP 108/14), zgodnie z którym sprawa z powództwa producenta rolnego – rolnika prowadzącego działalność wytwórczą w zakresie produkcji zwierzęcej – przeciwko przedsiębiorcy o roszczenie wynikające z umowy kontraktacji jest sprawą gospodarczą.

Sąd Najwyższy uznał w powyższej sprawie rolnika dochodzącego swojej należności za przedsiębiorcę.

Nie oznacza to jednak, że rolnik zawsze może być uznany za przedsiębiorcę. Rolnicy posiadający małe gospodarstwa, traktujący działalność rolniczą jako uboczną, w większości wypadków nie będą mogli być uznani za przedsiębiorców.

Trzeba się zabezpieczyć

Podstawowym i najbardziej prozaicznym zabezpieczeniem swoich interesów jest zawarcie umowy na piśmie oraz dokładne określenie w niej wzajemnych praw i obowiązków. Najważniejsze, aby na podstawie umowy można było jednoznacznie wskazać cenę oraz termin jej zapłaty. Równie istotne jest uzyskanie pokwitowania dokładnej ilości zbytych produktów rolnych, opatrzonego podpisem osoby przyjmującej. W przypadku gdyby osoba odbierająca produkty nie była jednocześnie stroną umowy, należy upewnić się, czy jest ona pracownikiem lub ewentualnie pełnomocnikiem odbiorcy (z wglądem do treści pełnomocnictwa). Warto również uzyskać od odbiorcy produktów rolnych zaakceptowany rachunek lub fakturę VAT (rachunek z podpisem odbiorcy-strony umowy i dopiskiem „akceptuję", „zaakceptowane" lub podobnym). Taki dokument pozwoli później, w przypadku braku płatności, na etapie sądowym uzyskać nakaz zapłaty w postępowaniu nakazowym, który upraszcza i przyśpiesza sądową egzekucję długu, będąc zarazem bardziej uciążliwym dla dłużnika.

W pisemnej umowie sprzedaży można również zastrzec własność sprzedanych produktów rolnych do czasu uiszczenia całej ceny. W takim przypadku sprzedane produkty rolne pozostają własnością rolnika do czasu zapłaty. Przed zawarciem umowy można także sprawdzić wiarygodność odbiorcy ustalając, czy nie widnieje on np. w Krajowym Rejestrze Długów lub innym podobnym rejestrze.

Brak płatności – i co dalej?

W przypadku braku dobrowolnej zapłaty ceny za zbyte produkty rolne najczęściej niezbędne będzie skierowanie sprawy na drogę sądową, poprzez wystąpienie z pozwem o zapłatę. Pozew powinien mieć odpowiednią formę, zależną od wartości dochodzonej należności oraz powinien być skierowany przeciwko odpowiedniej osobie i do właściwego sądu. Decydując się na skierowanie sprawy na drogę sądową, należy pamiętać o terminach przedawnienia roszczeń. Roszczenia osób prowadzących gospodarstwa rolne z tytułu sprzedaży płodów rolnych i leśnych zgodnie z Kodeksem cywilnym przedawniają się z upływem lat dwóch. Taki sam termin przedawnienia mają wzajemne roszczenia producenta rolnego i kontraktującego (dwa lata od dnia spełnienia świadczenia przez producenta). Skierowanie pozwu do sądu po upływie terminu przedawnienia może skutkować podniesieniem przez pozwanego zarzutu przedawnienia w procesie, a co za tym idzie przegranie sprawy. Złożenie pozwu przerywa bieg terminu

przedawnienia, przy czym dla zachowania terminu istotna jest data fizycznego złożenia pozwu w sądzie, bądź wysłania pozwu listem poleconym do sądu.

Skierowanie sprawy do sądu jest jednak ostatecznością. Przed wystąpieniem z takim środkiem prawnym rolnik może dodatkowo wezwać do zapłaty odbiorcę produktów rolnych (oczywiście pamiętając o przedawnieniu, którego biegu samo wezwanie do zapłaty nie przerywa). Można również wystąpić do sądu z wnioskiem o zawezwanie do próby ugodowej, który to środek nie jest kosztowny (40 zł opłaty sądowej), przerywa natomiast bieg przedawnienia, a ugoda zawarta w takim postępowaniu stanowi tytuł egzekucyjny. W przypadku wytoczenia zasadnego powództwa sprawa kończy się zazwyczaj wydaniem i uprawomocnieniem się nakazu zapłaty bądź wyroku. Takie orzeczenia stanowią tytuły egzekucyjne, które po uzyskaniu klauzuli wykonalności stają się tytułami wykonawczymi stanowiącymi podstawę egzekucji komorniczej.

Egzekucja sądowa

Egzekucja sądowa przed komornikiem jest często jedyną możliwością odzyskania należności. Podstawę skierowania sprawy do komornika stanowi prawomocny tytuł wykonawczy (np. nakaz zapłaty lub wyrok, zaopatrzone w klauzulę wykonalności). Obecnie, wobec zniesienia rejonizacji komorników, sprawę można skierować do każdego komornika na terenie kraju, oczywiście dokonując stosownego wyraźnego wyboru we wniosku o wszczęcie egzekucji. Na etapie kierowania sprawy do komornika istotne jest, aby podać jak najwięcej informacji co do majątku dłużnika, np. w zakresie posiadanych przez niego ruchomości (samochodów, maszyn), rachunków bankowych czy też innych składników majątku. Oczywiście komornik posiada instrumenty prawne pozwalające mu na ustalenie majątku dłużnika nawet bez informacji ze strony wierzyciela, jednakże aby przyspieszyć postępowanie warto jak najwięcej elementów majątku wskazać właśnie we wniosku egzekucyjnym.

Autor: Piotr Pawłowski, prawnik, Kancelaria Prawna Piszcz i Wspólnicy