

Sytuacja prawna leasingobiorcy

w przypadku ogłoszenia upadłości leasingodawcy maszyn budowlanych

W artykule poruszono kwestie prawa upadłościowego i prawa restrukturyzacyjnego oraz skutki dla umów leasingu przy upadłości leasingodawcy.

Leasing stanowi często stosowany sposób finansowania prowadzonej działalności gospodarczej. Spektrum przedmiotów, które przedsiębiorcy finansują leasingiem, jest bardzo szerokie: od sprzętu biurowego, przez floty samochodów, jak również linie produkcyjne i maszyny, nie wyłączając maszyn budowlanych służących do prowadzenia inwestycji infrastrukturalnych, takich jak budowa dróg, linii kolejowych, mostów, tuneli *etc.*

Leasing – uwagi ogólne

Umowa leasingu jest rozwiązaniem o tyle wygodnym z punktu widzenia przedsiębiorcy, że umożliwia korzystanie z urządzeń, maszyn i sprzętu bez konieczności jednorazowej zapłaty całej ceny. Koszty finansowania zazwyczaj są niższe niż koszty np. kredytu.

Istotą umowy leasingu jest oddanie przez finansującego oznaczonej co do tożsamości rzeczy (np. konkretnej maszyny o indywidualnym numerze seryjnym) do okresowego korzystania przez leasingobiorcę – na określony z góry okres. 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. 709(1) *Kodeksu cywilnego*).

Od nadania umowie leasingowej określonych ram czasowych uzależnione jest skalkulowanie wysokości wynagrodzenia (raty leasingowej). Im dłuższy jest okres leasingu, tym rata może być niższa. Należy przy tym jednak pamiętać, że utrata, zużycie lub zniszczenie przedmiotu leasingu przed zakończeniem okresu leasingu nie zwalniają korzystającego z obowiązku świadczenia na rzecz finansującego.

Natura umowy leasingu powoduje także, że strony są ograniczone co do możliwości rozwiązania umowy leasingu. Co do zasady korzystający nie ma możliwości rozwiązania umowy leasingu przed końcem okresu leasingu. Możliwości finansującego są w tym zakresie ograniczone do określonych przypadków, np. do przypadków, gdy z przyczyn leżących po stronie korzystającego stan techniczny maszyny ulega znacznemu pogorszeniu (brak konserwacji i napraw) lub gdy korzystający popadnie w zwłokę z zapłatą raty leasingowej.

Prawo upadłościowe i prawo restrukturyzacyjne

1 stycznia 2016 r. weszła w życie *Ustawa Prawo restrukturyzacyjne* wprowadzająca do polskiego porządku prawnego cztery tryby postępowań restrukturyzacyjnych: postępowanie o zatwierdzenie układu, przyspieszone postępowanie układowe, przyspieszone postępowanie układowe oraz postępowanie sanacyjne. Ponadto Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. określa przesłanki ogłoszenia upadłości i przebieg postępowania upadłościowego. W odniesieniu do upadłości banków, banków hipotecznych, zakładów ubezpieczeń i reasekuracji, instytucji kredytowych, banków zagranicznych oraz SKOK-ów ustawodawca przewidział przepisy szczególne w zakresie prowadzenia upadłości – co do zasady zastosowanie znajdują także przepisy ogólne prawa upadłościowego. Inaczej jest w przypadku postępowań restrukturyzacyjnych, które *de facto* weszły do porządku prawnego w miejsce dawnego postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu oraz postępowania naprawczego. Spod zakresu stosowania prawa restrukturyzacyjnego wprost zostały wyłączone m.in.: banki, SKOK-i, zakłady ubezpieczeń i reasekuracji oraz instytucje finansowe w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 26 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych. Takimi instytucjami finansowymi są np. podmioty, których podstawową (lub jedną z podstawowych) działalnością jest udzielanie leasingu finansowego. Co do zasady należałoby zatem przyjąć, że otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego w stosunku do firmy leasingowej (nawet jeśli jest to przedsiębiorca niebędący bankiem) również nie jest dopuszczalne.

Upadłość leasingodawcy – skutki dla umów leasingu

Jakie mogą być skutki ogłoszenia upadłości leasingodawcy z perspektywy leasingobiorcy w kontekście trwałości łączącego strony stosunku zobowiązaniowego? W pierwszej kolejności należy zauważyć, że ogłoszenie upadłości leasingodawcy samo z siebie nie wpływa na obowiązki korzystającego wynikające z umowy leasingu, w tym w szczególności na obowiązek utrzymywania rzeczy

w stanie nie pogorszym oraz obowiązek uiszczania rat leasingowych. Należy o tym pamiętać i nie zaniedbywać tych obowiązków – wywiązywanie się przez korzystającego z umowy leasingu może skłonić syndyka masy upadłości (w przypadku upadłości banku lub SKOK funkcję zbliżoną do funkcji syndyka pełni kurator). W celu zachowania czytelności artykułu w treści niniejszej publikacji posługuję się jednak wyłącznie określeniem „syndyk”, przy czym w każdym przypadku, w którym w ramach niniejszego tekstu posługuję się określeniem „syndyk”, mam na myśli także kuratora ustanowionego dla banku lub SKOK do tego, by utrzymać umowę leasingu w mocy do końca okresu leasingu. Warto pamiętać, że w przypadku upadłości przedsiębiorstw działających na dużą skalę postępowanie upadłościowe może być procedurą rozciągniętą w czasie na długie lata, chyba że w międzyczasie syndyk znajdzie klienta gotowego nabyć całe przedsiębiorstwo lub przynajmniej zorganizowaną część przedsiębiorstwa upadłego. W tym czasie przedsiębiorstwo prowadzone przez syndyka masy upadłości w pewnym – mniej lub bardziej ograniczonym – zakresie prowadzi działalność gospodarczą. Mając w perspektywie kilkuletnie postępowanie upadłościowe, syndyk masy upadłości nie będzie skłonny do rozwiązania umowy leasingu, która przynosi przecież przedsiębiorstwu cykliczne przychody w postaci rat leasingowych. Do innych wniosków syndyk masy upadłości może dojść w dwóch przypadkach: gdy korzystający zacznie zaniedbywać obowiązki wynikające z umowy leasingu, w szczególności popadnie w zwłokę z zapłatą rat leasingowych, oraz gdy okaże się, że z punktu widzenia postępowania upadłościowego korzystniejszym rozwiązaniem okaże się sprzedaż przedmiotu leasingu (bez obciążenia tej rzeczy leasingiem) i uzyskanie za niego jednorazowej zapłaty, aniżeli pobieranie co miesiąc rat leasingowych.

Możliwości rozwiązania umowy leasingu przez finansującego są określone w *Kodeksie cywilnym* oraz zazwyczaj dodatkowo w treści samej umowy leasingu. Zgodnie z art. 709(11) *Kodeksu cywilnego* finansujący może wypowiedzieć umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym, chyba że strony uzgodniły termin wypowiedzenia, m.in. w przypadkach korzystania przez leasingobiorcę z rzeczy w sposób inny niż określony w umowie leasingu lub w przypadkach braku utrzymania rzeczy w należyтым stanie. Ponadto zgodnie z art. 709(13) *Kodeksu cywilnego*, jeżeli korzystający dopuszcza się zwłoki z zapłatą co najmniej jednej raty, finansujący powinien wyznaczyć na piśmie korzystającemu odpowiedni termin dodatkowy do zapłacenia zaległości, z zagrożeniem, że w razie bezskutecznego upływu wyznaczonego terminu może wypowiedzieć umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym (chyba że strony uzgodniły termin wypowiedzenia).

Jeśli zaś chodzi o szczególne regulacje przewidziane w treści *Prawa upadłościowego*, to zgodnie z art. 98 § 1 *Prawa upadłościowego*, jeżeli w dniu ogłoszenia upadłości zobowiązania z umowy wzajemnej (a taką właśnie umową jest umowa leasingu) nie zostały wykonane w całości lub części, syndyk może, za zgodą sędziego-komisarza, wykonać zobowiązanie upadłego i zażądać od drugiej strony spełnienia świadczenia wzajemnego lub od umowy odstąpić ze skutkiem na dzień ogłoszenia upadłości. Wydając zgodę, sędzia-komisarz kieruje się celem postępowania upadłościowego, biorąc także pod uwagę ważny interes drugiej strony umowy – należy przyjąć, że zazwyczaj utrzymanie w mocy umowy leasingu

będzie leżało w interesie obu stron. Jeżeli jednak syndyk masy upadłości chciałby odstąpić od umowy ze skutkiem na dzień ogłoszenia upadłości, powinien przedstawić sędziemu-komisarzowi argumentację wykazującą, że w ramach sprzedaży przedmiotu leasingu nieobciążonego leasingiem możliwe będzie uzyskanie wyższych środków pieniężnych niż w przypadku kontynuowania leasingu lub sprzedaży rzeczy obciążonej leasingiem po upływie pewnego okresu, na jaki zawarta została umowa leasingu.

Pojawia się pytanie o to, co może zrobić leasingobiorca w przypadku, gdy syndyk odstąpi od umowy leasingu. Jeżeli syndyk leasingodawcy odstąpiłby od umowy, leasingobiorcy nie przysługuje prawo do zwrotu spełnionego świadczenia. Leasingobiorca może dochodzić w postępowaniu upadłościowym należności z tytułu wykonania zobowiązania i poniesionych strat, zgłaszając te wierzytelności sędziemu-komisarzowi do masy upadłości i wówczas, w przypadku wciągnięcia wierzytelności na listę wierzytelności, leasingodawca mógłby liczyć na proporcjonalne zakończenie na zasadach analogicznych jak inni niezabezpieczeni wierzyciele. Wydaje się jednak, że racjonalną postawą leasingodawcy, zwłaszcza w sytuacji, gdy w świetle konkretnych okoliczności leasingodawcy szczególnie zależy na zachowaniu możliwości korzystania z przedmiotu leasingu (np. gdy przedmiotem leasingu jest specyficzna maszyna specjalnego przeznaczenia lub unikalna linia produkcyjna), może być podjęcie aktywnych działań w stosunku do syndyka masy upadłości. Po pierwsze, leasingobiorca może po prostu zwrócić się do syndyka z zapytaniem, jakie ma zamiary w odniesieniu do umów leasingu. Jeśli syndyk będzie nastawiony na długotrwałe prowadzenie działalności przez przedsiębiorstwo i utrzymanie źródeł cyklicznych przychodów albo syndyk będzie przewidywał zbycie całego przedsiębiorstwa, wówczas leasingobiorca powinien być raczej spokojny (w tym drugim przypadku nabywca przedsiębiorstwa wstąpi do umowy (umów) leasingu w miejsce dotychczasowego finansującego). Jeśli jednak syndykowi będzie zależało na szybkim wpływie gotówki, a przy tym syndyk nie będzie widział możliwości sprzedaży całego przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części w dającej się przewidzieć przyszłości, leasingobiorcy pozostają dwa warianty: znalezienie innej firmy leasingowej, która gotowa byłaby nabyć przedmiot leasingu, i nakłonienie syndyka do sprzedaży przedmiotu leasingu bez rozwiązywania umowy (sprzedaż rzeczy obciążonej leasingiem – nabywca wstąpiłby do umowy w miejsce finansującego) albo podjęcie z syndykiem negocjacji zmierzających do odkupienia przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę. Pierwsze rozwiązanie będzie racjonalne, jeśli leasingobiorcy będzie zależało na utrzymaniu sposobu finansowania maszyn na zasadach zbliżonych do dotychczasowych. Z kolei drugie rozwiązanie może okazać się korzystne, jeśli leasingobiorca dysponowałby wystarczającą pulą wolnych środków pieniężnych na zakup danej maszyny lub maszyn (istnieje szansa, że syndyk zgodziłby się zbyć przedmiot/ przedmioty leasingu po cenie znacząco obniżonej w stosunku do wartości rynkowej).

Warto zatem w przypadku ogłoszenia upadłości leasingodawcy rozważyć wszelkie za i przeciw poszczególnych wariantów i nawiązać kontakt z syndykiem masy upadłości w celu zminimalizowania ryzyka pozbawienia przedsiębiorstwa możliwości dalszego korzystania z leasingowanych maszyn i urządzeń. □