

Rolnik pyta, prawnik odpowiada



Na Państwa pytania, natury prawnej, w każdy czwartek w godz. 16.00-18.00, pod nr. telefonu 667 969 956 odpowiada prawnik Wojciech Lignowski (na zdj.). Pytania można również kierować listownie na adres redakcji WRP lub e-mail: redakcja@wrp.pl



Przekazałem gospodarstwo rolne w latach 90. synowi w zamian za rentę z KRUS. Następnie przeszedłem na emeryturę z ZUS, gdzie uznano mi lata pracy w ujętych zakładach pracy, a nie uwzględniono 7 lat pracy w gospodarstwie rolnym. Na jakiej podstawie prawnej ZUS mógł tak postąpić?

Do zaistniałego problemu zastosowanie znajdują przepisy ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (Dz. U. z 2004 r., Nr 39, poz. 353 ze zm.), w szczególności art. 10 stanowiący, że przy ustalaniu prawa do emerytury i jej wysokości uwzględnia się za okresy składkowe także okresy ubezpieczenia społecznego rolników, za które opłacono wymagane składki, okresy prowadzenia gospodarstwa rolnego po ukończeniu 16 roku życia, które przypadły przed dniem 1 lipca 1977 r. oraz okresy pracy w gospodarstwie rolnym po ukończeniu 16 roku życia przypadające przed dniem 1 stycznia 1983 r. Uznanie tych okresów za okresy składkowe może nastąpić jedynie wówczas, gdy okresy składkowe i nieskładkowe, ustalone na zasadach ogólnych, są krótsze od okresu wymaganego do przyznania

emerytury. Wtedy uwzględnia się powyższe okresy pracy w rolnictwie jedynie w zakresie niezbędnym do uzupełnienia tego okresu, o którym mowa w poprzednim zdaniu. Z uwagi na fakt, iż z Pana relacji nie sposób wywnioskować, czy wspomniane niezaliczone przez ZUS 7 lat pracy w gospodarstwie rolnym to cała długość Pana pracy w gospodarstwie rolnym, czy jedynie jego część, trzeba się zastanowić, czy może ZUS nie uwzględnił części okresu przepracowanego w gospodarstwie nie uznając tym samym pozostałych 7 lat. Nie jestem w stanie tego rozstrzygnąć na podstawie posiadanych informacji. Natomiast z drugiej strony proszę mieć na uwadze, że okresy składkowe zaliczone przez KRUS, nie będą uwzględniane przez ZUS. Z treści art. 10 ust. 3 wynika, że ww. okresów, nazwijmy je rolniczymi, nie uwzględnia się, jeżeli zostały one zaliczone do okresów, od których zależy prawo do emerytury lub renty, na podstawie przepisów o ubezpieczeniu społecznym rolników. Mówiąc wprost, to co KRUS zaliczył i na tej podstawie wypłaca świadczenie (emerytura lub renta) nie może być jednocześnie zaliczone przez ZUS jako okres uprawniający do wypłaty emerytury bądź renty. Jeszcze raz pragnę podkreślić, iż brakuje tutaj pełnej wiedzy, co do Pańskiej sytuacji, jednakże sądzę, iż w tym przypadku mamy do czynienia z zaliczeniem na poczet okresów składkowych jedynie części lat przepracowanych w gospodarstwie rolnym, a te pozostałe 7 lat nie zostało uwzględnionych z uwagi na wystarczający do uzyskania emerytury staż pracy.



Wydzierżawiłem trzy lata temu ziemię od ANR na 10 lat. Niedawno otrzymałem list od adwokata osoby, która jest spadkobiercą poprzedniego właściciela gruntu, wzywający mnie do opuszczenia i wydania nieruchomości. Do listu załączone było orzeczenie sądu stwierdzające, że ta osoba rzeczywiście jest spadkobiercą dawnego właściciela. Jak w tej sytuacji wygląda zawarta umowa dzierżawy?

Oczywistym jest, że ANR wydzierżawiając przedmiotową nieruchomość nie przekroczył swoich uprawnień,

a Pan obejmując ją w dzierżawę działał w dobrej wierze nie posiadając wiedzy na temat ewentualnych roszczeń spadkobierców. Mając powyższe na uwadze, należy uznać, że umowa została skutecznie zawarta i pozostaje w mocy. Zmiana nastąpi jedynie w sferze podmiotowej stosunku dzierżawy, ponieważ w miejsce dotychczasowego wydzierżawiającego wstąpi prawowity właściciel, czyli spadkobierca. Jeżeli otrzymał Pan wezwanie do wydania i opuszczenia gruntu, to winien Pan niezwłocznie poinformować ANR, albowiem art. 665 kodeksu cywilnego przewiduje, że gdy osoba trzecia dochodzi przeciwko najemcy roszczeń dotyczących rzeczy najętej, najemca powinien niezwłocznie zawiadomić o tym wynajmującego. Wprawdzie przepis ten dotyczy stosunku najmu, ale na mocy art. 694 do dzierżawy stosuje się odpowiednio przepisy o najmie. Zatem ciąży na Panu obowiązek powiadomienia wydzierżawiającego. Rozumiem także, że umowa dzierżawy zawarta na 10 lat z ANR ma charakter pisemnej umowy z datą pewną, oraz że przedmiot dzierżawy został Panu wydany. Jest to niezmiernie istotne, zważywszy na treść art. 678 k.c., który stanowi, że w razie zbycia rzeczy najętej w czasie trwania najmu nabywca wstępuje w stosunek najmu na miejsce zbywcy z zastrzeżeniem, że może wypowiedzieć najem z zachowaniem ustawowych terminów wypowiedzenia. Kluczowym dla naszych rozważań jest zapis §2 art. 678, który wyklucza istnienie powyższego uprawnienia do wypowiedzenia najmu (dzierżawy), jeżeli umowa najmu (dzierżawy) była zawarta na czas oznaczony z zachowaniem formy pisemnej i z datą pewną, a rzecz została najemcy wydana. Jak widać spadkobierca wejdzie w prawa i obowiązki ANR, dotychczasowego dzierżawcy, jednakże nie będzie mógł takiej umowy dzierżawy legalnie wypowiedzieć. Oczywiście, możliwe jest wcześniejsze rozwiązanie umowy dzierżawy choćby na podstawie porozumienia stron, ale do tego potrzebna jest wola Pana jako wydzierżawiającego i nowego właściciela. ■

Joanna Kaźmierczak-Błocisz



„Kwiaty Polskie” to dziewięciu ogrodników spod Łodzi, działających na trudnym, bo opanowanym przez Holendrów i Duńczyków rynku kwiatów ciętych. Orodnicy zrzeszyli się w 2004 r., na tydzień przed akcesją Polski do Unii Europejskiej. Członkowie grupy to niezależni producenci, których do połączenia sił zmobilizowało wspólne poszukiwanie rynków zbytu.

Jeśli chcą pomóc, to niech nie przeszkadzają!

Na początku swojej działalności rolnicy rozprowadzali kwiaty głównie przez rodzime hurtownie. Obecnie (znak czasu!) 90% odbiorców to sieci handlowe. Prezes Spółki, Pan Ryszard Turski nie jest zbyt zadowolony z takiego stanu rzeczy. Wskazuje na duże mankamenty rynku zbytu: duże opłaty marketingowe, konkurencja tańszych towarów oraz presja sprzedaży po cenach na granicy opłacalności. Prezes spółki ocenił sytuację jednoznacznie, mówiąc: „Hipermarkety zaciskają polskiemu dostawcy pętlę na szyi – w sieci nie ma sentymentów”. Wspólne, połączone działania ogrodników to wręcz konieczność.

Stworzenie grupy wymagało pewnego wysiłku. Niezbędne okazało się zatrudnienie doradcy prawnego. W stworzeniu biznesplanu pomógł miejscowy ODR. Grupa od początku korzy-

stała z dotacji budżetu państwa na tzw. koszty administracyjne (w pierwszym roku jest to pomoc rządu 5% od obrotu, w drugim 4% itd.). Pomoc tę Prezes „Kwiatów Polskich” skwitował zdaniem: „Wolałbym, żeby budżet nam nic nie dawał i nic nie zabierał” (pod tym zdaniem podpisują się pewnie nie tylko grupy producenckie, ale także i rolnicy indywidualni). Jest to dotacja ustawowo należąca, a mimo to jej uzyskanie, poza zmaganiem z biurokracją, pochłania całkiem spore środki. Aby ją uzyskać, „Kwiaty Polskie” musiały zakupić program komputerowy opracowujący obroty przedsiębiorstwa (3000 zł.) oraz zlecić do działania firmie dokonującej analizy obrotów (kolejne 3000 zł. rocznie). Aby było śmieszniej, ARiMR, która dystrybuje finanse, życzyła sobie do niedawna sygnowanie każdej strony (z dwóch

tysięcy) podpisem Prezesa grupy. Należy oczywiście wspomnieć o 22% podatku należnym Skarbowi Państwa, także od dotacji budżetowych. Nie spytałam mojego rozmówcy, dlaczego „Kwiaty Polskie” nie wystąpiły o pomoc unijną z programu PROW dla grup – nie dlatego, że zapomniałam. Lider Spółki zaznacza jednak, że o wiele ważniejsza od przeszkód zewnętrznych jest wewnętrzna spójność i solidarność członków grupy, niezależnie od koniunktury. Rolnicy z „Kwiatów Polskich” trwają przy sobie już 4 lata – bo mimo wszystko chyba warto!

Z takiego założenia wyszedł też entuzjasta przedsiębiorczości, Pan Janusz Białoskórski, gdy trzy lata temu namawiał swoich dalszych i bliższych sąsiadów do stworzenia grupy producenckiej „Notec”. Dobór mądrych, uczciwych i zaufanych współników to

dla Pana Białoskórskiego, obecnego Prezesa grupy, warunek przetrwania i powodzenia przedsięwzięcia. Spółdzielnia, bo taką formę prawną wybrali przedsiębiorcy, liczy niewielu, bo zaledwie 11 członków. Jest to bardzo ważne dla mobilności grupy: w małej społeczności szybciej zapadają decyzje, a odpowiedzialność poszczególnych członków za powodzenie działań Spółdzielni wzrasta. Dla założyciela grupy trudniejsze było znalezienie odpowiednich partnerów, aniżeli rejestracja przedsiębiorstwa. Panu Januszowi niepotrzebna była nawet pomoc prawnika. Źle ocenia natomiast pomoc różnych ośrodków doradczych. Zdaniem Lidera „Noteci” to one odpowiadają za dezinformację i komplikowanie prostych w gruncie rzeczy procedur. Jak przystało na społecznika, Pan Janusz Białoskórski zajmuje się nie

tylko dystrybucją tuczników, nawiązywaniem kontaktów z uczciwymi kontrahentami, ale także i rozliczeniami finansowymi z rolnikami. Porachunki z fiskusem zostawia jednak fachowcom – Biuru Rachunkowemu, które dokonuje tego za niewielką opłatą.

Hodowcy trzody chlewnej wybrali, ich zdaniem, tańszą i prostszą formę spółdzielni. Stwierdzili, że Prawo Spółdzielcze to na tyle przejrzyste i przyjazne przedsiębiorcy ustawa, iż warto skorzystać z możliwości. Udział i wpisowe ustalają sami członkowie. W „Noteci” to 1000 zł wpisowego oraz 500 zł. składki. Była to suma, która wystarczyła na prowadzenie grupy przez cały rok! W drugim roku działalności grupa dostała wsparcie ustawowe (5%), które pozwoliło nie tylko na opłacenie działań administracyjnych, ale także na wypłacenie wszystkim

członkom premii (w zależności od wielkości sprzedaży), rzędu kilkunastu tysięcy złotych! Członkowie grupy zarobili na swym zrzeczeniu podwójnie: uzyskują lepsze warunki sprzedaży (o kilkadziesiąt groszy więcej od pojedynczych rolników) oraz korzystają z pomocy oferowanej przez budżet.

Na niestabilnym rynku trzody chlewnej rolnicy niezrzeszeni nie mają większych szans na dobre efekty swej pracy w postaci dużych i pewnych dochodów. Różne doświadczenia grup producenckich w realizacji swych celów zależą niewątpliwie od branży, w ramach której rolnicy się zrzeszają, od formy prawnej, jaką obierają, ale niewątpliwie najważniejszy warunek powodzenia grupy to charyzmatyczny lider i zaufani, pozytywnie nastawieni do idei spółdzielczości członkowie. ■