



# Lubelska Izba Rolnicza

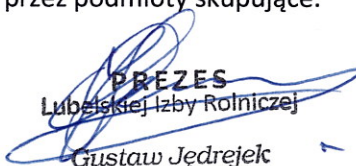
**Stanowisko**  
**Zarządu Lubelskiej Izby Rolniczej**  
**z dnia 13.04.2021 r.**

**w sprawie wprowadzenia zmian w Ustawie z dnia 11 marca 2004 roku o organizacji niektórych rynków rolnych z późniejszymi zmianami.**

Zarząd Lubelskiej Izby Rolniczej wnosi o jak najszybsze wprowadzenie zmian w Ustawie z dnia 11 marca 2004 roku o organizacji niektórych rynków rolnych z późniejszymi zmianami. Zgodnie z cytowaną Ustawą każde dostarczenie produktów rolnych przez producenta będącego rolnikiem którego gospodarstwo rolne jest położone na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, do pierwszego nabywcy będącego przetwórcą lub dystrybutorem, który nie zbywa tych produktów rolnych bezpośrednio konsumentom finalnym, zwanym dalej „dystrybutorem”, wymaga zawarcia umowy obejmującej jedną lub wiele dostaw. Według Zarządu Lubelskiej Izby Rolniczej problemem jest tutaj brak ustanowionej granicznej daty do kiedy taka umowa powinna zostać zawarta. Zdaniem Lubelskiej Izby Rolniczej datą graniczną dla podpisywania umów kontraktacyjnych dla owoców miękkich powinien być oznaczony jako koniec I kwartału lub jako początek okresu wegetacyjnego.

Zdaniem Lubelskiej Izby Rolniczej umowa kontraktacyjna już w tym okresie powinna zawierać cenę kupna/sprzedaży uwzględniająca koszty produkcji oraz marżę producenta ( rolnika ). Określenie ceny sprzedaży w umowie kontraktacyjnej w w/w terminie pozwoli oszacować rolnikowi przyszłe przychody ze sprzedaży produktów rolnych co bezpośrednio wiązać się będzie z kondycją finansową gospodarstwa rolnego. Brak wskazania ceny nominalnej, minimalnej lub też sprawdzalnego sposobu jej wyliczenia nie stanowi dla producenta wystarczającej gwarancji poziomu ceny na moment dostawy. Określenie ceny na samym końcu procesu produkcyjnego, w dużej mierze niezależnego od człowieka i opartego na działaniu natury, nie sprzyja stabilności i rozwojowi gospodarstw rolnych. Wprowadzenie takiej zmiany do Ustawy z dnia 11 marca 2004 roku o organizacji niektórych rynków rolnych pozwoli wyeliminować nadużycia związane z terminem podpisania umowy oraz określeniem ceny sprzedaży kontraktacyjnej tuż przed dostawą produktów. Umowa kontraktacji produktów rolnych, powinna być zawierana znacznie wcześniej niż tuż przed dostawą, tak aby producent rolny mógł zaplanować swoje działania i ich koszty z wyprzedzeniem (m.in. intensywność zabiegów pielęgnacyjnych i ochrony roślin zależną od przeznaczenia owoców do przetwórstwa albo też do bezpośredniego spożycia).

Nadmienić tutaj jeszcze należy, że brak konkurencyjności pomiędzy przetwórniami oraz podmiotami skupującymi ustalanie ceny w dniu zbioru lub transakcji odbierane jest przez rolników jako zmowa cenowa, która bezpośrednio wpływa na zbyt niską cenę skupu, która nie rekompensuje kosztów związanych z produkcją. Zdaniem Lubelskiej Izby Rolniczej cena skupu powinna być znana rolnikowi wcześniej a nie być konsultowana i ustalana w dniu sprzedaży przez podmioty skupujące.

  
**PREZES**  
Lubelskiej Izby Rolniczej  
Gustaw Jędrejek