



WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 15 kwietnia 2025 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Renata Żywicka (przewodniczący)

SSN Leszek Bielecki (sprawozdawca)

SSN Jarosław Sobutka

w sprawie z odwołania N. spółki z o.o. w L.

od decyzji Zakładu Ubezpieczeń Społecznych Oddziału w Lublinie

z udziałem M. spółki z o.o. w W. oraz P. S., J. B., P. K., P. M., T. O., K. O., A. P., J. R., M. W.

o wysokość podstawy wymiaru składek,

po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym w Izbie Pracy i Ubezpieczeń
Społecznych w dniu 15 kwietnia 2025 r.,

skargi kasacyjnej organu rentowego od wyroku Sądu Apelacyjnego w Lublinie
z dnia 28 marca 2023 r., sygn. akt III AUa 654/22,

1. oddala skargę kasacyjną,

**2. zasądza od Zakładu Ubezpieczeń Społecznych Oddziału w
Lublinie na rzecz N. Sp. z o.o. w L. kwotę 2,700,00 (dwa tysiące
siedemset złotych, zero groszy) wraz z odsetkami wynikającymi z
art. 98 § 1¹ kpc, tytułem zwrotu kosztów postępowania
kasacyjnego.**

Leszek Bielecki Renata Żywicka Jarosław Sobutka

UZASADNIENIE

Sąd Apelacyjny w Lublinie III Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych wyrokiem z 28 marca 2023 r., III AUa 654/22, po rozpoznaniu apelacji M. sp. z o. o. w W., zmienił wyrok Sądu Okręgowego w Lublinie z 19 maja 2022 r., VIII U 2572/19, oraz poprzedzające go decyzje Zakładu Ubezpieczeń Społecznych Oddziału w Lublinie z 29 kwietnia 2019 r. w ten sposób, że stwierdził, że do podstawy wymiaru składek na obowiązkowe ubezpieczenia emerytalne, rentowy, chorobowe i wypadkowe oraz ubezpieczenie zdrowotne z tytułu zatrudnienia w N. sp. z o.o. w L. zainteresowanych J. B., P. K., P. M., T. O., K. O., A. P., J. R., P. S. oraz M. W., nie wchodzi przychody uzyskiwane przez nich w spornych okresach z tytułu umów zlecenia zawartych z M. sp. z o. o. w W.

W sprawie tej ustalono, że N. sp. z o. o. w L. (do dnia 31 sierpnia 2017 r. działająca pod firmą L. sp. z o. o.) została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym 1 kwietnia 2015 r. Przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek. Poprzednio działalność prowadzona była w formie jednoosobowej działalności gospodarczej przez osobę fizyczną – A. L. Spółka prowadzi salony sprzedaży samochodów marki [...]. W strukturze organizacyjnej wyodrębniony jest dział handlowy, który dzieli się na dział sprzedaży samochodów osobowych, dział sprzedaży samochodów dostawczych, dział sprzedaży samochodów ciężarowych, a także dział części i dział serwisowy. Koordynacją pracy całego działu handlowego zajmował się dyrektor.

J. B. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od 1 marca 2000 r. na stanowisku kierownika działu sprzedaży samochodów dostawczych. Od 1 października 2011 r. zajmował stanowisko doradcy handlowego samochodów dostawczych z wynagrodzeniem zasadniczym oraz zmiennym zgodnie z regulaminem wynagradzania. W ramach obowiązków zajmował się sprzedażą samochodów oraz umów ich finansowania. P. M. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od dnia 2 lipca 2001 r. na stanowisku handlowca, a od 1 stycznia 2013 r. zajmował stanowisko kierownika działu sprzedaży samochodów osobowych w Oddziale w L. z wynagrodzeniem zasadniczym oraz zmiennym zgodnie z regulaminem wynagradzania, a także z dodatkiem funkcyjnym. Odpowiadał za

obsługę klientów indywidualnych w zakresie samochodów osobowych. P. S. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od 2 listopada 2001 r. na stanowisku handlowca. Od 1 lipca 2015 r. zostało mu powierzono stanowisko dyrektora Oddziału N. z wynagrodzeniem zasadniczym oraz premią uznaniową. W ramach swojego zakresu obowiązków był odpowiedzialny za oddział samochodów ciężarowych w miejscowości L., w gminie N. Odpowiadał tam za dział sprzedaży, serwis, dział części zamiennych oraz sprawy administracyjne związane z funkcjonowaniem oddziału. W zakresie działu sprzedaży wyznaczone mu zostały cele ilościowe oraz jakościowe. Pierwszy związany był z wytycznymi z centrali, która zakładała odpowiednią sprzedaż pewnej liczby samochodów w określonym czasie. Natomiast drugi wiązał się z satysfakcją klientów z obsługi w oddziale. Podlegali mu także pracownicy działu handlowego. P. K. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od 1 lutego 2002 r. na stanowisku handlowca, a od 1 lipca 2006 r. został zatrudniony na stanowisku doradcy handlowego samochodów nowych. Od 1 października 2011 r. jego wynagrodzenie składało się z wynagrodzenia zasadniczego oraz wynagrodzenia zmiennego zgodnie z regulaminem wynagradzania. Do jego obowiązków należało pozyskiwanie klientów na zakup pojazdów, sprzedaż oraz wydawanie samochodów, a także sprzedaż produktów finansowych i produktów związanych z serwisowaniem. K. O. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od 21 października 2009 r. na stanowisku doradcy handlowego. Od 1 kwietnia 2014 r. pracował na stanowisku kierownika działu sprzedaży samochodów dostawczych z wynagrodzeniem zasadniczym, wynagrodzeniem zmiennym zgodnie z regulaminem wynagradzania oraz z dodatkiem funkcyjnym. Do zakresu jego obowiązków należała realizacja procesu sprzedaży oraz utrzymywanie kontaktów z klientami. J. R. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od 21 listopada 2011 r. na stanowisku dyrektora sprzedaży z wynagrodzeniem zasadniczym oraz zmiennym wynikającym z regulaminu wynagradzania. Do jego obowiązków należała sprzedaż samochodów nowych, prowadzenie i kierowanie sprzedażą samochodów nowych, prowadzenie i kierowanie sprzedażą samochodów używanych, zarządzanie i odpowiedzialność za personel, administracja i organizacja pracy działu. W ramach tych obowiązków zajmował się nadzorowaniem nad celem ilościowym i jakościowym sprzedaży oraz finansowaniem pojazdów. T. O. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od

1 lipca 2012 r. na stanowisku szefa działu sprzedaży samochodów ciężarowych w Oddziale w N. Od 1 marca 2016 r. jego wynagrodzenie składało się z płacy zasadniczej i premii uznaniowej. Do jego obowiązków należała realizacja procesu sprzedaży oraz utrzymywanie kontaktów z klientami. W 2016 r. podlegało mu dwóch pracowników, z których jeden był doradcą handlowym, a drugi doradcą w zakresie telematyki samochodów ciężarowych. M. W. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od 1 stycznia 2013 r. na stanowisku zastępcy kierownika działu sprzedaży samochodów osobowych z wynagrodzeniem zasadniczym oraz zmiennym określonym zgodnie z regulaminem wynagradzania. Do jego obowiązków należała realizacja procesu sprzedaży oraz utrzymywanie kontaktów z klientami. W zakres czynności ubezpieczonego wchodziła kompleksowa obsługa klienta oraz obsługa administracyjna obiegu dokumentów. A. P. został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od 1 stycznia 2013 r. na stanowisku doradcy handlowego samochodów osobowych. Od 1 lutego 2015 r. jego wynagrodzenie składało się z wynagrodzenia zasadniczego oraz zmiennego zgodnie z regulaminem wynagradzania. Do jego obowiązków należała realizacja procesu sprzedaży oraz utrzymywanie kontaktów z klientami. Zajmował się przygotowaniem oferty dla klienta i prezentacją samochodu.

M. sp. z o.o. w W. została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym w dniu 4 grudnia 2002 r. Przeważającą działalnością spółki jest leasing finansowy. Spółka współpracuje z partnerami handlowymi, w tym spółkami odpowiedzialnymi za sprzedaż samochodów. Podstawą współpracy jest umowa ramowa, która reguluje obowiązki obydwu podmiotów, m.in. w zakresie zawierania umów o finansowanie zakupu.

W dniu 1 sierpnia 2011 r. spółki M. oraz N. zawarły „Ramową umowę o współpracy w zakresie sprzedaży, leasingu i odkupu pojazdów po zakończeniu leasingu”. Zgodnie z przedmiotem umowy M. wyraziła gotowość zawierania z dealerem spółką N. umów kupna/sprzedaży pojazdów, celem ich oddawania w finansowanie operacyjne, leasing konsumencki i finansowy oraz w umowy o podobnym charakterze. Do zadań dealera należało m.in. świadczenie na rzecz M. usług w zakresie pośrednictwa przy zawarciu umów leasingu poprzez przedkładanie M. wniosków leasingowych klientów niezwłocznie po ich złożeniu w punkcie sprzedaży dealera. Wniosek miał zostać podpisany przez klienta oraz przez

sprzedawcę będącym reprezentantem dealera. Wzór takiego wniosku był udostępniany przez system ePOS. Przekazanie przez dealera niezbędnych dokumentów zostało uznane za równoznaczne z zapewnieniem, że dealer sprawdził zgodność danych, a dealer nie poczynił z klientem żadnych innych uzgodnień w sprawie leasingu poza tymi, które zostały zawarte we wniosku leasingowym, lub które wynikają z OWU. M. zobowiązała się do postawienia dealerowi systemu ePOS służącemu do elastycznej kalkulacji ofert, a sprzedawca dealera miał negocjować indywidualne warunki leasingu z każdym klientem i w zależności od wynegocjowanych parametrów finansowych system ePOS naliczał właściwą prowizję dealerowi. M. miała wypłacić dealerowi prowizję za pośrednictwo, która miała być przekazywana jego sprzedawcom zgodnie z przesłaną przez dealera deklaracją podziału prowizji. Strony wyraziły zgodę, aby wysokość prowizji należnej dealerowi i sprzedawcom była jednoznacznie określona i wyeksponowana w ePOS. Umowa była następnie aneksowana, w tym m.in. w dniu 30 listopada 2012 r., gdy objęto nią także wynajem samochodów ciężarowych. W dniu 6 kwietnia 2016 r. zawarto kolejny aneks, który zawierał postanowienia dotyczące m.in. zobowiązania dealera do promowania produktów oferowanych przez M. za pomocą broszur, reklam i innych materiałów promocyjnych otrzymanych od spółki leasingowej.

W ramach umowy ramowej spółka M. przygotowała wzór umowy sprzedaży usługi finansowania, której szczegóły zawarte zostały zarówno w umowie ramowej, jak i w dołączonych Ogólnych Warunkach Sprzedaży Nowych Samochodów [...]. Ogólne warunki zawierają postanowienia dotyczące pojazdów samochodowych marki [...] sprzedawanych przez sprzedawcę, tj. spółkę N.

W wyniku zawartej umowy spółka M. udostępniła spółce N. system informatyczny, za pomocą którego doradca handlowy pracujący u dealera mógł przeprowadzić potencjalnego klienta przez cały proces leasingowy, od oferowania produktu do podjęcia decyzji o przyznaniu leasingu. Zgodnie z modelem współpracy sprzedawcy byli zatrudniani przez dealera, a spółka M. zapewniała niezbędne szkolenia w zakresie produktów finansowych.

W dniu 7 stycznia 2015 r. K. O. zawarł jako zleceniobiorca umowę zlecenia ze spółką M. jako zleceniodawcą. W ramach tej umowy zobowiązał się do wykonywania czynności dotyczących procedur zawierania umów kredytu określonych przez

zleceniodawcę w „Ramowej Umowie o Współpracy”. Ubezpieczony zobowiązał się do informowania klientów o produktach finansowych zleceniodawcy i wykonywania czynności niezbędnych do składania przez klientów wniosków o nabycie tych produktów oraz do zapoznawania klientów ze szczegółami oferty zleceniodawcy. W umowie określono, że zleceniobiorca będzie wykonywać zlecane czynności w siedzibie dealera w godzinach pracy jego stacji dealerskiej lub w innym miejscu i czasie uzgodnionym z klientem. Do kalkulacji wniosków miał wykorzystywać internetowy system informatyczny ePOS. Za każde należycie wykonane zlecenie, skutkujące zawarciem wiążącej umowy z klientem zleceniobiorcy przysługiwało wynagrodzenie określone w „Ramowej Umowie o Współpracy” oraz w „Deklaracji Podziału Prowizji”. Zgodnie z umową dealerowi przysługiwało prawo do ustalenia innego sposobu podziału prowizji. Umowa została podpisana przez K. O., spółkę L. oraz zleceniodawcę. Umowy zlecenia o analogicznej treści spółka M. zawarła w dniu 7 stycznia 2015 r. z J. R., P. K. i P. M., w dniu 1 lipca 2015 r. z P. S., M. W. i J. B., a w dniu 25 lutego 2016 r. z T. O. oraz A. P.

Zawarcie powyższych umów zlecenia nie podlegało negocjacji ze strony zleceniobiorców. Jej przygotowany wzór został przedstawiony zainteresowanym do podpisu, co było także wymagane przez pracodawcę spółkę N. Po ich zawarciu obowiązki K. O. i P. M. oraz podległych im pracowników zatrudnionych w Oddziale w L. nie uległy zmianie. W zakresie kierowania działem sprzedaży wykonywali te same czynności, przy czym dodatkowo wraz z podległymi pracownikami oferowali klientom nabycie pojazdu w ramach leasingu. Pracownicy działu handlowego byli zobowiązani do zrealizowania celów sprzedażowych ilościowych oraz jakościowych. Pierwszy określał liczbę sprzedanych samochodów, a drugi standard obsługi klienta. Plany sprzedaży, z podziałem na kwartał, opracowywane były na każdy rok i przedstawiane pracownikom. Dealer miał też założony cel kwartalny w zakresie sprzedaży produktów finansowych, który kontrolował dyrektor sprzedaży J. R. Spółka N. oferowała sprzedaż samochodów [...], a usługi finansowania zakupu były dostosowane wyłącznie dla tej marki przez M.. Pracownicy działów sprzedaży samochodów dostawczych i osobowych, w ramach swoich obowiązków pracowniczych, przedstawiali ofertę finansowania zakupu pojazdu w formie leasingu oferowanego przez M.. Sprzedawcy mieli obowiązek przedstawić taką ofertę, co było

wymogiem stawianym przez pracodawcę. Wiązało się to z jego celami sprzedażowymi, a usługa finansowania służyła zwiększeniu tej sprzedaży. Nadto pracodawca w ten sposób realizował także stawiane mu cele sprzedaży produktów finansowych przez M.. Pracownicy handlowi mieli obowiązek przedstawienia klientowi oferty kompleksowej, która składała się z konfiguracji samochodu, warunków sprzedaży, a także usług finansowych takich jak ubezpieczenie i finansowanie. Oprócz celów sprzedażowych każdy handlowiec miał również postawiony cel w zakresie zawartych usług leasingowych. W procesie zawarcia wniosku o leasing sprzedawcy odbierali od klienta wymagane dokumenty pozwalające dokonać analizy finansowej, które wysyłali w formie skanu do pracowników M. lub za pomocą poczty. Do tego celu wykorzystywali sprzęt komputerowy pracodawcy, na którym zainstalowane było oprogramowanie służące do kalkulacji konkretnych rozwiązań dla klientów. W sytuacji, gdy klient zaznaczał, że skorzysta z innej oferty finansowania zakupu, sprzedawcy mieli obowiązek przedstawić kontrofertę. W dalszym procesie analityk leasingowy z M. podejmował decyzję odnośnie przyznania finansowania. W przypadku pozytywnej decyzji pracownik sprzedaży odpowiadał za proces skompletowania wniosku o leasing, który wysłał kurierem do siedziby M.. Usługę kurierską organizował dealer, a dokumenty odbierane były z recepcji salonu samochodowego. Wysokość wynagrodzenia pracowników sprzedaży uzależniona była od marży wygenerowanej na danym produkcie finansowym. Wszystkie czynności związane z oferowaniem usługi finansowania zakupu samochodu i procedowaniem wniosku były wykonywane w godzinach pracy w siedzibie dealera. W razie potrzeby pracownik dealera dojeżdżał do klienta, aby sfinalizować umowę, przy czym odbywało się to w godzinach pracy i przy wykorzystaniu samochodu firmowego spółki N. Pracownicy handlowi uczestniczyli w szkoleniach prowadzonych przez spółkę M. w zakresie oferowanych usług finansowych. Szkolenia odbywały się w godzinach pracy i w siedzibie dealera, bądź w siedzibie M. w W.. Sprzedawcy mieli obowiązek uczestniczenia w tych szkoleniach jako pracownicy dealera, który zapewniał im transport i traktował udział w nim jako wyjazd w celach służbowych. Na ten cel dealer wystawiał delegację, którą finansował i rozliczał z własnych środków. Pracodawca - spółka N., w okresie

realizacji umów zlecenia, nie zatrudnił innych pracowników bezpośrednio ze spółki M., jak również spółka ta nie wysyłała do siedziby dealera swoich pracowników.

Sytuacja związana z oferowaniem produktów leasingowych była analogiczna w oddziale samochodów ciężarowych zlokalizowanym w miejscowości N. Dyrektor oddziału P. S. nadzorował dział handlowy, w którym sprzedawcy mieli zawarte umowy zlecenia. W ich ramach oferowali produkty leasingowe M.. Każda oferta dotycząca samochodu obejmowała zarówno ofertę sprzedaży, jak i ofertę finansowania w ramach leasingu. Handlowcy byli zobligowani do oferowania leasingu z M.. W sytuacji, gdy klient od początku zaznaczał, że nie chce korzystać z leasingu, sprzedawcy mieli obowiązek zadać pytanie o możliwość przedstawienia własnej oferty w tym zakresie. Każdy pracownik miał dostęp do strony i programu należącego do spółki leasingowej, gdzie przygotowywano konkretne rozwiązania dla klienta. W tym zakresie wykorzystywali sprzęt firmowy spółki N. Zdarzało się, że sprzedawca wyjeżdżał do klienta, gdzie negocjował warunki umowy sprzedaży oraz przedstawiał sposób finansowania w postaci leasingu. Każdy taki wyjazd raportował dyrektorowi oddziału, który miał wiedzę, że handlowiec proponuje leasing z M.. Handlowcy poruszali się w takim przypadku samochodem dealera. Sprzedawcy obok prowizji za sprzedaż samochodu otrzymywali również w ramach wynagrodzenia prowizję za usługi dodatkowe w postaci zawarcia umowy o finansowanie zakupu z M.. Prowizje były rozliczane przez J. R. Każdego roku pracownicy dealera opracowywali plan sprzedaży na dany rok zarówno co do liczby samochodów, jak i usług finansowania. Plan ten opracowywał J. R. Podpisanie planu wiązało się ze zrealizowaniem jego celów. Wynagrodzenie dyrektora oddziału w N. uzależnione było od umów zawartych przez cały dział handlowy. Nadzór P. S. nad sprzedawcami polegał na kontrolowaniu marżowości transakcji oraz sprzedaży usług finansowych. Kontaktował się również z przedstawicielem spółki M., a pracownicy oddziału uczestniczyli w szkoleniach w zakresie sprzedaży produktów finansowych M.. Szkolenia te odbywały się w czasie i miejscu pracy, tj. w siedzibie dealera - spółki N.

Proces wzajemnych płatności pomiędzy spółkami N. a M. odbywał się w ten sposób, że w przypadku gdy klient kupił samochód w leasingu, wpłacał zaliczkę do dealera. Następnie dealer wystawiał fakturę na pojazd leasingowany i dokonywał kompensaty zaliczki z należnością, która przysługiwała od firmy leasingowej za

pojazd. Firma leasingowa stawiała się właścicielem pojazdu. Po tym dealer otrzymywał od spółki M. prowizję za zawarte leasingi. Wysokość prowizji była generowana w systemie leasingodawcy, na co dealer wystawiał fakturę za prowizję leasingową oraz działania marketingowe. Prowizja uzależniona była od marży, jaką spółka leasingowa uzyskała na sprzedaży usługi finansowania. Działania marketingowe polegały na przekazywaniu klientom materiałów reklamowych poprzez pracowników dealera. Po wystawieniu faktury spółka N. otrzymywała należność. Na poziomie wewnętrznej struktury organizacyjnej płatnika środki te były dzielone na pracowników. Wszyscy pracownicy sprzedażowi byli wynagradzani prowizyjnie od sprzedaży usług finansowych według podziału wynagrodzenia prowizyjnego, który stanowił załącznik do umowy ramowej. Załącznik ten został sporządzony przez spółkę M., a następnie akceptowany przez dealera i był związany tylko z usługami finansowymi oraz określeniem sposobu wyliczenia prowizji. To pracodawca podejmował decyzję w zakresie podziału prowizji procentowej pomiędzy doradcami handlowymi a szefem sprzedaży w danym dziale. Spółka M. pozostawiała do dyspozycji dealera sposób wypłaty środków na poszczególnych zleceniobiorców. Dealer podejmował decyzję o wysokości środków finansowych wypłacanych za realizację celów sprzedaży produktów finansowych. Produkt finansowy w postaci leasingu wiązał się ze sprzedażą samochodu, a zadaniem zespołu handlowców było sprzedanie jak największej liczby pojazdów. W przypadku wypełnienia celu kwartalnego sprzedaży produktu finansowego spółka M. wypłacała na rzecz dealera dodatkowy bonus. Dyrektor sprzedaży J. R. w ramach zlecenia był rozliczany z wykonania całego działu sprzedaży.

W tak ustalonym stanie faktycznym Sąd Okręgowy uznał odwołanie za nieuzasadnione. Wskazał, że w sprawie spór sprowadzał się do oceny, czy w ustalonym, bezspornym stanie faktycznym, można zastosować art. 8 ust. 2a ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (jednolity tekst: Dz.U. z 2023 r., poz. 1230 ze zm., dalej jako ustawa systemowa). Organ rentowy twierdził, że w relacji zachodzącej pomiędzy pracownikami spółki N., którzy mieli zawarte umowy zlecenia ze spółką M., realizuje się hipoteza art. 8 ust. 2a *in fine* ustawy systemowej, ponieważ w istocie zleceniobiorcy wykonywali na podstawie umów zlecenia pracę na rzecz pracodawcy, tj. spółki N. Powyższe zaś rodzi

odpowiednie konsekwencje dla ustalenia podstawy wymiaru składek, ponieważ potraktowanie zleceniobiorcy jako pracownika spowoduje, że przychód uzyskany w ramach zlecenia stanie się przychodem, od którego płatnik powinien odprowadzić składki.

Zgodnie z art. 18 ust. 1, a także art. 20 ust. 1 w zw. z art. 18 ust. 1 ustawy systemowej podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe, chorobowe oraz wypadkowe pracowników stanowi przychód. Natomiast zgodnie z art. 81 ust. 1 i 6 ustawy z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (jednolity tekst: Dz.U. 2021 r., poz. 1285) do ustalenia podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie zdrowotne pracowników stosuje się przepisy określające podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe tych osób, przy czym podstawę pomniejsza się o kwoty składek na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i chorobowe finansowanych przez ubezpieczonych niebędących płatnikami składek, potrąconych przez płatników ze środków ubezpieczonego, zgodnie z przepisami o systemie ubezpieczeń społecznych. Uzupełniając ten wątek Sąd wskazał, że przychód definiowany jest w art. 4 pkt 9 ustawy systemowej jako przychód w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych z tytułu m.in. zatrudnienia w ramach stosunku pracy lub umowy zlecenia. Natomiast zgodnie z art. 18 ust. 1a ustawy systemowej w przypadku ubezpieczonych, o których mowa w art. 8 ust. 2a, w podstawie wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe uwzględnia się również przychód z tytułu umowy agencyjnej, umowy zlecenia lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia albo umowy o dzieło.

Sąd Okręgowy wskazał, że sposób właściwego rozumienia art. 8 ust. 2a ustawy systemowej był wielokrotnie przedmiotem analizy orzecznictwa. Powołał się przy tym na uchwały Sądu Najwyższego z 26 sierpnia 2021 r., III UZP 6/21 (OSNP 2022, nr 1, poz. 7), oraz z 26 sierpnia 2021 r., III UZP 3/21 (OSNP 2022, nr 2, poz. 17). Zaprezentowane w obydwu uchwałach Sądu Najwyższego poglądy, które Sąd Okręgowy podzielił, stoją w kontrze do argumentacji przedstawianej przez płatnika składek oraz przez zainteresowaną spółkę M., w której obydwie podmioty wskazują na brak statusu podwykonawcy ze strony spółki N. i brak finansowania

przez tę spółkę wynagrodzeń (prowizji) otrzymywanych przez pracowników działu handlowego. Nie były to jednak kryteria decydujące, przy czym ostatnie z nich jest o tyle dyskusyjne, że w istocie dealer ponosił koszty wykonywania umów zlecenia.

Sąd Okręgowy uznał, że ustalony stan faktyczny wyczerpuje hipotezę art. 8 ust. 2a ustawy systemowej. Poszczególne elementy, składające się na wzajemne powiązania pomiędzy spółkami N. oraz M., pozwalały mu uznać, że pracownicy tej pierwszej spółki wykonywali pracę na rzecz swojego pracodawcy, która została im powierzona za pośrednictwem umów zlecenia zawartych z firmą leasingową. Zarówno ujęcie przedmiotowe, jak i podmiotowe stanu faktycznego, o którym mowa w uchwałach, jednoznacznie za takim stwierdzeniem przemawia. Sąd wskazał, że obydwie umowy, tj. umowa o pracę ze spółką N., jak i umowa zlecenia ze spółką M., obowiązywała ubezpieczonych pracujących w dziale sprzedaży do pozyskiwania klientów zainteresowanych zakupem samochodów oraz zachęcania ich do skorzystania jednocześnie z oferty finansowania w postaci leasingu. Sposób finansowania zakupu samochodów został wprowadzony na podstawie umowy ramowej, aby zwiększyć sprzedaż samochodów. Dyrektor sprzedaży z ramienia płatnika J. R. prowadził bezpośrednią kontrolę nad liczbą sprzedanych samochodów, które jednocześnie zostały sfinansowane za pomocą produktów spółki M.. Jednoczesne powiązanie obydwu umów: sprzedaży i leasingu, prowadziło do uzyskania wymiernych efektów dla dealera. Pracownicy działu handlowego utożsamiali przy tym obowiązki zarówno wynikające ze stosunku pracy, jak i z umowy zlecenia. Byli każdorazowo zobligowani do przedstawienia oferty leasingu i traktowali to jako czynność służbową, immanentnie związaną ze stosunkiem pracy. Pracodawca zorganizował w tym celu stanowiska pracy, udostępnił swój sprzęt komputerowy, a dla wykonania zlecenia udostępniał również swoje samochody służbowe. Wystawiał także delegację dla pracowników w przypadku uczestnictwa w szkoleniach w M., które rozliczał z własnych środków. To wszystko, w ocenie Sądu, świadczy o pośrednim finansowaniu wykonania czynności objętych umowami zlecenia, ponieważ niewątpliwie spółka N. ponosiła koszty związane z zawieraniem umów leasingowych. Co więcej, to pracodawca samoistnie określał cele sprzedażowe samochodów i powiązał z nimi cele sprzedażowe produktów finansowych. Następnie to pracodawca nadzorował wypełnianie tych celów i w

ramach własnej polityki wewnętrznej dokonywał rozliczenia przychodów otrzymanych tytułem prowizji. Na kanwie tych ustaleń Sąd pierwszej instancji stwierdził, że zaburzona została cywilnoprawna relacja stosunku zlecenia pomiędzy ubezpieczonymi a spółką M.. Otóż zgodnie z kodeksem cywilnym pomiędzy obydwiema stronami stosunku prawnego występuje autonomia i równość. Tymczasem w przypadku zainteresowanych takiej autonomii nie było, ponieważ istotny wpływ na wykonanie zlecenia jak i rozliczenie rezultatu miał płatnik składek. To pracodawca, a nie zleceniodawca, decydował o podziale środków i zajmował się nadzorem nad wykonaniem zlecenia. Miał wpływ na sposób sprzedaży usług finansowych i bezpośrednio wspierał pracowników. Co więcej, pracodawca wymagał od swoich handlowców, aby zawarli umowy zlecenia (wiążące w czasie trwania umowy o pracę) i oferowali sprzedaż usługi leasingu wyłącznie ze spółki M.. Pracownicy w tej relacji zostali pozbawieni autonomii i nie mogli dowolnie regulować swoich stosunków z leasingodawcą z pominięciem nadzoru płatnika składek. Zwłaszcza, że zarówno umowa ramowa, jak i umowy zlecenia były narzucone według określonego wzorca. W świetle tych okoliczności Sąd Okręgowy uznał, że wykonywanie zlecenia wypełniało definicję stosunku pracy z art. 22 § 1 k.p., w którym to czynności wykonywane były na polecenie pracodawcy, w miejscu i czasie przez niego wyznaczonym. Faktycznie to pracodawca organizował wykonywanie zlecenia, a zainteresowani nie mieli na to żadnego wpływu.

Sąd pierwszej instancji podkreślił, że to spółka N. w znacznym stopniu finansowała wykonanie zlecenia. Spółka ta ponosiła koszty eksploatacji sprzętu komputerowego wykorzystywanego przez programy M., finansowała dojazd pracowników do klienta celem zawarcia umowy leasingu oraz ich dojazdy na szkolenia, a także organizowała obsługę kurierską wniosków wysyłanych w formie papierowej do siedziby M.. Leasingodawca nie odpowiadał za ten proces, co stanowiło obejście art. 742 k.c., zgodnie z którym dający zlecenie powinien zwrócić przyjmującemu zlecenie wydatki, które ten poczynił w celu należytego wykonania zlecenia. To spółka N. otrzymywała bezpośrednią korzyść finansową ze sprzedaży produktów finansowych. Relacja pomiędzy płatnikiem a leasingodawcą wyglądała w ten sposób, że pierwszy podmiot wystawiał fakturę zbiorczą, która obejmowała kwotę prowizji za sprzedany produkt wypracowaną przez całą spółkę. Zatem to nie

zleceniobiorcy wystawiali rachunki w ramach indywidualnych rozliczeń ze zleceniodawcą, ale płatnik dokonywał podsumowania wszystkich prowizji widniejących w programie komputerowym i rozliczał się za pośrednictwem swoich powiązań ze spółką M..

Podsumowując, Sąd Okręgowy stwierdził, że zainteresowanych wskazanych w zaskarżonych decyzjach należy traktować jako pracowników spółki N. w rozumieniu art. 8 ust. 2a ustawy systemowej. Wypracowany przez nich przychód na podstawie czynności określonych w umowach zlecenia ze spółką M. stanowił w istocie przychód ze stosunku pracy, który powinien zostać uwzględniony w podstawie wymiaru składek.

Apelację złożył zainteresowany M. spółka z o.o. w W. wnosząc o zmianę zaskarżonego wyroku oraz poprzedzających go decyzji pozwanego organu rentowego poprzez ustalenie, że nie zaistniały przesłanki zastosowania wobec ubezpieczonych i odwołującego N. spółki z o.o. w L. przepisu art. 8 ust. 2a ustawy systemowej, w konsekwencji czego odwołujący nie był zobowiązany do naliczania składek na ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne od przychodów osiągniętych przez ubezpieczonych z tytułu czynności wykonywanych na podstawie umów cywilnoprawnych zawartych przez ubezpieczonych z zainteresowanym w okresach w zaskarżonych decyzjach oraz wnosił o zasądzenie od organu rentowego na odwołującego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych za obie instancje. Apelant wnosił ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania, z pozostawieniem temu Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach procesu.

Po rozpoznaniu apelacji organu rentowego, Sąd Apelacyjny zmienił zaskarżony wyrok, nie dzieląc przy tym ustaleń Sądu pierwszej instancji i jego rozważań prawnych.

W sprawie niniejszej poza sporem pozostawało, że płatnik składek N. nie uwzględnił w podstawie wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne ubezpieczonych: J. B., P. K., P. M., T. O., K. O., A. P., J. R., P. S. i M. W., przychodów uzyskanych z tytułu wykonywania pracy na podstawie umów zlecenia zawartych z zainteresowanym M. za okresy wskazane w zaskarżonych decyzjach. Płatnik

składek N. obliczył dla tych ubezpieczonych składki na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne od przychodów wypłaconych z tytułu zatrudnienia na podstawie umów o pracę, bez przychodów uzyskanych z tytułu umów zlecenia zawartych przez ubezpieczonych z zainteresowaną spółką M.. Istota sporu sprowadzała się zatem do zagadnienia, czy w prawidłowo ustalonym przez Sąd Okręgowy stanie faktycznym znajdzie zastosowanie art. 8 ust. 2a ustawy systemowej i czy przychód uzyskany przez ubezpieczonych z tytułu wykonywania umów zlecenia zawartych z zainteresowaną spółką M., tj. z innym podmiotem niż własny pracodawca (N.), w okresach i w kwotach wynikających z zaskarżonych decyzji, stanowi podstawę wymiaru składek na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne z tytułu pracy wykonywanej w ramach umów o pracę zawartych z N. oraz czy w związku z tym, prawidłowo kwoty te płatnik składek N. nie uwzględnił w podstawie wymiaru składek na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne w/w ubezpieczonych.

Sąd odwoławczy przywołał treść art. 8 ust. 2a oraz art. 18 ust. 1 i 1a ustawy systemowej. Wskazał, że art. 8 ust. 2a ustawy systemowej odnosi się do równoczesnego zobowiązania się pracownika wobec jednego pracodawcy do świadczenia pracy na podstawie stosunku pracy oraz pracy na podstawie umowy cywilnoprawnej, zawartej z innym podmiotem. Zatem wystarczającą przesłanką zastosowania tego przepisu jest korzystanie przez pracodawcę z wymiernych rezultatów pracy swojego pracownika, który jest wynagradzany przez osobę trzecią ze środków pozyskanych od pracodawcy na podstawie umowy łączącej pracodawcę z osobą trzecią. Z punktu widzenia przepływów finansowych, to pracodawca przekazuje osobie trzeciej środki na sfinansowanie określonego zadania, stanowiącego przedmiot swojej działalności, a osoba trzecia wywiązując się z przyjętego zobowiązania zatrudnia pracowników pracodawcy. W takim przypadku pracodawca w sensie organizacyjnym jest odbiorcą pracy swoich pracowników, a w sensie prawnym - nabywcą zamówionej przez siebie usługi. Natomiast w odwrotnym przypadku, gdy pracodawca sprzedaje usługi innemu podmiotowi, które wykonują jego pracownicy, nie ma zastosowania norma z art. 8 ust. 2a ustawy systemowej.

Sąd Apelacyjny wskazał, że w okolicznościach niniejszej sprawy pracodawca ubezpieczonych (spółka N.) nie przekazywała środków finansowych zainteresowanej

spółce M. (zleceniodawcy) na sfinansowanie pracy jej pracowników świadczonej w wykonaniu umów zlecenia zawartych przez nich ze spółką M.. Płatnik składek był wynagradzany przez zainteresowaną spółkę za to, że jej pracownicy w godzinach pracy i wykorzystaniem sprzętu komputerowego spółki N. wykonywali czynności informacyjne na rzecz spółki M.. Ponadto spółka N. jako pracodawca ubezpieczonych jedynie pośrednio odnosiła korzyści z działań jej pracowników będących realizacją umów zlecenia zawartych przez nich ze spółką M.. Tę pośrednią korzyść płatnika składek (pracodawcy) stanowiła zwiększona ilość sprzedanych samochodów również osobom, które poza zakupem w leasingu, z różnych względów nie miały możliwości innego sfinansowania zakupu (w kredycie, czy za gotówkę). Pracodawcy ubezpieczonych (spółce N.) zależało na sprzedaży samochodów i obojętne mu było, w jakiej formie nabywca uiszczy należność z tego tytułu.

Sąd Apelacyjny zwrócił uwagę na to, że ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego wynika jednoznacznie, iż w przypadku ubezpieczonych występowało rozdzielenie zadań wykonywanych w ramach umowy o pracę i umowy zlecenia. Do obowiązków ubezpieczonych, jako pracowników spółki N., należała sprzedaż samochodów, które spółka ta posiadała w swojej ofercie. Ubezpieczeni mieli zatem za zadanie znaleźć klientów, złożyć im ofertę zakupu samochodu i przekonać ich do zakupu, a następnie doprowadzić do sfinalizowania transakcji (tj. dopilnować zapłaty za produkt, wystawić fakturę itp.). Przedmiotem zawartych przez ubezpieczonych umów zlecenia było informowanie klientów o produktach finansowych zleceniodawcy i wykonywanie wszelkich czynności niezbędnych do składania przez klientów wniosków o nabycie tych produktów, a konkretniej rzecz ujmując - udzielenie zleceniodawcy informacji o potencjalnym kliencie poszukującym usług finansowych oraz potencjalnemu klientowi - informacji o możliwości kontaktu ze spółką M. oferującym taką usługę. Ubezpieczeni jako pracownicy zatrudnieni na stanowiskach sprzedawców samochodów znajdujących się w ofercie płatnika składek, nie byli jednocześnie pośrednikami finansowymi, ponieważ sprzedawali towar, a nie usługę pośrednictwa finansowego. Współpraca zleceniobiorców ze spółką M. nie miała na celu zwiększenia obrotów pracodawcy i zwiększenia osiągniętych przez pracodawcę korzyści. Spółkę M. nie łączyła z pracodawcą umowa o podwykonawstwo, na podstawie której spółka obciążałaby pracodawcę kosztami

wynagrodzenia ubezpieczonych, a pracodawca przejmowałby efekty wykonywanych przez ubezpieczonych czynności. Tak więc relacja stron w tym zakresie była całkowicie odmienna od sytuacji funkcjonujących na rynku firm oferujących usługi skutkujące obniżeniem kosztów pracy, którym to sytuacjom miał zapobiegać art. 8 ust. 2a ustawy systemowej. Zatem Sąd pierwszej instancji błędnie zastosował art. 8 ust. 2a ustawy systemowej i uznał, że przychód uzyskany przez ubezpieczonych z tytułu wykonywania umów zlecenia, zawartych ze spółką M. nie stanowi podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne u zainteresowanej spółki, gdyż jest to przychód uzyskany z tytułu umów zlecenia, w ramach których ubezpieczeni jako zleceniobiorcy świadczyli pracę na rzecz własnego pracodawcy, z którym pozostawali w stosunku pracy.

Mając to wszystko na uwadze, Sąd Apelacyjny uznał apelację za uzasadnioną i zmienił zaskarżony wyrok oraz poprzedzające go decyzje poprzez stwierdzenie, że do podstawy wymiaru składek na obowiązkowe ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe, wypadkowe i ubezpieczenie zdrowotne z tytułu zatrudnienia w N. ubezpieczonych za okresy wskazane w zaskarżonych decyzjach nie wchodzi przychody uzyskane przez nich z tytułu umów zlecenia zawartych z M..

W skardze kasacyjnej organ rentowy zarzucił naruszenie art. 8 ust. 2a ustawy systemowej przez: (-) błędne przyjęcie, że przepis ten nie ma zastosowania w sprawie, gdyż spółka N. jako pracodawca ubezpieczonych jedynie pośrednio odnosiła korzyści z działań jej pracowników, a co za tym idzie przepis ten nie znajduje zastosowania w stanie faktycznym w sprawie niniejszej; (-) uznanie, że przychód uzyskany przez ubezpieczonych z tytułu wykonywania umów zlecenia, zawartych ze spółką M. nie stanowi podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne u zainteresowanej spółki, gdyż jest to przychód uzyskany z tytułu umów zlecenia, w ramach których ubezpieczeni jako zleceniobiorcy nie świadczyli pracy na rzecz własnego pracodawcy, z którym pozostawali w stosunku pracy, tj. N. spółki z o. o. w L.

Mając na uwadze powyższe organ rentowy wniósł o uchylenie wyroku Sądu Apelacyjnego i przekazane sprawy do ponownego rozpoznania temu sądowi, ewentualnie uchylenie zaskarżonego orzeczenia i orzeczenia co do istoty sprawy poprzez oddalenie apelacji. Ponadto wniósł o rozstrzygnięcie o kosztach procesu i

zasądzenie na rzecz ZUS kosztów postępowania kasacyjnego, w tym kosztach zastępstwa procesowego według norm prawem przepisanych wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia uprawomocnienia się orzeczenia w tym zakresie.

W odpowiedzi na skargę kasacyjną płatnik składek wniósł o jej oddalenie w całości oraz o zasądzenie od organu rentowego na jego rzecz zwrotu kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna wywiedziona w niniejszej sprawie okazała się nieuzasadniona.

Na wstępie należy przypomnieć, że zgodnie z art. 398¹³ §1 k.p.c. Sąd Najwyższy rozpoznaje skargę kasacyjną w granicach zaskarżenia oraz w granicach podstaw, w granicach zaskarżenia bierze jednak z urzędu pod rozwagę nieważność postępowania. Sąd Najwyższy jest więc związany granicami zaskarżenia i granicami podstaw i nie może rozpoznać skargi poza zakres zaskarżenia wskazany przez skarżącego - nie może zaskarżonego wyroku poddać kontroli z punktu widzenia naruszeń innych przepisów niż wskazane w podstawach (wyrok Sądu Najwyższego z 25 maja 2018 r., I CSK 455/17, Legalis nr 1834484).

Podkreślić także należy, że Sąd Najwyższy, zgodnie z art. 398¹³ § 2 k.p.c., jest związany ustaleniami faktycznymi stanowiącymi podstawę zaskarżonego orzeczenia. Związanie to wyklucza nie tylko przeprowadzenie w jakimkolwiek zakresie dowodów, lecz także badanie, czy sąd drugiej instancji nie przekroczył granic swobodnej ich oceny. Stąd też podstawą skargi kasacyjnej nie mogą być zarzuty dotyczące ustalenia faktów i oceny dowodów.

Pełnomocnik Zakładu Ubezpieczeń Społecznych zarzucił zaskarżonemu orzeczeniu jedynie naruszenie prawa materialnego – polegające na błędnej wykładni art 8 ust. 2a ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych. W związku więc z ograniczeniem podstaw skargi kasacyjnej do naruszenia prawa materialnego, dla oceny jego trafności miarodajny jest ustalony stan faktyczny, będący podstawą wydania orzeczenia przez sąd drugiej instancji (postanowienia Sądu Najwyższego: z 26 lipca 2000 r., I CKN 294/00, Legalis nr 210844; z 8 listopada 2000 r., III CKN 1345/00, Legalis nr 277792; z 3 lutego 2000 r., I CKN 470/98, Legalis nr 336055 oraz

wyroki Sądu Najwyższego: z 7 grudnia 2000 r., II CKN 448/00, Legalis nr 277393; z 22 listopada 2000 r., II CKN 314/00, Legalis nr 277345; z 5 października 2000 r., II CKN 300/00, niepubl.; z 9 czerwca 2000 r., IV CKN 1080/00, Legalis nr 278094; z 11 maja 2000 r., I CKN 271/00, niepubl.; z 7 lutego 2000 r., I CKN 1360/98, niepubl.; z 1 lutego 2000 r., III CKN 1135/98, Legalis nr 346184).

Błędna wykładnia przepisu prawa materialnego to nadanie innego znaczenia treści zastosowanego przepisu prawa. Polega zatem na mylnym zrozumieniu jego zwrotów lub treści i tym samym znaczenia całego przepisu. Koniecznym elementem zarzutu błędnej wykładni prawa materialnego jest przy tym wyraźne wskazanie, na czym polega wadliwa interpretacja dokonana przez ten sąd, a także wyjaśnienie, jak – zdaniem skarżącego – przepisy te powinny być rozumiane (K. Flaga-Gieruszyńska, A. Zieliński, Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz. Wyd. 12, Warszawa 2024). Z powinności tej strona skarżąca się nie wywiązała. Skarga kasacyjna (jej uzasadnienie) sprowadza się bowiem jedynie do przedstawienia wcześniejszych linii orzeczniczych, w zakresie wykładni art. 8 ust. 2a ustawy systemowej.

Należy w tym miejscu wskazać na rozstrzygnięcie Sądu Najwyższego w tożsamej sprawie o sygn. III UZP 6/21 (postanowienie Sądu Najwyższego z 20 marca 2024 r., II USK 91/23, Legalis nr 3081791). W uzasadnieniu zajętego w tej sprawie stanowiska podkreślono, że Sąd Najwyższy dokonał już wykładni art. 8 ust. 2a ustawy systemowej w dwóch uchwałach: z 26 sierpnia 2021 r. (III UZP 3/21, OSNP 2022 nr 2, poz. 17 oraz III UZP 6/21, OSNP 2022 nr 1, poz. 7). W uchwale III UZP 3/21 przyjęto, że pojęcie „wykonuje pracę na rzecz pracodawcy”, o którym mowa w art. 8 ust. 2a ustawy systemowej, obejmuje wykonywanie umowy zlecenia (innej umowy o świadczenie usług, do której stosuje się przepisy dotyczące zlecenia) zawartej przez pracownika z przedsiębiorcą prowadzącym sprzedaż towarów jego pracodawcy (np. przez Internet), z którym przedsiębiorca ten powiązany jest osobowo lub kapitałowo, także wtedy, gdy zakres obowiązków wynikających z umowy zlecenia jest odmienny od obowiązków objętych umową o pracę, a miejsce wykonywania umowy zlecenia znajduje się poza miejscem świadczenia umowy o pracę”. Z kolei w uchwale III UZP 6/21 stwierdzono, że „finansowanie przez pracodawcę w jakikolwiek sposób wynagrodzenia z tytułu świadczenia na jego rzecz pracy przez pracownika na podstawie umowy zawartej z osobą trzecią, przemawia

za zastosowaniem art. 8 ust. 2a ustawy systemowej”. W uchwale tej (III UZP 6/21) Sąd Najwyższy zwrócił uwagę, że samo uzyskiwanie jakichkolwiek korzyści przez pracodawcę z tytułu czynności wykonywanych przez pracownika na podstawie umowy zlecenia zawartej z podmiotem trzecim nie było kryterium decydującym o zastosowaniu art. 8 ust. 2a ustawy systemowej w tych sprawach, w których kwestia ta została podniesiona wprost w podstawach skargi kasacyjnej. Podkreślił, że wagę kryterium, z których środków było finansowane wynagrodzenie pracowników dodatkowo zatrudnionych na podstawie umowy cywilnoprawnej, podkreślono już w wyroku Sądu Najwyższego z 25 maja 2010 r. (I UK 354/09, LEX nr 602211), podobnie jak ustalenia faktycznego, na czyją rzecz były wykonywane czynności kwalifikowane jako praca. Sąd Najwyższy uznał, że z punktu widzenia przepływów finansowych, to pracodawca przekazuje osobie trzeciej środki na sfinansowanie określonego zadania, stanowiącego przedmiot swojej własnej działalności, a osoba trzecia, wywiązując się z przyjętego zobowiązania, zatrudnia pracowników pracodawcy (wyroki Sądu Najwyższego: z 7 lutego 2017 r., II UK 693/15, LEX nr 2238708 i z 8 października 2020 r., III UK 376/19, LEX nr 3146827). Takie działanie ma bowiem na celu niedozwolone - z punktu widzenia art. 8 ust. 2a ustawy systemowej - obniżenie kosztów zatrudnienia przez zastąpienie „oskładkowanego” wynagrodzenia za pracę „nieoskładkowanym” wynagrodzeniem za wykonanie dzieła lub za wykonanie usług. Z punktu widzenia przepływów finansowych, co było kluczowe dla rozstrzygnięcia w sprawie II UK 693/15, to osoba trzecia płaciła pracodawcy za możliwość udzielenia świadczeń zdrowotnych swoim podopiecznym. Okoliczność ta spowodowała, że Sąd Najwyższy uznał, że nie było podstaw do zastosowania art. 8 ust. 2a ustawy systemowej. Na koniec (w uchwale III UZP 6/21) Sąd Najwyższy podkreślił, że istotne znaczenie, jakie w procesie stosowania art. 8 ust. 2a ustawy systemowej przypisać należy bezpośredniemu lub pośredniemu finansowaniu przez pracodawcę czynności wykonywanych dla niego przez pracowników działających w charakterze zleceniobiorców osoby trzeciej, znajduje potwierdzenie nie tylko w realizacji celów, dla których wprowadzono do systemu prawnego art. 8 ust. 2a ustawy systemowej oraz potrzebie wytyczenia granic dla stosowania tego przepisu i niedozwolonej optymalizacji składkowo-wynagrodzeniowej ze względu na wymogi wynikające z zasady pewności prawa. Ma to przede wszystkim oparcie w odczytaniu treści tego

przepisu przy uwzględnieniu art. 22 § 1 k.p. Dało to Sądowi Najwyższemu podstawę dla zrekonstruowania normy z art. 8 ust. 2a ustawy systemowej przy wykorzystaniu zarówno celów, jakim miał służyć ten przepis, jak i definicji stosunku pracy z art. 22 § 1 k.p. Skoro zaś tytuł ubezpieczenia społecznego jest pochodną istnienia ważnego stosunku cywilnoprawnego, to o rozszerzonym pracowniczym tytule ubezpieczenia społecznego (polegającego na traktowaniu jako pracowników niektórych zleceńobiorców) można mówić tylko w przypadku finansowania przez pracodawcę wynagrodzenia wypłacanego przez osobę trzecią jego pracownikom, za czynności wykonywane przez nich dla tego pracodawcy, choć pod formalnym kierownictwem tej osoby.

Tak więc kwestia wskazana w skardze kasacyjnej, co do której strona skarżąca wskazuje, że jest przedmiotem rozbieżności orzeczniczych, została już wyjaśniona w orzecznictwie Sądu Najwyższego. Z przedstawionej wykładni wynika jednoznacznie, że finansowanie przez pracodawcę w jakikolwiek sposób wynagrodzenia z tytułu świadczenia na jego rzecz pracy przez pracownika na podstawie umowy zawartej z osobą trzecią przemawia (ale nie przesądza) za zastosowaniem art. 8 ust. 2a ustawy systemowej, a brak takiego finansowania przemawia przeciwko zastosowaniu tego przepisu, o ile nie stwierdzi się w danym stanie faktycznym dodatkowych okoliczności wskazujących na działania sprzeczne z celami tego przepisu (wyrok Sądu Najwyższego z 2 sierpnia 2023 r., II USKP 52/22, Legalis nr 2972160).

Powyższy pogląd Sąd Najwyższy w niniejszym składzie także w pełni akceptuje. Wykładnię tą zastosował także Sąd Apelacyjny przyjmując, że elementem koniecznym do zastosowania art. 8 ust. 2a ustawy systemowej jest każdorazowo przepływ finansowy od płatnika składek (pracodawcy) do podmiotu trzeciego (zleceniodawcy), z którego opłacane są usługi wykonywane przez pracownika płatnika. Należy też zauważyć, że Sąd Apelacyjny w ustalonym stanie faktycznym, którym Sąd Najwyższy jest związany, nie stwierdził, aby pomiędzy N. sp. z o.o. w L. a M. Sp. z o.o., istniały powiązania kapitałowo-osobowe (przepływy finansowe – środki finansowe- dla zleceniodawców M.), które wskazywałyby na wykorzystanie konstrukcji z art. 8 ust. 2a w sposób sprzeczny z celem tej regulacji (polegający jedynie na formalnym zatrudnieniu pracowników przez podmiot trzeci celem

zmniejszenia obowiązków składkowych pracodawcy). Nie doszło więc do naruszenia przez Sąd II instancji art. 8 ust. 2a ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych.

Z tych przyczyn skarga kasacyjna została oddalona, na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c., zaś o kosztach postępowania orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i § 1¹ k.p.c.

[SOP]