

RO CZ

**WAR WSP
DYŃ ÓLN
SKI+ ICY.**

NIK 26

Nasz 16. rocznik. Finansowanie i zamówienia publiczne w sektorze obronnym. Protekcyjizm europejski. Organizacje ekologiczne. Inwestycje OZE. Koncesje górnicze. Jawność cen mieszkań. Ubezpieczenia CAR/EAR. Pracodawcy a ochroną konkurencji. B2B. Praca tymczasowa. Macierzowa struktura zatrudnienia. Opcje menedżerskie. Programy motywacyjne. Zaliczka na poczet dywidendy. Umowy indemnifikacyjne. Przymusowy wykup udziałów. Polski hub podatkowy. Nowoczesna filantropia. Odzyskiwanie dzieł sztuki. Reforma wzorów przemysłowych. Ochrona regulacyjna leków. Produkty wadliwe w sektorze wyrobów medycznych. Rozporządzenie AML.

O KANCELARII

Kancelaria Wardyński i Wspólnicy od 1988 roku jest trwale zakorzeniona w życiu prawniczym w Polsce. Skupiamy się na biznesowych potrzebach naszych klientów, pomagając im znaleźć skuteczne i praktyczne rozwiązanie najtrudniejszych problemów prawnych.

Dbamy o zachowanie najwyższych standardów prawniczych i biznesowych. Angażujemy się w budowę obywatelskiego państwa prawa. Bierzemy udział w projektach non profit i działaniach pro bono.

Nasi prawnicy są aktywnymi członkami polskich i międzynarodowych organizacji prawniczych, dzięki czemu mają dostęp do światowego know-how i rozwijają sieć kontaktów z najlepszymi prawnikami i kancelariami na świecie, z czego korzystają później nasi klienci.

Czerpiemy z najlepszych światowych wzorców w zakresie zarządzania firmą prawniczą. Stale doskonalimy działalność operacyjną firmy – z korzyścią dla klientów. Posiadamy certyfikat jakości PN-EN ISO 9001-2015 w zakresie świadczenia usług prawnych.

Obecnie w firmie jest ponad 150 prawników świadczących obsługę prawną w języku polskim, angielskim, francuskim, niemieckim, hiszpańskim, włoskim, ukraińskim, rosyjskim, czeskim i koreańskim. Nasze biura znajdują się w Warszawie, Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu.

Dzielimy się wiedzą i doświadczeniem za pośrednictwem firmowego Rocznika, portali Codozasady.pl i HRLaw.pl, bloga newtech.law, żywych komentarzy do PZP i RODO oraz licznych publikacji i opracowań.

ROCZNIK 2026

RO CZ NIK 26

**WAR WSP
DYN ÓLN
SKI+ ICY.**

Nakład

250 egzemplarzy

Wydawca

WiW Services sp. z o.o.

Redakcja

Justyna Zandberg-Malec

Projekt graficzny i skład

Marta Duda (Dobry Skład)

Zdjęcia

Paweł Wodnicki

Druk

ARTis Poligrafia

© Copyright by Wardyński i Wspólnicy sp.k., 2026

ROCZNIK 2026 nie stanowi usługi doradztwa prawnego i nie powinien być podstawą do podejmowania decyzji biznesowych.

SPIS TREŚCI

- 9 **Finansowanie inwestycji w sektorze obronnym**
Łukasz Szegda, Filip Marczyk
- 19 **Meandry zamówień obronnościowych**
Anna Prigan
- 29 **Protekcjonizm europejski w zamówieniach publicznych**
Karolina Parcheniak
- 37 **Organizacje ekologiczne w procesie inwestycyjno-
-budowlanym, czyli o używaniu i nadużywaniu prawa**
Karol Maćkowiak, dr Adrianna Ogonowska
- 45 **Instalacje OZE po reformie planowania przestrzennego**
Radosław Wasiak, Zuzanna Poleszak
- 53 **Dopuszczalność przeniesienia decyzji administracyjnej –
problemy praktyczne na przykładzie koncesji i rekultywacji**
Karol Maćkowiak, Małgorzata Piekarska
- 59 **Jawność cen mieszkań – nowy obowiązek deweloperów**
Sylwia Moreu-Żak, Aleksandra Szczepińska
- 69 **Wybrane aspekty ubezpieczenia CAR/EAR**
Mateusz Kosiorowski, Anna Szczęśna
- 77 **Reforma wzorów przemysłowych w Unii Europejskiej**
Julia Padlewska-Oleksy
- 85 **Polska jako hub podatkowy?**
Jędrzej Figurski
- 93 **Kłopoty z odzyskiwaniem utraconych dzieł sztuki**
Agnieszka Jasińska, Anna Pompe
- 103 **Nowoczesna filantropia**
Jędrzej Figurski
- 111 **Wypłata zaliczki na poczet dywidendy a obrót udziałami**
Adam Pawlisz, Mateusz Próchnicki
- 123 **Działania na rynku pracy mogą naruszać prawo ochrony konkurencji**
Joanna Siejbik, dr Antoni Bolecki
- 131 **Ryzyko uznania umowy B2B za umowę o pracę –
dotychczasowa praktyka i nadchodzące zmiany**
prof. uJ dr hab. Marcin Wujczyk
- 141 **„Uberyzacja” pracy tymczasowej**
dr Szymon Kubiak, Natalia Bigdowska
- 149 **Macierzowa struktura zatrudnienia – specyfika i ryzyka prawne**
Michał Mieszkowski

- 159 Opcje menedżerskie dla pracowników spółek akcyjnych**
Danuta Pajewska, Grzegorz Wojnar
- 165 Programy motywacyjne – atrakcyjny
instrument przyciągania talentów**
Katarzyna Juralewicz, Michał Nowacki
- 173 Indemnifikacja członków zarządu spółek w grupach kapitałowych**
dr Kinga Ziemnicka-Klebbą, Piotr Ząbkiewicz
- 181 Przymusowy wykup udziałów wspólników mniejszościowych
spółki z o.o. w reżimie grupy spółek**
Jakub Lerner, Adrian Budny
- 189 Ochrona regulacyjna leków w pakiecie farmaceutycznym
a strategia UE dla sektora life sciences**
Joanna Krakowiak, Karolina Hryckowian
- 199 Nowe zasady odpowiedzialności za produkt
a sektor wyrobów medycznych**
Joanna Krakowiak, Natalia Nieróbca
- 207 Stosowanie nowego rozporządzenia AML do grup kapitałowych**
Joanna Werner

Szanowni Państwo,

po 15 latach wydawania Roczników widzimy, jak dobór tematów w kolejnych latach odzwierciedla zmieniające się nastroje gospodarcze i społeczne.

W tym roku zaczynamy od dwóch artykułów poświęconych sektorowi obronnemu – którego dynamiczny rozwój jest znakiem czasów. Przyglądamy się tematowi pod kątem finansowania inwestycji oraz zamówień publicznych w sektorze obronnym.

W zamówieniach publicznych z kolei gorącym tematem jest protekcjonizm europejski. Po latach nierównowagi w traktowaniu wykonawców spoza Unii w UE oraz unijnych poza Unią wdrożono szereg inicjatyw, aby chronić wspólnotowy rynek zamówień publicznych. Czy jednak z korzyścią dla tego rynku – zastanawiamy się w artykule.

Przyglądamy się też innym zmianom w prawie, które mogą przynieść skutki odmienne od planowanych. Ze wszech miar słuszną partycypacja społeczna w procesie inwestycyjno-budowlanym prowadzi czasem do nadużywania prawa przez organizacje ekologiczne. Potrzebna reforma planowania przestrzennego może doprowadzić do kłopotów z realizacją – również potrzebnych – inwestycji OZE.

Kolejne artykuły poświęcamy przenoszeniu koncesji górniczych, obowiązkowej jawności cen mieszkań, ubezpieczeniom od ryzyk budowlano-montażowych oraz reformie wzorów przemysłowych w Unii Europejskiej.

Zastanawiamy się też, czy Polska może stać się ojczyzną z wyboru dla zamożnych przedsiębiorców, inwestorów i wysokiej klasy specjalistów. Przyglądamy się nowoczesnej i strategicznej filantropii. Piszemy też o trudnościach, z jakimi mierzą się osoby i instytucje dążące do odzyskania utraconych dzieł sztuki.

Dużo miejsca poświęcamy rynkowi pracy – działaniom pracodawców, które mogą naruszać przepisy ochrony konkurencji, ryzyku uznania umowy B2B za umowę o pracę, ewolucji pracy tymczasowej oraz strukturom macierzowym, czyli takim, w których pracownik raportuje do osoby ulokowanej poza jego macierzystą firmą.

Przyglądamy się programom motywacyjnym – od strony prawa rynków kapitałowych i od strony podatkowej.

Kontynuujemy też temat zeszłoroczny, czyli wpływ obrotu udziałami na wypłatę dywidendy. Tym razem skupiamy się na zaliczkach na poczet dywidendy. Ten temat, ze względu na możliwe różne stany faktyczne, zasługuje zresztą na szersze opracowanie.

Piszemy o umowach indemnifikacyjnych, które chronią członków zarządu w przypadku konfliktu interesu pomiędzy spółką dominującą a spółką zależną, a także o tym, co należy zrobić i jakie warunki muszą zostać spełnione, aby wspólnik większościowy spółki z o.o. mógł przymusowo wykupić udziały wspólników mniejszościowych.

Omawiamy obecny kształt przepisów dotyczących ochrony regulacyjnej leków i nowe zasady odpowiedzialności za produkt w sektorze wyrobów medycznych.

Przyglądamy się też przyszłorocznym nowym obowiązkom z zakresu zapobiegania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, czyli planowanemu wejściu w życie rozporządzenia AML.

Zapraszamy do lektury
redakcja

Finansowanie inwestycji w sektorze obronnym

Polska i inne państwa Unii Europejskiej podnoszą swoje wydatki na obronność. W 2024 r. państwa unijne wydały na ten cel 343 miliardów euro – o 19% więcej niż w roku poprzednim. W 2025 r. ma to być 381 miliardów euro. Polska w 2024 r. wydała na obronność 3,7% swojego PKB, plasując się w tym zakresie w czołówce państw UE. Wszystkie te dane wskazują na rosnące znaczenie finansowania tego sektora. W artykule przedstawiamy przegląd źródeł finansowania i wskazujemy na kilka elementów, na które warto zwrócić szczególną uwagę przy aranżowaniu finansowań w tym sektorze.



ŁUKASZ SZEGDA

radca prawny, współnik
praktyka bankowości i finansowania projektów



FILIP MARCZYK

praktyka bankowości i finansowania projektów

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



Perspektywa międzynarodowa

Wydatki na armię oraz infrastrukturę związaną z obronnością są zwykle finansowane z budżetów poszczególnych państw. Istnieje jednak szereg zagranicznych źródeł finansowania, które mogą istotnie wspierać wysiłki inwestycyjne danego państwa w sferze obronności.

Programy na poziomie unijnym

Unia Europejska, reagując na istniejące zagrożenia, wdraża oraz reorganizuje liczne programy i instrumenty wspierające finansowanie sektora obronnego. Są to m.in.:

- Security Action for Europe (SAFE),
- europejski program rozwoju przemysłu obronnego (*European Defence Industrial Development Programme*),
- Digital Europe Programme,
- Horizon Europe,
- Europejski Fundusz Obronny (*European Defence Fund*),
- instrument „Łącząc Europę” (*Connecting Europe Facility*),
- Platforma Technologii Strategicznych dla Europy (*Strategic Technologies for Europe Platform*).

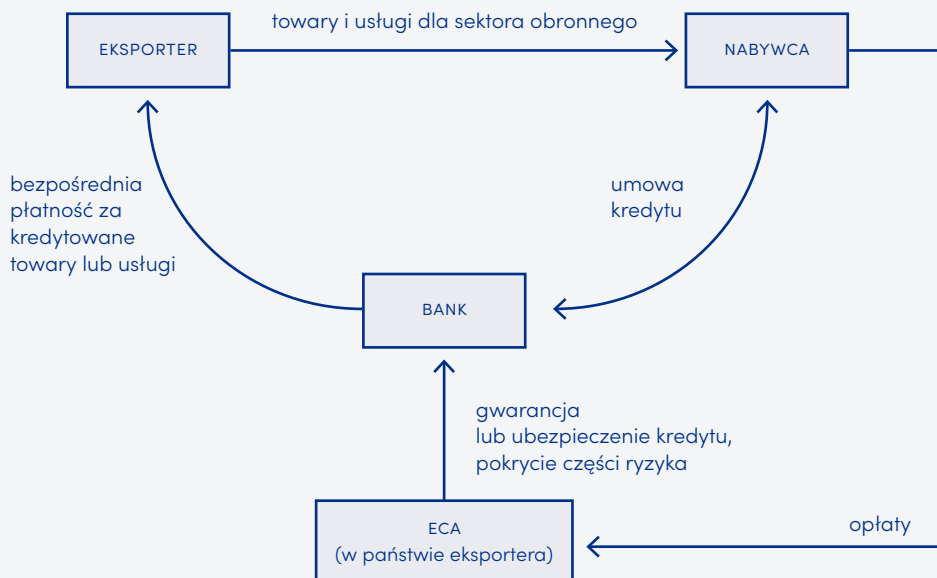
W ramach mechanizmu pożyczkowego SAFE na wydatki wojskowe zostanie przeznaczona kwota do 150 miliardów euro. Do Polski trafi aż 43,7 miliarda euro, które sfinansują m.in. inwestycje w obronę powietrzną i przeciwrakietową, systemy artyleryjskie oraz zakupy amunicji, dronów i systemów antydronowych.

Coraz większą rolę w finansowaniu obronności na poziomie europejskim odgrywa Europejski Bank Inwestycyjny (EBI). Według zaktualizowanego planu finansowego inwestycje EBI na rzecz europejskiego sektora bezpieczeństwa i obronności zostały podniesione do rekordowego poziomu 3,5 mld euro. Ponadto do poziomu 3 miliardów euro podniesione zostało wieloletnie finansowanie dla małych i średnich przedsiębiorstw w łańcuchu dostaw europejskiego sektora obronnego. Środki te zostaną udostępnione firmom poprzez współpracę z bankami komercyjnymi. Obecnie EBI analizuje kilkadziesiąt projektów w całej UE pod kątem możliwości udzielenia finansowania.

Agencje kredytów eksportowych

W handlu międzynarodowym ważną rolę odgrywają instytucje finansowe określane zbiorczo jako agencje kredytów eksportowych (*Export Credit Agencies*, ECA). Są to zazwyczaj instytucje państwowe, które wspierają krajowych eksporterów, udzielając im lub ich klientom zagranicznym finansowania, gwarancji i ubezpieczeń związanych z transakcjami eksportowymi. Głównym celem tych agencji jest zwiększenie konkurencyjności krajowego eksportu, zwłaszcza w sytuacjach, gdy ryzyko handlowe lub polityczne jest zbyt wysokie dla komercyjnych banków.

Szczególne znaczenie agencje kredytów eksportowych mają w sektorze obronnym, gdzie koszty finansowania i ryzyko związane z finansowaniem inwestycji są wysokie, w związku z czym banki komercyjne obawiają się udzielać finansowania lub udzielają go na mniej korzystnych warunkach. Zaangażowanie agencji ECA wspierającej dostawcę technologii lub sprzętu z danego kraju może istotnie poprawić atrakcyjność oferty takiego dostawcy w konkurencyjnych przetargach.



Agencje kredytów eksportowych oferują:

- **ubezpieczenia eksportowe** – chronią eksporterów przed ryzykiem braku zapłaty przez kontrahenta zagranicznego (np. z powodu niewypłacalności lub decyzji rządu),
- **gwarancje kredytowe** – pozwalają bankom komercyjnym finansować transakcje eksportowe z mniejszym ryzykiem, gdyż ECA gwarantuje spłatę części lub całości kredytu,
- **bezpośrednie kredyty** – udzielane zagranicznym nabywcom towarów lub usług od krajowych firm eksportowych,
- **refinansowanie** – ECA może odkupić od banku kredyt udzielony nabywcy eksportowanego dobra, poprawiając płynność finansową banku.

Udział agencji kredytów eksportowych czy Europejskiego Banku Inwestycyjnego zwiększa też mobilizację kapitału prywatnego w finansowaniu gwałtownie rosnących wydatków w sektorze. Wzrasta

rola komercyjnych banków i funduszy w tego rodzaju finansowaniach – zarówno jako uzupełnienie wydatków rządowych, jak i przy finansowaniu komercyjnych spółek sektora defence.

Również zmiany regulacyjne, m.in. zmiany w [rozporządzeniu SFDR](#) dające inwestorom finansowym większe możliwości rozważania inwestycji i finansowania aktywów z sektora defence, mają sprzyjać zwiększeniu udziału kapitału prywatnego w tym obszarze.

ROZPORZĄDZENIE SFDR
rozporządzenie
Parlamentu Euro-
pejskiego i Rady (UE)
2019/2088 z dnia
27 listopada 2019 r.
w sprawie ujawniania
informacji związanych
ze zrównoważonym
rozwojem w sektorze
usług finansowych

Perspektywa krajowa

W Polsce – poza finansowaniem z budżetu państwa – spotkać można także przykłady finansowania komercyjnego oraz w formule *venture capital*.

Finansowanie sektora obronnego w Polsce może być przeznaczone na:

- nabycie sprzętu – już wyprodukowanego lub produkowanego na zamówienie, od polskich producentów lub z zagranicy (np. z krajów UE, z USA czy z Korei Południowej),
- rozwój mocy produkcyjnych i lokalnej infrastruktury w Polsce.

Choć największe znaczenie w rozwoju sektora zbrojeniowego mają podmioty państwowe, Minister Obrony Narodowej zapowiada otwarcie się na współpracę z sektorem prywatnym, który dysponuje odpowiednim zapleczem, technologią i know-how.

Szczególna rola Banku Gospodarstwa Krajowego

BGK jest podmiotem w 100% kontrolowanym przez Skarb Państwa. Do jego głównych zadań należy m.in. administrowanie tzw. funduszami przepływowymi, z których finansowana jest część wydatków publicznych. Spośród nich najważniejszy w kontekście sektora obronnego jest Fundusz Wsparcia Sił Zbrojnych, utworzony na podstawie [ustawy o obronie Ojczyzny](#). W finansowaniu zakupów rządowych dla sektora obronnego BGK działa jako kredytobiorca lub emitent obligacji. BGK może być kredytobiorcą np. w rządowym kontrakcie zakupu uzbrojenia z zagranicy finansowanym przez banki komercyjne i ECA z kraju dostawcy. Pożyczone środki BGK przekazuje do Funduszu, z którego dokonywane są inwestycje takie jak np. zakup uzbrojenia na potrzeby Sił Zbrojnych.

←
art. 41 ustawy z 11 marca
2022 r. o obronie
Ojczyzny

**PRZEZNACZENIE ŚRODKÓW FUNDUSZU WSPARCIA SIŁ ZBROJNYCH
(ART. 41 UST. 2 I 3 USTAWY O OBRONIE OJCZYZNY)**

- wszelkie cele określone przez MON w programie rozwoju Sił Zbrojnych
- wykup i spłata odsetek od obligacji wyemitowanych w celu finansowania Funduszu oraz pokrycie kosztów ich emisji
- spłata finansowania udzielonego Funduszowi ze środków własnych BGK
- spłata zobowiązań wynikających z wszelkich płatności dokonanych przez Skarb Państwa z tytułu gwarancji dla obligacji wyemitowanych w celu finansowania Funduszu
- spłata kredytów zaciągniętych w celu finansowania Funduszu wraz z odsetkami i innymi powiązanymi kosztami
- spłata zobowiązań finansowych innych niż kredyty i obligacje wraz z odsetkami i innymi powiązanymi kosztami.

SCHEMAT FINANSOWANIA Z GWARANCJI SKARBU PAŃSTWA



Gwarancje Skarbu Państwa

Instrumentem pozwalającym na wielomiliardowe inwestycje w obronność są gwarancje Skarbu Państwa, które z mocy prawa zabezpieczają kredyty i pożyczki zaciągane przez BGK na finansowanie Funduszu. Gwarancje Skarbu Państwa zabezpieczają kredyty zaciągnięte przez BGK do pełnej wysokości, co stanowi niezwykle ważny dla kredytodawców czynnik uwiarygadniający. Gwarancja Skarbu Państwa odgrywa kluczowe znaczenie w tego rodzaju finansowaniach, gdyż zabezpiecza całą transakcję środkami państwowymi.

Oprócz realizowania zamówień rządowych poszczególne spółki zaangażowane w sektor obronny zaciągają kredyty komercyjne od instytucji finansowych lub emitują obligacje na te cele. Chociaż często głównym lub jedynym akcjonariuszem spółek zbrojeniowych jest państwo, spółki te korzystają z finansowania i udzielają zabezpieczeń na warunkach zbliżonych do finansowań komercyjnych innych spółek prawa handlowego.

Spółki te muszą jednak spełniać dodatkowe wymogi, aby prowadzić swoją działalność w zakresie sektora obronnego. Spełnienie wymogów może być weryfikowane przez banki i inne podmioty finansujące działalność spółek.

Tymi wymogami są m.in.:

- Poświadczenie Bezpieczeństwa Przemysłowego – dokument stwierdzający, że przedsiębiorca posiada zdolność do ochrony informacji niejawnych; świadectwo jest niezbędne, jeśli z wykonaniem umowy wiąże się dostęp do informacji niejawnych oznaczonych klauzulą „poufne”, „tajne” lub „ściśle tajne” (*classified information*),
- **koncesja MSWiA** – jeśli podmiot zamierza produkować wyroby przeznaczone dla wojska, policji lub służb państwowych, prowadzić handel bronią i amunicją, ich naprawę lub modyfikację, magazynować lub transportować je na zlecenie,
- zgody lub opinie Ministra Obrony Narodowej lub Ministra Aktywów Państwowych, zależnie od wymogów przewidzianych w statutach spółek,
- inne szczególne regulacje, np. w zakresie praw własności intelektualnej czy też cyberbezpieczeństwa.

Szczególne wymogi i regulacje występujące w tego typu transakcjach powinny być określone w dokumentach finansowania.

Dodatkowe wyzwania mogą wynikać ze stale zmieniających się regulacji sankcyjnych i ograniczeń w handlu międzynarodowym w przypadkach, gdy łańcuch produkcji jest zależny od dostaw z innych krajów (np. w zakresie pierwiastków ziem rzadkich lub komponentów elektroniki). To może przekładać się na postanowienia w dokumentach finansowania (m.in. przypadki naruszenia, obowiązkowej przedpłaty kredytu oraz szczególnych zobowiązań czy



Ograniczenia w dostępie do zastrzeżonych informacji w spółkach sektora obronnego mogą utrudniać pełną ocenę i analizę *due diligence* finansowanych projektów.



ustawa z dnia 22 czerwca 2001 r. o wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania i obrotu wyrobami o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym

→
rozporządzenie Prezesa
Rady Ministrów z dnia
24 września 2021 r.
w sprawie wykazu spół-
tek o istotnym znaczeniu
dla gospodarki państwa

DECYZJA NR 305/MON

Ministra Obrony
Narodowej z dnia
24 października 2016 r.
w sprawie wykazu
przedsiębiorców
wykonujących zadania
w dziedzinie obronności
i bezpieczeństwa
państwa we współpracy
z Agencją Mienia
Wojskowego

oświadczeń), które mogą znacznie odbiegać od standardów ogólnie spotykanych w umowach kredytowych, w tym standardów LMA.

Z perspektywy instytucji finansujących należy także odnotować możliwe trudności w przyszłym egzekwowaniu należności z aktywów przedsiębiorstwa, które mogą mieć zastosowanie w celach obronnych. Ograniczenia te mogą wynikać z **klasyfikacji podmiotu jako spółki o istotnym znaczeniu dla gospodarki państwa** lub objęcia jej wykazem spółek zawartym w **decyzji 305/MON Ministra Obrony Narodowej**. Kwestie te należy brać pod uwagę przy zabezpieczaniu transakcji, ustanawiając ewentualne zabezpieczenia na majątku takich spółek.

Venture capital jako jedna z form finansowania sektora

Rozwój sektora obronnego jest w dużej mierze uzależniony od rozwoju technologii. Za innowacyjnymi rozwiązaniami podążają metody finansowania charakterystyczne dla nowych technologii. Jedną z nich jest finansowanie w formule *venture capital*.

Zainteresowanie inwestycjami w startupy w sektorze obronnym wykazują zarówno prywatne, jak i publiczne fundusze *venture capital*. Wśród nich można wskazać m.in.:

- w ramach NATO – NATO Innovation Fund, wspierający podmioty rozwijające nowe i przełomowe technologie w obszarze sztucznej inteligencji, biotechnologii, energii, produkcji, przestrzeni kosmicznej i technologii kwantowej,
- w ramach Unii Europejskiej – European Defence Fund, mający na celu zwiększanie konkurencyjności poprzez zachęcanie do wspólnych badań i rozwoju zdolności obronnych,
- w Polsce też rozważana jest koncepcja funduszu VC z udziałem podmiotów kontrolowanych przez państwo oraz inwestorów komercyjnych, mającego inwestować w kluczowe gałęzie defence techu, tj. drony, cyberbezpieczeństwo, sztuczną inteligencję oraz automatyzację dostaw i zarządzanie zasobami.

Podsumowanie

Finansowanie sektora obronnego ma strategiczne znaczenie dla państwa i jego bezpieczeństwa, co wpływa na jego specyfikę

w porównaniu do finansowania projektów w innych gałęziach gospodarki. Głównym źródłem finansowania jest finansowanie państwowe, jednak potrzeba dynamicznego rozwoju potencjału obronnego (zarówno Polski, jak i innych państw członkowskich UE) otwiera drogę dla prywatnych form finansowania i prywatnej działalności gospodarczej.

Wskazują na to jednoznacznie coraz to nowe programy i fundusze wdrażane na poziomie unijnym i krajowym oraz zwiększenie zaangażowania kapitałowego szeregu instytucji wsparcia (EBI, ECA) oraz podmiotów komercyjnych.

Wydatki na obronność będą nadal się zwiększać i w związku z tym rosla będzie rola różnych źródeł finansowania tego rodzaju inwestycji.

Meandry zamówień obronnościowych

Zamówienia obronne to często kontrakty na ogromne wartości, złożone technologicznie, obejmujące prototypowanie, certyfikację, specyficzny proces kontroli jakości oraz bezpieczeństwa sprzętu. W praktyce oznacza to, że firma ubiegająca się o kontrakt obronny musi być przygotowana nie tylko na spełnienie standardowych wymogów przetargowych, ale także na weryfikację bezpieczeństwa personelu, ochronę informacji niejawnych i zapewnienie ciągłości dostaw nawet w sytuacjach kryzysowych.



ANNA PRIGAN

radca prawny, partner
praktyka infrastruktury, transportu,
zamówień publicznych i PPP

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



zamówienia publiczne

Procesy zakupowe w sektorze obronnym są często bardzo złożone. Czas trwania procedur jest długi i nieprzewidywalny dla wykonawców, a od momentu podjęcia decyzji o zakupie do faktycznego dostarczenia sprzętu może minąć wiele lat. Sprawę komplikują również uwarunkowania polityczne oraz działania grup lobbingowych.

Podczas gdy w typowym zamówieniu publicznym liczy się przede wszystkim cena i termin realizacji, w sektorze obronnym czasem ważniejsze są kwestie strategiczne: czy sprzęt będzie kompatybilny z już posiadanym wyposażeniem, czy dostawca zagwarantuje serwis przez kolejne dekady, czy łańcuch dostaw jest odporny na zakłócenia geopolityczne.

Co prawo rozumie przez „zamówienia obronne”

Prawo zamówień publicznych definiuje zamówienia obronne przedmiotowo. To m.in.:

- dostawy sprzętu wojskowego (z częściami i oprogramowaniem),
- dostawy „newralgicznego” sprzętu,
- roboty, dostawy i usługi związane z zabezpieczeniem obiektów lub cyklem życia sprzętu,
- roboty i usługi przeznaczone wyłącznie do celów wojskowych lub o charakterze newralgicznym.

Istotne jest, że decyduje przedmiot zamówienia, a nie status zamawiającego czy źródło finansowania.

Zamówieniem obronnym może być więc zarówno zakup czołgów dla wojska, jak i budowa specjalnego systemu zabezpieczeń dla obiektu strategicznego czy nawet usługa serwisowa dla sprzętu wojskowego. Urząd Zamówień Publicznych dzieli te zamówienia na „obronne” (wojskowe) i „bezpieczeństwa” (niewojskowe), przy czym te drugie dotyczą „newralgicznego” sprzętu, robót czy usług.

„NEWRALGICZNE”

oznacza przeznaczone do celów bezpieczeństwa oraz powiązane z informacjami niejawnymi lub innymi informacjami chronionymi.

Charakterystyczną cechą takich zamówień jest też to, że są one powiązane z informacjami niejawnymi – objętymi klauzulami „ściśle tajne”, „tajne”, „poufne”, „zastrzeżone” (lub innymi informacjami wymagającymi ochrony). To przekłada się na szczególne reguły komunikacji (dopuszczalny papier, faks, operator pocztowy, ograniczona jawność) i dostęp do dokumentów niejawnych wyłącznie dla uprawnionych podmiotów.

Specjalne tryby – inna logika postępowania

Przepisy Prawa zamówień publicznych poświęcone obronności przewidują wiele odmienności w stosunku do zamówień klasycznych. Przede wszystkim dopuszcza się też odstępstwo od pełnej komunikacji elektronicznej, a podstawowymi trybami są przetarg ograniczony i negocjacje z ogłoszeniem, czyli tryby zakładające wstępną kwalifikację wykonawców: nie każdy może uczestniczyć w postępowaniu obronnym. Krąg wykonawców można ograniczyć do państw UE/EOG lub objętych umowami międzynarodowymi. Dodatkowe podstawy wykluczenia odnoszą się do bezpieczeństwa informacji i dostaw oraz wiarygodności z punktu widzenia obronności. Kryteria oceny ofert mogą (i powinny) uwzględniać specyfikę obronną – oprócz ceny i kosztu liczą się m.in. bezpieczeństwo dostaw, interoperacyjność i właściwości operacyjne.

Zamawiający mogą przewidzieć dodatkowe przesłanki odrzucenia oferty i unieważnienia postępowania, a także stawiać dodatkowe wymagania, np. aby oferowany sprzęt był już używany przez armie NATO lub aby producent posiadał określone certyfikaty jakości.

Tryby niekonkurencyjne, negocjacje bez ogłoszenia oraz zamówienie z wolnej ręki mogą być stosowane, kiedy standardowe procedury mogłyby zagrozić bezpieczeństwu lub skuteczności działań. Są one dopuszczalne przy pilnej potrzebie operacyjnej, w sytuacji kryzysowej, w razie braku ofert, specyfiki badań i rozwoju czy krótkiej ważności ofert usług transportowych dla misji. Wolna ręka jest możliwa także w razie dostaw dodatkowych i uzupełnienia zakupów, w celu zapewnienia kompatybilności. W praktyce pozwala to na szybkie zakupy bez konkurencji – ale tylko w ściśle określonych sytuacjach.

interoperacyjność

czy nowy sprzęt będzie współpracował z już posiadanym?

+

właściwości operacyjne

czy sprzęt spełnia wymagania taktyczne i techniczne?

+

+

bezpieczeństwo dostaw

czy dostawca zagwarantuje ciągłość wsparcia przez 20–30 lat eksploatacji?

+

rentowność

nie tylko cena zakupu, ale całkowity koszt posiadania (eksploatacja, szkolenia, utrzymanie)

Kiedy PZP w ogóle nie obowiązuje

Równoległe Prawo zamówień publicznych przewiduje wyłączenia i ograniczenia stosowania przepisów dla zamówień, w których dokumentacji zawarto klauzule niejawne, albo gdy wymagają tego istotny interes bezpieczeństwa państwa, szczególne procedury międzynarodowe, działalność wywiadowcza lub programy badawczo-rozwojowe, czy też gdy zamówienia udzielane są poza UE w strefach działań. W praktyce najbardziej wrażliwe zakupy mogą być realizowane poza procedurami PZP.

Kto może być wykonawcą?

Krąg wykonawców jest ograniczony do UE/EOG i państw z odpowiednimi umowami, choć zamawiający może dopuścić inne podmioty, z możliwością zaoferowania im mniej korzystnych warunków. To istotne ograniczenie wynikające z bezpieczeństwa dostaw – państwo chce mieć pewność, że dostawca nie znajduje się pod wpływem nieprzyjaznych państw.

Wykluczenia obejmują standardowe podstawy oraz specyficzne naruszenia bezpieczeństwa informacji i dostaw (z pięcioletnim okresem dla sankcji). Ogłoszenie może też przewidywać opcję odstąpienia od wykluczenia w interesie ogólnym, np. gdy wykluczony wykonawca jest jedynym dostawcą krytycznego sprzętu.

Bezpieczeństwo na pierwszym miejscu

Zamawiający mogą wymagać szerokich zobowiązań od wykonawców i podwykonawców co do ochrony niejawności informacji, z prawem weryfikacji personelu zaangażowanego w realizację zamówienia, a także ustalać wymagania dotyczące bezpieczeństwa dostaw (łańcuch, eksport, wzrost potrzeb w kryzysie, utrzymanie i modernizacja).

W praktyce oznacza to konieczność wdrożenia rozwiązań przewidzianych w ustawie o ochronie informacji niejawnych oraz zapewnienia, że pracownicy wykonawcy posiadają odpowiednie poświadczenia bezpieczeństwa. Wykonawca musi również udokumentować cały łańcuch dostaw oraz zagwarantować możliwość zwiększenia produkcji w razie kryzysu lub wojny. W przypadku dostaw kontrakt zawiera zobowiązanie do długoterminowego wsparcia technicznego i dostaw części zamiennych.

Możliwe jest także narzucenie obowiązków podwykonawstwa (z procedurą wyboru i widełkami procentowymi do maks. 30% wartości) – bez zwalniania wykonawcy z odpowiedzialności. Zamawiający może wymagać, aby część zamówienia została wykonana przez polskie firmy – to element polityki offsetowej, mającej rozwijać krajowy przemysł obronny.

Nowa specustawa – rewolucja w inwestycjach obronnych

Od września 2025 r. obowiązuje specustawa o strategicznych i kluczowych inwestycjach dla obronności i bezpieczeństwa publicznego. Ustanawia ona szczególne zasady przygotowania i realizacji takich inwestycji oraz wyznaczania stref ochronnych wokół nich. To odpowiedź na potrzebę szybkiej rozbudowy infrastruktury obronnej w obliczu zagrożeń geopolitycznych.

Specustawa co do zasady wyłącza stosowanie Prawa zamówień publicznych do zamówień Sił Zbrojnych na bezzałogowe statki powietrzne i systemy bezzałogowe wraz ze środkami przeciwdziałania – jeśli rozwiązanie przeszło testy w Siłach Zbrojnych RP, ma pozytywną rekomendację i zgodę MON. To wyłączenie obejmuje

również inwestycje towarzyszące (np. hangary, platformy oraz instalacje obsługowe BSP).

Minister obrony w decyzji zawierającej informacje niejawne może wskazać, że dana inwestycja jest „kluczową inwestycją”, która realizuje istotny interes bezpieczeństwa państwa (czyli zgodnie z art. 12 p.z.p. nie podlega przepisom Prawa zamówień publicznych). To daje resortowi obrony znaczną swobodę w wyznaczaniu priorytetów inwestycyjnych.

DSRI – superszybka ścieżka administracyjna

Centralnym narzędziem specustawy jest decyzja o zezwoleniu na realizację strategicznej inwestycji (DSRI), którą wojewoda wydaje w terminie 90 dni od złożenia kompletnego wniosku.

DSRI zastępuje szereg standardowych decyzji (np. budowlane, wodnoprawne, środowiskowe), a opinie wymagane do DSRI mają być przygotowywane w 21 dni – brak opinii w terminie oznacza brak zastrzeżeń. To tzw. zasada „milczącej zgody”.

Wniosek do wojewody o zezwolenie na realizację strategicznej inwestycji składa inwestor strategiczny. Wniosek jest szeroki: wskazuje nieruchomości, granice, strefy ochronne, podziały itp. DSRI określa m.in. linie rozgraniczające, zatwierdza podziały, przesądza



”

**DSRI to rewolucyjne
rozwiązanie – jedna
decyzja zastępuje
dziesiątki pozwoleń**

o przejściu praw do nieruchomości, zatwierdza projekt budowlany i może nałożyć warunki techniczno-organizacyjne (zabezpieczenie terenu, obiekty tymczasowe, przebudowy sieci i dróg, ograniczenia w korzystaniu z nieruchomości).

Odwołania mają krótkie terminy, a samo odwołanie nie zatrzymuje automatycznie budowy – zwłaszcza gdy wojewoda nada rygor natychmiastowej wykonalności.

Trwałość DSRI jest wzmocniona – nie można uchylić całości, gdy wadliwość dotyczy tylko części. To zabezpieczenie przed sytuacją, w której drobny błąd formalny w jednym z elementów decyzji mógłby zatrzymać całą inwestycję.

Do strategicznych/kluczowych inwestycji nie stosuje się przepisów o ocenach oddziaływania na środowisko i Prawa wodnego (lub stosuje się je w istotnie ograniczonym zakresie). DSRI zastępuje pozwolenia przewidziane w Prawie budowlanym; nie stosuje się planowania przestrzennego i rewitalizacji.

Strefy ochronne – nowe ograniczenia wokół obiektów strategicznych

Z chwilą złożenia wniosku o strefę ochronną wójtowie zawieszają wydawanie warunków zabudowy i lokalizacji celu publicznego do momentu ustanowienia strefy. Wojewoda ustanawia strefę aktem prawa miejscowego (po zasięgnięciu opinii wójta), a miejscowe plany nie stosują się w zakresie sprzecznym z zakazami/ograniczeniami.

Zakazy dotyczą m.in. zabudowy, instalacji przesyłowych, materiałów niebezpiecznych, emisji PEM, składowisk, gospodarki leśnej i ochrony wód. Właścicielom przysługuje odszkodowanie lub wykup części nieruchomości.

Dla przedsiębiorców działających w okolicach planowanych lub istniejących obiektów obronnych to istotna informacja – mogą pojawić się ograniczenia w prowadzeniu działalności, ale też możliwości współpracy przy zabezpieczaniu strefy.

Program SAFE – europejskie miliardy na polską obronność

We wrześniu 2025 r. Komisja Europejska przyznała Polsce 43,7 miliarda euro z programu SAFE (Support for Arms and Firearms in Europe). Tym samym Polska stała się największym beneficjentem unijnego funduszu, który łącznie wynosi 150 miliardów euro.

Instrument SAFE jest pierwszym filarem opracowanego przez Komisję Europejską planu ReArm Europe / Gotowość 2030, w którym proponuje się pozyskanie ponad 800 miliardów euro w postaci wydatków na obronność. Jest to system preferencyjnych pożyczek długoterminowych dla państw członkowskich. Środki z programu SAFE mogą być przeznaczone na ściśle określone kategorie produktów związanych z obronnością.

Dla Polski priorytetami są obrona powietrzna i przeciwrakietowa, systemy artyleryjskie, amunicja, drony i systemy antydronowe, mobilność wojsk oraz program Tarcza Wschód – budowa umocnień i infrastruktury obronnej wzdłuż wschodniej granicy.

Alokacja środków SAFE to nie tylko wzmocnienie armii, ale także potężny impuls dla polskiej gospodarki. Zgodnie z zapowiedziami rządowymi przemysł zbrojeniowy ma stać się dla niej kołem zamachowym. Dla polskich przedsiębiorców to sygnał, że warto inwestować w zdolności produkcyjne, certyfikacje i rozwój technologii obronnych.

Protekcjonizm europejski w zamówieniach publicznych

Wykonawcy z państw trzecich przez długi czas czerpali korzyści z jednolitego rynku zamówień, nie podlegając przy tym ograniczeniom regulacyjnym obowiązującym oferentów unijnych. Tymczasem wykonawcy z UE często nie mieli na zasadzie równości dostępu do rynków zamówień publicznych tych samych państw trzecich. Stąd coraz silniejszy nurt protekcjonizmu europejskiego w zamówieniach publicznych. Polska przyjęła szczególnie restrykcyjne podejście w tym zakresie.



KAROLINA PARCHENIAK

radca prawny
praktyka infrastruktury, transportu,
zamówień publicznych i PPP

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



zamówienia publiczne



W ramach rynku wewnętrznego UE funkcjonuje jednolity rynek zamówień publicznych, na którym zamówienia są udzielane zgodnie z określonymi zasadami, a postępowania prowadzone zgodnie z ujednoliconymi procedurami (na pewnym poziomie ogólności). Ramy te wynikają z regulacji wspólnotowych oraz orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości UE, które adresowane są przede wszystkim do państw członkowskich oraz pochodzących z nich wykonawców.

Przez długi czas korzystali z tego wykonawcy z państw trzecich, uczestnicząc w procedurach zamówieniowych, ale nie podlegając ograniczeniom regulacyjnym obowiązującym oferentów unijnych. Ta „asymetria konkurencyjna” miała też drugie oblicze – wykonawcy z UE napotykali bariery w dostępie do rynków zamówień publicznych państw trzecich (brak dostępu do rynku na zasadzie wzajemności).

Te i inne okoliczności skłoniły organy UE, a w konsekwencji niektóre państwa członkowskie, do wdrożenia szeregu inicjatyw w duchu proaktywnego protekcjonizmu europejskiego, mającego na celu ochronę wspólnotowego rynku zamówień publicznych.

Wytyczne KE dotyczące oferentów z państw trzecich

Jeszcze przed wydaniem wyroku w sprawie *Kolin* Unia Europejska podejmowała działania zapowiadające trend protekcjonizmu europejskiego w dziedzinie zamówień publicznych.

Jednym z ich pierwszych przejawów był komunikat „UE–Chiny – perspektywa strategiczna” z marca 2019 r. Dokument ten, koncentrujący się na relacjach z Chinami, zawierał propozycję dziesięciu działań do przedyskutowania i zatwierdzenia przez Radę Europejską. Przytaczamy tu trzy z nich.

DZIAŁANIE 6	„aby promować wzajemność i otworzyć możliwości udziału w zamówieniach publicznych w Chinach, Parlament Europejski i Rada powinny przyjąć do końca 2019 r. instrument dotyczący udzielania zamówień publicznych w kontekście międzynarodowym”.
DZIAŁANIE 7	Komisja opublikuje do połowy 2019 r. wytyczne dotyczące udziału zagranicznych oferentów w unijnym rynku zamówień publicznych oraz wprowadzania na ten rynek towarów zagranicznych
DZIAŁANIE 8	Komisja podejmie działania mające na celu rozwiązanie „problemu zakłóceń na rynku wewnętrznym, które są efektem posiadania przez państwa trzecie udziałów w majątku krajowym, a także stosowania finansowania ze środków publicznych

←

Wspólny komunikat Komisji Europejskiej i Wysokiego Przedstawiciela Unii do Spraw Zagranicznych i Polityki Bezpieczeństwa do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej i Rady pt. „UE–Chiny – perspektywa strategiczna” z dnia 12 marca 2019 r., JOIN(2019) 5

Realizując te działania, Komisja Europejska uchwaliła 13 sierpnia 2019 r. Wytyczne dotyczące udziału oferentów z państw trzecich w unijnym rynku zamówień publicznych oraz wprowadzania na ten rynek towarów z państw trzecich. Dokument ten nie był już skoncentrowany tylko na Chinach i miał wesprzeć zamawiających publicznych, zwiększając ich zrozumienie praktycznych aspektów procedur udzielania zamówień publicznych określonych w przepisach unijnych w sytuacji, gdy w postępowaniu biorą udział oferenci z państw trzecich.

Komisja przypomniła, że Unia Europejska w szeregu umów międzynarodowych – takich jak Porozumienie w sprawie zamówień rządowych (GPA) oraz dwustronne umowy o wolnym handlu zawierające rozdziały dotyczące zamówień publicznych – zobowiązała się zapewnić dostęp do swojego rynku zamówień publicznych wykonawcom z wybranych państw trzecich w odniesieniu do określonych robót budowlanych, dostaw i usług. Sygnatariuszom wspomnianych umów i porozumień przysługuje traktowanie nie mniej korzystne niż traktowanie przyznane wykonawcom z Unii (w zakresie, który objęto tymi umowami i porozumieniami). Nie dotyczy to jednak oferentów z państw trzecich niebędących stronami takich umów lub porozumień z UE, których sytuacja – co wyraźnie zaznaczono – przedstawia się odmiennie.

Chociaż treść wytycznych była jednoznaczna, nie znalazły one praktycznego przełożenia na warunki ani możliwość udziału wykonawców spoza UE w procedurach zamówieniowych. Ich pozycja nie była w praktyce różnicowana.

Rozporządzenie o subsydiach zagranicznych

Dopiero kolejne działanie, które przybrało formę wiążącego aktu prawnego (a nie jedynie wytycznych), należy ocenić jako w pełni sprawcze działanie Unii Europejskiej ukierunkowane między innymi na ochronę jednolitego rynku zamówień publicznych. Chodzi o rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2560 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny, które weszło w życie z dniem 12 stycznia 2023 r.

Ta kompleksowa regulacja wyposażyła Komisję Europejską w realne instrumenty kontrolne przeciwdziałające zakłóceniom konkurencyjności na rynku wewnętrznym wywoływanym przez wkłady finansowe pochodzące z państw trzecich. Pośród innych uprawnień, Komisja może wydać decyzję zakazującą udzielenia zamówienia określonemu wykonawcy – zwłaszcza wówczas, gdy Komisja stwierdzi, że dany wykonawca korzysta z subsydium zagranicznego zakłócającego rynek wewnętrzny i jednocześnie nie przedstawia środków zaradczych bądź zaproponowane środki nie są adekwatne ani wystarczające do całkowitego i skutecznego wyeliminowania zakłóceń.

Dotyczy to postępowań o bardzo wysokich wartościach, bowiem rozporządzenie 2022/2560 ograniczone jest progami kwotowymi, a procedury kontrolne przebiegają różnie w zależności od wysokości wkładów zagranicznych, wielkości zamówienia i tego, czy zostało ono podzielone na części. Dlatego też ta regulacja dotknęła wykonawców zainteresowanych (co do zasady) postępowaniami o najwyższych wartościach. Jednak – jak dowiodła praktyka – to właśnie one cieszą się najwyższym zainteresowaniem wykonawców zagranicznych – i to tu najczęściej występują zakłócające wkłady finansowe.

Przełomem były tezy wyroku Trybunału Sprawiedliwości UE z 22 października 2024 r. w sprawie C-652/22 *Kolin*, potwierdzone wyrokiem Trybunału Sprawiedliwości UE z 13 marca 2025 r. w sprawie C-266/22 *Qingdao*.

Wyroki te potwierdziły, że w ocenie Trybunału Sprawiedliwości UE wykonawcom spoza UE (a także wykonawcom z państw, które nie zawarły z Unią umowy gwarantującej wzajemny i równy dostęp do rynków) nie przysługuje prawo do równego traktowania w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. TSUE wskazał, że kompetencja do decydowania o otwarciu lub zamknięciu danego postępowania dla wykonawców z państw trzecich powinna należeć do właściwej instytucji zamawiającej.

Skutki tych wyroków objęły cały rynek wspólnotowy, niezależnie od wartości czy przedmiotu zamówienia. Warto przy tym zaznaczyć, że wyroki TSUE, choć niewątpliwie służą ochronie rynku wewnętrznego UE poprzez ograniczenie wpływów zewnętrznych, nie stanowią w istocie źródła nowego prawa. W komentowanym orzeczeniu Trybunał potwierdził jedynie, że dostęp do rynku zamówień publicznych jest zagwarantowany wyłącznie dla wykonawców z Unii Europejskiej oraz państw, które zawarły z Unią stosowne umowy. Gwarantuje to zarówno zamówieniowa [dyrektywa sektorowa](#), jak i [dyrektywa klasyczna](#). Takiej gwarancji nie przyznano wykonawcom z państw trzecich, których nie wskazano w dyrektywach.

Niemal natychmiast wywołało to wątpliwości co do tego, czy wnioski wynikające z orzeczeń wymagają implementacji do krajowych porządków prawnych państw członkowskich. W Polsce Urząd Zamówień Publicznych, uznając istotne znaczenie wyroków TSUE, systematycznie publikował wytyczne oraz instrukcje dotyczące praktycznego wdrożenia płynących z nich konkluzji. W konsekwencji są już realizowane pierwsze zamówienia publiczne wynikające z postępowań, w których ograniczono dostęp wykonawców z państw trzecich.

←
C-266/22 CRRRC
Qingdao Sifang CO LTD
et Astra Vagoane
Călători S.A. przeciwko
Autoritatea pentru
Reformă Feroviară
i Alstom Ferroviaria
S.P.A.

DYREKTYWA KLASYCZNA
dyrektywa Parlamentu
Europejskiego i Rady
2014/24/ UE z 26 lutego
2014 r. w sprawie
zamówień publicznych,
uchylająca dyrektywę
2004/18/WE (konkretnie
art. 25)

DYREKTYWA SEKTOROWA
dyrektywa Parlamentu
Europejskiego i Rady
2014/25/ UE z 26 lutego
2014 r. w sprawie udzie-
lania zamówień przez
podmioty działające
w sektorach gospodarki
wodnej, energetyki,
transportu i usług
pocztowych, uchylająca
dyrektywę 2004/17/WE
(konkretnie art. 43)

Nowelizacja PZP

Z perspektywy końca 2025 r. najdalej idącym działaniem protekcyjnym w odniesieniu do rynku polskiego jest ustawa nowelizująca z 9 lipca 2025 r., która weszła w życie 9 września 2025 r. Zmieniła ona zarówno ustawę – Prawo zamówień publicznych, jak i ustawę o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi.

Przedmiotem regulacji objęto możliwość oraz warunki ubiegania się o udzielenie zamówienia publicznego w Polsce przez wykonawców mających siedzibę lub miejsce zamieszkania w państwach trzecich, tj. innych niż państwa członkowskie UE oraz państwa będące stronami Porozumienia w sprawie zamówień rządowych Światowej Organizacji Handlu (GPA) lub innych umów międzynarodowych, których stroną jest Unia Europejska, gwarantujących na zasadzie wzajemności i równości dostęp do rynku zamówień publicznych. Regulacja obejmuje również roboty budowlane, dostawy i usługi pochodzące z tych państw.

Polski ustawodawca wprowadził do treści Prawa zamówień publicznych następujące reguły:

→
art. 16b ust. 1 pkt 1 p.z.p.

– decyzja o dopuszczeniu do udziału w postępowaniu państw trzecich należy do zamawiającego i jest podejmowana jednorazowo w konkretnym zamówieniu, a jej treść musi być odzwierciedlona w dokumentach postępowania,

→
art. 16a p.z.p. w zw. z
art. 226 ust. 1 pkt 5a oraz
343 ust. 3 pkt 4a p.z.p.

– jeżeli zamawiający nie określi w dokumentach zamówienia lub ogłoszeniu o zamówieniu, że dopuszcza do udziału w postępowaniu wykonawców pochodzących z „państw trzecich niebędących stronami umów międzynarodowych”, oznacza to, że tacy wykonawcy nie będą mogli ubiegać się o udzielenie danego zamówienia publicznego,

→
art. 16b ust. 1 pkt 1 p.z.p.

– jeśli zamawiający dopuści udział w postępowaniu wykonawców pochodzących z „państw trzecich niebędących stronami umów międzynarodowych”, musi o tym poinformować w dokumentach zamówienia lub ogłoszeniu o zamówieniu,

→
art. 16b ust. 2 p.z.p.

– jeśli zamawiający dopuści do udziału w postępowaniu podmioty z państw trzecich, będzie mógł dodatkowo w stosunku do nich uregulować odmienne (mniej korzystne) warunki udziału w zamówieniu, np.:

- zastosować odmienne podstawy wykluczenia oraz warunki udziału w postępowaniu,
 - żądać złożenia innych podmiotowych lub przedmiotowych środków dowodowych,
- wykonawcom, uczestnikom konkursu ani innym podmiotom pochodzącym z państw trzecich niebędących stronami umów międzynarodowych nie przysługują środki ochrony prawnej, np. odwołania do Krajowej Izby Odwoławczej.

←

art. 505 ust. 1a p.z.p.

Czy wzrost protekcjonizmu będzie korzystny dla Polski?

Opisane działania bez wątpienia wpisują się w nurt protekcjonizmu europejskiego w dziedzinie zamówień publicznych. Obecnie to w gestii zamawiających pozostaje decyzja, czy dane zamówienie będzie ukierunkowane na wykonawców europejskich, a zatem zamknięte na udział wykonawców z państw trzecich niezwiązanych umowami z UE.

Ograniczenie udziału w zamówieniu wyłącznie do wykonawców europejskich może jednak nieść istotne konsekwencje. Rynek europejski (rozszerzony o państwa, z którymi UE ma zawarte adekwatne porozumienia) może bowiem nie oferować rozwiązań odpowiadających wymaganiom zamówienia albo wykonawcy zdolni do jego realizacji mogą być nieliczni. Na dodatek zamawiający uzyska tę informację co do zasady dopiero po otwarciu ofert.

Warto podkreślić, że wyroki TSUE, a także ich wykładnia dokonywana przez Urząd Zamówień Publicznych sugerowały, że w razie milczenia zamawiającego udział wykonawców z państw trzecich powinien być dopuszczalny. Obecna ustawa reguluje tę kwestię odwrotnie. Polski ustawodawca – w odniesieniu do protekcjonizmu europejskiego w zamówieniach publicznych – przyjął więc podejście restrykcyjne. Czy jednak korzystne dla systemu zamówień publicznych? Dopiero praktyka to zweryfikuje.

Organizacje ekologiczne w procesie inwestycyjno- -budowlanym, czyli o używaniu i nadużywaniu prawa

Szerokie gwarancje partycypacji organizacji ekologicznych w ochronie środowiska wynikają w znacznej mierze z norm prawa międzynarodowego i służą skutecznej ochronie środowiska. Jednak brak kontroli nad wykonywaniem uprawnień w tym zakresie może prowadzić do nadużyć. W konsekwencji narażone są zwłaszcza interesy inwestorów – zarówno prywatnych, jak i publicznych.



KAROL MAĆKOWIAK

praktyka prawa ochrony środowiska



DR ADRIANNA OGONOWSKA

radca prawny

praktyka prawa ochrony środowiska

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



ochrona środowiska

Polski system prawny daje organizacjom społecznym, w tym organizacjom ekologicznym, szerokie możliwości udziału w postępowaniach administracyjnych w sprawach dotyczących interesów prawnych innych osób. Uregulowania w tym zakresie zawarte zostały w Kodeksie postępowania administracyjnego oraz ustawach szczególnych, zwłaszcza w ustawie o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko (u.u.i.ś).

Polski ustawodawca dał przy tym wyraz doniosłemu znaczeniu organizacji ekologicznych, przyznając im szerokie uprawnienia procesowe.

Czym jest organizacja ekologiczna

→
art. 3 pkt 10 u.u.i.ś.

„Organizacja ekologiczna” została zdefiniowana jako organizacja społeczna, której statutowym celem jest ochrona środowiska. Organizacja społeczna też ma swoją definicję, ale niestety dość ogólną i obciążoną błędami logicznymi – ma ona charakter przykładowego wyliczenia oraz odwołuje się do pojęcia definiowanego; nie wskazuje też żadnych kryteriów definiujących. Zgodnie z tą definicją organizacjami społecznymi są organizacje zawodowe, samorządowe, spółdzielcze i inne organizacje społeczne.

→
art. 5 § 2 pkt 5 k.p.a.

Z tym problemem zmierzyły się sądy, które w orzecznictwie sformułowały niejako dodatkowe kryteria przesądzające o tym, czy dany podmiot mieści się w pojęciu organizacji społecznej. Zgodnie z orzecznictwem sądów administracyjnych nie są organizacjami społecznymi grupy obywateli, które nie mają ustawowych podstaw do samodzielnego działania i nie są zarejestrowane w odpowiednim rejestrze urzędowym. Można więc przyjąć, że podmiot będący organizacją społeczną musi mieć określone ustawowe podstawy działalności oraz podlegać wpisowi w stosownym rejestrze

→
wyrok NSA z 12.03.2015 r.
(I OSK 2363/13), zob.
także wyrok NSA w War-
szawie z 29.04.2003 r.
(IV SA 2841/01)

urzędowym. W pojęciu organizacji społecznej będą mieściły się zatem fundacje oraz spółki prawa handlowego. Poza pojęciem organizacji społecznych pozostaną natomiast jednostki pomocnicze gminy czy wspólnoty mieszkaniowe.

Zasady udziału organizacji ekologicznych w postępowaniach wymagających udziału społeczeństwa

Nie ulega wątpliwości, że angażowanie oraz dopuszczenie organizacji ekologicznych do udziału w różnego rodzaju procedurach prawnych to standard demokratycznego państwa prawnego, w którym instytucje społeczeństwa obywatelskiego odgrywają istotną rolę. Organizacje ekologiczne w postępowaniu administracyjnym czy sądownoadministracyjnym występują w interesie publicznym, posiadając szeroką legitymację procesową.

Aktywność organizacji ekologicznych widać zwłaszcza w procesie inwestycyjno-budowlanym. Po spełnieniu jedynie symbolicznych warunków organizacje takie mogą brać udział w postępowaniach administracyjnych dotyczących ochrony środowiska na prawach strony. Oznacza to, że mają te same uprawnienia procesowe co strony postępowania (np. mogą wnosić środki zaskarżenia), ale nie mogą dysponować przedmiotem postępowania (np. wycofać wniosku o wydanie decyzji środowiskowej).

Z tak szerokich uprawnień można z pewnością korzystać zarówno dla ochrony środowiska, jak i dla celów partykularnych, niezgodnie z zamiarem ustawodawcy. Organizacje ekologiczne mogą skutecznie opóźniać lub wręcz uniemożliwić realizację konkretnych inwestycji. Konieczne są więc także regulacje prawne zapobiegające wykorzystywaniu uprawnień procesowych niezgodnie z ich celem.

W obecnym stanie prawnym podstawą umożliwiającą włączenie się organizacji ekologicznej do postępowania jest **zainteresowanie sprawami ochrony środowiska lub ochrony przyrody**. Zainteresowanie to musi być udokumentowane formalnie – przez uwzględnienie celów ochrony środowiska lub ochrony przyrody w statucie organizacji (lub w innym dokumencie o charakterze ustrojowym, np. w regulaminie czy umowie założycielskiej).

art. 44 ust. 1 u.u.i.ś.

Organizacja ekologiczna **może przystąpić do postępowania** wymagającego udziału społeczeństwa na prawach strony, jeśli **przez minimum 12 miesięcy przed dniem wszczęcia tego postępowania prowadziła działalność statutową** w zakresie ochrony środowiska lub ochrony przyrody.

Jeżeli któryś z powyższych warunków nie jest spełniony, organ prowadzący postępowanie powinien odmówić dopuszczenia organizacji do udziału w postępowaniu, co wymaga postanowienia, na które wyłącznie zainteresowanej organizacji przysługuje zażalenie. Ustawa o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie nie wskazuje natomiast w wyraźny sposób prawnej formy dopuszczenia organizacji do udziału w postępowaniu. W praktyce oznacza to, że pozostałym stronom trudno jest kwestionować dopuszczenie organizacji ekologicznej do postępowania.

art. 44 ust. 2 u.u.i.ś.

Szczególnym, a zarazem kontrowersyjnym uprawnieniem organizacji ekologicznej jest możliwość **wniesienia odwołania** od decyzji wydanej przez organ pierwszej instancji w postępowaniu wymagającym udziału społeczeństwa, jeżeli jest to uzasadnione celami statutowymi tej organizacji – nawet jeśli nie brała ona udziału w tym postępowaniu. Wniesienie odwołania jest równoznaczne ze zgłoszeniem chęci uczestniczenia w postępowaniu odwoławczym zainicjowanym wniesieniem odwołania. Organizacja ekologiczna uczestniczy w nim na prawach strony.

art. 127 § 1 k.p.a.

Kontrowersyjność tej konstrukcji polega na tym, że **zgodnie z Kodeksem postępowania administracyjnego** prawo do złożenia odwołania przysługuje stronie postępowania, czyli podmiotowi spełniającemu cechy określone w art. 28 k.p.a. Natomiast organizacja społeczna jako podmiot działający na prawach strony stroną postępowania nie jest, w związku z tym legitymację do złożenia odwołania powinna otrzymać jedynie przez uzyskanie uprawnień strony w postępowaniu przed organem administracji publicznej i instancji.

art. 44 ust. 3 u.u.i.ś.

Jeszcze większe wątpliwości budzi regulacja, zgodnie z którą organizacja ekologiczna może w analogicznej sytuacji **wnieść skargę do sądu administracyjnego** – również niezależnie od tego, czy brała udział we wcześniejszych fazach postępowania.

Konstrukcja ta jest mocno kontrowersyjna z punktu widzenia przepisów Prawa o postępowaniu przed sądami administracyjnymi. Art. 44 ust. 3 u.u.i.ś. stoi wprost w sprzeczności z przepisami

art. 50 § 1 p.p.s.a. oraz art. 52 § 1 p.p.s.a. i wydaje się wprowadzać niedostatecznie uzasadniony wyjątek od zasad ogólnych. Pomimo zgłaszanych wątpliwości przepis ten jednak obowiązuje i znajduje zastosowanie w praktyce.

Przestrzeń do nadużyć

Udział organizacji ekologicznych w procesie przygotowywania i realizacji inwestycji to nieodzowny element realiów polskiego procesu inwestycyjnego. Z praktyki wynika jednak, że organizacje ekologiczne, działając w sprawach związanych z ochroną środowiska, dopuszczają się niekiedy nadużycia prawa. Chodzi tutaj zwłaszcza o takie sytuacje, gdy przysługujące im uprawnienia procesowe wykorzystywane są niezgodnie z *ratio legis*, np. dla przedłużenia postępowania administracyjnego czy sądowoadministracyjnego.

Prowadzi to do nadmiernego obciążenia administracji publicznej oraz sądów administracyjnych, a także marnowania środków publicznych. W konsekwencji wydłuża się czas trwania innych postępowań, którymi organy bądź sądy nie są w stanie się zająć. Nadużywanie praw procesowych przez organizacje ekologiczne w postępowaniach administracyjnych i sądowoadministracyjnych przekłada się negatywnie również na interesy inwestorów. Tymi inwestorami są nierzadko spółki publiczne, realizujące zamierzenia kluczowe z punktu widzenia strategicznych interesów państwa.

W naszej ocenie istniejące w obecnym stanie prawnym środki o charakterze kontrolno-nadzorczym, czy też inne instrumenty prawne stosowane wobec organizacji ekologicznych nadużywających swych praw, są niewystarczające. Instrumentów takich nie ma ani w ogólnym postępowaniu administracyjnym, ani w postępowaniu sądowoadministracyjnym. Co więcej brak jest regulacji w tym zakresie w przepisach szczególnych, czyli przede wszystkim w ustawie o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie.

Jedynym punktem zaczepienia mogą być przepisy [ustawy Prawo o stowarzyszeniach](#) oraz [ustawy o fundacjach](#). Są to jednak regulacje o charakterze ogólnym, niedopasowane zasadniczo do specyfiki funkcjonowania organizacji ekologicznych oraz przysługujących tym organizacjom uprawnień procesowych w postępowaniach wymagających udziału społeczeństwa.

ART. 50 § 1 P.P.S.A.

organizacja społeczna może złożyć skargę w sprawie, w której brała udział w postępowaniu administracyjnym

ART. 52 § 1 P.P.S.A.

skargę można wnieść po wyczerpaniu środków zaskarżenia, jeżeli służyły one skarżącemu w postępowaniu przed organem właściwym w sprawie

ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach

ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach

Przywołane ustawy jako narzędzie weryfikacji działalności organizacji przewidują co do zasady środki o charakterze nadzorczym. Zgodnie z Prawem o stowarzyszeniach nadzór nad działalnością stowarzyszeń sprawuje wojewoda albo starosta, badając aktywność organizacji pod względem legalności. Organ nadzorujący dysponuje pewnymi uprawnieniami względem stowarzyszeń. Może on przykładowo żądać udzielenia wyjaśnień od władz stowarzyszenia, a w braku realizacji żądania nałożyć grzywnę w wysokości nieprzekraczającej jednorazowo 5 000 zł. Surowszymi środkami dysponuje sąd, który na wniosek organu nadzorującego lub prokuratora może nawet rozwiązać stowarzyszenie, jeżeli jego działalność wykazuje rażące lub uporczywe naruszanie prawa albo postanowień statutu i nie ma warunków do przywrócenia działalności zgodnej z prawem lub statutem.

Przepisy dotyczące fundacji nie posługują się wprost pojęciem nadzoru, ale są w istocie zbliżone do regulacji z Prawa o stowarzyszeniach. Funkcje nadzorcze wypełnia właściwy minister albo starosta, a o zastosowaniu najpoważniejszych sankcji rozstrzyga sąd.

Takie rozwiązania nie wydają się wystarczające. Przede wszystkim nie wpływają one bezpośrednio na przebieg poszczególnych postępowań administracyjnych i sądowoadministracyjnych. W konsekwencji nie będą skutecznie przeciwdziałać praktykom opóźniania i blokowania tych postępowań. Praktyka pokazuje również, że przepisy dotyczące nadzoru niezwykle rzadko znajdują zastosowanie w sytuacji nadużywania prawa procesowego przez organizacje ekologiczne, więc choćby z tego względu pozostają nieskuteczne.

Potrzebna interwencja ustawodawcy

Podsumowując, nie mamy wątpliwości, że partycypacja społeczna odgrywa i nadal będzie odgrywać istotną rolę w systemie ochrony środowiska. Dobrze, że organizacje ekologiczne biorą udział w procesach legislacyjnych oraz postępowaniach administracyjnych. Polski ustawodawca dał wyraz doniosłemu znaczeniu tych organizacji, przyznając im szerokie uprawnienia procesowe, w tym możliwość zaskarżenia decyzji organu I i II instancji w znacznej liczbie postępowań, nawet jeśli organizacje te nie uczestniczyły w dotychczasowym postępowaniu.

Szerokie uprawnienia procesowe organizacji ekologicznych, bez odpowiednich mechanizmów kontrolnych, mogą być jednak wykorzystywane niezgodnie z ich celem. Stan ten zagraża stronom postępowania oraz może prowadzić do marnowania publicznych środków.

W naszej ocenie obecne regulacje nie zapewniają odpowiednich instrumentów dla przeciwdziałania nadużyciom, co sprzyja ich występowaniu. Dobrze by było, gdyby ustawodawca pochylił się nad omawianymi przez nas regulacjami i rozważył wprowadzenie przepisów, które ograniczyłyby istniejące pole do naruszeń.

Instalacje OZE po reformie planowania przestrzennego

Odchodząc od wytwarzania energii ze źródeł kopalnych w zintegrowanych jednostkach o dużej mocy, powinniśmy przeznaczyć spore obszary kraju na lokalizację bardziej rozproszonych jednostek wytwórczych o mniejszej mocy, które pozyskują energię ze źródeł odnawialnych. Istotny wpływ będzie tu miała trwająca reforma systemu planowania i zagospodarowania przestrzennego, która wprowadzi zarówno dodatkowe ograniczenia, jak i ułatwienia dla realizacji turbin wiatrowych, instalacji fotowoltaicznych czy biogazowni.



RADOSŁAW WASIAK
adwokat, partner
praktyka energetyczna



ZUZANNA POLESZAK
praktyka energetyczna

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



energetyka

Zielona transformacja

Polska energetyka przez lata utożsamiana była z wielkimi jednostkami wytwórczymi wytwarzającymi energię z węgla kamiennego lub brunatnego zlokalizowanymi w pobliżu jego pokładów oraz w obrębie dużych obszarów przemysłowych. Jej symbolem były opalane węglem bloki energetyczne w Kozienicach, Opolu, Turowie, Koninie, Jaworznie oraz największa w Europie elektrownia węglowa w Bełchatowie składająca się z bloków o łącznej mocy ponad 5000 MW.

Utrzymywanie dotychczasowego stanu rzeczy w dłuższej perspektywie miałooby negatywny wpływ na konkurencyjność polskiej gospodarki, która jak każda inna w znaczącym stopniu zależy od cen energii wykorzystywanej tak w przemyśle, jak i w usługach. System handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych, stanowiący narzędzie unijnej polityki klimatycznej nastawionej na walkę z ociepleniem klimatu oraz zanieczyszczeniem powietrza, efektywnie zwiększa koszty wytwarzania energii w źródłach opartych na paliwach kopalnych – tak na węglu, jak i na gazie ziemnym.

Odpowiedzią na wyzwania, jakie stają przed polskim systemem energetycznym, jest sukcesywne zwiększanie udziału w miksie energetycznym jednostek wytwarzających energię elektryczną ze źródeł odnawialnych, a więc z wiatru, słońca, wody czy też z biogazu wytwarzanego np. z produktów pochodnych sektora rolniczego.

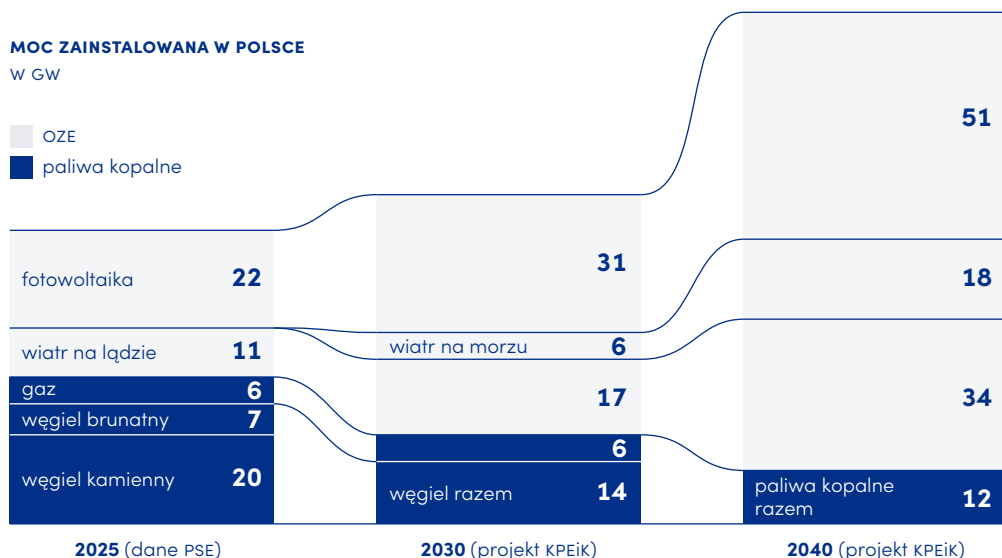
Od 20 lat możemy obserwować może nie skokowy, ale stopniowy i stały wzrost udziału OZE w polskim miksie energetycznym, co obrazują ogólnie dostępne liczby. Jeszcze w pierwszej dekadzie XXI wieku energetyka węglowa odpowiadała za wytwarzanie ponad 90% energii elektrycznej w Polsce. Udział źródeł odnawialnych nie przekraczał wtedy 4% i w dużej mierze obejmował wykorzystywanie biomasy w procesie współspalania w jednej instalacji wraz z węglem, który to proces z punktu widzenia celów polityki klimatycznej był nieefektywny.

MOC ZAINSTALOWANA W POLSCE

W GW

■ OZE

■ paliwa kopalne



Od tego czasu nastąpiły istotne zmiany w wielkości oraz strukturze sektora OZE, który dziś zaspokaja już 30% krajowego zapotrzebowania na energię elektryczną, w większości dzięki wykorzystaniu paneli fotowoltaicznych oraz lądowych farm wiatrowych. Zgodnie z rynkowymi przewidywaniami oraz planami rządowymi ten trend ma być podtrzymany, a udział OZE będzie nadal się zwiększał i po 2030 r. powinien przekroczyć granicę 50%.

Charakterystyczną cechą energetyki opartej na OZE jest duże rozproszenie źródeł wytwórczych na terenie całego kraju. Dodatkowo – uogólniając na podstawie dzisiejszych technologii – można założyć, że realizacja farmy fotowoltaicznej o mocy 1 MW wymaga zajęcia gruntu o obszarze 1,5 ha, a jedna turbina wiatrowa wiąże się z zajęciem (choćby w ograniczonym zakresie) obszaru do 1 ha. Oznacza to, że dalsza transformacja energetyczna wymagać będzie w najbliższych latach zapewnienia znaczących obszarów, na których możliwa będzie realizacja instalacji OZE.

Reforma planowania przestrzennego

Na procesy związane z realizacją inwestycji w obszarze energetyki odnawialnej istotny wpływ będzie miała wdrażana sukcesywnie od

2023 r. reforma systemu planowania przestrzennego. Wprowadziła ona największe od wielu lat zmiany w zasadach kształtowania polityki przestrzennej. Choć głównym celem autorów reformy było uporządkowanie systemu planistycznego oraz zwiększenie transparentności procesu inwestycyjnego, w praktyce zmiany mogą prowadzić do tymczasowego ograniczenia możliwości lokowania nowych projektów – zwłaszcza w okresie przejściowym do czasu pełnego wdrożenia nowych rozwiązań planistycznych. Będzie to dotyczyć również instalacji OZE, które zostały w nowych przepisach osobno ujęte.

Plany ogólne

Nowelizacja wprowadziła do systemu planowania przestrzennego nowy akt planistyczny – plan ogólny, który zastąpi dotychczasowe studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. W przeciwieństwie do studium plan ogólny będzie aktem prawa miejscowego, co oznacza, że jego ustalenia będą wiążące zarówno przy uchwalaniu miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego (MPZP), jak i przy wydawaniu decyzji o warunkach zabudowy (WZ). To duża zmiana, ponieważ wcześniej decyzje WZ nie musiały być zgodne ze studium.

Plan ogólny obejmuje cały obszar gminy i dzieli go na rozłączne strefy planistyczne, z których kilka ma kluczowe znaczenie dla lokalizacji inwestycji OZE w przyszłości:

- SZ – strefa wielofunkcyjna z zabudową zagrodową – możliwość lokalizacji biogazowni (zgodnie z profilem dodatkowym),
- SU – strefa usługowa – możliwość lokalizacji elektrowni słonecznych (zgodnie z profilem dodatkowym),
- SH – strefa handlu wielkopowierzchniowego – możliwość lokalizacji elektrowni słonecznych (zgodnie z profilem dodatkowym),
- SR – strefa produkcji rolniczej – możliwość lokalizacji biogazowni, elektrowni słonecznych, wiatrowych oraz wodnych (zgodnie z profilem dodatkowym),
- SO – strefa otwarta – możliwość lokalizacji biogazowni, elektrowni słonecznych, wiatrowych, wodnych oraz geotermalnych (zgodnie z profilem dodatkowym).

Studia uwarunkowań obowiązują jedynie do momentu wejścia w życie planu ogólnego, jednak nie dłużej niż do 30 czerwca 2026 r. Gminy, które nie zdążą uchwalić planu ogólnego na czas, nie będą mogły wydawać decyzji wz ani uchwalać nowych MPZP, co w praktyce doprowadzi do zatrzymania nowych procesów inwestycyjnych. Ponieważ w większości gmin prace nad planami ogólnymi są dopiero na początkowym etapie, należy spodziewać się, że od lipca 2026 r. na wielu obszarach wystąpi wielomiesięczne zahamowanie inwestycji – aż do momentu uchwalenia planów ogólnych.

Miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego

Zmienione przepisy zaostrzą zasady lokalizowania większych instalacji OZE, które w większości (podobnie jak już od kilku lat ma to miejsce w stosunku do lądowych farm wiatrowych) będą mogły powstawać wyłącznie na podstawie MPZP. Wymóg lokalizacji na podstawie MPZP wprowadzono dla niezamontowanych na budynkach instalacji OZE lokalizowanych na:

- użytkach rolnych klasy I–III i gruntach leśnych,
- użytkach rolnych klasy IV, o mocy zainstalowanej elektrycznej większej niż 150 kW lub wykorzystywanych do prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie wytwarzania energii elektrycznej,
- na innych gruntach, o mocy zainstalowanej elektrycznej większej niż 1000 kW.

Jednocześnie wprowadzono ułatwienia dla mniejszych instalacji. Nowe regulacje wprost przesądzają, że jeżeli MPZP dopuszcza lokalizację budynków, to dopuszcza także montaż paneli fotowoltaicznych na tych budynkach.

Wymóg MPZP dla większych OZE niewątpliwie zwiększy liczbę uchwalanych i zmienianych MPZP. Aby przyspieszyć procedury dla dużych inwestycji OZE, wprowadzono postępowanie uproszczone, z którego można skorzystać, jeśli plan miejscowy albo jego zmiana dotyczą wyłącznie lokalizacji instalacji OZE innych niż elektrownie wiatrowe. Postępowanie uproszczone ogranicza część formalności proceduralnych (np. konsultacje społeczne mogą trwać tylko 14 dni), co w założeniu ma umożliwić szybsze opracowanie i uchwalenie aktu planistycznego – nawet w ciągu kilku miesięcy. Przepisy

jednak istotnie ograniczają możliwość stosowania postępowania uproszczonego – nie może ono dotyczyć m.in. terenów o wysokiej klasie gleb rolnych, a także obszarów parków narodowych, rezerwatów przyrody oraz ich otulin itd.

Zintegrowane plany inwestycyjne

Kolejnym rozwiązaniem jest wprowadzenie szczególnych rodzajów MPZP – zintegrowanych planów inwestycyjnych (ZPI), które również mogą być wykorzystywane do lokalizacji instalacji OZE. ZPI stanowi narzędzie współpracy między gminą a inwestorem i obejmuje zarówno teren inwestycji głównej, jak i inwestycji uzupełniającej (np. przebudowy infrastruktury technicznej lub dróg publicznych).

Zakres inwestycji uzupełniającej podlega negocjacjom, a projekt ZPI przygotowuje sam inwestor. Uchwalenie ZPI wymaga zawarcia umowy urbanistycznej, która reguluje wzajemne zobowiązania stron, w tym możliwość pokrycia przez inwestora kosztów uchwalenia planu. W przypadku instalacji OZE innych niż elektrownie wiatrowe negocjacje można rozpocząć bez wcześniejszej zgody rady gminy na przystąpienie do sporządzenia ZPI. W takim przypadku terminy konsultacji społecznych również są ograniczone do 14 dni.

Skutki zmian w obszarze planistycznym

Wprowadzenie obowiązku lokalizowania inwestycji OZE na podstawie MPZP pociągać będzie za sobą istotne konsekwencje dla inwestycji, takie jak:

- wydłużony czas procedowania – decyzje wz wydawano zwykle w ciągu ok. 3 miesięcy, natomiast uchwalenie MPZP trwa zazwyczaj kilka miesięcy, a nierzadko kilka lat,
- szersza partycypacja społeczna – w postępowaniu o wydanie decyzji wz liczba stron była ograniczona, natomiast przy uchwalaniu MPZP krąg uczestników jest znacznie szerszy, co może prowadzić do protestów i blokowania inwestycji,
- wyższe koszty po stronie inwestora – z uwagi na czasochłonność i złożoność procedury uchwalania MPZP należy uznać, że inwestor poniesie wyższe koszty (w szczególności w przypadku ZPI).

Decyzje o warunkach zabudowy

W świetle opisanych zmian, w szczególności w związku z ogólnym wymogiem realizacji instalacji OZE w oparciu o MPZP, znaczenie decyzji WZ w procesie lokalizacji instalacji OZE będzie stopniowo maleć. Należy również pamiętać, że od 1 stycznia 2026 r. decyzje WZ staną się terminowe i będą obowiązywać przez 5 lat od dnia, w którym staną się prawomocne. Wyjątek stanowią decyzje, które stały się prawomocne przed 1 stycznia 2026 r. – one pozostaną bezterminowe. Ponadto co do zasady decyzje WZ będą mogły być wydawane wyłącznie w przypadku wcześniejszego uchwalenia planu ogólnego, a zasadniczo tylko w odniesieniu do określonego w tym planie obszaru uzupełnienia zabudowy.

Podsumowanie

Nowe regulacje w obszarze planowania przestrzennego będą w najbliższym czasie istotnym wyzwaniem dla inwestorów planujących realizację inwestycji OZE. Dziś ciężko jest przewidzieć, jak w praktyce wdrażane będą nowe przepisy. Nie sposób jednak nie zwrócić uwagi na istotne opóźnienia wielu samorządów we wdrażaniu nowych regulacji, chociażby na etapie opracowywania i uchwalania planów ogólnych, które będą kluczowe dla całego systemu planowania przestrzennego.

Również zwiększony poziom partycypacji społecznej w procesie planowania przestrzennego może stanowić potencjalne zagrożenie dla instalacji OZE, które – choć konieczne – w wielu przypadkach budzą emocje w lokalnych społecznościach, obawiających się sąsiedztwa turbin wiatrowych czy biogazowni. Ponieważ jednak instalacje OZE w wielu wypadkach służyć będą zaspokajaniu właśnie lokalnych potrzeb, należy mieć nadzieję, że praktyka planistyczna kierować będzie się racjonalnymi przesłankami pozwalającymi na stabilny dalszy rozwój sektora energetyki odnawialnej.

Dopuszczalność przeniesienia decyzji administracyjnej – problemy praktyczne na przykładzie koncesji i rekultywacji

Dopuszczalność przeniesienia praw i obowiązków wynikających z decyzji administracyjnej nadal budzi wiele wątpliwości – zwłaszcza gdy przepisy sformułowane są niejasno, pozostawiając organom administracji publicznej przestrzeń do rozbieżnych interpretacji. W artykule rozważamy dopuszczalność przeniesienia praw i obowiązków wynikających z koncesji na wydobywanie kopalin ze złóż – oraz wpływ takiego przeniesienia na obowiązek rekultywacji po zakończeniu działalności górniczej. W tych sprawach przedsiębiorcy natrafiają bowiem nierzadko na liczne trudności.



KAROL MAĆKOWIAK

praktyka prawa ochrony środowiska



MAŁGORZATA PIEKARSKA

adwokatka

praktyka prawa ochrony środowiska

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



ochrona środowiska

Sukcesja administracyjna

Zgodnie z maksymą znaną z prawa rzymskiego prawo publiczne nie może być zmieniane umowami osób prywatnych (*ius publicum privatorum pactis mutari non potest*). Ta reguła wciąż znajduje odzwierciedlenie w przepisach określających zasady sukcesji na gruncie prawa administracyjnego. Przedstawiciele doktryny w zdecydowanej większości podkreślają bowiem, że co do zasady zarówno prawa, jak i obowiązki publicznoprawne, z uwagi na swój podmiotowy charakter, nie mogą być przenoszone w drodze czynności cywilnoprawnych. Innymi słowy zasadą jest, że uprawnienia (lub obowiązku) wynikającego z decyzji administracyjnej (np. koncesji na wydobywanie kopaliny ze złoża) nie można przenieść na inny podmiot, chyba że jest to dopuszczalne wprost, mocą konkretnego przepisu.

Rozstrzygnięcia administracji, przybierające zwykle formę decyzji administracyjnych, adresowane są do indywidualnie wskazanych podmiotów, nakładając na nie określone obowiązki lub przyznając im konkretne uprawnienia.

Znajduje to potwierdzenie także w orzecznictwie sądów administracyjnych. Przykładowo w wyroku NSA z 15 września 2020 r. (II GSK 3523/17), dotyczącym dopuszczalności przeniesienia zezwolenia na prowadzenie apteki, wskazano, że w prawie administracyjnym obowiązuje zasada, że prawa i obowiązki o charakterze administracyjnoprawnym są związane z osobą, dla której zostały ustanowione, i zasadniczo są nieprzenoszalne. Wyjątek od tej zasady, przewidujący sukcesję generalną (z pewnymi ograniczeniami) tych praw i obowiązków został wprowadzony dopiero przepisem art. 494 § 2 k.s.h. Przed wejściem w życie Kodeksu spółek handlowych (czyli do 2001 r.) nie było przepisu, który przewidywałby sukcesję generalną praw i obowiązków administracyjnych w przypadku połączenia spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (analogicznie orzekł NSA w wyroku z 9 lutego 2023 r., II GSK 1287/19).

Omawiana zasada doznaje jednak obecnie wielu wyłączeń. Wynikają one albo z regulacji o charakterze ogólnym (np. z przepisów Kodeksu spółek handlowych), albo z **ustaw szczególnych**, np. z zakresu prawa ochrony środowiska czy prawa górnictwa. Praktyka funkcjonowania przepisów z tego zakresu wciąż budzi jednak wiele wątpliwości. W przypadku Prawa geologicznego i górnictwa brakuje zwykle również orzecznictwa sądów administracyjnych, które wyjaśniałoby te trudności interpretacyjne.

Koncesje geologiczne i górnicze

Zgodnie z art. 36 Prawa geologicznego i górnictwa dopuszczalne jest przeniesienie koncesji. Wymaga ono jednak spełnienia określonych przesłanek, w tym uzyskania **zgody organu koncesyjnego** oraz wykazania przez podmiot przejmujący, że spełnia warunki wymagane dla uzyskania koncesji. Inne przesłanki wskazane w tym przepisie mogą jednak budzić wątpliwości. Ustawodawca odwołuje się bowiem do klauzul generalnych, takich jak interes publiczny, bezpieczeństwo państwa czy racjonalna gospodarka złożami kopalin.

W praktyce jednym z kluczowych elementów jest również forma transakcji, w ramach której ma nastąpić przeniesienie koncesji.

Transakcje górnicze najczęściej następują w formie zbycia przedsiębiorstwa (lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa) dysponującego koncesją (*asset deal*), ale mogą też obejmować nabycie udziałów (*share deal*), połączenie spółek czy podział spółki. W każdej z tych sytuacji przeniesienie koncesji może wzbudzić wątpliwości.

Niezależnie od wybranej formy transakcji, w praktyce pojawiają się liczne problemy związane z przeniesieniem koncesji.

Przed wszystkim organy koncesyjne przyjmują różne stanowiska co do zakresu swojej swobody przy wyrażaniu zgody na przeniesienie koncesji. Część organów uznaje, że jeżeli podmiot przejmujący spełnia wszystkie warunki formalne, organ jest zobowiązany wyrazić zgodę. Inne organy przyjmują, że decyzja ma charakter uznaniowy, co pozwala na odmowę, nawet jeśli nabywca spełnia wszystkie wymogi.

Problematyczna jest także sytuacja, w której dochodzi do transakcji bez uzyskania zgody organu koncesyjnego. W takich

←

Np. art. 189 ust. 1 Prawa ochrony środowiska umożliwia przejęcie praw i obowiązków wynikających z pozwolenia dotyczącego instalacji, natomiast art. 36 Prawa geologicznego i górnictwa pozwala na przeniesienie koncesji.

←

Charakter zgody organu na przeniesienie koncesji jest dość problematycznym zagadnieniem i nie omawiamy go tu szerzej z uwagi na ramy objętościowe tego opracowania.

okolicznościach umowa cywilnoprawna pozostaje ważna, ale koncesja nie przechodzi na nabywcę. W praktyce istnieje więc ryzyko wystąpienia sytuacji, w której żadna ze stron nie może legalnie prowadzić działalności górniczej, co może prowadzić do roszczeń odszkodowawczych między stronami transakcji. Opisane zagadnienie powinno zostać zaadresowane na etapie projektowania transakcji i odpowiednio uwzględnione w dokumentach transakcyjnych.

Dodatkowe wątpliwości budzi relacja między przeniesieniem koncesji a obowiązkiem przeprowadzenia rekultywacji. Zagadnienie to wiąże się ściśle z problematyką sukcesji praw i obowiązków administracyjnych, gdyż w praktyce często dochodzi do zmian podmiotowych w trakcie eksploatacji złoża lub po jej zakończeniu, a przed wykonaniem obowiązku rekultywacji.

Rekultywacja

Przeprowadzenie rekultywacji po zakończeniu prowadzenia działalności górniczej jest obowiązkowe. W tym kontekście zasadne jest pytanie, czy przeniesienie koncesji obejmuje również przeniesienie obowiązku rekultywacji za działalność prowadzoną przez poprzedniego koncesjonariusza, czy też nabywca koncesji odpowiada tylko za rekultywację związaną z własną działalnością.

W pierwszej kolejności należy zauważyć, że skuteczne przeniesienie koncesji na inny podmiot nie przenosi decyzji ustalającej kierunek rekultywacji. Zgodnie bowiem z art. 36 ust. 7 Prawa geologicznego i górniczego przeniesienie koncesji przenosi również prawa i obowiązki wynikające z innych decyzji wydanych na podstawie ustawy Prawo geologiczne i górnicze. Tymczasem kwestie rekultywacji procedowane są na podstawie ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych, co wynika wprost z odesłania ustanowionego w art. 129 ust. 2 Prawa geologicznego i górniczego. W praktyce oznacza to konieczność zainicjowania osobnego postępowania administracyjnego, następującego po przeniesieniu koncesji.

Skoro rekultywację prowadzi się najczęściej po zakończeniu działalności górniczej, to kluczowe znaczenie ma zasada, że obowiązek rekultywacji obciąża podmiot, który faktycznie doprowadził do degradacji gruntu, a nie każdego kolejnego właściciela nieruchomości czy inny podmiot. Decyzja o kierunkach rekultywacji

jest adresowana do konkretnego podmiotu i podlega przeniesieniu jedynie na zasadach określonych w ustawie o ochronie gruntów rolnych i leśnych. Oznacza to, że przeniesienie prawa własności nieruchomości, zbycie przedsiębiorstwa czy nawet zbycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa nie powoduje automatycznego przejścia obowiązku rekultywacji na nabywcę, jeżeli to zbywca był podmiotem, który dokonał degradacji.

Brak jednoznacznych regulacji dotyczących przenoszenia obowiązku rekultywacji prowadzi do poważnych problemów praktycznych. W przypadku transakcji gospodarczych strony często nie są świadome, że obowiązek rekultywacji może pozostać przy zbywcy mimo zbycia gruntów, infrastruktury, a nawet przeniesienia koncesji. Prowadzi to do sytuacji, w których zbywca zachowuje obowiązek rekultywacji, ale nie dysponuje już ani gruntami, ani środkami finansowymi na jej przeprowadzenie. Nabywca natomiast staje się właścicielem zdegradowanych gruntów, ale nie ma prawnego obowiązku ich rekultywacji, co może prowadzić do trwałej degradacji środowiska.

Uwagi podsumowujące

Zasada nieprzenoszalności praw i obowiązków publicznoprawnych wciąż odgrywa istotną rolę w polskim systemie prawa. Potrzeby obrotu gospodarczego oraz wymogi prawa unijnego doprowadziły wprawdzie do uchwalenia regulacji ustanawiających wyjątki od tej zasady, ale doznają one znaczących ograniczeń.

Pewne komplikacje budzi również wielość regulacji oraz niezrządkiem odmienna praktyka postępowania różnych organów administracji publicznej. Stan ten nie sprzyja ani pewności prawa, ani stabilności prowadzenia działalności gospodarczej.

Przykłady z praktyki dowodzą, że dla zagwarantowania bezpieczeństwa oraz pewności obrotu dopuszczalność przeniesienia praw i obowiązków wynikających z aktów administracyjnych jest często bardzo potrzebna. Analiza przepisów z zakresu prawa górniczego czy rekultywacji wykazuje jednak, że wymagają one dalszej refleksji ustawodawcy, tak aby ich stosowanie przez organy administracji publicznej nie budziło wątpliwości.

Jawność cen mieszkań – nowy obowiązek deweloperów

11 lipca 2025 r. weszła w życie nowelizacja ustawy deweloperskiej, która nałożyła na deweloperów oraz niektórych innych przedsiębiorców obowiązek publikowania cen mieszkań i domów na własnych stronach internetowych oraz codziennego raportowania tych danych do państwowego portalu dane.gov.pl. To jedna z najbardziej znaczących zmian w regulacji rynku nieruchomości mieszkaniowych ostatnich lat, której celem jest zwiększenie przejrzystości i ochrona kupujących.



SYLWIA MOREU-ŻAK
radca prawny, doradca
praktyka nieruchomości



ALEKSANDRA SZCZEPIŃSKA
praktyka nieruchomości

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



nieruchomości

Geneza i cele nowelizacji

Ustawodawca uznał, że dotychczas klienci mieli utrudniony dostęp do rzetelnych, pełnych i aktualnych cen mieszkań i domów. Część deweloperów publikowała pełne cenniki, inni pokazywali tylko przykładowe ceny kilku mieszkań, jeszcze inni w ogóle nie ujawniali cen na stronach, zmuszając klientów do kontaktu z biurem sprzedaży. To wszystko utrudniało lub wręcz uniemożliwiało porównywanie ofert i stawiało kupujących w słabszej pozycji negocjacyjnej. Często deweloper mógł dostosować ofertę cenową mieszkania do oceny kondycji finansowej potencjalnego nabywcy.

USTAWA DEWELOPERSKA

ustawa z dnia 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym

Nowelizacja z 25 maja 2025 r. dodała do ustawy deweloperskiej art. 19a i art. 19 b.

Nowelizacja [ustawy deweloperskiej](#) miała ustandaryzować informacje, ograniczyć manipulację cenami i zapewnić równy dostęp do danych. Ustawodawca chciał zwiększyć przejrzystość rynku i wzmocnić pozycję negocjacyjną kupujących, między innymi dzięki archiwum zmian. Chciał także ułatwić analizę rynku – zarówno potencjalnym nabywcom, jak i analitykom, mediom czy instytucjom publicznym. Dzięki centralnemu portalowi dane.gov.pl każdy może sprawdzić, jak kształtują się w czasie ceny mieszkań w różnych inwestycjach i regionach Polski.

Branża deweloperska zgodnie potwierdza zasadność tej regulacji, przy czym wskazuje na zbyt krótki okres przejściowy na wdrożenie koniecznych rozwiązań technicznych. W istocie był to tylko jeden miesiąc od dnia uchwalenia nowelizacji do dnia wejścia w życie.

Obowiązek publikacji danych

Nowy art. 19a ustawy deweloperskiej zobowiązuje dewelopera do prowadzenia własnej strony internetowej i publikowania na niej określonych informacji. Strona może być w domenie grupowej lub subdomenie. Co jednak ważne, publikacja wyłącznie u pośrednika lub na portalu ogłoszeniowym nie spełnia wymogu własnej strony internetowej w rozumieniu ustawy.

Jeżeli którakolwiek z cen objętych obowiązkiem publikacji ulegnie zmianie, każdą taką zmianę należy wprowadzić tego samego dnia z podaniem daty oraz zachowaniem historii wcześniejszych cen. To oznacza, że kupujący może sprawdzić, jak kształtowała się cena interesującego go mieszkania lub domu w czasie. Nie ma jednak obowiązku ujawniania cen transakcyjnych – publikuje się ceny ofertowe. Adres strony, na której deweloper publikuje powyższe dane, musi znaleźć się w reklamach, ogłoszeniach i ofertach sprzedaży.

Obowiązek raportowania cen

Drugi filar nowelizacji to obowiązek raportowania cen do państwa. Nowy art. 19b nakazuje codziennie (raz na dobę) przekazywać ministrowi cyfryzacji informacje o cenie za 1 m² powierzchni użytkowej każdego z oferowanych lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych oraz całej nieruchomości lub jej części, będących przedmiotem sprzedaży, a także o cenie pomieszczeń przynależnych lub praw niezbędnych do korzystania z lokalu lub domu jednorodzinnego, jeżeli nie jest uwzględniona w cenie całkowitej.

Minister cyfryzacji publikuje te dane na portalu dane.gov.pl. Raportuje się 7 dni w tygodniu, 365 dni w roku – nawet jeśli deweloper nie zmienił niczego w swojej ofercie, musi codziennie potwierdzać aktualność danych w systemie państwowym.

**OBYWIAZKOWE
INFORMACJE DO
UMIESZCZENIA NA
STRONIE DEWELOPERA**

Dane powinny być
zaprezentowane
w sposób klarowny
i przystępny.

www.inwestycja-mieszkaniowa.pl

 ogólny opis inwestycji

 lokalizacja przedsięwzięcia

 dane identyfikujące dewelopera i inwestycję

 sposób kontaktu z deweloperem

CENY BRUTTO

 cena za 1 m² każdego z oferowanych lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych

 cena całkowita każdego z oferowanych lokali lub domów

 cena za **pomieszczenia przynależne** (np. komórki lokatorskiej, miejsca postojowego), jeżeli cena tych pomieszczeń lub praw nie jest uwzględniona w cenie lokalu lub domu

 **inne** świadczenia pieniężne (np. pakiet wykończenia mieszkania), które nabywca zobowiązany jest spełnić na rzecz dewelopera w wykonaniu umowy przenoszącej własność



DEWELOPER POWINIEN

- utrzymywać własną stronę internetową z łatwą nawigacją, jednoznacznie powiązaną z deweloperem
- umieszczać adres strony internetowej na wszelkich materiałach marketingowych
- publikować na tej stronie pełną strukturę ceny brutto: za 1 m², cenę całkowitą, elementy dodatkowe i świadczenia – w czytelnej formie, umożliwiającej porównanie
- aktualizować ceny tego samego dnia
- archiwizować historię z datami i zapewnić czytelny dostęp do tej historii
- zapewnić codzienne raportowanie spójne z treścią strony, także w weekendy i jeśli nie było zmian
- kontrolować spójność komunikacji (rozbieżności między biurem sprzedaży a stroną działającą na korzyść klienta i rodzą ryzyko zastosowania sankcji).

Kogo dotyczą nowe przepisy

Obowiązek publikacji i raportowania danych dotyczy dwóch kategorii podmiotów: deweloperów oraz przedsiębiorców niebędących deweloperami w rozumieniu ustawy deweloperskiej.

Deweloperem jest przedsiębiorca realizujący przedsięwzięcie deweloperskie, czyli proces prowadzący do sprzedaży lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych (od nabycia praw do gruntu i budowy aż po przeniesienie własności). Obowiązki obejmują także deweloperów sprzedających lokale mieszkalne po zakończeniu budowy.

Przedsiębiorcy niebędący deweloperami, którzy oferują lokale mieszkalne powstałe w ramach przedsięwzięcia deweloperskiego, a przeniesienie praw z tych umów na nabywcę następuje po raz pierwszy, podlegają obowiązkom publikacji danych i ich raportowania od momentu publicznego ogłoszenia sprzedaży.

Warto podkreślić, że omawiane obowiązki deweloperów dotyczą wyłącznie oferty mieszkaniowej. Jeśli więc deweloper, w ramach jednego przedsięwzięcia, oferuje mieszkania i lokale usługowe, obowiązek publikacji danych i raportowania dotyczy tylko tych pierwszych.

Kiedy obowiązek powstaje i kiedy wygasa

Omawiane obowiązki rozpoczynają się, co do zasady, z dniem rozpoczęcia sprzedaży, czyli publicznego ogłoszenia gotowości do zawierania umów. Jeżeli planowane jest zawieranie umów rezerwacyjnych, strona internetowa dewelopera musi zawierać wymagane informacje przed podpisaniem pierwszej z nich. Gdy sprzedaż rozpoczyna się po zakończeniu budowy (bez wcześniejszych umów deweloperskich), obowiązki powstają od chwili publicznego ogłoszenia sprzedaży.

Obowiązki ciążyą na deweloperze do momentu przeniesienia własności ostatniego lokalu lub domu w ramach przedsięwzięcia. Oznacza to, że nie wygasają wraz z zawarciem wszystkich umów deweloperskich, lecz dopiero przy ostatnim akcie przenoszącym własność.

Dla inwestycji, których sprzedaż rozpoczęto przed 11 lipca 2025 r., przewidziano dwumiesięczny okres dostosowawczy – do 11 września 2025 r. należało uruchomić stronę, opublikować dane i rozpocząć codzienne raportowanie. W takim przypadku historia cen jest wymagana od dnia pierwszej publikacji na stronie (tj. najpóźniej od 11 września 2025 r.).

Prawo nabywcy do najkorzystniejszej ceny

Jeżeli cena podana na stronie internetowej różni się od ceny oferowanej przy zawieraniu umowy, nabywca może żądać sprzedaży lokalu po cenie dla niego najkorzystniejszej. W praktyce oznacza to związanie dewelopera ceną ujawnioną na stronie.

Mechanizm ma chronić kupujących przed sytuacją, w której deweloper publikuje na stronie niższą cenę, a w biurze sprzedaży próbuje wynegocjować wyższą. Nie obejmuje to oczywistych omyłek, tzw. błędów cenowych (np. rażąco zaniżona cena), ale co do zasady w przypadku rozbieżności klient może domagać się ceny z internetu.

Warto jednak zauważyć, że ze względu na wymóg formy aktu notarialnego egzekwowalność tego uprawnienia może rodzić spory – informacja na stronie nie jest ofertą w rozumieniu Kodeksu cywilnego, co osłabia prosty automatyzm przeniesiony z prawa cen detalicznych. W praktyce może to prowadzić do sporów prawnych o to, czy i w jakim zakresie klient może wymusić na deweloperze zawarcie umowy po cenie określonej na stronie internetowej.

Sankcje za nieprzestrzeganie obowiązków

Sankcje za nieprzestrzeganie nowych przepisów mogą być bardzo dotkliwe – naruszenie art. 19a lub 19b stanowi bowiem praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów. Prezes UOKiK może więc nałożyć na przedsiębiorcę karę do 10% obrotu z roku poprzedzającego decyzję – także za nieumyślne naruszenia.

Naruszeniem przepisów może być zarówno brak własnej strony internetowej w rozumieniu ustawy, jak i niedopełnienie

obowiązków informacyjnych, np. poprzez nieujawnienie cen składowych czy brak historii cen. Również zaniechanie codziennego raportowania czy odmówienie klientowi prawa do najkorzystniejszej ceny może być podstawą nałożenia kary na dewelopera.

Deweloperzy muszą więc traktować nowe obowiązki bardzo rzetelnie. UOKiK może podjąć interwencję zarówno w wyniku otrzymania skargi, jak i z urzędu.

Skutki dla rynku – co się zmieniło w praktyce

Branża deweloperska przyznaje, że jawność cen zwiększyła transparentność, co powinno ułatwić klientom podejmowanie decyzji. W praktyce wprowadzenie przepisów wywołało falę korekt cenników (tzw. *repricing*): w okresie sierpień–wrzesień 2025 r. zmieniono ceny około 25% ofert. Średnie poziomy cen pozostały jednak stabilne – korekty wyrównywały ceny do realiów. Część lokali bywała czasowo wycofywana z oferty w trakcie dostosowań, aby uniknąć ryzyka naruszeń. Obawy, że jawność cen doprowadzi do załamania rynku, okazały się więc przesadzone. Deweloperzy raczej porządkowali swoje cenniki, dostosowując je do rzeczywistych warunków rynkowych, niż masowo obniżali ceny.

Dla kupujących nowe przepisy oznaczają przede wszystkim łatwiejszy dostęp do informacji i możliwość świadomego porównywania ofert. Mogą sprawdzić, jak zmieniały się ceny w danej inwestycji, i skonfrontować oferty różnych deweloperów w tym samym rejonie. Co najważniejsze – mogą zażądać sprzedaży lokalu po najkorzystniejszej cenie, przy czym przepisy nie wprowadziły mechanizmów prawnych umożliwiających wyegzekwowanie od podmiotu naruszającego obowiązki zawarcie umowy z zastosowaniem niższej ceny.

Problemy i niejasności w stosowaniu przepisów

Chociaż przepisy obowiązują już kilka miesięcy, nadal pojawiają się wątpliwości interpretacyjne i problemy praktyczne.

Sposób i standardy przekazywania danych do państwowej bazy są zdefiniowane ogólnie – branża zaś oczekuje jednolitych wzorców, a nie tylko wytycznych. Portal dane.gov.pl bywa oceniany jako trudny w obsłudze, brakuje precyzyjnego katalogu danych.

Występują również rozbieżności interpretacyjne. Jedni uważają, że obowiązki informacyjne dotyczą wyłącznie lokali będących aktualnie w ofercie dewelopera, inni – że należy prezentować także te czasowo wyłączone (rezerwacja/umowa), z oznaczeniem statusu i historią cen.

Krytykowany jest też nakaz codziennego raportowania (nawet jeśli nie było żadnych zmian) i brak doprecyzowania wymogów technicznych, co obciąża operacyjnie mniejszych przedsiębiorców. Dla dużych firm z rozwiniętymi systemami IT codzienne raportowanie stanowi mniejszy problem niż dla małych, lokalnych deweloperów realizujących jedną inwestycję.

Dalsze zmiany legislacyjne

Przepisy nadal ewoluują. W toku prac Senat poszerzył pierwotnie wąski zakres jawności (ze „sprzedaży” gotowych lokali na „umowy”, obejmując także lokale w budowie). Nieoficjalnie mówi się o dalszych doprecyzowaniach, między innymi w zakresie standardów przekazywania danych. Można się więc spodziewać, że w najbliższych miesiącach lub latach omawiane obowiązki, a raczej sposób ich wykonywania, zostaną jeszcze zmodyfikowane.

Podsumowanie

Najistotniejszą, a zarazem najbardziej kontrowersyjną zmianą jest jawność cen. Klienci zyskali przejrzystość, a deweloperzy – jednolite zasady gry. Mechanizm egzekwowania obowiązków jest do-
tkliwy, więc deweloperzy muszą mieć spójne procesy compliance i solidne zaplecze IT.

Rynkowo efekt to nie tyle spadek średnich cen, ile *repricing* i większa porównywalność – co sprzyja konkurencji i lepszym decyzjom zakupowym. Dla kupujących to zdecydowanie korzystna zmiana – mogą łatwiej porównywać oferty, sprawdzać historię cen i odważniej negocjować. Dla deweloperów to z jednej strony dodatkowe obowiązki i koszty, z drugiej – szansa na wypracowanie trwałego, procesowego podejścia do jawności cen jako elementu przewagi konkurencyjnej, a nie tylko wymogu formalnego.

Nowe przepisy to część szerszego trendu zwiększania ochrony konsumentów na rynku nieruchomości. Można się spodziewać, że w przyszłości pojawią się kolejne regulacje mające na celu zbalansowanie pozycji stron. Zmiany prawne są pokłosiem nieuniknionych zmian społecznych, a deweloperzy, którzy już teraz potraktują jawność cen nie jako przykry obowiązek, lecz jako element budowania zaufania klientów, mogą na tym skorzystać.

Wybrane aspekty ubezpieczenia CAR/EAR

Realizacja projektów budowlanych wiąże się z licznymi zagrożeniami, które mogą prowadzić do poważnych strat finansowych. Każda budowa to złożone przedsięwzięcie, w którym wiele czynników może wpłynąć na powodzenie całego projektu. Zniszczenie składowanych materiałów, uszkodzenie już wykonanych elementów konstrukcji czy też spowodowana nieprawidłowym użytkowaniem awaria sprzętu to tylko niektóre z ryzyk, z którymi muszą mierzyć się uczestnicy procesu inwestycyjnego. W odpowiedzi na te wyzwania rynek ubezpieczeniowy wypracował specjalistyczne rozwiązanie – ubezpieczenie od ryzyk budowlano-montażowych, znane jako CAR/EAR (Contractors All Risks /Erection All Risks).



MATEUSZ KOSIOROWSKI

adwokat

praktyka postępowań sądowych i arbitrażowych
koordynator praktyki ubezpieczeniowej



ANNA SZCZESNA

praktyka ubezpieczeniowa

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



ubezpieczenia

Odpowiedzialność wykonawcy w świetle przepisów prawa

Polskie prawo cywilne nie wymaga wprost, aby strony umowy o roboty budowlane zawierały polisę ubezpieczeniową. Niemniej jednak przepisy Kodeksu cywilnego jasno określają zakres odpowiedzialności wykonawcy. Zgodnie z art. 652 k.c. wykonawca odpowiada za wszystkie szkody powstałe na powierzonym mu terenie – od momentu formalnego przejęcia placu budowy do chwili przekazania ukończonego obiektu.

Ta odpowiedzialność jest szeroka. Obejmuje szkody wyrządzone zarówno osobom postronnym, jak i bezpośrednim uczestnikom procesu budowlanego (inwestorowi czy podwykonawcom). Dotyczy zarówno uszczerbków na zdrowiu i życiu, jak i strat materialnych. A podstawą odpowiedzialności wykonawcy może być zarówno czyn niedozwolony (delikt), jak i niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania umownego (kontrakt).

Zabezpieczenie ryzyka poprzez ubezpieczenia

W praktyce branża budowlana korzysta z różnych rodzajów ubezpieczeń, które chronią wykonawców i inwestorów przed finansowymi skutkami nieprzewidzianych zdarzeń. Wykonawcy robót budowlanych zazwyczaj muszą posiadać ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (OC). Takie ubezpieczenie zabezpiecza ich przed roszczeniami osób postronnych, które doznały szkód w związku z prowadzonymi pracami budowlanymi.

Trzeba jednak pamiętać, że największe ryzyko ponoszą inwestor oraz pozostali uczestnicy procesu inwestycyjnego. Właśnie oni mogą ponieść najpoważniejsze straty, jeśli coś pójdzie nie tak na budowie. Dlatego przy dużych projektach budowlanych zarówno inwestorzy, jak i generalni wykonawcy coraz częściej sięgają

po specjalistyczne ubezpieczenie CAR/EAR. Oferuje ono znacznie szerszą ochronę niż standardowa polisa OC.

Co więcej, ubezpieczenie CAR/EAR może również zawierać w sobie sekcję odpowiedzialności cywilnej. Dzięki temu wykonawca jest chroniony przed skutkami szkód wyrządzonych osobom trzecim – czyli tym, które nie uczestniczą bezpośrednio w procesie budowlanym.

Ubezpieczenie CAR/EAR a ubezpieczenie OC

Choć oba rodzaje ubezpieczeń odgrywają istotną rolę w branży budowlanej, ich cele i zakresy ochrony są fundamentalnie różne. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej koncentruje się na ochronie przed roszczeniami osób trzecich, które doznały szkód osobowych lub majątkowych w wyniku działalności budowlanej. Jest to więc ochrona przed odpowiedzialnością prawną wykonawcy wobec podmiotów zewnętrznych.

Ubezpieczenie CAR/EAR ma znacznie szerszy zakres. Chroni ono przed bezpośrednimi stratami związanymi z samym procesem realizacji robót budowlanych. Obejmuje szkody dotyczące wykonywanych prac, wykorzystywanych materiałów, sprzętu budowlanego oraz innych elementów bezpośrednio związanych z inwestycją. Można zatem powiedzieć, że podczas gdy OC chroni przed skutkami działalności budowlanej wobec osób trzecich, CAR/EAR zabezpiecza sam proces budowlany i jego uczestników.

Strony umowy ubezpieczenia CAR/EAR

Elastyczność tego rodzaju ubezpieczenia przejawia się również w możliwości różnego ukształtowania stosunku ubezpieczenia. Polisę może wykupić wykonawca, występując wówczas w roli ubezpieczającego. Równie często zdarza się jednak, że to inwestor zawiera umowę ubezpieczenia na rzecz wykonawcy, który w takiej sytuacji uzyskuje status ubezpieczonego. Taki model jest szczególnie popularny przy większych inwestycjach, gdzie inwestor chce mieć pełną kontrolę nad zakresem i warunkami ochrony ubezpieczeniowej.

Zakres i okres ochrony ubezpieczeniowej

Ubezpieczenie CAR/EAR działa na zasadzie „all risk”, czyli ochrony przed wszystkimi zagrożeniami dla danego rodzaju prac – budowlanych lub montażowych – z wyjątkiem ryzyk szczegółowo wymienionych jako wyłączenia w umowie ubezpieczenia. Okres ochrony rozpoczyna się w momencie określonym w polisie, a kończy najczęściej wraz z przewidywanym terminem zakończenia robót budowlanych. Oczywiście możliwe jest jego przedłużenie w razie opóźnień. W niektórych przypadkach, jeśli tak przewiduje umowa, ochrona może być przedłużona na okres gwarancji lub rękojmi za wykonane prace.

Warto podkreślić istotną kwestię: mimo że nazwa ubezpieczenia sugeruje pokrycie wszystkich ryzyk występujących w ramach danej inwestycji, w praktyce umowy ubezpieczenia zawierają określone wyłączenia odpowiedzialności ubezpieczyciela. Do najczęściej spotykanych wyłączeń należą szkody będące następstwem błędów w dokumentacji projektowej, wad zastosowanych materiałów, działań wojennych, zamieszek oraz strajków. Dlatego też podmioty zawierające ubezpieczenie CAR/EAR powinny dokładnie przeanalizować katalog wyłączeń i ocenić, czy są w stanie zaakceptować związane z nimi ryzyko.

Standard monachijski i konstrukcja ubezpieczenia

Ubezpieczenia CAR/EAR na rynku międzynarodowym zazwyczaj formułowane są w oparciu o tzw. standard monachijski. Oznacza to, że różne produkty ubezpieczeniowe oferowane przez poszczególnych ubezpieczycieli charakteryzują się podobną konstrukcją oraz ujednoliconą numeracją klauzul rozszerzających zakres ochrony. Taka standaryzacja ułatwia porównywanie ofert i negocjowanie warunków umów.

Ogólne warunki ubezpieczenia CAR/EAR standardowo dzielą się na trzy sekcje:

SEKCJA I ubezpieczenie mienia (obligatoryjne)	SEKCJA II ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (opcjonalne)	SEKCJA III ubezpieczenie spodziewanego utraczonego zysku (opcjonalne)
wszystkie prace budowlano- -montażowe w zakresie rzeczowo-finansowym objęte umową kontraktową , które zostały zgłoszone do ubezpie- czenia i wymienione w polisie opcjonalnie: elementy nieobjęte bezpośrednio umową kontraktową	odpowiedzialność cywilna wobec osób trzecich (niebędących uczestnikami procesu budowlanego)	zabezpiecza inwestora przed stratami finansowymi wynikającymi z opóźnień w realizacji projektu

Dodatkowo w ramach sekcji I można ubezpieczyć elementy nie-objęte bezpośrednio umową kontraktową, takie jak:

- materiały powierzone wykonawcy przez inwestora w celu realizacji kontraktu (o ile ich wartość nie została już uwzględniona w wartości prac kontraktowych),
- urządzenia i sprzęt wykorzystywany podczas wykonywania robót,
- wyposażenie zaplecza budowy,
- maszyny budowlane
- koszty usunięcia pozostałości po szkodzie powstałej w wyniku zdarzenia objętego ochroną.

Charakterystyczną cechą sekcji I ubezpieczenia CAR/EAR jest konstrukcja typu „all risk” (od wszelkich ryzyk). W praktyce oznacza to, że odpowiedzialność ubezpieczyciela obejmuje wszystkie zdarzenia mogące spowodować szkodę, z wyjątkiem tych ryzyk, które zostały wyraźnie wymienione jako wyłączenia w umowie ubezpieczenia lub w ogólnych warunkach ubezpieczenia.

Taka konstrukcja jest korzystna dla ubezpieczonych, ponieważ nie muszą oni wykazywać, że dane ryzyko było objęte ochroną – wystarczy, że nie zostało ono wyraźnie wyłączone. Ciężar dowodu spoczywa zatem na ubezpieczycielu, który chcąc odmówić wypłaty odszkodowania, musi wykazać, że szkoda powstała w wyniku zdarzenia objętego wyłączeniem.

Problematyka błędów projektowych

Jednym z najczęściej spotykanych i najbardziej znaczących wyłączeń w ubezpieczeniach CAR/EAR są szkody spowodowane wadami lub błędami projektowymi. Jest to istotne ograniczenie zakresu ochrony, szczególnie biorąc pod uwagę, że błędy w dokumentacji projektowej występują stosunkowo często, a koszty naprawy ich skutków mogą być bardzo wysokie.

Wyłączenie to może prowadzić do sytuacji, w której znaczna część szkód powstałych na budowie nie będzie objęta ochroną ubezpieczeniową, jeśli ich przyczyną – choćby pośrednią – był błąd projektowy. Dla uczestników procesu budowlanego stanowi to poważne ryzyko finansowe.

Odpowiedzią na to wyzwanie są standardowe klauzule rozszerzające zakres ochrony, w szczególności klauzula 115 oraz klauzula *faulty parts* do ubezpieczenia CAR/EAR. Klauzule te, wykupywane jako dodatkowe rozszerzenia podstawowej polisy, mogą w określonym zakresie objąć ochroną również szkody związane z błędami projektowymi. Ich warunki i zakres są przedmiotem negocjacji między ubezpieczającym a ubezpieczycielem, a ich koszt zwiększa składkę ubezpieczeniową.

Klauzula 115 i klauzula *faulty parts* – zakres i ograniczenia

Klauzula 115 (przy numeracji zgodnej ze standardem monachijskim) rozszerza podstawowy zakres ubezpieczenia CAR/EAR, obejmując ochroną szkody powstałe wskutek wady lub błędu w projekcie. Kluczowe ograniczenie tej klauzuli polega na tym, że ubezpieczyciel nie odpowiada za wadliwie zaprojektowane elementy będące przyczyną szkody – ochroną objęte są wyłącznie szkody wtórne w prawidłowo wykonanych elementach.

PRZYKŁAD

Podczas budowy centrum handlowego błędnie zaprojektowana belka stropowa nie wytrzymała obciążenia i pękła, powodując uszkodzenie świeżo wykonanej posadzki, ścian oraz zamontowanych już instalacji sanitarnych.

Na podstawie klauzuli 115 ochroną ubezpieczeniową objęte zostaną koszty naprawy posadzki, ścian i instalacji, natomiast sama wadliwie zaprojektowana belka pozostaje poza zakresem odpowiedzialności ubezpieczyciela.

Możliwe jest dodatkowe włączenie do umowy ubezpieczenia CAR/EAR klauzuli *faulty parts*, która pozwala na pokrycie również szkody w błędnie zaprojektowanych elementach lub elementach dotkniętych wadą. Klauzula ta rozszerza klauzulę 115 i eliminuje jej podstawowe ograniczenia, umożliwiając uzyskanie odszkodowania również za same wadliwe elementy będące bezpośrednią przyczyną szkody. W powyższym przykładzie, dzięki zastosowaniu klauzuli *faulty parts*, ochrona ubezpieczeniowa objęłaby również koszty wymiany wadliwej belki stropowej.

Podsumowanie

Ubezpieczenie CAR/EAR stanowi kluczowy instrument zarządzania ryzykiem w branży budowlanej. Oferuje ono kompleksową ochronę przed szerokim spektrum zagrożeń związanych z realizacją projektów budowlanych i montażowych. Choć nie jest ono obligatoryjne z mocy prawa, jego znaczenie w praktyce gospodarczej – szczególnie przy dużych inwestycjach – jest nie do przecenienia.

Elastyczność tego rozwiązania, możliwość dostosowania zakresu ochrony do specyfiki konkretnego projektu oraz uznanie w międzynarodowych standardach kontraktowych sprawiają, że ubezpieczenie CAR/EAR stało się nieodłącznym elementem profesjonalnego zarządzania projektami budowlanymi. Podmioty decydujące się na zawarcie takiego ubezpieczenia powinny jednak dokładnie przeanalizować warunki polisy, zwracając szczególną uwagę na katalog wyłączeń oraz możliwość rozszerzenia ochrony poprzez dodatkowe klauzule – w tym klauzule pokrywające szkody będące skutkiem błędów projektowych.

Reforma wzorów przemysłowych w Unii Europejskiej

Unia Europejska przeprowadziła najważniejszą od dwóch dekad reformę prawa wzorów przemysłowych. Przez lata system ochrony wzorów przemysłowych w UE nie nadążał za zmianami technologicznymi, na czym szczególnie tracili uprawnieni z praw wyłącznych. Rok 2025 to zmienił. Od maja obowiązują przepisy, które kompleksowo modernizują ten system i dostosowują go do cyfrowych realiów prowadzenia biznesu.



JULIA PADLEWSKA-OLEKSY

radca prawny
praktyka własności intelektualnej

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



własność intelektualna

Zmiany w prawie wzorów przemysłowych wprowadzano na podstawie:

- **rozporządzenia 2024/2822** (rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 6/2002 w sprawie wzorów wspólnotowych i uchylające rozporządzenie Komisji (WE) nr 2246/2002),
- **dyrektywy 2024/2823** (dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/2823 z dnia 23 października 2024 r. w sprawie prawnej ochrony wzorów przemysłowych).

Większość przepisów rozporządzenia 2024/2822 obowiązuje już od 1 maja 2025 r. Pozostałe, m.in. dotyczące **przedstawienia wzoru przemysłowego**, obowiązywać będą od 1 lipca 2026 r. Ponadto państwa członkowskie mają czas do 9 grudnia 2027 r., by implementować dyrektywę 2024/2823.

→
np. zniesienie
limitu siedmiu widoków
i dopuszczenie nowych
formatów plików, takich
jak JPEG i MP4 dla
wzorów animowanych

Głównym celem reformy jest przystosowanie systemu ochrony wzorów przemysłowych do świata, w którym dominuje handel elektroniczny. Wprowadzane zmiany mają uprościć procedury i zwiększyć atrakcyjność ochrony wzorów przemysłowych dla twórców i przedsiębiorstw (zwłaszcza małych i średnich), co może wpłynąć na szerszą ochronę innowacyjnych rozwiązań i skuteczniejsze egzekwowanie praw.

Wcześniejsze przepisy nie były przystosowane do środowiska cyfrowego, które radykalnie zmieniło realia tworzenia, używania i komercjalizowania wzorów przemysłowych.

Platformy handlowe (*marketplace*) i sklepy internetowe są dziś głównym kanałem dystrybucji dóbr. Jednocześnie jednak umożliwiają one masową sprzedaż produktów naruszających prawa własności intelektualnej. Dotychczasowe procedury egzekwowania praw okazały się niewystarczające w obliczu skali naruszeń w środowisku cyfrowym. Uprawnieni często mają trudności z powstrzymaniem sprzedaży podrabianych produktów online, a procedury sądowe są czasochłonne i kosztowne.

”

Dotychczasowe procedury egzekwowania praw okazały się niewystarczające w obliczu skali naruszeń w środowisku cyfrowym.

Omawiane zmiany mają znaczenie dla wielu branż, m.in. modowej, motoryzacyjnej czy meblowej, w których bezprawne kopiowanie produktów stało się powszechnym zjawiskiem.

Reforma wprowadza szereg zmian unowocześniających i upraszczających istniejące procedury. Poniżej wskazujemy najważniejsze z nich.

Nowa nazwa i symbol

Dotychczas obowiązująca nazwa „zarejestrowany wzór wspólnotowy” została zmieniona na prostszą i bardziej intuicyjną – **„unijny wzór przemysłowy”**. Dodatkowo uprawnieni ze wzoru unijnego zyskali możliwość posługiwania się symbolem ©, który podobnie jak litera ® przy znakach towarowych ma zwiększać świadomość innych uczestników rynku i wskazywać, że dany produkt jest

zarejestrowany jako unijny wzór przemysłowy i w związku z tym chroniony jest na całym terytorium Unii Europejskiej. Takie oznaczenie może dodatkowo pomagać w zapobieganiu naruszeniom.

Nowa definicja wzoru i produktu

Istotną zmianą jest rozszerzenie zakresu ochrony wzorów. Definicja wzoru obejmuje obecnie ruch, przechodzenie oraz animacje, co zapewnia ochronę dynamicznym i animowanym wzorom cyfrowym, takim jak interfejsy użytkownika czy efekty wizualne. Do tej pory wzory przemysłowe mogły chronić jedynie statyczny wygląd produktu.

Definicja produktu również została rozszerzona i obejmuje teraz przedmioty niematerialne, w tym wytwory cyfrowe, dobra wirtualne oraz rozwiązania przestrzenne (na przykład układ sklepu lub środowiska wirtualne). Zmiana ta odzwierciedla rosnące znaczenie zasobów cyfrowych we współczesnym obrocie handlowym i pozwala na ochronę dodatkowych elementów istotnych dla wielu firm.

Druk 3D

Kolejną zmianą jest nowe prawo wyłączne uprawnionego do wzoru polegające na tworzeniu, pobieraniu, kopiowaniu i udostępnianiu innym osobom lub rozpowszechnianiu wśród innych osób wszelkich nośników lub oprogramowania komputerowego utrwalających wzór przemysłowy w celu umożliwienia wykonania produktu. Powszechnie mówi się, że jest to prawo wyłączne dotyczące drukowania 3D.

Zgodnie z preambułą rozporządzenia 2024/2822 to uprawnienie związane jest z rosnącym upowszechnianiem technologii drukowania przestrzennego w różnych gałęziach przemysłu, w tym za pomocą sztucznej inteligencji. Aby skutecznie zapobiegać nielegalnemu kopiowaniu chronionych wzorów, przewidziano, że tworzenie, pobieranie, kopiowanie i udostępnianie wszelkich nośników lub oprogramowania komputerowego utrwalających wzór przemysłowy w celu odtworzenia produktu z naruszeniem chronionego wzoru stanowi używanie wzoru przemysłowego. Takie działania powinny podlegać zezwoleniu ze strony uprawnionego do wzoru przemysłowego.

Nowe ograniczenie praw

Rozporządzenie 2024/2822 rozszerza katalog dozwolonych form wykorzystania wzorów niestanowiących ich naruszenia.

Pierwszym nowym dozwolonym działaniem jest użycie referencyjne wzoru przy jednoczesnym wskazaniu uprawnionego. Druhim – użycie wzoru na potrzeby komentarza, krytyki lub parodii.

Są to więc dwa nowe ograniczenia praw z unijnego wzoru przemysłowego.

Klauzula napraw

Reforma wprowadza na stałe tzw. klauzulę napraw, która pozwala na produkcję i sprzedaż części zamiennych pod warunkiem, że zamiennik będzie wykorzystany do naprawy produktów złożonych (np. samochodów) w celu przywrócenia ich pierwotnej postaci. Od kilku lat w prawie unijnym obowiązywała zbliżona klauzula, jednak miała ona charakter tymczasowy i nie obowiązywała we wszystkich państwach członkowskich. Wprowadzenie tej klauzuli na stałe ma szczególne znaczenie w kontekście tworzenia strategii ochrony i komercjalizacji części zamiennych.

Jest to jeden z aspektów reformy, który budził wiele kontrowersji ze względu na odmienne interesy poszczególnych uczestników rynku. Producenci pojazdów argumentują, że potrzebują silnej ochrony swoich wzorów, aby móc inwestować w rozwój nowych modeli. Z kolei producenci części zamiennych oraz organizacje konsumenckie wskazują, że nadmierna ochrona prowadzi do monopolizacji rynku części i zawyżania cen napraw.

Na klauzulę napraw może powołać się jedynie ten producent lub sprzedawca, który w sposób wyraźny i widoczny oznaczył na produkcie lub jego opakowaniu (bądź w dokumentach towarzyszących) pochodzenie tego produktu i tożsamość producenta. Takie działanie jest konieczne, by konsument świadomie dokonał wyboru pomiędzy konkurującymi ze sobą produktami, które mogą być użyte do naprawy.

W przypadku istniejących już praw do wzorów przewidziano ośmioletni okres przejściowy (do grudnia 2032 r.), podczas którego ochrona zarejestrowanych wzorów części zamiennych będzie kontynuowana.

Zniesienie wymogu „jednolitości klas” przy zgłoszeniach zbiorowych

KLASYFIKACJA LOKARNEŃSKA

Międzynarodowa klasyfikacja wzorów przemysłowych sporządzona na podstawie Porozumienia Lokarneńskiego z 8 października 1968 r. Składa się z 32 klas i służy do kategoryzowania produktów przy rejestracji wzorów.

Kluczową zmianą umożliwiającą redukcję kosztów rejestracji jest zniesienie zasady „jednolitości klas” w przypadku zgłoszeń zbiorowych. W praktyce oznacza to, że zgłaszający mogą obecnie włączyć do jednego zgłoszenia zbiorowego produkty należące do różnych klas [Klasyfikacji Lokarneńskiej](#), co przyczynia się do obniżenia opłat rejestracyjnych. Dotychczas wzory przypisane do odmiennych klas głównych nie mogły być przedmiotem wspólnego zgłoszenia i wymagały odrębnych rejestracji jako samodzielne wzory wspólnotowe. Skutkowało to koniecznością wniesienia pełnych opłat rejestracyjnych za każdy wzór z osobna. Równocześnie ograniczono maksymalną liczbę wzorów przemysłowych w ramach zgłoszenia zbiorowego do 50 wzorów.

Zmiany opłat

Inne istotne zmiany dotyczą także uproszczonej struktury opłat oraz obniżenia opłat za pierwszy okres ochronny, co sprawia, że rejestracja stała się bardziej przystępna także dla mniejszych podmiotów. Od 1 maja 2025 r. obowiązuje jedna opłata za zgłoszenie, która wynosi 350 EUR. W przypadku zgłoszenia zbiorowego za każdy kolejny wzór (od drugiego) pobierana będzie opłata w wysokości 125 EUR.

Podwyższone zostały natomiast opłaty za odnowienie ochrony na kolejne okresy ochronne. Szczególnie znaczący wzrost dotyczy czwartego przedłużenia okresu ochronnego (zmiana ze 180 EUR na 700 EUR).

Kolejną zmianą jest możliwość wnoszenia opłat za zgłoszenie w ciągu jednego miesiąca od momentu zgłoszenia. Jest to spore ułatwienie – do tej pory EUIPO bez wpłaty nie uznawało daty złożenia zgłoszenia.

Zmieniły się także zasady dotyczące odroczonej publikacji wzoru – w takim przypadku konieczne jest wniesienie opłaty już w momencie zgłaszania wzoru.

Podsumowanie

Reforma unijnego systemu ochrony wzorów przemysłowych stanowi kompleksową odpowiedź na wyzwania cyfryzacji gospodarki i globalizacji handlu. Poprzez wzmocnienie mechanizmów egzekwowania praw w internecie, uproszczenie procedur rejestracyjnych, obniżenie kosztów oraz rozszerzenie zakresu ochrony na wzory cyfrowe i animowane reforma tworzy bardziej efektywny i przyjazny system ochrony wzornictwa przemysłowego w Europie.

Przedsiębiorstwa i projektanci powinni już teraz przeanalizować swoje portfele własności intelektualnej i dostosować strategie ochrony do nowych możliwości. Warto w szczególności rozważyć:

- rejestrację dotychczas niechronionych wzorów cyfrowych,
- przegląd istniejących praw w kontekście klauzuli napraw,
- optymalizację kosztów poprzez wykorzystanie zniesienia wymogu jednolitości klas w zgłoszeniach zbiorowych.

W oczekiwaniu na drugi etap zmian, który wejdzie w życie w lipcu 2026 r., kluczowe jest wypracowanie strategii maksymalnie wykorzystującej potencjał reformy i zabezpieczającej innowacje w dynamicznie zmieniającym się środowisku prawnym.

Polska jako hub podatkowy?

W globalnej gospodarce trwa nieustanna konkurencja – nie tylko o kapitał i inwestycje, ale także o ludzi, którzy nimi dysponują. Zamożni przedsiębiorcy, inwestorzy i wysokiej klasy specjaliści (tzw. HNWI – *High-Net-Worth Individuals*) są dziś bardziej mobilni niż kiedykolwiek. Poszczególne kraje prześcigają się w tworzeniu zachęt, aby to właśnie u nich tacy ludzie zechcieli zamieszkać, pracować i wydawać swoje pieniądze. Obok „złotych wiz” czy ułatwień w nabywaniu nieruchomości kluczowym narzędziem stały się preferencyjne systemy podatkowe. Czy ryczałt od przychodów zagranicznych przyciągnie do Polski zamożnych rezydentów?



JĘDRZEJ FIGURSKI

radca prawny

praktyka doradztwa dla klientów indywidualnych

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



klienci indywidualni



podatki

Od dekad prym w ściągnięciu zamożnych osób wiodły systemy typu „non-domiciled” (non-dom), kojarzone głównie z Wielką Brytanią. Włochy, Grecja, Szwajcaria czy Malta z sukcesem wdrożyły jednak własne, konkurencyjne rozwiązania. Polska również dołączyła do tego wyścigu, wprowadzając kilka lat temu własną wersję tej instytucji: ryczałt od przychodów zagranicznych. Czy to realna szansa na to, żeby uczynić z Polski regionalny hub dla zamożnych rezydentów, czy jedynie niszowe rozwiązanie o ograniczonej atrakcyjności?

Mechanizm polskiego ryczałtu

Idea polskiego ryczałtu jest skierowana do osób, które przenoszą do Polski swoją rezydencję podatkową. Zamiast skomplikowanego rozliczania wszystkich swoich globalnych dochodów według polskich przepisów, tacy podatnicy otrzymują następującą propozycję:

- **dochody z Polski** (np. wynagrodzenie z tytułu pracy w polskiej spółce, zyski z działalności gospodarczej prowadzonej w Polsce) są opodatkowane na zasadach ogólnych,
- **dochody z zagranicy** (np. dywidendy, odsetki, zyski ze sprzedaży akcji, dochody z najmu nieruchomości – ale nie CFC, o czym niżej) są zwolnione z opodatkowania w zamian za stałą, roczną opłatę ryczałtową.

Cena wejścia: ryczałt i obowiązkowe wydatki

Podstawowa opłata wynosi **200 000 zł** za rok podatkowy. Co kluczowe, jest to kwota stała, niezależna od tego, czy zagraniczny dochód podatnika wyniósł milion czy sto milionów złotych.

Ustawodawca wprowadził jednak unikalny, dodatkowy wymóg. Oprócz samego ryczałtu, podatnik jest zobowiązany ponieść

roczne wydatki w wysokości co najmniej **100 000 zł**. Muszą to być wydatki na cele wspierające wzrost gospodarczy, rozwój nauki i szkolnictwa, ochronę dziedzictwa kulturowego lub krzewienie kultury fizycznej. W praktyce roczny koszt „polskiego non-dom” wynosi więc łącznie 300 000 zł.

Kto i kiedy może aplikować?

Rozwiązanie nie jest dostępne dla każdego. Kluczowe jest, aby osoba zainteresowana przeniosła do Polski swój ośrodek interesów życiowych i stała się polskim rezydentem podatkowym. Ponadto ustawa stawia twardy warunek: podatnik nie mógł być polskim rezydentem podatkowym przez co najmniej **pięć z sześciu lat** podatkowych poprzedzających bezpośrednio rok, w którym się tu przeniósł. To warunek, który naturalnie spełniają obcokrajowcy, ale także – co bardzo istotne – Polacy powracający do kraju po wielu latach emigracji.

Decyzja o wyborze ryczałtu musi być podjęta szybko. Należy złożyć w urzędzie skarbowym stosowne oświadczenie o wyborze tej formy opodatkowania w terminie do końca stycznia roku następującego po roku, w którym podatnik przeniósł rezydencję do Polski.

Pakiet rodzinny i ramy czasowe

Z opodatkowania ryczałtem można korzystać maksymalnie przez **10 kolejnych lat**. Ustawodawca pomyślał również o rodzinach. Członek rodziny podatnika (małżonek lub dziecko), który również przenosi się do Polski i spełnia warunki, może skorzystać z analogicznego rozwiązania. W jego przypadku ryczałt jest niższy i wynosi **100 000 zł** rocznie. Co ważne, członek rodziny nie jest już zobowiązany do ponoszenia dodatkowych wydatków w kwocie 100 000 zł.

Utrata ryczałtu

Przepisy jasno określają, kiedy traci się prawo do ryczałtu. Może to nastąpić na życzenie podatnika – wystarczy złożyć oświadczenie o rezygnacji do końca stycznia danego roku podatkowego.

Prawo do ryczałtu traci się jednak automatycznie (z końcem roku poprzedzającego), jeżeli podatnik:

- ponownie przeniesie miejsce zamieszkania poza terytorium Polski,
- nie wpłaci w terminie pełnej kwoty ryczałtu,
- nie poniesie w danym roku wymaganych wydatków w kwocie 100 000 zł.

Istotne wyłączenie: zagraniczne jednostki kontrolowane (CFC)

Analizując polski ryczałt, nie można pominąć kluczowego wyłączenia, które dla wielu przedsiębiorców może być „grzechem głównym” tej konstrukcji. Polski ryczałt, mimo swojej nazwy, nie obejmuje wszystkich dochodów zagranicznych.

Ustawa wprost stanowi, że opodatkowaniu ryczałtem nie podlegają dochody z zagranicznej jednostki kontrolowanej (CFC). Zagraniczna jednostka kontrolowana (*Controlled Foreign Corporation*) to mechanizm mający zapobiegać unikaniu opodatkowania poprzez transferowanie zysków do spółek zależnych w krajach o niskim lub zerowym opodatkowaniu. Jeśli polski rezydent kontroluje taką zagraniczną spółkę (np. na Cyprze, w Luksemburgu czy na Brytyjskich Wyspach Dziewiczych), jej dochody mogą być opodatkowane w Polsce na zasadach ogólnych, nawet jeśli nie zostały wypłacone w formie dywidendy.

Dla zamożnego przedsiębiorcy, który przeniósłby się do Polski i którego struktura majątkowa opiera się na zagranicznych spółkach holdingowych ulokowanych w konkurencyjnych podatkowo jurysdykcjach, polski ryczałt traci niemal całą atrakcyjność. Nadal musiałby on bowiem rozpoznawać i płacić w Polsce standardowy podatek od niezrealizowanych zysków swoich zagranicznych firm. To fundamentalna różnica w stosunku do reżimów typu *lump-sum* (jak we Włoszech) czy *remittance basis* (jak w Irlandii), które co do zasady obejmują również tego typu struktury.

Polska na tle Europy – wyścig o rezydenta

Atrakcyjność polskiej oferty można ocenić jedynie w zestawieniu z konkurencją. A ta jest silna i dynamicznie się zmienia. Europejskie reżimy można podzielić na kilka kategorii.

KATEGORIA 1: Ryczałt dla nowych rezydentów (Polska, Włochy, Grecja). To grupa, w której Polska konkuruje bezpośrednio. Stawka jest stała, niezależna od dochodu.

- **Włochy:** Przez lata kusiły ryczałtem w wysokości 100 000 EUR. Włoski rząd, poszukując dodatkowych przychodów, najpierw podniósł tę kwotę do 200 000 EUR rocznie. Natomiast od 1 stycznia 2026 r., w wyniku kolejnej podwyżki, roczna kwota ryczałtu wynosi już **300 000 EUR**. Tak drastyczna podwyżka zmniejszy opłacalność tego rozwiązania dla zamożnych ekspatów i może ich skłonić do poszukiwania korzystnych podatkowo rozwiązań w innych krajach.
- **Grecja:** Utrzymuje stawkę **100 000 EUR** rocznie (plus 20 000 EUR za członka rodziny), z możliwością korzystania z ryczałtu przez 15 lat. Warunkiem skorzystania z tego reżimu jest dokonanie inwestycji w grecką gospodarkę (np. w nieruchomości lub papiery wartościowe) w kwocie co najmniej 500 000 EUR.

KATEGORIA 2: Klasyczny non-dom (Irlandia, Cypr, Malta). Te kraje stosują zasadę *remittance basis* – opodatkowane są tylko dochody wwieszone na ich terytorium.

- **Irlandia:** Oferuje „najczystsza” formę reżimu non-dom, podobną do starego systemu brytyjskiego. Rezydenci niedomicylowani płacą podatek tylko od dochodów irlandzkich oraz od tych dochodów zagranicznych, które fizycznie „przekazą” (*remit*) na terytorium Irlandii. Co istotne, reżim ten jest **bezterminowy**.
- **Cypr:** Stosuje podobne zasady, ale reżim jest ograniczony do **17 lat**.
- **Malta:** Reżim non-dom jest bezterminowy z minimalnym rocznym podatkiem 5 000 EUR.

KATEGORIA 3: Ulgi dla pracowników (Holandia, Francja, Belgia).

Ta grupa konkuruje nie o pasywny kapitał, lecz o wysoko wykwalifikowaną kadrę menedżerską i specjalistów.

- **Holandia:** Słynny **30% ruling** pozwala pracodawcy na wypłatę 30% wynagrodzenia brutto jako nieopodatkowanego przez okres 5 lat.
- **Francja:** Reżim dla ekspatów oferuje zwolnienie dodatkowego wynagrodzenia za pracę (premii, bonusów) z opodatkowania oraz zwolnienie z opodatkowania części dochodów zagranicznych przez okres **8 lat**.
- **Belgia:** Nowy reżim dla ekspatów również oferuje zwolnienie do 35% wynagrodzenia brutto przez okres 5 lat, z możliwością przedłużenia o 3 lata.

OSOBNĄ KATEGORIĄ (Szwajcaria): Szwajcarski system opodatkowania ryczałtowego (*Pauschalbesteuerung*) to specjalny reżim dla zamożnych obcokrajowców, który zastępuje standardowe opodatkowanie globalnych dochodów i majątku podatkiem opartym na indywidualnie wynegocjowanej podstawie opodatkowania. Ta podstawa opodatkowania, traktowana jako dochód, nie może być jednak niższa niż najwyższa z kilku wartości: szacowanych globalnych rocznych kosztów utrzymania, co najmniej siedmiokrotności rocznego czynszu lub absolutnych minimalnych progów ustawowych (federalnych i kantonalnych). Kluczową korzyścią strategiczną jest gwarancja prywatności, ponieważ podatnik nie musi deklarować szwajcarskim władzom swoich faktycznych globalnych dochodów ani aktywów.

ZMIANA WARTY (Wielka Brytania): Wielka Brytania, przez dekady będąca synonimem reżimu non-dom, radykalnie zmieniła zasady. Od 6 kwietnia 2025 r. tradycyjny system oparty na domicylu i *remittance basis* został zniesiony. Zastąpił go nowy, znacznie prostszy, ale i mniej korzystny reżim: pełne zwolnienie z podatku od dochodów zagranicznych przysługujące nowym rezydentom, ale tylko przez pierwsze 4 lata pobytu. Ta rewolucyjna zmiana otworzyła pole do gry dla innych państw.

Hub czy precyzyjnie targetowane narzędzie?

Gdy porównujemy polską ofertę z konkurencją, wyłania się niejednoznaczny obraz. Na pierwszy rzut oka polska propozycja staje się kwotowo bardzo konkurencyjna. Łączny koszt 300 000 zł (ok. 70 000 EUR) wypada znacznie korzystniej niż greckie 100 000 EUR (plus koszt inwestycji) czy, w szczególności, nowy włoski ryczałt w wysokości 300 000 EUR. Dziesięcioletni okres jest rozsądny – znacznie dłuższy niż nowy, czteroletni system brytyjski, choć krótszy niż 15-letnie oferty z południa Europy.

Jednak diabeł tkwi w szczegółach. Polski reżim ma dwie cechy, które precyzyjnie definiują jego grupę docelową.

Po pierwsze, wspomniane wyłączenie dochodów z CFC. Dla przedsiębiorcy z międzynarodową strukturą holdingową, który chciałby przenieść się do Polski i stąd zarządzać globalnym biznesem, polski ryczałt może nie być optymalny. Znacznie korzystniejszy będzie dla niego np. reżim irlandzki czy cypryjski. Polska oferta jest więc *de facto* skierowana głównie do osób uzyskujących proste dochody pasywne (dywidendy z giełdy, odsetki) lub do powracających Polaków, którzy zlikwidowali już swoje struktury zagraniczne.

Po drugie, bardziej abstrakcyjnym wyzwaniem jest kwestia postrzeganej stabilności legislacyjnej. Planowanie majątkowe to proces wieloletni, w którym przewidywalność prawa jest wartością kluczową. Zamożne rodziny i ich doradcy, wybierając jurysdykcję, biorą pod uwagę nie tylko wysokość stawki, ale także historię zmian prawnych i ryzyko regulacyjne. W tym kontekście kraje o dłuższej i bardziej ugruntowanej tradycji stosowania podobnych reżimów (jak Szwajcaria czy Irlandia) mogą być postrzegane jako oferujące bardziej konserwatywny i przewidywalny wybór.

W rezultacie polski ryczałt od przychodów zagranicznych jest interesującym, ale precyzyjnie targetowanym narzędziem. To raczej próba dołączenia do europejskiej ligi niż uniwersalna oferta na miarę „hubu podatkowego”. Aby Polska mogła realnie konkurować o globalny kapitał ludzki, potrzebuje nie tylko pojedynczych zachęt, ale także budowania reputacji jako stabilnego i przewidywalnego partnera w długoterminowym planowaniu majątkowym.

Kłopoty z odzyskiwaniem utraconych dzieł sztuki

Z Polski w trakcie II wojny światowej wywieziono wg szacunków 50% wszystkich dóbr kultury (512 tys. obiektów). Grabież była prowadzona zarówno w sposób instytucjonalny, jak i w drodze „indywidualnych” kradzieży. Już w 1944 r. Karol Estreicher opublikował katalog „Straty kultury polskiej pod okupacją niemiecką 1939–1944 wraz z oryginalnymi dokumentami grabieży”, dzięki któremu Polska była zaraz po wojnie chyba najlepiej przygotowana do restytucji zagrabionych dzieł sztuki. Mimo to wielu dzieł nadal nie odzyskano.



AGNIESZKA JASIŃSKA

radca prawny
praktyka doradztwa dla klientów indywidualnych,
praktyka dzieł sztuki i dóbr kultury



ANNA POMPE

adwokat, wspólnik
praktyka własności intelektualnej,
praktyka dzieł sztuki i dóbr kultury

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



własność intelektualna

Ramy prawne restytucji

Odzyskiwanie dzieł sztuki jest uregulowane zarówno w prawie międzynarodowym, jak i w prawie krajowym.

Na poziomie międzynarodowym dokumentem o fundamentalnym znaczeniu są tzw. **zasady waszyngtońskie** z grudnia 1998 r. Sygnowały je 44 państwa oraz 12 instytucji pozarządowych, które zadeklarowały gotowość poszukiwania sprawiedliwego i uczciwego rozwiązania (*just and fair solution*) sporów dotyczących dzieł sztuki zagrabionych przez nazistów.

Te same wartości przyświecały sygnatariuszom tzw. **deklaracji terezińskiej** z czerwca 2009 r., która – rozwijając zasady waszyngtońskie – stanowi kontynuację idei bezzwłocznego naprawienia wyrządzonych szkód. Polska przystąpiła do obu porozumień.

Oba dokumenty mają charakter niewiążących rekomendacji, które sygnatariusze zobowiązali się stosować w dobrej wierze. Zalecenia dotyczą m.in.:

- prowadzenia badań proveniencyjnych (dotyczących pochodzenia i historii własności obiektu),
- przeznaczania odpowiednich środków finansowych na badania,
- stworzenia centralnego rejestru danych o utraconych dziełach sztuki,
- wypracowania **sprawiedliwych i satysfakcjonujących procedur** polubownego rozpatrywania roszczeń poszkodowanych, aby uniknąć długotrwałych sporów sądowych.

Zasady waszyngtońskie mają zastosowanie przede wszystkim do zrabowanych dzieł sztuki znajdujących się obecnie w zbiorach publicznych. Odnoszenie ich do obiektów pozostających w rękach prywatnych w praktyce bywa kwestionowane.

Niezależnie od zasad waszyngtońskich w Unii Europejskiej obowiązuje **dyrektywa 2014/60/UE w sprawie zwrotu dóbr kultury wyprowadzonych niezgodnie z prawem z terytorium państwa członkowskiego**. Miała ona doprowadzić do szybkiego i efektywnego odzyskiwania utraconych dóbr kultury, okazała się jednak mało skuteczna, a jej implementacja do systemów krajowych idzie powoli.

Na początku 2019 r. Parlament Europejski wydał rezolucję (2017/2023/INI), w której wyraził rozczarowanie niedostatecznymi rezultatami dyrektywy, takimi jak:

- wciąż **wielka liczba** utraconych dzieł sztuki ujętych w rejestrach takich jak Art Loss Register czy LostArt,
- problemy prawne wynikające w szczególności z regulacji krajowych dotyczących przedawnienia roszczeń czy nabycia własności przez zasiedzenie,
- charakter przepisów prawa międzynarodowego nieimplementowanego do systemów krajowych,
- brak pewności prawa wobec transgranicznego charakteru postępowań.

Poszczególne sprawy rozstrzygane są najczęściej w oparciu o przepisy prawa krajowego. W Polsce są to przepisy **Kodeksu cywilnego** i wspomniana już **ustawa restytucyjna**.

Ustawa restytucyjna przewiduje postępowania dwuetapowe. W pierwszym etapie Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego (MKiDN) podejmuje starania w celu sprowadzenia dobra kultury do kraju. Przekroczenie granicy odbywa się zgodnie z przepisami celnymi i rozpoczyna drugi etap postępowania. Dobro kultury na mocy decyzji administracyjnej zostaje zajęte do czasu ustalenia jego własności bądź orzeczenia przepadku na rzecz Skarbu Państwa przez sąd powszechny. Należy przy tym pamiętać, że nawet jeśli spadkobiercy przedwojennych właścicieli uzyskają pozytywne rozstrzygnięcie sądowe, wydobycie dobra kultury z depozytu instytucji kultury będzie wymagało decyzji administracyjnej MKiDN o wykreśleniu go z inwentarza muzeum, ponieważ muzea- lia wyłączone są spod egzekucji sądowej i administracyjnej (art. 30 ustawy o muzeach).

←
W Polsce dyrektywę implementuje ustawa z dnia 25 maja 2017 r. o restytucji narodowych dóbr kultury (**ustawa restytucyjna**).

←
W rejestrach figuruje ok. 650 tys. obiektów.

Jak wynika z powyższego, proces odzyskiwania przez osoby prywatne odnalezionych dzieł sztuki jest długotrwały i nie uwzględnia wytycznych płynących z zasad waszyngtońskich, tj.:

- unikania sporów sądowych i skrócenia drogi restytucyjnej (preferowanie mediacji i rozwiązań polubownych),
- ułatwienia zgłaszania roszczeń przez spadkobierców właścicieli,
- sprawiedliwego i uczciwego rozwiązywania roszczeń z uwzględnieniem kontekstu moralnego.

Droga restytucyjna w Niemczech do 30 listopada 2025 r.

Wiele zagrabionych i utraconych dzieł sztuki znajduje się w Niemczech – zarówno w rękach prywatnych, jak i w zbiorach publicznych. Wprawdzie Niemcy nie uchwałyły ustawy restytucyjnej, niemniej jednak utworzyły drogę pozasądowego rozwiązywania takich sporów. Po podpisaniu zasad waszyngtońskich powołały tzw. **Komisję Limbach**, która działała od 2003 r. do końca listopada 2025 r.

→
KOMISJA LIMBACH
(od nazwiska jej
prezeski, Jutty Limbach)
Komisja Doradcza
ds. zwrotu mienia
zagrabionego przez
nazistów, zwłaszcza
mienia żydowskiego

Był to organ specjalny do współpracy z państwami i organizacjami. Miał pomagać przy rozwiązywaniu trudnych kwestii restytucyjnych i służyć jako centrum medacyjne pozwalające zapewnić „sprawiedliwe i uczciwe rozstrzygnięcie” w duchu zasad waszyngtońskich. Ponad 20-letnia działalność Komisji Limbach nie doprowadziła jednak do przełomu. Komisja przeprowadziła zaledwie 23 postępowania, z czego 12 zakończyło się rekomendacją zwrotu, trzy – warunkową rekomendacją zwrotu, a w pozostałych przypadkach rozstrzygnięto o wypłacie odszkodowania dawnym właścicielom. Jako słabość Komisji Limbach powszechnie postrzega się fakt, że było to ciało doradcze, a nie sąd. Komisja wydawała niewiążące dla stron opinie i rekomendacje. Wprawdzie rozstrzygnięcia Komisji Limbach miały znaczenie moralne i polityczne, ale w sferze egzekucji pozostawały zależne od dobrej woli instytucji kultury.

Sąd Arbitrażowy w Berlinie jako nowe rozwiązanie

W efekcie niskiej oceny działalności Komisję Limbach od 1 grudnia 2025 r. zastąpił **Sąd Arbitrażowy ds. Restytucji Zagrabionych Dzieł Sztuki** (Schiedsgerichtsbarkeit NS-Raubgut). Postępowanie ma być szybsze, bardziej przejrzyste i bezpłatne dla stron, które do tej pory musiały mierzyć się z obowiązkiem ponoszenia wysokich opłat sądowych.

Warto szerzej opisać dwie zasadnicze zmiany, z którymi wiąże się nadzieje na zwiększenie skuteczności działań restytucyjnych w Niemczech.

Po pierwsze, orzeczenia Sądu Arbitrażowego będą wiążące dla stron, co prowadzi do zasadniczego polepszenia sytuacji strony dochodzącej zwrotu dzieła. Sąd będzie działał w składzie pięciu arbitrów wybieranych z 36-osobowej listy, na której oprócz prawników znaleźli się też historycy i historycy sztuki. W panelu musi zasiadać co najmniej trzech prawników, przy czym każda strona wybiera dwóch arbitrów.

Po drugie, samo postępowanie będzie wszczynane na wniosek poszkodowanych, bez konieczności uzyskania zgody instytucji, w której posiadaniu znajduje się obiekt restytuowany. Procedura działania Sądu Arbitrażowego określa, że warunkiem wszczęcia postępowania będzie wyłącznie uprzednie wystąpienie do instytucji o zwrot. Do tej pory obie strony musiały wrazić zgodę na poddanie sprawy pod rozstrzygnięcie Komisji Limbach, co w wielu przypadkach stanowiło oczywistą przeszkodę w restytucji.

Sąd Arbitrażowy będzie prowadził badania i podejmował decyzje, kierując się tzw. ramami prawnymi, które wyznaczają zasady waszyngtońskie, deklaracja terezińska oraz zbiór najlepszych praktyk dla zasad waszyngtońskich opublikowany w 2024 r. Tym samym przepisy prawa cywilnego obowiązujące w Niemczech nie będą miały zastosowania. Wszystkie decyzje mają być podejmowane w duchu poszukiwania sprawiedliwego i uczciwego rozwiązania.

Procedura przed sądem arbitrażowym rewiduje też twarde reguły dowodowe, wychodząc z założenia, że upływ czasu i warunki wojenne mogły pozbawić strony bezpośrednich dowodów i zatrzeć wiele faktów. Dlatego też dla uznania roszczeń wystarczające będzie, że poszkodowany wykaże wysoki stopień prawdopodobieństwa, iż

w badanym okresie służył mu tytuł własności i że obiekt został utracony na skutek działań wojennych lub prześladowań.

Należy też wskazać, że do arbitrażu będą musiały przystąpić instytucje publiczne, ale już nie osoby prywatne i domy aukcyjne. Dla tej grupy postępowanie arbitrażowe pozostaje dobrowolne i wymaga wyrażenia zgody. W przypadku zaś odmowy poszkodowanemu pozostanie dochodzenie zwrotu dzieła sztuki przed sądami cywilnymi w Niemczech ze wszystkimi ograniczeniami wynikającymi ze stosowania przepisów prawa cywilnego materialnego i procesowego.

Restytucja w praktyce

W 2023 r. powrócił do Polski dyptyk „Mater Dolorosa” i „Ecce Homo” Dirka Boutsy, który znajdował się w kolekcji Czartoryskich i był wystawiany na zamku w Gołuchowie do września 1939 r. Po przewiezieniu do Warszawy i ukryciu przez rodzinę Czartoryskich, dyptyk został odnaleziony przez Niemców i złożony w Muzeum Narodowym. Stamtąd został skradziony w czasie Powstania Warszawskiego i utracony na kilkadziesiąt lat. Szczęśliwie pracownik MKiDN odnalazł dyptyk w Museo Provincial de Pontevedra w Hiszpanii, które zakupiło go w 1981 r. Mamy podstawy sądzić, że Ministerstwo, sprowadzając dyptyk do Polski i umieszczając go z powrotem na zamku w Gołuchowie w zbiorach oddziału Muzeum Narodowego w Poznaniu, działało na podstawie dyrektywy 2014/60/UE i ustawy restytucyjnej. Nie kończy to jednak procesu restytucji, bowiem – jak wynika z doniesień prasowych – spadkobiercy przedwojennych właścicieli kwestionują nie tylko działania MKiDN, ale przede wszystkim tytuł Skarbu Państwa do dyptyku. Losy dyptyku rozstrzygną się dopiero w postępowaniu sądowym, które może wytoczyć bądź MKiDN, bądź spadkobiercy rodziny Czartoryskich, domagając się ustalenia tytułu własności dyptyku lub jego wydania.

Bez udziału Skarbu Państwa przebiegała restytucja z Austrii kilkunastu portretów magnackich należących przed wojną do hrabiego Alfreda Potockiego. W 1944 r. właściciel przekazał obrazy firmie transportowej Gebrüder Weiss, która posiadała wówczas magazyny

”

W przypadku restytucji
dzieł sztuki dochodzenie
do prawdy historycznej
jest może nawet ważniejsze
niż stosowanie sztywnych
reguł prawa.

na zamku w Hohenems, gdzie portrety pozostawały przez cały okres powojenny. Ponieważ Potoccy nie odebrali obrazów po wojnie i nie opłacili kosztów magazynowania, tytuł własności nabyła w drodze zasiedzenia rodzina Waldburg-Zeil. Do zwrotu obrazów doszło w drodze negocjacji prowadzonych przez spadkobierców Alfreda Potockiego bezpośrednio z rodziną Waldburg-Zeil. Obrazy zostały sprowadzone do Polski i obecnie stanowią depozyt na zamku w Łańcucie i w pałacu w Nieborowie. Niestety nie wiemy, na jakich podstawach prawnych przebiegała restytucja. Możemy jedynie przypuszczać, że doszło do zawarcia umowy cywilnoprawnej, na podstawie której odkupiono portrety.

Z kolei przykładem restytuowanego dobra kultury o wyjątkowej wartości artystycznej pochodzącego ze zbiorów publicznych jest sprowadzona do Polski w 2011 r. „Pomarańczarka” pędzla Aleksandra Gierymskiego. Obraz do 1944 r. znajdował się w Muzeum Narodowym w Warszawie, skąd został skradziony w czasie Powstania Warszawskiego. Obraz był w posiadaniu niemieckiej rodziny od 1948 r., co zgodnie z prawem niemieckim (upływ 30 lat) pozwoliło jej powołać się na zasiedzenie. Z doniesień prasowych wynika, że państwo polskie nie zdecydowało się na postępowanie sądowe, które musiałoby toczyć się w Niemczech, lecz obrało rozwiązanie polubowne. Warunki, na jakich doszło do restytucji, nie zostały upublicznione, jednak informacje prasowe wskazują, że obraz został odkupiony.

Podsumowanie

W przypadku restytucji dzieł sztuki możemy mieć do czynienia z bardzo różnymi sytuacjami, w których dochodzenie do prawdy historycznej jest może nawet ważniejsze niż stosowanie sztywnych reguł prawa. Jak pokazują przytoczone przykłady, są to sprawy złożone, trudne i o niepewnym rezultacie.

Zmiana podejścia państw, instytucji kultury i domów aukcyjnych jest konieczna, żeby rozliczyć się z grabieżą dzieł sztuki, jakiej doświadczyła Europa. Kierunek tych zmian wyznaczają zasady waszyngtońskie, których wypracowanie i przyjęcie było sukcesem na drodze do naprawienia wyrządzonych szkód. Stwarzają one ramy do jednolitego traktowania wniosków restytucyjnych i co

kluczowe – do zastąpienia lub uzupełnienia regulacji prawnych w poszczególnych jurysdykcjach kryteriami słusznosciowymi. Nieodłącznym elementem działań restytucyjnych musi być alternatywna ścieżka rozwiązywania sporów. Dlatego tak dobrym znakiem jest powołanie Sądu Arbitrażowego w Berlinie. Daje to nadzieję na uznanie słusznosciowych roszczeń poszkodowanych.

Przykład z Niemiec powinien stanowić zachętę do tworzenia podobnych organów w innych państwach, które utraciły dobra kultury w wyniku zawieruchy wojennej. Jeżeli tak się stanie, sprawy dotyczące restytucji rzeczywiście ruszą z miejsca.

Nowoczesna filantropia

Ewolucja filantropii pokazuje, że dobre intencje to mało. Z upływem czasu przechodzimy od przynajmniej częściowo reaktywnej dobroczynności do filantropii strategicznej, która ma wyeliminować przyczyny negatywnych zjawisk społecznych. Nowoczesne pomaganie wymaga strategii, narzędzi i wiedzy – zarówno pod kątem skuteczności, jak i bezpieczeństwa podatkowego. Jak można skutecznie i bezpiecznie podatkowo wspierać cele społeczne poprzez fundacje, darowizny i impact investing?



JĘDRZEJ FIGURSKI

radca prawny

praktyka doradztwa dla klientów indywidualnych

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



klienci indywidualni

Współczesny biznes coraz śmielej wychodzi poza ramy czysto komercyjnej działalności. Liderzy i przedsiębiorcy, świadomi swojego wpływu na otoczenie, szukają sposobów na realizację celów społecznych. Działania CSR nie są jedynie kwestią wizerunku czy obowiązku. To kluczowy element budowania wartości firmy, przyciągania talentów oraz tworzenia pozytywnego i trwałego dziedzictwa.

W Polsce profesjonalna działalność filantropijna istnieje od XIX wieku, jednak dopiero w ostatniej dekadzie rozwinęła się dynamicznie. Coraz więcej firm traktuje filantropię jako część strategii ESG, a nie koszt marketingowy. Zamożne rodziny i przedsiębiorcy tworzą własne fundacje, programy stypendialne i fundusze inwestujące w inicjatywy społeczne. Wspólna cecha tych działań? Kapitał pozwala dokonać zmiany, a nie jest tylko zestawem liczb w arkuszu kalkulacyjnym.

Jakie ścieżki mają dzisiaj otwarte ci, którzy chcą zmieniać świat?

Droga nr 1: mądre darowizny

Najprostszą i najpopularniejszą formą wsparcia wciąż pozostaje darowizna. To klasyczne narzędzie, które nadal ma ogromną moc, o ile jest stosowane w przemyślany sposób. Osoby fizyczne oraz przedsiębiorcy mogą odliczać wartość darowizny od dochodu, co obniża podstawę opodatkowania. Limity wynoszą 6% dochodu dla podatników PIT i 10% dla podatników CIT.

Wsparcie musi być przeznaczone na działalność pożytku publicznego (np. ochrona zdrowia, kultura, edukacja, ekologia) lub kult religijny. Nie ma znaczenia, czy obdarowana organizacja ma formalny status OPP, aby darczyńca mógł skorzystać z ulgi. Wystarczy, że jej cele statutowe mieszczą się w ustawowej definicji działalności pożytku publicznego.

Aby odliczenie było możliwe, darowizna pieniężna musi być udokumentowana dowodem wpłaty na rachunek bankowy obdarowanego. W przypadku darowizn rzeczowych trzeba udokumentować ich wartość rynkową.

Warto przy tym odróżnić darowiznę od mechanizmu przekazania 1,5% podatku. Darowizna to aktywne przekazanie środków z własnego majątku, które realnie uszczupla naszą kieszeń, ale pozwala zmniejszyć podstawę opodatkowania (obniża dochód). Przekazanie 1,5% jest natomiast neutralne finansowo – decydujemy jedynie, czy część naszego już należnego podatku trafi do budżetu państwa, czy do wybranej organizacji pożytku publicznego. Oba mechanizmy można i warto łączyć.

Mądra darowizna wymaga jednak czegoś więcej niż przelewu. Warto przeprowadzić przynajmniej mini audyt organizacji, którą chcemy wesprzeć: sprawdzić jej status w KRS, sprawozdania finansowe i opinie w internecie. Pomaga to uniknąć sytuacji, w której środki trafiają do podmiotów nieaktywnych lub nieprzejrzystych. Coraz częściej przedsiębiorcy zawierają też umowy darowizny, które precyzują sposób wykorzystania środków, np. na konkretny projekt edukacyjny, grant badawczy czy stypendium artystyczne.

Warto pamiętać, że filantropia to nie tylko pieniądze. Darowizny rzeczowe (np. przekazanie produktów firmy, sprzętu biurowego czy oprogramowania) są równie cenne i również mogą zmniejszyć dochód do opodatkowania. Z kolei wolontariat pracowniczy – coraz popularniejszy wśród dużych firm – angażuje zespół i buduje kulturę organizacyjną opartą na wspólnych wartościach.

W Polsce dobrym przykładem takiego działania są inicjatywy firm technologicznych, które oddają swoje kompetencje społecznym startupom – tworząc strony internetowe, aplikacje i systemy zarządzania. W ten sposób dobroczynność staje się przedłużeniem podstawowego biznesu.

Darowizny są doskonałym punktem wyjścia, ale mają swoje ograniczenia. Darczyńca ma niewielki wpływ na to, jak dokładnie zostaną spożytkowane jego środki, a samo wsparcie często ma charakter doraźny. Dla tych, którzy myślą o długofalowym dziedzictwie, lepszym rozwiązaniem może być własna fundacja.

Droga nr 2: własna fundacja

Utworzenie fundacji to krok dla wizjonerów – osób i firm, które chcą stworzyć trwały mechanizm realizacji określonej misji społecznej. Fundacja daje to, czego nie oferuje darowizna: kontrolę, ciągłość i tożsamość. Fundator decyduje o celach statutowych, sposobie zarządzania majątkiem i ma realny wpływ na kierunki rozwoju organizacji, która może działać przez dziesięciolecia.

Fundacja będąca osobą prawną podlega zwolnieniu z podatku CIT od dochodów przeznaczanych na cele statutowe, które są zgodne z celem pożytku publicznego. Fundacja nie zapłaci podatku dochodowego od zysków z inwestycji czy darowizn, które przeznaczy na swoją działalność statutową. Dzięki temu można efektywniej pomnażać majątek – a tym samym przeznaczać więcej pieniędzy na realizację misji fundacji.

Największe wyzwanie operacyjne i podatkowe dla fundacji pojawia się jednak na ostatnim etapie – w momencie wypłaty środków beneficjentowi, na przykład na pokrycie kosztów leczenia. Kluczowe dla fundacji jest takie ustrukturyzowanie pomocy, aby było ono efektywne podatkowo dla osoby otrzymującej wsparcie. Problem polega na tym, że jeśli przekazanie środków zostanie potraktowane jako standardowa darowizna – co mogłaby sugerować literalna wykładnia przepisów – pomoc ta pociąga za sobą negatywne konsekwencje dla samego beneficjenta. Dla osób niespokrewnionych (III grupa podatkowa) opodatkowanie zaczyna się już po przekroczeniu bardzo niskiej kwoty wolnej 5 733 zł w ciągu 5 lat. W praktyce oznaczałoby to, że chory, który otrzymał od fundacji 50 000 zł wsparcia, sam musiałby zapłacić podatek od znaczącej części tej kwoty, co niweczy cel pomocy.

Dlatego fundamentalnym wyzwaniem dla zarządu fundacji jest takie ukształtowanie mechanizmu prawnego, aby przekazana pomoc nie została potraktowana jako darowizna i nie generowała obowiązku podatkowego po stronie beneficjenta. W praktyce organizacje radzą sobie z tym ryzykiem, kwalifikując wsparcie nie jako darowiznę, lecz jako „świadczenie z pomocy społecznej”, które korzysta ze zwolnienia z PIT. Należy jednak podkreślić, że wymaga to absolutnej precyzji i starannego przygotowania dokumentacji wewnętrznej – regulaminów przyznawania pomocy, umów z podopiecznymi czy zasad rozliczania. Drobny błąd formalny lub

niekonsekwencja mogą bowiem skutkować sporem z urzędem skarbowym i zakwestionowaniem prawa do zwolnienia.

Założenie fundacji nie zawsze jest więc rozwiązaniem prostym. Wiąże się z kosztami, obowiązkami sprawozdawczymi i koniecznością prowadzenia ksiąg rachunkowych. Dlatego zanim zarejestrujemy nowy podmiot, warto rozważyć współpracę z istniejącą fundacją – np. poprzez utworzenie funduszu celowego lub programu stypendialnego pod własnym nazwiskiem.

W wielu krajach zachodnich to właśnie fundacje tworzą ekosystem współczesnej filantropii. W Polsce proces ten dopiero się rozpędza, ale już widać pierwsze efekty: powstają fundacje, których misją jest nie tylko pomoc, ale i kultura, edukacja, a nawet ekologiczna transformacja miast.

Droga nr 3: model zintegrowany z biznesem

Wielu przedsiębiorców zaczyna traktować biznes i filantropię jako jedność. Z tego przekonania zrodziły się modele, które do rozwiązywania problemów społecznych wykorzystują logikę rynków kapitałowych.

Venture philanthropy (vp) to podejście, które stosuje zasady funduszy typu venture capital do wspierania organizacji społecznych. Zamiast rozważać tylko jednorazowy grant, inwestor społeczny wchodzi w długotrwałe partnerstwo, zwykle na kolejne 3–7 lat, oferując finansowanie, ale także wsparcie strategiczne, mentoring i sieć kontaktów. Celem nie jest zysk, lecz zbudowanie silnej organizacji, samowystarczalnej i mogącej skalować pozytywny wpływ. Ten model jest coraz bardziej popularny także w Polsce. Działają w tym kierunku fundacje korporacyjne, które zamiast rozdawać granty wolą inwestować w startupy społeczne, inkubatory przedsiębiorczości, inicjatywy edukacyjne.

Impact investing to z kolei typ inwestycji dokonywanej z intencją generowania zarówno pozytywnego, mierzalnego wpływu społecznego, jak i zwrotu finansowego. Na świecie dynamicznie rozwija się rynek takich inwestycji, obejmujący już kilkaset miliardów dolarów. W Polsce segment ten dopiero dojrzewa, ale pojawiają się pierwsze fundusze venture capital i alternatywne spółki inwestycyjne oparte na tej idei. Najłatwiej dostępną formą, dla



darowizna

- ⊕ prostota
- ⊖ niewielki wpływ darczyńcy na wykorzystanie środków
- ⊖ działanie doraźne



fundacja

- ⊕ kontrola wykorzystania środków
- ⊕ ciągłość działania
- ⊕ budowa dziedzictwa
- ⊖ koszty
- ⊖ obowiązki sprawozdawcze i księgowe
- ⊖ ryzyko błędów podatkowych



venture philanthropy / impact investing

- ⊕ szansa na skalowalność i samofinansowanie
- ⊖ niższy/późniejszy zwrot z inwestycji niż w klasycznym biznesie

szerokiego kręgu inwestorów, są fundusze ESG, które lokują kapitał w takie spółki, które czynnie uczestniczą w zrównoważonym rozwoju. Dzięki temu portfel inwestycyjny inwestora indywidualnego może nie tylko pracować na jego zysk, ale też przyczyniać się do pozytywnych zmian społecznych.

Zaletą impact investing jest samowystarczalność i skalowalność. Dobrze prosperująca firma realizująca cele prospołeczne nie potrzebuje ciągłego strumienia dotacji – sama generuje przychody pozwalające jej rosnąć i wzmacniać swoje oddziaływanie. Kapitał pracuje więc podwójnie: generuje zysk i zmianę.

Nie jest to jednak droga pozbawiona wyzwań. Mierzenie wpływu społecznego jest trudne – wymaga odpowiednich wskaźników i raportowania. Zwroty z inwestycji mogą być niższe lub bardziej opóźnione w czasie niż w klasycznym biznesie. Wymaga to cierpliwości i wiary w długoterminową wartość projektu.

Mimo to impact investing staje się coraz ważniejszym elementem strategii zamożnych rodzin, fundacji korporacyjnych i instytucji finansowych. Dla wielu inwestorów jest to sposób, by łączyć racjonalność ekonomiczną z poczuciem sensu – a więc inwestować w lepszy świat, nie rezygnując z odpowiedzialności finansowej.

Filantropia przyszłości: od obowiązku do partnerstwa

Nowoczesna filantropia to więcej niż tylko dobry uczynek. To przemyślana strategia, która wymaga świadomego wyboru narzędzi i umiejętnego łączenia ich w spójną całość.

Darowizna oferuje prostotę i natychmiastowy efekt, ale ograniczony wpływ. Własna fundacja daje kontrolę i pozwala budować dziedzictwo, choć wiąże się z odpowiedzialnością i ryzykiem błędów podatkowych. Impact investing to z kolei inwestowanie, które łączy cele społeczne z myśleniem rynkowym. Takie projekty mają szansę na skalowalność oraz samofinansowanie.

Nie istnieje jedno właściwe rozwiązanie. Najlepsze strategie są połączeniem tych podejść: część środków w darowizny, część w inwestycje społeczne, a część w trwałe struktury fundacyjne. Wszystkie skuteczne działania łączy świadomość i transparentność. Nowoczesna filantropia to nie pojedynczy gest, ale proces. Działanie wypływające ze spójności serca i rozumu. Jest to więc także inwestycja w przyszłość – w społeczność bardziej sprawiedliwą i solidarną. A także w siebie – bo pomagając mądrze, budujemy coś trwalszego niż firma czy majątek: zaufanie i pamięć o tym, że nasz kapitał – finansowy i ludzki – naprawdę ma znaczenie.

Wypłata zaliczki na poczet dywidendy a obrót udziałami

Prawo do udziału w zysku jest podstawowym prawem wspólnika w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością – tak pisaliśmy w Roczniku 2025. Podstawową formą urzeczywistnienia tego prawa jest coroczna wypłata zysku spółki w formie dywidendy na podstawie sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy. W praktyce spółki często wypłacają zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy. Jak to wpływa na przyszłą wypłatę głównej dywidendy? Zwłaszcza gdy pomiędzy wypłatą zaliczki a podziałem zysku przez zwyczajne zgromadzenie wspólników doszło do zmian w gronie wspólników?



ADAM PAWLISZ

adwokat, współlnik
praktyka transakcji i prawa korporacyjnego



MATEUSZ PRÓCHNICKI

adwokat
praktyka transakcji i prawa korporacyjnego

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady i w Roczniku 2025:



transakcje



prawo spółek



Rocznik 2025

Wcześniejsza wypłata zysku

Wypłata zysku w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością następuje co do zasady raz w roku podczas zwyczajnego zgromadzenia wspólników, które dokonuje podziału zysku wynikającego ze sprawozdania finansowego sporządzonego za poprzedni rok obrotowy. Niekiedy może pojawić się jednak potrzeba, by środki ze spółki zostały wypłacone przed corocznym zgromadzeniem wspólników, a nawet przed sporządzeniem samego sprawozdania finansowego. W tym celu Kodeks spółek handlowych wprowadził instytucję zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy. Zapewnia ona większą elastyczność w dystrybucji wypracowanego przez spółkę zysku, a tym samym uatrakcyjnia prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wymagania dla wypłaty zaliczki

Kodeks spółek handlowych dopuszcza możliwość wypłaty zaliczki na poczet dywidendy, jeżeli:

art. 194 k.s.h.

– możliwość wypłaty zaliczki została wprost przewidziana w umowie spółki,

art. 195 k.s.h.

- spółka posiada wystarczające środki na wypłatę,
- zgromadzenie wspólników zatwierdziło sprawozdanie finansowe za poprzedni rok finansowy,
- zatwierdzone sprawozdanie za poprzedni rok obrotowy wykazuje zysk,
- zarząd przewiduje uchwalenie wypłaty dywidendy za dany rok obrotowy w kwocie nie mniejszej niż wypłacone zaliczki.

Dodatkowo ustawa przewiduje górną granicę kwoty wypłacanej zaliczki, która jest częściowo skorelowana z kwotą maksymalnej dywidendy. Kwota zaliczki nie może bowiem przekroczyć wyniku następującej kalkulacji:

Maksymalna kwota wypłacanej zaliczki	=	połowa zysku osiągniętego od końca poprzedniego roku obrotowego + kapitały rezerwowe utworzone z zysku, którymi zarząd może dysponować w celu wypłaty zaliczek	-	niepokryte straty + udziały własne
---	---	--	---	--

Przy wypłacie zaliczki nie można skorzystać ze środków zgromadzonych w kapitale zapasowym, a w szczególności z zysku, który został tam przekazany w przeszłości. Nie trzeba też pomniejszać sumy dostępnej do wypłaty o kwoty, które zgodnie z ustawą lub umową spółki powinny być przekazane z zysku za ostatni rok obrotowy na kapitały zapasowy lub rezerwowe.

Postanowienia umowy spółki nie mogą przewidywać dodatkowych źródeł finansowania zaliczki, które zwiększałyby górny limit przewidziany przez ustawę. Wspólnicy mogą jednak wprowadzić rozwiązania bardziej restrykcyjne względem modelu ustawowego.

Tytułem przykładu, umowa spółki może przewidywać, że:

- wypłacie podlega nie więcej niż 30% zysku wypracowanego od początku roku obrotowego,
- zaliczka nie może przewyższać kwoty 50 zł na każdy udział,
- zaliczka nie może przewyższać sumy zysku osiągniętego w całym poprzednim roku obrotowym,
- wypłata zaliczki nie może powodować, że pozostałe w spółce środki mające zdolność dywidendową spadną poniżej określonego poziomu.

Wyłączne uprawnienie zarządu

Decyzję o wypłacie zaliczki podejmuje zarząd. To on weryfikuje, czy spełnione zostały wszystkie ustawowe i umowne przesłanki wypłaty zaliczki, a w szczególności czy sytuacja finansowa i bilansowa spółki pozwala na wypłatę.

←
art.192 k.s.h.

→ W spółce akcyjnej wypłata zaliczki każdorazowo wymaga zgody rady nadzorczej, o ile statut nie stanowi inaczej (art. 349 § 1 zd. 2 k.s.h.).

W praktyce często zastrzega się, by nawet przy spełnieniu się przesłanek ustawowych dystrybucja zaliczek wymagała uzyskania dodatkowej zgody rady nadzorczej (o ile jest ustanowiona w spółce) lub zgromadzenia wspólników. Wymóg uzyskania takiej zgody korporacyjnej powinien być **zastrzeżony wprost w umowie spółki**.

Zgoda na wypłatę zaliczki, nawet w przypadku podjęcia stosownej uchwały, nie może być jednak interpretowana jako nałożenie na zarząd zobowiązania do wypłaty zaliczki. O ile zgromadzenie wspólników decyduje o wypłacie zysku wynikającego ze sprawozdania finansowego za zamknięty okres roku obrotowego, o tyle zaliczka wypłacana jest na poczet „przewidywanej dywidendy” i na podstawie nieostatecznych wyników śródrocznych. Ostateczna decyzja o wypłacie powinna więc należeć do zarządu, który najlepiej zna sytuację finansową spółki oraz jest w stanie ocenić przyszłe prognozy finansowe spółki oraz jej zdolność finansową do wypłaty zaliczki.

Krąg osób uprawnionych do otrzymania zaliczki

→ W przypadku spółki akcyjnej przepisy wprost przewidują instytucję dnia zaliczki na poczet dywidendy (art. 349 § 4 k.s.h.).

Kodeks spółek handlowych nie wprowadza szczegółowych wytycznych co do tego, kto ma prawo otrzymać zaliczkę na dywidendę. Ustawa nie wprowadza w szczególności dnia legitymacji, który został wprost przewidziany dla dywidendy (dzień dywidendy), wraz z uprawnieniem zgromadzenia wspólników do jego oderwania od chwili podjęcia samej uchwały o podziale zysku. Przemawiać to może za tym, że ustawa **celowo nie wyposaża zarządu w taką kompetencję** i brak jest możliwości wyznaczenia oddzielnego dnia, w którym ustala się uprawnionych do otrzymania zaliczki.

→ art. 193 § 1 k.s.h.

W konsekwencji uznaje się, że osoby uprawnione do zaliczki na poczet dywidendy określa się na zasadach analogicznych do tych, które ustawa przewiduje w **modelu podstawowym** dla samej dywidendy. Uprawnionymi do zaliczki na dywidendę będą więc wspólnicy, którym udziały przysługiwały w dniu powzięcia przez zarząd samej uchwały o wypłacie zaliczki. W przypadku nabycia translatywnego dla spełnienia tego warunku wymagane będzie również zawiadomienie spółki o nabyciu udziałów zgodnie z art. 187 k.s.h., bowiem dopiero od tej chwili przejście udziału jest wobec spółki skuteczne. Szerzej pisaliśmy o tym w Roczniku 2025.

Dla określenia osób uprawnionych do zaliczki nie ma znaczenia źródło, z którego dokonywana jest wypłata. Nie ma też znaczenia to, czy zysk podlegający wypłacie został wypracowany w czasie, gdy dana osoba pozostawała wspólnikiem, ani jak była ukształtowana struktura wspólników w chwili, gdy podjęta została uchwała o zatrzymaniu zysku w spółce i odłożeniu jego podziału na przyszłość.

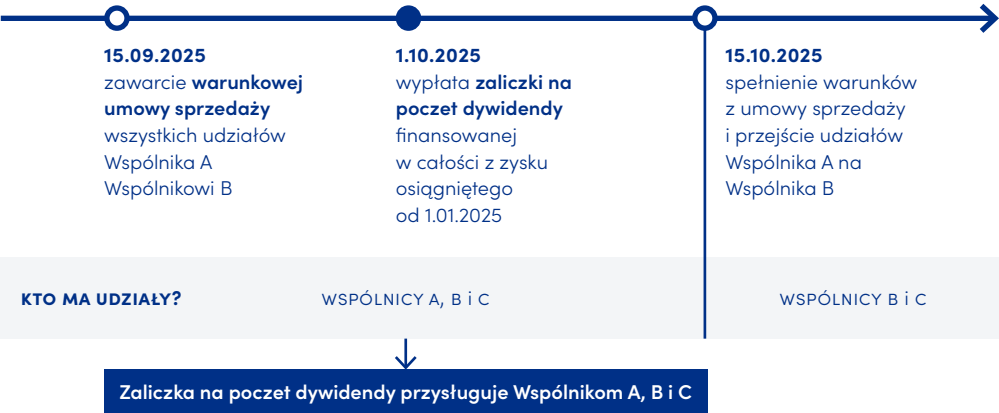
PRZYKŁAD NR 1

Stan faktyczny

Począwszy od 1.01.2025 r. wspólnikami spółki byli Wspólnik A, Wspólnik B oraz Wspólnik C. W dniu 15.09.2025 zawarta została warunkowa umowa sprzedaży wszystkich udziałów przysługujących Wspólnikowi A na rzecz Wspólnika B. Spełnienie warunków zawieszających, a tym samym przejście wszystkich sprzedanych udziałów na Wspólnika B, nastąpiło 15.10.2025 r., o czym spółka została tego samego dnia zawiadomiona w trybie art. 187 k.s.h. Tymczasem 1.10.2025 r. zarząd podjął uchwałę o wypłacie zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy i dokonał wypłaty. Zaliczka została sfinansowana w całości z zysku spółki osiągniętego od końca poprzedniego roku obrotowego.

Odpowiedź

Zaliczka na poczet dywidendy przysługiwać będzie Wspólnikowi A, Wspólnikowi B oraz Wspólnikowi C, proporcjonalnie do udziałów przysługujących im w kapitale zakładowym spółki na dzień 1.10.2025 r. Istnienie w tym dniu zobowiązania Wspólnika A wobec Wspólnika B z tytułu warunkowej umowy sprzedaży udziałów nie ma znaczenia dla wypłaty zaliczki. Decydujące znaczenie ma to, że w dniu podjęcia przez zarząd uchwały o wypłacie zaliczki, wobec braku ziszczenia się warunków zawieszających, udziały, których dotyczyła warunkowa umowa sprzedaży, nadal przysługiwały Wspólnikowi A.



Praktyczne ryzyko dla obrotu udziałami

Brak możliwości określenia przez zarząd dnia legitymacji, w którym definiowany byłby krąg osób uprawnionych do zaliczki na poczet dywidendy, stwarza praktyczne ryzyko dla obrotu udziałami. W zamian za wypłatę zaliczki spółka nie otrzymuje żadnego świadczenia wzajemnego, wobec czego wartość wypłaconej zaliczki naturalnie wpływa na wartość udziałów. Okoliczność wypłaty zaliczki powinna więc znaleźć odzwierciedlenie w cenie udziałów ustalonej pomiędzy sprzedającym a kupującym, odpowiednio ją obniżając wskutek zmniejszenia się poziomu kapitałów własnych spółki.

Odmienne jednak niż w przypadku dywidendy, uchwalenie zaliczki może się odbyć poza wiedzą wspólnika, który w tym samym czasie dokonuje zbycia udziałów. O ile w modelu ustawowym wypłata dywidendy wymagać będzie podjęcia uchwały przez zgromadzenie wspólników (o którym wspólnik musi być co najmniej zaświadczony), o tyle w przypadku zaliczki wypłata nastąpić może na podstawie decyzji samego zarządu. Ewentualne zastrzeżenie zgody wspólników lub rady nadzorczej wymaga podjęcia przez wspólników stosownej decyzji i musiałyby wynikać wprost z umowy spółki. Ryzyko to jest szczególnie istotne z uwagi na **brak wymogu publicznego ogłoszenia o wypłacie zaliczek**, o ile obowiązek taki nie został zastrzeżony w umowie spółki. W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością nie jest to popularne rozwiązanie.

W konsekwencji ryzyko związane z wpływem ewentualnych wypłat zaliczek na cenę powinno zostać ujęte w dokumentacji transakcyjnej. W transakcjach jednostopniowych, w których udziały przechodzą na kupującego z chwilą zawarcia umowy lub z chwilą zapłaty ceny, sprzedający najczęściej składa stosowne oświadczenia i zapewnienia (*representations and warranties*) o dotychczasowych wypłatach na linii wspólnik – spółka, w tym zaliczkach na poczet przewidywanej dywidendy.

W przypadku umów, w których przewidziano okres przejściowy (*interim period*), sprzedający zazwyczaj gwarantuje, że do momentu przejścia udziałów na kupującego nie zostaną dokonane żadne przepływy pomiędzy spółką a wspólnikiem, które nie zostały wyraźnie uzgodnione przez strony umowy. Jeżeli jednak dojdzie do takich przepływów, po stronie kupującego powstanie roszczenie wobec sprzedającego o zapłatę odpowiedniej kwoty. W obu typach

→
To kolejna różnica względem spółki akcyjnej, w której ogłoszenie o wypłacie zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy jest obligatoryjnym etapem procedury zaliczkowej i powinno nastąpić co najmniej na cztery tygodnie przed rozpoczęciem wypłat (art. 349 § 4 k.s.h.)

transakcji zabezpieczenie ewentualnych wypłat, o których kupujący nie wie w chwili zawarcia umowy, powinno zostać uwzględnione w postanowieniach umowy sprzedaży udziałów.

Wypłata dywidendy a zbycie udziałów po wypłacie zaliczki

Uchwalenie zaliczek na poczet dywidendy nie wpływa na możliwość rozporządzania udziałami przez wspólników. Struktura udziałowa spółki na dzień ustalenia prawa do dywidendy może być zatem inna niż w dniu wypłaty zaliczki. Wspólnik, który otrzymał zaliczkę na poczet przewidywanej dywidendy, może zbyć część udziałów lub wszystkie udziały na rzecz nowego wspólnika, zanim zgromadzenie wspólników podejmie uchwałę o podziale zysku wynikającego ze sprawozdania finansowego za poprzedni rok obrotowy. W takiej sytuacji pojawia się pytanie, komu i w jakiej wysokości należy wypłacić dywidendę.

Jeżeli uchwalona dywidenda jest wyższa niż wypłacone wcześniej zaliczki, kwota należnej dywidendy powinna zostać pomniejszona o wartość tych zaliczek. Jeśli jednak uchwalona dywidenda okaże się niższa niż wypłacone wcześniej zaliczki, różnica powinna zostać zwrócona spółce.

Jeśli w okresie pomiędzy wypłatą zaliczki na poczet dywidendy a dniem ustalenia prawa do dywidendy doszło do zbycia udziałów, nowy wspólnik powinien otrzymać dywidendę pomniejszoną o kwotę zaliczek wypłaconych poprzedniemu wspólnikowi.

Legitymacja do otrzymania zaliczki na poczet dywidendy ma charakter samodzielny i jest niezależna od prawa do otrzymania samej dywidendy. W konsekwencji wspólnik, który otrzymał zaliczkę, a następnie zbył swoje udziały, co do zasady zachowuje prawo do otrzymanego świadczenia.

Stan faktyczny

5 października 2024 r. zarząd spółki podjął decyzję o wypłacie zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy w kwocie 30 zł na każdy udział. Zaliczka została wypłacona Wspólnikowi A, Wspólnikowi B oraz Wspólnikowi C. Następnie 30 czerwca 2025 r. zgromadzenie wspólników podjęło uchwałę o podziale zysku i wypłacie dywidendy w wysokości 100 zł na każdy udział, wskazując jednocześnie, że dniem dywidendy jest dzień podjęcia uchwały. W tym dniu wspólnikami spółki byli Wspólnik B, Wspólnik C oraz Wspólnik D, który 13 maja 2025 r. nabył wszystkie udziały należące do Wspólnika A w dniu wypłaty zaliczki, o czym w tym samym dniu spółka została zawiadomiona w trybie art. 187 k.s.h.

Odpowiedź

Zarząd powinien wypłacić dywidendę na rzecz Wspólnika B, Wspólnika C oraz Wspólnika D, czyli osób będących wspólnikami w dniu dywidendy. Dywidenda powinna być wypłacona w kwocie 70 zł na każdy udział, tj. po pomniejszeniu o wypłaconą uprzednio zaliczkę w wysokości 30 zł na każdy udział. Ta sama kwota powinna zostać wypłacona zarówno na rzecz Wspólnika B i Wspólnika C, którzy otrzymali uprzednio zaliczkę na poczet dywidendy, jak i na rzecz Wspólnika D, który nie był beneficjentem zaliczki. Wspólnik D nie będzie uprawniony do żądania dopłaty tytułem uzupełnienia dywidendy ani od spółki, ani od Wspólnika A, o ile umowa zbycia udziałów nie wprowadzała pomiędzy nimi odrębnych zasad rozliczeń.



Obowiązek zwrotu zaliczki

W doktrynie pojawia się również pogląd, zgodnie z którym zaliczkę wypłaconą przed zbyciem udziałów należy każdorazowo traktować jako świadczenie nieuprawnione, co skutkowałoby obowiązkiem byłego wspólnika do zwrotu pobranej kwoty spółce. Pogląd ten budzi jednak wątpliwości. Z istoty instytucji zaliczki wynika bowiem, że jej wypłata następuje przed dniem dywidendy, czyli przed ustaleniem kręgu osób uprawnionych do otrzymania dywidendy ostatecznej. W konsekwencji prawo do pobranej zaliczki przysługuje wspólnikom pozostającym w spółce w dniu jej wypłaty, a późniejsze zbycie udziałów ani nie unicestwia tego prawa, ani nie powoduje jego przeniesienia na nabywcę.

Nie można zatem uznać, że sama zmiana struktury udziałowej spółki powinna automatycznie skutkować kwalifikowaniem wypłaty zaliczki jako dokonanej wbrew przepisom prawa. Taki pogląd wprowadzałby istotne utrudnienia praktyczne w obrocie udziałami. Co więcej, w przypadku uznania takiej wypłaty za nieuprawnioną **solidarną odpowiedzialność za zwrot pobranej zaliczki** ponosiliby członkowie zarządu odpowiedzialni za jej dokonanie, a w szczególnych okolicznościach również pozostali wspólnicy. Nie wydaje się natomiast zasadne obciążanie ich odpowiedzialnością za zwrot zaliczki wskutek samego rozporządzania udziałami w okresie między jej wypłatą a dniem dywidendy, które w praktyce pozostaje poza ich kontrolą.

Uznanie wypłaty zaliczki za nieuprawnioną w rozumieniu art. 198 k.s.h. powinno ograniczać się zasadniczo do sytuacji, w których wypłata następuje z naruszeniem przepisów ustawy lub postanowień umowy spółki.

Przykładem takiej nieuprawnionej wypłaty jest dokonanie zaliczek w kwocie przekraczającej limit określony przez Kodeks spółek handlowych lub sfinansowanie ich z kapitałów, którymi zarząd nie ma prawa dysponować.

←
art. 198 k.s.h.

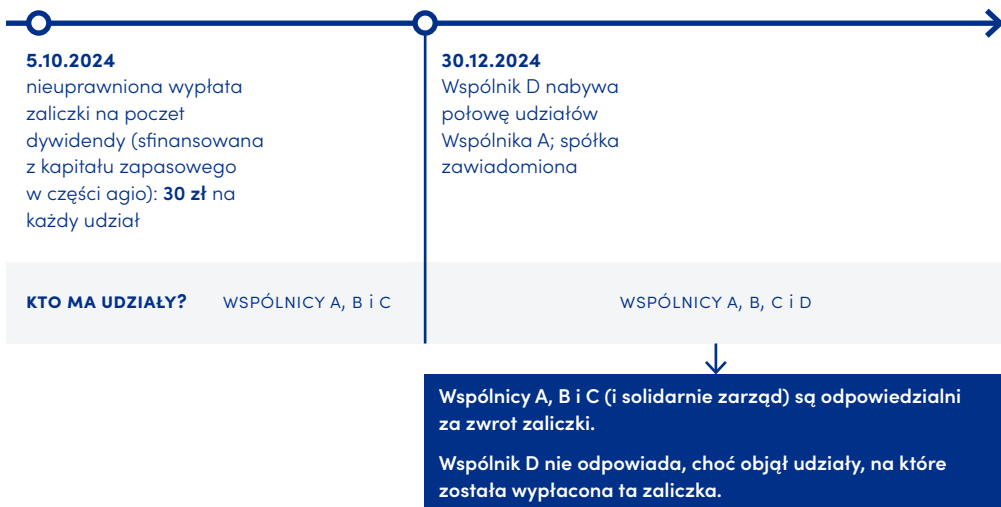
Stan faktyczny

5 października 2024 r. zarząd podjął decyzję o wypłacie zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy w wysokości 30 zł na każdy udział. Zaliczka została wypłacona Wspólnikowi A, Wspólnikowi B oraz Wspólnikowi C oraz była finansowana z kapitału zapasowego w części stanowiącej agio. Następnie 30 grudnia 2024 r. Wspólnik A zbył połowę swoich udziałów na rzecz Wspólnika D, o czym w tym samym dniu spółka została zawiadomiona w trybie art. 187 k.s.h.

Odpowiedź

Wypłata zaliczki nastąpiła z naruszeniem prawa, ponieważ została sfinansowana z kapitału zapasowego, z którego zarząd nie może korzystać na potrzeby zaliczek. W konsekwencji zaliczka podlega zwrotowi na podstawie art. 198 k.s.h. Zobowiązani do zwrotu są Wspólnicy A, B i C jako odbiorcy świadczenia, solidarnie z zarządem, który odpowiada za dokonanie nieuprawnionej wypłaty.

Wspólnik D nie ponosi ani samodzielnej, ani solidarnej odpowiedzialności za zwrot zaliczki pobranej przez Wspólnika A, chociaż została ona wypłacona na udziały, które zostały następnie przez niego nabyte. Podstawą odpowiedzialności nie jest w tym przypadku w szczególności art. 186 k.s.h., który zgodnie z dominującym poglądem nie obejmuje wypłat dokonanych wbrew przepisom prawa lub postanowieniom umowy spółki.



Podsumowanie

Wypłata zaliczki bez wątplenia wpływa na wysokość dywidendy. Charakter tego wpływu zależy zarówno od relacji między kwotą wypłaconej zaliczki a uchwaloną dywidendą, jak i od ewentualnego rozporządzania udziałami w trakcie roku obrotowego. Kodeks spółek handlowych nie zawiera w tym zakresie jednoznacznych regulacji, a doktryna prezentuje poglądy często rozbieżne i konkurencyjne.

Część doktryny wskazuje, że wspólnik, który otrzymał zaliczkę, a następnie zbył udziały przed dniem dywidendy, powinien każdorazowo zwrócić pobraną kwotę. Inni uważają, że zaliczka pozostaje ściśle związana z udziałem, a zbycie udziałów w okresie pomiędzy wypłatą zaliczki a dniem dywidendy nie stanowi samoistnej podstawy do roszczeń o jej uzupełnienie. W ramach tej koncepcji istnieje także ryzyko, że nowy wspólnik mógłby zostać zobowiązany do zwrotu zaliczek przypadających na przysługujące mu udziały, choć faktycznie zostały one wypłacone poprzedniemu wspólnikowi, który zbył udziały przed powstaniem obowiązku zwrotu. W konsekwencji więc odpowiedzialność nowego wspólnika mogłaby wykraczać poza kwotę zapłaconą tytułem ceny za nabyty udział.

Wobec braku jednoznacznych regulacji ustawowych oraz rozbieżnych poglądów w doktrynie kwestie związane z wypłatą zaliczek na poczet dywidendy powinny być każdorazowo uwzględniane w dokumentacji stanowiącej podstawę rozporządzenia udziałami. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji, gdy umowa spółki nie wymaga zgody zgromadzenia wspólników na wypłatę zaliczki, ponieważ strony umowy sprzedaży mogą w praktyce nie wiedzieć o jej dokonaniu.

Poprawnie sporządzona dokumentacja transakcyjna powinna przejrzysto określać zasady wzajemnych rozliczeń, w tym wpływ ewentualnie wypłaconych zaliczek lub dywidend na cenę płaconą przez kupującego. Takie uregulowanie ogranicza ryzyko sporów potransakcyjnych i wprowadza klarowne reguły rozliczeń stron, w tym w sytuacjach pogorszenia się sytuacji bilansowej spółki i powstania ustawowego obowiązku zwrotu wcześniej wypłaconych zaliczek.

Działania na rynku pracy mogą naruszać prawo ochrony konkurencji

Z punktu widzenia przepisów o ochronie konkurencji przedsiębiorcy konkurują ze sobą także jako pracodawcy – o usługi wybranych pracowników. Mogą więc naruszyć przepisy ochrony konkurencji, podejmując działania w stosunku do pracowników bądź robiąc z innymi przedsiębiorcami ustalenia, których przedmiotem są relacje z pracownikami.



JOANNA SIEJBİK

radca prawny
praktyka ochrony konkurencji i konsumentów



DR ANTONI BOLECKI

radca prawny, wspólnik
praktyka ochrony konkurencji i konsumentów

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



konkurencja

Konkurencja na rynku pracy

Przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zakazują wszelkich porozumień między przedsiębiorcami, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji. Pojęcie konkurencji jest rozumiane szeroko – nie ogranicza się jedynie do konkurowania o klientów, ale dotyczy też m.in. relacji z dostawcami. Pracownicy zatrudniani przez danego przedsiębiorcę są natomiast dostawcami określonego rodzaju usług. Pracodawca konkuruje więc z innymi o poszczególnych pracowników, przede wszystkim oferowanym wynagrodzeniem, ale także innymi warunkami pracy i płacy.

Co istotne, aby być konkurentami na rynku pracy, przedsiębiorcy nie muszą być konkurentami także w tradycyjnym rozumieniu tego słowa, tzn. konkurować ze sobą o klientów. Producenci zupełnie różnych produktów potrzebują takich samych pracowników, np. magazynierów, kierowców czy wykwalifikowanych specjalistów niezwiązanych bezpośrednio z daną branżą, jak np. informatycy.

Należy przy tym pamiętać, że prawo konkurencji traktuje jako pracowników nie tylko osoby zatrudnione na umowę o pracę. Porozumienia na rynku pracy mogą tym samym dotyczyć także osób współpracujących z danym przedsiębiorcą na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy zlecenie, umowy o dzieło czy tzw. umowy B2B).

Nielegalne porozumienia

Przepisy bardzo szeroko definiują również pojęcie samego porozumienia. Najbardziej oczywistym przykładem porozumień są rzeczywiste ustalenia co do planowanego sposobu postępowania przez dwóch lub więcej przedsiębiorców. Co ważne, takie porozumienie

nie musi być faktycznie przestrzegane. Nawet jeżeli dany przedsiębiorca jedynie zadeklaruje, że będzie postępował w określony sposób (np. nie podwyższy pensji pracowników w tym roku), a w rzeczywistości zachowa się inaczej, sama deklaracja może być uznana za naruszenie przepisów przez UOKiK.

Inną formą porozumień mogą być decyzje związków przedsiębiorców (np. wytyczne organizacji branżowych), a nawet sama wymiana informacji. Przykładowo przedsiębiorca może na spotkaniu z konkurentem sam z siebie powiedzieć, że w tym roku nie planuje podwyżek, nie pytając o plany konkurenta w tym zakresie.

Chociaż przepisy mówią o porozumieniach pomiędzy przedsiębiorcami, nie muszą być one zawierane przez osoby mające formalne upoważnienie do działania w imieniu przedsiębiorcy, takie jak zarząd czy dyrektorzy. W praktyce zawrzeć porozumienie może każdy pracownik przedsiębiorcy (bądź osoba współpracująca z przedsiębiorcą na podstawie umowy cywilnoprawnej). Szczególnie narażeni na zawieranie takich porozumień mogą być pracownicy działów HR.

Co istotne, porozumienie nie musi być zawarte na piśmie. Wystarczy zwykła rozmowa bądź wymiana maili, SMS-ów czy wiadomości na komunikatorach.

Ustalenia dotyczące płac

Głównym parametrem konkurencji o pracowników jest wynagrodzenie za ich usługi. Tak więc szczególnie uzgodnienia bądź wymiana informacji pomiędzy przedsiębiorcami co do wysokości planowanych wynagrodzeń (*wage fixing agreement*) powodują duże ryzyko naruszenia. Ponieważ wynagrodzenie stanowi cenę za usługi pracowników, z punktu widzenia przepisów ochrony konkurencji takie działania będą porozumieniem co do cen.

Porozumieniem ograniczającym konkurencję może być ustalenie wynagrodzenia dotyczące poszczególnych stanowisk – np. ustalenie, że wynagrodzenie osób zatrudnionych na stanowisku magazyniera nie przekroczy określonej kwoty za godzinę bądź miesięcznie. Takie porozumienie może być też bardziej ogólne, np. dotyczyć braku podwyżek w danym roku.

Nie zgodne z przepisami będą porozumienia dotyczące nie tylko całości wynagrodzenia, ale także poszczególnych jego składników (np. premii, nagród czy dodatków zadaniowych). Naruszeniem może być również uzgodnienie co do samego sposobu ustalania wynagrodzenia (np. że sprzedawcy oprócz podstawy wynagrodzenia będą dostawać prowizję w określonej wysokości od sprzedanych produktów).

Ustalenia dotyczące niezatrudniania

Innym przykładem poważnego naruszenia są porozumienia dotyczące niezatrudniania pracowników (*no poaching agreement*). One także mogą dotyczyć zarówno konkretnych pracowników, jak i całych kategorii pracowników – np. obecnie prowadzone przez UOKiK postępowania dotyczą potencjalnych uzgodnień pomiędzy firmami transportowymi, że nie będą one zatrudniać swoich pracowników przez określony okres po skończeniu współpracy z poprzednim pracodawcą.

Ograniczeniem konkurencji mogą być ustalenia dotyczące aktywnego niezabiegania o pracowników „konkurenta” – tj. zobowiązanie, że dany przedsiębiorca, poszukując pracowników, nie będzie kontaktował się z obecnymi lub byłymi pracownikami „konkurenta” (ani samodzielnie, ani przez pośredników). Naruszeniem może być jednak także ustalenie dotyczące niezatrudniania pracowników „konkurenta” w przypadku, gdy taki pracownik sam zgłosi się do danego przedsiębiorcy w poszukiwaniu zatrudnienia.

Zarówno porozumienia dotyczące wynagrodzeń, jak i porozumienia dotyczące niezatrudniania są traktowane przez Prezesa UOKiK jako ograniczające konkurencję ze względu na sam cel takich ustaleń. Oznacza to, że Prezes UOKiK nie musi udowodnić, że takie ustalenia miały rzeczywiście negatywny wpływ na konkurencję – ani że miały jakiegokolwiek skutki na danym rynku pracy. Zakazane jest już samo dokonywanie takich ustaleń.

Wymiana informacji

Porozumieniem ograniczającym konkurencję może być także sama wymiana poufnych informacji pomiędzy przedsiębiorcami. Wynika to z tego, że już otrzymanie informacji o planach konkurenta może wpłynąć na decyzje biznesowe przedsiębiorcy. Przykładowo gdy przedsiębiorca dowie się, że konkurent planuje zwolnić dużą część pracowników, może wstrzymać się z planowanymi podwyżkami, ponieważ wie, że pracownicy będą mieli ograniczoną możliwość zmiany pracodawcy. Gdyby nie miał dostępu do tej informacji, mógłby podjąć inną decyzję. Dlatego sama wymiana informacji – bądź nawet jednostronne udzielenie określonych informacji przez jednego przedsiębiorcę konkurentom – może stanowić ograniczenie konkurencji.

Zakaz konkurencji

Oddzielnym tematem jest zakaz konkurencji w trakcie trwania stosunku pracy lub już po jego zakończeniu. Zakazy takie bywają jednym z postanowień umowy o pracę / współpracę bądź oddzielną umową. Co do zasady, taki zakaz nie będzie stanowił naruszenia, o ile jest on wynikiem samodzielnej decyzji pracodawcy, tj. nie był konsultowany z innymi przedsiębiorcami. Zakazane są bowiem jedynie porozumienia ograniczające konkurencję pomiędzy przedsiębiorcami, a nie pomiędzy przedsiębiorcą a jego pracownikiem. Ze względu na to, że z punktu widzenia prawa konkurencji także tzw. osoby samozatrudnione traktowane są jak pracownicy, taki zakaz umieszczany w umowach cywilnoprawnych (umowie zlecenie, umowie o dzieło, tzw. umowie B2B) również będzie co do zasady dozwolony.

Niedozwolone będzie jednak ustalanie pomiędzy „konkurentami” np. długości trwania takiego zakazu w zawieranych przez nich umowach bądź oferowanego wynagrodzenia za jego zawarcie.

Dotychczasowe postępowania

Prezes UOKiK może prowadzić postępowania przeciwko podmiotom naruszającym przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w wyniku których na przedsiębiorcę może być nałożona kara w wysokości sięgającej do 10% jego obrotów za rok poprzedzający nałożenie kary. Dodatkowo ukarane mogą być osoby zarządzające przedsiębiorcy (zarząd, dyrektorowie poszczególnych działów, menedżerowie) – tu kara może wynieść do 2 milionów złotych.

Prezes UOKiK wydał dotychczas dwie decyzje dotyczące porozumień na rynku pracy. Jedna z nich dotyczyła ustaleń pomiędzy **klubami koszykówki**, które brały udział w rozgrywkach najwyższej klasy, aby całkowicie zaprzestać wypłacania wynagrodzenia zawodnikom od momentu spowodowanego pandemią zawieszenia rozgrywek. Prezes UOKiK uznał, że ustalenie wynagrodzenia na poziomie zerowym od pewnego momentu także stanowi ustalenie co do wynagrodzenia, a tym samym co do cen, i jest wobec tego porozumieniem ograniczającym konkurencję ze względu na sam swój cel. W decyzji nałożono też karę na Polską Ligę Koszykówki – organizatora rozgrywek, który wspierał kluby w zawarciu ustaleń.

Druga wydana decyzja także dotyczyła sportowców, tym razem zawodników **ligi żużlowej**. W regulaminie rozgrywek była zapisana maksymalna kwota wynagrodzenia, którą kluby mogą oferować zawodnikom w danej lidze rozgrywek. W ocenie Prezesa UOKiK porozumienie to ograniczało konkurencję pomiędzy klubami o poszczególnych zawodników. W tym przypadku kara została nałożona na Polski Związek Motorowy oraz Ekstraligę Żużlową, czyli podmioty odpowiedzialne za organizację rozgrywek, w których regulaminach były zawarte ograniczenia co do wysokości wynagrodzeń.

Obecnie w toku są także postępowania dotyczące porozumienia o niezatrudnianiu pracowników przez **firmy transportowe**. W jednym z nich postawiono zarzuty 33 firmom oraz ośmiu osobom fizycznym. Zgodnie z ustaleniami Prezesa UOKiK przedsiębiorcy mogli ograniczyć możliwość przechodzenia kierowców pomiędzy firmami transportowymi obsługującymi centra dystrybucyjne Biedronki, ustalając, że nie będą zatrudniać byłych pracowników konkurentów. Zarzuty postawiono także właścicielowi sklepów Biedronka – Jeronimo Martins Polska, który mógł wspierać przedsiębiorców w egzekwowaniu ustaleń.

Przykłady z innych krajów

Komisja Europejska nałożyła ponad 320 milionów euro kar na spółki świadczące usługi z zakresu **dowozu jedzenia**. Delivery Hero oraz Glovo uzgodniły między innymi, że nie będą zatrudniać wzajemnie swoich pracowników – początkowo ustalenia dotyczyły jedynie określonych kategorii pracowników, następnie zostały rozszerzone na wszystkich pracowników.

Brytyjski organ ochrony konkurencji stwierdził naruszenie i nałożył kary na spółki zajmujące się **transmisją wydarzeń sportowych**. Naruszenia dotyczyły wymiany informacji przez kadre wyższego szczebla na temat stawek płaconych poszczególnym freelancerom (np. operatorom kamery, makijażystom czy technikom dźwięku).

We Francji oraz Portugalii organy ukarały **firmy konsultingowe** specjalizujące się w inżynierii i technologii za dokonywanie ustaleń o niezatrudnianiu pracowników.

Ryzyko dla przedsiębiorców

Jak wynika z powyższych przykładów, ryzyko naruszenia istnieje w różnych sektorach, a zakazane praktyki dotyczą zarówno pracowników niewykwalifikowanych, jak i specjalistów. Dlatego przedsiębiorcy powinni szczególnie uważać przy poruszaniu tematu zatrudniania z innymi przedsiębiorcami. Ważne jest również odpowiednie przeszkolenie personelu oraz uczulenie pracowników, szczególnie działów HR, na istniejące ryzyka naruszenia przepisów ochrony konkurencji.

Ryzyko uznania umowy B2B za umowę o pracę – dotychczasowa praktyka i nadchodzące zmiany

Model współpracy w formule B2B od lat stanowi jedną z najpopularniejszych alternatyw dla klasycznego zatrudnienia. Korzystają z niego zarówno przedsiębiorcy, którym zależy na elastyczności, jak i osoby wykonujące wolne zawody, eksperci czy specjaliści IT. Ta forma współpracy dotychczas nie była przedmiotem szczególnego zainteresowania organów kontrolnych. W 2026 r. sytuacja może istotnie się zmienić.



PROF. UJ DR HAB. MARCIN WUJCZYK

radca prawny, współnik
praktyka prawa pracy

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalach Co do zasady i HRlaw:



[prawo pracy](#)



[HRlaw.pl](#)

Rząd planuje przyznać Państwowej Inspekcji Pracy uprawnienie do administracyjnego ustalania stosunku pracy. Oznacza to, że inspektor – bez konieczności składania powództwa do sądu – będzie mógł sam stwierdzić, że dana umowa cywilnoprawna jest w rzeczywistości umową o pracę. To fundamentalna zmiana, która w praktyce zwiększy ryzyko reklasyfikacji i może wymusić na firmach szerokie dostosowania.

Aby właściwie zrozumieć to ryzyko, warto przyrzeć się obowiązującym zasadom odróżniania stosunku pracy od relacji cywilnoprawnych oraz praktyce orzeczniczej.

Stosunek pracy wola stron czy przymus ustawowy?

Zgodnie z art. 22 Kodeksu pracy stosunek pracy istnieje wtedy, gdy dana osoba wykonuje pracę na rzecz pracodawcy, pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie przez niego wyznaczonym, a pracodawca wypłaca za tę pracę wynagrodzenie. Konstrukcja ta oznacza, że ani nazwa umowy, ani deklarowana przez strony wola nie mogą wyłączać stosowania prawa pracy, jeśli rzeczywiste warunki świadczenia pracy odpowiadają temu modelowi.

Dwa ustępy tego przepisu mają w tym kontekście kluczowe znaczenie. Pierwszy wyraźnie wskazuje, że zatrudnienie w warunkach opisanych w art. 22 § 1 k.p. jest zatrudnieniem na podstawie stosunku pracy, bez względu na nazwę umowy. Drugi z kolei ustanawia zakaz zastępowania umów o pracę umowami cywilnoprawnymi, jeżeli warunki wykonywania pracy pozostałyby pracownicze.

Właśnie dlatego w sporach o kwalifikację umowy sąd zawsze bada, czy praca była wykonywana w sposób podporządkowany, ciągły i odpłatny. To praktyka, która utrzymała się w orzecznictwie od dekad.

ELEMENT	UMOWA O PRACĘ	UMOWA B2B (CYWILNOPRAWNA)
Podporządkowanie	Tak – pracodawcy	Brak podporządkowania pracowniczego
Ryzyko gospodarcze	Po stronie pracodawcy	Po stronie wykonawcy
Odpowiedzialność	Limitowana (kodeksowa)	Dowolnie kształtowana, często pełna
Urlopy, ochrona, zasiłki	Przysługują z mocy prawa	Brak ustawowych gwarancji
Wynagrodzenie	Chronione, wypłacane miesięcznie	Faktury, brak ochrony
Czas pracy	Regulowany przepisami	Dowolny – zależny od umowy
Osobiste wykonywanie pracy	Co do zasady obowiązkowe	Możliwe zastępstwo

Rzeczywiste relacje między stronami – fundament oceny

Polskie sądy wielokrotnie wskazywały, że w przypadku sporów dotyczących charakteru stosunku prawnego kluczowe znaczenie mają realne relacje, a nie to, jak skonstruowano dokumenty. Nawet najlepiej przygotowana umowa B2B nie ochroni stron, jeżeli w praktyce wykonawca funkcjonuje jak pracownik: pracuje w stałych godzinach, wykonuje polecenia przełożonych, jest podporządkowany organizacyjnie i nie ma swobody decydowania o sposobie realizacji powierzonych zadań.

Co ciekawe, sądy wielokrotnie podkreślały również, że wykonywanie identycznych czynności może odbywać się zarówno w ramach stosunku pracy, jak i współpracy cywilnoprawnej. Nie jest więc decydujący sam rodzaj wykonywanych zadań, lecz raczej **sposób ich realizacji**.

Kryteria stosowane przez sądy przy ocenie, jaki charakter ma umowa

Z perspektywy praktyki sądowej można wyróżnić kilka grup kryteriów, które decydują o uznaniu, że zawarta umowa B2B w rzeczywistości jest umową o pracę.

KRYTERIA PRAWNE

- **Istnienie podporządkowania pracowniczego** – wykonywanie pracy pod kierownictwem pracodawcy
- **Obowiązek osobistego świadczenia pracy** – brak możliwości swobodnego wyznaczania zastępcy
- **Obowiązek wykonywania poleceń przełożonych** – konieczność stosowania się do bieżących instrukcji kierownictwa
- **Ponoszenie ryzyka gospodarczego przez pracodawcę** – wynagrodzenie niezależne od wyniku ekonomicznego

KRYTERIA ORGANIZACYJNE

- **Określony czas pracy** – stałe godziny pracy, grafiki, system zmianowy
- **Wyznaczone miejsce świadczenia pracy** – obowiązek wykonywania pracy w siedzibie pracodawcy lub we wskazanej lokalizacji
- **Ewidencja czasu pracy i listy obecności** – obowiązek rejestrowania obecności i godzin pracy
- **Stosowanie wewnętrznych regulacji spółki** – podporządkowanie regulaminowi pracy i procedurom wewnętrznym
- **System urlopów i zwolnień** – prawo do urlopu wypoczynkowego i obowiązek usprawiedliwiania nieobecności
- **Używanie narzędzi i sprzętu pracodawcy** – brak własnych środków produkcji

KRYTERIA EKONOMICZNE

- **Wynagrodzenie za czas pracy** – stała stawka godzinowa lub miesięczna, a nie rozliczenie za rezultat
- **Minimalne gwarancje płacowe** – prawo do wynagrodzenia minimalnego i dodatków ustawowych
- **Świadczenia dodatkowe** – ekwiwalent za urlop, dodatki za nadgodziny, inne benefity pracownicze

KRYTERIA FAKTYCZNE

- **Rzeczywisty sposób wykonywania umowy** – faktyczna realizacja elementów charakterystycznych dla stosunku pracy
- **Bieżąca kontrola sposobu wykonywania pracy** – nadzór nad procesem pracy, a nie tylko nad rezultatem

W praktyce sądy często badają również tak subtelne kwestie jak to, czy wykonawca ma realną swobodę odmowy wykonania zadania, jaki jest sposób raportowania wyników pracy, czy może zastąpić się inną osobą albo czy ma innych klientów. Czasami pojedynczy element nie jest rozstrzygający, ale suma drobnych sygnałów może przesądzić o ostatecznej kwalifikacji.

WSKAŹNIK	WAGA W OCENIE SĄDOWEJ	RYZYKO REKLASYFIKACJI
Podporządkowanie pracownicze	100% (decydujące)	najwyższe
Czas i miejsce wyznaczone przez spółkę	90% (kluczowe)	wysokie
Obowiązek osobistego świadczenia pracy	90% (kluczowe)	wysokie
Przeniesienie ryzyka wykonywanej pracy na spółkę i obowiązek stosowania wewnętrznych regulaminów spółkę	85% (bardzo istotne)	wysokie
Faktyczne traktowanie tak jak innych pracowników	75% (ważne)	średnie
Wola stron i nazwa umowy	10% (wtórne)	niskie

Jak dziś ustala się stosunek pracy?

Obecnie ustalenie, że dana osoba była pracownikiem, odbywa się przede wszystkim na drodze sądowej. Wniosek o ustalenie stosunku pracy może złożyć osoba świadcząca pracę, inspektor pracy lub – w drodze powództwa przeciwko ubezpieczonemu i pracodawcy – ZUS.

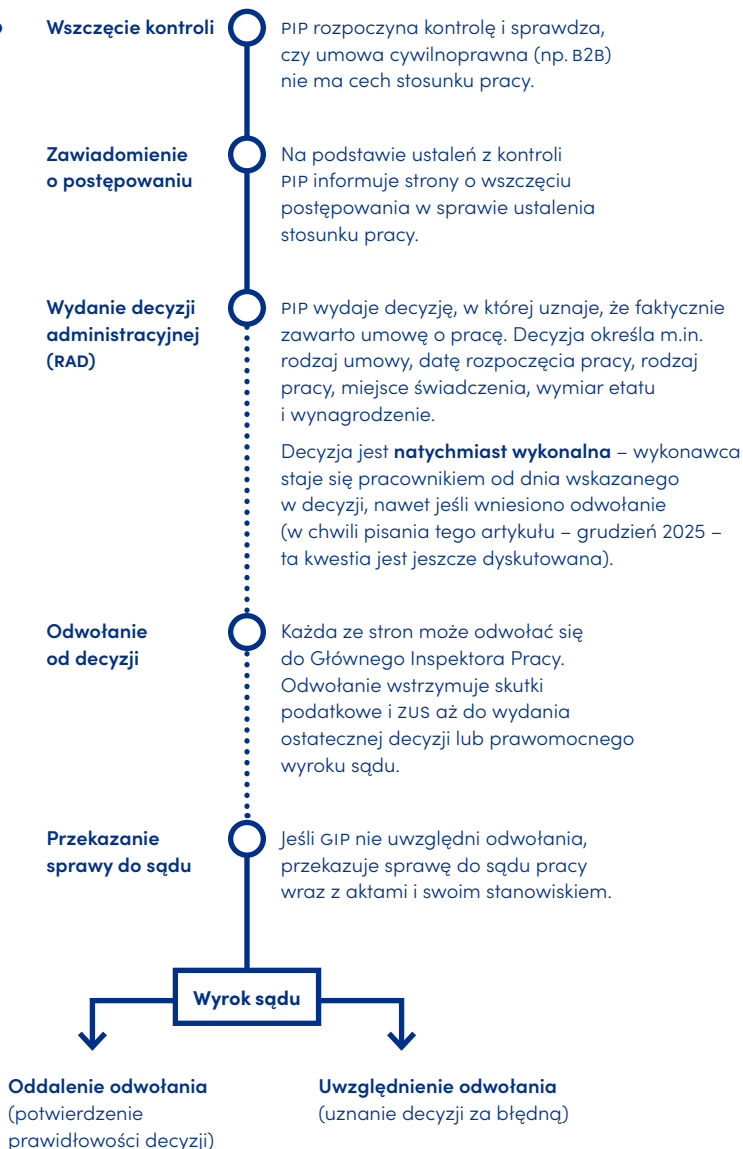
Postępowanie sądowe opiera się głównie na analizie dowodów: korespondencji, świadectw świadków, dokumentacji HR, procedur, regulaminów czy sposobu faktycznego wykonywania pracy. Sąd bardzo często bada również kontekst organizacyjny – rolę wykonawcy w firmie, jego udział w procesach decyzyjnych oraz to, czy istniała realna swoboda w prowadzeniu działalności.

Ten model, choć czasochłonny, zapewniał względny balans – decyzję o uznaniu danej relacji za stosunek pracy podejmował sąd, nie organ administracji.

Rewolucja w kwalifikacji umów – nowe uprawnienia PIP

Planowane zmiany mogą istotnie zmienić tę równowagę. Projekt zakłada wprowadzenie procedury administracyjnej, w której inspektor PIP otrzyma kompetencję do ustalania stosunku pracy w drodze decyzji administracyjnej.

JAK BĘDZIE WYGLĄDAŁO TAKIE POSTĘPOWANIE?



Skutki decyzji inspektora pracy

Konsekwencje wydania decyzji inspektora o uznaniu umowy B2B (czy innej umowy cywilnoprawnej) za umowę o pracę są rozległe i wielopoziomowe – obejmują zarówno skutki natychmiastowe, jak i takie, które mogą rozciągać się na wiele lat wstecz.

Od momentu doręczenia decyzji PIP współpracownik musi być traktowany jak pracownik. Obowiązek ten dotyczy zarówno okresu sprzed wydania decyzji, jak i po wydaniu decyzji – choć ostatecznie może się okazać, że decyzja będzie wywierała tylko skutki na przyszłość i tylko od momentu, gdy stanie się prawomocna.

KONSEKWENCJE W ZAKRESIE PRAWA PRACY

Od momentu doręczenia decyzji firma musi:

- potwierdzić warunki zatrudnienia,
- prowadzić dokumentację pracowniczą oraz ewidencję czasu pracy,
- naliczać wynagrodzenie zgodnie z Kodeksem pracy,
- udzielać urlopów,
- stosować zasady ochrony pracownika (np. ochrona rodzicielstwa).

KONSEKWENCJE PODATKOWE I SKŁADKOWE

Od dnia decyzji:

- powstaje obowiązek opłacania ZUS i PIT zgodnie z zasadami dla pracowników,
- firma musi zarejestrować wykonawcę w ZUS,
- konieczne jest naliczanie i opłacanie bieżących składek.

Póki decyzja nie jest ostateczna, obowiązki podatkowe i składkowe nie będą się aktualizowały za czas przed jej wydaniem.

KONSEKWENCJE WSTECZNE

Po zakończeniu postępowania odwoławczego:

- powrócą retroaktywne obowiązki podatkowe (**nawet do 5 lat**),
- firma może zostać obciążona koniecznością dopłaty składek ZUS za okres kilku lat,
- firma może być zobowiązana do wypłaty ekwiwalentów (np. urlopowych).

KONSEKWENCJE FINANSOWE W ZAKRESIE KAR

- mandaty do 5 000 zł,
- grzywny sądowe do 30 000 zł (lub 60 000 zł po zmianach).

”

W świetle nowych regulacji kluczowe będzie dokumentowanie rzeczywistego braku podporządkowania oraz stworzenie systemowych rozwiązań, które ograniczają ryzyko oceny relacji jako pracowniczej.

Co to oznacza dla przedsiębiorców?

Firmy będą musiały przyrzeć się swoim modelom współpracy z osobami prowadzącymi działalność gospodarczą. Dotychczas wiele organizacji polegało na konstrukcji umów i deklaracjach stron. W świetle nowych regulacji kluczowe będzie dokumentowanie rzeczywistego braku podporządkowania oraz stworzenie systemowych rozwiązań, które ograniczają ryzyko oceny relacji jako pracowniczej.

Niezbędne może okazać się również prowadzenie regularnych audytów, weryfikacja zakresu obowiązków wykonawców oraz stosowanie profesjonalnych procedur rozdzielających pracę B2B od pracy typowo pracowniczej.

W wielu branżach – szczególnie tam, gdzie współpraca opiera się na bliskiej integracji z zespołem – może być konieczne przeorganizowanie procesów lub ograniczenie współpracy B2B tylko do osób faktycznie samodzielnych.

„Uberyzacja” pracy tymczasowej

Choć polska ustawa o zatrudnianiu pracowników tymczasowych ma już przeszło 20 lat, a jej przepisy zdają się nie nadążać za trendami rynkowymi, sam model pracy tymczasowej wciąż jest przydatnym narzędziem do zarządzania zmieniającym się zapotrzebowaniem na pracę, zwłaszcza w sektorze produkcyjnym czy logistycznym. Praca tymczasowa pozwala bowiem zaspokoić przejściowe zapotrzebowanie na pracowników bez ciążących na pracodawcy licznych obowiązków. Czy dałoby się dodatkowo usprawnić ten proces, zatrudniając pracowników tymczasowych przez aplikację?



DR SZYMON KUBIAK

radca prawny, współnik, LL.M. (Harvard)
praktyka prawa pracy



NATALIA BIGDOWSKA

radca prawny
praktyka prawa pracy

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalach Co do zasady i HRlaw:



[prawo pracy](#)



[HRlaw.pl](#)

Praca tymczasowa pozwala szybko znaleźć dodatkowych pracowników, np. gdy rośnie zapotrzebowanie na usługi, trzeba zwiększyć produkcję albo trwa sezon urlopowy. Do jej istotnych zalet należy również ograniczenie kosztów, choćby w zakresie rekrutacji. A gdyby jeszcze dało się wszystko załatwić paroma kliknięciami w aplikacji?

W artykule rozważamy, czy możliwe jest i z czym może się wiązać zarządzanie procesem zatrudniania pracowników tymczasowych przez aplikację. A może takie rozwiązanie już istnieje, a jego popularyzacja doprowadzi do renesansu pracy tymczasowej?

Praca tymczasowa przez aplikację

W klasycznym modelu pracy tymczasowej pracownik zatrudniony jest przez agencję pracy tymczasowej (na podstawie umowy o pracę na czas określony lub umowy prawa cywilnego), natomiast pracę świadczy na rzecz i pod kierownictwem tzw. pracodawcy użytkownika, do którego, na podstawie odrębnej umowy, kieruje go agencja.

W rozważanym przez nas modelu zakładamy wykorzystanie w tym procesie aplikacji udostępnianej przez agencję pracy tymczasowej – zarówno pracownikom tymczasowym, jak i pracodawcom użytkownikom.

W takiej aplikacji pracodawcy użytkownicy (którzy mogliby w niej mieć swoje stałe profile/konta) składaliby „zamówienia” na pracowników tymczasowych o określonych kwalifikacjach i kompetencjach. Jeżeli takie „zamówienie” dopasuje się z dostępnością pracownika tymczasowego oferowanego przez agencję na określonych warunkach, po spełnieniu wszystkich **obowiązków** (w tym informacyjnych) dochodziłoby do zawarcia umowy pomiędzy klientem (pracodawcą użytkownikiem) a agencją – i odpowiednio także umowy pomiędzy agencją a pracownikiem tymczasowym.

z ustawy z 9 lipca
2003 r. o zatrudnianiu
pracowników
tymczasowych





W aplikacji mógłby być zaszyty algorytm dynamicznie kształtujący ceny (oczywiście z uwzględnieniem ustawowych minimów), czyli wysokość marży agencji na wynagrodzeniu danego pracownika tymczasowego, np. zależnie od podstawowego mechanizmu rynkowego, tj. gry popytu i podaży, okresu w roku i szeregu innych czynników. Przykładowo koszt zatrudnienia wykwalifikowanego malarza budowlanego czy instruktora sportów wodnych jako pracownika tymczasowego byłby istotnie wyższy w sezonie budowlanym/letnim i odpowiednio niższy poza nim.

Ponadto aplikacja pozwalałaby:

- dokonywać rozliczeń pomiędzy stronami,
- spełniać wszystkie wymogi dokumentacyjne,
- składać inne oświadczenia (np. o rozwiązaniu umowy z agencją przez pracodawcę użytkownika i/lub z pracownikiem przez agencję),
- przekazywać oceny pracy poszczególnych pracowników, które mogłyby rodzić dla nich określone skutki (tak pozytywne, jak i negatywne).

Warto wspomnieć, że jeżeli funkcje aplikacji miałyby opierać się na sztucznej inteligencji, konieczne byłoby zapewnienie ich zgodności

→ rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1689 z dnia 13 czerwca 2024 r. w sprawie ustanowienia zharmonizowanych przepisów dotyczących sztucznej inteligencji (akt w sprawie sztucznej inteligencji)

z regulacjami tzw. **AI Actu** poprzedzone w szczególności analizą, czy takie funkcje nie zostaną zakwalifikowane jako systemy AI wysokiego ryzyka zgodnie z Załącznikiem III do AI Actu. Z uwagi na obszerność tego zagadnienia jest to już jednak temat na zupełnie osobny artykuł.

Czy tak funkcjonujące narzędzie spełnia ustawowe wymogi pracy tymczasowej?

W naszej praktycznej ocenie dopóki opisywane narzędzie mieści się w ramach wyznaczonych przez obowiązujące przepisy, odpowiedź na to pytanie będzie zasadniczo twierdząca. Przede wszystkim oferowane przez taką aplikację prace musiałyby się mieścić w co najmniej jednej z kategorii:

- prace o charakterze sezonowym, okresowym lub doraźnym,
- prace, których terminowe wykonanie przez pracowników zatrudnionych przez pracodawcę użytkownika nie jest możliwe,
- prace, których wykonanie należy do obowiązków nieobecniego pracownika zatrudnionego przez pracodawcę użytkownika.

Aplikacja może zatem umożliwiać przykładowo zapewnienie obsady magazynu sklepu z branży e-commerce w czasie wzmożonej sprzedaży w okresie przedświątecznym. Nie powinna zaś być wykorzystywana np. do stałej obsługi księgowej przedsiębiorstwa czy do prac wskazanych w art. 8 ustawy o zatrudnianiu pracowników tymczasowych (np. wymagających uzbrojenia pracownika ochrony w broń palną bojową). Chyba że aplikacja miałaby oferować nie tyle pracowników, ile usługi realizowane pod nadzorem usługodawcy. Wychodziłoby to jednak poza reżim ustawy o zatrudnianiu pracowników tymczasowych i byłoby *de facto* outsourcingiem – a to już zupełnie inne zagadnienie.

art. 2 pkt 3 ustawy o zatrudnianiu pracowników tymczasowych

→ art. 9, 9a, 11c, 18 ust. 2 ustawy o zatrudnianiu pracowników tymczasowych

Aplikacja powinna również spełniać dokumentacyjne i informacyjne wymogi z ustawy o zatrudnianiu pracowników tymczasowych. Przepisy formułują szereg **obowiązków informacyjno-konsultacyjnych** między agencją pracy tymczasowej a pracodawcą użytkownikiem.

Chodzi m.in. o kwestie dotyczące:

- rodzaju pracy powierzanej pracownikowi tymczasowemu,
- wynagrodzenia za pracę powierzaną pracownikowi tymczasowemu,
- zawiadomienia o rezygnacji z pracy pracownika tymczasowego przed upływem okresu wykonywania pracy tymczasowej uzgodnionego z agencją.

Ustawa o zatrudnianiu pracowników tymczasowych wymaga również, by umowa o pracę pracownika tymczasowego zawarta została **w formie pisemnej**. Aby spełnić ten wymóg przy zastosowaniu aplikacji, pracownik tymczasowy i agencja pracy tymczasowej mogliby posłużyć się **kwalifikowanym podpisem elektronicznym (QES)**. Do tej pory taki podpis używany był głównie przez pracodawców (ze względu na jego odpłatność), zaś pracownicy przeważnie posługiwali się tradycyjnym podpisem własnoręcznym. Biorąc jednak pod uwagę niedawno udostępnioną funkcję aplikacji mObywatel, która umożliwia bezpłatne podpisanie pięciu dokumentów w miesiącu, spełnienie wymogu formy pisemnej umowy o pracę przy użyciu aplikacji nie powinno być już tak problematyczne i może przyczynić się do popularyzacji tej formy potwierdzenia oświadczenia woli.

Aby zapewnić pełną wymianę informacji, aplikacja mogłaby umożliwiać pracownikowi tymczasowemu elektroniczne przedłożenie agencji pracy świadectw pracy i innych dokumentów **potwierdzających okresy wykonywania pracy tymczasowej na rzecz danego pracodawcy użytkownika**, istotnie ułatwiając realizację tych obowiązków.

art. 13 ust. 4 ustawy
o zatrudnianiu pracow-
ników tymczasowych



art. 78¹ § 1 i § 2 k.c.



art. 11b ustawy o za-
trudnianiu pracowników
tymczasowych



Nowoczesna praca tymczasowa czy praca platformowa?

Opisywana aplikacja mogłaby zostać uznana za swego rodzaju rozwiązanie hybrydowe pomiędzy tradycyjnie rozumianą pracą tymczasową a tzw. pracą platformową. W związku z tym, rozważając takie rozwiązanie, należy się zastanowić, czy takie ukształtowanie relacji agencji pracy z pracownikami tymczasowymi i pracodawcami użytkownikami nie spowoduje zakwalifikowania agencji pracy tymczasowej jako cyfrowej platformy pracy w rozumieniu unijnej

→
dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/2831 z dnia 23 października 2024 r. w sprawie poprawy warunków pracy za pośrednictwem platform

dyrektywy w sprawie poprawy warunków pracy za pośrednictwem platform, co zasadniczo pociągałoby za sobą domniemanie stosunku pracy, określone obowiązki informacyjne oraz nadzór człowieka nad algorytmami monitorującymi pracowników i podejmującymi dotyczące ich decyzje. Potencjalnie rozważać można również sytuację odwrotną, tj. zakwalifikowanie pracy wykonywanej za pośrednictwem platform jako pracy tymczasowej. Na rynku pojawiają się już bowiem nie tylko agencje pracy tymczasowej uruchamiające platformy i aplikacje wspierające ich działalność, ale również platformy przyjmujące modele i zasady działania agencji pracy tymczasowej. W praktyce różnica między platformami a agencjami pracy tymczasowej może się zatem stopniowo zacierać.

Choć Polska nie implementowała jeszcze dyrektywy (dotychczas nie opublikowano nawet projektu odpowiednich przepisów), za granicą pojawiają się już wyroki wydawane na podobnym tle. Przykładowo niderlandzki Sąd Najwyższy rozpatrywał sprawę osoby świadczącej usługi sprzątania mieszkań za pośrednictwem platformy Helpling. Aplikacja umożliwiała zarządzanie grafikiem, ustalenie oczekiwanej stawki godzinowej i przyjmowanie zleceń. Jednocześnie Helpling ułatwiał dopasowanie ofert, opracowywał ogólne warunki i organizował płatności za pośrednictwem zewnętrznego dostawcy usług płatniczych. **Sąd potwierdził, że taka praca, choć skierowana do prywatnego odbiorcy, może zostać uznana za pracę tymczasową**, a samą platformę Helpling zakwalifikował jako agencję pracy tymczasowej.

→
wyrok niderlandzkiego Sądu Najwyższego z 11 kwietnia 2025 r., tinyurl.com/26dyupt9

Podsumowanie

Praca tymczasowa nadal stanowi istotną część rynku usług HR. W kontekście toczących się prac legislacyjnych dotyczących **kontrowersyjnych uprawnień Państwowej Inspekcji Pracy** można nawet spodziewać się wzrostu zainteresowania tym modelem przez przedsiębiorców, którzy zatrudniają „pracowników” na podstawie umów cywilnoprawnych. Aplikacje wpisywałyby się też w nurt coraz powszechniejszej digitalizacji sektora HR.

Decydując się jednak na skorzystanie z aplikacji oferowanej przez agencję pracy tymczasowej (albo projektując takie rozwiązania),

→
Patrz artykuł „Ryzyko uznania umowy B2B za umowę o pracę” na str. 131.

naależy przede wszystkim zwrócić uwagę na konieczność zachowania zgodności z przepisami, w tym wymogami ustawy o zatrudnianiu pracowników tymczasowych.

W związku z coraz bardziej płynną granicą pomiędzy pracą platformową a pracą tymczasową istotne jest również uwzględnienie ryzyka, że aplikacja taka mogłaby zostać zakwalifikowana jako cyfrowa platforma pracy. Należy więc uważnie projektować funkcje takiej aplikacji i zwrócić szczególną uwagę na role, które pośrednik i usługobiorca pełnią w całym procesie.

A co najciekawsze, istnieją już rozwiązania wdrażające to, o czym piszemy w tym artykule, i zapewne będzie ich niebawem jeszcze więcej – także w Polsce.

Macierzowa struktura zatrudnienia – specyfika i ryzyka prawne

Postępująca globalizacja i rozwój struktur koncernowych doprowadziły do ukształtowania się w przedsiębiorstwach schematów organizacyjnych, w których od pracowników wymaga się raportowania do różnych osób, ulokowanych także poza strukturą pracodawcy. Taki model nazywany jest strukturą macierzową (*matrix organisation*). Jakie prawne ryzyka wynikają ze stosowania takich struktur w ramach zatrudnienia w Polsce?



MICHAŁ MIESZKOWSKI

radca prawny
praktyka prawa pracy

więcej artykułów na ten temat znajdziesz
na portalach Co do zasady i HRlaw:



[prawo pracy](#)



[HRlaw.pl](#)

Czym jest struktura macierzowa?

Klasyyczna organizacja ma strukturę liniową: zależność między przełożonymi i podwładnymi opiera się na wydawaniu poleceń w płaszczyźnie pionowej. Tymczasem struktura macierzowa (zwana także matriksową lub matrycową) to schemat organizacyjny, w którym pracownicy podporządkowani są jednocześnie przełożonym funkcjonalnym oraz menedżerom zarządzającym konkretnymi projektami lub procesami.

Pracownik korporacji często podlega więc podwójnemu podporządkowaniu:

- **formalno-funkcjonalnemu**, które wynika z umiejscowienia pracownika w strukturze organizacyjnej pracodawcy (podmiotu zatrudniającego),
- **merytorycznemu**, które wynika z funkcji w strukturze grupy kapitałowej (jej ośrodek znajduje się najczęściej za granicą, chociaż taki model jest stosowany także w krajowych grupach kapitałowych).

Może to rodzić istotne wątpliwości w sferze stosunków zatrudnienia regulowanych polskimi przepisami.

Relacje służbowe w organizacjach macierzowych

PRACODAWCA

podmiot, z którym istnieje formalny stosunek pracy (najczęściej wynikający z umowy o pracę – art. 3 k.p.)

→
art. 22 § 1 w zw. art. 100 § 1 k.p.

Kodeks pracy za podmiot uprawniony do kierowania pracą osób zatrudnionych uznaje wyłącznie **pracodawcę**. W konsekwencji to wyłącznie podmiot zawierający umowę o pracę jest uprawniony do kierowania pracą osób zatrudnionych, z czym wiąże się przede wszystkim prawo do wydawania **wiążących poleceń dotyczących pracy**.

W konsekwencji tylko przełożeni ulokowani w strukturze podmiotu zatrudniającego mogą w sposób władczy organizować bieżącą pracę załogi. Oni też są uprawnieni do podejmowania wiążących dla pracowników decyzji. W ich gestii leży udzielanie urlopów, zlecanie pracy w godzinach nadliczbowych czy wysyłanie w delegacje służbowe. Oni rozliczają zatrudnionych z efektów pracy i postawy w miejscu pracy, co przejawia się stosowaniem środków dyscyplinujących oraz decydowaniem o zwolnieniu.

Tymczasem w organizacjach macierzowych bieżąca realizacja obowiązków bardzo często znajduje się pod kontrolą osób zatrudnionych przez inny podmiot (najczęściej w spółce dominującej). To przełożeni merytoryczni przydzielają zadania i nadzorują ich wykonanie; do nich należy także ocena pracy (w tym także ewaluacja okresowa).

Jednak przepisy Kodeksu pracy nie pozwalają przenieść uprawnień pracodawcy na inny podmiot. Wypaczałoby to istotę stosunku pracy. Oznacza to, że przełożeni merytoryczni, spoza struktury pracodawcy, nie mają żadnej formalnej kompetencji do kierowania pracą pracowników zatrudnionych przez polskiego pracodawcę.

Czynności z zakresu prawa pracy dokonane przez osoby formalnie nieupoważnione są bezskuteczne. Warto o tym pamiętać, bo o ile z wadliwym udzieleniem urlopu wypoczynkowego lub wydaniem polecenia wyjazdu służbowego nie wiążą się dotkliwe konsekwencje, o tyle dokonanie w sposób nieskuteczny czynności dyscyplinujących pracownika (np. nałożenie kary porządkowej lub rozwiązanie umowy o pracę) przez osoby nieupoważnione generuje wymierne ryzyko (w szczególności w zakresie niekorzystnych dla pracodawcy rozstrzygnięć sądowych).

Przypisanie kompetencji do wydawania poleceń osobom spoza struktury organizacyjnej pracodawcy (w formie pełnomocnictwa) generuje także istotne ryzyko dla zaangażowanych spółek. Takie upoważnienie będzie w istocie potwierdzało przekazanie podstawowych uprawnień pracodawcy podmiotowi trzeciemu, co uzasadni zarzut wyłącznie formalnego (umownego) zatrudnienia pracownika przez podmiot, który jest stroną umowy o pracę.



Ustalenie istnienia stosunku pracy ze spółką dominującą

Jeśli przełożeni merytoryczni wykonują funkcję kierowniczą (co jest potwierdzone pełnomocnictwem albo oparte na zaszerogowaniu korporacyjnym), istnieje ryzyko, że pracownicy spółek powiązanych zgłoszą roszczenia o ustalenie istnienia stosunku pracy ze spółką dominującą. Jeśli sąd uwzględni takie powództwo, będzie to potwierdzało zatrudnienie przez inny podmiot (najczęściej zagraniczny). Kwestia podległości służbowej pracowników jest traktowana w orzecznictwie jako główne kryterium decydujące o przypisaniu określonego podmiotowi roli pracodawcy. Zatem ustalenie, że pracą pracowników na bieżąco kierują oraz rozliczają ich z efektów osoby, które formalnie nie występują w imieniu pracodawcy, będzie istotnym argumentem na rzecz istnienia stosunku pracy z innym podmiotem.

Na wokandy sądów pracy coraz częściej trafiają sprawy, w których pracownicy polskich spółek dochodzą ustalenia istnienia stosunku pracy z innymi podmiotami grup kapitałowych, także zagranicznymi spółkami dominującymi.

Przebicie zasłony korporacyjnej w związku z nadużyciem osobowości prawnej pracodawcy

Jeśli funkcja pracodawcy jest wykonywana przez inny podmiot, pracownicy mogą także dochodzić roszczeń w indywidualnych sprawach, powołując się na nadużycie osobowości prawnej w ramach grupy kapitałowej.

Koncepcja ta zakłada doprowadzenie przez spółkę dominującą do takiego ukształtowania struktury organizacyjnej, że pracownik jest tylko fasadowo (formalnie) związany stosunkiem umownym z podmiotem zależnym. Taki zabieg może prowadzić do naruszenia uprawnień pracowników, przede wszystkim w obszarze równego traktowania. W takiej sytuacji pracownicy zatrudnieni na mniej korzystnych warunkach (w szczególności finansowych) niż osoby zatrudnione w spółce dominującej mogą dążyć do przekonania sądu, że spółka dominująca nadużyła odrębności prawnej spółki zależnej (pracodawcy) w celu nieuzasadnionego różnicowania sytuacji pracowników. W takim przypadku przebicie zasłony korporacyjnej będzie oznaczało uznanie pracodawcy oraz spółek z nim powiązanych za jeden podmiot – w tym wypadku za jednego pracodawcę.

Stosowanie macierzowej struktury zakładającej kierowanie pracą pracowników przez przełożonych merytorycznych będzie w takim sporze istotnym argumentem za tym, że doszło do nadużycia osobowości prawnej.

Trzeba przy tym zaznaczyć, że mechanizm przebicia zasłony korporacyjnej jako oparty na konstrukcji nadużycia prawa ma charakter rozwiązania wyjątkowego. Skutecznie powołać się na tę instytucję będzie można jedynie w przypadkach rażącego naruszenia uprawnień pracowniczych w związku z zatrudnieniem w spółce zależnej. Niemniej sprawy sądowe, w których uwzględniono zarzut nadużycia osobowości prawnej, są coraz częstsze. Zarzut ten stanowił podstawę **rozstrzygnięć** w postępowaniach z udziałem krajowych struktur holdingowych. Nie ma jak dotąd doniesień o sprawach z udziałem holdingów transgranicznych (w których polski sąd pracy wypowiadałby się o nadużyciu osobowości prawnej przez spółkę dominującą z siedzibą za granicą). Powołanie się na tę instytucję także wobec podmiotów zagranicznych wydaje się jednak tylko kwestią czasu.

←
wyrok Sądu Najwyższego z 18 września 2014 r. (III PK 136/13)

”

Pracownicy zatrudnieni na mniej korzystnych warunkach niż osoby zatrudnione w spółce dominującej mogą dążyć do przekonania sądu, że spółka dominująca nadużyła odrębności prawnej spółki zależnej (pracodawcy) w celu nieuzasadnionego różnicowania sytuacji pracowników.

Likwidacja stanowiska pracy w strukturze macierzowej

Struktura macierzowa ma też znaczenie w przypadku zmian organizacyjnych, w szczególności obejmujących likwidację stanowiska pracy lub alokację obowiązków w ramach struktury korporacyjnej (bezpośrednio do centrali lub do innej spółki zależnej).

Specyfika struktury matrycowej może spowodować, że likwidowane stanowisko w ogóle nie będzie występowało w schemacie organizacyjnym polskiego pracodawcy. Co więcej, w takiej sytuacji zmiana organizacyjna będzie wynikała najczęściej z decyzji innego podmiotu. Tymczasem od strony formalnej to podmiot zatrudniający musi dokonać czynności związanej z wypowiedzeniem umowy o pracę, a ewentualne odwołanie pracownika będzie rozpoznawane przez polski sąd pracy.

W tym kontekście istotne jest, aby oświadczenie o wypowiedzeniu umowy zawierało aktualną nazwę likwidowanego stanowiska (co ma znaczenie także w przypadku liniowych struktur organizacyjnych). W orzecznictwie wskazuje się bowiem, że wypowiedzenie umowy o pracę z powodu likwidacji stanowiska bez wskazania tego stanowiska w sposób niebudzący jakichkolwiek wątpliwości zasadniczo **uniemożliwia stwierdzenie prawdziwości** przyczyny wypowiedzenia w toku postępowania dowodowego. Zatem w przypadku likwidacji stanowiska pracy w ramach struktury matrycowej należy z dużą uwagą zadbać o kwestie formalne.

←
wyrok Sądu Najwyższego z 13 grudnia 2005 r. (II PK 103/05)

Równość wynagrodzeń a struktury macierzowe

Impulsem dla wzrostu zainteresowania relacjami w ramach struktur macierzowych może okazać się wdrożenie **dyrektywy o przejrzystości i równości płac**, tzw. Gender Pay Gap Directive. Celem przepisów jest przyznanie pracownikom klarownej informacji o poziomie wynagrodzeń dla konkretnych stanowisk. Bogatsi o taką wiedzę zatrudnieni będą mogli dochodzić wyrównania poziomu pensji w przypadku zauważalnych różnic. Ponadto więksi pracodawcy (od 2027 r. – zatrudniający więcej niż 150 osób, a od 2031 r. – ponad 100) będą regularnie raportować o luce płacowej między wynagrodzeniami kobiet i mężczyzn.

GENDER PAY GAP DIRECTIVE

dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2023/970 z 10 maja 2023 r. w sprawie wzmocnienia stosowania zasady równości wynagrodzeń dla mężczyzn i kobiet za taką samą pracę lub pracę o takiej samej wartości za pośrednictwem mechanizmów przejrzystości wynagrodzeń oraz mechanizmów egzekwowania

Co prawda dyrektywa o przejrzystości i równości wynagrodzeń nakłada obowiązki wprost na pracodawcę (czyli podmiot stosunku pracy wskazany w umowie), ale konsekwencje wprowadzenia nowych obowiązków mogą mieć znaczenie także dla grup kapitałowych. Dyrektywa zakłada bowiem, że ewaluacja luki płacowej między pensjami kobiet i mężczyzn powinna odbywać się przy uwzględnieniu źródła, które określa warunki wynagradzania. Tymczasem u pracodawców należących do holdingu źródłem polityki płacowej nierzadko są zasady przyjęte przez spółkę dominującą. Otwiera to pole do stosowania przepisów dyrektywy w szerszym zakresie.

W przypadku korporacji silnie zintegrowanych (w szczególności przez stosowanie struktur matrycowych) pracownicy różnych spółek współpracujący na takich samych stanowiskach w ramach zespołów – zarówno krajowych, jak i międzynarodowych – mogą być szczególnie zainteresowani nabyciem wiedzy o wynagrodzeniach. Jeżeli dysproporcje w kwotach wynagrodzeń (lub rozmiar luki płacowej) okażą się istotne, prawdopodobnie pojawią się roszczenia o wyrównanie pensji. Żądania te najpewniej będą kierowane bezpośrednio do podmiotów, w których umiejscowieni są przełożeni merytoryczni w strukturze matrycowej.

Polska nie implementowała jeszcze kluczowych założeń dyrektywy o przejrzystości i równości płac, ma na to czas do czerwca 2026 r. (dotychczasowa implementacja objęła jedynie obowiązki pracodawców na etapie rekrutacji, a rządowy projekt ustawy wdrażającej kompleksowo dyrektywę Gender Pay Gap Directive został opublikowany na stronach Rządowego Centrum Legislacji 16 grudnia 2025 r.). Dopiero po wejściu w życie przepisów możliwa będzie analiza, w jaki sposób pracownicy korzystają z przyznanych im uprawnień i jak grupy kapitałowe radzą sobie z kierowanymi do nich zapytaniami o poziom wynagrodzeń i z ewentualnymi roszczeniami wyrównawczymi.

Podsumowanie

Obowiązek raportowania do przełożonych spoza organizacji pracodawcy wiąże się z określonymi konsekwencjami – przede wszystkim z ryzykiem dochodzenia roszczeń z tytułu faktycznego

zatrudnienia przez inny podmiot. Ponadto przedsiębiorcy stosujący struktury matrycowe w grupach spółek (zarówno krajowi, jak i międzynarodowi) muszą liczyć się z ryzykiem roszczeń związanych z naruszeniem zasady równego wynagradzania (bodźcem do tego może być wejście w życie przepisów implementujących dyrektywę o przejrzystości i równości płac). Osobną kwestią jest likwidacja stanowiska pracy w schemacie macierzowym, która wymaga uwzględnienia specyfiki tego modelu.

Opcje menedżerskie dla pracowników spółek akcyjnych

Oferowanie akcji to wciąż popularny sposób na budowanie zaangażowania pracowników w rozwój firmy. O czym trzeba pamiętać, aby takie programy motywacyjne były zgodne z prawem?



DANUTA PAJEWSKA

radca prawny, starszy doradca
praktyka rynków kapitałowych i instytucji finansowych



GRZEGORZ WOJNAR

praktyka rynków kapitałowych i instytucji finansowych

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



rynkı kapitalowe

Czym są programy motywacyjne

Program motywacyjny (*Employee Stock Option Plan*, ESOP) to oferta akcji skierowana do pracowników i menedżerów spółki. Jego głównym celem jest motywowanie pracowników i zwiększenie zaangażowania w rozwój spółki. Oferty takie są kierowane zarówno przez spółki utworzone i działające w Polsce, jak i przez spółki zagraniczne, które do udziału w programie zapraszają pracowników spółek zależnych w Polsce.

Możliwość uczestniczenia w programie powiązana jest ze spełnieniem przez pracownika i/lub spółkę określonych w programie warunków.

Programy motywacyjne nie ograniczają się jedynie do przyznania pracownikom akcji. Możliwe jest również zaoferowanie im tzw. „udziałów fantomowych”, które dają prawo do otrzymania ekwiwalentu pieniężnego o równowartości akcji.

Warunki programu powinny szczegółowo określać adresata programu, termin i sposób realizacji uprawnień, a także przyczyny utraty prawa do uczestniczenia w programie.

Oferowanie akcji w ramach programu

Bez względu na to, czy program motywacyjny jest oferowany pracownikom przez spółkę działającą w Polsce, czy przez spółkę zagraniczną, która oferuje swoje akcje pracownikom swojej spółki zależnej w Polsce, należy pamiętać o konieczności zweryfikowania, czy taka oferta nie będzie ofertą publiczną, gdyż wiąże się to z koniecznością spełnienia określonych wymogów regulacyjnych.

Oferta publiczna akcji oznacza komunikat skierowany do odbiorców w dowolnej formie i za pomocą dowolnych środków, przedstawiający wystarczające informacje na temat warunków

oferty i oferowanych papierów wartościowych, umożliwiającą inwestorowi podjęcie decyzji o nabyciu lub subskrypcji tych papierów. Za taką ofertę uznaje się skierowanie takiego komunikatu do **co najmniej dwóch osób**.

Oferta publiczna musi być przeprowadzona zgodnie z wymogami:

- ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych,
- ustawy o obrocie instrumentami finansowymi.

Zasadniczo oferta publiczna papierów wartościowych wiąże się z obowiązkiem sporządzenia prospektu emisyjnego, czyli dokumentu, który zawiera szczegółowe informacje o spółce i oferowanych papierach wartościowych. Ma on dostarczyć inwestorom kluczowe dane, które umożliwią im podjęcie świadomej decyzji inwestycyjnej.

Jednakże program motywacyjny **może być wyłączony z obowiązku sporządzania prospektu**, jeżeli zostały spełnione warunki przewidziane w art. 1 pkt 4 [rozporządzenia 2017/1129](#).

Kluczowe są postanowienia art. 1 pkt 4 lit. b oraz lit. i rozporządzenia, które mają zastosowanie do programów motywacyjnych. Zgodnie z ich treścią nie jest wymagane sporządzenie prospektu emisyjnego (wystarczy dokument zawierający podstawowe dane o oferowanych akcjach), jeżeli oferta publiczna jest kierowana:

- do mniej niż 150 osób fizycznych lub prawnych na państwo członkowskie (innych niż inwestorzy kwalifikowani),
- do obecnych lub byłych dyrektorów lub pracowników przez ich pracodawcę lub przez przedsiębiorstwo powiązane pod warunkiem, że udostępniony jest dokument zawierający informacje na temat liczby i charakteru papierów wartościowych oraz przesłanek i szczegółów oferty lub przydziału.

← [rozporządzenie \(UE\) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 r. w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylecia dyrektywy 2003/71/WE.](#)

Kto może być adresatem?	Obecni lub byli dyrektorzy (w tym członkowie organów), pracownicy lub współpracownicy emitenta lub przedsiębiorstwa z nim powiązanego.
Czy akcje może otrzymać jedynie pracownik pełnoetatowy?	Nie, mogą je otrzymać również pracownicy zatrudnieni na podstawie umowy na zastępstwo, w niepełnym wymiarze czasowym oraz osoby łączące zatrudnienie u emitenta / w przedsiębiorstwie powiązanym z zatrudnieniem na rzecz podmiotów trzecich.
Czy trzeba przygotować prospekt emisyjny?	Nie, adresatom oferty musi być jednak udostępniony dokument zawierający informacje na temat liczby i charakteru papierów wartościowych oraz przesłanek i szczegółów oferty lub przydziału.
Czy trzeba zarejestrować spółkę i akcje w ewidencji KNF?	Tak, jeśli oferta była skierowana do co najmniej dwóch osób. Oferta musi zostać zarejestrowana w terminie 14 dni od wydania akcji.
Czy o zamiarze przeprowadzenia oferty należy zawiadomić KNF?	Nie.

Obowiązki notyfikacji do KNF

Wyłączenie programów motywacyjnych z obowiązku przygotowania prospektu emisyjnego nie wyłącza obowiązku rejestracji akcji zaoferowanych w ramach programu w ewidencji akcji prowadzonej przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Zgłoszeniu podlegają akcje objęte przez pracowników. Obowiązek zgłoszenia spoczywa na spółce je oferującej. Do ewidencji akcji nie podlegają zgłoszeniu zawarte w programie opcje na akcje.

Aby wypełnić obowiązek zgłoszenia zaoferowanych i objętych przez pracowników akcji w ramach programu motywacyjnego, spółka musi uprzednio zarejestrować się w ewidencji akcji prowadzonej przez KNF. Wniosek o wpis spółki do ewidencji jest dostępny na stronie KNF. Wpisu akcji do ewidencji dokonuje się drogą elektroniczną na stronie internetowej rejestracjaakcji.knf.gov.pl.

Wpis przeprowadzonej oferty akcji do ewidencji powinien nastąpić w ciągu 14 dni od przydzielenia lub przeniesienia akcji na uczestników programu motywacyjnego.

Jeżeli oferta publiczna akcji jest prowadzona w sposób ciągły, wpisy do rejestru mogą być dokonywane w terminie 14 dni od dnia przydziału lub przeniesienia akcji, będącego ostatnim dniem okresu określonego przez spółkę emitującą akcje, nie dłuższego jednak niż 6 miesięcy. Na przykład jeśli zakup/przydział akcji w ramach programu ma miejsce częściej niż raz w roku, zgłoszenia można dokonać dwa razy w roku, a każde zgłoszenie obejmuje w takim przypadku przydziały dokonane w odpowiednim okresie 6 miesięcy.

Programy motywacyjne – atrakcyjny instrument przyciągania talentów

Programy motywacyjne stały się w Polsce istotnym narzędziem przyciągania i utrzymania talentów. Dla startupów i firm technologicznych to często skuteczny sposób, aby zaangażować kluczowych pracowników lub współpracowników w rozwój firmy. Obok korzyści biznesowych programy motywacyjne mogą również oferować preferencyjne opodatkowanie dochodów związanych z uczestnictwem w takim planie.



KATARZYNA JURAŁOWICZ

radca prawny
praktyka podatkowa



MICHAŁ NOWACKI

radca prawny, doradca podatkowy, współnik
praktyka podatkowa

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



podatki

Opodatkowanie programów motywacyjnych dla pracowników

Przepisy przewidują szczególne zasady opodatkowania programów motywacyjnych oferowanych pracownikom, zleceniobiorcom czy członkom organów spółki. Możliwe jest odroczenie momentu opodatkowania dochodów z tytułu udziału w programie motywacyjnym do chwili sprzedaży akcji nabytych w ramach programu.

Aby skorzystać z tego preferencyjnego rozliczenia, program musi spełniać kilka podstawowych warunków.

WARUNKI UPRAWNIAJĄCE DO PREFERENCYJNEGO ROZLICZENIA PROGRAMU MOTYWACYJNEGO

- | | | |
|----------|--|--|
| 1 | Program powinien być przyjęty uchwałą walnego zgromadzenia spółki akcyjnej. | W przypadku programów organizowanych przez podmioty zagraniczne organy podatkowe w niektórych interpretacjach akceptują zastosowanie preferencji, jeśli program został przyjęty zgodnie z wymogami prawa lokalnego przez organ inny niż walne zgromadzenie. Pojawiają się jednak także interpretacje odmienne, które nawet od zagranicznych spółek wymagają, aby wdrożyły program motywacyjny w oparciu o uchwałę walnego zgromadzenia, nawet jeśli nie wymaga tego prawo lokalne. Orzecznictwo sądów administracyjnych także jest w tej kwestii niejednołite. |
| 2 | Program powinien zostać utworzony przez spółkę akcyjną, która: <ul style="list-style-type: none">• zatrudnia daną osobę (np. pracownika, zleceniobiorcę czy członka organu), albo• jest jednostką dominującą w stosunku do spółki zatrudniającej daną osobę. | Organizatorem może być również podmiot zagraniczny, o ile pochodzi z państwa członkowskiego Unii Europejskiej, państwa należącego do Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub państwa, z którym Polska zawarła umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Mimo że warunek ten nie budzi większych wątpliwości interpretacyjnych, często stanowi przeszkodę w uznaniu programu za spełniający ustawowe warunki odroczenia opodatkowania. Dzieje się tak, ponieważ w przypadku międzynarodowych grup kapitałowych organizatorem programu motywacyjnego jest często wytypowana na poziomie centralnym spółka z grupy, która ulokowana jest w strukturze w taki sposób, że nie stanowi podmiotu dominującego względem polskiej spółki w rozumieniu polskich przepisów. |

3 Program powinien prowadzić do nabycia akcji przez jego uczestników

Nabycie akcji może być bezpośrednie lub pośrednie – poprzez realizację pochodnych instrumentów finansowych, praw z określonych papierów wartościowych lub innych praw majątkowych.

Dotychczas wątpliwości interpretacyjne dotyczyły możliwości skorzystania z preferencji dla programów opartych o warranty subskrypcyjne, które uprawniają posiadacza do zakupu akcji z nowej emisji z dyskontem. Warranty subskrypcyjne nie zostały bowiem wprost wymienione w przepisie wskazującym grupę papierów wartościowych. W ostatnich latach ukształtowało się jednak dominujące stanowisko potwierdzające, że takie programy również mogą korzystać z preferencji.

Programy motywacyjne najczęściej opierają się na opcjach lub tzw. RSU (*restricted stock units*).

Jeśli te warunki są spełnione, **dochód uczestników powstaje dopiero w momencie sprzedaży akcji** i jest dochodem z kapitałów pieniężnych opodatkowanym stawką 19% oraz ewentualnie 4% daniną solidarnościową od nadwyżki określonych dochodów ponad 1 milion złotych. Dochód nie powstaje ani w momencie otrzymania instrumentu, ani w momencie objęcia akcji, nawet jeśli następuje to całkowicie nieodpłatnie.

A co jeśli program nie spełnia tych wymogów?

Program motywacyjny niespełniający warunków preferencyjnego opodatkowania podlega ogólnym zasadom opodatkowania określonym w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych. Te natomiast nie są do końca jasne.

Według stanowiska wyrażanego w najnowszych interpretacjach podatkowych dochód z tytułu uczestnictwa w programie motywacyjnym może powstać już w momencie tzw. vestingu, czyli nabycia prawa do akcji. Organy podatkowe kwalifikują go jako dochód ze stosunku pracy (gdy program organizuje pracodawca) lub z innych źródeł (gdy organizatorem nie jest pracodawca), opodatkowany według skali podatkowej (12% do 120 000 zł dochodu i 32% od nadwyżki przy zastosowaniu kwoty wolnej od podatku wynoszącej 30 000 zł rocznie).

Późniejsza sprzedaż akcji stanowi dochód z kapitałów pieniężnych opodatkowany 19% podatkiem dochodowym, a gdy roczne łączne dochody uczestnika z określonych źródeł przekroczą 1 milion złotych – dodatkowo 4% daniny solidarnościowej. W takim przypadku wartość przychodu rozpoznanego przy nieodpłatnym czy częściowo nieodpłatnym nabyciu akcji może być traktowana jako koszt uzyskania przychodów przy późniejszej sprzedaży akcji, obniżając efektywnie podstawę opodatkowania z tytułu tej sprzedaży.

Sądy administracyjne prezentują niekiedy korzystniejsze stanowisko, wskazując, że przychód z uczestnictwa w programie powstaje dopiero w momencie zbycia akcji, a nie w dniu vestingu. Stanowisko sądów nie jest jednak w tej sprawie jednolite.

B2B – dziś niepewnie, a po zmianach mniej korzystnie

Przepisy nie zawierają jasnych kryteriów określających moment rozpoznania przychodu z uczestnictwa w programach motywacyjnych przez osoby współpracujące na zasadach B2B. W odniesieniu do takich uczestników programów motywacyjnych ustawodawca nie przewidział żadnego specjalnego przepisu określającego opodatkowanie dochodów związanych z uczestnictwem w programie.

Według przeważającego stanowiska organów podatkowych nieodpłatne lub częściowo nieodpłatne nabycie akcji w wyniku realizacji instrumentów otrzymanych w ramach programu stanowi dla współpracowników przychód z działalności gospodarczej. Stawka podatku od takiego przysporzenia może się różnić w zależności od wybranego sposobu opodatkowania, np. w przypadku podatku liniowego byłoby to 19%, a w przypadku ryczałtu 3% (wg stanowiska prezentowanego w interpretacjach).

Późniejsze zbycie akcji przez takich współpracowników stanowić będzie przychód z kapitałów pieniężnych opodatkowany 19% PIT oraz 4% daniną solidarnościową, jeśli roczny dochód z określonych źródeł przekroczy 1 milion złotych.

Kosztom uzyskania przychodów na sprzedaży akcji będzie wartość rozpoznanego przychodu z tytułu nieodpłatnego lub częściowo nieodpłatnego nabycia akcji i ewentualne inne koszty.

Choć u osób prowadzących działalność gospodarczą moment powstania przychodu z uczestnictwa w programie motywacyjnym następuje wcześniej niż w przypadku pracowników czy zleceniobiorców, mogą one w niektórych sytuacjach ostatecznie zapłacić niższy podatek. Dotyczy to osób opodatkowujących swoje dochody ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych, które zapłacą najpierw 3% podatku od wartości akcji obejmowanych w ramach vestingu, a następnie będą mogły odjąć opodatkowaną wartość tych akcji od przychodu z ich sprzedaży. Oznacza to, że część wartości sprzedawanych akcji będzie efektywnie opodatkowana stawką 3%.

Dla osób rozliczających się ryczałtem szczególnie korzystne może być ukształtowanie programu umożliwiającego uczestnikom prowadzącym działalność gospodarczą otrzymanie wynagrodzenia za odstąpienie od realizacji instrumentu uprawniającego do nabycia akcji, np. poprzez odsprzedaż instrumentu organizatorowi programu. Wynagrodzenie otrzymane w ten sposób może – zgodnie z interpretacjami indywidualnymi – zostać opodatkowane jako przychód z działalności gospodarczej według stawki właściwej dla pozostałych przychodów z tej działalności (wynoszącej maksymalnie 17%, a w wielu przypadkach 12% lub 15%).

Co ma się zmienić?

Obecnie procedowany jest projekt nowelizacji ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, który przewiduje doprecyzowanie i uszczelnienie zasad opodatkowania świadczeń z programów motywacyjnych. Zmiany mają z jednej strony ograniczyć korzyści podatkowe osiągane przez osoby prowadzące działalność gospodarczą (prawdopodobnie niezgodnie z pierwotnym zamiarem ustawodawcy), z drugiej strony – uporządkować definicję programu motywacyjnego w celu wyeliminowania licznych wątpliwości interpretacyjnych.

Po pierwsze, projekt nowelizacji przewiduje **zmianę zasad opodatkowania przychodów z innych źródeł**. Obecne przepisy przewidują przypisanie przychodów z realizacji instrumentów pochodnych do źródła, w ramach którego instrumenty zostały otrzymane (np. stosunek pracy lub działalność gospodarcza), co uniemożliwia ich opodatkowanie jako zysków kapitałowych.

Przepis ten nie ma jednak zastosowania np. do sprzedaży takich instrumentów. Dlatego część pracodawców zdecydowała się tak ukształtować warunki programu, aby na koniec uczestnicy uzyskiwali dochód ze sprzedaży instrumentów (np. opcji) na ich rzecz opodatkowany stawką 19% jako przychód z kapitałów pieniężnych, a nie jako przychód ze stosunku pracy opodatkowany według skali podatkowej i podlegający zus.

Po zmianach takie działania mają być niemożliwe. Ustawa wprost przesądzi, że przychody z odpłatnego zbycia instrumentów i praw otrzymanych jako świadczenie pracownicze będą przypisane do tego samego źródła, w ramach którego uczestnik otrzymał je pierwotnie – czyli zazwyczaj do stosunku pracy lub działalności wykonywanej osobiście. Innymi słowy: nie będzie już można „przenieść” takich przychodów do zysków kapitałowych. Wprowadzono jednak od tej zasady wyjątek – jeżeli świadczenie (np. otrzymany instrument lub prawo) pierwotnie stanowiło przychód z działalności gospodarczej, to przychody z późniejszego ich zbycia trafią do koszyka przychodów z kapitałów pieniężnych. To ma ukrócić praktykę „przenoszenia” zysków kapitałowych do przychodów z działalności gospodarczej opodatkowanej ryczałtem.

Po drugie – doprecyzowano **zasady ustalania kosztów podatkowych**. Nowelizacja przewiduje, że jeżeli podatnik musiał rozpoznać przychód w momencie nieodpłatnego lub częściowo odpłatnego otrzymania instrumentów pochodnych lub innych praw majątkowych, to wartość tego przychodu powiększy koszty podatkowe przy późniejszej sprzedaży tych instrumentów lub zapłaty za odstąpienie od realizacji praw z tych instrumentów, o ile przychód taki został zaliczony do tego źródła przychodów, z którego zostało otrzymane nieodpłatne świadczenie. Ma to zapobiegać podwójnemu opodatkowaniu – raz w momencie otrzymania instrumentu, a drugi raz przy jego zbyciu lub odstąpieniu od realizacji praw z niego wynikających. Z drugiej strony – zdaje się przesądzać, że w przypadku programów motywacyjnych, które nie kwalifikują się do zastosowania preferencyjnego reżimu podatkowego (odraczającego moment opodatkowania do zbycia akcji), opodatkowanie wystąpi już w momencie vestingu.

Po trzecie, doprecyzowano ustawową **definicję programu motywacyjnego korzystającego z odroczenia opodatkowania**. Nowelizowane przepisy mają przesądzić, że akcje nabywane w wyniku

realizacji warrantów subskrypcyjnych również mogą być objęte preferencyjnym reżimem podatkowym, o ile program został przyjęty uchwałą walnego zgromadzenia i spełnia pozostałe wymogi ustawowe. Dotychczas brak jednoznacznego wskazania warrantów w definicji powodował rozbieżności interpretacyjne. Po zmianach ta wątpliwość zniknie.

Zmiany miały pierwotnie dotyczyć instrumentów objętych lub nabytych po 31 grudnia 2025 r., jednak projekt zmian na moment tworzenia tego artykułu (grudzień 2025 r.) był jeszcze przedmiotem konsultacji społecznych, stąd należy spodziewać się, że proponowane zmiany wejdą w życie najwcześniej w 2027 r.

Indemnifikacja członków zarządu spółek w grupach kapitałowych

W grupach spółek dochodzi czasem do konfliktu interesu pomiędzy spółkami dominującymi a spółkami zależnymi. Konsekwencje takiego konfliktu mogą być szczególnie dotkliwe dla członków zarządów spółek zależnych: jeśli nie podporządkują się interesowi grupy, narażą się na utratę stanowiska, a jeśli się podporządkują, mogą ponieść konsekwencje działania na szkodę spółki. Jedną z metod ochrony członków zarządu przed skutkami takich działań lub zaniechań są umowy indemnifikacyjne.



DR KINGA ZIEMNICKA-KLEBBA

radca prawny, współnik
praktyka transakcji i prawa korporacyjnego



PIOTR ZĄBKIEWICZ, LL.M.

adwokat, doradca
praktyka transakcji i prawa korporacyjnego

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



transakcje



prawo spółek

→
ubezpieczenia
D&O (*Directors &
Officers*): polisa OC dla
osób na stanowiskach
kierowniczych

Ustawodawca podjął próbę uregulowania kwestii wydawania poleceń i odpowiedzialności członków zarządu w ramach grupy kapitałowej w prawie holdingowym z 2022 r., ale przyjęte rozwiązania nie znalazły powszechnego zastosowania w życiu gospodarczym i nie mają w tym kontekście praktycznego znaczenia.

Wobec braku skutecznych rozwiązań prawnych uczestnicy obrotu gospodarczego coraz częściej regulują te kwestie indywidualnie przy pomocy dostępnych na rynku **ubezpieczeń D&O** oraz zawierając umowy indemnifikacyjne na rzecz członków zarządu, które mają ich zabezpieczyć nie tylko na wypadek odpowiedzialności za zaistniałe zdarzenia, ale także co do zdarzeń przyszłych.

Indemnifikacja w polskim porządku prawnym

Istotą indemnifikacji jest efektywne zwolnienie członka zarządu ze zobowiązania, aby uchronić go przed ekonomicznymi skutkami danego działania lub zaniechania na szkodę spółki. Zwolnienie to często przyjmuje postać spełnienia świadczenia przez osobę trzecią (w zakresie dopuszczalnym przez prawo). Natomiast tam, gdzie nie jest to możliwe, indemnifikacja sprowadza się do wyrównania strat czy też kosztów finansowych poniesionych przez członka zarządu w wyniku zdarzeń objętych zabezpieczeniem wynikającym z umowy indemnifikacyjnej.

→
art. 293 § 3 k.s.h.

Warto podkreślić, że od strony korporacyjnej spółka nie może zwolnić członka zarządu z odpowiedzialności wobec spółki za potencjalne przyszłe działania. Członkowie zarządu mogą jednak przygotować się na takie ryzyko. Przepisy przewidują bowiem, że **członek zarządu może uwolnić się od odpowiedzialności**, wykazując, że nie naruszył obowiązku dołożenia staranności wynikającej z zawodowego charakteru swojej działalności, czyli że postępując w sposób lojalny wobec spółki, działał w granicach uzasadnionego ryzyka gospodarczego, w tym na podstawie informacji, analiz

i opinii, które powinny być w danych okolicznościach uwzględnione przy dokonywaniu starannej oceny.

Reguła ta nie ma jednak bezpośredniego zastosowania do działania podjętego wyłącznie w interesie spółki dominującej. Także udzielenie absolutorium czy też powołanie się na uchwałę lub polecenie spółki dominującej (wydane poza grupą spółek w rozumieniu prawa holdingowego) nie zwalnia członka zarządu z odpowiedzialności.

Dlatego możliwość zwolnienia członka zarządu z odpowiedzialności przez samą spółkę – zarówno na płaszczyźnie prawa handlowego, jak i cywilnego, tym bardziej w odniesieniu do zdarzeń przyszłych – wydaje się mocno ograniczona, a nawet często wykluczona, również ze względów praktycznych. Wszakże osoba udzielająca w imieniu spółki takiego zwolnienia z odpowiedzialności za działanie na szkodę spółki mogłaby sama narazić się na zarzut działania na szkodę spółki na przykład w związku ze zrzeczeniem się przez spółkę uzasadnionych roszczeń.

Warto zwrócić uwagę, że forma następczej indemnifikacji członków zarządu pojawia się już od wielu lat w transakcjach M&A, gdzie kupujący udziały czy też akcje w spółce często zobowiązuje się do zwolnienia z odpowiedzialności ustępujących członków zarządu. Zakres tego zobowiązania kupującego wobec ustępujących członków zarządu jest jednak inny niż indemnifikacja omawiana w tym artykule, gdyż odnosi się ono do zamkniętego okresu w przeszłości, który kupujący najczęściej miał okazję zbadać w ramach *due diligence*. Ma on zatem podstawy, by ocenić potencjalne ryzyko, które decyduje się objąć indemnifikacją.

Konstrukcja prawna umowy indemnifikacyjnej

Aby ochronić członka zarządu przed negatywnymi ekonomicznymi skutkami przyszłych działań lub zaniechań, najbardziej uzasadnione wydaje się zawarcie przez członka zarządu ze współnikiem spółki lub inną spółką dominującą z grupy umowy indemnifikacyjnej na zasadzie swobody umów, zgodnie z art. 353¹ k.c. W takiej umowie współnik lub spółka dominująca zobowiązuje się pokryć członkowi zarządu koszty określonych w umowie zdarzeń jako gwarant, a więc niezależnie od winy czy istnienia związku

przyczynowo-skutkowego pomiędzy działaniem lub zaniechaniem gwaranta a samym zdarzeniem powodującym powstanie kosztów.

Przedmiot indemnifikacji

Przedmiot i zakres indemnifikacji jest w zasadniczej mierze uzależniony od biznesowych ustaleń pomiędzy stronami. W praktyce indemnifikacją często objęte są:

- nałożone na członka zarządu obowiązki odszkodowawcze oraz finansowe wynikające z wykonywania poleceń grupy,
- koszty zobowiązań publicznoprawnych,
- koszty ugód i rozstrzygnięć polubownych,
- koszty związane z odpowiedzialnością za zobowiązania spółki wobec jej wierzycieli,
- roszczenia spółki wobec członka zarządu za szkodę wyrządzoną spółce na skutek wykonywania przez członka zarządu poleceń z grupy,
- poniesione przez członka zarządu uzasadnione koszty reprezentacji w postępowaniach sądowych, administracyjnych oraz karnych,
- koszty wewnętrznych postępowań wyjaśniających.

W przypadku zobowiązań publicznoprawnych należy zwrócić szczególną uwagę na dopuszczalność pokrycia danego zobowiązania przez podmiot trzeci. Nie jest to na przykład możliwe w przypadku grzywien nałożonych na podstawie Kodeksu karnego, dlatego w odniesieniu do potencjalnych sądowych lub administracyjnych kar pieniężnych i podobnych świadczeń gwarant powinien być zobowiązany do ich pokrycia jedynie w przypadkach, gdy nie jest to sprzeczne z obowiązującym prawem.

Strony mogą również wskazać, że indemnifikacji nie będą podlegać zdarzenia będące wynikiem działania umyślnego lub rażącego niedbalstwa członka zarządu, o ile nie były one powiązane z poleceniem wydanym w ramach grupy kapitałowej. Wyłączone są także działania o charakterze przestępczym.

Stosunkowo częstym celem indemnifikacji jest ochrona członków zarządu przed odpowiedzialnością wobec wierzycieli spółki, szczególnie w następstwie działań podjętych na korzyść spółki dominującej.

Umowa powinna jasno wskazywać:

- zdarzenie skutkujące odpowiedzialnością po stronie gwaranta dla każdego z roszczeń indemnifikacyjnych,
- przesłanki i termin spełnienia świadczenia przez gwaranta.

W przypadku obowiązku pokrycia kosztów reprezentacji może to być chwila ustalenia kosztów w danym postępowaniu, wystawienia faktury lub nawet moment zaangażowania pełnomocnika i zapłaty zaliczki na jego rzecz.

W przypadku roszczeń, które zależą od wyników postępowania sądowego czy arbitrażowego, strony powinny ustalić zasady prowadzenia takiego postępowania oraz ewentualnego udziału gwaranta w podejmowaniu decyzji dotyczących strategii i przebiegu sprawy.

W każdym przypadku kluczowe będzie ustalenie zasad pokrywania kosztów ponoszonych przez członka zarządu, w którego interesie będzie zapłata przez gwaranta wszelkich zobowiązań z góry. Z kolei w interesie gwaranta będzie uiszczanie tych kosztów następczo, czyli poprzez ich zwrot członkowi zarządu.

Indemnifikacja a ubezpieczenie D&O

Indemnifikacja oraz ubezpieczenie D&O stanowią uzupełniające się sposoby ochrony członków zarządu przed roszczeniami związanymi z pełnioną przez nich funkcją.

Polisa od ubezpieczyciela (będącego podmiotem zewnętrznym) ma tę zaletę, że jest niezależna od kondycji finansowej podmiotu udzielającego indemnifikacji, czyli gwaranta. W praktyce zdarza się bowiem, że problemy finansowe spółki zależnej są pochodną problemów spółki dominującej. W takim przypadku indemnifikacja może okazać się niewystarczającym zabezpieczeniem dla członków zarządu.

Natomiast zaletą indemnifikacji jest to, że może obejmować szerszy zakres potencjalnych roszczeń niż wynikający z ubezpieczenia D&O i nie musi być ograniczona do określonej wysokości sumy ubezpieczenia. Zazwyczaj w umowach indemnifikacyjnych znajduje się również postanowienie, że sumy wypłacone przez

ubezpieczyciela na rzecz ubezpieczonego członka zarządu po-
mniejszą kwotę należną od gwaranta z tytułu indemnifikacji.

Zatem oba wskazane powyżej sposoby ochrony członków za-
rządu mogą być stosowane łącznie.

Problemy praktyczne i kontrowersje

Podstawowym problemem praktycznym przy umowach indemnifikacyjnych jest wola po stronie spółki dominującej, aby udzielić takiego zabezpieczenia członkom zarządu. Najczęściej mechanizm ten będzie miał zastosowanie w tych przypadkach, kiedy spółce dominującej zależy na zatrzymaniu profesjonalnej kadry menedżerskiej w spółce zależnej, niezbędnej do prowadzenia danego biznesu.

Indemnifikacja wiąże się z ryzykiem finansowym po stronie podmiotu udzielającego zabezpieczenia (gwaranta), a zatem istotne jest, aby taka umowa precyzyjnie określała zakres zabezpieczenia, wskazując na sytuacje, które uzasadniają odpowiedzialność gwaranta oraz potencjalne koszty z tym związane. Podejmując decyzję o zawarciu umowy indemnifikacyjnej, gwarant powinien uzyskać niezbędne zgody korporacyjne.

Zakres indemnifikacji należy też odpowiednio uregulować od strony prawnej, tak aby umowa była skuteczna i nie naruszała przepisów bezwzględnie obowiązujących. Umowa indemnifikacyjna powinna między innymi wskazywać rozwiązania w tych przypadkach, kiedy prawo wyłącza możliwość modyfikacji odpowiedzialności członka zarządu wobec podmiotów zewnętrznych, w tym w szczególności publicznoprawnych (czyli, przykładowo, kiedy nie jest możliwe zwolnienie z długu, przejęcie długu czy też spełnienie świadczenia przez osobę trzecią w miejsce członka zarządu).

Zdarza się również, że powodem zawarcia umowy indemnifikacyjnej jest ujednolicona polityka zarządzania spółkami w grupie, co w praktyce oznacza przekazywanie członkom zarządu spółek zależnych instrukcji dotyczących zarządzania spółką. Pojawia się wówczas problem dopuszczalności takich instrukcji (jeśli nie utworzono formalnej grupy spółek) i spełnienia pozostałych wymogów przewidzianych dla wiążących poleceń.

Stosowanie się do takich instrukcji wymaga wyważenia z jednej strony interesów grupy, a z drugiej strony interesów spółki, jej

wspólników mniejszościowych oraz wierzycieli, które mogą być w ten sposób naruszone. Typowym przykładem jest poręczenie przez spółki zależne kredytu zaciąganego przez spółkę dominującą. Formalnie członkowie zarządu nie mają obowiązku stosować się do takich instrukcji, jeżeli są one sprzeczne z interesem spółki, ale odmowa może wiązać się dla nich z negatywnymi konsekwencjami wewnątrzorganizacyjnymi. Umowy indemnifikacyjne służą często do uregulowania zasad współpracy pomiędzy członkami zarządu a spółką dominującą, przyznając członkom zarządu prawo do odmowy wykonania instrukcji w określonych sytuacjach.

Kontrowersje związane z tego typu postanowieniami umownymi wynikają z tego, że prawo polskie przewiduje możliwość wydawania wiążących poleceń przez spółkę dominującą tylko po spełnieniu wymogów formalnych przewidzianych w przepisach. Natomiast umowy indemnifikacyjne regulują pominięty przez ustawodawcę aspekt nieformalnych poleceń wydawanych spółkom zależnym przez spółki dominujące.

Pytanie, czy swoboda umów jest wystarczającym uzasadnieniem dla takich rozwiązań, pozostaje otwarte. Nie można jednak pomijać problemu braku właściwych rozwiązań prawnych w tym zakresie.

Podsumowanie

Skoro nie ma praktycznych rozwiązań ustawowych, umowa indemnifikacyjna jest jedynym dostępnym rozwiązaniem problemu odpowiedzialności członków zarządu za decyzje podejmowane w grupie kapitałowej, pod kierunkiem spółek dominujących.

Kluczowe jest, aby taka umowa:

- uwzględniała specyfikę działalności w ramach danej grupy,
- jasno definiowała zasady odpowiedzialności,
- nie naruszała ograniczeń wynikających z obowiązującego prawa i orzecznictwa.

Stąd też przygotowanie skutecznych postanowień takich umów wymaga każdorazowo pogłębionej analizy prawnej i dostosowania ich do konkretnego przypadku.

Przymusowy wykup udziałów wspólników mniejszościowych spółki z o.o. w reżimie grupy spółek

Przepisy prawa holdingowego, które weszły w życie 13 października 2022 r., wprowadziły do Kodeksu spółek handlowych nowe rozwiązanie, pozwalające na przymusowy wykup wspólników mniejszościowych w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Wcześniej mechanizm ten, znany w praktyce jako „squeeze-out”, uregulowany był wyłącznie w odniesieniu do spółki akcyjnej. Co zatem należy zrobić oraz jakie warunki muszą zostać spełnione, aby wspólnik większościowy spółki z o.o. mógł przymusowo wykupić udziały wspólników mniejszościowych?



JAKUB LERNER

radca prawny, współnik
praktyka transakcji i prawa korporacyjnego



ADRIAN BUDNY

praktyka transakcji i prawa korporacyjnego

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



transakcje



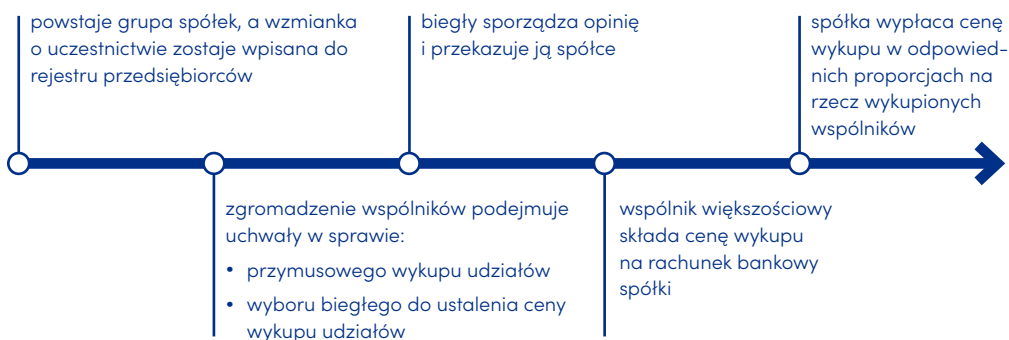
prawo spółek

W praktyce obrotu niekiedy zdarza się, że udziały spółki kapitałowej są podzielone między wspólnika większościowego (który posiada znaczący pakiet udziałów i kontrolę nad spółką) oraz licznych wspólników mniejszościowych.

Taki wspólnik większościowy może zechcieć uprościć strukturę kapitałową spółki poprzez wykup wszystkich udziałów należących do jej wspólników mniejszościowych.

W tym celu może on posłużyć się narzędziem, jakim jest regulacja przymusowego wykupu udziałów na podstawie art. 21¹¹ Kodeksu spółek handlowych. Co istotne, wykup taki będzie skuteczny, nawet jeżeli wspólnicy mniejszościowi nie wyrażą woli sprzedaży posiadanych przez siebie udziałów.

PROCEDURA „WYCIŚNIĘCIA” WSPÓLNIKÓW SPÓŁKI Z O.O.



Tylko dla grupy spółek

Procedura przymusowego wykupu udziałów w spółce z o.o. ma zastosowanie wyłącznie do „grupy spółek” utworzonej na mocy art. 21¹ § 1 k.s.h.

Grupa spółek składa się ze spółki dominującej i spółki zależnej (lub spółek zależnych). Realizuje ona wspólny interes grupy spółek pod jednolitym kierownictwem spółki dominującej.

Procedura utworzenia grupy spółek

Ponieważ przynależność do grupy spółek jest warunkiem koniecznym przeprowadzenia procedury przymusowego wykupu udziałów, najpierw skrótowo przedstawimy procedurę utworzenia przykładowej grupy spółek złożonej z dwóch spółek. Są nimi:

- **spółka zależna**, której kapitał zakładowy dzieli się na udziały posiadane przez wspólnika większościowego oraz licznych wspólników mniejszościowych,
- **spółka dominująca**, czyli wspólnik większościowy spółki zależnej.

Aby utworzyć grupę spółek, zgromadzenie wspólników spółki zależnej musi podjąć uchwałę w tej sprawie większością $\frac{3}{4}$ głosów. Jeżeli zaś chodzi o spółkę dominującą – wystarczy, że jej zarząd podejmie uchwałę potwierdzającą uczestnictwo spółki dominującej w grupie spółek wraz ze spółką zależną. Podstawowe elementy uchwały o utworzeniu grupy spółek to:

- oświadczenie o przystąpieniu do grupy spółek w świetle art. 21¹ § 2 k.s.h.,
- wskazanie spółki dominującej w sposób pozwalający na jej precyzyjną indywidualizację.

Utworzenie grupy spółek podlega wpisowi do rejestru przedsiębiorców prowadzonego dla wszystkich spółek uczestniczących w grupie. Obowiązek wpisu wzmianki o uczestnictwie do rejestru nie dotyczy spółki dominującej, która ma siedzibę za granicą.

UWAGA

Artykuł nie stanowi analizy prawnej. Nie omawiamy też potencjalnych konsekwencji utworzenia grupy spółek wyłącznie na potrzeby dokonania przymusowego wykupu udziałów ani ewentualnych skutków uznania czynności dokonanych w celu utworzenia grupy spółek za obejście prawa (*praeter legem*).

Grupa spółek powstaje z chwilą podjęcia uchwały w tej sprawie przez zgromadzenie wspólników spółki zależnej. Wpis w rejestrze jest natomiast konieczny, aby móc skutecznie rozpocząć procedurę przymusowego wykupu udziałów wspólników mniejszościowych na podstawie art. 21¹¹ k.s.h.

Regulacja oraz procedura przymusowego wykupu

Zgodnie z art. 21¹¹ k.s.h. zgromadzenie wspólników spółki zależnej uczestniczącej w grupie spółek może podjąć uchwałę o przymusowym wykupie udziałów wspólników mniejszościowych przez spółkę dominującą. Aby móc skorzystać z tej regulacji:

- spółka dominująca musi samodzielnie oraz bezpośrednio reprezentować co najmniej 90% kapitału zakładowego spółki zależnej,
- wspólnicy mniejszościowi muszą reprezentować 10% lub mniej kapitału zakładowego spółki zależnej.

Kodeks spółek handlowych dopuszcza jednak, aby umowa spółki zależnej:

- obniżała wymagany udział spółki dominującej w kapitale zakładowym spółki zależnej do nie mniej niż 75%,
- przewidywała, że spółką uprawnioną do przymusowego wykupu udziałów wspólników mniejszościowych jest spółka dominująca, która jedynie pośrednio (a nie bezpośrednio) reprezentuje określony, wymagany procent kapitału zakładowego spółki zależnej.

Spółki mogą przystąpić do procedury przymusowego wykupu udziałów wspólników mniejszościowych przez spółkę dominującą, jeżeli:

- spółka zależna oraz spółka dominująca należą do grupy spółek,
- wzmianki o uczestnictwie w grupie spółek przez spółkę zależną oraz spółkę dominującą zostały wpisane do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego,
- spółka dominująca oraz wspólnicy mniejszościowi reprezentują odpowiedni procent kapitału zakładowego spółki zależnej.

Wówczas:

- zgromadzenie wspólników spółki zależnej podejmuje uchwały w sprawie przymusowego wykupu udziałów oraz wyznaczenia biegłego rewidenta do ustalenia ceny wykupu,
- biegły rewident sporządza opinię oraz ustala cenę wykupu udziałów,
- spółka dominująca składa pełną kwotę ceny wykupu na rachunek bankowy spółki zależnej.

Podjęcie uchwał przez zgromadzenie wspólników

Pierwszym krokiem jest zwołanie nadzwyczajnego zgromadzenia wspólników spółki zależnej przez uprawniony podmiot (np. zarząd spółki). Porządek obrad zgromadzenia powinien obejmować podjęcie uchwał w sprawie:

- przymusowego wykupu udziałów wspólników mniejszościowych spółki zależnej przez spółkę dominującą, zgodnie z art. 21¹¹ k.s.h.,
- wyznaczenia biegłego rewidenta do ustalenia ceny wykupu udziałów wspólników mniejszościowych, które podlegać będą przymusowemu wykupowi przez spółkę dominującą.

Wspólnicy powinni odbyć nadzwyczajne zgromadzenie wspólników spółki zgodnie z terminem oraz porządkiem obrad określonym w zawiadomieniu.

Uchwała w sprawie przymusowego wykupu udziałów wspólników mniejszościowych spółki zależnej powinna określać przede wszystkim:

- listę wspólników mniejszościowych podlegających przymusowemu wykupowi,
- wspólnika, który dokonuje przymusowego wykupu,
- udziały przypadające każdemu z nabywców.

W doktrynie wskazuje się, że uchwała o przymusowym wykupie udziałów w reżimie grupy spółek zapada bezwzględną większością głosów, chyba że umowa spółki zależnej stanowi inaczej.

Opinia biegłego

Biegły powołany uchwałą zgromadzenia wspólników sporządza szczegółową opinię oraz ustala cenę wykupu udziałów podlegających przymusowemu wykupowi, po czym przekazuje spółce zależnej sporządzoną opinię wraz z informacją o ustalonej cenie wykupu.

Po otrzymaniu opinii zarząd spółki zależnej zawiadamia wszystkich wspólników o:

- ustalonej przez biegłego cenie wykupu udziałów,
- terminie, w którym spółka dominująca ma złożyć pełną kwotę ceny wykupu na rachunek bankowy spółki zależnej.

Po otrzymaniu zawiadomienia wspólnicy mniejszościowi **mogą kontestować wysokość ceny wykupu** ustalonej przez biegłego. Zainicjowanie sporu nie wstrzymuje jednak procedury przymusowego wykupu udziałów.

→
art. 417 § 1 w związku
z art. 312 § 8 k.s.h.

Ze względów praktycznych zawiadomienie wysyłane przez zarząd powinno zawierać prośbę do wspólników mniejszościowych o wskazanie rachunków bankowych, na które spółka zależna powinna przelać odpowiednią część kwoty ceny wykupu złożonej przez wspólnika większościowego przeprowadzającego przymusowy wykup udziałów.

Złożenie ceny wykupu

W następnym kroku spółka dominująca wpłaca pełną kwotę wykupu w wysokości ustalonej przez biegłego na rachunek bankowy spółki zależnej.

Termin na tę wpłatę wynosi trzy tygodnie od dnia ogłoszenia ceny wykupu przez zarząd i ma charakter zawity. Oznacza to, że jego niezachowanie prowadzi do zniweczenia procedury wykupu udziałów.

Z chwilą uiszczenia przez spółkę dominującą pełnej kwoty wykupu na rachunek bankowy spółki zależnej dochodzi do przejścia udziałów wspólników mniejszościowych na rzecz spółki dominującej (skutek rozporządzający).

Wówczas zarząd spółki zależnej w szczególności:

- zawiadamia wszystkich wspólników spółki o złożeniu pełnej kwoty ceny wykupu przez spółkę dominującą (wspólnika większościowego) oraz o nabyciu przez nią wszystkich udziałów wspólników mniejszościowych,
- dokonuje czynności technicznych, aby przekazać cenę wykupu w odpowiednich proporcjach na rzecz wszystkich poszczególnych wykupionych wspólników mniejszościowych,
- przyjmuje nową treść księgi udziałów oraz listy wspólników,
- składa wniosek oraz dokonuje wpisu zmian w strukturze udziałowej spółki zależnej w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

Ochrona regulacyjna leków w pakiecie farmaceutycznym a strategia UE dla sektora life sciences

W lipcu 2025 r. Komisja Europejska przedstawiła strategię „Choose Europe for life sciences”, dzięki której UE do 2030 r. ma się stać najlepszym miejscem dla rozwoju sektora life sciences. W osiągnięciu tego ambitnego celu ma pomóc reforma unijnego prawa farmaceutycznego, czyli największa od ponad 20 lat przebudowa zasad dotyczących leków. W centrum uwagi znalazła się m.in. ochrona regulacyjna leków. Stawką jest bowiem zarówno opłacalność inwestycji w badania, jak i tempo, w jakim pacjenci zyskują dostęp do terapii.



JOANNA KRAKOWIAK

radca prawny, partner
praktyka life sciences i ochrony zdrowia



KAROLINA HRYCKOWIAN

praktyka life sciences i ochrony zdrowia

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady
i w publikacji Pakiet farmaceutyczny:



life sciences



pakiet farmaceutyczny

Czym jest ochrona regulacyjna leku?

Aby nowy lek trafił na rynek, musi przejść długą i kosztowną drogę – od badań laboratoryjnych, przez badania kliniczne na ludziach, aż po procedury regulacyjne w Europejskiej Agencji Leków lub w organach krajowych. To kilkanaście lat pracy i wielomilionowe koszty ponoszone zanim pojawi się pierwsza sprzedaż leków.

Z tego powodu innowacje są chronione prawnie. Pierwszym filarem są patenty oraz dodatkowe świadectwa ochronne (SPC), które dają wyłączność na korzystanie z określonych rozwiązań przez ograniczony czas. Drugim filarem jest właśnie ochrona regulacyjna.

Ochrona regulacyjna stanowi odrębny reżim prawny – równoległy do ochrony patentowej – na który składają się dwa elementy:

- **ochrona danych regulacyjnych** (*regulatory data protection*) – okres, w którym podmiot wnioskujący o rejestrację leku generycznego lub biopodobnego nie może oprzeć się na wynikach badań klinicznych innowatora (dokumentacji referencyjnego produktu leczniczego) bez jego zgody,
- **ochrona rynkowa** (*regulatory market protection*) – okres, w którym nie można wprowadzić do obrotu leku zarejestrowanego z wykorzystaniem uproszczonej procedury (tj. w oparciu o dane i badania dotyczące innego produktu – leku referencyjnego).

Ten drugi filar – ochrona regulacyjna – jest dla przemysłu szczególnie istotny, bo rozpoczyna się od chwili pierwszego dopuszczenia leku do obrotu, a nie od daty zgłoszenia patentowego. Okres ochronny jest niezależny od tego, jak długo trwają prace badawcze i procedury rejestracyjne danego leku. Czas trwania okresów ochronnych bywa przedmiotem sporów, które są rozstrzygane w Polsce przez organy nadzoru i sądy administracyjne.

Dotychczasowa zasada „8+2+1”

Obowiązujący do tej pory w Unii Europejskiej model ochrony regulacyjnej opisuje się zwykle skrótem „8+2+1”. W praktyce oznacza to:

- **8 lat** ochrony danych regulacyjnych,
- **2 lata** ochrony rynkowej,
- **1 dodatkowy rok** ochrony rynkowej, jeżeli innowator uzyska nowe wskazanie terapeutyczne, które przynosi istotną korzyść kliniczną w stosunku do dotychczasowych terapii.

Ponieważ jednak konkurencyjność unijnego sektora farmaceutycznego znacznie osłabła w porównaniu z USA i traci wobec Chin, aktualny model został poddany intensywnej debacie. Wskazano w niej w szczególności, że obecny system zachęt jest mało zróżnicowany – przyznaje podobny poziom ochrony zarówno lekom o przełomowym znaczeniu, jak i tym, które wnoszą mniejszą wartość dodaną.

Co zmienia pakiet farmaceutyczny?

Pakiet farmaceutyczny, przedstawiony przez Komisję Europejską w 2023 r., składa się z projektu nowej dyrektywy w sprawie unijnego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi oraz nowego rozporządzenia ustanawiającego procedury unijne w zakresie dopuszczania do obrotu i nadzoru nad produktami leczniczymi. W kolejnych latach Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej (w trakcie polskiej prezydencji) wypracowały swoje stanowiska, a w połowie grudnia 2025 r. osiągnęły porozumienie w sprawie nowych przepisów po tzw. trilogach.

Chociaż szczegółowe brzmienie przepisów może zostać jeszcze doprecyzowane, z politycznego porozumienia osiągniętego przez Parlament Europejski i Radę UE wyłania się spójny kierunek reformy. Uzgodniono odejście od sztywnej zasady „8+2+1” na rzecz systemu, w którym przewidziany jest podstawowy okres ochrony regulacyjnej (ochrony danych i rynku), a jego długość może zostać wydłużona po spełnieniu określonych warunków.

W tym przyjętym, ogólnym podejściu oznacza to w szczególności:

- utrzymanie dotychczasowego **8-letniego** okresu ochrony danych regulacyjnych dla nowych leków,
- skrócenie podstawowej ochrony rynkowej z 2 lat do **1 roku**,
- możliwość wydłużenia łącznego okresu ochrony regulacyjnej dla produktów, które spełniają dodatkowe kryteria.

W praktyce przewidziano kilka głównych ścieżek uzyskania dodatkowej ochrony. Po pierwsze, dłuższa ochrona rynku ma być przewidziana dla produktów, które:

- odpowiadają na tzw. **niezaspokojone potrzeby zdrowotne** (*unmet medical needs*) – choroby zagrażające życiu lub powodujące poważne upośledzenie funkcji organizmu, gdzie nie ma zarejestrowanej terapii albo występuje wyraźna poprawa skuteczności lub bezpieczeństwa w porównaniu z dotychczasowymi metodami leczenia, albo
- zawierają **nową substancję czynną**, a ich program badań klinicznych spełnia określone warunki (m.in. badania prowadzone są w kilku państwach członkowskich UE, z wykorzystaniem odpowiedniego leku porównawczego, oraz odpowiednio wcześniej złożono wnioski o pozwolenie na dopuszczenie do obrotu w UE).

Po drugie, dodatkowy czas ochrony rynku ma przysługiwać tym produktom, dla których w trakcie trwania ochrony danych uda się uzyskać **nowe wskazania terapeutyczne** uznane za przynoszące istotną korzyść kliniczną w porównaniu z dotychczasowymi terapiami. Innymi słowy, dłuższa ochrona rynku ma być zarezerwowana dla sytuacji, w których nowe zastosowanie leku daje pacjentom wyraźnie więcej niż to, co jest już dostępne – na przykład dzięki większej skuteczności lub bezpieczniejszemu stosowaniu.

W nowym systemie minimalny łączny okres ochrony regulacyjnej ma wynosić 9 lat (8 lat ochrony danych i 1 rok ochrony rynku), a przy spełnieniu dodatkowych kryteriów może on zostać wydłużony – z tym że łączny czas ochrony danych i rynku nie będzie mógł przekroczyć 11 lat.

Vouchery za nowe antybiotyki – dodatkowa zachęta

Szczególnym elementem pakietu farmaceutycznego jest uzgodnione wprowadzenie tzw. vouchera (*data exclusivity voucher*) za opracowanie tzw. nowego antybiotyku – priorytetowego leku przeciwdrobnoustrojowego (*priority antimicrobial*). W tym przypadku zachętą ma być możliwość przedłużenia o 1 rok ochrony danych regulacyjnych wybranego produktu leczniczego. Voucher ma być zbywalny, czyli będzie można go przenieść na inny lek lub nawet na inną firmę, a więc przykładowo zamienić sukces w obszarze trudnym biznesowo na dodatkową ochronę dla terapii, która sprzedaje się na większą skalę.

Jednocześnie w propozycjach nowych przepisów pojawiło się wiele ograniczeń – dotyczących momentu, w którym voucher można wykorzystać, maksymalnego łącznego czasu ochrony czy progów wartości sprzedaży, po których przekroczeniu nie przysługuje dodatkowa ochrona. To próba wyważenia dwóch sprzecznych celów: realnego zmotywowania firm do inwestowania w nowe antybiotyki oraz ochrony budżetów publicznych przed nadmiernymi kosztami wynikającymi z przedłużonej ochrony całkowicie innego produktu.

Co z lekami sierocymi?

Leki sieroce, stosowane w chorobach rzadkich, są ważną częścią reformy. To obszar, w którym UE od lat stosuje szczególne zachęty – przede wszystkim dłuższą wyłączność rynkową – aby skłonić firmy do inwestowania w terapie dla niewielkich populacji pacjentów. Obecnym standardem jest 10-letnia wyłączność rynkowa dla każdego leku sierocego, z możliwością przedłużenia o kolejne 2 lata w przypadku wykonania planu badań pediatrycznych. W tym okresie organy nie mogą rejestrować generycznych leków sierocych ani nawet przyjmować wniosków o ich rejestrację.

W pierwotnej propozycji Komisji Europejskiej rozważano skrócenie tego podstawowego okresu i mocniejsze zróżnicowanie zachęt. W toku prac nad pakietem kierunek ten został zmodyfikowany: bazowy okres wyłączności rynkowej dla leków sierocych ma **wynosić 9 lat**, natomiast tzw. *breakthrough orphan medicinal*

Obecnie



Zgodnie z aktualnym brzmieniem pakietu farmaceutycznego



RDP ochrona danych regulacyjnych, nazywana też wyłącznością danych (*regulatory data protection*)

MP ochrona rynkowa (*market protection*)

API substancja czynna

■ okres podstawowy

■ ewentualne wydłużenie okresu ochrony

products, czyli przełomowe leki stosowane w chorobach rzadkich, dla których nie ma obecnie dostępnego leczenia, będą mogły korzystać z wydłużonej, **11-letniej wyłączności**.

Pakiet farmaceutyczny ma wprowadzać rozwiązania, które mają ułatwić szybsze pojawianie się konkurencji po zakończeniu okresu wyłączności rynkowej dla leku sierocę. Jeżeli ten sam podmiot posiada kilka pozwoleń na dopuszczenie do obrotu leku z tą samą substancją czynną, nie będzie już korzystał z odrębnych okresów wyłączności dla każdego z nich. Ma to ograniczać „mnożenie” monopolu producentów leków w wąskich wskazaniach terapeutycznych. Jednocześnie nowe przepisy mają pozwalać organom rejestrowym na przyjmowanie, a nawet wydawanie pozwoleń dla podobnych leków – w tym generycznych i biopodobnych – w ostatnich dwóch latach trwania wyłączności rynkowej. W praktyce

oznacza to, że konkurencyjne produkty mogłyby wejść na rynek praktycznie od razu po wygaśnięciu ochrony, zamiast czekać na zakończenie całej procedury rejestracyjnej po jej upływie – jak ma to miejsce obecnie.

Strategia UE dla sektora life sciences

Zmiany w ochronie regulacyjnej leków, o których mowa w pakiecie farmaceutycznym, są tylko jednym z elementów szerszego podejścia Unii Europejskiej do sektora life sciences. W lipcu 2025 r. Komisja Europejska przedstawiła strategię „Choose Europe for life sciences”, która do 2030 r. ma uczynić UE najbardziej atrakcyjnym miejscem dla rozwoju sektora biofarmaceutycznego. Strategia zakłada m.in. skoordynowane wykorzystanie różnych programów unijnych, które mają zapewniać ponad 10 mld euro wsparcia rocznie z budżetu UE, w tym na badania, infrastrukturę kliniczną i cyfrową oraz działania ułatwiające szybsze wprowadzanie innowacji na rynek.

Pakiet farmaceutyczny wpisuje się w ten kierunek zmian jako reforma koncentrująca się na otoczeniu regulacyjnym leków – w tym na ochronie regulacyjnej, procedurach rejestracyjnych czy nadzorze nad bezpieczeństwem. Uzupełniają go jednak również inne inicjatywy legislacyjne:

- **Critical Medicines Act** – ma wzmocnić bezpieczeństwo dostaw leków krytycznych i ograniczyć zależność od pojedynczych dostawców,
- **Biotech Act** – ma uprościć i uspołnić regulacje dotyczące biotechnologii (część I koncentruje się przede wszystkim na biotechnologii w dziedzinie zdrowia, ale dotyczy również biotechnologii stosowanej w produkcji żywności i pasz),
- **European Innovation Act** – ma usuwać bariery w komercjalizacji innowacji, w tym medycznych, i ułatwiać transformację prac badawczych w gotowe produkty i usługi rynkowe.

”

Strategia „Choose Europe for life sciences” ma do 2030 r. uczynić UE najbardziej atrakcyjnym miejscem dla rozwoju sektora biofarmaceutycznego.

Wspólnie mają one poprawić nie tylko atrakcyjność inwestycyjną Europy, lecz także odporność łańcuchów dostaw i bezpieczeństwo lekowe.

W tym szerszym ujęciu ochrona regulacyjna pozostaje klasycznym mechanizmem zachęt – sygnałem, że inwestycje w badania nad nowymi terapiami mogą liczyć na określony, przewidywalny okres wyłączności. Jednocześnie staje się jednym z kilku powiązanych ze sobą narzędzi polityki przemysłowej i zdrowotnej.

O ostatecznej atrakcyjności UE dla innowacji zadecydują również inne czynniki, takie jak szybkość autoryzacji badań klinicznych, sprawność procedur rejestracyjnych leków oraz przewidywalność decyzji refundacyjnych w poszczególnych państwach członkowskich. To, w jakim stopniu strategie i akty prawne służące realizacji celów UE w obszarze life sciences (w tym pakiet farmaceutyczny) przełożą się na realne decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw i dostęp do terapii dla pacjentów, będzie jednym z kluczowych testów skuteczności unijnej polityki zdrowotnej w nadchodzącej dekadzie.

Nowe zasady odpowiedzialności za produkt a sektor wrobów medycznych

Dyrektywa w sprawie odpowiedzialności za produkty wadliwe ma ułatwić dochodzenie odszkodowań konsumentom poszkodowanym przez produkty wadliwe, a także dostosować przepisy obowiązujące w państwach członkowskich do ery cyfrowej i gospodarki cyrkularnej. Polska powinna implementować jej przepisy do grudnia 2026 r. Rozwiązania zaproponowane przez unijnego prawodawcę mogą znacząco wpłynąć na działalność przedsiębiorców z sektora wyrobów medycznych, a także z innych branż regulowanych.



JOANNA KRAKOWIAK

radca prawny, partner
praktyka life sciences i ochrony zdrowia



NATALIA NIERÓBCZA

praktyka life sciences i ochrony zdrowia

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



life sciences

→
dyrektywa Parlamentu
Europejskiego i Rady
(UE) 2024/2853
z dnia 23 października
2024 r. w sprawie
odpowiedzialności
za produkty wadliwe
i uchylecia dyrektywy
Rady 85/374/EWG

Dopuszczalność roszczeń dotyczących wadliwego oprogramowania

Dyrektywa PLD wprowadziła nową definicję „produktu”. Dla celów obecnej dyrektywy 85/374/EWG (implementowanej w Kodeksie cywilnym) „produkt” oznacza każdą rzecz ruchomą (z wyłączeniem surowców rolnych i produktów łowiectwa), nawet będącą częścią składową innej rzeczy, oraz elektryczność.

Nowa definicja z dyrektywy PLD uwzględnia zmiany związane z postępem technologicznym, w tym z rozwojem sztucznej inteligencji. Pojęcie „produktu” obejmuje więc w szczególności również oprogramowanie, a także „cyfrowe pliki produkcyjne”, przez które należy rozumieć cyfrowe wersje rzeczy ruchomych zawierające informacje potrzebne do ich wytworzenia za pomocą zautomatyzowanego sterowania maszynami lub narzędziami.

W rezultacie przepisy implementujące PLD pozwolą dochodzić odszkodowań także za systemy informatyczne klasyfikowane jako wyroby medyczne (*Software as a Medical Device*) oraz oprogramowanie wbudowane w takie wyroby.

Ułatwienia dowodowe dla strony powodowej

Już obecne regulacje dotyczące odpowiedzialności za produkt niebezpieczny przewidują daleko idące ułatwienia dowodowe dla strony powodowej przy dochodzeniu kompensacji. Powód nie musi bowiem wykazać, że pozwany ponosi winę za szkody spowodowane nieprawidłowym działaniem produktu. Musi jednak udowodnić wadliwość produktu, poniesioną szkodę oraz związek przyczynowy pomiędzy szkodą a wadliwością produktu.

Nowa dyrektywa PLD idzie o krok dalej. Aby złagodzić obowiązki dowodowe ciążyące na powodzie, wprowadza **domniemanie wadliwości produktu** w sytuacji, gdy:

- produkt jest **niezgodny z unijnymi lub krajowymi przepisami** dotyczącymi bezpieczeństwa produktów (np. rozporządzeniem MDR), mającymi na celu ochronę przed ryzykiem, które w danym przypadku doprowadziło do powstania szkody,
- pozwany przedsiębiorca nie ujawni, na żądanie powoda, odpowiednich dowodów, którymi dysponuje,
- powód wykaze, że szkoda została spowodowana oczywistym nieprawidłowym działaniem produktu podczas dającego się racjonalnie przewidzieć używania lub w zwykłych okolicznościach.

Ponadto dyrektywa PLD pozwala sądowi krajowemu przyjąć domniemanie wadliwości produktu lub istnienia związku przyczynowego między jego wadliwością a szkodą, jeżeli mimo przedstawienia dowodów przez pozwanego powód napotka nadmierne trudności dowodowe, w szczególności ze względu na złożoność techniczną lub naukową produktu.

Domniemanie wadliwości produktu może okazać się szczególnie istotne w sporach dotyczących produktów objętych szczegółowymi regulacjami prawnymi, wobec których prawodawca przewidział określone wymagania w zakresie bezpieczeństwa oraz obowiązki rejestracji bądź zgłoszenia. Możliwość przyjęcia przez sąd domniemania wadliwości produktu w przypadku nadmiernych trudności dowodowych potencjalnie będzie zaś miała daleko idące skutki dla producentów wyrobów innowacyjnych, w szczególności innowacyjnych wyrobów medycznych, np. urządzeń z wbudowanym oprogramowaniem, w tym działających w oparciu o algorytmy sztucznej inteligencji.

Wydłużenie odpowiedzialności producenta

W obecnym stanie prawnym producent odpowiada wyłącznie za wady produktu istniejące w momencie wprowadzenia go do obrotu. Unijny prawodawca dostrzegł jednak, że niektóre podmioty gospodarcze, na przykład producenci produktów cyfrowych, są w stanie sprawować kontrolę nad swoim produktem także po wprowadzeniu go do obrotu lub oddaniu do użytku.

W związku z tym dyrektywa PLD wprowadza odpowiedzialność przedsiębiorców w przypadku, gdy wadliwość produktu powstała **po wprowadzeniu produktu do obrotu, oddaniu go do użytku lub udostępnieniu na rynku**, jeśli producent nadal sprawuje nad nim kontrolę.

Producent oprogramowania do wyrobu medycznego odpowie zatem również za szkodę spowodowaną luką w cyberbezpieczeństwie, wadliwą aktualizacją albo problemami ze sztuczną inteligencją czy uczeniem maszynowym, które powstały po wprowadzeniu produktu cyfrowego do obrotu.

Szerszy zakres szkód podlegających kompensacji

W świetle dyrektywy 85/374/EWG oraz implementujących ją przepisów Kodeksu cywilnego kompensacji za szkody spowodowane przez produkt niebezpieczny można dochodzić, jeśli szkoda ta została spowodowana przez:

- śmierć lub uszkodzenia ciała; lub
- uszkodzenie lub zniszczenie rzeczy innej niż produkt wadliwy o wartości powyżej 500 euro, pod warunkiem że rzecz ta jest zwykle przeznaczona do prywatnego użytku lub konsumpcji i głównie w ten sposób była ona używana przez poszkodowanego.

Dyrektywa PLD rozszerza definicję szkody. W zmienionym kształcie obejmie ona w szczególności **medycznie stwierdzony uszczerbek na zdrowiu psychicznym**, a także zniszczenie lub uszkodzenie danych, które nie są wykorzystywane do celów zawodowych. Dyrektywa rezygnuje też z dotychczasowego progu wartości szkody na mieniu.

Skutkiem tych zmian jest więc szerszy zakres szkód, za które poszkodowani będą mogli dochodzić od producentów wyrobów medycznych odszkodowania z tytułu odpowiedzialności za produkt niebezpieczny. Praktyka pokaże, czy stres lub niepokój wywołany wadliwym działaniem produktu będzie wystarczającą przesłanką, by skutecznie dochodzić roszczeń na podstawie przepisów implementujących dyrektywę PLD. Można sobie jednak wyobrazić, że wraz z usunięciem minimalnych progów wartości szkody na mieniu roszczenia będą wnoszone w przypadku stosunkowo błahych kwestii związanych na przykład z incydentami cyberbezpieczeństwa lub błędami w aktualizacjach oprogramowania stosowanego w wyrobach medycznych.

Wydłużenie terminu przedawnienia roszczeń

Dyrektywa PLD modyfikuje dotychczasowe okresy przedawnienia roszczeń dotyczących szkód spowodowanych przez wadliwe działanie produktu. Obecnie tego rodzaju roszczenia ulegają przedawnieniu z upływem 3 lat od dnia, w którym poszkodowany dowiedział się (lub przy zachowaniu należytej staranności mógł się dowiedzieć) o szkodzie i osobie obowiązanej do jej naprawienia, jednak w każdym wypadku wygasają z upływem lat 10 od wprowadzenia produktu do obrotu.

Dyrektywa PLD wprowadza wyjątek, zgodnie z którym w przypadku, gdy szkoda na osobie ma **charakter utajony**, poszkodowany będzie miał **25 lat** na wystąpienie z powództwem. Zmiana będzie więc dotyczyć w szczególności przypadków, gdy uszczerbek na zdrowiu, zgodnie z dowodami medycznymi, powstaje w długim okresie. Można przypuszczać, że regulacje w tym zakresie będą miały szczególne znaczenie dla przedsiębiorców z sektora wyrobów medycznych oraz firm farmaceutycznych. Przedsiębiorcy powinni zatem ocenić zakres ochrony ubezpieczeniowej w ramach dotychczasowych polis.

PRZYKŁAD

Pani Marzena przeszła operację wszczepienia inteligentnego implantu kolana wyposażonego w:

- czujniki monitorujące ruch i obciążenie,
- system AI dostosowujący sztywność stawu do aktywności pacjenta,
- oprogramowanie aktualizowane zdalnie przez producenta,
- aplikację mobilną do monitorowania stanu implantu.

Po kilku miesiącach **aktualizacja algorytmu AI spowodowała nieprawidłowe dostosowanie parametrów implantu**. W rezultacie pani Marzena doznała uszkodzenia okolicznych tkanek, wymagała reoperacji i długotrwałej rehabilitacji, na skutek czego rozwinęły się u niej także stwierdzone przez lekarza zaburzenia depresyjne.

TERAZ

W dotychczasowym stanie prawnym pani Marzena mogłaby dochodzić odszkodowania tylko za wadliwe działanie fizycznego implantu, ale nie oprogramowania. Co więcej, sporne pozostawałoby to, czy aktualizacje oprogramowania, których producent dokonał po wprowadzeniu oprogramowania do obrotu, byłyby objęte jego odpowiedzialnością w świetle dyrektywy 85/374/EWG. Pacjentka nie mogłaby też dochodzić kompensacji za medycznie stwierdzony uszczerbek na zdrowiu psychicznym.

WKRÓTCE

Gdyby jednak szkoda powstała po wejściu w życie przepisów implementujących dyrektywę PLD, pani Marzena mogłaby dochodzić kompensacji za uszczerbek spowodowany działaniem nie tylko fizycznego implantu, ale także oprogramowania, klasyfikowanego w świetle dyrektywy PLD jako produkt.

Producent oprogramowania nie mógłby zwolnić się od odpowiedzialności z uwagi na fakt, że aktualizacje zostały wdrożone już po wprowadzeniu produktu do obrotu. Szerszy byłby również zakres szkód, za które pacjentka mogłaby domagać się kompensacji: potencjalnie objęłaby na przykład doznane przez nią szkody psychiczne.

Dodatkowo pani Marzenie sprzyjałyby ułatwienia dowodowe przewidziane w dyrektywie PLD, zwłaszcza domniemanie wadliwości produktu występujące w sytuacji jego niezgodności z przepisami krajowymi bądź unijnymi.

Wdrożenie dyrektywy PLD do polskiego Kodeksu cywilnego

Polska ma czas na przyjęcie nowych przepisów dotyczących odpowiedzialności za produkt niebezpieczny do 9 grudnia 2026 r. Jako że dyrektywa PLD może znacząco wpłynąć na działalność przedsiębiorców z sektora wyrobów medycznych, powinni oni wykorzystać 24-miesięczny okres przejściowy i przeanalizować wpływ dyrektywy PLD na ich działalność.

Warto jednak zaznaczyć, że zgodnie z przepisami przejściowymi do dyrektywy PLD w odniesieniu do produktów wprowadzonych do obrotu lub oddanych do użytku przed 9 grudnia 2026 r. nadal będą miały zastosowanie dotychczasowe przepisy, implementujące dyrektywę 85/374/EWG.

Stosowanie nowego rozporządzenia AML do grup kapitałowych

W 2024 r. Unia Europejska przyjęła kompleksowy pakiet przepisów dotyczących przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu (AML/CFT). Pakiet składa się z kilku aktów prawnych, w tym tzw. rozporządzenia AML. Choć zacznie ono obowiązywać dopiero w lipcu 2027 r., podmioty zobowiązane powinny z wyprzedzeniem przyjrzeć się nadchodzącym zmianom – w szczególności w zakresie przepisów dotyczących grup kapitałowych, które znacząco rozbudowują dotychczasowe wymogi.



JOANNA WERNER

radca prawny
praktyka nowych technologii oraz praktyka
bankowości i finansowania projektów

więcej artykułów na ten temat
znajdziesz na portalu Co do zasady:



bankowość i finansowanie

Po raz pierwszy na poziomie unijnego rozporządzenia – a więc aktu bezpośrednio stosowanego we wszystkich państwach członkowskich – ustawodawca wprost określa, kto w grupie jest odpowiedzialny za zapewnienie zgodności z wymogami AML/CFT w całej strukturze grupowej oraz jakie konkretnie obowiązki na nim spoczywają. W ten sposób ustawodawca unijny chce zapewnić, aby ryzyka AML/CFT w ramach grupy były skutecznie zarządzane w sposób skoordynowany. W tym celu compliance AML/CFT musi funkcjonować na poziomie całej grupy, a nie tylko w poszczególnych podmiotach. W artykule przyjrzymy się zmianom wynikającym z rozporządzenia AML w tym właśnie zakresie.

Jak jest obecnie?

Już teraz obowiązujące przepisy unijnej dyrektywy regulującej obszar AML/CFT nakładają na podmioty zobowiązane będące częścią grupy obowiązek wdrożenia strategii i procedur obejmujących całą grupę, w tym mechanizmów wymiany informacji. Intencja była jasna – zapewnić wymianę informacji pomiędzy wszystkimi podmiotami z państw członkowskich Unii Europejskiej (oraz ich oddziałami i jednostkami zależnymi z państw trzecich).

Problem w tym, że państwa członkowskie w różnym zakresie implementowały te wymogi. Przykładowo polska ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu mówi w tym kontekście wyłącznie o „instytucjach obowiązanych wchodzących w skład grupy oraz ich oddziałach i jednostkach zależnych z państw trzecich”, a więc o podmiotach mających, co do zasady, siedzibę w Polsce.

W praktyce te wątpliwości interpretacyjne sprawiają, że procedury grupowe często stają się martwym instrumentem zamiast skutecznym mechanizmem wymiany informacji. Niezharmonizowane

przepisy powodują, że wiele grup – wobec braku jasnych wytycznych – skupia się na spełnieniu formalnych wymogów, co nie zawsze przekłada się na pełne wykorzystanie potencjału procedur grupowych jako narzędzia skutecznej wymiany informacji i koordynacji działań AML/CFT. Nadchodzące rozporządzenie AML ma położyć kres tej niepewności, wprowadzając jednolite wymogi, które będą bezpośrednio stosowane w całej Unii Europejskiej.

Nowe wymogi wobec grup kapitałowych

Rozporządzenie AML nakłada trzy główne kategorie obowiązków, które można określić jako wymóg implementacji skoordynowanego systemu compliance AML/CFT na poziomie grupy:

- obowiązek przeprowadzenia **grupowej oceny ryzyka AML/CFT** (oraz ryzyka związanego z niewykonaniem ukierunkowanych sankcji finansowych i uchylaniem się od nich) i wprowadzenia **grupowych strategii i procedur** w tym zakresie,
- obowiązek zapewnienia **skutecznej wymiany informacji AML/CFT** w grupie,
- obowiązek wprowadzenia na poziomie grupy **funkcji ds. zapewniania zgodności** (compliance).

Grupowa ocena ryzyka powinna uwzględniać oceny ryzyka przeprowadzane przez jednostki zależne oraz oddziały z grupy oraz informacje opublikowane przez organy wszystkich państw członkowskich lub państw trzecich, w których znajdują się zakłady (oddziały lub jednostki zależne) grupy. Na tej podstawie mają następnie zostać ustanowione oraz wdrożone **strategie, procedury i środki kontroli** obejmujące całą grupę, w tym w zakresie ochrony danych oraz wymiany informacji w ramach grupy do celów AML/CFT i w celu zapewnienia, aby pracownicy w ramach grupy byli świadomi wymogów wynikających z rozporządzenia AML.

Strategia wymiany informacji ma być ustrukturyzowana w taki sposób, aby można było wymagać wymiany informacji od podmiotów zobowiązanych w ramach grupy, jeżeli taka wymiana ma znaczenie do celów należytej staranności wobec klienta i zarządzania ryzykiem prania pieniędzy i finansowania terroryzmu.

←
rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1624 z dnia 31 maja 2024 r. w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu



Grupowa ocena ryzyka AML/CFT (oraz ryzyka związanego z niewykonaniem ukierunkowanych sankcji finansowych i uchylaniem się od nich) i **wprowadzenie grupowych strategii i procedur** w tym zakresie



Skuteczna wymiana informacji AML/CFT w grupie



Funkcja ds. zapewniania zgodności (compliance) na poziomie grupy

Co istotne, strategia nie może uniemożliwiać należącym do grupy podmiotom, które nie są podmiotami zobowiązanymi, przekazywania informacji podmiotom zobowiązanym należącym do tej samej grupy, jeżeli taka wymiana ma znaczenie dla spełnienia przez te podmioty zobowiązań wymogów określonych w rozporządzeniu AML. Wymiana informacji z podmiotami niemającymi statusu podmiotu zobowiązanego będzie szczególnie istotna na potrzeby zapewnienia zgodności z nowymi wymogami w zakresie KYC („poznaj swojego klienta”), które wymagają, by podmioty zobowiązane uwzględniały informacje o stosunkach gospodarczych klienta z innymi podmiotami z ich grupy (niezależnie od statusu tych innych podmiotów pod rozporządzeniem AML) na potrzeby bieżącego monitorowania stosunków gospodarczych z tym klientem.

Z kolei wprowadzenie **funkcji ds. zapewniania zgodności** na poziomie grupy oznacza wyznaczenie:

- kierownika ds. zapewniania zgodności z odpowiednimi przepisami na poziomie grupy (jest on odpowiedzialny za wdrożenie strategii, procedur i środków kontroli obejmujących całą grupę i przedkłada z tego tytułu sprawozdania organowi zarządzającemu jednostki dominującej),
- pracownika ds. zapewniania zgodności z odpowiednimi przepisami (jeśli jest to uzasadnione działaniami prowadzonymi na poziomie grupy).

Kto odpowiada za wdrożenie wymogów grupowych?

Obowiązki grupowe wynikające z rozporządzenia AML zasadniczo spoczywają na jednostce dominującej. To ona musi przeprowadzić ocenę ryzyka obejmującą całą grupę, ustanowić procedury grupowe i zapewnić ich wdrożenie we wszystkich oddziałach i jednostkach zależnych. Kluczowe pytanie brzmi: który podmiot w grupie kapitałowej pełni tę rolę?

Intuicyjnie można by zakładać, że jednostką dominującą w rozumieniu rozporządzenia AML jest po prostu spółka matka na szczycie struktury kapitałowej. Rzeczywistość jest jednak bardziej złożona. Rozporządzenie wprowadza jeden fundamentalny warunek: jednostka dominująca musi być podmiotem zobowiązanym. W przypadku grup, których zarząd ma siedzibę w UE, będzie to podmiot zobowiązany na szczycie hierarchii w UE (pod warunkiem, że co najmniej jedna jednostka zależna jest podmiotem zobowiązanym). W przypadku grup spoza UE jednostką dominującą będzie funkcjonujący najwyżej w strukturze grupy podmiot zobowiązany z siedzibą w Unii spełniający określone kryteria.

Zanim jednak przedstawiciele grup kapitałowych odetchną z ulgą, myśląc, że ich struktura nie jest objęta tymi wymogami (bo przecież spółka holdingowa na szczycie grupy nie prowadzi działalności podlegającej regulacjom AML/CFT), warto zwrócić uwagę na istotną nowość. Rozporządzenie AML wprowadza do katalogu podmiotów zobowiązanych dwie dodatkowe kategorie:

- finansowe holdingi mieszane (przedsiębiorstwa, wśród których jednostek zależnych jest co najmniej jedna instytucja kredytowa lub instytucja finansowa),
- niefinansowe holdingi mieszane (przedsiębiorstwa, wśród których jednostek zależnych jest co najmniej jeden podmiot zobowiązany innego rodzaju).

Wprowadzenie tych kategorii wydaje się mieć na celu właśnie zamknięcie potencjalnej luki regulacyjnej. Dzięki temu w grupach kapitałowych, w których funkcjonują podmioty zobowiązane, zawsze znajdzie się podmiot odpowiedzialny za koordynację compliance AML/CFT na poziomie całej struktury. Nawet jeśli spółka holdingowa na szczycie grupy nie prowadzi jako taka działalności predestynującej do objęcia jej obowiązkami AML/CFT, może teraz

uzyskać status podmiotu zobowiązanego jako finansowy lub nie-finansowy holding mieszany.

Kogo obejmują wymogi grupowe? Interpretacyjna zagadka art. 16

Nowe rozporządzenie AML stawia przed grupami kapitałowymi nie lada wyzwanie interpretacyjne. Fundamentalna wątpliwość dotyczy tego, które podmioty z grupy muszą faktycznie stosować wymogi rozporządzenia AML.

Na pierwszy rzut oka odpowiedź wydaje się prosta. Artykuł 16 rozporządzenia stanowi, że jednostka dominująca ma obowiązek zapewnić stosowanie wymogów dotyczących procedur wewnętrznych, oceny ryzyka oraz personelu „we wszystkich oddziałach i jednostkach zależnych grupy”. Problem w tym, że przepis nie mówi o „wszystkich oddziałach i podmiotach zobowiązanych”, tylko właśnie o „wszystkich jednostkach zależnych grupy”. To pozornie drobne rozróżnienie rodzi podstawowe pytanie: czy wymogi AML mają stosować wszystkie spółki z grupy, czy tylko te, które formalnie mają status podmiotu zobowiązanego?

W praktyce możliwe są trzy scenariusze interpretacyjne, każdy z daleko idącymi konsekwencjami.

Pierwszy scenariusz – nazwijmy go radykalnym – zakładałby, że wszystkie jednostki zależne w grupie (niezależnie od tego, czym się zajmują i czy podlegają regulacjom AML) muszą wdrożyć pełen zakres wymogów dotyczących procedur, oceny ryzyka i personelu wynikających z rozporządzenia AML. Taka interpretacja byłaby jednak trudna do pogodzenia z logiką systemu. Rozporządzenie AML precyzyjnie określa, kto jest podmiotem zobowiązanym – to instytucje kredytowe, instytucje finansowe i szereg innych podmiotów wymienionych wprost w przepisach rozporządzenia AML. Trudno zakładać, że ustawodawca chciał „tylnymi drzwiami” objąć wszystkimi wymogami AML wszystkie spółki z danej grupy kapitałowej tylko dlatego, że są one jej częścią.

Drugi scenariusz – liberalny – idzie w przeciwnym kierunku. Zakładałby on, że sformułowanie „wszystkie jednostki zależne grupy” należy po prostu czytać jako „wszystkie podmioty zobowiązane z grupy”. Problem w tym, że gdyby prawodawca faktycznie miał

taki zamysł, użyłby właśnie takiego sformułowania. Skoro tego nie zrobił, trudno ignorować literalne brzmienie przepisu.

Pozostaje trzeci scenariusz – kompromisowy – który wydaje się najbliższy funkcjonalnemu odczytaniu regulacji. Zgodnie z tym podejściem podmioty z grupy, które nie są podmiotami zobowiązanymi, nie stawałyby się nimi przez sam fakt funkcjonowania w ramach grupy, do której zastosowanie ma rozporządzenie AML, ale jednocześnie nie powinny one być całkowicie pomijane w systemie compliance AML/CFT funkcjonującym w danej grupie. Dlaczego? W szczególności dlatego, że ich zaangażowanie może okazać się niezbędne do odpowiedniego zarządzania ryzykami AML/CFT oraz sankcyjnymi przez daną grupę oraz do zapewnienia zgodności z wymogami rozporządzenia AML tych podmiotów z grupy, które faktycznie są podmiotami zobowiązanymi (m.in. w zakresie wymiany informacji na potrzeby AML/CFT).

Przyjęcie kompromisowej interpretacji art. 16 rozporządzenia AML oznaczałoby, że:

- podmioty zobowiązane z grupy wdrażają pełen zakres wymogów – oceny ryzyka, procedury, strategię i środki kontroli zgodnie z rozporządzeniem AML,
- podmioty, które nie są podmiotami zobowiązanymi, są uwzględniane w procedurach grupowych przynajmniej w wybranych obszarach, gdzie ich zaangażowanie wydaje się szczególnie istotne lub wręcz niezbędne. Dotyczy to zwłaszcza wymiany informacji z innymi podmiotami z grupy (kluczowej dla zachowania należytej staranności wobec klientów przez podmioty zobowiązane), ale także potencjalnie przestrzegania sankcji oraz przeprowadzania własnych ocen ryzyka w zakresie wspierającym compliance całej grupy.

Warto pamiętać, że ostateczne wyjaśnienie tych wątpliwości może przynieść nowy unijny organ nadzoru (AMLA), który do lipca 2026 r. ma opracować regulacyjne standardy techniczne, które sprecyzują minimalne wymogi dotyczące strategii, procedur i środków kontroli obejmujących całą grupę.

Podsumowanie

Nowe regulacje dotyczące grup kapitałowych w rozporządzeniu AML nakładają na grupy kapitałowe i jednostki dominujące znacznie szersze obowiązki niż dotychczas. Kluczowym wyzwaniem jest ustalenie, w jakim zakresie wymogi AML muszą być stosowane przez te podmioty z grupy, które nie mają statusu podmiotów zobowiązanych.

AMLA już się ukonstytuowała i rozpoczęła prace nad kluczowymi wytycznymi oraz projektami regulacyjnych standardów technicznych (RTS), które będą precyzować wymogi wynikające z rozporządzenia AML, w tym te dotyczące procedur grupowych. Dlatego jednostki dominujące powinny już teraz aktywnie monitorować prace AMLA w tym zakresie – to pozwoli im na bieżąco śledzić kształtowanie się ram regulacyjnych i odpowiednio wcześniej przygotować się do nadchodzących zmian.

NASZE PUBLIKACJE

codozasady.pl

Portal o prawie nie tylko dla przedsiębiorców. Piszemy o ciekawych orzeczeniach sądów polskich i unijnych, wprowadzanych i planowanych zmianach przepisów, a także tych niuansach prawa, które mogą mieć szczególnie istotne przełożenie na działalność gospodarczą.

HRlaw.pl

Portal o polskim i unijnym prawie pracy. Piszemy o kwestiach istotnych z punktu widzenia działalności pracodawców, orzeczeniach wpływających na interpretację regulacji w obszarze prawa pracy, zagadnieniach budzących wątpliwości w umowach z pracownikami. Informujemy o najnowszych zmianach w przepisach dotyczących prawa pracy i wskazujemy, jak należy je interpretować.

newtech.law

Blog o prawie nowych technologii. Piszemy o blockchainie, data economy i sztucznej inteligencji. Stawiamy pytania o rolę technologii w życiu i prawa w technologii.

komentarzPZP.pl

Na bieżąco aktualizowany komentarz prawny online do nowego Prawa zamówień publicznych. Wyjaśniamy, co się zmieniło wraz z wejściem w życie nowej ustawy PZP i jak rozumieć jej zapisy.

komentarzRODO.pl

Na bieżąco aktualizowany komentarz prawny online do RODO. Skupiamy się na tych aspektach, które w praktyce budzą najwięcej wątpliwości.

arbitraż
bankowość i finansowanie projektów
budownictwo
compliance
cyberbezpieczeństwo
doradztwo dla klientów indywidualnych
doradztwo i postępowania regulacyjne
dzieła sztuki i dobra kultury
energetyka i przemysł energochłonny
ESG i zrównoważony rozwój
fintech i blockchain
gospodarka morska
gospodarka oparta na danych
handel i dystrybucja
handel międzynarodowy
instytucje finansowe
inwestycje infrastrukturalne
kolej
kontrakty budowlane i FIDIC
kontrakty w obrocie gospodarczym
life sciences
lotnictwo
media i reklama
motoryzacja
nieruchomości
nowe technologie
ochrona danych osobowych, w tym RODO
ochrona dóbr osobistych
ochrona konkurencji i konsumentów
ochrona środowiska
ochrona wierzycieli
ochrona zdrowia
odszkodowania od władzy publicznej
outsourcing

podatki
pomoc publiczna i regulacje rynku wewnętrznego UE
postępowania wewnętrzne
prawo europejskie
prawo pracy i globalna mobilność
prawo spółek, w tym spółek publicznych
private equity
produkcja
produkty luksusowe
przestępczość gospodarcza
rachunkowość korporacyjna
reperywatywacja
restrukturyzacje
rolnictwo
rynki kapitałowe
sektor zbrojeniowy
sport
spory sądowe i pozasądowe
startupy
transakcje
transport, logistyka, spedycja
ubezpieczenia
upadłości
własność intelektualna
zamówienia publiczne i PPP