



MINISTER  
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
I TECHNOLOGII

DDR-III.056.7.2019.1

Warszawa, 24 lipca 2019 r.



Pan  
**Zbigniew Ziobro**  
Minister Sprawiedliwości



Szanowny Panie Ministrze,

zgodnie z art. 6 ust. 1 ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o petycjach uprzejmie przekazuję, stosownie do właściwości, petycję Pana \_\_\_\_\_ z dnia 12 lipca br., w zakresie dotyczącym konieczności zmiany przepisów regulujących umowy leasingu.

Przedmiotowa petycja wpłynęła do Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii 16 lipca 2019 r. za pośrednictwem poczty elektronicznej. Jednocześnie uprzejmie informuję, że zakres spraw podniesionych w petycji nie należy do właściwości Ministra Przedsiębiorczości i Technologii.

Z poważaniem,

  
z up. MINISTER  
Marcin Ociepa  
Sekretarz Stanu  
Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii



RPW/414225/2019 P  
Data: 2019-07-25

do wiadomości:

1. Pan Andrzej Mieczysław Adamczyk  
Minister Infrastruktury
- 2.



PD: PETYCJA  
Kancelaria MPiT  
do:  
SekretariatBM.MPiT  
2019-07-16 14:22  
Wysłane przez:

Ukryj szczegóły  
Od: Kancelaria MPiT/MPiT/GOV  
Do: SekretariatBM.MPiT/MPiT/GOV@GOV  
Wysłane przez:

Od:  
Do: kancelaria.mpit@mpit.gov.pl  
Data: 2019-07-16 12:34  
Temat: PETYCJA

---

Dzień dobry.  
Nazywam się

#### PETYCJA

Ponieważ skończyłem niedawno i mam wysoką emeryturę netto oraz wpadłem w bardzo duże problemy finansowe z powodu braku uregulowań prawnych które umożliwiają normalne funkcjonowanie małych firm z dużymi firmami. Duże firmy które prawie zawsze są Generalnymi Wykonawcami prac przerzucają na podwykonawców wszystkie problemy finansowe jakie ich spotykają z powodu zdobycia kontraktów na niskiej cenie. Wszystkie luki w prawie pomagają im w tym procederze. Moja petycja o ile zdecydują Państwo że warto się nad nią pochylić pomoże wyeliminować przynajmniej kilka luk i dzięki temu mniej firm popadnie w problemy takie jakie nas spotkały. Nie wiem czy nam to pomoże ponieważ prawo nie działa wstecz. Ale nasz opisany poniżej przykład pokazuje gdzie dokładnie występują problemy. Każdy fakt wyszczególniony w petycji mogę udokumentować. Niestety o ile nie uda się nam odzyskać choćby części należności lub jeżeli nie podpiszemy umowy dzięki której będziemy mogli stanąć na nogi to komornicy zniszcza wszystko co zostało wypracowane w naszym życiu. Kwota wymieniona w wezwaniu zł nie jest dochodem. Żeby ją wypracować trzeba było wydać na koszty 80-90% tej kwoty. Pieniądze jednak nie wróciły w postaci zapłaty co uniemożliwiło nam uregulowanie wielu naszych zobowiązań. Obecnie komornicy ściągają część z nich.

Z poszanowaniem

12.07.2019

MINISTERSTWO PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
I TECHNOLOGII  
PETYCJA

Ponieważ z powodu braku przepisów regulujących zasady rozliczania wypowiedzianych przed terminem umów leasingowych i panującą w tym temacie całkowitą swobodą w kształtowaniu tych spraw między leasingodawcą a leasingobiorcą wszystkie firmy leasingowe wykorzystują tę sytuację w mniejszym lub większym stopniu. Są jednak firmy leasingowe które z powodu braku ograniczeń w naliczaniu różnego rodzaju kar i opłat, wypowiedaniu kilkakrotnie tych samych umów tylko dlatego żeby można było naliczyć natychmiast opłaty dodatkowe np. za wyznaczenie dodatkowego terminu zapłaty           zł, za wznowienie fakturowania           zł, za wznowienie umowy           zł, koszty windykacji która nie miała miejsca           zł. i.t.d, od każdej wpłaty w okresie gdy jest wypowiedziana umowa kilkanaście procent dodatkowo jest doliczane jako należność dodatkowa poza wpłatą do umowy. Ponieważ istnieje możliwość dowolnego kształtowania wszystkich opłat tak jak napisałem powyżej przeważająca część firm leasingowych wykorzystuje ten fakt i z normalnej umowy leasingowej powstaje tym sposobem umowa lichwiarska bez żadnych konsekwencji dla leasingodawcy. Jednak w przeważającej większości przypadków ten fakt doprowadza leasingobiorców do upadłości a dzieje się tak tylko dlatego że nic nie reguluje w jaki sposób ma być zakończona umowa leasingowa przed zakończeniem spłat zgodnych z harmonogramem. Przybliżę Państwu ten problem na moim przykładzie. Działalnością gospodarczą zajmuję się od 1973 roku. Zdecydowałem się wtedy na prowadzenie gospodarstwa rolnego i trwało to do 2006 roku. W 2006 roku zdecydowałem się na uruchomienie jednoosobowej działalności gospodarczej. Przy pomocy leasingów i kredytów zostały pozyskane maszyny które zostały wynajęte klientom. Poprzednio płaciłem Krus o od 2006 roku Zus. Wszystko toczyło się normalnie kredyty i leasingi były regularnie spłacane i w to miejsce były brane następne. Park maszynowy stale się powiększał. Mam sporo dyplomów i wyróżnień za terminowe regulowanie wszystkich zobowiązań. Tak było do połowy 2018 roku. Ponieważ na przełomie 2017/2018 roku przechodziłem na zasłużoną emeryturę w wieku           i Zus wyliczył że należy mi się po czterdziestu trzech latach pracy           ( scan odcinka z emeryturą w załączniku ). Ponieważ były jeszcze nie do końca spłacone kredyty i leasingi i pojawiła się możliwość podpisania prostej umowy z Generalnym Wykonawcą tunelu na drodze S7.           chciałem na koniec mojej działalności pospłacać wszystko i pozostawić wszystkie sprawy bez obciążeń. Ponieważ główne zajęcie miało polegać na utylizacji urobku pochodzącego z drążenia tunelu który miał status odpadu o kodzie           Została podpisana umowa z           która miała funkcjonować do ostatniego grudnia 2020 roku. Oprócz

tego mieliśmy wykonywać na rzecz prace maszynami budowlanymi. Na potrzeby tej umowy zostało pozyskane pozwolenie na utylizację urobku w ciągu trwania tej umowy. Pozwolenie przewidywało utylizację 300 tys. ton w każdym roku. Prace maszynami budowlanymi na rzecz rozpoczęły się w drugiej połowie 2017 roku. Zostały wykonane dwa z sześciu wykopów pod filary wiaduktowe jakie mieliśmy wykonać. Jednak nie zapłacono nam za te prace. Podjąłem wtedy decyzję że nie będziemy wykonywać następnych wykopów pomimo straszenia nas przez zarząd że jeżeli wykona te prace wykonawca zastępczy to zostaniemy obciążeni wszystkimi kosztami. Jednocześnie Zarząd polecił nam żebyśmy wysłali na hałdę z urobkiem nasze maszyny i utrzymywali tą hałdę w takim stanie żeby można było wywozić urobek całą dobę. Prace te były wykonywane 24 godziny na dobę przez wszystkie dni miesiąca od połowy listopada 2017 r. Na potrzeby tej umowy zostało wyleasingowanych kilka maszyn i kilka środków transportu. Od jesieni 2017 roku wywoziliśmy urobek naszymi środkami transportu. Na początku 2018 roku przyjechała kruszarka i przesiewacz i rozpoczęła się utylizacja. Zgodnie z umową licząc 5 dniowy tydzień pracy każdego dnia powinniśmy zagospodarować 1150 ton urobku. Szybko okazało się, że z tunelu nie wyjeżdża 1150 ton na jakie podpisana jest umowa tylko około 2.5 - 3 tys. ton. Zarząd zaczął mocno naciskać na nas żebyśmy zagospodarowali 2 a następnie nawet 3 tys. ton dziennie i zobowiązał się że będą odbierali część kruszyw na potrzeby budowy płacąc za nie ustaloną cenę 25,5 zł za m<sup>3</sup>. Zastaliśmy zmuszeni do podpisania oświadczeń że będziemy przerabiali dużo wyższe ilości pod groźbą podpisania dodatkowej umowy z drugim podwykonawcą. Pozyskaliśmy w leasingu drugą kruszarkę i przesiewacz i zwiększyliśmy ilość przerabianego urobku. Okazało się jednak że nie ma odbiorców na tak duże ilości urobku i żeby jeszcze zwiększyć ilości zagospodarowanego urobku konieczne byłoby wywożenie go na nasz koszt. Na to jednak już nie było nas stać ponieważ za żadne dodatkowe prace które zostały wykonane i udokumentowane nic nam nie zapłacono twierdząc tak jak w piśmie przy zwrocie naszych faktur że nie ma jeszcze podpisanej umowy między kupującym i sprzedającym. Nie zapłacono nam również za materiał który od początku pracownicy zabierali na potrzeby budowy tunelu podpisując WZ w którym była określona ilość zabieranego materiału. W czerwcu 2018 wystawiliśmy fakturę za pobrany przez nich na WZ materiał. Jednak wszystkie wysłane im pocztą dokumenty zostały zwrócone bez księgowania w z pismem przewodnim w załączniku cytując „z uwagi na zlecenia/zamówienia podpisanego zarówno przez Zleceniobiorcę jak i przez Zleceniodawcę”. Za wykonanie prac dodatkowych i za materiał jaki zabrano na potrzeby budowy uzbierała się kwota zł. Myśmy przez wiele miesięcy finansowali wszystkie działania i prace wykonywane na rzecz licząc na uregulowanie naszych należności i zapłatę. Nadal jednak nie otrzymywaliśmy żadnych pieniędzy i nadal nie były wystawione zlecenia ani na zabierany przez materiał, ani na wykonywane przez nas ciągłe prace na hałdzie z urobkiem. Nie wpłynęły też kwoty za wykonanie drugiego wykopu pod fundamenty filaru wiaduktowego ( pierwszy został teoretycznie rozliczony poprzez obciążenie nas betonem za przekopanie którego nie było). Nie wpłynęła też zapłata za fakturę z wynajmu wozideł na portal południowy w kwocie zł. Od początku naszej

współpracy czyli w ciągu prawie całego roku za wszystkie nasze prace została nam przelana z . . . tylko kwota . . . netto i kwota . . . zł netto za wynajem młota hydraulicznego do firmy . . . która wynajęła go od nas czas awarii ich młota i na polecenie Technoscavi zapłaciło za ten wynajem (potwierdzenie przelewów przesyłam w załączniku) nie był to jednak przelew z naszych należności od . . .

W połowie roku 2018 r. brak zapłaty i nasza sytuacja finansowa zmusiła nas do przekazania w dniu 14.08.2018 r. do . . . wezwania do zapłaty na kwotę zł. Sprawa została też przekazana do GDDKiA. Z GDDKiA otrzymaliśmy pismo że dokumenty musi zweryfikować Generalny Wykonawca . . . a . . . uważa że skoro nie były podpisane zlecenia lub umowy nie ma w ogóle sprawy zapłaty naszych należności. Od tego momentu zaczęły się nasze największe kłopoty. . . . . podpisało umowę z drugim wykonawcą co w efekcie doprowadziło do wypowiedzenia umowy z Astaldi przez nas i likwidacji naszej działalności w Naprawie na drodze S7. Z powodu braku zapłaty z . . . od połowy roku 2018 nie byliśmy w stanie płacić wszystkich naszych zobowiązań również leasingowych. Zostały oddane wszystkie środki transportu do leasingodawców. Nie ma jeszcze rozliczenia tych leasingów ale wszystko wskazuje na to że będą nam naliczone duże kwoty żeby można było zamknąć te umowy. Na dzisiaj jest narastający problem z umowami które trwają. Ze względu na duże trudności finansowe spowodowane brakiem zapłaty z . . . występują opóźnienia w opłatach leasingowych. Powoduje to wypowiedzanie tych umów i następnie naliczanie ogromnych kwot które muszą być zapłacone żeby można było wznowić te umowy. Do jednej umowy naliczono nam ponad . . . zł dodatkowych opłat które nie wliczają się do rozliczenia umowy tylko są karami. Ponieważ nie regulują tych spraw żadne przepisy każda z firm leasingowych może dowolnie wymyślać tytuły opłat i wielkość żądanych kwot. Z tego powodu leasingodawcy są zainteresowani wypowiedzaniem umów przy każdej okazji. Z tego powodu bardzo duże dochody z wypowiedzianych umów trafiają do firm leasingowych w przypadku gdy leasingobiorca chce nadal funkcjonować i próbuje wyjść na prostą. Lecz dodatkowe opłaty i duże koszty związane z takimi procedurami dobijają takie firmy jak nasza. Jest umowa leasingowa która obowiązuje obydwie strony. W tej umowie jest określony tak zwany koszt całkowity np. 115% w ciągu 4 lat czyli 48 opłat leasingowych . Dla przykładu 100 % to jest koszt przedmiotu leasingu natomiast 15 % to jest zysk dla leasingodawcy rozłożony na cały okres leasingu czyli 4 lata. Następuje sytuacja że nie z winy leasingobiorcy lecz np. z powodu nie zapłacenie należności przez kontrahenta ponieważ ogłosił upadłość lub nie zapłacił należności z innej przyczyny leasingobiorca nie jest w stanie terminowo regulować opłat leasingowych. Leasingobiorca szuka innych kontrahentów dla których będzie mógł wykonywać podobne usługi. Zajmuje to zawsze trochę czasu a czasami nie udaje się tego zrobić ponieważ nie jest to proste. W międzyczasie Leasingodawca wypowiedza umowy ponieważ są spóźnienia w płatnościach. Naliczane są różnorodne opłaty i kary. Żeby można było wznowić umowy wszystkie te wymyślane z chęci dodatkowego zysku opłaty muszą być uregulowane. Dopiero wtedy wpłacane pieniądze są rozliczane z umowy. Jeżeli jednak leasingobiorca nie ma możliwości

pozyskania natychmiast dodatkowych kwot na natychmiastową zapłatę kar które są dużej wielkości, nie ma możliwości wznowienia umowy i wyjścia firmy na prostą pomimo znalezienia zatrudnienia na leasingowane maszyny. Wszystkie te zdarzenia mogą wyglądać całkowicie inaczej. Przecież po wypowiedzeniu umowy i jej zamknięciu cały zysk 15 % jest doliczony do zobowiązania i zrealizowany nie w ciągu czterech lat tylko tak jak w naszym przypadku po półtora roku. Czyli daje to leasingodawcy 10% zysku w ciągu roku. Po rozliczeniu umowy leasingodawca może tych pieniędzy użyć do sfinansowania następnej umowy, co daje dodatkowy dochód. Jest to chyba godziwe wynagrodzenie za wcześniejsze rozwiązanie umowy. Jednak w przypadku gdy jest szansa na dalsze funkcjonowanie firmy leasingobiorcy, uniemożliwia mu to tylko naliczenie bardzo dużych kosztów dodatkowych, konieczne jest ustawowe zablokowanie takich działań. Żeby uniemożliwić takie lichwiarskie praktyki które uniemożliwiają podniesienie się i powrót do normalnego funkcjonowania wielu firmom można ten problem rozwiązać w bardzo prosty sposób. Przy okazji procedowania w Sejmie Rządowego projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu przeciwdziałania lichwie wprowadzić prawo które wyeliminuje nieuzasadnione wymyślone przez leasingodawców wysokie opłaty i kary dobijające i tak już skrzywdzone z powodu braku płatności przez innych kontrahentów firmy. Można wprowadzić maksymalną kwotę jaką leasingodawca może zarobić na poszczególnej umowie która jest równa kwocie jaka wynika z podpisanej umowy. Jeżeli dojdzie do przerw w płaceniu opłat leasingowych wystarczy doliczyć odsetki ustawowe, a ponieważ są one znacznie wyższe od odsetek jakie są naliczane normalnie za środki zaangażowane do sfinansowanie tej umowy, leasingodawca zarabia w tym okresie znacznie więcej niż w okresie normalnego trwania tej umowy. W ten sposób będzie uratowanych przed bankructwem wielu polskich przedsiębiorców a firmy leasingowe i tak zarobią więcej w każdym przypadku ale nie będą mogły wprowadzić procedur lichwiarskich które dobijają większość leasingobiorców którzy mają szanse nadal funkcjonować.

**Moja petycja** polega na fakcie że jest obecnie konieczność takiej modyfikacji przepisów dotyczących zakończenia umów leasingu które zablokują możliwość przekształcenia normalnej umowy leasingu w umowę lichwiarską która dobije leasingobiorce z uwzględnieniem jednak całego należnego zysku jaki przewidywała umowa niezależnie od okresu trwania tej umowy. Jest to uczciwe rozwiązanie. Leasingodawca otrzymuje cały zysk z umowy znacznie wcześniej, a leasingobiorca ma szansę dalszego funkcjonowania nie płacąc lichwiarskich kosztów naliczonych przez leasingodawcę. Chciałbym jeszcze zaznaczyć że o ile nie zmieni się ta sytuacja w najbliższym czasie dużo firm będzie miało problem z grożącą im upadłością z powodu braku możliwości regulowania opłat ponieważ z dnia na dzień stracili pracę na porzuconych przez Generalnych Wykonawców kontaktach na których nic się nie dzieje a tam też byli zatrudnieni podwykonawcy którzy korzystają z leasingów na różne maszyny i wielu z nich pozostało bez możliwości terminowego regulowania opłat. Jeżeli problem ten nie zostanie rozwiązany systemowo i firmy leasingowe nadal będą wykorzystywały brak przepisów ograniczających lichwiarskie praktyki, skala upadłości będzie znacznie wyższa. Rządowi powinno zależeć żeby jak najmniej polskich firm upadło. Przecież żadna z tych firm podwykonawczych nie ponosi winy

za fakt że Generalni Wykonawcy odstąpili od wykonania kontraktów z powodu braku rentowności która spowodowana jest wzrostem cen materiałów budowlanych a kontrakty zostały wygrane przez te firmy najniższą ceną. Z tym faktem jest związany jeszcze jeden problem. Wylanianie Generalnego wykonawcy odbywa się na podstawie jednego kryterium najniższej ceny co powoduje że już na starcie jest niska rentowność takich umów. Ponieważ takie kontrakty są realizowane przez kilka lat nawet niewielkie zawirowania na rynku które powodują podwyżki materiałów i robocizny powodują że kontrakty stają się nie rentowne. W pierwszej kolejności Generalni wykonawcy przerzucają ten problem na podwykonawców. Powszechnym działaniem jest że na naradach związanych z realizacją kontraktów oficjalnie ustalane jest że podwykonawcom trzeba zabrać z ich należności 20 i więcej procent. Jest to realizowane w bardzo prostymi sposobami. Np. Podwykonawcy są obciążani różnego rodzaju karami, Nie dostają wynagrodzenia ponieważ Generalny Wykonawca przez długi okres kwestionuje prace podwykonawcy i na końcu pada stwierdzenie że albo godzi się on na obniżone wynagrodzenie albo nie dostanie wynagrodzenia wcale i będzie musiał iść do Sądu szukać sprawiedliwości co potrwa kilka lat i oczekując na nakaz zapłaty często zbankrutuje. Teoretycznie zapłatę podwykonawcą gwarantuje GDDKiA jeżeli jest on zatwierdzony jako oficjalny podwykonawca przez GDDKiA. Jednak wymóg ten jest obchodzony w bardzo prosty sposób. Podwykonawca jest zgłaszany do GDDKiA jako wykonawca jednego zadania. Jednak w trakcie prac dostaje polecenie wykonania innych prac i wykonuje te prace w imię dobrej współpracy. Często nie jest wystawiane zlecenie czy nie ma też umowy na takie prace. Na końcu podwykonawca nie otrzymuje za takie prace często zapłaty ponieważ Generalny stwierdza że nie ma zlecenia ani umowy na te prace i z tego powodu wynagrodzenie mu się nie należy. Padają nawet stwierdzenia że skoro nie było zlecenia i umowy to podwykonawca nie musiał wykonać tych prac i w związku z tym problem zapłaty wo gule nie istnieje. Nie jest to oczywiście prawdą ponieważ każdy podwykonawca podpisuje umowę ramową w której jest zawarte tyle różnych paragrafów które umożliwiają karanie podwykonawcy za wszystko. Z całą pewnością są tam też zapisy które wymuszają pod groźbą kar wykonanie każdego polecenia Generalnego Wykonawcy. I tu koło się zamyka. Generalni Wykonawcy wygrywając przetargi niskimi cenami z góry kalkulują że odbiorą wyliczone już w czasie przystąpienia do przetargu kwoty podwykonawcą. Wprowadzone po fali upadłości podwykonawców z powodu braku zapłaty w 2012 roku przepisy które miały ich chronić przed takimi sytuacjami na tamten okres wydawało się że są wystarczające, jednak życie weryfikuje wszystko i w obecnej sytuacji która jest podobna do tamtej z 2012 roku. Jeżeli nie zostaną zablokowane przepisami możliwości wymienione powyżej i Generalni Wykonawcy bez żadnych konsekwencji będą mogli nie płacić podwykonawcą i będzie z tego powodu w najbliższej przyszłości wiele upadłości. **Moja petycja** dotyczy wprowadzenie kilku zapisów w przepisach z 2012 roku które zablokują wykorzystywanie podwykonawców do pokrywania ich kosztem strat na realizacji wygranych przetargów niską ceną. Np. wprowadzenie zasady że przed przystąpieniem do każdej pracy obowiązkiem Generalnego jest wystawienie zlecenia lub podpisanie umowy która precyzyjnie określa co ma wykonać podwykonawca i jednocześnie zlecenie to lub umowa będzie dokumentem obligującym GDDKiA do

zapłaty podwykonawcy w sytuacji gdy nie zrobi tego Generalny. Lub wprowadzenie wymogu wpisywania każdego zadania zlecanego podwykonawcy do zgłoszenia go jako oficjalnego podwykonawcy co również będzie obligowało do zapłaty GDDKiA należności podwykonawcy. Utrudni to znacząco wykorzystywanie podwykonawców do pokrywania strat Generalnych Wykonawców spowodowanych podpisaniem umowy na niskiej cenie. W rozwiązaniu tych problemów służę pomocą z wykorzystaniem mojej wiedzy i doświadczenia.

Dla udokumentowania mojego przypadku dołączam następujące dokumenty: