

Jak rozliczyć samochód w firmie?

Podatnicy wciąż nad tym się głowią, a wkrótce pora złożyć zeznania roczne



SN: Klauzula poufności w umowie nie narusza konstytucji

Rent coraz mniej. Zdrowsi jednak nie jesteśmy

Samorządy w ślepej uliczce prawa o ruchu drogowym

Auto w firmie: podatnicy nadal się głowią, jak ująć wydatki w kosztach

Marcin Mroziuk

marcin.mroziuk@infor.pl



Nieważne, czy chodzi o osobę fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą, czy dużą firmę zatrudniającą setki pracowników – w dzisiejszych czasach w przypadku większości biznesów trudno byłoby obejść się bez korzystania z samochodów osobowych. Przy czym nie ulega też wątpliwości, że przedsiębiorcy często używają ich również do celów prywatnych, przy czym prezesi z reguły uwielbiają jeździć najnowszymi modelami luksusowych aut. W związku z tym trudno nawet się byłoby dziwić, że fiskus postanowił położyć kres nadużyciom w tym zakresie i wprowadził od początku zeszłego roku ograniczenia w zaliczeniu do kosztów podatkowych wydatków związanych z samochodami osobowymi wykorzystywanymi do prowadzenia działalności gospodarczej. Podatnicy – choć niechętnie – w sumie dość gładko przełknęliby tę gorzką pigułkę, gdyby z nowych przepisów jasno wynikało, jak należy rozliczać takie wydatki. Tymczasem z interpretacją obowiązujących od ponad roku regulacji kłopoty mają nie tylko zwykli przedsiębiorcy, lecz nawet doświadczeni doradcy podatkowi! Ba, można mieć podejrzenia, że podobne trudności ma nawet projektodawca tych przepisów. Otóż Ministerstwo Finansów do tej pory nie wydało objaśnień podatkowych w tym zakresie, chociaż przedstawiciele resortu mówili o nich już dawno temu. Przypomnijmy: urzędnicy od ponad roku zastanawiają się, jak wyjaśnić zapisy w ustawach o podatkach dochodowych, chociaż firmy nie miały żadnej możliwości odwołania stosowania tych przepisów... Według informacji z MF prace nad objaśnieniami zbliżają się do końca – podatnikom pozostaje mieć nadzieję, że w końcu się one ukazą, bo przecież wielkimi krokami zbliża się termin składania rozliczeń rocznych za 2019 r. Jeśli resort nie zdąży do tego czasu przygotować ostatecznej wersji objaśnień, podatnicy będą musieli sami sobie poradzić z licznymi wątpliwościami, które przedstawiamy w dzisiejszym tekście.

©



ŁUKASZ ZALEWSKI

lukasz.zalewski@infor.pl

Ponad rok czekania na oficjalną wykładnię

„Prace nad projektem objaśnień podatkowych w zakresie PIT i CIT dotyczących wykorzystywania samochodu osobowego w prowadzonej działalności są finalizowane” – stwierdził resort finansów w odpowiedzi dla DGP. Niestety na temat daty ich opublikowania nadal milczy

Rozliczenia podatkowe związane z zakupem, leasingiem, najmem, użytkowaniem czy sprzedażą samochodów wykorzystywanych do celów działalności gospodarczej skomplikowały się bowiem od początku 2019 r., kiedy zmieniły się dotyczące tych kwestii regulacje w PIT i CIT. Do tego dochodzą przepisy w VAT (obowiązujące od wielu lat). – Zmiany przepisów przysporzyły bólu głowy całemu spektrum podatników, od jednoosobowych działalności po firmy zatrudniające tysiące osób. Wszyscy przecież używają samochodów osobowych w swojej działalności – stwierdza Rafał Fudali, doradca podatkowy w zespole ds. podatku dochodowego od osób prawnych w KPMG w Polsce. Jego zdaniem nawet ustawodawca nie przewidział, że nowe przepisy będą źródłem aż tak wielu tak różnorodnych wątpliwości.

Wtórą mu Marta Szafarowska, doradca podatkowy i partner w Gekko Taxens Doradztwo Podatkowe. – Wprowadzone zmiany mają bardzo skomplikowany charakter i wielu podatników ma problem z identyfikowaniem zasad stosowanych do amortyzacji samochodów, leasingu i najmu, kosztów eksploatacji oraz składek ubezpieczeniowych. Wszystkie te kategorie rządzą się właściwymi sobie zasadami, przez co rozliczanie wydatków związanych z samochodami stało się mocno skomplikowane – mówi Marta Szafarowska.

Wszyscy eksperci są zgodni, że podatnikom pomogłyby objaśnienia podatkowe. Niestety, choć przedstawiciele resortu finansów obiecali wydać je już w styczniu 2019 r., a potem w lutym, kwietniu i maju ubiegłego roku, to do tej pory ich nie ma. I choć z odpowiedzi na pytanie, zadane przez DGP 25 lutego br., wynika, że prace w MF finiszują, to nadal nie wiadomo, kiedy obiecane objaśnienia będą wydane. MF poinformowało nas tylko, że: „prace nad projektem objaśnień podatkowych w zakresie PIT i CIT dotyczących wykorzystywania samochodu osobowego w prowadzonej działalności są finalizowane. Po zakończeniu prac projekt będzie dostępny na stronie MF”.

Ta sytuacja denerwuje zarówno podatników, jak i ekspertów. – Skoro zostały wprowadzone niedopracowane i niejasne przepisy, to szybko wydanie objaśnień ułatwiłoby podatnikom funkcjonowanie. Co ważne, czas ma tutaj znaczenie – zauważa Radosław Kowalski. I podkreśla, że niebawem podatnicy (większość z nich) złożą zeznania (PIT i CIT) za pierwszy rok obowiązywania nowych przepisów. Niestety pytań i wątpliwości związanych ze stosowaniem nowych regulacji nie ubywa z czasem. – Oczywiście dyrektor KIS wydaje interpretacje indywidualne, jednak nie zastąpią one oficjalnych objaśnień, że już o dobrze przygotowanych przepisach nie wspomnę – dodaje Radosław Kowalski.

Jakby było mało, wydane interpretacje indywidualne dotyczące chociażby tego, co można zaliczyć do kosztów używania pojazdów, nie są ze sobą spójne. – Niewątpliwie objaśnienia podatkowe byłyby tym dokumentem, który ujednoliciłby stanowisko, przynajmniej na poziomie dyrektora KIS, i rozwiałby przynajmniej część wątpliwości co do intencji ustawodawcy – mówi Marta Szafarowska.

Modyfikacje umów

Rafał Fudali zwraca uwagę, że pierwsze wątpliwości związane z nowymi zasadami dotyczyły przepisów przejściowych. Nadal budzą one wątpliwości, dlatego warto, aby MF odniosło się do nich w objaśnieniach.

Zgodnie z ustawą z 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. poz. 2159) nowym przepisom podlegały umowy zawarte lub zmienione w 2019 r. Organy podatkowe potwierdziły, że kluczową jest data zawarcia umowy. Nie ma znaczenia moment wydania auta. Zatem umowy zawarte w 2018 r., na podstawie których auto wydano w 2019 r., mogą być rozliczane na starych zasadach. – Przedmiotem wątpliwości było również to, czy każda zmiana umowy po 1 stycznia 2019 r. powoduje rozliczanie, np. leasingu, na nowych zasadach – tłumaczy ekspert KPMG. Na podstawie dotychczas wydanych interpretacji – wyjaśnia – można wysnuć wnioski, że są to zmiany (np. zmiana wysokości rat czy harmonogramu ich spłaty), które mają wpływ na rozliczenia CIT, w tym nawet na wysokość zaliczki na CIT do zapłaty za poszczególne okresy. – Zmiany umów, które nie mają wpływu na podatek, nie powinny powodować rozliczania leasingu na nowych zasadach (np. przesunięcie terminu obrotu auta). Wyjątkiem jest cesja leasingu na inny podmiot. Zdaniem organów zmiana leasingobiorcy powoduje objęcie umowy nowymi przepisami – mówi Fudali.

Maciej Kordalewski zwraca jednak uwagę, że podejście organów skarbowych do

tego problemu zmieniało się w trakcie 2019 r. Jeszcze przed obowiązywaniem nowych przepisów z zapewnień Ministerstwa Finansów wynikało, że umowy podpisane przed 1 stycznia 2019 r., gdy samochód odbieraliśmy w 2019 r., będą mogły korzystać z poprzednich, korzystniejszych dla podatników regulacji. Wyjątek od powyższej reguły miały stanowić istotne zmiany w umowach zawartych w 2018 r lub ich odnowienie. – Z biegiem 2019 r. z przeróżnych interpretacji indywidualnych dowiadaliśmy się o coraz to nowych przykładach owych „istotnych zmian umów” – przyznaje Kordalewski. Przywołuje on interpretację z 12 września 2019 r. (nr 0111-KDIB1-2.4010.253.2019.1.ANK), z której wynika, że sama zmiana harmonogramu spłat stanowi istotną zmianę umowną skutkującą koniecznością zastosowania przepisów ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 865; ost.zm. Dz.U. z 2020 r. poz. 183; dalej: ustawa o CIT) w brzmieniu obowiązującym od 1 stycznia 2019 r., czyli mniej korzystnych dla podatników, ograniczających zaliczanie wydatków do kosztów. – Widać więc wyraźnie, że deklarowane liberalne podejście organów skarbowych przekształciło się w ultrakonserwatywne. Dziś w zasadzie każda zmiana umowy leasingu może zostać uznana za tę „istotną” – komentuje Maciej Kordalewski. Przyznaje, że taka zmiana podejścia powoduje niepewność

podatników, co skutkuje z kolei koniecznością występowania z wnioskami o wydanie interpretacji indywidualnych. – O ile same przepisy wydają się stosunkowo czytelne, o tyle zmianę stanowiska organów skarbowych musimy ocenić jako przynajmniej problematyczną – mówi Kordalewski. Jego zdaniem na tym etapie nie ma idealnego rozwiązania tej sytuacji. Opóźnione objaśnienia i tak będą musiały zawierać listę przypadków z dotychczasowych interpretacji, co spowoduje, że katalog zmian umów leasingu niepowodujących konieczności stosowania przepisów wprowadzonych w 2019 r. byłby wyjątkowo skromny.

Analiza wydanych interpretacji przez dyrektora KIS prowadzi do wniosku, że dominuje w nich stanowisko, zgodnie z którym jakakolwiek zmiana umowy skutkuje tym, że trzeba stosować nowe przepisy wraz z limitem 150 tys. zł.

W ostatnim czasie zapadł też pierwszy wyrok w takiej sprawie, który jest korzystny dla podatników. Chodzi o wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gliwicach z 5 lutego 2020 r. (sygn. akt I SA/Gl 1186/19). Pisaliśmy o nim w DGP nr 38/2020, w artykule „WSA: cesja leasingu nie wyklucza korzyści”. Wyjaśnijmy w tym miejscu jedynie, że zdaniem fiskusa zmianą umowy leasingu (chodziło bowiem o leasing) jest każda istotna zmiana, w tym strony umowy, a więc gdy w miejsce dotychczasowego korzystającego wchodzi inny podmiot. Taka sytuacja mia-

ła miejsce w sprawie rozpatrzonej przez WSA w Gliwicach. Podatnik chciał wnieść do spółki cywilnej m.in. umowę leasingu samochodu osobowego o wartości netto przekraczającej 150 tys. zł. Umowę podpisał 4 grudnia 2018 r. Uważał, że gdy wnieśli ją w 2019 r. do spółki, nadal będzie mógł korzystać ze starych przepisów, które nie przewidywały limitu 150 tys. zł. W efekcie będzie mógł uwzględnić w kosztach większe kwoty związane z samochodem. Z podatnikiem zgodził się sąd. WSA w Gliwicach wyjaśnił, że zmiana strony umowy leasingu nie pozbawia podatnika prawa do dotychczasowych zasad opodatkowania. Innymi słowy, spółka, do której podatnik wniósł umowę leasingu, może nadal stosować zasady opodatkowania obowiązujące do końca 2018 r. Podkreślił, że zmienił się jedynie korzystający. Wszystkie pozostałe elementy umowy, w tym warunki leasingu pozostały bez zmian. Wyrok jest jednak nieprawomocny. Najprawdopodobniej ostateczne stanowisko w tej sprawie zajmie NSA.

Problemy z leasingiem

Ekspert zwracają też uwagę, że największe problemy z nowymi przepisami dotyczą właśnie leasingu samochodów. Przypomnijmy, że jeśli podatnik zamierza wziąć w leasing samochód o wartości poniżej 150 tys. zł, to do kosztów podatkowych może zaliczyć pełne wydatki związane z opłatą wstępną oraz w całości raty le-

Co się zmieniło w przepisach

NOWE ZASADY W PODATKACH DOCHODOWYCH

Celem wprowadzonych od 1 stycznia 2019 r. zmian było zrównanie różnych form użytkowania samochodów osobowych wykorzystywanych w działalności gospodarczej. Innymi słowy, chodziło o to, aby np. leasing nie dawał większych preferencji podatkowych niż zakup auta. W związku z tym od 2019 r. obowiązuje limit w wysokości 150 tys. zł – dla samochodów spalinowych (diesel, benzyna) oraz hybryd, a dla pojazdów elektrycznych – 225 tys. zł. Dotyczy on zarówno aut kupionych, jak również wziętych w leasing czy wynajętych. Takie same przepisy obowiązują w PIT i CIT.

Zacznijmy od nabycia samochodu osobowego. Jeśli firma kupuje samochód, to zasadniczo nie może tego wydatku zaliczyć do kosztów podatkowych jednorazowo. Musi ten koszt rozłożyć w czasie, czyli amortyzować. W praktyce zalicza do kosztów podatkowych co miesiąc odpisy amortyzacyjne, czyli część wartości początkowej kupionego samochodu. Od 1 stycznia 2019 r. obowiązuje tu limit 150 tys. zł. Mówiąc wprost, firma, która wprowadziła samochód do ewidencji środków trwałych (to istotny warunek) i go amortyzuje, może zasadniczo zaliczać odpisy do kosztów uzyskania przychodów do wysokości 150 tys. zł. Jeśli więc kupiła samochód o wartości 200 tys. zł, to może go amortyzować jedynie do wysokości limitu. W grę wchodzi tu jeszcze kwestia rozliczenia VAT, co wyjaśnimy w dalszej części artykułu.

Później, przy sprzedaży firma będzie mogła uwzględnić poniesione koszty (odpisy amortyzacyjne), przy czym musi również uwzględnić limit 150 tys. zł. Przy sprzedaży samochodu do kosztów będzie można zaliczyć nie więcej niż kwotę, która jest różnicą między 150 tys. zł a odpisami amortyzacyjnymi, które podatnik zaliczył do kosztów w trakcie korzystania z samochodu. W praktyce, jeśli w momencie zakupu pojazdu jego wartość netto powiększona o nieodliczony VAT wyniosła 200 tys. zł, a np. do kosztów (w formie odpisów) firma zaliczyła 60 tys. zł, to przy sprzedaży może zaliczyć do kosztów jeszcze

90 tys. zł (od limitu 150 tys. zł odejmujemy dokonane odpisy, czyli 60 tys. zł). Czytając jednak literalnie przepisy o PIT/CIT, można dojść do wniosku, że limit 150 tys. zł można wykorzystać dwukrotnie – raz przy amortyzacji samochodu, a później przy jego sprzedaży. Na taką teoretyczną możliwość wskazuje część ekspertów, choć ostrzegają oni, że fiskus może to zakwestionować.

Trzeba też pamiętać, że przy sprzedaży aut ustawa ogranicza możliwość odliczenia strat. Limit 150 tys. zł stosujemy też do wydatków na ubezpieczenie, a także opłat z tytułu umów leasingu, najmu i dzierżawy. Nie ma przecież obowiązku zakupu samochodów, można je wziąć w leasing lub wynająć (długoterminowo, a nawet krótkoterminowo). Co ważne, chodzi o umowy leasingu, najmu czy dzierżawy zawarte od 1 stycznia 2019 r. Do umów podpisanych wcześniej – do końca 2018 r. – można bowiem stosować stare, korzystniejsze przepisy. Problem, jaki tu się pojawia, dotyczy zmian umów podpisanych do końca 2018 r. Wątpliwości w tym zakresie wyjaśnimy w dalszej części artykułu.

Z kolei Maciej Kordalewski, prawnik i konsultant podatkowy w kancelarii Martini i Wspólnicy, zauważa, że zrównanie sposobów finansowania zakupu samochodów (zakupu za własne środki, leasingu, najmu) nie powstrzymuje podatników przed szukaniem optymalizacji. Przykład może stanowić rozwiązanie nazywane „podwójnym leasingiem”, tj. wynajmowanie samochodu wartego powyżej 150 tys. zł, tak aby w odpowiednim momencie (przed upływem roku) zerwać umowę i zawrzeć nową, tym razem leasingu. – Takie działania miałyby w teorii pozwolić na „powtórne” zaliczenie wydatków do kosztów. Ze względu jednak na klauzulę obejścia prawa takich praktyk stanowczo należy unikać, nie są one bowiem zgodne z prawem – ostrzega Maciej Kordalewski.

Limit 150 tys. zł trzeba też stosować do dobrowolnych ubezpieczeń (AC). Te obowiązkowe, czyli OC, zaliczamy w całości do kosztów podatkowych, co potwierdzają interpretacje indywidualne wydane przez dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej.

Nowe zasady rozliczania dotyczą też użytkownika auta w firmie. Mówimy o wydatkach eksploatacyjnych związanych z użytkowaniem, czyli o zakupie paliwa, opłatach parkingowych, za przejazdy autostradą, naprawy itp. Zasadniczo, jeśli podatnik wykorzystuje samochód wyłącznie do celów działalności gospodarczej, to takie wydatki w całości może zaliczać do kosztów uzyskania przychodów. Nie jest to jednak takie proste, bo trzeba prowadzić ewidencję przebiegu pojazdu, taką samą jak do celów VAT. Chodzi o to, aby zapewnić, że pojazd nie zostanie wykorzystany do innych celów, np. prywatnych.

Jeśli firma nie chce spełniać dodatkowych wymogów (prowadzić ewidencji), to może przyjąć, że użytkuje samochód do celów mieszanych, czyli do działalności i do innych celów (np. prywatnych). W tym przypadku odliczyć może jedynie 75 proc. poniesionych wydatków.

Powyższe zasady dotyczą sytuacji, gdy podatnik wprowadził samochód do ewidencji środków trwałych. Część osób fizycznych jednak tego nie robi, bo do celów działalności korzystają z prywatnego samochodu. Wydatki z nim związane też można zaliczyć do kosztów uzyskania przy-

chodów, lecz limit jest znacznie niższy – wynosi 20 proc. Z podatkowego punktu widzenia bardziej opłaca się więc wprowadzić samochód do firmy. Jak mówi Rafał Fudali, jeśli chodzi o plusem zmian, to docenić można preferencyjne potraktowanie aut elektrycznych, które wpisują się w trend promowania elektromobilności w Polsce. Przypomina, że elektryki korzystają z podwyższonego limitu w zakresie amortyzacji oraz rat leasingowych w wysokości 225 tys. zł. – Jednak i tutaj istnieje jeszcze pole do pewnych zmian – ocenia ekspert. Jego zdaniem uzasadnione byłoby podniesienie limitu dotyczącego składek ubezpieczeniowych dla aut elektrycznych. Elektryki objęte są bowiem stan-

dardowym limitem 150 tys. zł. Można by go podnieść do 225 tys. zł – tak aby zachować spójność z preferencyjnymi regulacjami dla samochodów o napędzie elektrycznym.

LIMIT W PIT/CIT ŁĄCZY SIĘ Z VAT

Wyjaśnijmy, o co chodzi z VAT. Jak mówi Radosław Kowalski, od samego początku było analizowane zagadnienie, czy limit 150 tys. zł dotyczy wartości netto czy brutto, czy netto plus 50 proc. VAT (plus ewentualnie VAT niepodlegający odliczeniu przy zastosowaniu proporcji). Jak wskazuje ekspert, z tym problemem podatnicy już sobie poradzili, ponadto pojawiły się interpretacje indywidualne potwierdzające, że chodzi o kwotę netto powiększoną o VAT niebędący naliczonym i niepodlegający odliczeniu (tak np. stwierdził dyrektor KIS w interpretacji indywidualnej z 4 października 2019 r., nr 0111-KDIB2-1.4010.339.2019.2.AT), bo VAT

stała połowa to podatek nieodliczony. Trzeba go uwzględnić w kosztach podatkowych w PIT/CIT. Innymi słowy, jeśli podatnik jest zwolniony z VAT, to dla niego limit wynosi 150 tys. zł brutto (121 951 zł netto).

Co innego, jeśli podatnik odliczy 50 proc. VAT, bo zamierza wykorzystywać samochód do celów mieszanych. W tym przypadku limit brutto wyniesie więcej niż 150 tys. zł, a konkretnie – 165 470 zł (134 528 zł netto), bo dodajemy 50 proc. nieodliczonego VAT.

W przypadku podatników, którzy odliczyli 100 proc. VAT, limit netto wynosi 150 tys. zł, co oznacza, że limit brutto (powiększony o VAT) to 184 500 zł.

„nieodliczalny” (łącznie) również jest limitowany. Innymi słowy, w tym miejscu przepisy o PIT i CIT łączą się z VAT-owskimi. W VAT bowiem można odliczyć:

- albo 100 proc. podatku od kupionego samochodu, jeśli podatnik wykorzystuje go wyłącznie do prowadzenia działalności i spełnia dodatkowe wymogi,
- albo 50 proc. w przypadku wykorzystywania samochodu do celów mieszanych, czyli do działalności i celów prywatnych.

Limity VAT przekładają się następnie na limity w PIT/CIT. W przypadku podatników, którzy mogli odliczyć 50 proc. podatku naliczonego, pozostaje



PODATKI I KSIĘGOWOŚĆ

asingowe. Czym innym są wydatki związane z użytkowaniem tego auta, a więc np. koszty paliwa czy napraw – do nich stosujemy limit 75 proc., co oznacza, że wydatki, np. na paliwo, będziemy zaliczać do kosztów w 75 proc.

Limit 150 tys. zł ma znaczenie dla tych, którzy chcą wziąć w leasing samochody droższe. W ich przypadku obowiązuje zasada proporcjonalności. Zasada taka wynika wprost z art. 16 ust. 1 pkt 49a ustawy o CIT (i analogicznego przepisu ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych; t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 1387; ost.zm. Dz.U. z 2020 r. poz. 183; dalej: ustawa o PIT, czyli art. 23 ust. 1 pkt 47a). Przepisy mówią bowiem o „proporcji, w jakiej kwota 150 tys. zł pozostaje do wartości samochodu osobowego będącego przedmiotem tej umowy (leasingu)”. Mówiąc wprost, jeśli podatnik weźmie w leasing samochód o wartości 300 tys. zł, czyli dwukrotnie przekraczający limit, to do kosztów zaliczy połowę opłaty wstępnej (inicjalnej) oraz będzie mógł zaliczać do kosztów połowę każdej raty leasingowej.

Jak ustalić wartość samochodu

Jedną z kwestii spornych czy budzących wciąż wątpliwości jest ustalenie wartości samochodu. Do niej właśnie odnosi się wspomniany z art. 16 ust. 1 pkt 49a ustawy o CIT oraz art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT. Przepis ten ogranicza możliwość zaliczenia do kosztów wydatków związanych z leasingowanym samochodem osobowym albo wziętym w najem lub dzierżawę. Nakazuje on ustalić proporcję. Zgodnie z nim, nie zalicza się do kosztów wydatków „dotyczących samochodu osobowego opłat wynikających z umowy leasingu, o której mowa w art. 23a pkt 1, umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze, z wyjątkiem opłat z tytułu składek na ubezpieczenie samochodu osobowego, w wysokości przekraczającej ich część ustaloną w takiej proporcji, w jakiej kwota 150 000 zł pozostaje do wartości samochodu osobowego będącego przedmiotem tej umowy”.

Podatnicy mają wątpliwości, o jaką „wartość samochodu osobowego” chodziło ustawodawcy. Nie jest to wartość początkowa, bo gdyby nią była, to tak by to zostało zapisane w przepisach. Wydaje się, że może to być wartość rynkowa pojazdu. Zdaniem fiskusa nie jest to również ta wartość. Jak wyjaśnił bowiem dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w interpretacji indywidualnej z 14 lutego 2020 r. (nr 0112-KDIL2-2.4011.92.2019.2.IM) chodzi o wartość z umowy leasingu, a nie wartość rynkową samochodu. Organ przyznał, że pojęcie „wartość samochodu osobowego” nie zostało zdefiniowane w ustawie o PIT (ani CIT). Jednak należy zauważyć, że art. 23 ust. 1 pkt 47a tej ustawy jest przepisem ograniczającym wysokość wydatków w nim wymienionych podlegających zaliczeniu w poczet kosztów podatkowych. Natomiast zasadą w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych jest, że kosztem uzyskania przychodów są wydatki rzeczywiście poniesione. Jednocześnie ww. regulacja odnosi się do auta osobowego będącego przedmiotem umowy, np. leasingu. Dlatego – zdaniem organu – przy stosowaniu proporcji wynikającej z art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT trzeba odnieść się do wartości samochodu osobowego wynikającego z umowy leasingu. Nie może więc to być wartość rynkowa.

Zdaniem Radosława Kowalskiego powyższa kwestia jest wciąż problemem. Jak mówi, cały czas bez odpowiedzi pozostaje pytanie: na podstawie jakiej wartości pojazdu mamy wyznaczać proporcję właściwą do limitowania kosztów? – Wątpliwości budzi kwestia związana z wartością samochodu. Chodzi o to, z jakiego powodu przy wyznaczaniu proporcji (o której mowa w art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT oraz art. 16 ust. 1 pkt 49a ustawy o CIT) ma być brana pod uwagę wartość pojazdu z umowy leasingu lub z dnia zawarcia innej umowy o używanie – bo tak to jest w praktyce stosowane i jest to rozwiązanie zdecydowanie najbezpieczniejsze – wskazuje Kowalski. Zagadnienie jest istotne, zwłaszcza jeżeli uświadomimy sobie, jak duże są spadki wartości samocho-

du, szczególnie klasy premium czy luksusowego. Zdaniem Radosława Kowalskiego skoro ustawodawca nie wskazuje na limit kosztów w ramach umowy jako na łączną maksymalną kwotę kosztów – a zdecydowanie tego nie robi (w przeciwieństwie do kosztu nabycia pojazdu i ich rozliczenia poprzez amortyzację i zbycie) – i jednocześnie nie identyfikuje, o jaką wartość mu chodzi, to może zasadne byłoby przyjęcie wartości pojazdu w okresie, za który dokonywana jest dana opłata. – Moim zdaniem przeszkód normatywnych nie odnajdziemy w ustawie o CIT i ustawie o PIT, a wykładania taka jest dokładnie tak samo uprawniona jak ta, która obecnie dominuje – stwierdza Kowalski. Wyjaśnia, że za przesłankami do identyfikowania wartości pojazdu w oparciu na jego aktualnej, a nie historycznej wartości przemawia fakt, że tylko w przypadku najmu krótkoterminowego prawodawca zdecydował się na wskazanie, że chodzi mu o wartość z polisy. – Swoją drogą praktyka pokazuje, że to również jest niezbyt fortunne rozwiązanie, gdyż przy umowach najmu krótkoterminowego uzyskanie wglądu w polisę AC (np. przy wynajmie na kilka dni z wypożyczalni lotniskowej) jest faktycznie niewykonalne – podkreśla Kowalski. O ile przy małych miejskich samochodach nie przysporzy to proble-

Od stycznia 2019 r. przedsiębiorcy nie muszą prowadzić kilometrówki, natomiast nadal stosują ją pracownicy, którzy użytkują prywatne auto do celów służbowych.

mów, bo niemal ze 100-procentową pewnością możemy przyjąć, że wartość samochodu w polisie nie przekracza 150 tys. zł, o tyle przy nieco większych i droższych pojazdach może się pojawić poważny dylemat, czy i jak rozliczyć koszty. – Oczywiście nawet przy tych najtańszych autach podatnikom pozostaje mieć nadzieję, że w przypadku kontroli trafią na urzędnika, który podejrze do zagadnienia racjonalnie, a nie formalnie stwierdzi, że skoro nie mamy dowodu w postaci obrazu polisy, to nie przysługuje nam prawo do rozliczenia kosztów – mówi doradca. Kolejna sprawa – dodaje – to co zrobić w sytuacji, gdy samochód nie ma zawartego ubezpieczenia AC.

Limit dla części kapitałowej

Z kolei Marta Szafarowska zwraca uwagę, że wątpliwości, a w efekcie rozbieżna praktyka, istnieją także w odniesieniu do zasad rozliczania rat leasingu samochodów, których wartość (włącznie z kwotą VAT niepodlegającą odliczeniu) przekracza 150 tys. złotych. Artykuł 16 ust. 5a ustawy o CIT stanowi, że kwota, o której mowa w tym przepisie (a więc kwota 150 tys. zł), obejmuje także VAT, który nie podlega odliczeniu. Pewne jest, że dla podatnika uprawnionego do odliczenia 50 proc. VAT współczynnik oparty o kwotę 150 tys. zł (lecz pomniejszoną o niepodlegający odliczeniu VAT) oraz o wartość netto leasingowanego bądź najmowanego samochodu powinien mieć zastosowanie do płaconych przez podatnika rat leasingowych. Wątpliwości budzi jednak to, czy za pomocą tego współczynnika powinna być również rozliczana kwota VAT od raty leasingowej, która nie podlega odliczeniu. – W mojej ocenie analiza przepisów wskazuje jednoznacznie, że proporcja powinna być stosowana wyłącznie w odniesieniu do kwoty netto raty leasingowej bądź czynszu, a w przypadku leasingu podatkowego – wyłącznie do kwoty raty kapitałowej netto – stwierdza Marta Szafarowska. Wyjaśnia, że przepis, zgodnie z którym kwota wskazana w art. 16 ust. 1 pkt 49a ustawy o CIT obejmuje niepodlegający odliczeniu VAT, dotyczy kwoty 150 tys. zł, znajduje swoje odzwierciedlenie w konstrukcji proporcji/współczynnika, za pomocą którego raty leasingowe i czynsze najmu powinny być rozliczane. Regulacja ta nie wskazuje natomiast, czy współczynnik ten powinien być stosowany zarówno wobec kwoty netto wydatku, jak i VAT, który nie podlega odliczeniu. – Wręcz przeciwnie, art. 16 ust. 1 pkt 46 lit. a ustawy o CIT stanowi, że

do kosztów podatkowych – w drodze wyjątku – zaliczany jest VAT naliczony w tej części, w której podatnikowi nie przysługuje prawo do jego odliczenia – zwraca uwagę Szafarowska.

Wreszcie, w przypadku samochodu osobowego oddanego do używania na podstawie umowy leasingu podatkowego ograniczenie prawa do zaliczenia raty leasingowej do kosztów podatkowych ma zastosowanie wyłącznie do tej części opłaty, która stanowi spłatę wartości samochodu osobowego (rata kapitałowa). – Skoro tak, to ograniczenie to nie powinno być stosowane do kwoty VAT od raty leasingowej. Co do zasady w mojej ocenie sama konstrukcja art. 16 ust. 1 pkt 46 lit. a pozwala jednak w tym przypadku na zaliczenie nieodliczonego VAT w pełni do kosztów podatkowych; wobec braku przepisów, które wprowadzałyby wyraźny zakaz w tym zakresie w odniesieniu do leasingu samochodów – uważa ekspertka Gekko Taxens. Jak mówi, interpretacje wydane w powyższej kwestii przez organy podatkowe są jednostkowe. W dotyczącej tego zagadnienia interpretacji indywidualnej z 4 października 2019 r. (nr 0111-KDIB2-1.4010.339.2019.2.AT) dyrektor KIS potwierdził prawidłowość stanowiska podatnika, że nieodliczona część VAT (50 proc.) od raty kapitałowej powinna być przez niego limitowana według proporcji, którą stosuje do samej raty kapitałowej. – Przyjął więc stanowisko co prawda po myśli wnioskującego podatnika, lecz niekorzystne dla innych, a co najważniejsze, niezgodne z samymi przepisami – mówi Szafarowska. Tłumaczy, że ten sam przepis – art. 16 ust. 5a ustawy o CIT – nie może być jednocześnie interpretowany jako wyznaczający zasady ustalenia proporcji/współczynnika (z uwzględnieniem nieodliczonego VAT) i jednocześnie jako skutkujący koniecznością zastosowania tego współczynnika do kwoty VAT od rat leasingowych, który nie jest przez podatnika odliczany. – W tym zakresie obowiązuje i nadal ma zastosowanie art. 16 ust. 1 pkt 46 lit. a ustawy o CIT dopuszczający nieodliczoną kwotę VAT jako koszt podatkowy – zaznacza ekspertka.

Zwróćmy uwagę, że już w interpretacji z 11 lutego 2019 r. (nr 0115-KDIT3.4011.545.2018.2.MR) dyrektor KIS wyjaśnił, że limit 150 tys. zł dotyczy części kapitałowej raty leasingowej. Chodziło wyjaśnienie art. 23 ust. 5c ustawy o PIT. Zgodnie z nim w przypadku samochodu osobowego oddanego do używania na podstawie umowy leasingu, o której mowa w art. 23a pkt 1, ograniczenie, o którym mowa w art. 1 pkt 47a, stosuje się do tej części opłaty, która stanowi spłatę wartości samochodu osobowego.

Podatnik, który zwrócił się o interpretację, rozważał zawarcie umowy leasingu, o której mowa w art. 23a pkt 1 ustawy o PIT. Wskazał, że rata leasingowa będzie obejmowała płatności z tytułu części odsetkowej i kapitałowej. Podatnik zapytał m.in., czy limit w wysokości 150 tys. zł dotyczy również części odsetkowej raty leasingowej. Dyrektor KIS wyjaśnił, że opłaty wynikające z umów leasingu podlegają ograniczeniu określone w art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT w części dotyczącej spłaty wartości samochodu osobowego. Limit ten nie dotyczy części odsetkowej tych opłat. W rezultacie przedsiębiorca może zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu wartość opłaty wynikającej z umowy leasingu odpowiadającą tzw. części odsetkowej. W tej sytuacji nie znajdzie też zastosowania limit, o którym mowa art. 23 ust. 1 pkt 46a ustawy. Innymi słowy, limit 150 tys. zł ma zastosowanie do części kapitałowej. Potwierdził to dyrektor KIS również w interpretacji indywidualnej z 28 listopada 2019 r. (nr 0115-KDIT2-3.4011.412.2019.4.MK).

Radosław Kowalski przyznaje, że dzięki interpretacjom wiemy, że w przypadku leasingu (według prawa podatkowego) chodzi wyłącznie o tę część opłaty, która stanowi spłatę wartości samochodu. – A co przy innych umowach? Czy tym limitem objęte są opłaty administracyjne, opłaty innego rodzaju, w tym eksploatacyjne zawarte w takich umowach, które są objęte limitem 75 proc.? Prawodawca wskazuje jedynie, że w takiej sytuacji sto-

suje się limit 75 proc., natomiast nic nie wspomina o tym, że wobec takich kosztów nie ma jednocześnie zastosowania limitu identyfikowanego przy zastosowaniu kwoty 150 tys. zł – zastanawia się ekspert. Dodaje, że jeżeli chodzi o opłaty leasingowe zamieszczone zastrzeżenie, że limit ma zastosowanie jedynie do części opłaty, która stanowi spłatę wartości samochodu, również pozostawia wiele do życzenia. – O jaką bowiem kwotę chodzi w przypadku umowy leasingu operacyjnego, czy prawodawca miał na myśli spłatę wartości początkowej według art. 17a pkt 7 ustawy o CIT i odpowiednio art. 23a pkt 7 ustawy o PIT? Jeżeli tak, to powinien był to napisać w ustawie – mówi Kowalski. W jego ocenie najwyraźniej prawodawca nie chciał nadmiernie zaszkodzić branży leasingowej i przez to stworzył przepisy, które są wyraźnie niedopracowane. – Niestety, takich niedoróbek jest cała masa. Niektóre wątpliwości zostały wyjaśnione ad hoc przez wypowiedzi przedstawicieli resortu finansów czy interpretacje indywidualne (jak np. nielimitowanie składek innych niż na AC), inne cały czas przyprawiają podatników o ból głowy (np. co powinno być uwzględnione w kosztach eksploatacji, a które wydatki nie powinny być limitowane wskaźnikiem 75 proc.) – kończy Kowalski.

Jak obliczyć

W jaki sposób obliczyć wartość samochodu osobowego będącego przedmiotem leasingu operacyjnego oraz czy limit 150 tys. zł podatnik może naliczyć osobno dla leasingu (czynsz inicjalny i raty miesięczne) oraz osobno dla transakcji wykupu samochodu po upływie okresu leasingowania, wskazał dyrektor KIS we wspomnianej już interpretacji z 28 listopada 2019 r. (nr 0115-KDIT2-3.4011.412.2019.4.MK).

Wniosek o jej wydanie złożył podatnik, który w kwietniu 2019 r. podpisał umowę leasingu operacyjnego na samochód osobowy o wartości 259 928 zł 24 gr (wraz z opłatą końcową). Jest on wykorzystywany w działalności gospodarczej i do celów prywatnych. Na wartość samochodu składa się:

- opłata wstępna 47 140 zł 74 gr netto + 10 842 zł 37 gr VAT;
- okresowe opłaty leasingowe (59 rat) 3207 zł 07 gr netto + 737 zł 63 gr VAT;
- opłata końcowa 23 570 zł 37 gr netto + 5421 zł 19 gr VAT.

Umowa została zawarta na 60 miesięcy, począwszy od kwietnia 2019 r. Suma ustalonych opłat w umowie pomniejszona o należny VAT jest wyższa od wartości początkowej samochodu. Opłata końcowa jest dodatkowym świadczeniem na rzecz finansującego wyodrębnionym z opłat leasingowych, za którą po wykonaniu umowy leasingu leasingobiorca ma prawo wykupić samochód na własność.

Dyrektor KIS wskazał w interpretacji, że kwota VAT związanego z zakupem samochodu osobowego w części, która nie podlega odliczeniu, zwiększy wartość samochodu. Wyjaśnił też, że zawarcie umowy leasingu operacyjnego w kwietniu 2019 r., której przedmiotem jest samochód osobowy o wartości powyżej 150 tys. zł, powoduje, że podatnik do ustalenia proporcji, o której mowa w art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT, musi przyjąć wartość samochodu osobowego ustaloną jako suma opłaty wstępnej i rat miesięcznych wraz z VAT, który nie stanowi podatku naliczonego, oraz naliczony VAT, „w tej części, w której zgodnie z przepisami o podatku od towarów i usług podatnikowi – nie przysługuje obniżenie kwoty lub zwrot różnicy podatku od towarów i usług”.

Organ wskazał też, że wartość samochodu osobowego powinna wynikać z treści umowy, na podstawie której podatnik korzysta z danego pojazdu i powinna odzwierciedlać jego wartość rynkową. „Jeżeli w umowie określono wartość samochodu, która znacznie odbiega od wartości rynkowej, działanie takie może zostać poczytane jako obejście prawa podatkowego” – zastrzegł organ.

W odniesieniu do kwestii wykupu przedmiotu leasingu organ wskazał, że jest to transakcja odrębną od samego leasingu. W związku z tym limit 150 000 zł powi-

To wyjaśniły interpretacje indywidualne

► Co z finansującym

Interpretacja dyrektora KIS z 4 lutego 2020 r., nr 0111-KDIB2-1.4010.512.2019.1.AT

Chodziło o finansującego leasingodawcę, który nabywa i oddaje do korzystania samochodu osobowe na podstawie umów. Samochody te stanowią jego środki trwałe w rozumieniu art. 16a ustawy o CIT, w związku z czym dokonuje on odpisów amortyzacyjnych od ich wartości początkowej. Przy czym w niektórych przypadkach wartość początkowa samochodu stanowiącego przedmiot leasingu przekracza 150 tys. zł.

Dyrektor KIS wskazał, że podatnik ma prawo do zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych dokonanych od samochodów osobowych, przekraczających wartość 150 tys. zł, wprowadzonych do ewidencji środków trwałych, bez stosowania ograniczeń, o których mowa w art. 16 ust. 1 pkt 4 ustawy o CIT.

► Co z wynajmem aut

Interpretacja dyrektora KIS z 14 listopada 2019 r., nr 0111-KDIB2-1.4010.389.2019.2.MJ

Chodziło o spółkę, która rozpoczęła działalność w marcu 2019 r., a w kwietniu wzięła w leasing operacyjny samochód osobowy. Będzie on wykorzystywany wyłącznie w zakresie najmu krótkoterminowego lub długoterminowego. Wartość brutto samochodu to 245 574,05 zł, a wartość przyjęta do celów ubezpieczenia AC to 222 614,00 zł. Oddanie w odpłatne użytkowanie tego pojazdu stanowi podstawowy przedmiot działalności spółki. Firma chciała wiedzieć, czy będzie mogła w całości zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów: wstępną opłatę leasingową, ubezpieczenie AC oraz miesięczną ratę leasingową.

Dyrektor KIS wyjaśnił, że:

- skoro wartość samochodu osobowego przekracza 150 tys. zł, to znajdzie zastosowanie ograniczenie, wynikające z art. 16 ust. 1 pkt 49a ustawy CIT. W związku z tym, ta część ponoszonych kosztów (tj. wstępnej opłaty leasingowej oraz miesięcznej raty leasingowej), która przekracza ich część ustaloną w takiej proporcji, w jakiej kwota 150 tys. zł pozostaje do wartości samochodu osobowego będącego przedmiotem umowy leasingu, nie będzie mogła stanowić kosztu podatkowego firmy;
- do kosztów ubezpieczenia AC trzeba zastosować limit określony w art. 15 ust. 1 pkt 49 ustawy CIT.

Interpretacja dyrektora KIS z 29 listopada 2019 r., nr 0113-KDIPT2-1.4011.419.2019.3.MD

Spółka chciała wynająć samochód osobowy o wartości do 150 tys. zł do działalności. Chodziło o najem krótkoterminowy, nieprzekraczający sześciu miesięcy. Jednocześnie nie wykluczała, że wynajmie autao także na kolejne okresy. Firma chciała wiedzieć, czy może zaliczyć do kosztów podatkowych czynsz najmu w wysokości 100 proc. i czy przy ewentualnym podpisaniu kolejnych umów najmu krótkoterminowego będzie mogła rozliczać ten sam samochód.

Dyrektor KIS wyjaśnił, że:

- firma będzie mogła zaliczyć w koszty uzyskania przychodów kwotę najmu w całości, o ile wartość auta nie będzie wyższa niż 150 tys. zł. Jeśli wartość auta przekroczy limit, do kosztów uzyskania przychodów będzie można zaliczyć czynsz z tytułu najmu, proporcjonalnie do limitu, o którym mowa w art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT. Dotyczy to tylko samochodu będącego po raz pierwszy przedmiotem najmu;
- jeśli chodzi o kolejne umowy najmu mogące dotyczyć po raz kolejny tego samego samochodu, to nie jest tak, że każda umowa to odrębny limit.

► Jaką wartość auta przyjąć po zmianie umowy

Interpretacja dyrektora KIS z 14 lutego 2020 r., nr 0112-KDIL2-2.4011.92.2019.2.IM

Chodziło o podatnika, który we wrześniu 2016 r. zawarł umowę leasingu operacyjnego na samochód osobowy o wartości 236 000 zł brutto. Teraz będzie zmiana w umowie leasingu – będzie dotyczyć wysokości miesięcznych opłat leasingowych, a więc podatnik przejdzie na zasady obowiązujące od 1 stycznia 2019 r. Chciał wiedzieć, jaką wartość samochodu ma przyjąć do ustalenia proporcji, o której mowa w art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT.

Dyrektor KIS wyjaśnił, że:

- do ustalenia proporcji, o której mowa w art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT, należy przyjąć wartość samochodu osobowego wynikającą z umowy leasingu tego samochodu.

► Gotówka nie wchodzi w grę

Interpretacja dyrektora KIS z 30 grudnia 2019 r., nr 0115-KDIT3.4011.356.2019.3.DR

Podatnik, który kupił samochód o wartości przewyższającej 15 tys. zł za granicą i zapłacił gotówką, z pominięciem rachunku bankowego, nie będzie mógł wydatku z tego tytułu ująć w podatkowej księdze przychodów i rozchodów ani też zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów w prowadzonej działalności gospodarczej odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej samochodu.

► Do kogo nie mają zastosowania ograniczenia

Interpretacja dyrektora KIS z 4 grudnia 2019 r., nr 0111-KDIB2-1.4010.461.2019.1.AP

W przypadku samochodów specjalnych – ambulansów – nie stosuje się ograniczeń dotyczących amortyzacji samochodów. Można je w całości amortyzować. Ponadto do kosztów uzyskania przychodów można zaliczać 100 proc. kwoty wydatków na eksploatację karettek.

► Skutki podatkowe sprzedaży samochodu poleasingowego

Interpretacja dyrektora KIS z 11 lutego 2020 r., nr 0113-KDIPT2-1.4011.707.2019.1.ISL

W sytuacji gdy podatnik po zakończeniu umowy leasingu wykupi samochód i nie będzie on wykorzystywany w działalności gospodarczej (nie zostanie zaliczony do składników majątku), będzie to dla podatnika przychód z odpłatnego zbycia rzeczy. Jeśli sprzeda ten samochód przed upływem pół roku, licząc od końca miesiąca, w którym nastąpiło jego nabycie, to trzeba będzie zapłacić PIT. Obowiązek podatkowy jednak nie powstanie, jeżeli podatnik sprzeda samochód po upływie pół roku, licząc od końca miesiąca, w którym nastąpiło jego nabycie.

PODATKI I KSIĘGOWOŚĆ

nien podatek naliczyć osobno dla leasingu (czynsz inicjalny i raty miesięczne) i osobno dla wykupu. Organ z jednej strony zastrzegł, że podatnikowi nie przysługuje „podwójny” limit, o którym mowa w art. 23 ust. 1 pkt 47a ustawy o PIT, lecz dalej wyjaśnił, że wnioskodawcy „będą przysługiwać dwa limity odnoszące się do kwoty 150 tys. zł w odniesieniu do zawartej umowy leasingu operacyjnego, tj. jeden wynikający z art. 16 ust. 1 pkt 47a cyt. ustawy (dotyczący opłat wynikających z umowy leasingu), a drugi określony w art. 23 ust. 1 pkt 4 ustawy (dotyczący ewentualnych odpisów amortyzacyjnych dokonywanych po wykupie przedmiotu umowy leasingu operacyjnego)”.

Rafał Fudali przyznaje, że organy również w innych interpretacjach potwierdziły, że leasingobiorca, który wykupi samochód po zakończeniu leasingu, skorzysta z nowego limitu 150 tys. zł. – Wykup stanowi odrębną czynność od leasingu, zatem po skonsumowaniu limitu w ramach rat leasingowych, po dokonaniu wykupu, podatnik może ponownie zaliczyć do kosztów 150 tys. zł, jednakże tym razem w ramach odpisów amortyzacyjnych – stwierdza Rafał Fudali.

Różne części raty leasingowej

Rafał Fudali zwraca uwagę, że na gruncie obecnych przepisów dla celów podatkowych potencjalnie wyróżnić można nawet pięć części raty leasingowej:

- część kapitałową stanowiącą spłatę wartości auta;
- część odsetkową;
- część eksploatacyjną obejmującą koszty napraw i serwisów;
- część obejmującą ubezpieczenia dobrowolne, np. AC;
- część obejmującą ubezpieczenia obowiązkowe, np. OC.

Podatnik nie powinien mieć problemu z rozliczeniem, jeżeli otrzyma od leasingodawcy dokładną kalkulację raty leasingowej, tj. z rozbiciem na poszczególne elementy – przyznaje Fudali, lecz dodaje zaraz, że nie zawsze tak się dzieje. Zdarza się, że w umowie leasingu wskazano jedynie kwotę całej raty leasingowej – bez rozbicia na poszczególne elementy, a leasingodawca nie chce udostępnić kalkulacji jej wysokości. W takim przypadku podatnik może mieć wątpliwości, w jakiej wysokości zaliczyć ratę leasingową do kosztów uzyskania przychodów. – Wydaje się, że w takiej sytuacji najbezpieczniej jest stosować podstawowy limit 150 000 zł do całej raty. Takie podejście powinno rodzić najmniejsze ryzyko po stronie podatnika – mówi ekspert KPMG. Nie można jednak wykluczyć – dodaje – że i ono zostanie zakwestionowane, w szczególności, jeżeli wartość auta nie przekracza 150 000 zł, a rata zawiera część eksploatacyjną i część obejmującą ubezpieczenie AC. – Warto, aby podatnik taką metodę rozliczenia potwierdził, składając wniosek o wydanie interpretacji indywidualnej – mówi Rafał Fudali.

Kolejne wątpliwości – dodaje ekspert – budzi nadal także ustalenie wartości auta dla potrzeb zastosowania limitu 150 tys. zł w przypadku, gdy leasingodawca/wynajmujący nie udzieli podatnikowi informacji na temat wartości samochodu. Zdarzyć to się może m.in. w przypadku wypożyczenia auta za granicą (np. na lotnisku). – Wobec braku jakichkolwiek innych informacji rozsądne byłoby zastosowanie wartości rynkowej samochodu. Jednakże bez uprzedniego potwierdzenia takiego podejścia w interpretacji podatkowej i w tym przypadku trzeba liczyć się z ryzykiem zakwestionowania takiego rozliczenia przez organ podatkowy w czasie ewentualnej kontroli – mówi Fudali.

Co z eksploatacją

Kolejne wątpliwości istniejące po stronie podatników dotyczą kosztów eksploatacji, w tym w szczególności opłat z tytułu rejestracji samochodów i obowiązkowych badań technicznych. – O ile z pierwotnych sygnałów z Ministerstwa Finansów wynikało, że koszty te nie będą kwalifikowane jako koszty używania samochodów, o tyle późniejsze wypowiedzi MF już je tak kwa-

lifikowały. Również dotychczasowe interpretacje podatkowe nie są spójne w odniesieniu do tych kosztów – zauważa Marta Szafarowska.

Jak dodaje Rafał Fudali, istnieje także wątpliwość, czy podmioty, które na gruncie VAT nie muszą prowadzić ewidencji przebiegu pojazdu (kilometrówki), mogą zaliczać całość wydatków eksploatacyjnych do kosztów w CIT. Nowe przepisy w CIT w zakresie limitowania kosztów eksploatacyjnych zostały powiązane z przepisami VAT. Jeżeli podatnik nie prowadzi kilometrówki dla celów VAT, uznaje się, że pojazd jest przeznaczony do użytku mieszanego. W przypadku takiego samochodu podatnik może zaliczyć do kosztów podatkowych jedynie 75 proc. wydatków eksploatacyjnych. Całość wydatków można zaliczyć do kosztów, jeżeli podatnik prowadzi kilometrówkę, z której wynika, że auto jest używane jedynie do celów służbowych. – Niektórzy podatnicy VAT nie mają obowiązku prowadzenia kilometrówki (np. zwolnieni podmiotowo z VAT ze względu na niski obrót). Organy potwierdziły, że tacy podatnicy mogą zaliczyć całość wydatków do kosztów mimo braku kilometrówki, o ile auto jest przeznaczone tylko do użytku służbowego – stwierdza Rafał Fudali.

Do kosztów podatkowych może być zaliczone tylko 20 proc. wydatków związanych z wykorzystaniem do działalności gospodarczej prywatnego samochodu osobowego, który nie został wprowadzony do ewidencji środków trwałych.

Pewne wątpliwości – dodaje – dotyczyły także limitowania w zaliczaniu do kosztów podatkowych składek na ubezpieczenie pojazdu. Przepis wskazuje, że w kosztach nie można ująć składek na ubezpieczenie samochodu osobowego w wysokości przekraczającej ich część ustaloną w takiej proporcji, w jakiej kwota 150 000 zł pozostaje do wartości samochodu przyjętej dla celów ubezpieczenia. Podatnicy zastanawiali się, czy dotyczy to składek z tytułu wszystkich ubezpieczeń. W uzasadnieniu projektu ustawy nowelizującej jasno wskazano, że limit dotyczy jedynie ubezpieczeń dobrowolnych (np. AC), w przypadku których wysokość składki zależy od wartości pojazdu. Limit nie dotyczy ubezpieczeń obowiązkowych (np. OC). – Takie rozumienie przedstawiają również organy podatkowe w wydawanych interpretacjach indywidualnych – przyznaje nasz rozmówca.

Kilka kwestii związanych z zaliczaniem do kosztów wydatków eksploatacyjnych wyjaśnił dyrektor KIS w interpretacji indywidualnej z 23 października 2019 r. (nr 0115-KDIT2-3.4011.380.2019.2.AD). Chodziło o podatnika, profesora wyższej uczelni, który rozpoczął prowadzenie działalności we wrześniu 2019 r. w zakresie wynajmu pokoi turystom. Wyjaśnił, że będzie korzystał ze zwolnienia podmiotowego w VAT, ze względu na wielkość sprzedaży. W związku z działalnością zamierza kupić samochód osobowy, którym będzie jeździł zarówno do celów rozpoczętego biznesu, jak i na potrzeby służbowe, związane z obowiązkami na uczelni (2-3 wyjazdy tygodniowo). Zamierzał kupić samochód o wartości poniżej 150 tys. zł. Chciał wiedzieć, jakie wydatki eksploatacyjne może zaliczać do kosztów uzyskania przychodów, dotyczące ubezpieczenia (OC, AC, NW, Assistance), kosztów przeglądów i napraw (usługi serwisowe wraz z zakupem części zamiennych) i kosztów zakupu paliwa, olejów, wymiany ogumienia i innych bieżących kosztów eksploatacyjnych związanych z utrzymaniem pojazdu.

Dyrektor KIS wyjaśnił, że będzie musiał amortyzować samochód, a więc w związku z zakupem będzie zaliczał do kosztów 100 proc. odpisów amortyzacyjnych (bo wartość auta nie będzie przekraczała limitu 150 tys. zł). Ponadto profesor będzie mógł zaliczyć do kosztów podatkowych:

- w całości koszty ubezpieczenia AC – z uwagi, że wartość samochodu nie przekroczy kwoty 150 tys. zł;
- w całości koszty ubezpieczenia OC, NW oraz assistance;

- wydatki poniesione na zakup paliwa, olejów, wymiany ogumienia i inne bieżące koszty eksploatacyjne związane z utrzymaniem pojazdu w wysokości 75 proc. wartości brutto faktur dokumentujących poniesione koszty;
- koszty przeglądów i napraw (koszty usług serwisowych wraz z kosztami części zamiennych) w wysokości 75 proc. wartości brutto faktur dokumentujących poniesione koszty.

Z kolejnej interpretacji z 12 grudnia 2019 r. (nr 0111-KDIB1-2.4010.378.2019.4.AW) wynika, że w przypadku podatnika wykorzystującego samochody osobowe do celów mieszanych, obowiązuje limit 75 proc. Innymi słowy wydatki związane z ich użytkowaniem można zaliczać do kosztów w 75 proc. Chodzi o wydatki na:

- nabycie paliw silnikowych,
- serwis pojazdu,
- wymianę opon,
- myjnię,
- naprawy i części zamienne,
- wymianę płynu hamulcowego
- wymianę płynu do spryskiwaczy,
- opłaty parkingowe – w tym wydatki na miejsce postojowe (własne, za które płaci się czynsz do wspólnoty lub wynajmowane),
- garaż (własny lub wynajmowany),
- opłaty za przejazd autostradą,
- opłaty rejestracyjne,
- badania diagnostyczne.

Do wydatków z tytułu używania samochodów nie będą natomiast zaliczane badania, wycena auta oraz inne usługi świadczony na potrzeby określenia jego stanu technicznego i wartości rynkowej przed skierowaniem do sprzedaży. Są to bowiem wydatki ponoszone w celu zbycia pojazdu, a nie w związku z jego używaniem. Wydatki te nie będą zatem objęte limitem 75 proc.

Problemy ze schematami

Maciej Kordalewski zwraca też uwagę, że kolejnym istotnym problemem omawianej nowelizacji PIT i CIT była niejasność dotycząca schematów podatkowych, która doprowadziła do zaraportowania zwykłych leasingów operacyjnych do szefa Krajowej Administracji Skarbowej jako schematów krajowych. Chodzi o to, czy umowy leasingu należy traktować jako schemat podatkowy i czy trzeba go zgłaszać szefowi KAS. Jak mówi Kordalewski, wynikało to z niezrozumienia przez podatników przepisów o MDR, lecz wproważyło wielu kupujących i sprzedających w spore zakłopotanie. Jak bowiem możemy się dowiedzieć z odpowiedzi MF (zamieszczonej na stronie resortu w sekcji pytania i odpowiedzi), pomimo zaraportowania „schematu” będącego zwykłym leasingiem operacyjnym, korzystający powinien sam podjąć decyzję, czy raportować korzyść z tego osiągniętą (MDR-3).

– Biorąc powyższe pod uwagę, konsekwencje wprowadzonych przepisów z pewnością możemy uznać za dość poważne. Nie da się ukryć, że głównym sprawcą zamieszania jest przede wszystkim przepis przejściowy, który w twórczej interpretacji organów skarbowych stał się pułapką na podatników. Szkoda, że prosta zmiana, którą podatnicy z mniejszym lub większym bólem by zaakceptowali, przez niedopatrzenia i podejście organów skarbowych stała się jedną z najgorzej ocenianych zmian podatkowych zeszłego roku – stwierdza Maciej Kordalewski.

Jak dodaje Radosław Kowalski, problem w tym, że nawet w tych kwestiach, które obecnie zostały doraźnie wytłumaczone, zwłaszcza na korzyść podatników, a już tym bardziej w całej masie tych, które cały czas budzą wątpliwości, podatnicy nie znają dnia ani godziny, gdy pojawi się nowa, niekoniecznie korzystna wykładania. – Stąd ponad wszelką wątpliwość nawet najbardziej przyjazne podatnikom interpretacje indywidualne, wyjaśnienia medialne czy nawet objaśnienia nie zastąpią dobrze napisanego, przemyślanego, jasnego przepisu ustawy – uważa Kowalski. A z całą pewnością do takiej kategorii nie mogą być zaliczone regulacje ustaw o podatkach dochodowych dotyczące kosztów nabycia, używania i eksploatacji samochodów osobowych. ©

Można nałożyć karę umowną za zbyt długi język kontrahenta

Joanna Pięczykowska
joanna.pienczykowska@infor.pl



Czy można nałożyć karę umowną za to, że kontrahent nie trzymał języka za zębami i – powołując się na konstytucyjne prawo do wolności słowa – ujawnił dane o planowanej inwestycji? Pytanie było o tyle ciekawe, że kontrahentem przedsiębiorcy (spółki z branży energetycznej) była osoba fizyczna. Kobieta podpisała umowę przedwstępną w sprawie zakupu od niej nieruchomości, w której zobowiązała się do zachowania poufności. Po jej zawarciu zdecydowała się jednak poinformować o szczegółach sąsiadów, powołując się przy tym na konstytucyjne prawo do swobody wypowiedzi i wyrażania opinii. Co ciekawe – rację przyznał jej sąd apelacyjny, który ocenił, że zastrzeżenie obowiązku poufności, na dodatek obwarowane sankcją, jest sprzeczne z zasadami współżycia społecznego. Sprawa dwukrotnie trafiała do Sądu Najwyższego. Ten w niedawnym wyroku, do którego uzasadnienie opublikowano na początku lutego, wyjaśnił kilka kwestii budzących dotychczas wątpliwości biznesu. Przede wszystkim SN stwierdził, że „możliwość zobowiązania się do zachowania poufności informacji nie może zostać uznana za niedopuszczalną w świetle art. 54 ust. 1 Konstytucji RP”. A więc – jak wyjaśnił – strony mogą sobie, w ramach swobody umów, ograniczyć za obopólną zgodą prawo do swobody wypowiedzi. Taką klauzulę zaś można obwarować karą umowną. Co więcej, SN stwierdził, że karę tę można nałożyć nawet wtedy, gdy kontrahent nie poniósł szkody. Zdaniem ekspertów ten wyrok może mieć duże znaczenie dla szerokiego kręgu przedsiębiorców, którym zależy nam tym, aby zobowiązać kontrahentów do zachowania w tajemnicy szczegółów kontraktu. A takie sytuacje zdarzają się w obrocie gospodarczym bardzo często.



PATRYK SŁOWIK

patryk.slowik@infor.pl
@PatrykSlowik



MARZENA SOSNOWSKA

dgp@infor.pl

Swoboda kontraktowa vs wolność wypowiedzi

Zawarcie w umowie klauzuli o zachowaniu poufności informacji nie jest niedopuszczalne w świetle art. 54 Konstytucji RP – stwierdził Sąd Najwyższy. To przełomowe orzeczenie dla przedsiębiorców, którym zależy na zobowiązaniu kontrahentów do utrzymania tajemnicy

Bywa tak, że przedsiębiorca planuje inwestycję i zależy mu na tym, by jak najmniej osób się o niej dowiedziało, zanim wszystko będzie gotowe. Tak jest np. gdy trzeba kupić kilka nieruchomości potrzebnych do stworzenia czegoś dużego (np. wybudowania fabryki, centrum handlowego). Może być też tak, że firma chce wejść z nowym produktem na rynek, do czego potrzebuje towarów od wielu innych przedsiębiorców. Gdy rynek dowiaduje się, że komuś bardzo zależy na transakcji – ceny rosną. Lepiej więc swoje szczególne zainteresowanie zachować w tajemnicy. Temu właśnie służy wpisywanie do zawieranych umów klauzuli poufności lub zawarcie oddzielnej umowy poufności (z ang. NDA – non-disclosure agreement).

Gdy do stołu siada dwóch przedsiębiorców – sprawa wydaje się jasna. Wątpliwości zaczynają się wówczas, gdy klauzulę poufności wpisuje się do umowy zawieranej przez przedsiębiorcę z osobą fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej. Pojawia się bowiem pytanie: jak takie zastrzeżenie się ma do normy wyrażonej w art. 54 ust. 1 Konstytucji RP, który stano-

wi, że każdemu zapewnia się wolność wyrażania swoich poglądów oraz pozyskiwania i rozpowszechniania informacji. Inaczej mówiąc: czy klauzula o poufności może ograniczyć konstytucyjne prawo do swobody wypowiedzi?

Przełomowy wyrok

Kwestia, która budziła wątpliwości biznesu, nareszcie jest jasna. A to za sprawą wyroku Sądu Najwyższego z 10 grudnia 2019 r. (sygn. akt IV CSK 443/18), którego uzasadnienie poznaliśmy w początkach lutego tego roku. Dotyczy on możliwości uznawania klauzul poufności za sprzeczne z dobrymi obyczajami (art. 385¹ ustawy z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny; t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 1145; ost.zm. Dz.U. z 2019 r. poz. 1495; dalej: k.c.), zasadami współżycia społecznego (art. 58 par. 2 k.c.) oraz wolnością słowa i pozyskiwania informacji (art. 54 ust. 1 Konstytucji RP). „Możliwość zobowiązania się do zachowania poufności informacji nie może zostać uznana za niedopuszczalną w świetle art. 54 ust. 1 Konstytucji RP” – stwierdził SN.

W ocenie ekspertów to przełomowy wyrok. – Orzeczenie może być wyjątkowo przydatne dla praktyków sali sądowej, szczególnie w kontekście typowych przeszkód procesowych, takich jak status konsumenta, zarzut naruszenia zasad współżycia społecznego, zarzut abuzywności, indywidualnego uzgodnienia postanowienia, wysokości szkody, miarkowania kary umownej – wskazuje Tomasz Prokop, radca prawny w kancelarii Chałas i Wspólnicy.

Cała sprawa zaczęła się od wyroku sądu okręgowego z kwietnia 2015 r., który zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 100 tys. zł. Sąd ten ustalił, że w związku z planowaną przez powódową spółkę budową elektrowni węglowej 28 sierpnia 2009 r. strony zawarły umowę przedwstępną w formie aktu notarialnego. Na jej podstawie pozwana jako sprzedawca oraz powódowa spółka jako kupujący zobowiązali się zawrzeć, po spełnieniu określonych warunków i nadejściu terminu, umowę sprzedaży oznaczonych nieruchomości za cenę ponad 8,5 mln zł. Co kluczowe, strony w umowie zastrzegły obowiązek przestrzegania zasad lojalności i poufności, przy czym zamieszczono w niej obszerną i szeroką definicję informacji poufnych oraz przewidziano zobowiązanie każdej ze stron do nieujawniania, bez uprzedniej pisemnej zgody drugiej strony, takich informacji jakiegokolwiek osobie trzeciej z wyjątkiem wymienionych podmiotów. Zgodnie z umową informacje poufne mogły być ujawniane także w przypadkach, w których byłoby to wymagane „zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, regulacjami lub toczącymi się postępowaniami”. Jako sankcję za naruszenie przez sprzedawcę zobowiązania do zachowania poufności przewidziano karę umowną w wysokości

Art. 484 par. 1 kodeksu cywilnego

W razie niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania kara umowna należy się wierzycielowi w zastrzeżonej na ten wypadek wysokości bez względu na wysokość poniesionej szkody. Żądanie odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary nie jest dopuszczalne, chyba że strony inaczej postanowiły.

Przepisy dotyczące ustawowej ochrony tajemnicy przedsiębiorstw nie dają wystarczającego zabezpieczenia

Dr hab. Ewa Katarzyna Czech: Warto zapisać w umowie kary umowne. Uprości to znacznie proces dochodzenia odszkodowania od sprawcy szkody. Zwalnia bowiem poszkodowanego z obowiązku wykazywania wysokości tejże szkody

W wyroku Sądu Najwyższego z 10 grudnia 2019 r. przedmiotem zainteresowania było zagadnienie zgodności z prawem umieszczenia w umowach postanowień zawierających klauzulę poufności oraz kar umownych za jej naruszenie. Cemu służy klauzula poufności?

Służy zabezpieczeniu informacji mających istotne znaczenie dla działania i przyszłości przedsiębiorcy. A to jest jedna z kluczowych podstaw działalności biznesowej. Szczególne znaczenie dla przedsiębiorców ma utrzymanie w tajemnicy informacji handlowych, finansowych, o charakterze technicznym czy technologicznym (know-how), planów i strategii rozwoju itp. Zachowanie poufności tych danych jest kwestią szczególnie ważną. Tego typu wiedza może stanowić cenny przedmiot obrotu rynkowego i dostęp do niej powinien być reglamentowany. Jak stwierdził SN w wyroku z 5 września 2001 r. (sygn. akt I CKN 1159/00) informacja staje się „tajemnicą”, kiedy przedsiębiorca przejawia wolę zachowania jej jako niepoznawalnej dla osób trzecich. Nie traci natomiast swojego charakteru przez to, że wie o niej pewne ograniczone grono osób zobowiązanych do dyskrecji (np. pracownicy czy kontrahenci).

Coraz popularniejsze staje się wprowadzanie do umów cywilnoprawnych zapisów o obowiązku zachowania tajemnicy. Czy słusznie?

W moim przekonaniu – tak. Same przepisy dotyczące ustawowej ochrony tajemnicy przedsiębiorstw nie przyznają przedsiębiorcom wystarczających uprawnień do dochodzenia roszczeń. Chociażby art. 72¹ kodeksu cywilnego czy dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/943 z 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony niejawnego know-how i niejawnych informacji handlowych (tajemnic przedsiębiorstwa) przed ich bezprawnym pozyskiwaniem, wykorzystywaniem i ujawnianiem (Dz.Urz. UE z 2016 r. L 157, s. 1), a także ustawa z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 1010; ost.zm Dz.U. z 2019 r. poz. 1649) nie są wystarczające. Nie określają bowiem uprawnień do dochodzenia roszczeń, które w praktyce mogłyby rzeczywiście naprawić szkodę wyrządzoną przez ujawnienie tajemnicy oraz być jednocześnie odpowiednim środkiem represyjnym dla podmiotów naruszających tajemnice. Z tego właśnie względu

coraz powszechniejsze jest wprowadzanie do umów cywilnoprawnych zapisów zawierających zobowiązania do zachowania poufności informacji przekazywanych w ramach nawiązanej współpracy (ang. non-disclosure agreement – NDA).

Ale czy do umów można wprowadzić dowolne zapisy? Poniekąd tego dotyczył omawiany wyrok SN.

Uprawnienie do dochodzenia roszczeń gwarantuje podstawowa zasada prawa cywilnego, tj. autonomii woli stron. Na nią składa się m.in. swoboda umów. Polega ona na swobodzie zawarcia umowy, na dowolnym w zasadzie sposobie kształtowania jej treści. Wynika to wprost z art. 353¹ k.c., zgodnie z którym podmioty mogą korzystać ze swobody w umownym kształtowaniu treści zobowiązania w granicach wyznaczonych przez przepisy prawne, zasady współżycia społecznego i właściwość (naturę) stosunku.

To właśnie w ramach swobody umów strony mogą dowolnie kształtować swoje prawa i obowiązki. Oczywiście w granicach prawa. Mogą w nich zatem sformułować definicję informacji poufnych w ramach danego stosunku, obowiązek zachowania ich w tajemnicy, ale także wprowadzić sankcje za naruszenie obowiązku poufności. W tym kontekście należy przychylić się do poglądu wyrażonego przez SN we wspomnianym wyroku z 10 grudnia 2019 r. Zgodnie z nim o sprzeczności czynności prawnej z zasadami współżycia społecznego może być mowa dopiero wtedy, gdy umowa nie respektuje zakazu znajdującego głębokie uzasadnienie moralne, tj. narusza zasady uczciwego postępowania, powszechnie uznawane przez ogół społeczeństwa. Jedynie zatem w przypadku przekroczenia granic swobody kontraktowania może być mowa o nieważności umowy (art. 58 k.c.).

A czy częstą praktyką jest stosowanie w umowach zapisów o karach umownych?

Częstą i w pełni akceptowaną w praktyce gospodarczej. Klauzule kar umownych za niewywiązanie się jednej ze stron z jej obowiązków to zastrzeżenia kontraktowe. Na ich podstawie strona umowy może domagać się od swojego kontrahenta zapłaty kary finansowej na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego (art. 483 par. 1 k.c.). Powszechnie przyjmuje się, że kara umowna stanowi dodatkowe zastrzeżenie umowne i stanowi z góry ryczałto



DR HAB. EWA KATARZYNA CZECH

prof. Uniwersytetu w Białymstoku, Wydział Prawa, Kancelaria Adwokacka prof. UwB dr hab. Ewa Katarzyna Czech

określony surogat odszkodowania należnego wierzycielowi od dłużnika. Ma ona na celu wzmocnienie skuteczności więzi powstałej między stronami w wyniku zawartej przez nie umowy. Służy zagwarantowaniu realnego wykonania zobowiązania, ale także zdyscyplinowaniu stron. Zawarcie w umowie kar umownych upraszcza znacznie proces dochodzenia odszkodowania od sprawcy szkody. Zwalnia bowiem poszkodowanego z obowiązku wykazywania wysokości tejże szkody.

Co w sytuacji, gdy takie zapisy się nie znajdą w umowie?

W przypadku braku zastrzeżenia kary umownej przedsiębiorca dochodzić może jedynie odszkodowania na zasadach przewidzianych w art. 415 k.c. oraz art. 471 k.c. Jak trafnie zauważył SN w omawianym orzeczeniu, w praktyce tego typu ochrona prawna może okazać się niewystarczająca z uwagi na trudności związane z obowiązkiem wykazania wysokości szkody wyrządzonej ujawnieniem informacji poufnej. Natomiast wprowadzenie do umowy kar

umownych za naruszenie obowiązków pełni nie tylko funkcję kompensacyjną, lecz także stymulacyjną i represyjną. W znaczący sposób ułatwia dochodzenie roszczeń od zobowiązanego do zachowania informacji wrażliwych w tajemnicy. Przedsiębiorca zobligowany jest jedynie do wykazania, że doszło do naruszenia umowy bez konieczności udowodnienia, że została poniesiona szkoda.

Czy i jak powinno się miarkować karę umowną?

Dłużnikowi każdorazowo służy prawo domagania się „miarkowania” kary umownej (art. 484 par. 2 k.c.). Pojęcie to jest jednak nieostre, gdyż ustawodawca nie sprecyzował kryteriów istotnych dla oceny rażącego wygórowania kary umownej. Instytucja ta należy do praw sędziowskich. Oznacza to, że do sądu należy wybór kryteriów, na podstawie których poddaje on kontroli wysokość kary umownej. Jednym z tych kryteriów jest stosunek wysokości kary umownej do wysokości szkody doznanej przez wierzyciela. Skoro kara umowna ma zastąpić odszkodowanie, to właściwego kryterium jej redukcji należy poszukiwać właśnie w tej płaszczyźnie. Kryterium relacji kary umownej do wysokości należnego wierzycielowi odszkodowania należy do kryteriów najbardziej uniwersalnych. Umożliwia bowiem zachowanie konstrukcyjnej niezależności kary umownej od wysokości poniesionej szkody, co wynika m.in. z uchwały SN z 6 listopada 2003 r. (sygn. akt III CZP 61/2003). Ponadto pozwala na uwzględnienie okoliczności mających decydujący wpływ na wysokość ustalonego odszkodowania na zasadach ogólnych.

Rozmawiamy ze względu na niedawny wyrok SN. Wielu przedsiębiorców myśli jednak często: dlaczego jakiś wyrok SN ma mnie interesować? W jakim stopniu akurat ten jest uniwersalny?

Na pewno ten wyrok stanowi wartościowe narzędzie dla podmiotów chcących skutecznie zabezpieczyć umownie swoje interesy gospodarcze związane z koniecznością ujawnienia kontrahentom pewnych tajemnic przedsiębiorstwa. Trafnie SN zwrócił uwagę na konieczność uwzględnienia przy ocenie ważności zawartych w umowie klauzul poufności kontekstu umownego, tj. zgodnych celów i rzeczywistych zamiarów stron.



Rozmawiała Marzena Sosnowska

100 tys. zł. W umowie sprzedająca zobowiązała się również do współdziałania z kupującą w realizacji projektu w postaci budowy elektrowni, w tym do niepodejmowania jakichkolwiek działań, które mogłyby w jakikolwiek sposób opóźnić, utrudnić lub uniemożliwić jego realizację. Sąd rozpoznający sprawę ustalił, że kobieta otrzymała projekt umowy na tyle wcześnie, że mogła się z nim spokojnie zapoznać. W dniu zawarcia umowy pełnomocnik powodowej spółki przyjechał do pozwanej wraz z notariuszem, a spotkanie trwało osiem godzin. Ujmując to najprościej: warunki umowy zostały indywidualnie uzgodnione, a kobieta doskonale orientowała się, co podpisuje. Łącznie umowę ze spółką podpisało osiem osób. Wkrótce okazało się, że lokalna społeczność wie o cenie oferowanej przez powodową spółkę za jeden hektar ziemi. Informację ujawniła pozwana. Przekazała też dokumenty uzyskane podczas negocjacji umowy znajomemu rolnikowi, który sprzeciwiał się budowie elektrowni węglowej. Ba, kobieta po sprzedaży ziemi sama zaczęła podejmować aktywne działania mające doprowadzić do zablokowania planowanej budowy.

Gdy tylko spółka się o tym dowiedziała, wezwała kobietę do zaniechania działań mających na celu utrudnienie budowy elektrowni oraz do przestrzegania zasad poufności i lojalności wobec kupującej. W piśmie tym zapowiedziała też, że w razie niezastosowania się do wezwania rozważy wystąpienie przeciwko właścicielce działki na drogę sądową, co skutkowało by odpowiedzialnością odszkodowawczą w stosunku do kupującej oraz koniecznością uiszczenia kosztów sądowych. Nie przyniosło to jednak oczekiwanego przez spółkę skutku. Ba, sprzedająca pod koniec czerwca 2012 r. w urzędzie pocztowym rozpowszechniała informacje o planowanej inwestycji i toczących się postępowaniach administracyjnych z udziałem powódki oraz rozdawała kserokopie sporządzonych przez nią pism w tej sprawie.

Sprawa została skierowana do sądu. Sąd okręgowy uznał, że zastrzeżona w umowie klauzula poufności i lojalności nie narusza zasady swobody umów. Strony kształtowały umowę w drodze negocjacji, obie miały wpływ na treść jej postanowień, wobec czego bezzasadny jest zarzut pozwanej, że umowa stanowi wzorzec umowy, a zapis

dotyczący poufności i lojalności jest niedozwolonym postanowieniem umownym. Sąd uznał, że skoro w umowie została określona kara umowna na wypadek łamania postanowień kontraktu, to należy ją zasądzić. Pozwana wniosła od wyroku apelację. Sąd apelacyjny uznał, że zastrzeżenie obowiązku poufności, na dodatek obwarowane sankcją, jest sprzeczne z zasadami współżycia społecznego. Sprawa, wskutek kasacji spółki, trafiła do SN. Ten z kolei wyrokiem z 12 października 2017 r. (sygn. IV CSK 660/16) uchylił poprzednie rozstrzygnięcie. „Sąd apelacyjny nie rozważył faktu, że za realizacją projektu budowy elektrowni przemawiał interes ogólnospołeczny. Sprzeczność czynności prawnej z zasadami współżycia społecznego występuje dopiero wtedy, gdy umowa nie respektuje określonego zakazu znajdującego głębokie uzasadnienie aksjologiczne – moralne, tj. zawiera treść lub obejmuje cel moralnie zakazany. Korzystanie z zasady współżycia społecznego jako podstawy uznania czynności prawnej za nieważną wymaga zachowania szczególnej ostrożności. Sąd, przyjmując taką sprzeczność, powinien ustalić, na czym ona polega, tj. jaka konkretnie zasada została naruszona,

Rola tej sankcji jest nie tylko kompensacyjna, lecz także stymulacyjna i represyjna

Jan Kieszczyński: Zaistnienie szkody nie jest niezbędną przesłanką do zasądzenia zastrzeżonej kary umownej. Może mieć natomiast wpływ na miarkowanie jej wysokości.

Czy zgadza pan się z wyrokiem Sądu Najwyższego z 10 grudnia 2019 r.? Wyrok SN uważam za wyjątkowo trafny. Moją szczególną uwagę zwraca natomiast to, że sprawa ta przekształciła się w swe go rodzaju sagę prawną, która zdołała być w SN aż dwa razy. Jest to o tyle zaskakujące, że walkę powodów można w zasadzie nazwać walką o contract enforcement, a inaczej mówiąc – o realizację zasady pacta sunt servanda. Wspominam o tym dlatego, że contract enforcement jest tak naprawdę kategorią nie tylko prawną, lecz także ekonomiczną – papierem lakmusem dojrzałości systemu prawnego i wymiaru sprawiedliwości, ale też szerzej – całej gospodarki. To właśnie contract enforcement jest jednym ze wskaźników, którym przygląda się Bank Światowy w swoich badaniach Doing Business. Sprawa, w której zapadł omawiany wyrok SN, daje bardzo dużo do myślenia w kontekście tego, czy łatwo jest w Polsce dokonać contract enforcement, czyli wykonać uprawnienia przysługujące nam z umowy.

Orzeczenie porusza kwestie poufności oraz kary umownej. W jakich przypadkach warto zastrzec klauzulę kary umownej w umowie?

Karę umowną warto zastrzec w umowie zawsze tam, gdzie wiemy, że szczególnie trudne będzie dowodzenie wysokości doznanej szkody. Umowa o zachowaniu poufności, będąca przedmiotem omawianego orzeczenia, jest dobrym przykładem umowy, w której zastrzeżenie kary umownej będzie sensowne. Ciekawe

we natomiast jest to, że w praktyce obrotu zastrzeganie kar umownych w umowach o zachowaniu poufności wcale nie jest takie częste.

Czy w przypadku kary umownej musi być szkoda?

Trafnie SN (ze wskazaniem zresztą na wcześniejsze obszerne orzecznictwo) wskazał, że zaistnienie szkody nie jest niezbędną przesłanką do zasądzenia zastrzeżonej kary umownej. W uzasadnieniu wyroku SN słusznie przypomina, co często nie jest odpowiednio mocno podkreślane przez sądy powszechne, że kara umowna pełni funkcję nie tylko kompensacyjną, lecz także stymulacyjną i represyjną. Jakkolwiek te dwie ostatnie funkcje nie znajdują szczególnie silnego oparcia w polskim prawie cywilnym, które aksjologicznie nie jest skonstruowane w celu karania przeciwnej strony umowy, to właśnie przepisy o karze umownej stanowią jeden z niewielu wyjątków od tej zasady.

Można miarkować karę umowną. Jest to kompetencja sądu. Jak to robić?

Zgadzam się z SN, że przesłanki miarkowania kary umownej nie tworzą zamkniętego katalogu. Za bardzo ciekawą uważam natomiast tę część orzeczenia, w której – moim zdaniem – SN stwierdza, że ograniczone są jego własne możliwości oceny miarkowania dokonane go przez sądy wcześniejszych instancji i że ingerencja w dokonane miarkowanie (lub jego brak) mogłaby mieć miej-



JAN KIESZCZYŃSKI

advokat, counsel w zespole sporów sądowych i arbitrażowych kancelarii NGL Legal

sce tylko w wypadku rażącego przekroczenia zasad rządzących miarkowaniem.

Czy zawsze zamieszczenie klauzuli kary umownej będzie skuteczne?

Zastrzeżenie kary umownej będzie skuteczne przede wszystkim wtedy, kiedy kara będzie zastrzeżona za naruszenie zobowiązania niepieniężnego. Jest to wymóg ustawowy, do którego sądy podchodzą dość rygorystycznie. Zakaz ujawniania informacji poufnych jest takim zobowiązaniem niepieniężnym. Z omawianego orzeczenia SN wynika natomiast, że tylko w zupełnie wyjątkowych przypadkach sąd uzna zastrzeżenie kary umownej za naruszające zasady współżycia społecznego. Zrobi tak tylko wtedy, kiedy oceni, że rzeczywiście dane zastrzeżenie kary umownej będzie naruszało bardzo poważne zasady moralne. Oczywiście można zarzucić SN, że takie postawienie sprawy nie zwiększa jasności co do tego, co sąd faktycznie uznaje za głęboko moralnie złe – rozumiem jednak powściągliwość wyroku w tym zakresie. Taką ocenę znacznie łatwiej się przeprowadza, kiedy mamy do czynienia z konkretnym przypadkiem.

Czy oprócz kary umownej można domagać się odszkodowania od kontrahenta za niedochowanie tajemnicy?

Jeśli postanowienie co do takiego skutku znalazło się w umowie, to można domagać się odszkodowania w zakresie kwoty przewyższającej wysokość kary umownej.

Rozmawiała Marzena Sosnowska

przez kogo, w jaki sposób i na czym polega samo naruszenie. Odwołanie się ogólnie do klauzul generalnych czy wartości przez nie chronionych może prowadzić do niedopuszczalnej arbitralności w stosowaniu prawa i w rezultacie spowodować naruszenie zasady pewności obrotu” – stwierdził SN w uzasadnieniu wyroku.

Sprawa znów trafiła do sądu apelacyjnego. Ten zaś – rozpatrując jeszcze raz apelację pozwanej właścicielki działki, którą zobowiązano wyrokiem sądu okręgowego do zapłacenia 100 tys. zł kary umownej – przyznał rację spółce. W uzasadnieniu orzeczenia sąd skupił się na tym, że umowa była indywidualnie negocjowana z pozwaną i pozwana miała wpływ na jej treść, co wynika z uzyskania przez nią projektu umowy przed zawarciem, jak również negocjowania przez wiele godzin w dniu podpisania. Sprawia to, że postanowienia umowy nie można było uznać za niedozwolone postanowienia umowne. Sąd apelacyjny przy ponownym rozpoznawaniu sprawy nie podzielił stanowiska, że postanowienia umowy stanowiące podstawę żądania kary są sprzeczne z zasadami współżycia społecznego. Przed ustaleniem takiej sprzeczności należy zachować daleko idącą ostrożność, trzeba wziąć również pod uwagę, że projekt budowy elektrowni był korzystny społecznie. Pozwana nie musiała też godzić się na zaproponowany jej sposób pozyskania nieruchomości pod planowaną inwestycję, jednak udzielając zgody, przystała nie tylko na sprzedaż nieruchomości za atrakcyjną cenę, lecz także na inne postanowienia umowy wraz z rygorami za ich naruszenie.

Można zobowiązać się do niekorzystania z konstytucyjnych praw

Do SN trafiła kolejna, ostatnia już, skarga kasacyjna. Tym razem wywiodła ją pozwana. W niedawno opublikowanym uzasadnieniu rozstrzygnięcia korzystnego dla spółki znaleźć zaś można kilka bardzo istotnych praktycznych spostrzeżeń.

Przede wszystkim z wyroku wynika, że możliwość zobowiązania się do zachowania poufności informacji nie może zostać uznana za niedopuszczalną w świetle art. 54

Co mówi Sąd Najwyższy o karze umownej

Skoro miarkowania może żądać dłużnik, to w konsekwencji jedynie jego inicjatywa w tym zakresie je umożliwia. To zaś prowadzi do wniosku o konieczności wykazania przez dłużnika zasadności żądania miarkowania. On bowiem, a nie wierzyciel, twierdząc o konieczności miarkowania w takim przypadku, wywodzi skutki prawne z faktu niewspółmierności wysokości kary umownej i rzeczywistej szkody (art. 6 k.c.). Samo zaś powstanie szkody w majątku wierzyciela nie jest warunkiem (przesłanką) dochodzenia przez niego zastrzeżonej w umowie kary umownej. Dłużnik nie może ponadto oczekiwać, że w zakresie inicjatywy dowodowej zostanie wyręczony przez sąd (art. 232 kodeksu postępowania cywilnego).

Wyrok SN z 11 września 2019 r., sygn. akt IV CSK 473/18

Katalog okoliczności istotny dla miarkowania ma charakter otwarty, co pozwala przypisać pewne znaczenie także korzyściom czerpanym przez dłużnika w wyniku niewykonania zobowiązania.

Wyrok SN z 5 marca 2019 r., sygn. akt II CSK 58/18

Zgodzić się należy z poglądem, który wyłącza możliwość całkowitego uchylenia obowiązku zapłaty kary w wypadku, kiedy wystąpiły przesłanki jej naliczenia. Taki wniosek płynie z przyznania dłużnikowi w art. 484 par. 2 k.c. jedynie prawa żądania zmniejszenia kary, a nie całkowitego uwolnienia od jej zapłaty. Ponieważ jednak kara umowna jest niewątpliwie instytucją blisko spokrewnioną z odszkodowaniem, kwestia rozmiaru szkody doznanej przez wierzyciela stanowi podstawowy czynnik oceny w wypadku rozpoznawania wniosku o jej miarkowanie. Celem jakiegoś służy możliwość miarkowania kary umownej jest usunięcie rażącej nierównowagi pomiędzy wysokością obciążającej dłużnika kary, ustalonej zgodnie z postanowieniami umownymi, a zakresem i dolegliwością skutków, jakie zdarzenia uprawniające do naliczenia kary spowodowały dla wierzyciela, zaś konieczność zapłacenia kary – dla dłużnika.

Wyrok SN z 18 grudnia 2018 r., sygn. akt IV CSK 491/17

Nie może być kumulowana kara umowna przewidziana za nienależyte wykonanie zobowiązania, np. kara umowna za zwłokę w wykonaniu zobowiązania i kara umowna za niewykonanie zobowiązania. Nie sposób bowiem jednocześnie spełnić wymagań, od których naliczanie tych kar jest uzależnione, tj. wykonać, choćby w sposób nienależyty, i nie wykonać tego samego zobowiązania. Dlatego wierzyciel nie może zażądać skutecznie obu wymienionych kar umownych, gdyż wzajemnie się wykluczają.

Wyrok SN z 28 czerwca 2017 r., sygn. IV CSK 525/16

ust. 1 Konstytucji RP. Zdaniem SN bezdyskusyjnie jest to, że w ramach zagwarantowanej w prawie cywilnym autonomii woli strony umowy mogą zobowiązać się do niekorzystania z niektórych praw i wolności przyznanych w konstytucji. „Możliwość dobrowolnego przyjęcia ograniczenia w powyższym znaczeniu nie jest naruszeniem

zasad konstytucyjnych, a w pewnym sensie stanowi nawet ich realizację, w szczególności zaś realizację wolności człowieka wynikającej z art. 31 ust. 1 Konstytucji RP, z której wywodzi się niekiedy cywilnoprawna zasada swobody umów” – wskazuje SN. Z tą interpretacją zgadza się większość ekspertów, w tym konstytucjonalista

FIRMA I PRAWO

OPINIE EKSPERTÓW

Jeśli strony się umówią, to wolność słowa może zostać ograniczona



PROF. MAREK CHMAJ

radca prawny, współnik zarządzający w kancelarii Chmaj i Wspólnicy

Stanowisko zaprezentowane przez Sąd Najwyższy jest słuszne. Konstytucja gwarantuje każdemu wolność słowa oraz wolność rozpowszechniania i pozyskiwania informacji. Ale gdy w ramach stosunków gospodarczych jego strony postanowią zastrzec niektóre informacje jako poufne, to wolność ta może podlegać ograniczeniu. Nie widzę w tym naruszenia art. 54 Konstytucji RP. Jeśli podmiot w związku z inwestycją zastrzega poufność, to zastrzeżenie to nie narusza konstytucyjnej wolności, skoro druga strona umowy się na to zgodziła. Musimy pamiętać, że w Konstytucji RP mamy również zapewnioną wolność prowadzenia działalności gospodarczej. Gdyby uznać, że zastrzeżenie poufności nie wytrzymuje zderzenia z wolnością pozyskiwania i rozpowszechniania informacji, to de facto nie istniałaby tajemnica przedsiębiorstwa. W ten sposób niejako byśmy uderzali w wolność prowadzenia działalności gospodarczej. Oczywiście zastrzeżenie poufności nie może być w sprzeczności z obowiązującym prawem. Nie wyobrażam sobie np., by poufność transakcji zastrzegał sobie podmiot publiczny. ©

Dopuszczalna jest dobrowolna rezygnacja z prawa do rozpowszechniania informacji



PRZEMYSŁAW SZMIDT

adwokat w kancelarii Filipiak Babicz Legal

Sąd Najwyższy trafnie wskazał, że z istoty konstytucyjnego prawa wolności człowieka, z której wywodzi się niekiedy zasadę swobody umów, wynika możliwość dobrowolnego ograniczenia w zakresie wyrażania i rozpowszechniania poglądów. Prawo do informacji o ochronie środowiska służy natomiast jedynie wobec podmiotów publicznych oraz nie obejmuje prawa do ich rozpowszechniania. Strona postępowania nie może w sposób dowolny powoływać się na prawa i wolności osobiste zagwarantowane konstytucyjnie, szczególnie w sytuacji, w której w drodze negocjacji zgodziła się na ograniczenie swoich uprawnień. Funkcją konstytucji jest formułowanie ogólnych dyrektyw dla stanowienia oraz stosowania prawa. A bywa, że powoływanie się na nie przez strony wykorzystywane jest jako tarcza chroniąca przed rzekomymi nadużyciami kontrahenta. Wyrok SN niesie za sobą praktyczne konsekwencje. Potwierdza bowiem sensowność umieszczania w umowach klauzul poufności, których celem jest zabezpieczenie interesu inwestycji. Wyrok wskazuje też, jak dużą wagę dla przyszłego procesu ma przebieg negocjacji przed zawarciem umowy. Strony umów zdają się bagatelizować rolę negocjacji. Tymczasem dla zabezpieczenia własnych interesów warto sporządzać i przechowywać dokumentację związaną z ich przebiegiem oraz składanymi oświadczeniami. Zda się, że orzecznictwo w Polsce zmierza również w kierunku zdyscyplinowania kontrahentów potencjalnych umów do należytego udokumentowania procesu zawierania umowy, ów przebieg ma bowiem znaczenie zarówno dla dokonywania wykładni oświadczeń woli, jak i kwalifikacji konkretnych postanowień potencjalnie sprzecznych z określoną zasadą współzycia społecznego, co skądinąd nie skutkuje automatycznie sankcją nieważności. ©

prof. Marek Chmaj. Jak bowiem podkreśla, musimy pamiętać, że w Konstytucji RP mamy również zapewnioną wolność prowadzenia działalności gospodarczej. – Gdyby uznać, że zastrzeżenie poufności nie wytrzymuje zderzenia z wolnością pozyskiwania i rozpowszechniania informacji, to de facto nie istniałaby tajemnica przedsiębiorstwa. W ten sposób niejako uderzilibyśmy w wolność prowadzenia działalności gospodarczej – twierdzi prof. Chmaj. Mecenas Tomasz Prokop również uważa, że teza postawiona przez SN jest słuszna. – Należy się zgodzić z SN, że w ramach zagwarantowanej w prawie cywilnym autonomii woli strony umowy mogą zobowiązać się do niekorzystania z niektórych praw i wolności przyznanych w konstytucji, mimo że nadal owe prawa i wolności posiadają, a zaciągnięcie zobowiązania zawsze ogranicza sferę swobody postępowania dłużnika. Możliwość dobrowolnego przyjęcia na siebie ograniczenia swych praw i wolności nie jest zatem naruszeniem zasad konstytucyjnych, a w pewnym sensie stanowi nawet ich realizację – wskazuje prawnik.

Przekazywanie wiedzy o stanie środowiska

Sąd w odpowiedzi na zarzuty ze skargi kasacyjnej wskazał również, że nieporozu-

mieniem w kontekście cywilnoprawnego zobowiązania do zachowania poufności jest przywoływanie art. 74 ust. 3 Konstytucji RP, który stanowi, że każdy ma prawo do informacji o stanie i ochronie środowiska. Z przepisu tego wynika bowiem prawo do uzyskania informacji, a nie prawo do ich rozpowszechniania. I prawo to należy realizować w stosunku do władz publicznych, a nie podmiotów prywatnych. Innymi słowy, osoba dokonująca transakcji nie jest na mocy art. 74 ust. 3 ustawy zasadniczej upoważniona do przekazywania powszechnie wszelkich informacji na temat stanu środowiska, które posiadała w związku z zawartą umową.

Zdaniem SN zatem kobieta naruszyła warunki umowy. Złocić więc się powinno postanowienie o naliczeniu kary umownej.

Brak szkody nie wyklucza sankcji

I tu pojawiły się kolejne dwie kwestie. Po pierwsze: czy w ogóle można zobowiązać kogoś do zapłaty kary umownej, skoro ostatecznie po stronie przysporzonego nie doszło do powstania jakiegokolwiek szkody. Po drugie: czy nie należałoby w tym przypadku miarkować wysokości kary umownej zgodnie z art. 484 par. 2 k.c., który to przepis przewiduje możliwość miarkowania (obniżenia) wysokości kary umownej w dwóch

przypadkach, czyli w razie wykonania zobowiązania w znacznej części lub gdy ustalona sankcja jest rażąco wygórowana.

Co na ten temat sądzi SN? Jego zdaniem obowiązek zapłaty kary umownej może powstać nawet wtedy, gdy wierzyciel na skutek niewykonania lub nienależytego zobowiązania nie poniósł w ogóle szkody majątkowej. Wynika to zresztą z uchwały składu siedmiu sędziów SN z 6 listopada 2003 r. (sygn. akt III CZP 61/03). Co do miarkowania istotne jest zaś to, że objęte jest ono uznaniem sędziowskim. Kontrola kasacyjna zaś nie może ingerować w sferę zastrzeżonej dla sądu powszechnego swobody, chyba że dochodziłoby do rażącego naruszenia granic tejże swobody. Mówiąc prościej: skoro sąd powszechny uznał, że kary nie powinno się w danym przypadku miarkować, to SN nie jest od tego, by zastanawiać się, czy to stanowisko słuszne, czy nie. SN zaznaczył natomiast, że wysokość kary umownej i tak była ponad 86 razy niższa od przysporzenia, które pozwana uzyskała wskutek finalizacji transakcji. Nie można również zapominać, że pozwana świadomie i aktywnie przez dłuższy czas podejmowała działania nakierowane na zniweczenie celu umowy, którą dobrowolnie zawarła.

„Te wszystkie czynniki sprawiają, że miarkowanie kary umownej byłoby nieuzasadnione, nawet gdyby wykazane zostało, że powódka nie poniosła żadnej szkody wskutek naruszenia zakazu poufności” – stwierdził SN.

Ekspertci podzieleni

Prawnicy, których poprosiliśmy o komentarz, za najistotniejsze z praktycznego punktu widzenia uznali ustalenia SN poczynione na temat zasad dotyczących kar umownych i ich miarkowania. Jak bowiem zaznacza dr Marcin Śledzikowski, radca prawny w kancelarii SDZLEGAL SCHINDHELM, i w orzecznictwie, i w literaturze sprzeczne są opinie co do tego, czy dla aktywowania odpowiedzialności z tytułu kar umownych konieczne jest powstanie szkody. – Należałoby przyjąć, że stwierdzenie braku szkody ma istotne znaczenie przy ocenie roszczenia dochodzonego tytułem kary umownej. Z przyjętej bowiem w kodeksie cywilnym koncepcji kary umownej jako surrogatu odszkodowania wynika, że roszczenie o tę karę powstaje tylko w razie istnienia szkody choćby w minimalnym zakresie – wskazuje dr Śledzikowski. I dodaje, że z art. 484 par. 1 k.c. wynika, że zamiarem ustawodawcy było jedynie wyeliminowanie zależności między wysokością kary umownej i wartością szkody. A we wspomnianym przepisie wyraźnie zachowana została relacja pomiędzy obowiązkiem zapłaty kary umownej a poniesieniem przez wierzyciela szkody w ogóle.

– Słusznie uznano, że interes wierzyciela chroniony za pomocą kary umownej może dotyczyć rozmaitych negatywnych konsekwencji, których wymiar majątkowy niejednokrotnie jest trudny lub niemożliwy do ustalenia, np. naruszenie zobowiązania poufności – zgadza się mec. Tomasz Prokop.

Iwo Klisz, adwokat w kancelarii Klisz i Wspólnicy, przypomina, że SN od wielu lat co do zasady uważa, że brak szkody nie wyklucza możliwości dochodzenia zapłaty kary umownej.

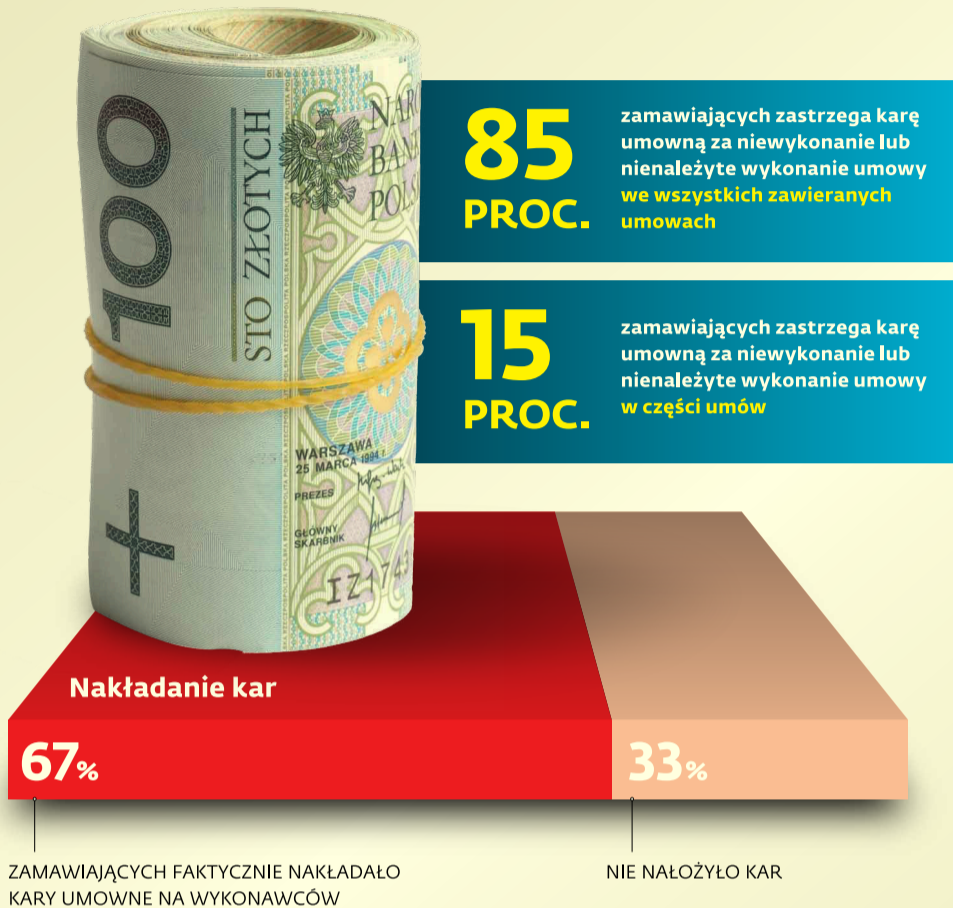
– Uważam, że przyjęcie tego poglądu znacznie zwiększa zakres zastosowania tego typu postanowień umownych – mówi prawnik. I wskazuje, że może to dotyczyć sytuacji, w której ustalenie rzeczywistych rozmiarów szkody jest w praktyce bardzo utrudnione. Będzie tak właśnie w sytuacji naruszenia obowiązku poufności. – Wierzyciel przecież często kwalifikuje określone rodzaje informacji jako szczególnie dla niego ważne. Takie, których ujawnienie może potencjalnie powodować dla niego negatywne konsekwencje. Często jednak nie wie, jakie są realne skutki ujawnienia informacji, a zatem nie pokaże ich w procesie. W związku z dynamicznym charakterem takiej szkody może się okazać, że skutki te powstaną dopiero po zakończeniu procesu. Co więcej, czasem wystąpienie ich nie jest pewne, a jedynie prawdopodobne – zwraca uwagę Iwo Klisz. I przypomina, że zasady wynikające z przepisów o karze umownej mogą być w znacznym zakresie modyfikowane wola stron. Nie ma zatem

WAŻNE Brak szkody nie wyklucza możliwości dochodzenia zapłaty kary umownej. Nie ma jednak przeszkód, żeby zapobiegliwy dłużnik wynegocjował umieszczenie w umowie zapisu, zgodnie z którym brak szkody wyklucza obowiązek zapłaty kary umownej.

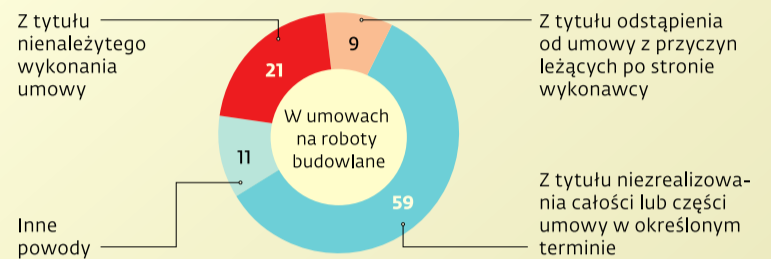
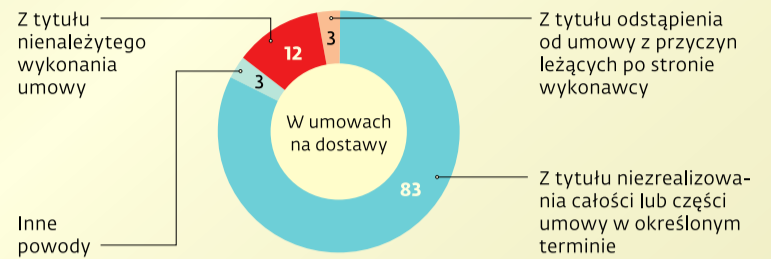
W zamówieniach publicznych to nawyk

Fot. Shutterstock
Źródło: UZP, 2018
LR ©

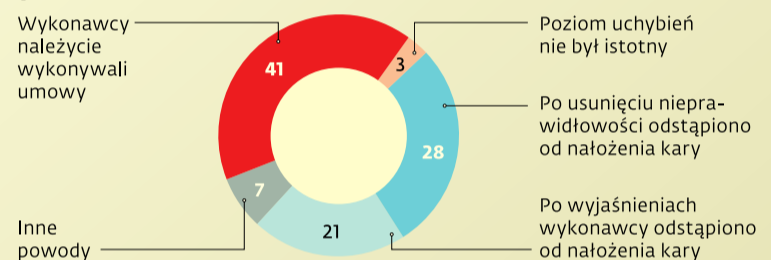
Prawnicy wskazują, że zastrzeżenie kar umownych weszło już w nawyk przedsiębiorcom. Powszechnie stosowane są one również w zamówieniach publicznych.



DLACZEGO NAŁOŻONO KARĘ? (proc.)



DLACZEGO NIE NAŁOŻONO KARY? (proc.)



przeszkód, żeby zapobiegliwy dłużnik wynegocjował umieszczenie w umowie zapisu, zgodnie z którym brak szkody wykluczy obowiązek zapłaty kary umownej.

Dyskusyjna niekonsekwencja

Adwokat Kamil Wasilewski, prowadzący własną kancelarię, zwraca z kolei uwagę na niekonsekwencję ustawodawcy. Z jednej bowiem strony z art. 483 k.c. wynika możliwość zawarcia przez strony w umowie postanowienia, zgodnie z którym naprawienie szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego nastąpi przez zapłatę określonej sumy. Z literalnego brzmienia tego przepisu kodeksu cywilnego wynika zatem, że wierzyciel żądając zapłaty kary umownej przez dłużnika, musi uprzednio ponieść szkodę. Z drugiej strony mamy art. 484 par. 1 k.c. i orzecznictwo SN, zgodnie z którym dopuszcza się możliwość naliczenia przez wierzyciela kary umownej bez powstania szkody.

– Moim zdaniem stanowisko SN jest błędne – twierdzi Kamil Wasilewski. Uzasadnia, że kara umowna ma w zamiśle stron zazwyczaj zastępować odszkodowanie lub je uzupełniać. – Mówiąc krótko, kara umowna ma w konsekwencji doprowadzić do naprawienia w całości lub części szkody powstałej po stronie wierzyciela. W związku z tym w razie wykazania, że wierzyciel nie poniósł żadnej szkody, kara umowna nie powinna zostać mu zasądzona przez sąd – uważa adwokat.

Iwo Klisz zwraca uwagę, że przyjęcie bezwzględnie obowiązującego zapisu przez dłużnika określonej kwoty tytułem kary umownej na wypadek określonego zachowania, czy czasem nawet określonego zdarzenia, przy wystąpieniu określonych okoliczności może być instrumentem nadużyć, a sposób ich wykorzystania – budzić moralny sprzeciw. Będzie tak w szczególności w tych przypadkach, gdy treść umowy narzucana jest przez silniejszą stronę stosunku prawnego. – Dla przykładu warto wskazać, że przy inwestycjach budowlanych prowadzonych w ramach zamówień publicznych prawdziwą plagą jest przerzucanie wszelkich pojawiających się problemów na generalnego wykonawcę, który

Za niepłacenie w terminie zastrzec kary nie można

Zgodnie z art. 483 kodeksu cywilnego można zastrzec w umowie, że naprawienie szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego nastąpi przez zapłatę określonej sumy. Jest to kara umowna. Co zatem kluczowe – może zostać naliczona wyłącznie w przypadkach, gdy mamy do czynienia ze zobowiązaniem niepieniężnym. Zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego pojęcie to należy rozumieć szeroko (np. wyrok SN z 28 maja 2014 r., sygn. akt I CSK 345/13). Modelowymi przykładami takiego zobowiązania będą obowiązek wydania przedmiotu najmu lub sprzedaży, zobligowanie się do wykonania prac w określonym terminie czy dostawa towaru w ustalonym terminie.

Przez wiele lat wątpliwości budziło, czy można zastrzec karę umowną na wypadek niepłacenia przez zamawiającego w terminie. Część sądów uznawała, że nic nie stoi nie przeszkodzie, by obciążyć dodatkowo dłużnika, skoro nie wywiązywał się ze swojego obowiązku płacenia na czas. Ale byli też sędziowie uznający, że wystarczającą sankcją za zwłokę są odsetki, a nie kara umowna. Sprawę niedawno rozstrzygnął SN – w uchwale w składzie powiększonym z 20 listopada 2019 r. (sygn. akt III CZP 3/19) stanął na stanowisku, że art. 483 k.c. ma charakter bezwzględnie obowiązujący i nie przewiduje innych konsekwencji dotyczących umieszczenia w umowie postanowienia, które jest bezskuteczne z mocy ustawy. Tego rodzaju postanowienie jest bezwzględnie nieważne. SN uznał tym samym, że niewłaściwa była koncepcja, że z chwilą odstąpienia od umowy powstaje między stronami zobowiązanie, o jakim stanowi art. 494 k.c. Przepis ten brzmi: „Strona, która odstępuje od umowy wzajemnej, obowiązana jest zwrócić drugiej stronie wszystko, co otrzymała od niej na mocy umowy, a druga strona obowiązana jest to przyjąć. Strona, która odstępuje od umowy, może żądać nie tylko zwrotu tego, co świadczyła, lecz również na zasadach ogólnych naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania”. I takie zobowiązanie nie ma już charakteru pieniężnego. W praktyce osłabia to pozycję wykonawców wobec zamawiających. W wielu przypadkach to właśnie zagrożenie zapłaty kary umownej mobilizowało do płatności w terminie, a nie odsetki, które są niewysokie.

Uchwała ta ma największe znaczenie w branży budowlanej. Ale nie tylko. Zdaniem ekspertów może ona zmienić oblicze rynków franczyzy, nowoczesnych technologii i najmu. Standardem na rynku franczyzy było np., że duże sieci handlowe występujące jako franczyzodawcy mają w umowach zastrzeżoną karę umowną na wypadek niepłacenia w terminie. Często przekracza ona wielokrotnie wysokość powstałego zadłużenia. Do niedawna naliczano w ten sposób drakońskie opłaty od małych przedsiębiorców-franczyzobiorców. W świetle uchwały SN jest to już niemożliwe. ©

zagrożony jest wysoką karą umowną za jakiegokolwiek opóźnienie prac, nawet powstałe bez jego winy – wskazuje mec. Klisz. I podkreśla, że w takich sytuacjach wentylem bezpieczeństwa są zasady dotyczące miarkowania kary umownej. Zapewniają one możliwość rozważenia w toku procesu wszystkich okoliczności sprawy i odpowiedniego zmniejszenia przewidzianych kar nawet do poziomu kilku procent za strzeżonej umownie kwoty. – W omawianym przez nas wyroku słusznie wskazano,

że katalog okoliczności miarkowania kary jest otwarty. Sąd może brać pod uwagę nie tylko stopień realizacji umowy czy ogólnie pojęte nadmierne wygórowanie kary umownej. W grę może wchodzić także wartość poniesionej szkody, brak winy dłużnika lub jej niewielki zakres, stosunek pomiędzy wartością kary a wysokością wynagrodzenia strony obowiązanej do jej zapłaty czy też zakaz traktowania kary umownej jako źródła wzbogacenia wierzyciela – wylicza Iwo Klisz. ©

Fundusz rentowy w coraz lepszej kondycji, ale obniżki składek nie będzie



Karolina Topolska
karolina.topolska@infor.pl

Mamy mniej rent z tytułu niezdolności do pracy, a fundusz rentowy się bilansuje. Może to więc sygnal, by obniżyć wysokość wpłacanych do niego składek? Aby to ustalić, postanowiliśmy poszukać przyczyn nowej lepszej sytuacji tego funduszu w ramach Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

Co się okazuje: niestety raczej nie można powiedzieć, abyśmy byli zdrowsi i bardziej sprawni jako społeczeństwo i dzięki temu w funduszu rentowym zostaje więcej pieniędzy. Trudno też doszukać się jakiejś drastycznej zmiany w podejściu organów orzekających – bardziej rygorystycznego podejścia do świadczeniobiorców, zmiany interpretacji prawnych czy zwrotu w dotychczasowym orzecznictwie (choć akurat w odczuciu niedoszłych rencistów postawa ZUS i sądów niewątpliwie może być odbierana jako bezwzględna i nieustępliwa – przy orzekaniu o rencie nie biorą one bowiem pod uwagę trudniej sytuacji życiowej czy materialnej).

Zdaniem ZUS do lepszej kondycji finansów FUS w tym zakresie przyczyniły się natomiast zmiany w prawie. Jedną z nich, wprowadzona w 2017 r., przewiduje, że renty nie uzyska osoba, która ma ustalone prawo do emerytury z ZUS lub spełnia warunki do jej uzyskania. W efekcie starsi renciści zostali przemianowani na emerytów. Jeszcze wcześniej wprowadzono zaś dwie inne regulacje, które również dały pożądany efekt. Pierwsza mówi, że ten, kto ma rentę po osiągnięciu wieku emerytalnego, z urzędu ma przyznaną emeryturę. Druga natomiast przewiduje, że niezdolność do pracy orzeka się na maksymalnie pięć lat, a przyznanie renty na dłuższy czas będzie możliwe tylko przy spełnieniu dodatkowego warunku (brak rokowań na poprawę zdrowia).

Te wszystkie zmiany mocno uszczelniają więc system i nie pozwalają zbyt długo pobierać rent. A zatem, czy to nie pora na obniżenie składek rentowych? W końcu takie rzeczy już się w przeszłości zdarzały. Niestety na to jednak nie zgadza się resort pracy. I podkreśla, że z funduszu rentowego finansujemy nie tylko renty z tytułu niezdolności do pracy, lecz także renty rodzinne wdowie i sieroce oraz zasiłki pogrzebowe. ©



JOANNA ŚLIWIŃSKA
joanna.sliwiska@infor.pl

Przesunięcie w kierunku emerytur

Uszczelnianie systemu daje efekty. Do funduszu więcej wpływa, niż się z niego wydaje. To rezultat przede wszystkim zmiany przepisów na przestrzeni lat

Liczba wypłacanych rent z tytułu niezdolności do pracy systematycznie spada, a fundusz rentowy ma się coraz lepiej. Czy aż tak polepszyło się zdrowie Polaków? Chyba nie, bo przyczyn takiego stanu rzeczy jest wiele. I wcale nie chodzi o to, że ZUS albo sądy zaostrzyły kryteria przyznawania rent. Mimo że wpływy do funduszu rentowego mają przewyższać wypłaty, to jednak, jak poinformowało nas Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, nie rozważa się obniżania składek na to ubezpieczenie. I choć samo pytanie o obniżanie składek wielu może wydać się absurdalne, to warto przypomnieć, że składka rentowa była już obniżana i to dla wszystkich ubezpieczonych. W latach 2007–2008 zmniejszono ją łącznie o 7 pkt proc. – z 13 na 6 proc. podstawy wymiaru. Teraz jednak taki scenariusz nie wchodzi w grę.

Ewolucja świadczenia

Chociaż dzisiaj trudno uznać rentę z tytułu niezdolności do pracy za atrakcyjne źródło utrzymania, to jeszcze w latach 90. rencista w wielu domach był prawdziwym skarbem. Zakłady pracy upadały, pracodawcy nie wypłacali pensji, za to ZUS wypłacał pieniądze na czas. Nietrudno było wtedy o patologie – tajemniczą polisyneła było, że niektóre renty przyznawano w zamian za łapówki. Z biegiem czasu system jednak uszczelniono, mimo że nie wszystkie pomysły rządzących zostały zrealizowane.

ZUS zapytany o przyczyny zmniejszenia liczby wypłacanych rent wskazuje przede wszystkim na zmiany w przepisach, które na przestrzeni lat miały zasadniczo jeden wspólny mianownik – rencistom nadawały status emerytów (więcej stanowisko). Wbrew pozorom to nie tylko zmiana nazwy, bo pieniądze i tak są wypłacane z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Różnice między ubezpieczeniami rentowym i emerytalnym są zasadnicze. Bardzo dobrze ujął je Sąd Najwyższy w wyroku z 20 grudnia 2013 r., sygn. akt II UK 199/13. Sąd ten podkreślił, że w przypadku ubezpieczenia emerytalnego otrzymywane świadczenie (emerytura) stanowi ekwiwalent wpłaconych składek, a do jej pobierania uprawnia jedynie osiągnięcie odpowiedniego wieku. Natomiast funkcjonowanie ubezpieczenia rentowego uwzględnia w znacznie większym stopniu zasadę solidaryzmu społecznego.

Zdarzeniem uprawniającym do świadczeń z tego tytułu jest powstanie niezdolności do pracy, które może nastąpić w każdym czasie. Z istoty tego ubezpieczenia wynika, że świadczenia nie mogą być pokryte ze zgromadzonych przez ubezpieczonego składek. Aby jednak otrzymać rentę z tytułu niezdolności do pracy, nie wystarczy choroba lub niepełnosprawność uniemożliwiająca pracę. Warunkiem otrzymania świadczenia jest także, aby niezdolność do pracy powstała w określonym przepisami czasie (patrz ramka 1) lub do 18 miesięcy po jego zakończeniu, jak również to, aby ubiegający się o rentę posiadał wymagany okres składkowy i nieskładkowy uzależniony od jego wieku (patrz ramka 2). Warunek pierwszy nie obowiązuje, gdy wnioskodawca ma okres składkowy i nieskładkowy wynoszący co najmniej 20 lat (kobiety) lub 25 lat (mężczyźni) i jest całkowicie niezdolny do pracy. Z kolei drugi warunek nie musi być spełniony, gdy niezdolność do pracy została spowodowana wypadkiem w drodze do pracy lub z pracy (patrz ramka 3). Warto jednak zwrócić uwagę, że takie zdarzenie nie daje prawa do świadczeń z ubezpieczenia wypadkowego.

Spory o staż rzadkie

Mimo że warunki stażowe to w istocie wiele różnych reguł, to spełnia je znaczna część wnioskujących. – Szacuję, że zagadnienia dotyczące wymaganego stażu ubezpieczeniowego dotyczą może 5–6 proc. wszystkich spraw o renty z tytułu niezdolności do pracy – mówi Ryszard Sadlik, sędzia Sądu Okręgowego w Kielcach.

Ogromna większość sporów dotyczy uznania osoby ubiegającej się o rentę za niezdolną do pracy. Osoba wnioskująca o takie świadczenie na początku jest badana przez lekarza orzecznika ZUS, a jeśli złoży sprzeciw, poddawana jest kolejnemu badaniu – przez komisję lekarską. Na tej postawie ZUS wydaje decyzję o przyznaniu lub odmowie przyznania renty z tytułu niezdolności do pracy. Od tej decyzji służy odwołanie do sądu, gdzie na chorego czeka kolejne badanie – przez biegłego, a czasami nawet kilku. Sąd, jeśli nie ma w sprawie innych spornych kwestii, wydaje wyrok w oparciu o ustalenia biegłego (biegłych).

Należy także zauważyć, że sama definicja niezdolności do pracy obrośla w całe tomy orzecznictwa. Przypomnijmy, że niezdolność do pracy w rozumieniu ustawy z 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (t.j. Dz.U. z 2020 r. poz. 53; dalej: ustawa emerytalna) jest osoba, która całkowicie lub częściowo utraciła zdolność do pracy zarobkowej z powodu naruszenia sprawności organizmu i nie rokuje odzyskania tej zdolności po przekwalifikowaniu. Przy czym całkowicie niezdolna do pracy jest osoba, która utraciła zdolność do wykonywania jakiegokolwiek pracy. Natomiast częściowo niezdol-

na do pracy jest osoba, która w znacznym stopniu utraciła zdolność do pracy zgodnej z poziomem posiadanych kwalifikacji.

Jak widać, to krótkie definicje, lecz stwarzające szerokie pole do interpretacji. Sądy starają się więc je zawęzić. I tak np. Sąd Najwyższy w wyroku z 29 listopada 2016 r., sygn. akt II UK 426/15, wyjaśnił, że ustawodawca odróżnia dwa aspekty niezdolności do pracy, tj. ekonomiczny (obiektywne pozbawienie danej osoby możliwości zarobkowania poprzez wykonywanie jakiegokolwiek pracy lub pracy zgodnej z poziomem posiadanych kwalifikacji) oraz biologiczny (stan organizmu dotkniętego schorzeniem naruszającym jego sprawność). Dopiero połączenie tych dwóch elementów pozwala na uznanie danej osoby za niezdolną do pracy. W konsekwencji niezdolności tej nie oznacza brak możliwości podjęcia pracy spowodowany innymi przyczynami niż naruszenie sprawności organizmu i odwrotnie – nie jest niezdolnością stan kalectwa (niepełnosprawności) lub choroby niepowodującej ograniczeń w świadczeniu pracy.

Jak zauważa jednak sędzia Ryszard Sadlik, w zdecydowanej większości przypadków sądy oddalają odwołania. – Wynika to zwykle z tego, że odwołania oparte są na subiektywnych odczuciach ubezpieczonych, którzy wyolbrzymiają swoje problemy zdrowotne i w oparciu o nie uważają się za niezdolnych do pracy, co nie znajduje potwierdzenia w ocenie tej zdolności dokonywanej przez lekarzy orzeczników ZUS i biegłych sądowych – wyjaśnia sędzia. O ile można spekulować, czy ZUS liberalizuje czy zaostrza podejście do orzekania o niezdolności do pracy, o tyle orzecznictwo sądowe nie staje się bardziej nieprzychylnie ubezpieczonym. – Nie widzę też jakiegokolwiek zmiany w podejściu ZUS do spraw rentowych. Organ ten kieruje się przesłankami wskazanymi przez ustawę i od lat działa zgodnie ze sformalizowaną procedurą – potwierdza sędzia Sadlik.

Ostatni warunek

Tu dochodzimy jednak do ostatniego warunku otrzymania renty z tytułu niezdolności do pracy. Renty nie uzyska osoba, która ma ustalone prawo do emerytury z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (a więc wypłacanej przez ZUS) lub spełnia warunki do jej uzyskania, lecz np. nie złożyła jeszcze stosownego wniosku. Mowa tu więc nie tylko o emeryturze po ukończeniu 60. (kobiety) lub 65. (mężczyźni) roku życia, lecz także emeryturze wcześniejszej (ona także jest wypłacana przez FUS). Przepis ten został dodany przed trzema laty na mocy ustawy z 29 września 2017 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach

Od 1999 r. w ubezpieczeniu emerytalnym obowiązuje system zdefiniowanej składki, a w rentowym – zdefiniowanego świadczenia, a więc korzystniejszy finansowo dla ubezpieczonych. Przed 1999 r. także w ubezpieczeniu emerytalnym obowiązywał system zdefiniowanej składki.

z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz ustawy o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych (Dz.U. poz. 2120). To jedna ze zmian, na jaką wskazuje ZUS, zapytany o przyczynę spadku liczby pobieranych rent. Sens tej zmiany sprowadza się w zasadzie do tego, że po ukończeniu wieku emerytalnego nie można otrzymać już renty. Jak wyjaśniali wówczas twórcy ustawy nowelizującej, renta z tytułu niezdolności do pracy przysługuje osobie spełniającej określone ustawowo warunki (niezdolność do pracy, czas jej powstania, określony staż pracy), zastępując niemożliwy do uzyskania przychód z pracy w trakcie okresu aktywności zawodowej. Emerytura zaś zastępuje utracony dochód z tytułu osiągnięcia wieku, w którym z tego powodu ubezpieczeni stają się niezdolni do wykonywania dotychczasowej aktywności zawodowej. Dlatego też proponowana przez nich ustawa wprowadziła zasadę, że uzyskanie prawa do renty z tytułu niezdolności do pracy, z wyłączeniem pra-

Stanowisko Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z 17 lutego 2020 r. w sprawie sytuacji funduszu rentowego wydane dla DGP



Na przestrzeni ostatnich lat zmniejsza się liczba przyznawanych i wypłacanych rent z tytułu niezdolności do pracy. Z danych ZUS dotyczących lat 2016–2018 wynika, że:

- w 2016 r. ZUS wypłacał renty z tytułu niezdolności do pracy 933,9 tys. osób, a nowoprzyznaczonych rent z tytułu niezdolności do pracy odnotowano 48,1 tysiąca;
- w 2017 r. ZUS wypłacał renty 875,7 tys. osób, a nowoprzyznaczonych rent z tytułu niezdolności do pracy odnotowano 45,7 tys.;
- w 2018 r. ZUS wypłacał renty 779,5 tys. osób, a nowo przyznaczonych rent z tytułu niezdolności do pracy odnotowano 42,9 tys.;
- według danych DST na grudzień 2019 r., osób pobierających renty z tytułu niezdolności do pracy w ZUS było średniomiesięcznie 726,4 tys.

(...) Przyczyn tego stanu rzeczy można upatrywać w regulacjach prawnych, w pierwszej kolejności tych, które wprowadzały do porządku prawnego emeryturę z urzędu dla osób pobierających rentę z tytułu niezdolności do pracy w chwili osiągnięcia wieku emerytalnego (od 1 stycznia 2006 r.), następnie – zmian w zakresie wieku emerytalnego (przywrócenie wieku 60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn od 1 października 2017 r. spowodowało wcześniejsze przyznawanie emerytur z urzędu oraz emerytur na wniosek), a ostatnio – zmian w zakresie uprawnień do rent, które weszły w życie od 1 grudnia 2017 r. w związku z wejściem w życie przepisów ustawy z dnia 29 września 2017 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz ustawy o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadku przy pracy i choroby zawodowej. Regulacje wprowadzone ww. ustawą wprowadziły w szczególności brak możliwości ustalenia prawa do renty z tytułu niezdolności do pracy z ogólnego stanu zdrowia osobie, która zgłaszając po dniu wejścia w życie tej ustawy wniosek o rentę, ma ustalone prawo do emerytury z FUS lub spełnia warunki wymagane do jej uzyskania. Ustalenie prawa do każdej emerytury z FUS, w tym emerytury wcześniejszej, osobie mającej ustalone prawo do renty z tytułu niezdolności do pracy z ogólnego stanu zdrowia powoduje ustanie prawa do tej renty z dniem, od którego zostanie przyznana emerytura z FUS. Niewątpliwie regulacje te wpływają na zmniejszanie się liczby wypłacanych i nowo przyznawanych rent z tytułu niezdolności do pracy.

Stanowisko Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z 17 lutego 2020 r. w sprawie sytuacji funduszu rentowego oraz składki na ubezpieczenie rentowe wydane dla DGP



Zgodnie z informacjami przekazywanymi przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych, fundusz rentowy stopniowo poprawia swoją wydolność finansową, czyli stopień pokrycia wydatków wpływami ze składek.

W ocenie ZUS, poza urealnieniem wysokości składki rentowej, istotną rolę dla poprawy sytuacji finansowej tego funduszu miały również działania w zakresie profilaktyki, rehabilitacji i uszczelnienia przyznawania świadczeń z tytułu niezdolności do pracy.

Warto jednak w tym miejscu podkreślić, że fundusz rentowy służy nie tylko finansowaniu przyznanych przez ZUS rent z tytułu niezdolności do pracy, ale pokrywa również wypłaty z tytułu rent rodzinnych wdowich i sierocych – czyli dla małżonków i dzieci pozostałych po zmarłych ubezpieczonych i świadczeniobiorcach ZUS. Ponadto, z funduszu rentowego finansowane są także zasiłki pogrzebowe, czyli wypłaty dla osób, które pokryły koszty pogrzebu zmarłej osoby ubezpieczonej lub świadczeniobiorcy ZUS. W tej sytuacji zmniejszanie wpływów funduszu rentowego poprzez ewentualne zmniejszenie składki na ten fundusz nie wydaje się celowe. Informujemy również, że w Ministerstwie nie były sporządzane analizy dotyczące możliwości obniżenia wysokości składki rentowej.

wa do rent z ubezpieczenia wypadkowego, będzie możliwe tylko przez osobę, która nie osiągnęła wieku emerytalnego i której nie ustalono prawa do emerytury. A to dla wielu osób nie jest korzystne rozwiązanie, ponieważ renta z tytułu niezdolności do pracy może się okazać nawet kilkaset złotych wyższa niż emerytura. Wszystko za sprawą, o czym była mowa wcześniej, czyli innej istoty i roli ubezpieczenia emerytalnego i rentowego. W ubezpieczeniu emerytalnym obowiązuje od 1999 r. system zdefiniowanej składki, a w rentowym – zdefiniowanego świadczenia, a więc korzystniejszy finansowo.

Z powyższą nowelizacją wiąże się kolejna kontrowersja. Otóż za osobę pracującą po 60./65. roku życia pracodawca musi ciągle opłacać składkę rentową, mimo że ta osoba utraciła prawo ubiegania się o rentę. Dotychczas jednak problem ten nie został rozwiązany przez ustawodawcę.

Automatyczne przejście

Wcześniej jednak wprowadzono także dwie inne kluczowe zmiany w przepisach dotyczących pobierania renty. Ustawą z 1 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o emeryturach

i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. nr 169 poz. 1412) wprowadzono do ustawy emerytalnej art. 24a, zgodnie z którym renciście pobierającemu rentę z tytułu niezdolności do pracy ZUS z urzędu przyznaje emeryturę po osiągnięciu przez niego wieku emerytalnego. Warunkiem jest, aby ta osoba podlegała ubezpieczeniu społecznemu albo ubezpieczeniu emerytalnemu i rentowemu (art. 24a ust. 2). W przepisie tym chodzi o podleganie przez dowolny czas ubezpieczeniu społecznemu (przed 1999 r., a więc przed wejściem w życie reformy ubezpieczeń społecznych) albo emerytalno-rentowemu (po 1998 r.). Przyznana w ten sposób emerytura nie może być jednak niższa niż wcześniej pobierana renta. Jeśli w wyniku obliczeń okaże się, że emerytura byłaby niższa, co może się zdarzyć, jej wysokość sztucznie podwyższana się do równowartości pobieranej renty.

Kolejną gwarancją dla ubezpieczonego jest w tej sytuacji także minimalna emerytura. Można na nią liczyć, jeśli posiada się wymagany staż ubezpieczeniowy (20 lat kobiety i 25 lat mężczyźni).

KADRY I PŁACE

Warto poznać też kontekst tych zmian. Ustawa nowelizacyjna z 2005 r. była przyjmowana w czasie, gdy finanse publiczne były w dużo gorszej kondycji niż teraz. Konieczne było zmniejszenie wydatków Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Jak zapewniali twórcy nowelizacji, proponując zawarte w niej rozwiązania, w ich wyniku miało nastąpić ograniczenie wydatków publicznych przez eliminację z systemu zjawisk nieakceptowalnych społecznie, głównie w zakresie systemu rent z tytułu niezdolności do pracy. W efekcie deficyt FUS miał zostać ograniczony, a co za tym idzie – zmniejszeniu miała ulec niezbędna dotacja z budżetu państwa. Przycięcie wydatków było konieczne, aby ograniczyć wysokość deficytu budżetowego oraz długu publicznego tak, aby nie osiągnął on konstytucyjnej granicy 60 proc. PKB. Projektodawcy podkreślali też, że ustawa ma na celu uporządkowanie systemu ubezpieczeń społecznych. Bo świadczeniem zapewniającym dochody osób starszych jest emerytura spożytkowująca oszczędności zgromadzone w okresie aktywności zawodowej. Renta zaś jest świadczeniem z ubezpieczenia społecznego wypłacanym w sytuacji wystąpienia ryzyka niezdolności do pracy osób w wieku przedemerytalnym, a osoby, które osiągnęły wiek emerytalny, powinny otrzymywać emerytury. Proponowana w projekcie ustawy zasada miała dotyczyć wyłącznie osób, które mają ukończony ustawowy wiek emerytalny.

To nie wszystkie zmiany wprowadzone tą nowelizacją. Do ustawy emerytalnej wprowadzono wówczas też zasadę, że niezdolność do pracy orzeka się na okres nie dłuższy niż pięć lat. Przyznanie renty na okres dłuższy jest możliwe tylko wtedy, gdy według wiedzy medycznej nie ma rokowań odzyskania zdolności do pracy przed upływem tego okresu. Zaś w sytuacji, gdy osoba była uprawniona do renty z tytułu niezdolności do pracy przez ostatnich co najmniej pięć lat i w dniu poprzedzającym badanie w celu przedłużenia prawa do renty brakuje jej do osiągnięcia wieku emerytalnego (60 lat – kobieta, 65 lat – mężczyzna) nie więcej niż pięć lat, wówczas zostanie jej przyznana renta do osiągnięcia tego wieku – oczywiście w przypadku dalszego stwierdzenia niezdolności do pracy.

Twórcy ustawy proponowali też wtedy, aby prawo do renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy ulegało zawieszeniu bez względu na wysokość przychodu uzyskiwanego przez rencistę w sytuacji, gdy ten kontynuuje, bez uprzedniego rozwiązania, stosunek pracy przynajmniej z jednym pracodawcą, na rzecz którego wykonywał go bezpośrednio przed dniem nabycia prawa renty. Jak wyjaśniali, miało to zmniejszyć skłonność do przechodzenia na rentę osób, które nie zamierzają zrezygnować z dotychczasowej pracy, a świadczenie rentowe traktują jako dodatek do wynagrodzenia. Podkreślali, że dotyczy to osób z orzeczoną całkowitą niezdolnością do pracy, którym przyznana renta ma rekompensować utracone możliwości zarobkowe. Ta propozycja nie została jednak uwzględniona w ostatecznym projekcie ustawy nowelizacyjnej.

Wnioskodawcy chcieli też, aby obniżyć rentę z tytułu całkowitej niezdolności do pracy do wysokości renty z tytułu częściowej niezdolności do pracy (tj. o 25 proc.) za te miesiące, w których rencista osiągnął przychód wyższy niż 30 proc. przeciętnego wynagrodzenia. W okresie osiągania przychodów z pracy taki rencista byłby więc traktowany tak, jak rencista częściowo niezdolny do pracy, który nie ma pełnego wymiaru świadczenia, dlatego że zachował zdolność do pracy. Zasada obniżania renty o 25 proc nie byłaby stosowana wobec rencistów zatrudnionych w zakładach pracy chronionej i zakładach aktywizacji zawodowej. Taka zmiana przepisów również nie znalazła się jednak w finalnej wersji nowelizacji.

Wreszcie kolejną przyczyną spadku liczby wypłacanych rent jest także obniżenie wieku emerytalnego. Nastąpiło ono 1 października 2017 r. na mocy ustawy z 16 listopada 2016 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2017 r. poz. 38). Przywróciła ona

Ramka 1. Od kiedy niezdolność do pracy



Aby mieć prawo do renty, musiała ona powstać:

- 1) w czasie okresów składkowych, tj. m.in. w okresach:
 - ubezpieczenia (np. wykonywania pracy w ramach etatu, zlecenia, działalności gospodarczej),
 - czynnej służby wojskowej w Wojsku Polskim lub w okresach jej równorzędnych albo w okresach zastępczych form tej służby,
 - pełnionej w Polsce służby w Policji, ABW, Straży Granicznej, Państwowej Straży Pożarnej,
 - pobierania zasiłku macierzyńskiego,
 - zatrudnienia za granicą osób, które w tym czasie nie były obywatelami polskimi, jeżeli osoby te powróciły do kraju po 22 lipca 1944 r. i zostały uznane za repatriantów;
- 2) w czasie okresów nieskładkowych, tj. m.in. w okresach:
 - pobierania:
 - wynagrodzenia za czas niezdolności do pracy,
 - zasiłków z ubezpieczenia społecznego: chorobowego lub opiekuńczego,
 - świadczenia rehabilitacyjnego,
 - niewykonywania pracy po ustaniu zatrudnienia, jeżeli za te okresy zostało wypłacone odszkodowanie;
 - urlopu wychowawczego, urlopu bezpłatnego udzielonego na podstawie przepisów w sprawie bezpłatnych urlopów dla matek pracujących opiekujących się małymi dziećmi, innych udzielonych w tym celu urlopów bezpłatnych oraz okresy niewykonywania pracy – z powodu opieki nad dzieckiem:
 - w wieku do lat 4 – w granicach do trzech lat na każde dziecko oraz
 - łącznie – bez względu na liczbę dzieci – do 6 lat,
 - udokumentowanej niezdolności do pracy, za które wypłacone zostały z Funduszu Pracy: zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki szkoleniowe lub stypendia.

Ramka 2. Wymagany okres składkowy i nieskładkowy



- 1) Warunek ten uważa się za spełniony, gdy ubezpieczony osiągnął okres wynoszący łącznie co najmniej:
 - 1 rok – jeżeli niezdolność do pracy powstała przed ukończeniem 20 lat;
 - 2 lata – jeżeli niezdolność do pracy powstała w wieku powyżej 20 do 22 lat;
 - 3 lata – jeżeli niezdolność do pracy powstała w wieku powyżej 22 do 25 lat;
 - 4 lata – jeżeli niezdolność do pracy powstała w wieku powyżej 25 do 30 lat;
 - 5 lat – jeżeli niezdolność do pracy powstała w wieku powyżej 30 lat.
- 2) W ostatnim z powyższych przypadków okres pięciu lat powinien przypadać w ciągu ostatniego dziesięciolecia przed zgłoszeniem wniosku o rentę lub przed dniem powstania niezdolności do pracy; do tego dziesięcioletniego okresu nie wlicza się okresów pobierania renty z tytułu niezdolności do pracy, renty szkoleniowej lub renty rodzinnej.
- 3) Powyższej zasady nie stosuje się do ubezpieczonego, który udowodnił okres składkowy (nieskładkowy nie ma w tym przypadku żadnego znaczenia) wynoszący co najmniej 25 lat dla kobiety i 30 lat dla mężczyzny oraz jest całkowicie niezdolny do pracy.
- 4) Jeżeli ubezpieczony nie osiągnął wymaganego okresu składkowego i nieskładkowego warunek posiadania wymaganego okresu uważa się za spełniony, gdy ubezpieczony został zgłoszony do ubezpieczenia przed ukończeniem 18 lat albo w ciągu sześciu miesięcy po ukończeniu nauki w szkole ponadpodstawowej, ponadgimnazjalnej lub w szkole wyższej oraz do dnia powstania niezdolności do pracy miał, bez przerwy lub z przerwami nieprzekraczającymi sześciu miesięcy, okresy składkowe i nieskładkowe.

Ramka 3. Wypadek nie musi zdarzyć się w zakładzie



I. Wypadek w drodze do pracy lub z pracy

Jest to nagłe zdarzenie wywołane przyczyną zewnętrzną, które nastąpiło w drodze do lub z miejsca wykonywania zatrudnienia lub innej działalności stanowiącej tytuł ubezpieczenia rentowego, jeżeli droga ta była najkrótsza i nie została przerwana. Jednakże uważa się, że wypadek nastąpił w drodze do pracy lub z pracy, mimo że droga została przerwana, jeżeli przerwa była życiowo uzasadniona i jej czas nie przekraczał granic potrzeby, a także wówczas gdy droga, nie będąc drogą najkrótszą, była dla ubezpieczonego, ze względów komunikacyjnych, najdogodniejsza.

II. Droga do pracy lub z pracy

To nie tylko droga z domu do pracy lub z pracy do domu, lecz także droga do miejsca lub z miejsca:

- innego zatrudnienia lub innej działalności stanowiącej tytuł ubezpieczenia rentowego;
- zwykłego wykonywania funkcji lub zadań zawodowych albo społecznych;
- zwykłego spożywania posiłków;
- odbywania nauki lub studiów.

KADRY I PŁACE

wiek emerytalny, który zgodnie z przepisami wprowadzonymi kilka lata wcześniej miał być podwyższony stopniowo do 67 lat, na 60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn. Obniżenie wieku emerytalnego w połączeniu z zasadą zamiany z urzędu renty na emeryturę spowodowało, że wiele osób niejako z automatu przestało być rencistami.

Prewencja rentowa, czyli rehabilitacja MRPiPS zwraca także uwagę, że dla poprawy sytuacji finansowej funduszu rentowego istotne znaczenie miały działania Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w zakresie profilaktyki i rehabilitacji. I tak jak informuje ZUS, wydatki na prewencję rentową w 2020 r. wyniosą 235,8 mln zł (wzrost o 4,9 proc. w stosunku do 2019 r.). Przyznane środki zostaną przeznaczone na rehabilitację 93,6 tys. ubezpieczonych.

Prewencja rentowa to jedno z zadań nałożonych na ZUS przepisami ustawy z 13 października 1999 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (t.j. Dz.U. z 2020 r. poz. 266). W założeniu ZUS ma wydawać część środków pochodzących ze składek na poprawę zdrowia ubezpieczonych, aby ci nie stracili niezdolności do pracy i w przyszłości nie obciążali funduszu rentowego wypłatą świadczeń z tego tytułu. ZUS prowadzi więc program rehabilitacji, zarówno w formie stacjonarnej (a więc całodobowego pobytu w ośrodku), jak i ambulatoryjnej (pacjent dojeżdża na zabiegi). Z rehabilitacji finan-

85 proc.

świadczenia zmarłego
jest wypłacane jako renta rodzinna,
gdy uprawniona jest jedna osoba

90 proc.

świadczenia zmarłego
jest wypłacane jako renta rodzinna,
gdy uprawnione są dwie osoby

95 proc.

świadczenia zmarłego
jest wypłacane jako renta rodzinna,
gdy uprawnione są trzy osoby lub więcej

sowanej przez organ nie skorzysta jednak każdy chętny, a tylko osoby zagrożone niezdolnością do pracy z szansą na jej odzyskanie po rehabilitacji. O kwalifikacji do tej grupy decyduje lekarz orzecznik. ZUS zapewnia, że skuteczność rehabilitacji systematycznie wzrasta, co oznacza, że coraz więcej osób wraca na rynek pracy. W ciągu ostatnich lat z nieco ponad 40 proc. osiągnęła ona poziom blisko 50 proc.

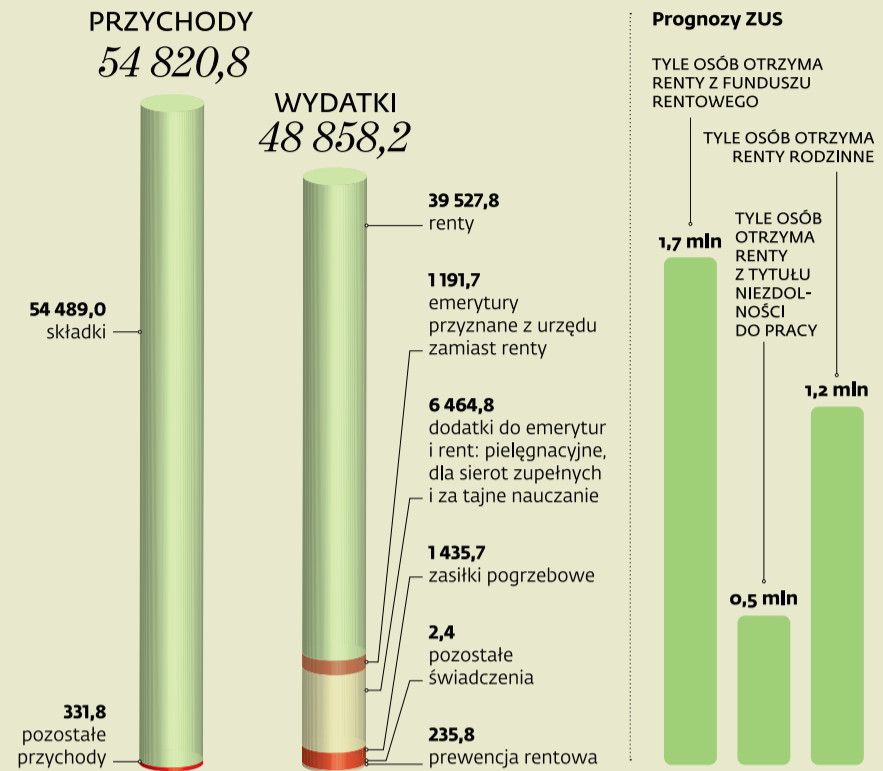
Ministerstwo jako kolejną przyczynę zmniejszenia się liczby rencistów wskazuje uszczelnianie przyznawania świadczeń z tytułu niezdolności do pracy. Przy czym resort nie sprecyzował, o co dokładnie chodzi, lecz można podejrzewać, że chodzi o wyeliminowanie przypadków wyludzenia rent. Z drugiej jednak strony opinia publiczna rozumie uszczelnianie jako zaostrzenie warunków ich otrzymania. W ubiegłym roku pojawiły się doniesienia w mediach, że rząd planuje taką zmianę przepisów. Póki co żaden projekt tego typu nie trafił pod obrady Sejmu. Mimo to liczba rencistów i wydolność funduszu nadal rośnie i wynosi ponad 115 proc. Na obniżkę składek, jak już wspominaliśmy, nie mamy jednak co liczyć. Resort pracy jako przyczynę wskazuje to, że fundusz rentowy zapewnia wypłaty nie tylko rent z tytułu niezdolności do pracy. Gros wydatków stanowią też renty rodzinne. Z jednej strony przeznaczone dla osieroconych dzieci, a z drugiej zapewniające lepsze warunki materialne wdowom.

Uprawnienia dla rodziny po śmierci świadczeniobiorcy

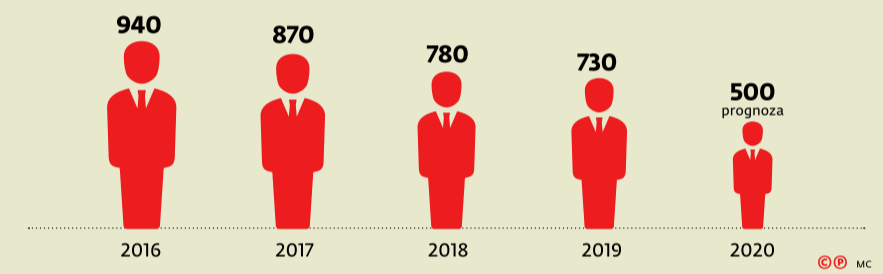
Przepisy ustawy emerytalnej przewidują prawo do renty rodzinnej dla dzieci zmarłego i to nie tylko własnych, lecz także dzie-

Ile pieniędzy i dla kogo

Plan funduszu rentowego na 2020 r. (w mln zł)



Maleje liczba rencistów niezdolnych do pracy (tys. osób)



ci drugiego małżonka oraz przysposobionych. Mogą one pobierać świadczenie do ukończenia 16. roku życia. Istnieją jednak dwa wyjątki. Otóż dziecko zmarłego ubezpieczonego może otrzymywać rentę nawet do 25. roku życia, o ile kontynuuje naukę w szkole, a potem w szkole wyższej. Drugi wyjątek przewidziano dla dzieci, które stały się całkowicie niezdolne do pracy oraz do samodzielnej egzystencji lub całkowicie niezdolne do pracy w okresie do 16. roku życia, a w przypadku nauki – do 25. roku życia.

Z tego świadczenia korzysta także bardzo duża grupa wdów, bo to mężczyźni częściej umierają wcześniej. U zarania koncepcji renty rodzinnej dla wdowy (wdowcy mają oczywiście takie samo prawo do tego świadczenia) stało założenie, aby zabezpieczyć kobiety przed brakiem środków utrzymania w przypadku śmierci męża – jedynego żywiciela rodziny. Dlatego renta również przed reformą z 1999 r. przysługiwała nie tylko dzieciom, lecz także wdowie, która w chwili śmierci męża:

- osiągnęła wiek 50 lat, lub
- była niezdolna do pracy, albo
- wychowuje co najmniej jedno z dzieci, wnuków lub rodzeństwa uprawnione do renty rodzinnej po zmarłym mężu, które nie osiągnęło wiek 16 lat, a jeżeli kształci się w szkole – 18 lat, lub
- jeżeli sprawuje pieczę nad dzieckiem całkowicie niezdolnym do pracy oraz do samodzielnej egzystencji lub całkowicie niezdolnym do pracy uprawnionym do renty rodzinnej.

Przepisy przewidują jednak szczególnie przypadki otrzymania renty – gdy kobieta skończyła 50 lat lub stała się niezdolna do pracy co prawda już po śmierci męża, lecz nie później niż w ciągu pięciu lat od jego śmierci albo zaprzestania wychowywania dzieci.

Renta rodzinna przysuguje także wtedy, gdy małżonkowie byli rozwiedzeni albo mieli rozdzielność majątkową. Warunkiem jest jednak, aby kobieta w dniu śmierci męża miała prawo do alimentów z jego strony ustalone wyrokiem lub ugo-

dą sądową. Ustawodawca co do zasady nie przyznaje więc z automatu renty po śmierci męża – młoda, zdrowa kobieta niewychowująca dzieci świadczenia tego nie otrzyma. Przy czym i tu istnieją dwa specjalne przypadki, gdy nawet i takiej osobie świadczenie zostanie przyznane. Jeśli kobieta nie ma „niezbędnych źródeł utrzymania”, ma prawo do okresowej renty rodzinnej przez rok od chwili śmierci męża. Jeśli zaś uczestniczy w zorganizowanym szkoleniu mającym na celu uzyskanie kwalifikacji zawodowych, renta może jej przysługiwać w czasie udziału w szkoleniu, nie dłużej jednak niż przez dwa lata od chwili śmierci męża.

Oprócz dzieci, wdowy (wdowca) oraz małżonka/rozwidzonego renta rodzinna pod specjalnymi warunkami może przysługiwać także wnukom i rodzicom zmarłego. Jak widać krąg potencjalnych świadczeniobiorców jest niemały. Do tego dochodzi jeszcze jeden aspekt. Rentę rodzinną można pobierać także wtedy, jeśli ma się prawo do swojego świadczenia. Wysokość emerytur kobiet i mężczyzn zdecydowanie się różni, niejednokrotnie więc okazuje się, że równowartość 85 proc. emerytury (tylko procent świadczenia zmarłego jest wypłacane jako renta rodzinna) jest kwotą wyższą niż emerytura wypracowana przez kobietę. Nie ma przy tym przeszkód, aby wdowa zamiast swojej emerytury wybrała rentę rodzinną w wysokości 85 proc. emerytury lub renty zmarłego męża.

Mylili by się jednak ten, kto wysnułby wniosek, że skoro społeczeństwo się starzeje i liczba zgonów się zwiększa, a jednocześnie różnice między wysokością emerytur kobiet i mężczyzn się utrzymują, to nastąpił skokowy wzrost liczby rent dla wdów. Otóż, jak informuje ZUS w swoim komunikacie, liczba tzw. rent wdowich utrzymuje się na stałym poziomie. Zdaniem Pawła Wojciechowskiego, głównego ekonomisty ZUS, może to wynikać z większej liczby rozwodów. Bo jak już wspominaliśmy, jeśli eksmałżonek nie ma ustalonych alimentów, nie może liczyć na rentę rodzinną po zmarłym mężu (żonie).

KADRY I PŁACE

Nie tylko renty

Renty z tytułu niezdolności do pracy i renty rodzinne to niejedynie wydatki, które musi pokryć fundusz rentowy. Pozycją w planie wydatków funduszu są także dodatki pielęgnacyjne. Takie świadczenie przysługuje osobie uprawnionej do emerytury lub renty, jeżeli została ona uznana za całkowicie niezdolną do pracy oraz do samodzielnej egzystencji albo ukończyła 75 lat. Dodatek nie zostanie przyznany emerytowi lub renciście, który przebywa w zakładzie opiekuńczo-leczniczym lub w zakładzie pielęgnacyjno-opiekuńczym, chyba że poza tą placówką funkcjonuje przez okres dłuższy niż dwa tygodnie w miesiącu. Omawiane świadczenie jest równe dla wszystkich i od 1 marca 2020 r. wynosić będzie 229,91 zł.

Kolejny specjalny dodatek to dodatek dla sieroty zupełnej, a więc osoby pobierającej rentę rodzinną po zmarłym rodzicu, pozostawionej obojga rodziców. Ten dodatek również jest równy dla wszystkich uprawnionych i wynosi 432,12 zł. Kwoty obu dodatków waloryzuje się co roku wskaźnikiem waloryzacji.

Wbrew pozorom funduszu rentowego nie obciążają za to przyznawane w trybie art. 82 ustawy emerytalnej świadczenie specjalne. Zauważmy przy tym, że prezes Rady Ministrów w szczególnie uzasadnionych przypadkach może przyznać emeryturę lub rentę na warunkach i w wysokości innej niż określone w ustawie. Podobnie jest w przypadku określonego w art. 83 świadczenia w drodze wyjątku. Może je przyznać prezes ZUS ubezpieczonemu albo pozostałym po nim członkom rodziny, którzy wskutek szczególnych okoliczności nie spełniają warunków wymaganych w ustawie do uzyskania prawa do emerytury lub renty. Przyznanie świadczenia będzie możliwe, gdy te osoby ze względu na całkowitą niezdolność do pracy lub wiek nie mogą podjąć pracy lub działalności objętej ubezpieczeniem społecznym i nie mają niezbędnych środków utrzymania. Prezes ZUS, w przeciwieństwie do premiera, nie może jednak przyznać renty albo emerytury w dowolnej wysokości, a tylko w przewidzianych ustawą granicach. I mimo że świadczenie wypłaca ten organ, to jednak finansowe jest z budżetu państwa.

MRPiPS wskazuje na jeszcze jeden spory wydatek funduszu – zasiłek pogrzebowy. Mało kto pamięta, że jest on finansowany ze składek rentowych. Co ciekawe, nie musiał ich płacić ani zmarły, ani beneficjent zasiłku. Przysługuje on w razie śmierci ubezpieczonego, emeryta, rencisty i członków ich rodzin oraz osoby, która w dniu śmierci nie miała ustalonego prawa do emerytury lub renty, lecz spełniała warunki do jej uzyskania i pobierania. Przysługuje również w razie śmierci ubezpieczonego po ustaniu ubezpieczenia, jeżeli śmierć nastąpiła w okresie pobierania zasiłku chorobowego, świadczenia rehabilitacyjnego lub zasiłku macierzyńskiego. Jeśli koszty pogrzebu pokrył członek rodziny z kręgu wymienionego w ustawie emerytalnej, otrzyma zasiłek w wysokości 4000 zł. Pozostałe osoby albo podmioty otrzymają zwrot kosztów pogrzebu, ale nie więcej niż ww. kwotę. Wysokość świadczenia pozostaje od wielu lat stała, a to oznacza, że realnie jego wartość się obniża. Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych domaga się jego waloryzacji – najlepiej poprzez powrót do zasad sprzed 2011 r. Wówczas zasiłek wynosił dwukrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia. Przywrócenie tej reguły oznaczałoby, że świadczenie wyniosłoby obecnie ponad 10 000 zł, a więc ponad dwuipółkrotność aktualnej jego wysokości. Biorąc dodatkowo pod uwagę zwiększoną liczbę zgonów, postulat ten ma niskie szanse zrealizowania.

Gdy wypadek lub choroba zawodowa

Wypłata rent nie obciąża funduszu rentowego wtedy, gdy niezdolność do pracy powstała w związku z wypadkiem przy pracy lub chorobą zawodową. Jeśli tak było, ubezpieczony otrzyma rentę z funduszu wypadkowego, który jest finansowany ze składek wypadkowych. Podobnie jest w razie śmierci ubezpieczonego z powodu wypadku przy pracy lub choroby zawodowej – rodzina otrzymuje rentę z funduszu wypadkowego.

OPINIA EKSPERTA

Poziom obsługi prawnej ZUS istotnie wzrósł



RYSZARD SADLIK

sędzia Sądu Okręgowego w Kielcach

W swojej praktyce orzeczniczej nie widzę jakiegokolwiek zmiany w podejściu ZUS do spraw rentowych. Organ ten kieruje się przesłankami wskazanymi przez ustawę i od lat działa zgodnie ze sformalizowaną procedurą. Mogę jedynie stwierdzić, że poziom obsługi prawnej ZUS istotnie wzrósł w ciągu ostatnich lat i obecnie jest on bardzo terminowy i profesjonalny.

Również podejście sądów się nie zmieniło, nadal w tego rodzaju sprawach najistotniejsze znaczenie mają opinie biegłych sądowych – lekarzy. Z moich doświadczeń wynika, że sądy zdecydowanie częściej oddalają odwołania ubezpieczonych niż je uwzględniają. Wynika to zwykle z tego, że odwołania oparte są na subiektywnych odczuciach ubezpieczonych, którzy wyolbrzymiają swoje problemy zdrowotne i w oparciu o nie uważają się za niezdolnych do pracy, co nie znajduje potwierdzenia w ocenie tej zdolności dokonywanej przez lekarzy orzeczników ZUS i biegłych sądowych. Ponadto odnoszę wrażenie, że ponieważ odwołania są bezpłatne, więc ubezpieczeni często wnoszą je tylko dla pewności, że wyczerpali wszelkie możliwości uzyskania renty. Nierzadko też podnoszą w nich okoliczności dotyczące ich złej sytuacji materialnej lub rodzinnej, które w ogóle nie mają znaczenia, bo nie są przesłankami uzyskania renty z tytułu niezdolności do pracy. Stąd też tak duży jest procent oddalanych odwołań.

W sprawach rentowych zdecydowanie najczęściej spór koncentruje się wokół oceny zdolności do pracy. Kwestie stażowe są znacznie rzadsze. Szacuję, że zagadnienia dotyczące warunków wymaganego stażu ubezpieczeniowego dotyczą może 5-6 proc. wszystkich spraw dotyczących rent z tytułu niezdolności do pracy. Podobnie jest w sprawach dotyczących rent rodzinnych. Być może takich spraw jest stosunkowo niedużo w sądach z powodu braku odwołań dotyczących tych kwestii. Ubezpieczeni być może godzą się w tym zakresie z niekorzystnymi dla nich decyzjami ZUS, przyznając, że faktycznie nie posiadają wymaganych okresów składkowych i nieskładkowych i nie walczą już dalej w sądach.

Do ustalenia wysokości oraz do wypłaty takich świadczeń, jak renta z tytułu niezdolności do pracy, renta szkoleniowa, renta rodzinna i dodatek do renty rodzinnej dla sieroty zupełnej z tytułu ubezpieczenia wypadkowego stosuje się odpowiednio przepisy ustawy emerytalnej z pewnymi wyjątkami. Różnice polegają przede wszystkim na tym, że rentę z ubezpieczenia wypadkowego można otrzymać niezależnie od długości okresu tego ubezpieczenia oraz bez względu na datę powstania niezdolności do pracy spowodowanej wypadkiem przy pracy lub chorobą zawodową. Ponadto rentę wypadkową może otrzymać osoba, która ma ustalone prawo do emerytury z FUS lub spełnia warunki do jej uzyskania.

Z kolei renta rodzinna z ubezpieczenia wypadkowego przysługuje uprawnionym członkom rodziny ubezpieczonego, który zmarł wskutek wypadku przy pracy lub choroby zawodowej. Przysługuje ona również w razie śmierci wskutek wypadku przy pracy lub choroby zawodowej rencisty uprawnionego do renty z tytułu niezdolności do pracy. Członkom rodziny rencisty uprawnionego do takiej renty, który zmarł z innych przyczyn niż wypadek przy pracy lub choroba zawodowa, przysługują na-

tomiast świadczenia określone w ustawie emerytalnej bez względu na długość okresu uprawniającego do przyznania renty z tytułu niezdolności do pracy na podstawie tych przepisów.

Nie ma szans na obniżkę

Jak już wspominaliśmy, efektem spadku liczby rent z tytułu niezdolności do pracy nie będzie zmniejszenie składki rentowej. Zdaniem MRPiPS byłoby to niecelowe w związku z koniecznością finansowania także innych świadczeń. A wiadomo, że raz obniżona składka nie mogłaby zostać podwyższona bez protestów, a być może jej wzrost byłby to konieczne np. wraz z pogorszeniem się koniunktury gospodarczej, a tym samym zmniejszeniem wpływu składek. Taka sytuacja miała już miejsce. W 2012 r. podniesiono składkę rentową o 2 pkt proc. Wzrost dotyczył części finansowanej przez pracodawcę, dlatego pracownicy lub zleceniobiorcy nie odczuli tej podwyżki bezpośrednio.

Nie bez znaczenia jest tu także ogólny stan FUS. Fundusz rentowy i wypadkowy się bilansują, lecz dobra sytuacja nie dotyczy funduszu chorobowego i emerytalnego. W tych przypadkach wydatki wciąż przewyższają wpływy.

Niepełnosprawny nie zawsze jest niezdolny do pracy

Często budzi oburzenie, że osoby z orzeczeniem o niepełnosprawności nie zostają automatycznie uznawane przez ZUS za niezdolne do pracy, bo oba pojęcia uważane są za tożsame. Tak nie jest. Niezdolność do pracy to pojęcie zawarte w ustawie emerytalnej dla celów ubezpieczeniowych, zaś definicja niepełnosprawności została zawarta w ustawie z 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 1172; ost.zm. Dz.U. z 2019 r. poz. 1495). Zgodnie z tą ostatnią niepełnosprawność to trwała lub okresowa niezdolność do wypełniania ról społecznych z powodu stałego lub długotrwałego naruszenia sprawności organizmu, w szczególności powodująca niezdolność do pracy. Jest to więc kategoria szersza, obejmuje bowiem także niezdolność do wykonywania pracy. W konsekwencji każda osoba niezdolna do pracy jest osobą niepełnosprawną, lecz nie każda osoba niepełnosprawna jest równocześnie osobą niezdolną do pracy. Natomiast niezdolność do pracy jest kategorią ubezpieczenia społecznego łączącą się z całkowitą lub częściową utratą niezdolności do pracy zarobkowej z powodu naruszenia sprawności organizmu bez rokowania jej odzyskania po przekwalifikowaniu. Zwrócić należy także uwagę na odrębny i niezależny od siebie tryb orzekania o niezdolności do pracy i niepełnosprawności. O pierwszym orzekają lekarze orzecznicy i komisje lekarskie ZUS, a o drugim zespoły orzekania o niepełnosprawności działające przy samorządach.

Niejasne przepisy o ruchu drogowym i nawał pracy ciężką samorządom



Bożena Ławnicka
bozena.lawnicka@infor.pl

Nowe przepisy, dość wysokie kary i sprawny przepływ informacji między urzędami – wszystko to powinno skłonić kierowców do jak najszybszej rejestracji sprowadzanych z zagranicy samochodów oraz informowania o tym, że pojazd zmienił właściciela. Jednak na razie, jak sprawdziliśmy, jest tylko chaos i dezinformacja, a wydziały komunikacji nie nadążają z pracą. Dlaczego? Przede wszystkim z tego powodu, że kierowcy o nowych przepisach wiedzą niewiele i błędnie zakładają, że dotyczą one aut sprowadzonych do Polski przed 1 stycznia 2020 r. Z kolei urzędnicy nie bardzo się orientują, jak uzasadnić wysokość kary w sytuacji, gdy ktoś nie przerejestrował auta na czas. Ustawa mówi, że może to być od 200 do 1000 zł, ale nie zawiera wskazań, jak różnicować wymiar sankcji. Dlatego teoretycznie każda kara wyższa niż 200 zł może być zaskarżona. A to może sparaliżować codzienne funkcjonowanie urzędów, w których już dziś są braki kadrowe. Grzegorz Kubalski ze Związku Powiatów Polskich radzi więc, by nakładając kary, wziąć pod uwagę, czy ktoś skorzystał finansowo na niedopełnieniu obowiązku. – Bo jeśli np. nie zarejestrował samochodu sprowadzonego z kraju UE i sprzedał go dalej, to oszczędził 256 zł z tytułu opłat, których nie poniósł przy rejestracji pojazdu. Wymierzanie kary 200 zł oznaczałoby więc, że bardziej opłacało się złamać przepis, niż się do niego dostosować – wyjaśnia samorządowiec. Wyżej należałoby też karać osoby, które powielają ten sam błąd albo długo uchylają się od rejestracji. Tak podchodzi do tego Bydgoszcz, która przyjęła wewnętrzne kryteria karania kierowców. Samorządowcy woleliby jednak nie robić tego samodzielnie i postulują nowelizację prawa o ruchu drogowym. Zwłaszcza że, ich zdaniem, jest ono dziurawe także w innych miejscach – obowiązkiem rejestracji nie są np. objęci kierowcy, którzy sprowadzają auta z USA czy ze Szwajcarii, a do tego formalności związane z rejestracją są nadal zbyt skomplikowane. ©



TOMASZ ŻÓŁCIAK
tomasz.zolciak@infor.pl @tzolciak

Powiaty biorą sprawy w swoje ręce i chcą zmienić ustawę

Tysiąc złotych – taką karę mogą od stycznia nałożyć starostowie za nieterminowe zarejestrowanie pojazdu lub nieinformowanie o zbyciu lub nabyciu samochodu. Ale nie nakładają. Powód? Ich zdaniem regulacje są niejasne, brakuje rąk do pracy, a rząd nie udziela im wsparcia

Z danych Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar wynika, że w 2019 r. w Polsce zarejestrowano ponad 555 tys. nowych samochodów osobowych. Do tego dochodzi jeszcze ok. 1 mln używanych, sprowadzonych z zagranicy. Pojazdów na drogach z roku na rok jest coraz więcej, a Polska pod względem liczby aut na 1000 mieszkańców pobliża średnią europejską, w tym bogatsze kraje, jak Francja czy Niemcy. Problem w tym, że o części z tych samochodów – zwłaszcza sprowadzonych z zagranicy – nasze państwo nie ma pełnej wiedzy. Nie zawsze są one rejestrowane, przez co nie są uwidocznione w Centralnej Bazie Pojazdów i Kierowców (CEPiK), a dane o faktycznym właścicielu są kompletnie nieaktualne (gdy strony transakcji przy sprzedaży samochodu nie poinformowały starosty o zbyciu i nabyciu samochodu). Z tych względów do ustawy z 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym (t.j. Dz.U. z 2020 r. poz. 110) z początkiem stycznia wprowadzono m.in. art. 140 mb. Zakłada on, że karze pieniężnej w wysokości od 200 do 1000 zł podlega ten, kto będąc właścicielem pojazdu:

- sprowadzonego z terytorium państwa członkowskiego Unii Europejskiej wbrew art. 71 ust. 7 nie rejestruje pojazdu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- zarejestrowanego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej wbrew art. 78 ust. 2 pkt 1 nie zawiadamia starosty o nabyciu lub zbyciu pojazdu.

Celem ustawodawcy było zdyscyplinowanie kierowców, a zdaniem ustawodawcy efektem tego będzie „poprawa warunków legalnego obrotu pojazdami” i uzupełnienie danych w CEPiK. Efekt jest taki, że bez odpowiedniej kampanii informacyjnej nie tylko powiaty nie wiedzą co robić, lecz także kierowcy (ramka „Przemyczone zmiany, czyli jak procedowano nad nowymi regulacjami”).

Pierwsze postępowania

Artykuł 71 ust. 7 prawa o ruchu drogowym przewiduje, że właściciel pojazdu, który nie jest nowy i został sprowadzony z terytorium państwa członkowskiego Unii Europejskiej,

ma obowiązek zarejestrowania pojazdu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w terminie 30 dni od dnia jego sprowadzenia. Taki sam 30-dniowy termin jest na poinformowanie starosty o nabyciu lub zbyciu pojazdu (art. 78 ust. 2 pkt 1 ustawy). Jako że nowe przepisy, zakładające sankcje pieniężne za niedopełnienie tych obowiązków, obowiązują od stycznia br., skuteczne są w odniesieniu do samochodów sprowadzonych po 31 grudnia 2019 r. lub zawartych wtedy transakcji.

Zapytaliśmy największe miasta, jak w praktyce wygląda egzekucja nowych przepisów (odpowiedzi otrzymaliśmy w dniach 18-20 lutego br.). – Do tej pory nie nałożyliśmy żadnej kary pieniężnej – przyznaje Witold Krupiarz, dyrektor wydziału ewidencji pojazdów i kierowców w krakowskim magistracie. To samo usłyszeliśmy w Łodzi. – Przy stosowaniu przepisów związanych z nakładaniem kar organy rejestrujące napotykają na wiele trudności związanych z interpretacją, m.in. w zakresie określenia wysokości nakładanej kary i braku funkcjonalnego raportu po stronie administratora systemu wspomagającego proces rejestracji pojazdów – twierdzą przedstawiciele Urzędu Miasta w Łodzi.

W Katowicach do 19 lutego kar również nie nałożono, ale urzędnicy poinformowali o wszczęciu 51 postępowań w związku z brakiem zgłoszenia nabycia lub zbycia pojazdu. W tym samym czasie w Rzeszowie uruchomiono 29 postępowań. W Lublinie usłyszeliśmy, że „wszczynane są pierwsze postępowania administracyjne”. W Częstochowie liczbę postępowań urzędniczy szacują na ok. 150. Z kolei w Warszawie „wytypowano do prowadzenia” ok. 100 spraw (według stanu na 20 lutego), z czego co piąta dotyczyła niezarejestrowania pojazdu w terminie. Na dzień udzielania nam informacji ratusz podawał, że postępowania te nie zostały jeszcze wszczęte.

Widać więc, że samorzady albo kar nie nakładają, albo dopiero wszczynają postępowania. Przy czym urzędnikom trudno przewidzieć, jaki będzie ich efekt końcowy. – Wprowadzenie art. 140mb do prawa o ruchu drogowym sprawiło, że musieliśmy opracować kompletną procedurę postępowania. Wiele czasu zajęło nam analizowanie przepisu w konfrontacji z różnymi, potencjalnymi stanami faktycznymi – mówi Witold Krupiarz z Krakowa. Przyznaje też, że mieszkańcy sami pytają w urzędzie, jak należy interpretować regulacje prawne. – A to oznacza, że regulacja nie jest doskonała i budzi wątpliwości nie tylko pracowników samorządowych, lecz także właścicieli pojazdów – dodaje nasz rozmówca.

Wtórąje mu Marta Bartoszewicz, rzeczniczka olsztyńskiego magistratu. – Oczekujemy konsultacji w sprawie zmieniających się przepisów. Chcielibyśmy mieć wpływ na tworzone prawo, ponieważ nasi urzędnicy są praktykami, a przepisy tworzą często teoretycy, którzy komplikują wiele procesów.

SAMORZĄD I ADMINISTRACJA

Jadą do nas używane auta z zagranicy

zanych z rejestracją aut przesunięto dwóch pracowników.

W Łodzi w celu zapewnienia bieżącej obsługi związanej tylko z odnotowywaniem w systemie teleinformatycznym „Pojazd” wpływających zawiadomień o zbyciu/nabyciu pojazdów trzeba było oddelegować pięciu pracowników. – Procedura nakładania kar rozpoczyna się wszczęciem postępowania i zawiadomieniem o tym strony oraz wydaniem decyzji w sprawie, po uprzedniej weryfikacji zgromadzonych dokumentów. To też będzie generowało konieczność oddelegowania kolejnych osób. Dziś szacujemy, że będą to dwie osoby – podaje łódzki Urząd Miasta. W Katowicach brakuje trzech osób. – Ale dopiero w marcu lub kwietniu będziemy mogli mówić o prawdziwych potrzebach wydziału. To wtedy pojawi się realny obraz rozmiarów prowadzonych postępowań i ewentualnych odwołań – ocenia Krzysztof Kaczorowski z tamtejszego Urzędu Miasta. W Białymstoku prowadzeniem postępowań zajmują się dwie osoby. – Zaznaczyć należy, że nie są to osoby oddelegowane tylko do nowych obowiązków. Pracownicy prowadzą również inne postępowania związane z rejestracją pojazdów. Nowe przepisy powodują konieczność zatrudnienia nowych osób oraz konieczność zapewnienia sprzętu komputerowego dla nowych pracowników – wskazuje białostocki Urząd Miasta.

Sama procedura jest dość czasochłonna i wygląda następująco: organ zawiadamia stronę o wszczęciu z urzędu postępowania administracyjnego, wskazując przedmiot naruszenia. Zgodnie z art. 10 par. 1 k.p.a. informuje, że strona ma prawo do wypowiedzenia się co do zebranych dowodów i materiałów oraz zgłoszonych żądań, wobec czego zostaje na to wyznaczony siedmiodniowy termin. Następnie na podstawie zgromadzonego materiału dowodowego organ wydaje decyzję administracyjną.

Osobnym problemem jest, o czym informują samorzady, wydłużenie się czasu obsługi jednej osoby. To, a także konieczność wprowadzania większej liczby danych do systemu CEPiK (w związku ze zwiększoną liczbą zgłoszeń o zbyciu i nabyciu pojazdu), wpływa na efektywność pracy urzędników. W Olsztynie przed zmianą przepisów byli oni w stanie obsłużyć ok. 160 osób dziennie. Obecnie tylko ok. 100 osób.

W opinii samorządów wiele do życzenia pozostawia także niedostosowanie systemów informatycznych do obecnej sytuacji. – W systemie „Pojazd” wprowadzono możliwość generowania raportów o występujących naruszeniach, które mają być podstawą do wszczęcia postępowania. Niestety do dziś nie są one prawidłowe i spójne. Występuje mnóstwo błędów, co powoduje, że każdy z pojazdów wykazany w raporcie trzeba sprawdzać indywidualnie. Dane w nie potwierdzają jasno faktów, że doszło do naruszenia przepisów. W przypadku tak dużych urzędów jak miasto Katowice miesięczny raport liczy ok. 500 pojazdów, których akta należy każdorazowo sprawdzić – podaje Krzysztof Kaczorowski z Katowic.

Techniczne pułapki

Grzegorz Kubalski z ZPP narzeka z kolei na możliwość zgłaszania nabycia pojazdu przez ePUAP (co teoretycznie pozwala załatwić sprawę bez wizyty w urzędzie). W swoim felietonie, udostępnionym na stronach internetowych ZPP, wskazuje na trzy główne słabości.

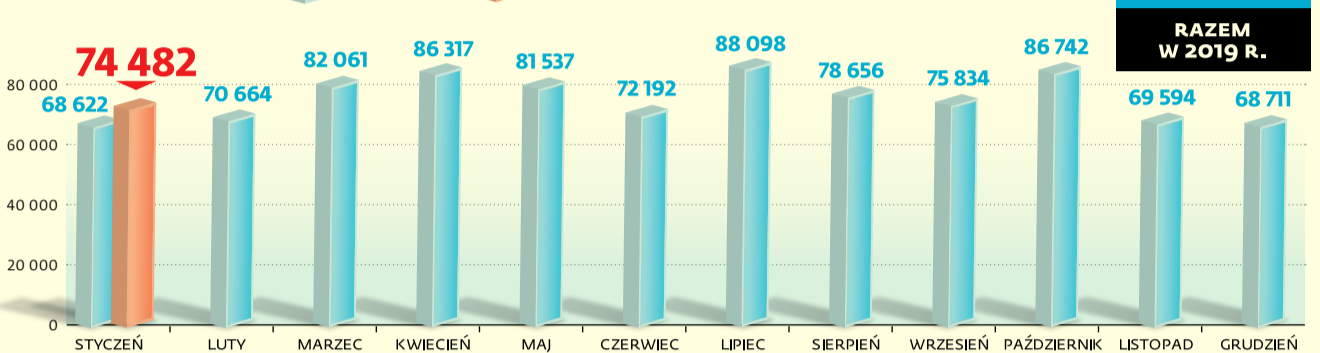
Po pierwsze, w ramach e-usługi sugeruje się, że do zgłoszenia nabycia pojazdu wystarczy przedstawienie dowodu jego nabycia. „Tak faktycznie jest, ale jedynie w przypadku gdy zbywający albo zarejestrował pojazd, albo sam wcześniej zgłosił jego nabycie. W pozostałych przypadkach niezbędne jest przedstawienie nieprzerwanego ciągu umów – tylko bowiem w ten sposób można wykazać swoje prawo własności od osoby, która jako ostatnia uwidoczniła jest w systemie teleinformatycznym. Przyjęcie sugerowanej przez Ministerstwo [Cyfryzacji - red.] wersji umożliwi właściwie składanie dowolnych zgłoszeń, ze skutkiem dla uwidocznienia w Centralnej Ewidencji Pojazdów fałszywego właściciela. Okaże się zatem za chwilę, że w dużej części zgłoszeń dokonanych przez ePUAP organy rejestrujące będą musiały wzywać właściciela do uzupełnienia braków” – diagnozuje Kubalski.



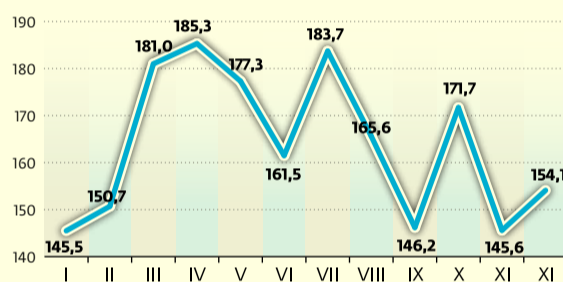
**8,5
PROC.**

WYNIÓSŁ WZROST LICZBY SPROWADZANYCH UŻYWANYCH AUT W STYCZNIU 2020 R. W PORÓWNIANIU DO STYCZNIA 2019 R.

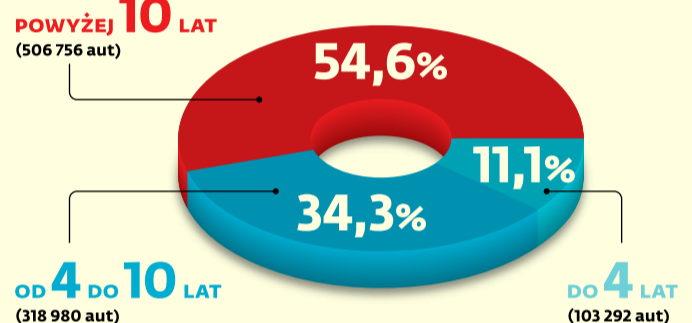
ILE UŻYWANYCH AUT OSOBOWYCH SPROWADZANYCH PO RAZ PIERWSZY Z ZAGRANICY ZAREJESTROWANO



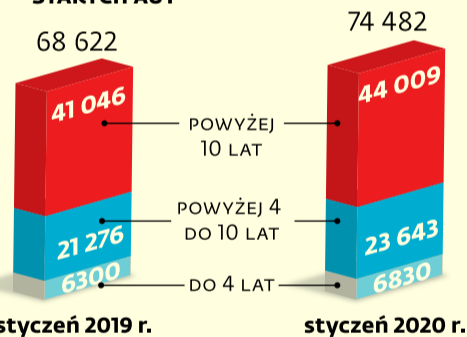
POJAZDY ZAREJESTROWANE W 2019 R. (OGÓŁEM NOWE I UŻYWANE) W POSZCZEGÓLNYCH MIESIĄCACH, W TYS.



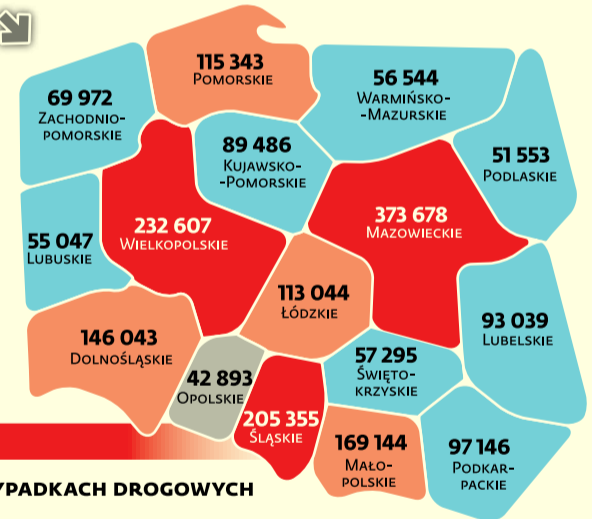
W POLSCE MAMY ZAREJESTROWANYCH 929 028 AUT, W TYM:



Z ROKU NA ROK WIĘCEJ STARYCH AUT

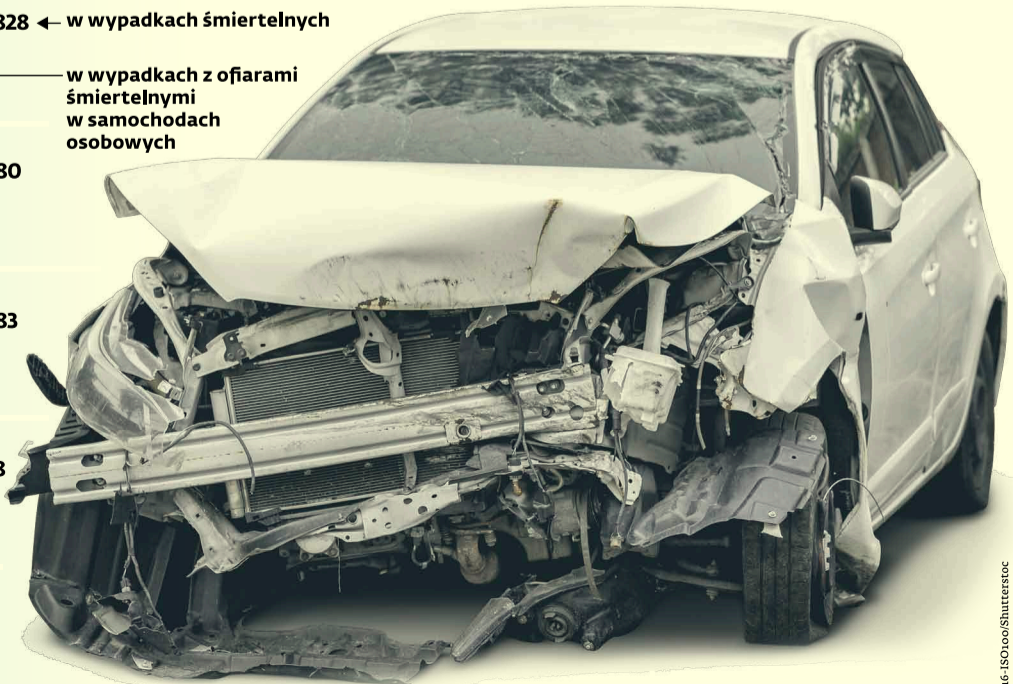
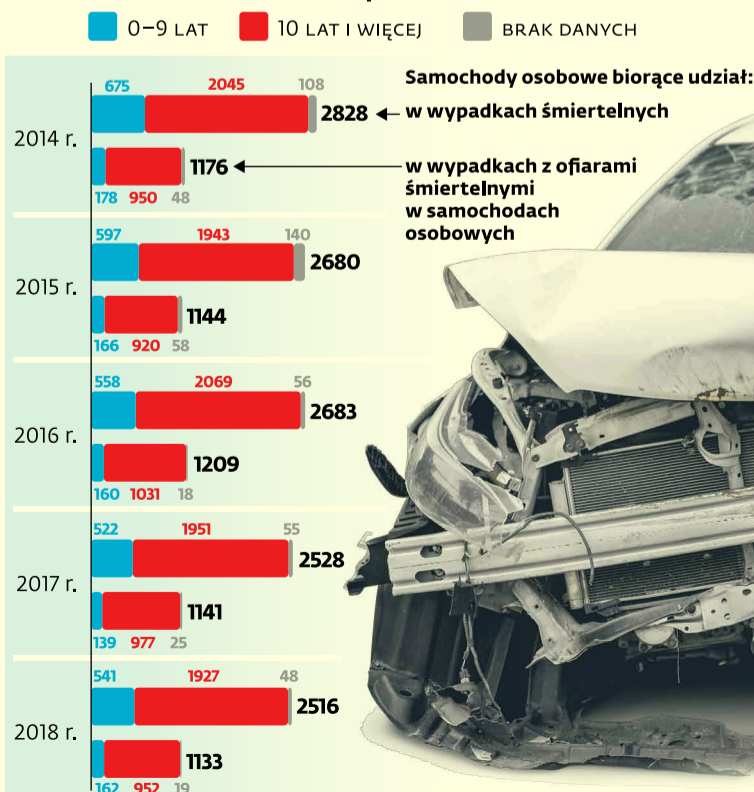


ILE POJAZDÓW OGÓŁEM ZAREJESTROWANO W POSZCZEGÓLNYCH WOJEWÓDZTWACH W 2019 R.



TO MA WPŁYW NA BEZPIECZEŃSTWO

LICZBA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH UCZESTNICZĄCYCH W WYPADKACH DROGOWYCH W POLSCE W LATACH 2014-2018 WEDŁUG WIEKU



Źródło: KG Policji baza danych SEWiK, opracowano w Instytucie Transportu Samochodowego Polskie Obserwatorium Bezpieczeństwa Ruchu (POBR)

