

Leasing maszyn – aspekty prawne

Umowa leasingu stanowi rozwiązanie bardzo często wykorzystywane w obrocie prawnym pomiędzy przedsiębiorcami, w szczególności zaś w branżach związanych z wykorzystaniem rozbudowanego parku maszynowego, wymagającego okresowej wymiany. Tytułem przykładu można wskazać zarówno na firmy transportowe leasingujące samochody czy przedsiębiorstwa budowlane korzystające z leasingu, chociażby w odniesieniu do maszyn i urządzeń. Umowa leasingu pozwala bowiem na zapewnienie dostępu do urządzeń bez konieczności jednorazowej zapłaty całej ceny, jak również w ramach kosztów niższych niż w przypadku standardowego kredytowania. Za wzrastającą popularnością leasingu jako formy zapewniania dostępu do rozmaitych dóbr stoją przy tym między innymi kwestie fiskalne, jak również fakt, że umowa leasingu nie stanowi obciążenia bilansowego dla spółek prawa handlowego.

Umowa leasingu maszyn nie różni się pod względem regulacji prawnych od umów leasingowych dotyczących chociażby samochodów osobowych czy też sprzętu komputerowego. Jednakże ze względu na specyficzny przedmiot leasingu należy zwrócić uwagę na nieco inne aspekty praktyczne. Dodatkowo, w naszej ocenie zawieranie umów leasingowych, których przedmiotem są wysoce specjalistyczne maszyny i urządzenia, często produkowane na indywidualne zamówienie, otwiera pole do negocjowania warunków umowy leasingowej zaproponowanych przez finansującego – nie tylko w zakresie warunków ekonomicznych, ale również w zakresie rozwiązań prawnych. Odpowiednio przeprowadzone negocjacje w tym zakresie mogą ukształtować umowę leasingu w taki sposób, aby uniknąć potencjalnych sporów sądowych na etapie jej wykonywania – co daje leasingobiorcy nie tylko większy komfort użytkowania przedmiotu leasingu, ale również wymierne korzyści finansowe.

Określony czas obowiązywania umowy

Istotą umowy leasingu jest oddanie przez finansującego oznaczonej co do tożsamości rzeczy do okresowego korzystania przez leasingobiorcę – na określony z góry okres. Oznaczenie czasu, na jaki umowa została zawarta, ma kluczowe znaczenie, bowiem 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).

W szczególności ograniczone są możliwości wcześniejszego zakończenia stosunku leasingu z wyłącznej inicjatywy leasingobiorcy – wcześniejsze rozwiązanie umowy leasingu jest możliwe w drodze jej wypowiedzenia, przy czym, cytując za wyrokiem 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 zaist-

nienia sytuacji określonych w art. 709¹¹, 709¹² § 2 lub art. 709¹³ § KC. Powstanie po stronie finansującego 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”.

W sytuacji, w której to leasingobiorca byłby zainteresowany wcześniejszym zakończeniem umowy leasingu, rozwiązaniem najkorzystniejszym będzie zatem podjęcie negocjacji z finansującym w przedmiocie zawarcia stosownego porozumienia – jego przedmiotem może być rozwiązanie umowy leasingowej lub zmiana jej warunków. W toku takich rozmów należy przy tym szczególnie pochylić się nad kwestią rozliczenia pozostałych rat leasingowych – trzeba założyć, że pomimo wcześniejszego zakończenia leasingu finansujący powinien uzyskać (w ramach całkowitego rozliczenia umowy) przynajmniej zwrot kosztów nabycia przedmiotu leasingu. W naszej ocenie możliwe jest przy tym rozliczenie pozostałych rat poprzez wycenę przedmiotu leasingu i ustalenie, że wartość ta pomniejsza zobowiązania leasingobiorcy – bez wątpienia takie porozumienie musi dotyczyć wielu aspektów w celu uniknięcia ryzyka sporów sądowych.

Co w przypadku wypowiedzenia umowy?

Generalną zasadą jest, że w przypadku wypowiedzenia umowy leasingowej wszystkie niezapłacone raty stają się natychmiast wymagalne. Należy je jednak obniżyć o korzyści, jakie uzyskał finansujący na skutek przedwczesnego zakończenia umowy – w większości przypadków będzie to przede wszystkim możliwość sprzedaży przedmiotu leasingu. Odnosząc się do kwestii leasingu maszyn, należy przy tym zwrócić uwagę na charakterystykę tego typu umów. Przedmiotem objętym finansowaniem są bowiem z reguły ►

- wysoko specjalistyczne urządzenia i maszyny, bardzo często całe linie technologiczne, produkowane na indywidualne zamówienie i dostosowane do potrzeb leasingobiorcy. Co za tym idzie – możliwość zbycia takich maszyn i urządzeń na rzecz podmiotów innych niż leasingobiorca jest bardzo mocno ograniczona – albo przydatność danych maszyn, wyprodukowanych w określonej specyfikacji, dla innych przedsiębiorców będzie znikoma, albo też (w przypadku maszyn standardowych) – krąg potencjalnych nabywców mocno ograniczony.

Z punktu widzenia ewentualnego zbycia przedmiotu leasingu sytuacja finansującego jest zatem o wiele bardziej skomplikowana niż w przypadku leasingu chociażby samochodów. Uzasadnia to przy tym występujące w polskim prawie uprzywilejowanie finansującego, który jako jedyny ma prawo rozwiązać umowę w drodze jej wypowiedzenia – 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. Dlatego nawet w przypadku spełnienia przesłanek do wypowiedzenia umowy to finansujący ma prawo skalkulować, czy takie rozwiązanie będzie dla niego korzystne.

Ma to swoje odzwierciedlenie w sytuacji leasingobiorcy na wypadek przedterminowego rozwiązania umowy leasingu – zgodnie z art. 709¹⁵ *Kodeksu cywilnego* przedterminowe rozwiązanie umowy leasingu oznacza bowiem nie tylko konieczność zwrotu przedmiotu leasingu finansującemu, ale również konieczność zapłaty pozostałych rat leasingowych. *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). Brak możliwości sprzedaży lub innego zarobkowego wykorzystania przedmiotu leasingu przez finansującego pogarsza zatem sytuację leasingobiorcy w rozliczeniach z finansującym. Należy przy tym 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. 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.

Wadliwy przedmiot leasingu – co może leasingobiorca?

W przypadku leasingu maszyn istotnym zagadnieniem jest odpowiedzialność w przypadku wad występujących w przedmiocie leasingu, które uniemożliwiają wykorzystanie danego urządzenia zgodnie z przeznaczeniem. Nie ulega bowiem wątpliwości, że biznesowym założeniem zawarcia umowy leasingu jest wyko-

rzystywanie jego przedmiotu, który ma generować obrót i „zarabiać na sobie”. W tym zakresie należy zwrócić uwagę na dwa przepisy, mianowicie:

Art. 709⁴ § 2 kc:

„Finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za przydatność rzeczy do umówionego użytku”.

Art. 709⁸ kc:

„§ 1. Finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za wady rzeczy, chyba że wady te powstały na skutek okoliczności, za które finansujący ponosi odpowiedzialność. Postanowienia umowne mniej korzystne dla korzystającego są nieważne.

§ 2. Z chwilą zawarcia przez finansującego umowy ze zbywcą z mocy ustawy przechodzą na korzystającego uprawnienia z tytułu wad rzeczy przysługujące finansującemu względem zbywcy, z wyjątkiem uprawnienia odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą.

§ 3. Wykonanie przez korzystającego uprawnień określonych w § 2 nie wpływa na jego obowiązki wynikające z umowy leasingu, chyba że finansujący odstąpi od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy.

§ 4. Korzystający może żądać odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy, jeżeli uprawnienie finansującego do odstąpienia wynika z przepisów prawa lub umowy ze zbywcą. Bez zgłoszenia żądania przez korzystającego finansujący nie może odstąpić od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy.

§ 5. W razie odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy umowa leasingu wygasa. 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 wygaśnięcia umowy leasingu oraz umowy ze zbywcą”.

Co do zasady, wszelkie wady i problemy z eksploatacją maszyn i urządzeń stanowiących przedmiot leasingu powinny być rozwiązywane w ramach relacji pomiędzy leasingobiorcą a zbywcą rzeczy (z reguły jest to producent lub dystrybutor, zazwyczaj nie jest stroną umowy leasingu). Finansujący ponosi odpowiedzialność za wady rzeczy jedynie wyjątkowo, a dotyczy to wad powstałych na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi finansujący. W praktyce chodzi o dwie sytuacje:

- wady powstały, gdy rzecz była w posiadaniu finansującego, przed wydaniem jej leasingobiorcy – przypadek rzadko spotykany w odniesieniu do nowych maszyn i urządzeń, ze względu na fakt funkcjonowania leasingobiorcy wyłącznie jako pośrednika – z reguły rzecz odbierana jest od zbywcy bezpośrednio przez finansującego, zasada ta może mieć zastosowanie do leasingu maszyn używanych (np. poleasingowych);
- wady powstały w toku wytwarzania rzeczy, na skutek błędnych wytycznych udzielonych przez finansującego – sytuacja bardzo nietypowa w odniesieniu do leasingu maszyn, które są albo produkowane seryjnie, albo według wytycznych późniejszego użytkownika – leasingobiorcy.

Co więcej, przejściowy brak możliwości wykorzystania przedmiotu leasingu zgodnie z jego przeznaczeniem, wywołany wadami rzeczy, w świetle cytowanego przepisu nie stanowi podstawy

do obniżenia wysokości lub zawieszenia rat leasingowych. Ryzyko w tym zakresie spoczywa na leasingobiorcy, który co do zasady sam wskazuje, jakie dokładnie urządzenie ma być przedmiotem leasingu.

Stanowisko takie jest uzupełnione w praktyce obrotu prawnego przez odwołanie się do art. 644 kc – przyjmuje się, że jeżeli przedmiot leasingu ma wady, które ograniczają jego przydatność do umówionego użytku, leasingobiorca może żądać odpowiedniego obniżenia rat leasingowych (tak zasądził m.in. Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z 14 stycznia 2015 r. VI ACA 485/14). Oczywiście kwestia rozumienia pojęcia „odpowiedniego” obniżenia raty musi być rozpoznawana indywidualnie w każdej sprawie, i – jak wskazuje praktyka – dzieje się to zazwyczaj w toku sporu sądowego. Postulować można wprowadzenie odpowiednich postanowień do umowy leasingowej, co wymagałoby jednak nie tylko zgody finansującego, lecz również przeanalizowania pod kątem prawnym i biznesowym danej transakcji, z uwzględnieniem przedmiotu leasingu. Oczywiście czas na takie działania jest przed zawarciem samej umowy.

Co do zasady, w przypadku wystąpienia wad w przedmiocie leasingu podmiotem, do którego należy kierować roszczenia, jest zbywca rzeczy – jest to sytuacja najbardziej typowa. W tym przypadku na leasingobiorcę przechodzą z mocy prawa wszystkie uprawnienia z tytułu rękojmi i gwarancji (w tym przypadku pojawiają się postulaty, aby przejście praw z gwarancji uzależnić od przekazania dokumentu gwarancji), poza uprawnieniem do odstąpienia od umowy.

Należy pamiętać, że redakcja przepisu wskazuje, że na leasingobiorcę przechodzą tylko uprawnienia względem zbywcy – a tym niekoniecznie musi być producent urządzenia. Zatem w scenariuszu, w którym:

1. finansujący nabywa urządzenie od dystrybutora, który nie jest producentem,
2. finansujący – jako nabywca urządzenia – otrzymuje gwarancję wystawioną przez producenta,
3. zawierana jest umowa leasingu,
4. leasingobiorca nie nabywa automatycznie uprawnień wynikających z gwarancji producenta – konieczne jest dokonanie odrębnej czynności prawnej.

Poza prawem do odstąpienia od umowy ze zbywcą to leasingobiorca może samodzielnie wykonywać wszystkie uprawnienia wobec zbywcy (procedury reklamacyjne itp.). Redakcja przepisu dopuszcza przy tym samodzielne wystąpienie przez leasingobiorcę z roszczeniem o obniżenie ceny zakupu urządzenia. Powstaje jednak pytanie o skutki takiego roszczenia. Bez wątpliwości zwrot obniżonej części ceny nie nastąpi na rzecz leasingobiorcy, lecz na rzecz finansującego, który zapłacił cenę. Wówczas, jak się wydaje, powinno dojść do obniżenia wysokości raty leasingowej, której głównym elementem jest cena urządzenia. Nie ma jednak przepisów szczególnych, które regulowałyby tę kwestię, w związku z czym, jako element umowy, zmiana ceny powinna nastąpić w trybie przewidzianym dla zmiany umowy, co wymaga zgody obydwu stron. Warto zatem rozstrzygnąć tę kwestię z finansującym przed rozpoczęciem samodzielnych działań zmierzających do obniżenia ceny – mogą się one okazać nieefektywne ekonomicznie dla leasingobiorcy. Ewentualnie możliwe jest wprowadzenie od-

powiednich rozwiązań na etapie umowy leasingowej, dzięki którym obniżenie ceny będzie w sposób automatyczny skutkowało obniżeniem raty leasingowej.

Fakt, że to leasingobiorca staje się podmiotem uprawnionym z tytułu rękojmi i gwarancji co do przedmiotu leasingu oznacza również, że to na leasingobiorcy spoczywa ciężar dopełnienia przesłanek związanych z realizacją tych uprawnień, takich jak: stwierdzenie wady, poinformowanie w odpowiednim terminie zbywcy i zachowanie należytej staranności. Na tym tle należy pamiętać, że wiedza o wadzie w chwili wydania rzeczy lub zawarcia umowy, która może wyłączać odpowiedzialność zbywcy, będzie oceniana z punktu widzenia leasingobiorcy.

Jedynym uprawnieniem co do przedmiotu leasingu, które pozostaje przy finansującym, jest uprawnienie do odstąpienia od umowy ze zbywcą – nie może być zresztą inaczej, bowiem leasingobiorca nie jest stroną tej umowy. W praktyce jednak skorzystanie z prawa do odstąpienia od umowy uzależnione jest od woli leasingobiorcy – co jest zrozumiałe, gdyż to on jako użytkownik danej maszyny jest najbardziej kompetentny do oceny, czy istnieje możliwość jej dalszego wykorzystania, czy też jej wady są na tyle istotne, że czynią rzecz bezużyteczną.

Odstąpienie od umowy ze zbywcą jest uzależnione nie tylko od wystąpienia ogólnych przesłanek wynikających z rękojmi lub udzielonej gwarancji, lecz przede wszystkim od żądania leasingobiorcy. Bez takiego żądania finansujący nie może odstąpić od umowy – w doktrynie przyjmuje się, że takie odstąpienie byłoby sprzeczne z prawem i jako takie nieważne. W szczególności nie wywierałoby skutków w relacji finansujący – zbywca, jak również skutków dla obowiązywania umowy leasingu.

Odstąpienie od umowy ze zbywcą powoduje, że umowa leasingu wygasa z mocy prawa – ze wszystkimi tego konsekwencjami, zasygnalizowanymi w pierwszej części niniejszego artykułu. Należy zaznaczyć, że o ile odstąpienie od umowy w relacjach finansujący – zbywca ma skutek wsteczny (od momentu zawarcia), o tyle przekłada się na istnienie umowy leasingu dopiero od momentu skutecznego odstąpienia. Innymi słowy, w przypadku odstąpienia od umowy ze zbywcą dotychczasowa realizacja umowy leasingowej pozostaje skuteczna – w szczególności nie można twierdzić, że uiszczony raty leasingowe stanowią świadczenie nienależne, i domagać się ich zwrotu.

Jak w każdym przypadku wygaśnięcia leasingu przed umówionym terminem, również w omawianej sytuacji powstaje obowiązek zwrotu rzeczy i zapłaty pozostałych rat leasingowych – pomniejszonych o korzyści uzyskane przez finansującego.

Na korzyści te składa się w szczególności zwrócona przez zbywcę cena albo wynagrodzenie, ale również obniżenie kosztów kredytu czy obsługi leasingu. Z uwagi na uprzednie odstąpienie, nie będzie możliwości powstania korzyści na skutek sprzedaży lub innego rozdysonowania przedmiotem leasingu. 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 konsekwen-

► cji 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”.

Co więcej, zgodnie z poglądem Sądu Najwyższego wyrażonym w wyroku z 12 kwietnia 2006 r. (III CSK 20/06) przez powstałą korzyść należy rozumieć roszczenie powstałe po stronie finansującego. Oznacza to, że w rozliczeniach z leasingobiorcą finansujący nie będzie mógł powołać się skutecznie na fakt, że po odstąpieniu nie otrzymał zwrotu ceny od zbywcy.

Czarny scenariusz – upadłość leasingobiorcy

Omawiając praktyczne zastosowanie umowy leasingu w odniesieniu do maszyn i urządzeń – z uwagi na charakter niniejszego czasopisma, związanych z branżą budowy i utrzymania dróg – nie sposób pominąć przypadków, w których dochodzi do ogłoszenia upadłości leasingobiorcy.

Od 1 stycznia 2016 roku weszły w życie klauzule umowne zastrzegające na wypadek:

- a) złożenia wniosku o zatwierdzenie układu,
- b) zatwierdzenia układu,
- c) złożenia wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego,
- d) otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego,
- e) złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości,
- f) ogłoszenia upadłości.

Postanowienia umowy zastrzegające zmianę lub rozwiązania stosunku prawnego, którego stroną jest dłużnik, będą nieważne.

Powyzsza nowość jest o tyle istotna, że o ile dotychczas nieważne były klauzule umowne zastrzegające zmianę lub rozwiązanie stosunku prawnego, którego stroną jest dłużnik, w przypadku ogłoszenia upadłości, o tyle brak było podobnego ograniczenia odnośnie zastrzegania zmiany lub rozwiązania stosunku prawnego, którego stroną jest dłużnik, w przypadku złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości. Powszechna była w związku z tym praktyka wprowadzania do umów klauzul przewidujących rozwiązanie umowy ze skutkiem natychmiastowym w przypadku złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości.

W przypadku upadłości układowej, której istotą jest dalsze funkcjonowanie upadłego przy jednoczesnej restrukturyzacji jego zobowiązań, co do zasady umowa leasingu obowiązuje pomimo ogłoszenia upadłości. Co więcej, zgodnie z nowymi regulacjami, które weszły w życie 1 stycznia 2016 r., sam fakt zawarcia układu z wierzycielami nie będzie mógł prowadzić do zmiany treści i warunków umowy leasingowej bez zgody finansującego. Nie będzie zatem możliwa sytuacja, w której warunki umowy są zmieniane decyzją większości wierzycieli, wbrew woli stron umowy leasingowej. Rozwiązanie takie zapewni bez wątpienia bardziej korzystną pozycję finansującego, zmniejszając jego ryzyko związane z upadłością układową leasingobiorcy. Z drugiej strony wypowiedzenie umowy leasingowej będzie wymagało uzyskania zgody rady wierzycieli – co jest korzystne dla leasingobiorcy, bowiem stabilizuje jego dostęp do narzędzi pracy, będących przedmiotem leasingu – co z pewnością ma ogromne znaczenie przy restrukturyzacji przedsiębiorstwa.

Dodatkowo pragniemy wskazać, że z zakresu układu z wierzycielami z mocy prawa wyłączone są wierzytelności zabezpieczone na mieniu dłużnika hipoteką lub jedną z form zastawu oraz roszczenia o wydanie przedmiotu leasingu. Oznacza to w szczególności, że wierzytelności te mogą być przedmiotem sporów sądowych, nierzutujących bezpośrednio na przebieg postępowania restrukturyzacyjnego.

W przypadku ziszczenia się czarnego scenariusza, czyli ogłoszenia upadłości likwidacyjnej, podstawowe znaczenie dla losów umowy leasingu ma decyzja co do dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa upadłego. W praktyce bowiem zdarza się, że mimo upadłości i trwającego z prawnego punktu widzenia procesu likwidacji, samo przedsiębiorstwo dalej funkcjonuje na rynku. Sztandarowym przykładem, aczkolwiek spoza branży budowlanej, są Krośnieńskie Huty Szkła „Krosno” S.A., które w toku kilkuletniego postępowania likwidacyjnego wręcz zwiększały swoją produkcję i poszerzały rynki zbytu. Przykład ten obrazuje, że nawet w przypadku upadłości likwidacyjnej zagwarantowanie dostępu do maszyn i urządzeń będących przedmiotem leasingu może mieć fundamentalne znaczenie dla losów przedsiębiorstwa w rozumieniu organizacyjnym, a w konsekwencji również dla przebiegu procesu likwidacji.

W myśl dotychczasowego brzmienia art. 114 ust. 1 *Prawa upadłościowego i naprawczego* w przypadku ogłoszenia upadłości korzystającego z rzeczy na podstawie umowy leasingu syndyk może w terminie dwóch miesięcy od dnia ogłoszenia upadłości, za zgodą sędziego komisarza, wypowiedzieć umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym. Zgodnie z nowym brzmieniem tego przepisu syndyk będzie mógł, za zgodą sędziego komisarza, odstąpić z dniem ogłoszenia upadłości od umowy leasingu.

Wskazujemy przy tym, że określenie „z dniem ogłoszenia upadłości” powinno być w naszej ocenie interpretowane jako „ze skutkiem na dzień ogłoszenia upadłości”. W naszej ocenie wysoce prawdopodobne jest jednak podejmowanie przez niektórych syndyków prób przeforsowania stanowiska, zgodnie z którym syndyk miałby możliwość odstąpienia od umowy ze skutkiem od początku jej obowiązywania.

Na żądanie drugiej strony złożone w formie pisemnej z datą pewną syndyk w terminie trzech miesięcy oświadczy na piśmie, czy od umowy odstępuje, czy też żąda jej wykonania. Niezłożenie w tym terminie oświadczenia przez syndyk będzie uważane za odstąpienie od umowy.

Jeżeli syndyk odstąpi od umowy, finansujący nie będzie miał prawa do zwrotu spełnionego świadczenia, chociażby świadczenie to znajdowało się w masie upadłości. Finansujący będzie mógł dochodzić w postępowaniu upadłościowym należności z tytułu wykonania zobowiązania i poniesionych strat, zgłaszając te wierzytelności sędziemu komisarzowi.

Jak wynika z powyższych rozważań, nawet ogłoszenie upadłości likwidacyjnej nie powoduje automatycznego wygaśnięcia leasingu – uzależnione jest to bowiem od decyzji syndyka (kontrolowanej przez sędziego komisarza) i przyjętej przez niego strategii prowadzenia likwidacji – bez wątpienia w przypadkach, w których zakłada ona prowadzenie działalności przedsiębiorstwa, leasing będzie w dalszym ciągu wykonywany w celu zapewnienia dostępu do maszyn i urządzeń. □