

ROLNICZA UMOWA PRODUKCYJNA W PRAWIE AMERYKAŃSKIM

Izabela Lipińska

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Abstrakt. Obecnie większość produktów rolnych jest wytwarzanych i dostarczanych w oparciu o umowy produkcyjne. Istnieje wiele typów kontraktów, które potencjalnie mogą być zawierane przez rolników z przetwórcami, pośrednikami, etc. Zawierając umowę producent rolny zmniejsza ryzyko produkcji oraz stabilizuje dochód. Z uwagi na to, że pomiędzy poszczególnymi stanami istnieją duże różnice we wzorcach omawiany kontraktów, dlatego też nie jest możliwe określenie jednego wspólnego ich modelu.

Słowa kluczowe: umowa, kontraktacja, umowa marketingowa, umowa produkcyjna, integracja horyzontalna, współpraca horyzontalna

WSTĘP

Przedmiotem rozważań w ramach niniejszego artykułu jest określenie charakteru oraz roli, jaką pełni tzw. „umowa produkcyjna” w rolnictwie amerykańskim. Jest to umowa powszechnie zawierana, której stroną jest producent rolny (osoba fizyczna, prowadząca działalność rolniczą w posiadany przez siebie gospodarstwie rolnym) oraz tzw. „contractor” („kontraktujący”)¹, którym może być zarówno osoba fizyczna, jak i prawna (np. zakład przetwórczy, punkt skupu, hurtownia itp.).

Na gruncie amerykańskim, umowa ta ma duże znaczenie. Jej doniosła rola polega na tym, że wiele produktów rolnych, wyprodukowanych poza nią, nie może być przeznaczonych, z różnych względów, do obrotu. Wśród nich należy wymienić chociażby te,

¹ Zgodnie z art. 613 Kodeksu cywilnego, jest to osoba, będąca tylko i wyłącznie stroną umowy kontraktacji, natomiast w prawie amerykańskim jest to każda osoba, zawierająca umowę – kontrahent, strona.

które wymagają pozyskania prawa do produkcji, czy też te, które powinny przejść przez ostateczną kontrolę, jak w przypadku produktów genetycznie modyfikowanych (GMO)². Umowa ta jest ponadto jednym z ogniw tzw. integracji pionowej w rolnictwie, związanej z daleko idącymi procesami industrializacji (*Industrialization of Agriculture*) [Tiller 2001, Zawada 2006]. Samo pozyskiwanie produktu rolnego nie jest już celem samym w sobie. Obecnie szczególną uwagę zwraca się na ujednoczenie jego jakości, zniwelowanie sezonowości produkcji, pozyskanie pożądanego wartości, dodanej w przetwórstwie oraz dystrybucji.

Omawiana problematyka jest przedmiotem wielu badań zarówno od strony ekonomicznej, jak i prawnej. Ekonomisci poszukują pewnych zależności między poszczególnymi umowami, tworząc odpowiednie, powtarzalne modele [Hueth i Hennessy 2004, Hueth i Melkonyan 2004]. Jednym z ich najważniejszych czynników jest dochód (*revenue*). Natomiast przedmiotem badań amerykańskich prawników jest najczęściej poszukiwanie wspólnych (w skali federacji) elementów czy standardów umowy oraz ocena ochrony producenta rolnego.

Celem niniejszego artykułu jest zatem wskazanie cech „umów produkcyjnych” w prawie amerykańskim oraz w szczególności ich dywersyfikacji. Ponadto ważne wydaje się być odnalezienie pewnych prawidłowości w zawieranych umowach w odniesieniu zarówno do poszczególnych produktów rolnych, jak i regulacji obowiązujących w niektórych stanach.

Aby zrealizować powyższe cele, praca została podzielona na pięć części. Pierwsza z nich dotyczy kształtowania się umowy produkcyjnej w USA oraz jej znaczenia na rynku rolnym. Następna część obejmuje dywersyfikację umów, wraz z określeniem ich definicji. By właściwie zrozumieć istotę umów produkcyjnych, należy odnieść się do systemu prawnego Stanów Zjednoczonych. Zatem trzecia część pracy stanowi charakterystykę swoistości prawa amerykańskiego. Następna część artykułu dotyczy oceny wpływu prawa federalnego na kształtowanie jej treści. Z kolei charakterystyka prawnego modelu aktu chroniącego producenta rolnego (*Producer Protection Act*) została zawarta w części piątej. W kolejności, analizie prawnej zostały poddane wewnętrzne, stanowe przepisy prawne, regulujące umowę produkcyjną. Pracę zamykają rozważania końcowe, będące oceną istniejącego prawodawstwa amerykańskiego w zakresie umów produkcyjnych.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że system prawa amerykańskiego znacznie różni się od prawa obowiązującego w Polsce. Wśród jego źródeł wymienia się w kolejności od najważniejszego, który stanowi konstytucja: umowy międzynarodowe, ustawy federalne, konstytucje stanowe, ustawy stanowe, normy prawne lokalnych jednostek administracyjnych (osad, miast i hrabstw). W Stanach Zjednoczonych występują różne rodzaje prawa. Odnosząc się do USA, jako państwa o ustroju federalnym, należy wymienić prawo stanowe (*state law*) oraz federalne (*federal law*) [Tokarczyk 2000]. Pierwsze z nich obowiązuje na terenie całego kraju, a drugie jedynie w określonym stanie. System prawa można podzielić na prawo powszechne (*common law*) i stanowe (*statute law*). Posiada ono określoną hierarchię i odznacza się własną strukturą, która podlega ciągłym zmianom. Podstawowe znaczenie w prawie amerykańskim, zarówno w orzecznictwie, jak i prawodawstwie, odgrywa tzw. zasada precedensów. Polega ona na tym, że podobne sprawy powinny być rozstrzygane w podobny, analogiczny sposób. Precedens

² GMO – genetically modified organisms.

tworzy szczególną normę prawną, która odzwierciedla konkretną sprawę. Norma ta, o charakterze ogólnym, może być wykorzystana w przyszłości, jak to ma miejsce np. podczas rozwiązywaniu sporów pomiędzy stronami umów.

UMOWA PRODUKCYJNA W UJĘCIU HISTORYCZNYM

Umowa produkcyjna (*production contract*) w Stanach Zjednoczonych ma stuletnią tradycję. Przedmiotem pierwszych umów było wytwarzanie i dostarczanie świeżych warzyw do sieci sklepów spożywczych [Produktion contracts 2004]. Począwszy od lat pięćdziesiątych XX wieku jej rola zaczęła wzrastać. Umowa ta stała się instrumentem kreującym i ujednolicającym wzajemne relacje stron, w tym przede wszystkim odpowiedzialność z tytułu właściwego jej wykonania. Wówczas, obok warzyw, produktem rolnym, który na jej podstawie był pozyskiwany, stał się drób, jaja i trzoda chlewna [Hueth i Hennessy 2004]. W 1969 roku tylko 6% wszystkich gospodarstw rolnych zawierało regularnie umowy produkcyjne. Stanowiło to 12% całkowitej produkcji rolnej w USA.

Obecnie, na podstawie umów produkcyjnych, w USA generuje się około 39% całkowitej produkcji rolnej [MacDonald i in. 2004]. Wytwarza się na ich podstawie takie produkty, jak: kukurydzę, soję, buraki cukrowe, pszenicę, ryż, orzeszki ziemne, tytoń, bawełnę, owoce i warzywa, mleko, bydło, tuczniaki, drób i jaja, grzyby, nasiona, słonecznik, chmiel, konopie, mięte pieprzową, soczewicę [MacDonald i Korb 2006].

Według badań przeprowadzonych w 2003 roku i udostępnionych przez *Agricultural Resource Management Survey* (ARMS) wynika, że gospodarstwa, których roczne dochody przekraczają 1 mln USD, mają objęte umową ponad połowę produkcji. Wpływa na to wiele czynników. Przede wszystkim, podczas produkcji na szeroką skalę, umowa ta daje określoną gwarancję wytworzenia oraz pewną ochronę jej stron. Pozwala rolnikowi na redukcję ryzyka produkcji i jego zmienności. Ponadto zapewnia stały dostęp do rynku rolnego (na czas trwania umowy) oraz umożliwia pozyskanie wyższych zysków z uwagi na dywersyfikację kierunków produkcji. Z kolei, dla drugiej strony – kontraktora (*contractor*) – zawieranie umów tego typu jest zaliczane do tzw. integracji pionowej (*vertical coordination*). Zapewnia ona ciągły przepływ produktów rolnych, ich różnorodność, bezpieczeństwo ilościowe i jakościowe oraz przede wszystkim gwarantuje metody ich pozyskiwania³.

TYPY UMÓW PRODUKCYJNYCH

Amerykańskie umowy produkcyjne dzielą się zasadniczo na dwie grupy: umowy produkcyjne (*production contracts*) oraz umowy marketingowe (*marketing contracts*). W ramach pierwszych wyróżnia się umowy zarządzania produkcją (*production management contracts*) oraz umowy zapewniające środki finansowe (*resource providing contracts*). Z kolei do umów marketingowych zalicza się umowy *cash forward* oraz podstawowe (*basis difference contracts*).

³ www.ers.usda.gov/Browse/FarmEconomy.

Pomiędzy wymienionymi powyżej umowami istnieje wiele różnic. W ramach umowy produkcyjnej, kontraktor precyzyjnie ustala swe nakłady oraz reguły i wymogi produkcji. Treść tej umowy określa ilość produktów, jaka ma być wytworzona, zasady ich klasyfikacji, warunki wynagrodzenia oraz odszkodowania za niewykonanie lub niewłaściwe wykonanie umowy. Kontraktor najczęściej jest właścicielem większości środków produkcji i produktu finalnego oraz podejmuje większość decyzji związanych z produkcją. Rolnik jedynie zapewnia usługi i inne stałe nakłady (np. grunt rolny, budynki gospodarskie, park maszynowy). Za wytworzenie i dostarczenie produktu rolnego określonej jakości oraz o wskazanej ilości otrzymuje wynagrodzenie. Produkcja, na podstawie tej umowy, pozwala na redukcję ryzyka niestabilności dochodów oraz w szczególności spadku cen – rolnik z góry zna kwotę swego wynagrodzenia, która jest stała.

Umowy marketingowe mają inny charakter⁴. Skupiają się one bardziej na wytworzonym i dostarczonym produkcie rolnym oraz jego zagospodarowaniu, niż na usługach, do których zobowiązuje się producent rolny. W szczególności, treść tych umów określa cenę produktu finalnego, ewentualnie sposób jej ustalania, charakter dostawy i jej wielkość. Strony umowy precyzują zasady chowu lub uprawy i zbioru. Stosowany mechanizm cenowy czy sposób ustalania ceny ograniczają ryzyko rolnika na wypadek jej fluktuacji w chwili realizacji umowy. Umowa może – w określonych sytuacjach, poza produkcją zwierzęcą – przewidywać możliwość uzyskania przez rolnika premii za np. odpowiednią zawartość tłuszczu w kukurydzy, cukru w burakach cukrowych itp. Przez cały czas trwania umowy, producent rolny jest właścicielem produktów i sprawuje nad nimi faktyczną kontrolę. Sam podejmuje decyzje, choć jest możliwe udzielanie wskazówek i rad przez drugą stronę.

UMOWA PRODUKCYJNA W PRAWIE AMERYKAŃSKIM

Zagadnienia związane z zawieraniem umów reguluje tzw. prawo zobowiązań umownych (*contract law*), które należy do prawa prywatnego (*private law*) [Tokarczyk 2000]. Historycznie jest ono oparte na prawie powszechnym (*common law*), a w większości stanów źródłem prawa zobowiązań jest *Uniform Commercial Code* (UCC). Jednakże brakuje w nim sprecyzowanej definicji umowy produkcyjnej.

Pojęcie „umowy produkcyjnej” ma wiele znaczeń, a nawet składa się na nie pewna grupa umów, których przedmiotem jest produkcja rolna [Peck 2006]. Wydawać by się nawet mogło, że umowy te są podobne poprzez swój charakter i konstrukcję do rodzimej, kodeksowej umowy kontraktacji [Ustawa... 1964]⁵. Jednakże ta została unormowana jako szczególny typ umowy nazwanej, czego nie można stwierdzić o całej grupie umów regulujących produkcję, i w niektórych przypadkach obrót produktami rolnymi. Ponadto z uwagi na odrębne regulacje prawne w poszczególnych stanach, nie można jednoznacznie sprecyzować jej jednolitego wzorca czy typu.

Wpływ prawa federalnego na kształtowanie umowy produkcyjnej jest ograniczony [Tokarczyk 2000]. Nie ma jednego spójnego aktu prawnego, który regulowałby omawiane zagadnienia. Obowiązuje natomiast kilka regulacji, które na nie oddziałują tylko w sposób pośredni. Ustawodawca federalny kształtuje takie zagadnienia, jak odzyskanie

⁴ <http://www.ers.usda.gov/Briefing/FarmStructure/glossary.htm#contract>.

⁵ Zob. art. 613-626 Kodeksu cywilnego. Dz. U. Nr 16, poz. 93.

wniesionych nakładów (*recapture of capital investment*), zakaz wprowadzania do umowy niedozwolonych klauzul, wymóg zawierania umowy w prostym języku, wyraźne wskazanie ryzyk związanych z jej wykonaniem, trzydniowy termin na zapoznanie się z treścią umowy przez strony⁶, obowiązek działania w dobrej wierze, oraz 30-60-dniowy termin wypowiedzenia umowy. Powyższe kwestie zostały zamieszczone w 2000 roku w tzw. modelowym „akcie chroniącym producenta rolnego” (*Producer Protection Act*), o którym będzie mowa w dalszej części artykułu.

Do podstawowych regulacji prawnych o znaczeniu ustawy (major statutes) należy pięć aktów. Odpowiednio są to: *Farm Security and Rural Investment Act of 2002*⁷, *Perishable Agricultural Commodities Act*⁸, *Packers and Stockyards Act*⁹ oraz *Agricultural Fair Practices Act*¹⁰. Natomiast do aktów wykonawczych do powyższych ustaw (*regulations*) należą: *Perishable Agricultural Commodities Act Regulations*¹¹, *Rules of Practice for Reparation Proceedings*¹², *Packers and Stockyards Act Regulation*¹³ oraz *Rules of Practice Governing Formal Adjudicatory Proceedings*¹⁴. Ponadto do zbioru przepisów w omawianym zakresie judykatura amerykańska zalicza także Federalny Wykaz Otwartych Komentarzy do Norm (*Federal Register Rules Open for Comment*) oraz Federalny Zbiór Rejestrów (*Federal Register Digest*).

Pierwsza z wymienionych ustaw reguluje sposób zawierania umowy produkcyjnej, ale tylko w odniesieniu do tych, których przedmiotem jest wytworzenie i dostarczenie żywca przez producenta rolnego. Zgodnie z §229b strony umowy mają prawo do swobodnego kształtowania jej postanowień. Gdy umowa zostaje zawarta na czas dłuższy niż rok i zawiera poufne informacje, jej treść może być przedmiotem rozważań strony, porad i dyskusji, ale tylko z wymienionymi w ustawie podmiotami. Należy do nich federalna lub stanowa agencja, radca prawny, księgowy, pożyczkodawca strony, kierownik (zarządca) gospodarstwa rolnego, właściciel nieruchomości rolnej oraz najbliższy członek rodziny.

Z kolei ustawa z 1930 roku o produktach rolnych łatwo psujących się (*Perishable Agricultural Commodities Act*), do których zalicza się owoce i warzywa, zarówno świeże, jak i mrożone, w §449b przewiduje sankcje karne za wadliwe, fałszywe lub dyskryminujące sposoby mierzenia i ważenia towarów w handlu międzystanowym [Hueth i Ligon 1999]. Ponadto ustawa ta wprowadza obowiązek posiadania, zarówno przez kontraktora, jak i każdego innego podmiotu zajmującego się w ramach działalności swego przedsiębiorstwa obrotem owoców i warzyw, licencji (§449c).

Kolejny podstawowy akt prawny, tj. *Packers and Stockyards Act*, odnosi się do zawierania umów, których przedmiotem jest wytwarzanie i obrót żywcem oraz mięsem wołowym, baraniną, wieprzowiną, koziną, koniną, drobiem itp. W omawianym akcie prawnym ustawodawca wprowadza kilka definicji z zakresu umowy produkcyjnej. Należy do nich samo pojęcie umowy. W rozumieniu ustawy jest to każda umowa, na

⁶ Z zasady liczy się tylko dni robocze, bez weekendów i świąt.

⁷ Publication L. nr 107-171 §10503, 116 Stat. 134, 510 (codified AT 7 U.S.C. §229b).

⁸ 7 U.S.C. (Unites States Code), 1930 r. §§499a-499t.

⁹ 7 U.S.C. §§181-229.

¹⁰ 7 U.S.C. §§2301-2306.

¹¹ 7 C.F.R. (Code of Federal Regulations) §§46.1-46.49.

¹² 7 C.F.R. §§47.1-47.49.

¹³ 9 C.F.R. Parts 200-206.

¹⁴ 7 C.F.R. §§1.130-1.151.

podstawie której producent rolny chowa zwierzęta zgodnie z wydanymi przez kontraktora zaleceniami w zakresie zootechniki. Z kolei, tym ostatnim jest osoba zaangażowana w produkcję zwierzęcą, trudniąca się jedynie ich obrotem lub prowadząca rzeźnię (§182 ustawy).

Ostatni z wymienionych aktów federalnych dotyczy szeroko rozumianej „dobrej praktyki”, stosowanej podczas zawierania i wykonywania umów. Zgodnie z nią, nie mogą być stosowane żadne dyskryminujące metody przy ustalaniu ceny, jakości produktów, ich ilości, sposobów dostarczenia przedmiotu umowy. Ponadto §2303 zakazuje przymuszania do zawierania umów, zastraszania producenta rolnego lub jednostronnej zmiany postanowień umowy. Jako producenta rolnego należy rozumieć w tym przypadku osobę rolnika, ranczera oraz plantatora owoców, warzyw i orzechów. Ustawa ta wyłącza jednak spośród tych produktów bawełnę i tytoń (§2302 pkt. 3e).

OCHRONA PRODUCENTA ROLNEGO W PRAWIE AMERYKAŃSKIM

Umowa produkcyjna w prawie stanowym jest rozumiana jako porozumienie zawarte pomiędzy producentem rolnym (rolnikiem), a przedsiębiorcą (*contractor*), który najczęściej jest osobą prawną, np. przetwórcą. Jej treść szczegółowo określa zasady pozyskiwania określonych produktów rolnych [Hamilton 1995]. Z uwagi na to, że ingerencja prawa federalnego jest ograniczona, zatem każdy stan ma możliwość swobodnego nań oddziaływania. Jednakże tylko niektóre z nich bezpośrednio regulują zagadnienia z nią związane, a należy do nich Arkansas, Georgia, Illinois, Iowa, Kansas, Minnesota oraz Wisconsin.

Bardzo często umowy produkcyjne są zawierane pomiędzy stronami pochodzącymi z różnych stanów, z tego względu pojawiła się konieczność chociażby sprecyzowania i ujednolicenia ich podstawowych elementów. Potrzeba określenia ram prawnych dla umowy produkcyjnej nasiliła się na pod koniec XX wieku. Było to spowodowane pojawieniem się nowych możliwości dla producenta rolnego w zakresie powiększenia dochodu poprzez stosowanie metod zaawansowanej genetyki, nowych technologii produkcji czy też rozszerzenia możliwości marketingowych. Z kolei, dla kontraktora oznaczało to konieczność poszukiwania takich rozwiązań, które w pełni zabezpieczyłyby jego prawa do wytworzonego i dostarczonego produktu rolnego.

W 2000 roku Ministrowie sprawiedliwości (*Attorney General*) 16 stanów zaproponowali model aktu prawnego, kształtującego wzajemne prawa i obowiązki stron umowy produkcyjnej (*Model Producer Protection Act – PPA*)¹⁵. Jego podstawowym celem było zapewnienie równej sytuacji prawnej stron, w tym w szczególności ochrona producenta rolnego przed nadmiernym i jednostronnym ponoszeniem ryzyka produkcyjnego. Określił on wiele definicji i rozwiązań prawnych w omawianym zakresie.

Zgodnie z §2 PPA za „umowy rolnicze” (*agricultural contracts*) należy rozumieć zarówno umowę produkcyjną, jak i marketingową. Odpowiednio jest to umowa, na podstawie której producent rolny wytwarza (sprzedaje) wyprodukowane przez siebie

¹⁵ Model PPA był sponsorowany przez ministrów sprawiedliwości takich stanów, jak: Colorado, Indiana, Iowa, Kentucky, Minnesota, Missisipi, Missouri, Montana, Nebraska, North Dakota, Oklahoma, Vermont, West Virginia, Wisconsin i Wyoming.

produkty przetwórcy (*processor*). Przedmiotem omawianych umów, według PPA, jest chów żywca, produkcja surowego mleka oraz kultywacja roślin uprawnych.

Zawierając umowę, strony na podstawie §3 zobowiązują się do działania w dobrej wierze. Natomiast §4 PPA nakazuje zawarcie umowy w formie pisemnej, z użyciem prostego, potocznego języka. Ponadto z umowy jednoznacznie powinna wynikać materialna odpowiedzialność producenta rolnego z tytułu jej niewykonania lub niewłaściwego wykonania (*material risks*). Przysługuje mu również prawo do zastanowienia się nad treścią umowy przez trzy dni po złożeniu oferty przez kontraktora, przy czym musi ono wynikać z jej treści. Nie może ponadto wprowadzać do treści umowy żadnych niedozwolonych klauzul umownych (§6 PPA). Należy do nich przykładowo zakaz udostępniania jej treści osobom trzecim w celu uzyskania porady prawnej czy finansowej.

PPA przewiduje w §7 szczególną ochronę producenta na wypadek nie otrzymania wynagrodzenia. W takim przypadku ma on pierwszeństwo w zaspokojeniu swych roszczeń ze środków produkcji, które otrzymał od drugiej strony, a w dalszej kolejności – z jego majątku (*Production Contract Lien*).

Często w celu wykonania zobowiązania przyjętego w drodze umowy produkcyjnej producent rolny dokonuje określonych inwestycji, jak np. budowa nowego budynku gospodarskiego, lub nabywa potrzebny do zbioru park maszynowy. Zatem ponosi on pewne ryzyko finansowe związane z np. zerwaniem umowy, jej nieprzedłużeniem na czas amortyzacji sprzętu itp. Aby ograniczyć to ryzyko, ustawodawca wprowadza pewne utrudnienia w rozwiązaniu umowy, jeżeli wartość inwestycji przekracza 100 000 USD. Jeżeli kontraktor nie wywiązuje się z wykonania umowy, a producent jeszcze jej nie wykonał, wówczas pierwszy nie może rozwiązać umowy dopóki nie wypowie jej producentowi w terminie 90 dni i dopóki nie wniesie na jego rzecz odszkodowania. Jego wysokość jest ustalana na podstawie wartości pozostających środków trwałych nabytych w celu wykonania umowy. Natomiast jeżeli kontraktor wywiązuje się z umowy, a producent jeszcze jej fizycznie nie wykonał, wówczas może ją wypowiedzieć w terminie 45 dni. Jednakże, zgodnie z §8 PPA, producent traci prawo do wyrównania szkody wynikłej z zerwania umowy w ciągu 30 dni.

Omawiany akt odnosi się także do tzw. nieuczciwych praktyk (*unfair practices*). Mianowicie naruszeniem omawianego aktu jest np. ograniczanie prawa producenta rolnego do produkcji, świadome udzielanie mu fałszywych informacji czy też stosowanie zasad nieuczciwej konkurencji.

Jakiegokolwiek postanowienia umowne, prowadzące do ograniczenia praw producenta lub obowiązków kontraktującego lub przetwórcy, które zostały ustalone w omawianym akcie są nieważne (§10 PPA). Ponadto taki sam skutek wywołuje stosowanie, podczas zawierania lub wykonywania umowy, przepisów prawnych innego stanu, niż ten, w którym znajduje się gospodarstwo rolne producenta. Ma to na celu zapewnienie mu właściwej ochrony prawnej, wynikającej z odmiennej legislacji poszczególnych regionów.

Na wypadek powstania sporu między stronami z tytułu zawarcia umowy produkcyjnej, PPA przewiduje w §12 konieczność przeprowadzenia mediacji. Bez niej sprawa nie może być rozpatrywana przez sąd.

Przedmiotem unormowania w PPA są również odszkodowania oraz kary za naruszenie jego treści. Jednakże ich wysokość jest ustalana przez Ministra Sprawiedliwości każdego stanu, który ten akt przyjął (§13 PPA).

REGULACJA PRAWNA UMÓW PRODUKCYJNYCH W WYBRANYCH STANACH

Jak zaznaczono wcześniej, opracowany przez grupę ministrów sprawiedliwości model PPA był tylko propozycją aktu prawnego nie mającą żadnej mocy prawnej. Wytyczył on pewne schematyczne ramy prawne dla szczegółowych regulacji, które odnalazły odzwierciedlenie legislacyjne o randze ustawy w kilku stanach [Zawada 2006]¹⁶. Należy jednak zaznaczyć, że wśród obowiązujących stanowych przepisów prawnych, regulujących zagadnienia umowy produkcyjnej, można wyróżnić dwie doktryny dotyczące roli ustawodawstwa wewnętrznego w omawianym zakresie. Pierwsza z nich skupia się na samym przedmiocie umowy i jest typową dla prawodawstwa stanu Iowa [Peck 2006]. Polega ona na określeniu szerokich praw i w szczególności ochrony producenta w stosunku do kontraktora. Ponadto nadaje mu prostą i czynną legitymację procesową w przypadku dojścia do sporu. Druga doktryna, przejawiająca się w ustawodawstwie Illinois, polega zarówno na ustalaniu równorzędnych praw, obowiązków w kształtowaniu i wykonywaniu umowy, jak i równej pozycji procesowej.

Jednym z „przodujących” stanów w zakresie regulacji umów produkcyjnych jest Iowa [Zawada 2006]. Ma na to wpływ bardzo wysoko rozwinięty przemysł i rolnictwo. Prawo stanu Iowa zawiera wiele rozproszonych przepisów prawnych regulujących umowę produkcyjną. Przykładowo, art. 1, rozdz. 202 kodeksu Iowa zakazuje stosowania klauzuli tajności umowy, gdy jej przedmiotem jest produkcja zwierzęca, w tym mleko surowe oraz produkcja roślinna¹⁷. Jej zastosowanie nie powoduje jednak nieważności umowy. Natomiast kontraktor, który domaga się wykonania takiej umowy podlega odpowiedzialności karnej (art. 5 rozdz. 202 oraz art. 8 i art. 11, rozdz. 714 kodeksu Iowa z 2003 roku).

Z kolei w rozdziale 579B omawianego aktu prawnego, ustawodawca przewiduje dla producentów rolnych prawo zastawu w celu zabezpieczenia ich roszczeń związanych z odebraniem produktów i zapłatą za nie. Odpowiednio, gdy np. zwierzęta nie zostały sprzedane, ani oddane do rzeźni, wówczas są one objęte zastawem. W przeciwnym razie, przedmiotem zastawu jest kwota pozyskana z ich sprzedaży. W ostatnim przypadku – oddania zwierząt do rzeźni – jako zastaw uważa się własność kontraktora na podstawie rozdz. 554, art. 9109 kodeksu Iowa. Podobne rozwiązanie zostało przyjęte w przypadku mleka i produkcji roślinnej¹⁸. Prawo zastawu przysługuje po złożeniu pisemnego oświadczenia przez producenta rolnego w biurze Sekretarza Stanu. Natomiast ulega ono przedawnieniu z upływem roku od chwili, gdy świadczenie zostało spełnione. Ponadto w celu rozwiązania sporów, które wyniknęły na skutek zawarcia i wykonania umowy, ustawodawca Iowa przewiduje w rozdziale 654B, art. 3 kodeksu obowiązek przeprowadzenia w pierwszej kolejności mediacji.

Illinois to jedyny stan, w którym został uchwalony tzw. kodeks rolniczych umów produkcyjnych (*Agricultural Production Contract Code*)¹⁹. Wszedł on w życie 1 stycznia 2005 roku. Ma on gwarantować uczciwość i przejrzystość w zawieraniu umów. Jego założenia zmierzają zarówno w stronę zapewnienia równowagi między stronami w toku

¹⁶ Należą do nich: Arkansas, Georgia, Illinois i Kansas.

¹⁷ Zob.: Iowa Code 2007, www.legis.state.ia.us.

¹⁸ Zob.: Iowa Code 2007, rozdział 579.B.3 i 4.

¹⁹ Zob.: tytuł 505, rozdział 17, art. 1-99 Illinois Compiled Status (ILCS).

ustalania warunków umowy, jak i rozłożenia ryzyka produkcyjnego. W szczególności, akt przewiduje rozwiązania prawne chroniące rolników przed jednostronną zmianą umowy przez kontraktora. Omawiane przepisy nie są jednak stosowane co do wszystkich umów. Mianowicie dotyczą one tylko tych, które zostają zawarte na czas dłuższy niż 30 dni (art. 10).

Na podstawie art. 20 kodeksu Illinois postanowienia umowy powinny być zrozumiałe dla obu stron. Odnosi się to zarówno do treści umowy, jak i jej formy. Dopuszcza się zamieszczanie poufnych klauzul, o ile pozycja producenta nie ulegnie zmianie na skutek ich wprowadzenia. Jednakże, zgodnie z art. 30, rolnik musi mieć zapewnioną możliwość przeanalizowania jej treści z doradcą finansowym, radcą prawnym, rodziną itp. Konieczne jest także zamieszczenie w umowie wszelkich szczególnych postanowień, wskazówek, zaleceń, które mogą być wymagane w zależności od kierunku produkcji, jak np. paszport zwierzęcia (*disease protocol*), czy w przypadku nasion genetycznie zmodyfikowanych – świadectwo pochodzenia (*grain identity preservation*)²⁰. Przepisy kodeksu ograniczają możliwości jednostronnego wypowiedzenia umowy lub jej zmiany, co ma na celu wyrównanie ryzyka związanego z wykonaniem umowy. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że umowy produkcyjne bardzo często w warunkach amerykańskich są zawierane przez jednego kontraktora, natomiast po stronie producenta mogą być setki, a nawet tysiące rolników. Zgodnie z art. 45 kodeksu, kontraktor nie może zmieniać ilości produktu rolnego będącego przedmiotem umowy, jego jakości czy warunków dostawy, dopóki nie uzgodni tego z rolnikiem.

Kontraktor, który zamierza wypowiedzieć umowę, musi tego dokonać z wyprzedzeniem i zrekompensować rolnikowi wszelkie nakłady poczynione na wykonanie umowy. Przewidziany w art. 45(1) termin wypowiedzenia wynosi 60 dni. Na wypadek, gdyby kontraktor nie zastosował się do powyższych przepisów, w art. 50 przewidziana jest kara w wysokości do 10 000 USD. Ponadto producent ma prawo do wniesienia pozwu przeciwko kontraktorowi w procesie cywilnym. Roszczenia wynikające z niestosowania omawianych przepisów przez jedną ze stron ulegają przedawnieniu po upływie czterech lat od dnia dowiedzenia się o ich nieprzebrnięciu (art. 55).

Jak zaznaczono wcześniej, w niektórych stanach, jak np. Arkansas, Georgia, Kansas czy Wisconsin, model PPA pozwolił na wytyczenie ram prawnych, które z czasem odnalazły odzwierciedlenie legislacyjne o randze ustawy.

Odpowiednio przepisy regulujące umowę produkcyjną w stanie Arkansas zostały zawarte w *Arkansas Livestock and Poultry Contract Protection Act* w tytule 2 rozdział 32 Kodeksu Arkansas z 2005 roku.²¹ Weszły one w życie 1 września 2005 roku. Odnoszą się one tylko do umów, których przedmiotem jest produkcja żywca i drobiu. Spośród zagadnień, które znalazły wyraz prawny należy wymienić: 1) obowiązek stosowania zrozumiałego dla producenta rolnego języka i sformułowań w umowie (art. 201(b)1); 2) konieczność jasnego i wyczerpującego wskazania wszystkich obowiązków stron, w tym w szczególności ryzyka produkcyjnego, terminów wypowiedzenia i sposobów obliczania ewentualnego odszkodowania (art. 201(b)1); 3) zakaz stosowania nieuczciwych praktyk (art. 201(b)1), klauzul, które w jakikolwiek sposób utrudniałyby zrzeszanie się rolników i porównywanie treści zawieranych umów (art. 201(b)3), klauzul, które uniemożliwiałyby im pozyskanie pomocy i porady prawnej, finansowej, agro-

²⁰ Zob. tytuł 505, rozdział 17 (ILCS), sekcja 5: definicje.

²¹ Arkansas Code ANN. §2-32-201 (Suppl. 2005); Acts 2005, No. 1253, §1.

technicznej w związku z wykonaniem umowy (art. 201(b)4); 4) zagwarantowane prawo do wniesienia powództwa przeciwko kontraktorowi (art. 201(b)(5)(A) i (B)).

Kolejnym stanem, w którym obowiązują szczególne przepisy regulujące umowę produkcyjną, to Georgia. Na podstawie tytułu 2, rozdział 22 art. 1-5 kodeksu Georgii, mają one zastosowanie tylko do umów, których przedmiotem jest produkcja drobiu²². W tym przypadku ustawodawca stanowy ograniczył się jedynie do zawężenia procedury ustalania jej warunków (*bargaining process*) i ewentualnego odszkodowania za niewykonanie umowy. Na podstawie §art. 2 kodeksu Georgii, producent ma przede wszystkim obowiązek zapoznania się z treścią umowy w ciągu trzech dni od jej przedstawienia przez kontraktora. Po upływie tego terminu, w sytuacjach przewidzianych w ustawie, ma prawo odstąpić od jej wykonania. Ponadto kontraktor powinien zapewnić producentowi dostęp do danych statystycznych i innych, na podstawie których ustalane jest odszkodowanie. W szczególności producent ma prawo do uczestniczenia w przyjmowaniu towaru i jego wazeniu (art. 4). Obowiązujące w Georgii przepisy prawne, na podstawie art. 5, pozwalają również na możliwość wniesienia powództwa cywilnego w sytuacji pojawienia się jakichkolwiek znamion przekroczenia zasad handlowych.

Przepisy prawa Kansas regulują tylko zagadnienia związane z zawieraniem umów produkcyjnych trzody chlewnej i drobiu²³. Na podstawie art. 15.1d (rozdział 16 ustawy), w przypadku gdy kontraktor jest np. członkiem spółdzielni, to spółdzielnia ta odpowiada względem producenta rolnego za wykonanie umowy, czyli zapłacenie za wytworzony i dostarczony produkt. W sytuacji, gdy umowa nie może być wykonana przez rolnika, a inwestycja w ramach jej wykonania przekracza 100 000 USD i została zawarta na okres co najmniej pięciu lat, wówczas nie może ona być wypowiedziana wcześniej niż na 90 dni po pisemnym jego powiadomieniu. Natomiast jeżeli tenże otrzymał wypowiedzenie, a nie poda przyczyn (np. bankructwo, wadliwość materiału hodowlanego itp.), dla których nie jest w stanie wywiązać się z umowy, okres wypowiedzenia ulega skróceniu do 60 dni. Wszelkie spory między stronami powinny w pierwszej kolejności być rozpatrywane w drodze mediacji lub arbitrażu (art. 15 pkt. 5 rozdz. 16 ustawy).

Omawiana ustawa w odniesieniu do umów produkcyjnych drobiu jest bliska przyjętym rozwiązaniom w ustawie Arkansas. Różni się ona tym, że prawo Kansas dotyczy tylko i wyłącznie produkcji drobiu. Nie zawiera ono definicji ryzyka materialnego (*material risk*). Ponadto zabezpiecza kontraktora przed ujawnieniem tajemnicy handlowej (art. 17 pkt. 1b(1)).

Ostatnim ze stanów, w którym obowiązują szczególne przepisy regulujące umowę rolniczą jest Wisconsin. Zostały one wprowadzone w 1993 roku na mocy Kodeksu Administracyjnego Wisconsin (*Wisconsin Administration Code*), a objęły swym zakresem pozyskiwanie warzyw (*vegetable procurement contracts*)²⁴.

Strony umowy muszą zgodnie z rozdziałem 101.02(1) ATCP (*Agriculture, Trade and Consumer Protection*) zawrzeć umowę na piśmie²⁵. W tej samej formie powinno być złożone oświadczenie woli rolnika o odstąpieniu od umowy w terminie 72 godzin od zapoznania się z jej treścią (§101.02(2)). Na rolniku ciąży ponadto obowiązek zade-

²² Georgia Code Ann. §§2-22-1 do 2-22-5 (Supp. 2005). Code 1981, §2-22-1, enacted by Georgia Legislator 2004, p. 688, §1.

²³ Zob. Kansas Statutory ANN. §§16-1501, 16-1506 (1995).

²⁴ §§101.1-101.7, Statuses Register, April, 1993, No. 448.

²⁵ Rozdział 101, podrozdział 02, art. 1 ATCP.

klarowania powierzchni gruntów rolnych nie uprawnianych z uwagi na np. zniszczenie plantacji, suszę, nadmierną ilość pestycydów, nieodpowiadającą normom jakość itd. Treść każdej umowy musi określać, która ze stron jest odpowiedzialna za zbiór roślin. Jeżeli jest nim rolnik, to z założenia kontraktor nie ma obowiązku zapewnienia parku maszynowego potrzebnego w czasie zbiorów, chyba że jest on w jego posiadaniu. Na wypadek sporu, zgodnie z §101.02(5), kontraktor nie może się sprzeciwić poddaniu arbitrażowi na życzenie producenta.

Treść umowy produkcyjnej nie może zawierać tzw. zakazanych klauzul, a kontraktujący musi powstrzymać się od niedozwolonych praktyk. Należy do nich w szczególności: obciążenie rolnika zbyt dużymi kosztami materiału siewnego, wyłączenie lub ograniczenie odpowiedzialności kontraktującego z tytułu wykonania umowy, wydłużanie terminu płatności, utrzymywanie w tajemnicy sposobu ustalania cen na produkty rolne, obciążanie rolnika kosztami złego materiału siewnego, który został dostarczony przez kontraktującego.

Obok regulacji odnoszącej się do produkcji warzyw, prawo stanu Wisconsin reguluje także, ale w ograniczonym zakresie, umowy produkcyjne dla żywca²⁶. Ustawodawca wymaga, by umowy określały warunki rozliczenia pomiędzy stronami za inwentarz żywy na wypadek choroby, ognia lub nieprzewidzianego zdarzenia.

PODSUMOWANIE

Rolnicze umowy produkcyjne w Stanach Zjednoczonych są zwierane na szeroką skalę. Większość stanów reguluje zagadnienia z nimi związane w niemalże dowolny sposób, na co pozwala obowiązujący tam system prawa. Nie ma bowiem jednolitej regulacji prawnej na szczeblu federalnym. Istnieją tylko nieliczne ustawy na nie oddziałujące i to głównie w ograniczonym zakresie.

Na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku w niektórych stanach zostały sprecyzowane zasady tzw. prawa umów produkcyjnych, które z pewnymi zmianami obowiązują do dnia dzisiejszego. Przełom w kształtowaniu omawianych umów nastąpił w 2000 roku, kiedy to został opracowany model aktu prawnego kształtującego wzajemne prawa i obowiązki stron (*Producer Protection Act – PPA*). Poszczególne, najbardziej rolnicze stany USA, zaczęły odzwierciedlać postanowienia z modelowego aktu do prawodawstwa wewnętrznego. Tym samym, tzw. prawo umów produkcyjnych wzbogaciło się o kilka zbiorów prawa o randze kodeksów rolniczych, jak np. w Illinois.

Początkowo ustawodawcy stanowi precyzowali przede wszystkim prawa producentów rolnych. Obecnie głównym przedmiotem ich ingerencji jest proces kształtowania postanowień umowy i redystrybucji ryzyka produkcji oraz wypowiedzenia umowy. Szeroki wachlarz umów produkcyjnych pozwala ponadto na odpowiedni wybór typu umowy w zależności od tego, kto dostarcza środki produkcji, a kto usługi w ramach wytworzenia i dostarczenia konkretnego produktu rolnego.

Umowy produkcyjne zmieniają swobodną „naturę” relacji pomiędzy rolnikiem (producentem rolnym) a kontraktorem (przedsiębiorcą). Pierwsi często nie są już właścicielami swoich upraw czy inwentarza. Natomiast wyrażają zgodę na ich wytworzenie i pozyskanie na podstawie wymagań stawianych im przez kontraktora. Z kolei ci ostatni

²⁶ Zob. Wisconsin Statutes Ann. §100.04, 2004.

mogą być np. przedsiębiorstwem rolno-spożywczym, jak np. stacją nasienną, rzeźnią, przetwórcą. Ponadto omawiane umowy przewidują nowe zobowiązania i pociągają za sobą odmienne konsekwencje finansowe dla stron. Zdecydowanie zmieniają one sposób i miejsce podejmowania decyzji produkcyjnych.

LITERATURA

- Hamilton N.D., 1995. A Farmer's Legal Guide to Production Contracts. Top Producer. www.iowa.gov/government/ag/working_for_farmers/farm_brochures/livestock_production_contract.html.
- Hueth B., Hennessy D., 2004. Contracts and risk in agriculture – conceptual and empirical foundations. 1-19.
- Hueth B., Ligon E., 1999. Producer Price Risk and Quality Measurement. *Am. J. Agric. Econ.* 81, 512-513.
- Hueth B., Melkonyan T., 2004. Identity Preservation, Multitasking, and agricultural contract design. *Am. J. Agric. Econ.* 86(3), 824-847.
- MacDonald J., Korb P., 2006. Agricultural Contracting Update: Contracts in 2003. *Econ. Inform. Bull.* 9, 11. www.ers.usda.gov.
- MacDonald J., Perry J., Ahearn M. 2004. Agricultural Economic Report November 2004. AER837, 81.
- Peck A., 2006. State Regulation of Production Contracts. The National Agriculture Law Center, Arkansas University of Arkansas School of Law.
- Peck A., 2004. State Regulation of Production Contracts, National Agricultural Law Center Research Production Contracts. Farm Foundation Issue Report 2, 1. www.farmfoundation.org.
- Tokarczyk R., 2000. Prawo amerykańskie. Zakamycze.
- Tiller K.H., 2001. Overview of U.S. Agricultural Contracts. Philip Morris Leadership Development Seminar Lexington, Kentucky 10 January 2001. <http://apacweb.ag.utk.edu>.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny. Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późniejszymi zmianami.
- Zawada C., 2006. Regulation of Agricultural Contracts. Setting the Stage. Center for Studies in Agriculture. Law and Environment, 6.

Akty prawne

- Act of 23 April 1964 on the Civil Code, O. J. No 16, item 93 as amended.
- Arkansas Code ANN.
- Code of Federal Regulations (C.F.R.).
- Georgia Code ANN.
- Illinois Compiled Status (ILCS).
- Iowa Code 2007.
- Kansas Statutory ANN.
- Wisconsin Statutes ANN.
- United States Code (U.S.C.), 1930.

Strony internetowe

- www.ers.usda.gov/Briefing/FarmStructure/glossary.htm.
- www.ers.usda.gov/Browse/FarmEconomy.
- www.ers.usda.gov/Briefing/FarmStructure/glossary.htm#contract.