

GRZEGORZ PANEK\*

## UMOWA LEASINGU FINANSOWEGO A REGULACJA *LEASE OF GOODS* Z AKADEMICKIEGO PROJEKTU WSPÓLNEGO SYSTEMU ODNIESIENIA

Akademicki *Draft Common Frame of References* (DCFR), którą to nazwę przetłumaczyć można na język polski jako projekt wspólnego systemu odniesienia, stanowi rozwinięcie Zasad europejskiego prawa umów Komisji Lando<sup>1</sup>. Projekt ten przygotowany został przez Grupę Studyjną nad Europejskim Kodeksem Cywilnym oraz tzw. Grupę Acquis, czyli Grupę Badawczą nad Istniejącym Prawem Prywatnym Wspólnoty<sup>2</sup>. Opracowanie jest pierwszym tego rodzaju dokumentem na skalę europejską, który reguluje w sposób szeroki część szczegółową prawa zobowiązań, jeśli nie liczyć ściśle sektorowych dyrektyw wspólnotowych bądź — odnoszących się do poszczególnych typów umów występujących w obrocie międzynarodowym — aktów o charakterze powszechnym (a przynajmniej otwartych do przyjęcia dla wszystkich), jak konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów czy konwencja UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym z 1988 r. Także ostatniemu z wymienionych aktów przyjrzymy się nieco bliżej, zajmuje się on bowiem interesującym nas rodzajem umowy o korzystanie z rzeczy cudzej.

Umowom o odpłatne czasowe korzystanie z cudzej rzeczy ruchomej twórcy akademickiego projektu wspólnego systemu odniesienia poświęcili w sposób syntetyczny i jednolity część B księgi czwartej swojego opracowania. Część ta nosi

---

\* *Doktor nauk humanistycznych w zakresie językoznawstwa (język prawa, tłumaczenie specjalistyczne); magister prawa i filologii angielskiej; obecnie doktorant w Katedrze Postępowania Cywilnego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego, tłumacz.*

<sup>1</sup> Por. O. Lando: *Kultura a prawo kontraktów*, Nowa Europa 2008, nr 2(7), s. 131.

<sup>2</sup> Por. F. Zoll: *Europejski kodeks cywilny — wokół wizji nowego prawa prywatnego dla Europy*, Nowa Europa 2008, nr 2(7), s. 20.

tytuł *Lease of goods*. Chodzić w niej będzie, jeśli przyjrzeć się regulacji DCFR z perspektywy konstrukcji znanych polskiemu systemowi, zakotwiczonemu w rzymskiej tradycji kontynentalnej, o umowy zobowiązujące, konsensualne, odpłatne i wzajemne<sup>3</sup>. Zgodnie z rozpoczynającym tę część art. IV.B–1:101, przez ów bardzo ogólny typ rozumie się umowę, w której jedna ze stron zobowiązuje się udostępnić drugiej do czasowego korzystania uzgodnione rzeczy (*goods*) w zamian za określony czynsz. Czynsz ten może przybrać formę pieniężną lub niepieniężną, zawsze jednak musi przedstawiać pewną wymierną wartość dla kontrahenta. W świetle powyższego przyjąć można, iż w realiach polskich regulacji tej odpowiadać będą umowy najmu, dzierżawy oraz leasingu (niekoniecznie typu kodeksowego) rzeczy ruchomych<sup>4</sup>.

Sam tytuł części B księgi IV DCFR, *Lease of goods*, pomimo syntetycznego ujęcia, przetłumaczyć można na język polski, nie bez pewnego uproszczenia, jako najem towarów. Regulacja DCFR wydaje się jednolita, o czym świadczy chociażby sposób sformułowania art. IV.B–1:101, a odmienności konstrukcyjne stosunku leasingu zostały dostrzeżone w kilku jedynie przepisach<sup>5</sup>. Za takim tłumaczeniem przemawia również prototypowa, centralna i modelowa rola, jaką ustawodawca polski przypisał (choćby przez system odesłań) stosunkowi najmu w obrębie całej grupy umów o odpłatne korzystanie z rzeczy cudzej. Przypomnijmy, iż przez najem rozumie się pod rządami polskiego kodeksu cywilnego (art. 659 k.c.) umowę, w której wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się ze swej strony płacić wynajmującemu umówiony czynsz.

Kwestią doniosłą w przypadku tego rodzaju opracowania wydaje się wybór konkretnych typów umów, jakie uregulowane powinny zostać w ramach wspólnego systemu odniesienia, czy też konkretnych szczebli kontraktowej taksonomii (jak kategoria *lease of goods*) uwzględnionych w opracowaniu. Nie chodzi przecież tylko o to, że funkcjonujące w ramach poszczególnych systemów prawa krajowego katalogi typów umów zobowiązaniowych pozostają zróżnicowane. Katalogi te wszędzie będą otwarte, jako że w prawie zobowiązań mamy w tradycji europejskiej do czynienia z generalną zasadą swobody kontraktowej<sup>6</sup>, na której także i Komisja Europejska zamierza oprzeć wspólny system odniesienia w wersji ostatecznej, „politycznej”<sup>7</sup>. W kontekście ogólnej swobody umów to przecież partykularne potrzeby

---

<sup>3</sup> Por. J. Jezioro (w.): E. Gniewek (red.): *Kodeks cywilny. Komentarz*, Warszawa 2006, s. 1068.

<sup>4</sup> Zakres zawężony został do rzeczy ruchomych w świetle definicji towarów (*goods*) z aneksu do DCFR: termin „goods” oznacza rzeczy ruchome, z uwzględnieniem statków morskich i powietrznych, przedmiotów istniejących w przestrzeni, zwierząt, cieczy i gazów; *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of References. Outline Edition*, opracowany przez Study Group on a European Civil Code oraz Research Group on EC Private Law (Aquis Group), sellier. European Law Publishers, Monachium 2009, s. 555.

<sup>5</sup> DCFR: IV.B–1:101(4), 2:103(1), 3:104(2).

<sup>6</sup> Por. Z. Radwański: *Prawo cywilne — część ogólna*, Warszawa 2005, s. 277, 278.

<sup>7</sup> Por. *Communication from the Commission to the European Parliament and Council. A More Coherent European Contract Law. An Action Plan*, OJ seria C, nr 63 (dokument dostępny na stronie: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2003:0068:FIN:EN:PDF>), s. 16.

określonych uczestników obrotu, aktorów na lokalnych rynkach, rodzić będą konkretne rozwiązania systemowe. Istnieje przy tym pewien związek owych rozwiązań z krajową regulacją publicznoprawną, na przykład przepisami podatkowymi. Podstawowe jednak znaczenie posiada kwestia doniosłości praktycznej danej umowy. Jeśli ingerencja na poziomie ponadnarodowym zapewnić ma nieskrępowany przepływ towarów i usług w obrębie wspólnego rynku, to trudno sobie wyobrazić, by objęła ona swoim zakresem umowy o ograniczonym praktycznie znaczeniu i zasięgu, na przykład uregulowane w art. 710–719 polskiego k.c. nieodpłatne użyczenie. Sami autorzy projektu uznali w pełnej wersji projektu, wydanej pod koniec 2009 r. wraz z obszernymi komentarzami do poszczególnych artykułów, iż nadmierna liczba przepisów szczególnych będzie niecelowa tam, gdzie rozwiązań szczególnych nie wymuszają potrzeby obrotu<sup>8</sup>.

Nie wszędzie te same cele gospodarcze realizowane są za pomocą tych samych konstrukcji prawnych. Potrzeba regulacji ponadnarodowej pojawia się dopiero w momencie, gdy dany, najczęściej empiryczny, typ kontraktu staje się powszechnym instrumentem obrotu na skalę szerszą, wspólnotową czy międzynarodową. Potrzebę taką zauważono w 1988 r. w odniesieniu do leasingu, co zaowocowało przyjęciem wspomnianej już, posługującej się ramową metodą regulacji, konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym. Doświadczenia zdobyte na tle tego rodzaju aktów prawa międzynarodowego uczą, iż, ze względu na potrzebę uporządkowania obrotu raczej niż jego regulacji na sposób administracyjny, warto by rozwiązania zaadaptowane na szczeblu najwyższym, wspólnotowym i międzynarodowym, pozostawały w dużej mierze elastyczne i pozwalały stosującym je organom na dokładną analizę okoliczności konkretnej sprawy<sup>9</sup>.

W dalszej części artykułu przyjrzymy się problematyce leasingu na tle regulacji części B księgi IV akademickiego projektu wspólnego systemu odniesienia (DCFR). Przeprowadzona zostanie analiza prawnoporównawcza, której celem jest praktyczna weryfikacja funkcjonalności przepisów DCFR w tym zakresie. Posłużymy się konkretną sytuacją hipotetyczną, by określić, na ile trafne jest zbiorcze traktowanie umów o czasowe korzystanie z cudzej rzeczy ruchomej i wpisane w takie ujęcie podporządkowanie stosunku leasingu reżimowi odnoszącemu się zasadniczo do modelu najmu. Aby rozważyć, jak rzecz przedstawia się w praktyce, prześledzimy, jakie przepisy znajdują zastosowanie pod rządami prawa polskiego (a częściowo również innych systemów krajowych), gdzie wyraźnie wyróżnia się uregulowany w art. 709<sup>1</sup>–709<sup>18</sup> model leasingu, oraz na tle projektu wspólnego systemu odniesienia. W analizowanej sytuacji hipotetycznej chodzić będzie o kwestie

<sup>8</sup> Por. Ch. v. Bar, E. Clive (red.): *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference. Full Edition*, sellier. European Law Publishers, t. II, s. 1430; w przytaczanym fragmencie chodzi o brak potrzeby szczegółowej regulacji stosunku najmu, w którym czynsz wyrażony jest inaczej niż w pieniądzu — z uwagi na znikome znaczenie tego rodzaju transakcji w obrocie.

<sup>9</sup> Por. G. Panek: *Wpływ rozwiązań angielskich na unifikację prawa kontraktowego w Europie na przykładzie klauzuli ufności w kompetencję i ocenę kontrahenta*, Rejent 2009, nr 4, s. 87, 88.

ustania stosunku leasingu, pozycji i wzajemnych obowiązków stron oraz charakteru prawnego świadczenia pieniężnego korzystającego, a więc o ogląd na tyle ogólny, by ukazać podstawowe różnice konstrukcyjne między systemami. Przyjmijmy zatem stan następujący:

Niewielkie studio nagrań „Omega” bierze w leasing finansowy profesjonalny zestaw służący do nagrań. Finansującym jest spółka „Alfa”. Zbywcę wskazuje korzystający. Określony w umowie okres leasingu wynosi cztery lata. Ustalone wynagrodzenie nieznacznie przekracza cenę, jaką finansujący zapłacił za sprzęt zbywcy. Uzgodniono także, iż raty wynagrodzenia płatne będą w odstępach trzymiesięcznych. Po upływie czteroletniego okresu leasingu zestaw pozostaje w posiadaniu korzystającego i jest przez niego w dalszym ciągu wykorzystywany, a żadna ze stron nie podejmuje czynności w celu wyjaśnienia sytuacji prawnej. Po upływie kolejnych trzech miesięcy korzystający płaci finansującemu kolejną ratę wynagrodzenia, zakładając, iż umowa została przedłużona na czas nieoznaczony w sposób dorozumiany. Zmniejsza jednak znacznie wymiar raty (o 2/3), uznając to za rozwiązanie rozsądne, skoro związane z nabyciem sprzętu koszty poniesione przez finansującego zostały mu już zwrócone. Finansujący nie sprzeciwia się dalszemu używaniu rzeczy przez korzystającego, nie zgadza się jednak na obniżenie rat. W tak zarysowanej sytuacji sporne jest, czy finansujący może żądać płatności rat w pełnym wymiarze, i czy wiążący strony stosunek mógł w ogóle ulec przedłużeniu.

Umowa leasingu o celach finansowych uregulowana jest odmiennie w poszczególnych systemach krajowych. Autorzy DCFR zdecydowali się umieścić stosowne przepisy w części projektu poświęconej regulacji najmu towarów (*lease of goods*)<sup>10</sup>. W rezultacie, normy części B księgi IV znajdują bezpośrednie zastosowanie także w stosunku do leasingu finansowego<sup>11</sup>, przy szczególnym uwzględnieniu kilku norm szczególnych, odnoszących się wyłącznie do omawianego typu. Na podstawie analizy porządków krajowych stwierdzić można, iż tego typu ujęcie nie zawsze będzie konieczne czy zasadne<sup>12</sup>. Kodeksy cywilne bądź ustawy odrębne wielu państw normują odrębnie szczególnie typ kontraktu, który odpowiada wspomnianej w DCFR umowie, w ramach której wyróżnia się cel finansowy, przy czym „wynajmujący” jest zarazem stroną finansującą, bądź gdy korzystającemu przyznana zostaje opcja wykupu towarów.

Ustawodawca polski wprowadził w 2000 r. w art. 709<sup>1</sup>–709<sup>18</sup> regulację odrębnego typu transakcji, umowy leasingu<sup>13</sup>. Mimo tej ogólnej nazwy, chodzi w istocie o rodzaj leasingu określany w obrocie jako finansowy. Przez tę umowę strona finansująca zobowiązuje się, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa,

---

<sup>10</sup> Zob. art. IV.B.–1:101(4).

<sup>11</sup> Użycie terminu występującego w nazwie konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym pozwala w kontekście międzynarodowym na lepszą orientację przy odmiennościach terminologicznych kodeksu cywilnego, DCFR itp.

<sup>12</sup> Por. J. Broł: *Umowa leasingu*, Warszawa 2002, s. 25–26.

<sup>13</sup> Ustawa o zmianie ustawy — Kodeks cywilny z dnia 26 lipca 2000 r., Dz.U. Nr 74, poz. 857.

nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w umowie i oddać ją korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu wynagrodzenie pieniężne w ustalonych ratach, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego (art. 709<sup>1</sup> k.c.). Umowy tego typu rządzą się będą regułami odrębnymi w stosunku do pozostałych kategorii kontraktów objętych w projekcie wspólnego systemu odniesienia zbiorczą nazwą „lease of goods”.

Fakt, iż Polska wraz z liczną grupą państw europejskich wprowadziła tego rodzaju osobny typ umowy, oznacza z konieczności, że rozwiązania w analizowanej sytuacji mogą być pod rządami tych systemów rozbieżne. Ogólnie rzecz biorąc, szczegółowość regulacji krajowych pociąga za sobą wyodrębnienie wielu specyficznych cech leasingu niedocenionych przez autorów DCFR.

W omawianej sytuacji przepisy prawa polskiego nie mogą pozwolić na dorozumiane przedłużenie wiążącego strony stosunku z dwóch podstawowych przyczyn. Po pierwsze, art. 709<sup>1</sup> k.c., definiując istotę umowy leasingu, stanowi, iż określenie okresu, na jaki umowa została zawarta, będzie jej elementem istotnym. Najprościej rzecz ujmując, polskie prawo cywilne nie zna konstrukcji leasingu finansowego na czas nieoznaczony. Drugi z argumentów odnosi się do należnego finansującemu świadczenia pieniężnego ze strony korzystającego. W art. 709<sup>1</sup> k.c. owo świadczenie nazwane zostało wynagrodzeniem pieniężnym. Mamy więc do czynienia już z odmiennym określeniem samej nazwy świadczenia, niż ma to miejsce w przypadku stosunku najmu (art. 659–692), gdzie użyto zwrotu „czynsz” (w DCFR owego rozróżnienia brak, a termin *rent* stosowany jest konsekwentnie). Samo określenie użyte przez ustawodawcę, jak i pewne specyficzne unormowania (np. art. 709<sup>17</sup> *in fine*, odsyłający do przepisów o sprzedaży na raty w przypadku przedwczesnej spłaty wynagrodzenia) sugerują, że świadczenie korzystającego nie ma charakteru okresowego, a poszczególnych rat nie nalicza się w stosunku do określonych przedziałów czasowych, na jakie podzielony został okres leasingu. Zamiast tego w grę wchodzi raczej ustalone z góry świadczenie jednorazowe, podzielone jedynie na raty, jak ma to miejsce w wypadku sprzedaży ratalnej<sup>14</sup>.

Nie tylko więc oznaczenie okresu związania stron stanowi element konieczny umowy leasingu. To samo powiedzieć można o obowiązku określenia w umowie wartości wynagrodzenia<sup>15</sup>. W rezultacie, po upływie uzgodnionego terminu, wraz z wygaśnięciem umowy, pod rządami polskiego prawa nie będzie już kwoty, którą można by zredukować, jak chcą autorzy projektu wspólnego systemu odniesienia, do stawki rozsądnej, biorąc pod uwagę sumę już zapłaconą<sup>16</sup>. Korzystający z ko-

<sup>14</sup> Por. W. Dubis (w:) E. Gniewek (red.): *Kodeks cywilny. Komentarz*, Warszawa 2006, s. 1119.

<sup>15</sup> Por. J. Broł: *Umowa...*, *op. cit.*, s. 102.

<sup>16</sup> IV.B.–2:103(1) DCFR; Ch. v. Bar, E. Clive (red.): *Principles, Definitions...*, *Full Edition*, *op. cit.*, t. II, s. 1474.

nieczności zwolniony będzie w takim wypadku z obowiązku dalszego świadczenia, chyba że strony zawrą następną, odrębną względem wygasłego leasingu, umowę. Rzecz jasna, nic nie stoi na przeszkodzie, by strony taką dodatkową umowę zawarły, w grę wchodzić tu może na przykład najem na czas nieoznaczony, jednakże sama milcząca zgoda na dalsze trwanie stosunku prawnego nie wystarczy do jego przedłużenia *ipso iure*. Nie ma wszak czego przedłużać, a elementy istotne umowy następczej wymagają dopiero uzgodnienia. Tak więc w braku odmiennych postanowień umownych, w zaistniałej sytuacji korzystający obowiązany jest zwrócić przedmiot leasingu finansującemu, zgodnie z art. 675 k.c., który znajdzie tu odpowiednie zastosowanie na podstawie art. 709<sup>17</sup> k.c.<sup>17</sup> Finansujący może również domagać się od korzystającego wynagrodzenia za korzystanie z rzeczy zgodnie z kodeksową regulacją ochrony własności.

Podobnie jak ma to miejsce w wielu porządkach krajowych, polska regulacja oparta została w swoim najbardziej podstawowym zrębie na konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym<sup>18</sup>, jest więc rzeczą wskazaną przyjrzeć się rozwiązaniom zaadaptowanym w tejże konwencji. Jej postanowienia nie czynią konstrukcji leasingu finansowego pojęciem szczególnie precyzyjnym. Niemniej przepisy tego aktu posiadają na podstawie art. 3 pierwszeństwo przed normami krajowymi, gdy określone w nim umowy zawierane są między stronami mającymi siedzibę w różnych państwach–stronach konwencji. Zgodnie więc z art. 1 konwencji z 1988 r. za transakcję leasingu finansowego uważa się umowę posiadającą następujące cechy: a) korzystający określa przedmiot kontraktu oraz wybiera zbywcę, nie polegając w pierwszym rzędzie na kompetencji i ocenie<sup>19</sup> finansującego; b) sprzęt zostaje nabyty przez finansującego zgodnie z postanowieniami umowy, jaka została zawarta, bądź ma zostać zawarta, o czym informuje się zbywcę; a c) czynsz płatny na podstawie umowy leasingu określa się ze szczególnym uwzględnieniem okresu amortyzacji całości bądź istotnej części zapłaty, jaką finansujący uiścił zbywcy za rzecz będącą przedmiotem umowy.

Jeśli spojrzeć z perspektywy analizowanej sytuacji, przepisy konwencji nie określają, co stanie się z zestawem do nagrań po upływie umówionego okresu leasingu. Zgodnie z art. 1.3 konwencji znajdzie zastosowanie niezależnie od tego, czy korzystający nabywa opcję kupna przedmiotu umowy, czy uprawniony będzie do dalszego korzystania z rzeczy na podstawie stosunku najmu, i to niezależnie od ustalonej na wstępie ceny czy stawki czynszu.

Pod rządami DCFR rozwiązanie wydaje się proste. Zgodnie z art. IV.B.–2:103 (oraz ogólnym przepisem III.–1:111) umowa (*lease*) zostanie przedłużona na czas nieoznaczony, a czynsz (czyli *rent*, wracając do nomenklatury DCFR) zostanie

---

<sup>17</sup> Por. J. Broł: *Umowa...*, *op. cit.*, s. 161.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 26.

<sup>19</sup> Więcej o klauzuli „skill and judgment” (w:) G. Panek: *Wpływ rozwiązań angielskich na unifikację...*, *op. cit.*, s. 85–95.

zredukowany do wartości rozsądnej (*what is reasonable*). Wiadomo więc, że obniżonej stawki nie można określić *a priori*, w oderwaniu od konkretnej sytuacji, szczegółów określonego kontraktu. Wydaje się jednak, że bardzo ogólne sformułowanie DCFR prowadzić może w praktyce do częstych sporów na tle tego, jaką stawkę każda ze stron uważa za „rozsądną”<sup>20</sup>.

Pomimo wspomnianego braku precyzji i ograniczonej liczby ratyfikacji, przyznać należy, iż konwencja o międzynarodowym leasingu finansowym utworzyła drogę rozwiązaniom krajowym, także przepisom polskiego kodeksu cywilnego<sup>21</sup>. Zarówno nowa regulacja kodeksowa, jak i postanowienia konwencji, usystematyzowały wcześniejsze orzecznictwo. Umowa leasingu wyłoniła się bowiem jako typ nienazwany, ukształtowany praktyką obrotu oraz decyzjami sądów<sup>22</sup>. Mimo wprowadzenia w tej dziedzinie przepisów prawa stanowionego, w dalszym ciągu wyróżnić możemy wiele typów empirycznych, pozostających poza przedmiotowym zakresem regulacji kodeksowej. Chodzi tu na przykład o różne warianty leasingu operacyjnego<sup>23</sup>. Niektóre z owych tworów empirycznych ukształtowały się w sposób charakterystyczny dla poszczególnych państw, odpowiadający wymogom krajowego prawa podatkowego. Także i pod rządami polskiego kodeksu cywilnego szeroko rozumiana swoboda kontraktowa, znajdująca bezpośredni wyraz w art. 353<sup>1</sup> k.c., pozwala stronom na kształtowanie wiążącego je stosunku umownego w sposób odmienny od modelowego.

Jak stanowią przepisy nowego tytułu XVII<sup>1</sup> kodeksu cywilnego, koniecznymi elementami umowy leasingu (finansowego) są: a) określenie przedmiotu leasingu oraz jego zbywcy; b) ustalenie wartości wynagrodzenia pieniężnego oraz poszczególnych rat; c) określenie okresu leasingu<sup>24</sup>. Ponadto, czas, na jaki umowa jest zawierana, nie może być znacznie krótszy niż okres, w którym raty wynagrodzenia zrekompensują cenę nabycia umówionej rzeczy<sup>25</sup>. W rezultacie, tam, gdzie okres umowy pozostaje znacząco krótszy, a świadczenie pieniężne korzystającego odpowiada spadkowi wartości rzeczy (leasing operacyjny), umowa nie odpowiada wymogom ustawowym i zostanie najczęściej sklasyfikowana jako transakcja podobna do podstawowego modelu najmu z art. 659 i n. k.c. W konsekwencji, znajdują do niej odpowiednie zastosowanie przepisy o najmie<sup>26</sup>.

<sup>20</sup> Komentarz pełnego wydania DCFR nie precyzuje niestety sposobu określenia wartości rozsądnej o danej sytuacji, ograniczając się do założenia, iż w większości przypadków będzie chodziło o znaczącą redukcję stawki czynszu; por. Ch. v. Bar, E. Clive (red.): *Principles, Definitions..., Full Edition, op. cit.*, t. II, s. 1474.

<sup>21</sup> Por. Z. Radwański, J. Panowicz–Lipska: *Zobowiązania — część szczegółowa*, Warszawa 2005, s. 146.

<sup>22</sup> Por. W. Dubis (w:) E. Gniewek (red.): *Kodeks cywilny..., op. cit.*, s. 1115.

<sup>23</sup> Typ umowy, w którym finansujący nabywa rzecz od zbywcy i wydaje ją korzystającemu do umówionego użytku, jednak okres, na jaki umowa zostaje zawarta, jest krótszy niż okres amortyzacji kosztów nabycia rzeczy; czynsz odzwierciedla tu raczej utratę wartości rzeczy niż koszt jej nabycia; por. Z. Radwański, J. Panowicz–Lipska: *Zobowiązania..., op. cit.*, s. 145.

<sup>24</sup> Por. J. Broł: *Umowa..., op. cit.*, s. 102.

<sup>25</sup> Por. M. Pazdan: *Kodeksowe unormowanie umowy leasingu*, Rejent 2002, nr 5, s. 45–46.

<sup>26</sup> *Ibidem*, s. 29.

Pytaniem istotnym z punktu widzenia omawianej sytuacji wydaje się kwestia, jak klasyfikować oraz interpretować postanowienia umowy zawartej między spółką „Alfa” a studiem nagrań. Przy rozstrzygnięciu tej sprawy pomocna okazać się może stosowana przez polskie sądy metoda funkcjonalna, polegająca na porównaniu społeczno–gospodarczego celu umowy, pozycji stron, wzajemnych relacji poszczególnych elementów łączącego strony stosunku prawnego z wyróżnionymi w kodeksie i ustawach odrębnych typami kontraktów<sup>27</sup>. Skoro w naszym przypadku umowa leasingu sprzętu do rejestracji dźwięku spełnia opisane powyżej kryteria, pod rządami polskiego prawa znajdują do niej zastosowanie kodeksowe przepisy o leasingu (finansowym). Najbardziej doniosły wydaje się fakt, iż wynagrodzenie należne finansującemu zostało ustalone w taki sposób, by zrekompensować cenę, za jaką nabył on rzecz od zbywcy.

Odbiegając nieco od analizowanej sytuacji, nadmienić warto, iż dorozumiane przedłużenie umowy byłoby jednak możliwe pod rządami prawa polskiego w przypadku leasingu operacyjnego, jako że ów typ empiryczny posiada wiele cech wspólnych ze stosunkiem najmu, dla którego ustawodawca polski dopuszcza wprost możliwość przedłużenia w sposób dorozumiany w art. 674 k.c. Przepis ten stanowi, że jeśli po upływie terminu oznaczonego w umowie albo w wypowiedzeniu najemca używa nadal rzeczy za zgodą wynajmującego, poczytuje się w razie wątpliwości, iż najem został przedłużony na czas nieoznaczony. Jeżeli zaś chodzi o zgodę wynajmującego, brak szczególnych wymogów formalnych pozwala na jej wyrażenie w sposób dorozumiany. Wydaje się również, że w przypadku leasingu operacyjnego świadczenie korzystającego przyjmuje charakterystyczną dla najmu formę czynszu raczej niż uzgodnionego z góry wynagrodzenia pieniężnego. W rezultacie, nie sposób nawet zastosować odpowiednio przepisów o przedterminowej spłacie rat w przypadku umowy sprzedaży, zgodnie z art. 709<sup>17</sup> (*in fine*).

Także i sam cel społeczno–gospodarczy oraz pozycja stron leasingu operacyjnego zbliżone są bardziej do podstawowego modelu najmu niż leasingu finansowego czy sprzedaży na raty, które to umowy łączy w sposób wyraźny cel kredytowy. Dlatego też w sytuacji leasingu operacyjnego korzystne wydaje się domniemanie ciągłości stosunku i pozostawienie woli stron decyzji, czy łącząca je więź prawna ma ustać, czy też trwać w oparciu o koncepcję dorozumianego przedłużenia, bez zbędnych formalności — na podstawie art. 674 polskiego k.c.<sup>28</sup> Jeśli zaś chodzi o czynsz, nie zachodzi potrzeba jego obniżenia, jako że poszczególne jego raty odzwierciedlają stopień zużycia rzeczy oraz stawkę czynszu rynkowego raczej niż koszt jej nabycia.

---

<sup>27</sup> *Ibidem*, s. 44–45; M. Sośniak: *Zagadnienia typologii i systematyki umów obligacyjnych*, Katowice 1990, s. 32, 76 i n.; wydaje się, iż art. II.–1:108 DCFR prowadzi do podobnych rezultatów.

<sup>28</sup> Por. E. Wójtowicz, B. Książek: *Uprawnienia korzystającego konsumenta w razie wad przedmiotu leasingu*, Rejent 2008, nr 5, s. 137.



Także pod rządami DCFR nie zachodziłaby w takim układzie potrzeba uciekania się do art. IV.B.–2:103(1), nakazującego obniżyć ratę wynagrodzenia jedynie w przypadku, gdy wartość świadczenia pieniężnego odzwierciedla okres amortyzacji rzeczy, skoro leasing operacyjny traktować należy jak zwykłą umowę podstawowego typu *lease of goods*, przedłużoną na czas nieoznaczony w oparciu o ogólną podstawę z art. III.–1:111.

Z drugiej strony, polska kodeksowa konstrukcja leasingu (finansowego) kształtuje pozycję stron zupełnie odmiennie od modelowego ujęcia najmu. Sytuacja korzystającego będzie w ogólnym ujęciu gorsza niż sytuacja najemcy. Wszak w ramach stosunku najmu to wynajmujący, zgodnie z art. 662 § 1, obowiązany jest utrzymywać umówioną rzecz w należytym stanie. W przypadku kodeksowego leasingu, sytuacja stron zostaje w tym zakresie praktycznie odwrócona<sup>29</sup>. Na mocy art. 709<sup>7</sup> k.c. to na korzystającym ciąży obowiązek utrzymania rzeczy w stanie właściwym, przydatnym do użytku. Finansujący nie ponosi odpowiedzialności za nieprzydatność przedmiotu leasingu do umówionego sposobu wykorzystania, co wydaje się zrozumiałe przy założeniu, że to korzystający określa rzecz oraz osobę jej zbywcy — nie polegając w pierwszym rzędzie na kompetencji oraz ocenie finansującego<sup>30</sup>. Jednakże ten ostatni powinien wydać korzystającemu rzecz w stanie, w jakim otrzymał ją od zbywcy (art. 709<sup>4</sup>). Uprawnienia z tytułu rękojmi za wady rzeczy czy gwarancji przysługujące finansującemu przeciwko zbywcy przechodzą z mocy prawa (art. 709<sup>8</sup> § 2) na korzystającego. Zbliża to pozycję tego ostatniego do sytuacji kupującego. Jeśli dodać do tego, że krajowe przepisy podatkowe przyjmują często fikcję, iż przedmiot leasingu stanowi część majątku korzystającego<sup>31</sup>, łatwo zrozumieć, dlaczego dorozumiane przedłużenie umowy leasingu (finansowego) musiałoby zostać uznane za niekorzystne z punktu widzenia korzystającego, gdyby — jak chcą tego autorzy DCFR w myśl art. III.–1:111 — postanowienia umowne inne niż dotyczące wynagrodzenia pieniężnego, obniżonego na podstawie IV.B.–2:103, pozostać miały, po przedłużeniu stosunku na czas nieoznaczony, niezmienione.

Również sama regulacja DCFR przewiduje zróżnicowanie obowiązków stron w zależności od tego, czy dana umowa zawarta była w celach kredytowych, czy też nie. Artykuł IV.B.–3:104(2) znosi w stosunku do umów leasingu finansowego obowiązek finansującego do utrzymywania rzeczy w należytym stanie przez cały okres umowy. Komentarz autorów nie rozstrzyga, co stanie się w razie milczącego przedłużenia umowy<sup>32</sup>, brak więc podstaw do ingerencji w treść stosunku przekraczającej ustalenie nowej rozsądnej stawki czynszu. Artykuł IV.B.–2:103 wydaje się w tym względzie niekompletny.

<sup>29</sup> Por. J. Broł: *Umowa...*, *op. cit.*, s. 98.

<sup>30</sup> Więcej na ten temat (w:) G. Panek: *Wpływ rozwiązań angielskich na unifikację...*, *op. cit.*, s. 85–95.

<sup>31</sup> Por. M. Grabowska: *Clifing jako szczególna forma leasingu finansowego*, *Prawo i Podatki* 2006, nr 7, s. 43.

<sup>32</sup> Por. Ch. v. Bar, E. Clive (red.): *Principles, Definitions...*, *Full Edition*, *op. cit.*, t. II, s. 1474, 1501–1502.

Skoro już ustaliliśmy, iż polskie prawo nie przewiduje możliwości dorozumianego przedłużenia umowy leasingu finansowego, pozostaje jeszcze problem, co stanie się z przedmiotem umowy po jej zakończeniu. W omawianej sytuacji wiadomo, że brak jest odpowiednich postanowień umownych w tej materii. Wobec powyższego, korzystający obowiązany będzie zwrócić finansującemu sprzęt rejestrujący dźwięk, zgodnie z art. 675 k.c., który znajdzie tu odpowiednie zastosowanie na podstawie art. 709<sup>17</sup> k.c.<sup>33</sup> W literaturze podkreśla się, iż wraz z wygaśnięciem umowy leasingu, korzystający traci podstawę prawną do dalszego posiadania rzeczy. W praktyce jednak strony najczęściej zawczasu przewidują dla korzystającego prawo opcji kupna przedmiotu. Można się również umówić, iż własność rzeczy zostanie przeniesiona na niego nieodpłatnie. Biorąc pod uwagę współczesny postęp technologiczny, przestarzały już niejednokrotnie przedmiot leasingu nie będzie zwykle przedstawiał dużej wartości dla finansującego, może jednak w dalszym ciągu przydać się korzystającemu. Stąd bierze się popularność opcji kupna. W niektórych systemach prawa krajowego tego rodzaju opcja kupna za z góry określoną cenę pozostaje elementem koniecznym każdej umowy leasingu finansowego. Z sytuacją tego rodzaju mamy do czynienia w Belgii, gdzie ustawowy typ kontraktu jeszcze bardziej przypomina z funkcjonalnego punktu widzenia konstrukcję sprzedaży na raty<sup>34</sup>.

Wracając jednak do prawa polskiego, Sąd Najwyższy w dość kontrowersyjnej decyzji uznał, iż jedynie postanowienie pierwotnej umowy leasingu dostarcza wystarczającej podstawy dla zgodnego z prawem posiadania rzeczy przez korzystającego po wygaśnięciu łączącego strony stosunku umownego<sup>35</sup>. Zdaniem M. Pazdana klauzula taka zawarta może być również w osobnym dokumencie<sup>36</sup>. Nowelizacja kodeksu cywilnego, wprowadzająca leasing finansowy jako umowę nazwaną, nie uregulowała kwestii posiadania po wygaśnięciu umowy. W ramach unormowania kodeksowego istnieje jedynie art. 709<sup>16</sup>, zgodnie z którym, jeżeli finansujący zobowiązał się, bez dodatkowego świadczenia, przenieść na korzystającego własność rzeczy po upływie oznaczonego w umowie czasu trwania leasingu, korzystający żądać może przeniesienia własności rzeczy w terminie miesiąca od upływu tego czasu, chyba że strony uzgodniły inny termin. W dalszym jednak ciągu sama opcja nie czyni jeszcze posiadania korzystającego po wygaśnięciu umowy leasingu zgodnym z prawem. Wydaje się, iż w tym celu niezbędna jest jeszcze oddzielna umowa<sup>37</sup>.

Jako że prawo polskie nie reguluje w sposób bezpośredni instytucji opcji, konieczne jest odwołanie się do jednej z trzech dostępnych konstrukcji zastępczych:

---

<sup>33</sup> Por. W. Dubis (w:) E. Gniewek (red.): *Kodeks cywilny...*, *op. cit.*, s. 1130; J. Broł, *Umowa...*, *op. cit.*, s. 161.

<sup>34</sup> Por. J. Broł, *Umowa...*, *op. cit.*, s. 27.

<sup>35</sup> Orzeczenie SN z 7 lutego 2000 r., I CKN 949/99, OSN — Izba Cywilna 2000, nr 9, poz. 155.

<sup>36</sup> Por. M. Pazdan: *Kodeksowe unormowanie...*, *op. cit.*, s. 44.

<sup>37</sup> Por. W. Dubis (w:) E. Gniewek (red.): *Kodeks cywilny...*, *op. cit.*, s. 1129.

oferty sprzedaży, warunku zawieszającego (uzależnienie przeniesienia własności od spłaty całości uzgodnionego wynagrodzenia) bądź też umowy przedwstępnej<sup>38</sup>.

Na koniec warto nadmienić, iż w przypadku przedmiotu umowy w omawianej sytuacji mamy do czynienia nie z pojedynczą rzeczą ruchomą, a z zestawem takich rzeczy. Z punktu widzenia regulacji DCFR nie nastęcza to specjalnych trudności, jako że pojęcie towarów (*goods*) w rozumieniu określonym w aneksie I obejmuje zarówno przedmioty pojedyncze, jak i ich zbiory. W ujęciu dosłownym, w art. 709<sup>1</sup> polskiego k.c. mowa o pojedynczej rzeczy (niekoniecznie zresztą ruchomej). Mimo to, zarówno uczeni cywiliści, jak i sądy przyjmują możliwość leasingu powiązanych funkcjonalnie zbiorów<sup>39</sup>.

Różnorodność regulacji krajowych pociągać za sobą musi w omawianej sytuacji brak spójności oferowanych przez nie rozstrzygnięć. Leasing finansowy funkcjonuje jako nazwany typ umowy zobowiązaniowej we Francji, Belgii, USA, Kanadzie, Portugalii, Włoszech etc.<sup>40</sup> Różnice cywilnoprawnych regulacji leasingu w poszczególnych systemach prawnych odzwierciedlają nierzadko treść przepisów prawa podatkowego. Od samego początku, jednym z głównych celów zrodzonej w USA oraz Wielkiej Brytanii konstrukcji leasingu finansowego była chęć optymalizacji pozycji stron z punktu widzenia obciążeń podatkowych. Chodziło o umożliwienie jak najszerszych odpisów i oszczędności dla jednej bądź obydwu stron umowy<sup>41</sup>. W Niemczech jedynymi przepisami prawnymi dotyczącymi leasingu finansowego (z wyjątkiem § 500 BGB, odsyłającego transakcje leasingu konsumencyjnego do innych norm kodeksu) pozostają unormowania podatkowe<sup>42</sup>.

W pewnym stopniu tego rodzaju zależność cywilnoprawnej regulacji leasingu finansowego od norm prawa podatkowego pociąga za sobą dużą liczbę wariantów tej umowy. Ponadto, potrzeba doprecyzowania granic między poszczególnymi typami kontraktów sprzyja promocji znaczenia orzecznictwa sądowego jako praktycznego źródła prawa w systemach kontynentalnych, które oficjalnie nie uznają wiążącej *pro futuro* mocy precedensu<sup>43</sup>. To właśnie orzeczenia sądów potwierdzają w praktyce obrotu, iż dany nienazwany typ empiryczny został już ukształtowany. Można w tym miejscu przytoczyć przykład polskiego „clifingu”<sup>44</sup>, którego nazwa nie pochodzi wcale z języka angielskiego (jak sugerować mogłaby końcówka), lecz stanowi akronim nazwy polskiej spółki (Centrum Leasingu i Finansów), która jako

<sup>38</sup> Por. A. Kidyba: *Prawo handlowe*, Warszawa 2007, s. 885.

<sup>39</sup> M. Pazdan: *Kodeksowe unormowanie...*, *op. cit.*, s. 32; J. Broł, *Umowa...*, *op. cit.*, s. 67, 111; zob. także orzeczenie SN z 9 grudnia 1986 r., III CZP 6/86, OSNCP 1987, nr 9, poz. 129.

<sup>40</sup> Por. J. Broł: *Umowa...*, *op. cit.*, s. 25.

<sup>41</sup> Por. J. Morrow: *Rób biznes*, Warszawa 1991, s. 162.

<sup>42</sup> Por. J. Broł: *Umowa...*, *op. cit.*, s. 29.

<sup>43</sup> Por. L. Morawski: *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*, Warszawa 2005.

<sup>44</sup> Orzeczenie SN z 3 października 2003 r., III RN 42/01, OSN 2004, nr 12, poz. 202; orzeczenie TK z 2 lipca 2003 r., OTK (seria A) 2003, nr 6, poz. 59; odmiennie, w orzeczeniu z 16 października 2001 r., NSA nie uznał nazwy „clifing” za termin prawniczy (III SA 1309/00).

pierwsza wprowadziła go do obrotu. Gdyby akademicki projekt wspólnego systemu odniesienia miał się w przyszłości stać podstawą dla europejskiego kodeksu cywilnego, jak życzyłby sobie przewodniczący Grupie Studyjnej Christian von Bar<sup>45</sup>, konieczność jednolitego w skali wspólnotowej orzecznictwa na tle takiego aktu tłumilaby w praktyce rozwój lokalnych wariantów umowy, a w kontekście podatkowym mogłaby wręcz prowadzić do rozwiązań przypadkowych.

W rezultacie przyznać trzeba, że nawet gdy niektóre z norm DCFR odnoszących się do najmu i leasingu towarów posłużyć mogą jako cenne wskazówki dla ustawodawców krajowych (jednym z celów, jakie przyświecały autorom dokumentu, było stworzenie szczególnego rodzaju „worka z narzędziami”<sup>46</sup>), wydaje się mało prawdopodobne, iż publikacja DCFR wywoła skutek w postaci wyodrębnienia w europejskich systemach krajowych osobnego typu kontraktu recypującego rozwiązania *lease of goods* w sposób podobny, jak miało to miejsce po wejściu w życie konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym (Ottawa, 1988 r.).

Szczególnie zaś mało prawdopodobne, by to właśnie w przypadku szczątkowej regulacji leasingu finansowego w projekcie wspólnych ram odniesienia nastąpić miała w systemach prawa krajowego recepcja proponowanych rozwiązań. W komentarzu do art. IV.B.–1:101 autorzy opracowania dostrzegają wprawdzie specyfikę leasingu finansowego jako stosunku zawierającego element kredytowy i zabezpieczający, jednak włączają ów typ w jednolitą regulację umów o czasowe korzystanie z rzeczy cudzej. Swą decyzję uzasadniają tym, iż klasyfikowanie tego typu umowy jako sprzedaży z zastrzeżeniem własności byłoby najczęściej sprzeczne z rzeczywistym odczuciem i wolą stron<sup>47</sup>. Objęto więc leasing ogólną regulacją części B księgi IV DCFR, z zastrzeżeniem kilku jedynie przepisów szczególnych. W praktyce przepisy te nie zawsze w sposób wyczerpujący ujmują specyfikę problemu, co widać w przypadku art. IV.B.–2:103.

Potrzeba szczegółowych norm odnoszących się do umów o czasowe korzystanie z cudzej rzeczy zależy od wielu czynników o charakterze prawnym, społecznym i gospodarczym, takich jak struktura rynku i dochodów w społeczeństwie, dostępność kredytu czy też krajowe przepisy podatkowe. W rezultacie, wspólnotowi autorzy wszelkich jednolitych rozwiązań wiążących w tym zakresie musieliby zapewnić zgodność wyniku swych prac z zasadą pomocniczości, wyrażoną w art. 5 traktatu WE. Regulacji na szczeblu europejskim wymagają przede wszystkim umowy doniosłe z punktu widzenia obrotu na wspólnotowym rynku wewnętrznym. Wydaje się, iż owo kryterium doniosłości spełnia umowa leasingu finansowego, jako że potrzebę regulacji międzynarodowej w tym zakresie dostrzeżono już przy okazji konwencji

---

<sup>45</sup> Por. Ch. Von Bar: *Od zasad do kodyfikacji: perspektywy europejskiego prawa prywatnego*, Kwartalnik Prawa Prywatnego 2002, z. 2, s. 311.

<sup>46</sup> Por. *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame..., Outline Edition*, s. 16.

<sup>47</sup> Por. Ch. v. Bar, E. Clive (red.): *Principles, Definitions..., Full Edition, op. cit.*, t. II, s. 1432.

UNIDROIT. Nie sposób jednak nie zauważyć różnicy pomiędzy ową konwencją a akademickim projektem wspólnego systemu odniesienia. Przepisy tego drugiego wydają się dużo bardziej sztywne od ramowych rozwiązań konwencyjnych, a w dodatku podporządkowują stosunek leasingu modelowi najmu. Podstawowe pytanie, jakie nasuwa się w kontekście szczegółowych rozwiązań jednolitych, sprowadza się do kwestii, czy tego typu ujęcie jest zasadne — czy należy więc tłumić wynikające ze struktury rynku odrębności lokalne — i czy jest ono w ogóle możliwe, bez wcześniejszej harmonizacji prawa podatkowego.

Z kolei ujednoczenie całego zasadniczego zrębu prawa podatkowego w wymiarze wspólnotowym odbierałoby państwom poważne instrumenty polityki finansowej, które także winny być skoordynowane z lokalnym rynkiem, bo tylko tak mogą z jednej strony przynosić największe dochody dla budżetu, a z drugiej dostarczać bodźców rozwoju tam właśnie, gdzie to najbardziej potrzebne. Skostnienie i zbytnia uniformizacja nie wydają się w tym obszarze wskazane. Również z punktu widzenia samego konsumenta podnosi się czasem, iż nadmierna harmonizacja przepisów podatkowych prowadzić może do odstręczenia ludności od zakupów za granicą (ponieważ skutkować może zbliżeniem cen w różnych miejscach we Wspólnocie)<sup>48</sup>.

---

<sup>48</sup> Por. R. Mańko: *Prawo prywatne w Unii Europejskiej. Perspektywy na przyszłość*, Warszawa 2004, s. 81.

