

Przedterminowe rozwiązanie umowy leasingu – sytuacja leasingobiorcy

Umowa leasingu stanowi rozwiązanie bardzo często wykorzystywane w obrocie prawnym pomiędzy przedsiębiorcami, w szczególności w branżach związanych z wykorzystaniem rozbudowanego parku maszynowego, wymagającego okresowej wymiany. Jako przykład można wskazać zarówno firmy transportowe leasingujące samochody czy przedsiębiorstwa budowlane korzystające z leasingu, chociażby w odniesieniu do maszyn i urządzeń.

Leasing jest konstrukcją stosunkowo młodą, która w polskim obrocie prawnym pojawiła się w latach 70. XX wieku, początkowo w relacjach z zagranicznymi kontrahentami. W obrocie krajowym wzrost popularności leasingu to lata 90., przy czym w dalszym ciągu możemy zaobserwować wzrost popularności leasingu, który nie tylko zwiększa swój zasięg i zróżnicowanie, jeżeli chodzi o przedmiot leasingu (leasing nieruchomości czy udziałów w ruchomościach), ale również występuje w urozmaiconych postaciach (np. leasing zwrotny). Za wzrastającą popularnością leasingu jako formy zapewniania dostępu do rozmaitych dóbr stoją między innymi kwestie fiskalne, jak również fakt, że umowa leasingu nie stanowi obciążenia bilansowego dla spółek prawa handlowego.

Aspekty prawne leasingu

Istotą umowy leasingu jest oddanie przez finansującego (z reguły bank lub inną instytucję finansową) oznaczonej co do tożsamości rzeczy do okresowego korzystania przez leasingobiorcę – na określony z góry czas. Oznaczenie czasu, na jaki umowa została zawarta, ma kluczowe znaczenie, gdyż koniecznym elementem umowy leasingu jest zapłata na rzecz finansującego wynagrodzenia, którego wysokość w całym okresie leasingu ma być równa co najmniej cenie, w jakiej finansujący nabył przedmiot leasingu (art. 709¹ *Kodeksu cywilnego*). Oznacza to konieczność nadania umowie leasingowej określonych ram czasowych, od czego uzależnione jest odpowiednie skalkulowanie wysokości wynagrodzenia (w praktyce określanego ratą leasingową). Jednocześnie nie można wykluczyć sytuacji, w których umowa leasingu ulegnie rozwiązaniu przed upływem planowanego okresu, a więc przed spłatą na rzecz finansującego równowartości ceny, za którą nabył on przedmiot leasingu.

Wcześniej rozwiązanie umowy leasingu jest możliwe w drodze jej wypowiedzenia, przy czym ustawodawca zróżnicował uprawnienia stron w zakresie możliwości wypowiedzenia, czego uzasadnieniem jest wspomniana wyżej konieczność zapewnienia stabilności umowie leasingu. Warto zacytować wyrok sądu apelacyjnego w Warszawie z 26 lutego 2014 r. (sygn. V ACa 1175/13):

„Po pierwsze, wypowiedzenia umowy może dokonać w zasadzie tylko finansujący. Ponadto wypowiedzenie może nastąpić wyłącznie w przypadkach przewidzianych w ustawie, czyli w razie zaistnienia sytuacji określonych w art. 709¹¹, 709¹² § 2 lub art. 709¹³ § KC. Powstanie po stronie finansu-

jącego prawa do wypowiedzenia umowy uzależnione jest przy tym od spełnienia zawartych w tych przepisach przesłanek. Kolejnym ograniczeniem jest zastrzeżenie przez ustawodawcę w każdym przypadku, że wypowiedzenie następuje ze skutkiem natychmiastowym, chyba że strony uzgodniły termin wypowiedzenia. W związku z powyższym **nie jest dopuszczalne uregulowanie w umowie leasingu innych przypadków wypowiedzenia tej umowy. Takie postanowienie jako mające na celu obejście ustawy byłoby bezwzględnie nieważne z art. 58 KC**”.

Uprzywilejowanie finansującego – jedyne posiadającego prawo rozwiązać umowę w drodze jej wypowiedzenia – ma swoje uzasadnienie w pierwotnej konstrukcji leasingu, w której finansujący dokonuje nabycia przedmiotu leasingu wskazanego konkretnie przez leasingobiorcę – w przypadku rozwiązania umowy finansujący pozostaje właścicielem takiego przedmiotu leasingu, który ze względu na swoją specyfikę może się okazać niemożliwy do dalszego zbycia po cenie rynkowej. O ile jednak ryzyko finansującego jest znaczne przy leasingu urządzeń wysokospecjalistycznych czy też wykonywanych na indywidualne zamówienie leasingobiorcy, o tyle dyskusyjne jest uprzywilejowanie finansującego w przypadkach, gdy leasing dotyczy rzeczy powszechnie występujących w obrocie i łatwo zbywalnych, jak chociażby samochody osobowe.

W przypadku, w którym dojdzie do wypowiedzenia umowy leasingu przez finansującego (na skutek okoliczności, za które leasingobiorca ponosi odpowiedzialność: niewłaściwe korzystanie z przedmiotu leasingu, oddanie rzeczy do używania osobie trzeciej, zwłoka z zapłatą rat leasingowych), zastosowanie znajduje art. 709¹⁵ *Kodeksu cywilnego*:

„W razie wypowiedzenia przez finansującego umowy leasingu na skutek okoliczności, za które korzystający ponosi odpowiedzialność, finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i rozwiązania umowy leasingu”.

Konsekwencje rozwiązania umowy leasingowej W praktyce zatem dochodzi do sytuacji, w której rozwiązanie umowy leasingu na skutek jej wypowiedzenia przez finansującego oznacza dla leasingobiorcy:

- a) konieczność zwrotu przedmiotu leasingu finansującemu – rozwiązanie umowy oznacza utratę tytułu prawnego do korzystania z przedmiotu leasingu, który cały czas jest własnością finansującego, zaś dalsze korzystanie po rozwiązaniu umowy leasingu może rodzić roszczenie odszkodowawcze za bezumowne korzystanie;
- b) konieczność zapłaty pozostałych rat leasingowych, które mogą być natychmiast wymagalne.

Mając na uwadze wskazane wyżej konsekwencje rozwiązania umowy leasingu, sytuacja leasingobiorcy przedstawia się bardzo niekorzystnie, tym bardziej w sytuacji, w której konieczność zwrotu przedmiotu leasingu ogranicza możliwości osiągania przychodu. Jeżeli dodatkowo uwzględnimy konieczność natychmiastowej spłaty pozostałych rat leasingowych, wypowiedzenie umowy leasingu może znacząco skomplikować sytuację finansową przedsiębiorcy. W tym kontekście niezwykle istotne staje się korzystanie przez leasingobiorcę ze wszystkich przysługujących mu uprawnień, jak również zachowanie – pomimo wypowiedzenia umowy – właściwej komunikacji z finansującym.

Jeżeli chodzi o uprawnienia leasingobiorcy, *Kodeks cywilny* przewiduje, że pozostałe do spłacenia raty leasingowe należy pomniejszyć o korzyści, jakie finansujący uzyskał dzięki przedwczesnemu rozwiązaniu umowy leasingu. Wspomniane korzyści finansującego to przede wszystkim odpadnięcie kosztów obsługi długu zaciągniętego na zakup przedmiotu leasingu oraz odzyskanie tego przedmiotu i zrobienie z niego użytku (oddanie w najem, dzierżawę lub jego sprzedaż). Należy jednak pamiętać, że to na leasingobiorcy spoczywa ciężar wykazania, jakie korzyści odniósł finansujący: w praktyce wygląda to w ten sposób, że leasingobiorca zobowiązany jest do spłaty w całości kwoty wynikającej z niespłaconych rat, a dopiero wykazanie konkretnych korzyści po stronie finansującego pozwala na obniżenie wysokości roszczenia.

Stosunkowo łatwo jest wykazać korzyści finansującego związane z kosztem obsługi zadłużenia – można je bowiem wyliczyć i udowodnić na podstawie harmonogramu rat leasingowych i samej umowy leasingu przewidującej określone oprocentowanie itp. Ustalenie wszelkich korzyści finansującego w tym zakresie jest przy tym możliwe już w momencie wypowiedzenia umowy leasingowej, co zauważył sąd apelacyjny w Warszawie w wyroku z 8 stycznia 2014 r. (I ACA 1271/13):

„Jeżeli z chwilą rozwiązania umowy odpadł obowiązek finansującego kredytowania korzystającego, nie powinno się już finansującemu należeć z tego tytułu wynagrodzenie. W konsekwencji suma wszystkich niezapłaconych rat należna finansującemu z chwilą rozwiązania umowy leasingu wskutek jej wypowiedzenia z przyczyn objętych odpowiedzialnością korzystającego podlega pomniejszeniu o części przyszłych rat, obejmujące odsetki stanowiące koszt „kredytu rzeczowego” zaciągniętego przez korzystającego u finansującego”.

Problemem natomiast jest wykazanie korzyści, jakie odniósł finansujący na skutek odebrania rzeczy leasingobiorcy. Z reguły korzyść ta przejawia się w możliwości odsprzedaży przedmiotu leasingu – wówczas korzyść jest równa uzyskanej cenie sprzedaży (tak orzekł m.in. Sąd Najwyższy w wyroku z 12 grudnia 2013 r. V CSK 566/12), w przypadku najmu lub dzierżawy korzyść jest wyznaczana przez przewidziany czynsz. Problem polega jednak na tym,

że leasingobiorca nie ma dostępu do danych księgowych finansującego, zatem nie dysponuje pewnymi informacjami, czy przedmiot leasingu został sprzedany lub wynajęty, oraz jakie kwoty z tego tytułu uzyskał finansujący. Co więcej, do sprzedaży przedmiotu leasingu może dojść już po egzekwowaniu przez finansującego zapłaty wszystkich rat leasingowych. Wówczas leasingobiorca najpierw musi zapłacić całość wynagrodzenia finansującemu, by następnie dochodzić częściowego zwrotu w przypadku sprzedaży przedmiotu leasingu, co nie jest korzystne dla leasingobiorcy.

Metody postępowania leasingobiorcy po rozwiązaniu umowy

Mając na uwadze powyższe okoliczności, można wskazać dwie zasadnicze drogi postępowania leasingobiorców. Po pierwsze, możliwe jest odsunięcie w czasie obowiązku zapłaty wynagrodzenia na rzecz finansującego poprzez skierowanie sprawy na drogę postępowania sądowego. W toku postępowania można oczywiście podnieść kwestię pomniejszenia wynagrodzenia o korzyści uzyskane przez finansującego, jak również łatwiej jest wykazać, jakie korzyści odniósł finansujący na skutek dalszego obrotu przedmiotem leasingu – sąd może bowiem skutecznie zobowiązać finansującego do przedstawienia odpowiedniej dokumentacji księgowej. Minusem takiego rozwiązania jest oczywiście konieczność poniesienia pewnych kosztów związanych z postępowaniem oraz ewentualnie odsetek. Natomiast jako korzyści należy wskazać brak konieczności natychmiastowej zapłaty, większe możliwości wykazania korzyści po stronie finansującego oraz potencjalnie – ograniczenie kwot, do których zapłaty będzie zobowiązany leasingobiorca. W odróżnieniu od sytuacji, w której leasingobiorca najpierw zaspokaja w całości roszczenie finansującego, a potem dochodzi częściowego zwrotu – skierowanie sprawy na drogę postępowania sądowego nie wiąże się również z zamrożeniem środków finansowych – nieraz w znacznej wysokości.

Drugą metodą postępowania jest podjęcie negocjacji z finansującym – co jest szczególnie zalecane w sytuacji, w której leasingobiorca zainteresowany jest w dalszym korzystaniu z przedmiotu leasingu. W szczególności w toku takich negocjacji możliwe jest dążenie do zawarcia innej umowy pozwalającej na korzystanie z przedmiotu leasingu (najem, dzierżawa) bądź też do sprzedaży na rzecz leasingobiorcy przedmiotu leasingu, przy czym zapłata ceny sprzedaży faktycznie rozliczałaby również kwestię zapłaty wszystkich rat leasingowych.

Oczywiście wybór konkretnej strategii postępowania jest uzależniony od szeregu czynników charakterystycznych dla danej sprawy takich jak: relacje pomiędzy stronami, przedmiot leasingu, sytuacja finansowa leasingobiorcy itp., niemniej jednak z uwagi na znaczne uprzywilejowanie finansującego przez obowiązujące przepisy, z punktu widzenia leasingobiorcy w przypadku wypowiedzenia umowy bardzo ważne staje się dokonanie niezwłocznej oceny sytuacji i podjęcie stosownych kroków.

Na marginesie jedynie należy zasygnalizować, że sytuacja podobna do wyżej opisanej ma miejsce w przypadku utraty przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę – z tą różnicą na korzyść leasingobiorcy, że wówczas zasadniczą korzyścią odniesioną przez finansującego jest odszkodowanie wypłacone z tytułu ubezpieczenia, które jest standardem przy umowach leasingu. □