

INSTYTUT WYMIARU SPRAWIEDLIWOŚCI

dr Mateusz Grochowski

Umowa leasingu w orzecznictwie sądów powszechnych

Warszawa 2016

Spis treści

Rozdział 1. Uwagi ogólne.....	1
1.1. Cele badania	1
1.2. Koncepcja opracowania	3
Rozdział 2. Charakterystyka próby badawczej	5
2.1. Ogólna specyfika badanych spraw.....	5
2.2. Błędna identyfikacja spraw o roszczenia związane z umową leasingu	7
Rozdział 3. Umowy leasingu – właściwości i funkcje.....	10
3.1. Charakterystyka ogólna.....	10
3.2. Leasing konsumencki.....	10
3.3. Sposób zawarcia umowy.....	13
3.3.1. Standaryzacja	13
3.3.2. Masowość i profesjonalizm	14
3.3.3. Konwersja nieformalnej umowy leasingu	15
3.4. Przedmiot leasingu.....	18
3.4.1. Typologia	18
3.4.2. Przedmiot leasingu – przeznaczenie gospodarcze	20
3.5. Czas trwania stosunku leasingu	23
3.6. Dodatkowe świadczenia korzystającego	24
3.7. Sposoby zabezpieczenia wierzytelności finansującego	27
3.8. Funkcje ekonomiczne umów leasingu.....	28
Rozdział 4. Umowy powiązane z leasingiem	31
4.1. Istota problemu.....	31
4.2. Umowy „subsydiarne”	31
4.3. Umowa sprzedaży przedmiotu leasingu finansującemu.....	32
4.3.1. Znaczenie powiązania.....	32
4.3.2. Skutki na tle badanych spraw.....	35
4.4. Leasing a umowa ubezpieczenia	37
4.5. Leasing a użyczenie.....	40
4.6. „Subleasing”	41
Rozdział 5. Roszczenia związane z umową leasingu	43
5.1. Informacje wstępne	43
5.2. Typologia dochodzonych roszczeń	45

5.3. Sposoby zakończenia postępowania	48
5.4. „Modelowa” sprawa o roszczenie z umowy leasingu.....	49
5.5. Przedawnienie roszczeń z tytułu umowy leasingu.....	52
5.5.1. Długość terminu przedawnienia	52
5.5.2. Początek biegu terminu przedawnienia.....	53
Rozdział 6. Sprzedaż przedmiotu leasingu i rozliczenie korzyści przez finansującego	55
6.1. Mechanizm ustalenia wartości (ceny).....	55
6.1.1. Założenia ogólne.....	55
6.1.2. Dyspozytywność art. 70915 k.c.?	58
6.2. Wycena przedmiotu leasingu a jego cena ostateczna.....	60
6.3. Wątpliwości co do mechanizmu wyceny	63
6.4. Argumentacja sądów.....	64
Rozdział 7. Wnioski	68
7.1. Uwagi wprowadzające.....	68
7.1.1. Specyfika badanego materiału.....	68
7.1.2. Regulacyjna rola przepisów o umowie leasingu.....	68
7.2. „Umowocentryczność” argumentacji sądów	69
7.3. Umowa leasingu – profesjonalizacja a przewaga kontraktowa.....	70
7.3.1. Przewaga finansującego jako problem regulacyjny.....	70
7.3.2. Problem nierównowagi stron na tle badanych spraw	72
7.3.3. Umowa leasingu a umowa sprzedaży rzeczy finansującemu	74
7.3.4. Rozliczenie ceny sprzedaży przedmiotu leasingu – wyzwanie dla funkcjonalności art. 70915 k.c.	76
7.4. Podsumowanie – kwestie de lege ferenda i de sententia ferenda.....	79
Aneks – wykaz badanych spraw	83

Rozdział 1. Uwagi ogólne

1.1. Cele badania

Projekt badawczy, którego wyniki zostały opisane w opracowaniu, został poświęcony regulacji umowy leasingu w prawie polskim na tle praktyki sądów powszechnych. Miał on w przeważającej mierze charakter empiryczny, opierając się na analizie próby akt sądowych – jako element szerszego zespołu badań poświęconych umowom o korzystanie z rzeczy, które były realizowane w Instytucie Wymiaru Sprawiedliwości w 2015 r.

Umowa leasingu jest konstrukcją bardzo rozpowszechnioną w praktyce rynkowej, pełniąc wiele różnorodnych funkcji gospodarczych. Jej prawna regulacja, zawarta w tytule XVII¹ księgi trzeciej kodeksu cywilnego¹, funkcjonuje w prawie polskim od ponad 15 lat² – stając się w tym okresie podstawą bogatego i różnorodnego orzecznictwa oraz licznych wypowiedzi doktryny³. Sama konstrukcja leasingu obecna jest przy tym w polskim porządku prawnym znacznie dłużej niż jej prawna regulacja. Rozwiązania zawarte w art. 709¹ i n. k.c. stanowiły jedynie próbę uporządkowania wcześniejszej praktyki stosowania tych umów – wówczas funkcjonujących jeszcze jako kontrakty nienazwane – oraz kształtujących się na jej tle poglądów orzecznictwa i doktryny. Kontrakt ten, zapożyczony z zachodnioeuropejskiej praktyki kontraktowej⁴, kształtował się w tej postaci mniej więcej od początku lat 90. ubiegłego wieku. W rezultacie, choć sama regulacja umowy jest znacznie późniejsza, zasadnicze koncepcje i przekonania związane z leasingiem kształtują się w polskim prawie prywatnym co najmniej od ćwierć wieku.

¹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz. U. z 2016 r. poz. 380 ze zm.) – dalej jako „k.c.”.

² Została wprowadzona ustawą z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 74, poz. 857), wchodzącą w życie dnia 9 grudnia 2000 r.

³ Co do wykazu dotychczasowych publikacji na temat umowy leasingu por. m.in.: J. Poczobut, [w:] *System prawa prywatnego*, t. 8: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, I. Panowicz-Lipska (red.), Warszawa 2011, s. 267.

⁴ Szerzej o okresie poprzedzającym prawne uregulowanie leasingu w kodeksie cywilnym por. m.in. *ibidem*, s. 271–272, 319–321; J. Brol, *Umowa leasingu*, Warszawa 2002, s. 30 i n.

Z uwagi na długą tradycję regulacyjną leasingu i jego jeszcze dłuższe zakorzenienie w orzecznictwie, badanie sposobu stosowania przepisów o umowie leasingu w aktualnej praktyce polskich sądów stanowiło interesujące i potencjalnie wartościowe pole. Szczególnie obiecujące z tej perspektywy były badania empiryczne – mogące objąć (przez analizę akt sądowych) zarówno stosowanie przepisów o umowie leasingu, jak i elementy pozasądowej praktyki kontraktowej. Badania te zostały zaplanowane także jako uzupełnienie dotychczasowego dorobku polskiej nauki prawa. O ile bowiem konstrukcyjne elementy przepisów o leasingu wydają się stosunkowo dobrze poznane z perspektywy dogmatycznej, o tyle brak było w niej jako dotąd prób szerszej i kompleksowej charakterystyki tych regulacji z perspektywy ich rzeczywistego funkcjonowania.

Przy tych założeniach, prowadzone badanie zmierzało do analizy trzech zasadniczych grup problemów.

- Po pierwsze, jego podstawowym celem było poznanie praktyki sądów powszechnych w zakresie spraw związanych z umowami leasingu. Dotyczyło to zarówno charakterystyki sporów powstających na tle tej umowy, jak również sposobów rozstrzygania ich przez sądy powszechne. W tym ostatnim zakresie szczególna uwaga została poświęcona funkcjonowaniu w praktyce sądowej regulacji umowy leasingu zawartej w kodeksie cywilnym. Zadanie to realizowane było przy tym nie tylko w celach czysto deskryptywnych (opis stosowania prawa w poszczególnych sprawach oraz argumentacji zastosowanej przez sądy w uzasadnieniach), lecz także zmierzało do wskazania bardziej ogólnych tendencji występujących w tym zakresie w judykaturze – i ewentualnego wskazania na tej podstawie deficytów istniejącego stanu prawnego.
- Po drugie, badanie akt sądowych pozwoliło także na poznanie szerokiej i różnorodnej próby umów leasingu faktycznie zawartych i wykonywanych w praktyce rynkowej. Z tego punktu widzenia badanie zmierzało zarówno do określenia typowych cech tych umów (ich struktury, typowych postanowień itd.), jak również do przybliżenia ich roli ekonomicznej (zwłaszcza typów interesów realizowanych w praktyce z wykorzystaniem tej konstrukcji).

- W oparciu o oba opisane wyżej cele projekt zmierzał także do próby oceny istniejącego stanu regulacji prawnej w zakresie umów leasingu – starając się udzielić odpowiedzi na pytanie o jego kompletność i operatywność, a także o skuteczność w realizacji celów zakładanych przez ustawodawcę. Analiza ta obejmowała obie opisane wyżej sfery – zarówno stosowanie przepisów o umowie leasingu przez sądy, jak również ich wpływ na praktykę kontraktową.

1.2. Koncepcja opracowania

Prezentowane niżej uwagi stanowią podsumowanie badań empirycznych prowadzonych w Instytucie Wymiaru Sprawiedliwości. Założeniu temu odpowiadają konstrukcja i treść opracowania. Stanowi ono, w pierwszej kolejności, próbę podsumowania danych wynikających z badanych akt – w dalszym zaś rzędzie, sformułowania na tej podstawie wniosków co do funkcjonowania umowy leasingu i jej prawnej regulacji w trzech obszarach opisanych w poprzednim punkcie.

Poza omówieniem i interpretacją danych badawczych tekst unika natomiast omawiania znanych już poglądów literatury i orzecznictwa co do sposobu wykładni przepisów o leasingu – podejmując ich dogmatyczną charakterystykę jedynie tam, gdzie było to konieczne ze względu na problemy pojawiające się na tle badanych orzeczeń. Ponieważ zasadniczym celem badania była prezentacja praktyki sądowej i kontraktowej związanej z leasingiem, tekst nie stanowi także glosy do omawianych orzeczeń, dążąc przede wszystkim do wskazania problemów i tendencji, nie zaś do oceny konkretnych rozstrzygnięć, które znalazły się w badanej próbie. Ocena ta została podjęta jedynie tam, gdzie było to konieczne do prezentacji bardziej ogólnych zagadnień czy zjawisk.

Opracowanie zostało podzielone na trzy zasadnicze części. W pierwszej (rozdział 2) przedstawione zostały wstępne informacje o materiale badawczym i zakresie danych możliwych do ustalenia na jego podstawie. Dokonano w niej także omówienia wstępnych wniosków wynikających z analizy badanych spraw. Druga część (rozdziały 3 i 4) została poświęcona charakterystyce samych umów leasingu – przede wszystkim ich charakterystyce formalnej oraz typowym elementom treści. W części trzeciej (rozdziały 5 i 6) omówiono natomiast same sprawy związane

z umowami leasingu, skupiając się przede wszystkim na charakterystyce dochodzonych roszczeń i innych polach sporu stron. Opracowanie zamyka część podsumowująca (rozdział 7), stanowiąca próbę wyjęcia przed nawias najbardziej charakterystycznych cech umów leasingu i związanych z nimi spraw przewijających się w częściach poprzednich. Szczególną uwagę w tym zakresie poświęcono pytaniu o równowagę stron umowy leasingu oraz sposoby przeciwdziałania wypadkom jej zachwiania (jak wynika z badanej próby, stanowiącym typową właściwość stosunków prawnych leasingu).

Rozdział 2. Charakterystyka próby badawczej

2.1. Ogólna specyfika badanych spraw

Badanie objęło ogółem 264 sprawy rozpoznane w latach 2013–2015. Były one rozpoznawane przez sądy powszechne wszystkich szczebli (rejonowe, okręgowe i apelacyjne). W żadnej z badanych spraw nie był zaangażowany, w żadnej z możliwych postaci (przez środek zaskarżenia lub zagadnienie prawne), Sąd Najwyższy.

W próbie znalazły się zarówno sprawy rozpoznawane w postępowaniu w sprawach gospodarczych (**symbol 636**), jak i w postępowaniu zwykłym (**symbol 072**). Oba oznaczenia zostały opisane w ten sam sposób jako „Sprawy o roszczenia z umowy leasingu”. W badanej próbie oznaczenia te w większości wypadków były stosowane prawidłowo, jedynie w relatywnie niewielkiej grupie postępowań (8%) przypisano je błędnie do roszczeń, które nie były związane z umową leasingu.

Obok tego część spraw przesłanych przez sądy powszechne na potrzeby projektu – choć dotycząca roszczeń wynikających z umowy leasingu – została opatrzona nieprawidłowym symbolem: 625 [**sprawa nr 244**]⁵, 635 [**sprawy nr 188 i 252**], 672 [**sprawy nr 125, 161, 193 i 194**] oraz 620 [**sprawa nr 247**]. Oznaczenie ich w ten sposób trudno tłumaczyć w inny sposób niż pomyłką – w ich stanach faktycznych bowiem trudno wskazać elementy, które mogłyby stanowić podstawę takiej kwalifikacji⁶. W jednej z badanych spraw jednoznacznie nie dokonano symbolizacji, oznaczając ją jako „BS” („bez symbolu”) [**sprawa nr 195**]. Także w tym wypadku przyczyny tej decyzji nie wydają się możliwe do ustalenia.

Materiał, którego dostarczyła próba, został wykorzystany do uzyskania dwóch rodzajów informacji: statystycznych (wartość przedmiotu sporu, czas trwania postępowania, częstotliwość występowania określonych elementów umowy) oraz

⁵ W dalszej części tekstu orzeczenia objęte badaniem będą powoływane przez wskazanie numeru w wykazie zamieszczonym w aneksie.

⁶ Jak się wydaje, z czystej omyłki wynikało oznaczenie symbolem związanym z umową leasingu sprawy o zapłatę zaległości z karty kredytowej [sprawa nr 16] oraz o zapłatę składki ubezpieczeniowej [sprawa nr 17].

związanych ze sposobami rozumowania zastosowanymi przez sądy przy rozstrzyganiu spraw. O ile w pierwszym zakresie badana próba dostarczała planowanego materiału w niemal pełnym zakresie (jedynie w pojedynczych sprawach w aktach nie znajdowała się umowa leasingu lub inne podstawowe elementy), o tyle drugie założenie okazało się możliwe do osiągnięcia w ograniczonym stopniu.

Przyczyną tego była przede wszystkim charakterystyczna właściwość badanych spraw, wyraźnie zaznaczająca się w próbie – brak uzasadnienia przeważającej większości rozstrzygnięć kończących postępowanie w sprawie. Wynikało to w pierwszej kolejności z najczęstszej formy tych orzeczeń – w 47% będących nakazami zapłaty (por. także niżej, punkt 5.3.). Ponadto, w wielu wypadkach także orzeczenia wydane w formie wyroku nie miały uzasadnienia wobec braku wniosku o jego sporządzenie (co oznaczało w praktyce brak podjęcia przez stronę przegrywającą próby zaskarżenia orzeczenia). Dotyczy to także wyroków zaocznych, w których wypadku pozwany (w badanej próbie akt zawsze leasingobiorca) zachowywał przeważnie całkowitą bierność po wydaniu orzeczenia, nie podejmując jakichkolwiek prób jego wzruszenia.

Niezależnie od tego, uzasadnienia dostępne w ramach badanej próby w wielu wypadkach nie dostarczają szerszych wskazówek co do rzeczywistego toku rozumowania sądu (ze względu na znaczną lakoniczność) lub skupiają się wyłącznie na omówieniu sposobu dokonania ustaleń faktycznych i ocenie ich znaczenia z perspektywy twierdzeń stron. W konsekwencji, zdecydowana część orzeczeń ogranicza się do analizy o czysto „faktualnym” charakterze, omawiając okoliczności faktycznych sprawy (np. istnienie dowodu spełnienia świadczenia czy długość okresu opóźnienia w zapłacie) istotnych dla sprawy. Uzasadnienia te nie zawierają natomiast jakichkolwiek bardziej złożonych rozumowań prawnych, które ujawniałyby pogląd sądu na sposób stosowania przepisów o umowie leasingu. Taki sposób kształtowania uzasadnień orzeczeń wynikał przede wszystkim – co warto zaznaczyć już w tym miejscu – z typowej specyfiki sporów związanych z umowami leasingu, wyraźnie widocznej na tle badanych spraw. W przeważającej większości skupiały się one na stwierdzeniu możliwości zastosowania w sprawie określonej klauzuli umownej, co przy ogólnym skupieniu sądów na odczycaniu samego kontraktu

(por. także punkt 7.2.) prowadziło w wielu wypadkach do ograniczania uzasadnień do uwag sytuacyjnych, ograniczających się do okoliczności poszczególnych spraw.

2.2. Błędna identyfikacja spraw o roszczenia związane z umową leasingu

W badanej próbie znalazły się ogółem 23 sprawy (8% próby), które zostały błędnie zakwalifikowane przez sądy jako sprawy o roszczenia związane z umową leasingu. Biorąc pod uwagę przyczynę tych błędów, dającą się zrekonstruować na podstawie akt, grupę tę podzielić można na cztery podkategorie:

1. sprawy zakwalifikowane omyłkowo;
2. sprawy związane z umową leasingu, dotyczące jednak roszczeń niewynikających z tej umowy;
3. sprawy zakwalifikowane *a simili* z przyczyn terminologicznych;
4. sprawy zakwalifikowane *a simili* z uwagi na swój przedmiot.

Pierwsza grupa obejmuje sprawy, w których dochodzone roszczenie pozostaje bez jakiegokolwiek związku z umową leasingu – równocześnie zaś trudno wskazać przyczyny, które mogły leżeć u podstaw błędnej kwalifikacji. Do spraw tych należały sprawy o roszczenia z umowy sprzedaży **[sprawa nr 165]** czy z tytułu zawartej z bankiem umowy o debet **[sprawa nr 172]**.

Druga grupa spraw obejmuje różnorodne roszczenia mające w swoim tle umowę leasingu, równocześnie jednak niezwiązane z nią w bezpośredni sposób. W sytuacjach tych dochodzone roszczenie wykazywało zwykle znacznie silniejszy związek z innym typem umowy, dla którego leasing stanowił jedynie bardziej odległe tło. Błędna kwalifikacja tych spraw przez sądy wynikała, jak się wydaje, ze zbyt szerokiego zrozumienia przesłanki „związku” wskazanej w opisie obu symboli statystycznych. W ten sposób za związane z umową leasingu stosunkowo często uznawano roszczenia wynikające z umowy sprzedaży rzeczy – oddawanej następnie w leasing – zawartej pomiędzy finansującym a osobą trzecią⁷. Z podobnej przyczyny za wynikające z umowy leasingu uznawano także roszczenia z tytułu umowy

⁷ Sytuacja taka miała miejsce m.in. w sprawach nr 125, 126 i 197.

ubezpieczenia przedmiotu leasingu⁸, umów o świadczenie usług⁹ oraz umów o charakterze dodatkowym (np. o zapłatę świadczeń z tytułu kart paliwowych)¹⁰. Niekiedy związek umowy z leasingiem był w tych przypadkach jeszcze bardziej odległy – jak np. w sprawie o zapłatę odszkodowania za wypadek przy pracy koparką, która stanowiła przedmiot leasingu **[sprawa nr 228]**. O umowach tych będzie jeszcze szerzej mowa w punkcie 4.2.

Interesująca z perspektywy przeprowadzonego badania pozostaje także grupa trzecia. Należące do niej sprawy dostarczają kilku istotnych wskazówek co do ekonomicznej roli stosunków leasingu oraz ich relacji do umów o zbliżonej konstrukcji lub zadaniach. W tym wypadku błędna symbolizacja wynikała przede wszystkim, jak można sądzić, z bliskiego podobieństwa tych umów i stosunku leasingu na płaszczyźnie funkcjonalnej. W badanej próbie do wypadków tego rodzaju należały sprawy o roszczenia z tytułu innych umów o korzystanie z rzeczy – najmu **[sprawy nr 136 i 137]** oraz użyczenia¹¹. Choć z perspektywy konstrukcyjnej granica pomiędzy nimi i leasingiem pozostaje wyraźna, na poziomie funkcjonalnym i ekonomicznym może ulegać zatarciu – o czym pośrednio świadczyć mogą (niekiedy być może popełniane intuicyjnie) błędy w symbolizacji spraw¹².

Do czwartej grupy zaliczyć można natomiast wypadki, w których jedną z przyczyn uznania danej sprawy za dotyczącą roszczeń z umowy leasingu wydaje się występowanie w niej określeń mogących *prima facie* sugerować związek sprawy z tą umową. W ten sposób tłumaczyć można stosowanie przez sądy symboli właściwych dla umowy leasingu w odniesieniu do umów z pośrednikami w zatrudnieniu – potocznie określanymi przez strony jako „leasing pracowniczy”¹³. W oczywisty

⁸ Tak sprawa nr 231. Podobnie, w sprawie nr 229 za związane z umową leasingu uznano roszczenie powódki o pokrycie przez ubezpieczyciela kosztów naprawy przedmiotu leasingu (w oparciu o postanowienie umowy dające jej możliwość samodzielnego wyboru ubezpieczyciela i dochodzenia od niego świadczeń).

⁹ Por. orzeczenia omawiane w punkcie 4.2.

¹⁰ Por. *ibidem*.

¹¹ Por. niżej punkty 4.5. i 4.6.

¹² Z pomyłki (nie zaś z opisywanego podobieństwa) wynikało natomiast, jak się wydaje, uznanie za związane z umową leasingu roszczenia o zapłatę czynszu najmu lokalu komunalnego [sprawa nr 219].

¹³ Tak sprawa nr 230, w której jako przedmiot roszczenia wskazano w pozwie wynagrodzenie z tytułu „usługi leasingu pracowniczego na hali w Bydgoszczy” na rzecz spółki świadczącej usługi w zakresie doradztwa personalnego. Tak również sprawy nr 11 i 188 (dotyczące roszczeń z tytułu „zamówienia

sposób nie ma on żadnych elementów wspólnych z leasingiem w rozumieniu kodeksu cywilnego – stanowiąc jeden ze sposobów realizacji zatrudnienia na podstawie przepisów o pracy tymczasowej. Jedynym wyjaśnieniem uznania tych spraw za powiązane z leasingiem wydaje się użycie tego terminu na określenia tych umów przez strony postępowania (lub w samej treści kontraktu) – bez dostrzeżenia przez sądy, że ma ono znaczenie czysto przenośne. W jednej z badanych spraw błędna kwalifikacja mogła wynikać także z automatycznego zasugerowania się użyciem w firmie jednej ze stron postępowania określenia „leasing”, wskazującego na prowadzenie przez nią działalności leasingowej – choć samo dochodzone roszczenie pozostawało poza jej ramami¹⁴.

pracowników tymczasowych do prac pomocniczych” – usług pocztowych). Warto jednak zaznaczyć, że choć ostatnia z tych spraw została przedstawiona przez sąd jako element grupy spraw związanych z umową leasingu, nadano jej symbol 635, uznając ją tym samym, zgodnie z opisem tego symbolu, za sprawę dotyczącą „sporu na tle nienależytego wykorzystania środków transportu”.

¹⁴ Tak sprawa nr 128, w której za związane z umową leasingu uznano powództwo o zapłatę ceny w umowie sprzedaży, która nie była powiązana z jakąkolwiek umową leasingu. Słowo „leasing” występowało jedynie w firmie powódki, mogąc prowadzić do błędnego oznaczenia sprawy symbolem 636.

Rozdział 3. Umowy leasingu – właściwości i funkcje

3.1. Charakterystyka ogólna

Umowy leasingu stanowiące podstawę roszczeń dochodzonych w badanych sprawach, mimo znaczącej przestrzeni czasu, na jakiej były zawierane (najwcześniejsza w 2005 r., najpóźniejsza w 2010 r.) wykazywały szereg znaczących i daleko idących podobieństw.

Wśród badanych umów zdecydowanie przeważał leasing o charakterze obustronnie profesjonalnym, w którym leasingobiorca¹⁵ przyjmował rzecz do korzystania w ramach swojej działalności gospodarczej. Jak będzie jeszcze mowa¹⁶, sytuacje te obejmowały zarówno przypadki, w których przedmiot ten był wykorzystywany wyłącznie na potrzeby działalności gospodarczej, przypadki mieszanego wykorzystania go w celach gospodarczych i konsumpcyjnych, a także sytuacje, w których umowa, formalnie zawierana w związku z działalnością gospodarczą, w praktyce służyła wyłącznie realizacji interesów konsumenckich. Zdecydowana większość umów leasingu znajdujących się w badanej próbie miała przy tym charakter leasingu operacyjnego, stwarzającego leasingobiorcy możliwość nabycia własności rzeczy – i stanowiąc tym samym połączenie elementów umowy o korzystanie z rzeczy, umowy kredytu oraz umowy sprzedaży. Jedynie w nielicznej grupie przypadków badane umowy miały charakter leasingu finansowego, silniej zbliżając się do innych umów o korzystanie z rzeczy (o przykładzie przenikania się ekonomicznej roli tych umów por. także punkt 3.8.).

3.2. Leasing konsumencki

Badana próba umów obejmowała niemal wyłącznie umowy leasingu między przedsiębiorcami (*business-to-business*, dalej jako „B2B”). Jedynie w trzech spośród badanych spraw okoliczności i cel zawarcia umowy wskazują dość jednoznacznie na

¹⁵ W ramach dalszych uwag na oznaczenie stron omawianej umowy stosowane będą dwie pary określeń: „finansujący/korzystający” (odpowiadające terminologii kodeksu cywilnego) oraz „leasingodawca/leasingobiorca” (przyjmowane powszechnie w języku prawniczym).

¹⁶ Por. punkt 3.4.2.

zawarcie umowy leasingu konsumenckiego (*consumer-to-consumer*, dalej jako „B2C”) ¹⁷. Ujmując rzecz najogólniej, umowy te zmierzały do realizacji celu o wyraźnie konsumpcyjnym charakterze (uzyskanie możliwości korzystania z modemu) i były zawierane przez osoby fizyczne jako korzystających, bez wskazania na prowadzenie przez nie działalności gospodarczej (co stanowiło regułę w przypadku innych umów znajdujących się w badanej próbie). Jak była mowa ¹⁸, nie można wykluczyć, że także w innych spośród badanych spraw przedmiot leasingu wykorzystywany był, w całości lub w części, w celach konsumpcyjnych – z formalnego punktu widzenia umowy te zawierane były jednak jako stosunek B2B.

W kodeksowej regulacji leasingu brak przepisów szczególnych, które odnosiłyby się do leasingu konsumenckiego. W przepisach pozakodeksowych odrębnym reżimem prawnym objęte zostały jedynie przypadki konsumenckiego leasingu prowadzącego do nabycia określonej rzeczy – zgodnie z art. 4 ust. 4 ustawy o kredycie konsumenckim ¹⁹ szczególna regulacja tej ustawy ma zastosowanie do „umów leasingu i najmu, jeżeli umowa odrębna od tych umów przewiduje obowiązek nabycia przedmiotu umowy, uzależniając go od żądania kredytodawcy”. W praktyce oznacza objęcie tą regulacją umów leasingu operacyjnego – wyłącznie jednak w przypadkach, w których kompetencja do żądania nabycia przedmiotu umowy przysługuje finansującemu, nie zaś leasingobiorcy. Równocześnie, w myśl art. 4 ust. 1 pkt 2 tej ustawy, poza zakresem jej stosowania pozostaje leasing, w którego wypadku „umowa nie przewiduje obowiązku nabycia przedmiotu umowy przez konsumenta”. Przy dosłownym odczytaniu, przepis ten pozostawia poza ramami reżimu konsumenckiego zarówno przypadki, w których nabycie przedmiotu leasingu nie zostało przewidziane w umowie, jak i sytuacje, w których możliwość żądania przeniesienia własności rzeczy leży wyłącznie po stronie korzystającego. W literaturze sformułowano jednak pogląd o konieczności węższego ujmowania tego

¹⁷ Sytuacja taka miała miejsce w sprawach rozpoznawanych przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, o niemal identycznym stanie faktycznym, nr 12, 13 i 14, we wszystkich wypadkach oznaczonych symbolem 072. Użycie tego symbolu oraz wpisanie spraw do repertorium „C” może stanowić dodatkową wskazówkę co do traktowania ich przez sądy jako spraw o roszczenia w stosunkach B2C. Biorąc pod uwagę ogólny brak konsekwencji w posługiwaniu się tymi oznaczeniami przez sądy, trudno jednak wyciągać na tej podstawie jakiegokolwiek definitywne wnioski.

¹⁸ Por. punkt 3.4.2.

¹⁹ Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 1497 z późn. zm.).

wyjątku i objęcia jego zakresem wyłącznie umów, w których nie przewidziano możliwości nabycia przedmiotu leasingu w jakikolwiek sposób²⁰.

Notabene – brak osobnej regulacji leasingu konsumenckiego wystąpił także na marginesie innej z badanych spraw [**sprawa nr 180**], w której pozwany leasingodawca powołał się na występowanie w umowie leasingu niedozwolonych klauzul z art. 385³ pkt 4, 16 i 17 k.c. Nie podzielając tego zarzutu, Sąd Rejonowy stwierdził, co oczywiste, że przepisy te nie mają zastosowania do umów zawartych pomiędzy profesjonalistami. Równocześnie poczynił on jednak także dalsze i bardziej zasadnicze spostrzeżenie, twierdząc, że zawarta umowa, przez fakt zawarcia jej w relacji obustronnie profesjonalnej pozwalała stronom na swobodne kształtowanie swojej treści. Założenie to wydaje się dość symptomatyczne dla badanych umów – stanowiąc wyraźny przykład znacznego liberalizmu orzecznictwa w weryfikacji treści umów leasingu (por. także punkt 7.3.). Jest to tym bardziej charakterystyczne, że odmawiając zastosowania przepisów o klauzulach abuzywnych, sąd nie przeprowadził kontroli tych postanowień z wykorzystaniem alternatywnych, ogólnych mechanizmów prawa cywilnego (por. także punkt 7.3.2.).

Także na tle badanych spraw trudno stwierdzić, aby udokumentowane w nich przypadki leasingu konsumenckiego w istotny sposób odbiegały od typowych cech leasingu B2B. Różnice dotyczą jedynie właściwości o czysto faktycznym charakterze: przedmiotu umowy (wyraźnie wykazującego cechy dobra konsumpcyjnego), relatywnie krótkiego okresu kredytowania (w każdym przypadku 12 miesięcy), wspomnianego już zawarcia umów przez osoby fizyczne bez wskazania prowadzenia przez nie działalności gospodarczej oraz relatywnie niskiej wartości przedmiotu sporu (w każdej ze spraw 317 zł). Wszystkie ze spraw zakończyły się przy tym orzeczeniami bez uzasadnienia²¹ – co tym bardziej utrudnia stwierdzenie, by wystąpiły w nich jakiegokolwiek istotne odrębności w stosunku do leasingu B2B.

²⁰ Tak T. Czech, *Kredyt konsumencki. Komentarz*, Warszawa 2012, s. 56 (nawiązując do celu tej regulacji sformułowanego w uzasadnieniu projektu ustawy).

²¹ W dwóch przypadkach wyrokami zaocznymi, które nie zostały zaskarżone przez pozwanych, w sprawie zaś nr 13 – cofnięciem powództwa w związku z zapłatą dochodzonej kwoty.

3.3. Sposób zawarcia umowy

3.3.1. Standaryzacja

Niewątpliwą właściwością badanych umów leasingu jest ich standaryzacja. We wszystkich przypadkach były one zawierane z użyciem wzorca – zwykle dość rozbudowanego i szczegółowego – zatytułowanego najczęściej jako „ogólne warunki umowy leasingu”²². Właściwy dokument kontraktu był natomiast stosunkowo krótki, zwykle przyjmując postać gotowego formularza, uzupełnianego przy zawarciu umowy jej zmiennymi elementami (które z naturalnych przyczyn nie mogły zostać włączone do wzorca). Najczęściej obejmowały one podstawowe elementy konieczne do indywidualizacji umowy (oznaczenie stron) i przedmiotu leasingu (podanie jego wartości stanowiącej podstawę ustalenia wysokości rat leasingowych i charakterystyki – w przypadku pojazdów np. marki, numeru rejestracyjnego i numeru nadwozia). Określały one także czas trwania umowy (por. uwagi w punkcie 3.5.) oraz dodatkowe postanowienia, zwykle o charakterze indywidualnym (np. o ustanowieniu przez leasingobiorcę zabezpieczenia w postaci weksla własnego *in blanco* – por. punkt 3.7.).

Taki sposób podziału treści pomiędzy umowę i wzorzec w oczywisty sposób skracał i upraszczał proces kontraktowania – równocześnie zaś w poważny sposób go automatyzował. Ustalenia stron sprowadzały się w tych sytuacjach wyłącznie do minimum – obejmując postanowienia, których ustalenie było konieczne w okolicznościach konkretnej transakcji. Pozostałe elementy stosunku prawnego stron były określane wówczas w sposób generalny i zuniwersalizowany.

Niekiedy pomiędzy tym samym finansującym i korzystającym dochodziło do (równoczesnego lub sukcesywnego) zawarcia kilku umów leasingu. W sytuacjach, w których już w chwili nawiązywania współpracy strony przewidywały jej trwałość i wielokrotność „jednostkowych” umów leasingu, podstawę ich zawierania stanowić mogła, zawierana na wstępie, umowa ramowa. Pełniła ona funkcję organizującą kolejne umowy leasingu, określając sposób ich zawierania (lub samego przekazania

²² Dalej wzorce te będą określane zbiorczo jako „o.w.l.”

przedmiotów leasingu, gdy dochodziło do niego w ramach tego samego stosunku prawnego). W ten sposób, przykładowo, w jednej z badanych spraw leasingodawca przekazał korzystającemu pięć samochodów osobowych [**sprawa 58**], dokonując tych czynności na podstawie zawartej wcześniej umowy ramowej, określonej jako „generalna umowa leasingu”.

3.3.2. Masowość i profesjonalizm

Właściwość ta pozostawała w bezpośrednim związku z inną charakterystyczną cechą badanych umów – zawieraniem ich w większości wypadków w sposób seryjny i masowy. Badanie potwierdziło istnienie na rynku grupy podmiotów wyspecjalizowanych w umowach leasingu (zwykle ograniczonych do obsługi pewnego sektora rynku wyodrębnianego ze względu na rodzaj towarów). Geneza tych podmiotów jest różnorodna – mogą powstawać zarówno w sposób „samoistny” lub stanowić organizacyjną formę wyodrębnienia działalności rynkowej przez większego przedsiębiorcę (w praktyce zwykle bank). W obu wypadkach sam leasingobiorca mógł stanowić także centrum tworzenia kolejnych związanych z nim podmiotów, wykonujących z reguły różnego rodzaju funkcje z zakresu „obsługi” umów leasingu i związanych z nimi roszczeń.

Na tle badanych spraw możliwe do zaobserwowania było w szczególności tworzenie osobnych spółek wyspecjalizowanych w zarządzaniu wierzytelnościami z tytułu umowy leasingu, których termin zapłaty upłynął. Spółka prowadząca działalność leasingową przenosiła zwykle takie wierzytelności na ten wyodrębniony podmiot, pozostawiając mu ich dochodzenie. Koncepcja gospodarcza stojąca za tym zabiegiem wydaje się stosunkowo czytelna – „wyjęcie” zadań z zakresu windykacji poza sferę działań leasingodawcy (i przeniesienie ich na wyodrębnioną, powiązaną osobę prawną) pozwalało na większą specjalizację obu typów działalności, a tym samym obniżenie jej kosztów. W praktyce rozwiązanie to wydaje się szczególnie charakterystyczne dla wspomnianej wyżej kategorii leasingodawców „samoistnych”. W przypadku leasingodawców, którzy sami byli podmiotami wyodrębnionymi przez inne osoby prawne (zwykle banki), analogiczny rezultat w postaci „outsourcingu”

czynności windykacyjnych bywał osiągany także w drodze przeniesienia wierzytelności na jednostkę macierzystą²³.

Warto zaznaczyć, że także na etapie postępowań sądowych badane sprawy charakteryzowały się relatywnie wysokim stopniem profesjonalizacji. Leasingodawcy z reguły byli reprezentowani przez fachowych pełnomocników (w wielu przypadkach, jak wynika z badanej próby, prowadzących stałą obsługę tego rodzaju spraw). Także leasingobiorcy korzystali z profesjonalnej obsługi prawnej w stosunkowo dużej liczbie wypadków – ocenianej oczywiście jednak wyłącznie z perspektywy ogółu sytuacji, w których przyjmowali oni w jakimkolwiek stopniu aktywną postawę w postępowaniu (jak była mowa, relatywnie rzadkich na tle badanej próby²⁴).

3.3.3. Konwersja nieformalnej umowy leasingu

Na tle problematyki zawarcia umowy leasingu, szczególnie interesująca wydaje się **sprawa nr 216**, w której pomiędzy stronami powstał spór co do ważności zawartej umowy, a w konsekwencji – istnienia stosunku prawnego leasingu. Jak ustalono w sprawie, na dokumencie umowy nie widnieje jakiegokolwiek podpis złożony przez leasingodawcę (ściślej: przez osobę uprawnioną do reprezentowania leasingodawcy będącego osobą prawną), równocześnie jednak istnieje protokół wydania przedmiotu leasingu oraz inne dowody przystąpienia do wykonania umowy. Zawarta umowa bez wątpienia naruszała tym samym art. 709² k.c., zastrzegający dla oświadczeń woli tworzących umowę leasingu zwykłą formę pisemną *ad solemnitatem*. Równocześnie w okolicznościach sprawy doszło jednak bez wątpienia do zdarzeń wskazujących, że obie strony akceptowały istnienie pomiędzy nimi relacji prawnej, mimo braku zachowania ustawowego wymogu formalnego. Wybierając pomiędzy dwoma możliwymi rozwiązaniami – uznaniem umowy za nieważną i przypisaniem stanowi rzeczy istniejącemu pomiędzy stronami pewnych skutków prawnych, co najmniej zbliżonych do stosunku prawnego leasingu – Sąd Okręgowy opowiedział się za pierwszym rozwiązaniem. Wniosek ten został sformułowany w wyniku interesującego i dość złożonego rozumowania, które wymaga nieco więcej uwagi.

²³ Tak np. sprawa nr 130. Wierzytelność została w jej okolicznościach przeniesiona na bank, z którego wyodrębniona została spółka udzielająca leasingu – co interesujące, przy jednoczesnym ustanowieniu dla wierzytelności dodatkowego zabezpieczenia w postaci hipoteki.

²⁴ Por. punkt 2.1.

Wątpliwości Sądu Okręgowego nie budziło przede wszystkim, że umowa leasingu została zawarta z naruszeniem wymogu formalnego *ad solemnitatem*. Równocześnie w okolicznościach sprawy nie dostrzegł on możliwości jej konwalidowania – wskazując zwłaszcza, że nie byłoby to możliwe w drodze jakichkolwiek późniejszych dokumentów sporządzonych przez strony (które potencjalnie mogłyby odpowiadać pismu potwierdzającemu w rozumieniu art. 77¹ k.c.)²⁵.

Dochodząc do tego wniosku, Sąd Okręgowy zwrócił jednak uwagę na drugi z wymienionych wyżej elementów stanu faktycznego sprawy – spełnianie przez strony świadczeń odpowiadających treści zawartej umowy. Na tej podstawie rozważał on możliwość przyjęcia, że dokonana przez nie czynność, będąc nieważną umową leasingu, stanowiła zarazem podstawę innego stosunku prawnego mogącego uprawniać do korzystania z rzeczy za wynagrodzeniem. Zabieg, którego zastosowanie analizował w tym wypadku Sąd Okręgowy (nie nazywając go jednak wprost), stanowiłby zatem konwersję nieważnej umowy leasingu w inną umowę o korzystanie z rzeczy. Jej treść wynikałaby zarówno z postanowień planowanych przez strony dla umowy leasingu, jak i z ich późniejszych zachowań o czysto faktycznym charakterze (mogących świadczyć o przekonaniu, że łączy je pewien stosunek zobowiązaniowy).

Badając możliwość przyjęcia tego rozwiązania, Sąd Okręgowy powołał się przede wszystkim na wspólny cel gospodarczy stron²⁶ oraz na ich wyraźną wolę zawarcia umowy, która stwarzałaby podstawę do odpłatnego korzystania z rzeczy. Za najbardziej prawdopodobną umowę, w którą mogłaby się przekształcić nieważna umowa leasingu, Sąd Okręgowy uznał najem – zauważając jednak, że w okolicznościach sprawy stosunek ten jest jednak trudny do jednoznacznej kwalifikacji, nie można także jednoznacznie ustalić jego treści. W szczególności, znaczne wątpliwości budzi określenie podstawy do obliczenia wynagrodzenia należnego właścicielowi rzeczy w związku z korzystaniem z niej przez osobę, która w zamyśle stron miała występować w roli leasingobiorcy. Sąd Okręgowy zwrócił

²⁵ Taki sam pogląd wyraził także Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku [sprawa nr 35] – twierdząc, że brak zachowania ustawowej formy przy zawarciu umowy leasingu nie może być sanowany pismem potwierdzającym w rozumieniu art. 77¹ k.c., może ono bowiem służyć wyłącznie do naprawy skutków niezachowania formy *ad probationem*.

²⁶ W tym zakresie w uzasadnieniu orzeczenia odwołano się do wyroku SN z dnia 5 lutego 2010 r., III CSK 105/09 (LEX nr 951735), określającego ogólne przesłanki konwersji.

także uwagę, że (potencjalny) leasingodawca nie wykazywał w toku postępowania, aby między stronami doszło do zawarcia umowy innej niż leasing, mimo wiedzy o zarzucie nieważności umowy podniesionym przez stronę przeciwną. W konsekwencji, jak stwierdził Sąd Okręgowy, porozumienie określające wysokość wynagrodzenia zawarte w nieważnej umowie leasingu nie może stanowić podstawy określenia świadczeń korzystającego z rzeczy w umowie „zastępczej” (umowie najmu lub pokrewnym stosunku prawnym) – a zatem powództwo o zapłatę wynagrodzenia powinno zostać oddalone.

Sprawa ta zasługuje na zainteresowanie z kilku powodów. Co najbardziej oczywiste, stanowi ona czytelny przykład posłużenia się w praktyce konstrukcją konwersji czynności prawnej – ujawniając zarazem jej naturalne ograniczenia. Wynikły one w tym przypadku przede wszystkim z braku jednoznacznego przekonania sądu co do efektu konwersji – który stanowić ma stosunek zobowiązaniowy o określonej treści. W okolicznościach sprawy fakt ten miał o tyle istotne znaczenie, że dochodzone roszczenie wymagało sprecyzowania elementu treści umowy „zastępczej” o dość szczegółowym charakterze: sposobu kalkulacji wynagrodzenia za korzystanie z rzeczy. O ile w umowie leasingu kwestia ta typowo określana jest za pomocą dość złożonego algorytmu, stanowiącego zwykle kombinację opłat jednorazowych (zwłaszcza wspomnianej wyżej „opłaty początkowej”) i świadczeń okresowych (raty), zdaniem Sądu Okręgowego nie było pewne, czy ten sam mechanizm powinien zostać przeniesiony także na grunt „zastępczego” stosunku prawnego. Na tym tle można zwłaszcza postawić pytanie, czy w ramach hipotetycznej woli stron mieściłoby się „okrojenie” tych rozwiązań do typowych konstrukcji właściwych dla najmu czy dzierżawy – lub przeciwnie: ukształtowanie jednego z tych stosunków w bardziej złożony sposób, zbliżający go do umowy leasingu. Obok tego, sprawa ujawniła także trudności dowodowe w ustaleniu hipotetycznej woli stron – w tym wypadku w zakresie kluczowego zagadnienia, jakim było samo dopuszczenie przez nie dokonania konwersji nieważnej umowy leasingu.

Niezależnie od tego omawiana sprawa jednoznacznie wskazała jednak na inne kluczowe zagadnienie, jakim jest relacja umowy leasingu i innych umów o korzystanie z rzeczy. O kwestiach tych będzie jeszcze szerzej mowa, uprzedzając jednak częściowo dalsze uwagi, warto dostrzec dwa szczegółowe problemy.

Po pierwsze, co nie wymaga w gruncie rzeczy szerszego komentarza, tok rozumowania Sądu Okręgowego jednoznacznie wskazał na bliskie pokrewieństwo umowy najmu i umowy leasingu – przyjmując nie tylko ich podobieństwo merytoryczne, lecz także (*implicite*) realizowanie przez nie zbliżonej funkcji w obrocie. Oba założenia stanowiły konieczny warunek dalszych rozważań co do możliwości zastąpienia jednej umowy drugą – ich konstrukcyjna i funkcjonalna ekwiwalentność pozostawała w tym wypadku koniecznym warunkiem przyjęcia, że konwersja mieści się w ramach hipotetycznej woli stron.

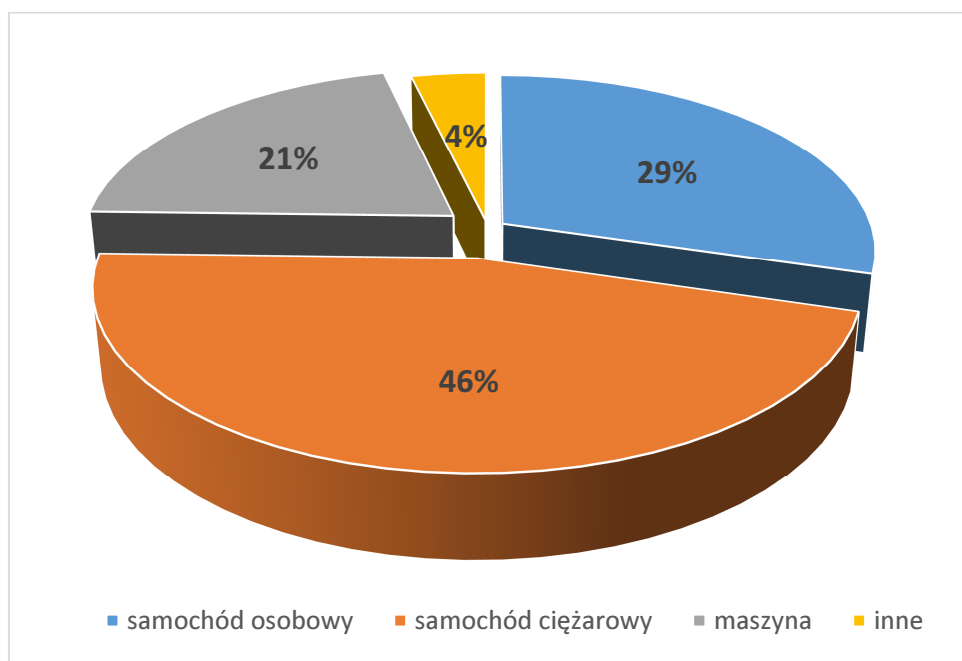
Po drugie, sprawa dowiodła jednak ograniczonej zdolności umów leasingu do konwersji w inne umowy o odpłatne korzystanie z rzeczy. Wynika ona przede wszystkim ze znacznie większej złożoności konstrukcyjnej tych kontraktów, w porównaniu z typowymi umowami najmu czy dzierżawy. W okolicznościach omawianej sprawy wątpliwości sądu wzbudziła przede wszystkim możliwość transponowania skomplikowanego mechanizmu świadczeń korzystającego na grunt umowy najmu, z całą pewnością jednak podobne wątpliwości mogłyby zostać sformułowane pod adresem innych typowych elementów stosunku prawnego leasingu. Jak będzie jeszcze mowa (por. zwłaszcza punkt 3.8.) leasing jedynie w typie finansowym może być traktowany jako „czysta” umowa o korzystanie z rzeczy, w typie operacyjnym (jak wynika z badanej próby, zdecydowanie przeważającym w praktyce) stanowiąc efekt połączenia elementów zaczerpniętych z kilku umów.

3.4. Przedmiot leasingu

3.4.1. Typologia

Rzeczy przekazywane do korzystania leasingobiorcom należały w większości wypadków do jednej z kilku typowych kategorii, które ilustruje wykres:

Wykres 1. Typologia przedmiotu leasingu



Jak łatwo stwierdzić, w badanej próbie zdecydowanie dominowały różnorodne rodzaje pojazdów – wśród nich natomiast samochody o przeznaczeniu ciężarowym. Rzecz jasna, wyodrębnienie tej grupy (i odróżnienie jej od samochodów osobowych) zostało oparte na pewnym przybliżeniu – w praktyce bowiem jej granice nie są w pełni wyraźne. W szczególności nie można wykluczyć, że część pojazdów przeznaczonych generalnie do celów osobowych była wykorzystywana przez leasingobiorców w celach ciężarowych, w tym przez dokonanie przeróbek i dostosowań technicznych.

W oparciu o to założenie do grupy samochodów ciężarowych zaliczono trzy zasadnicze podkategorie pojazdów. Po pierwsze, były to samochody przeznaczone do przewozu różnorodnych ładunków oraz samochody dostawcze. W ramach tej kategorii zdecydowanie przeważał jednak inny typ pojazdów – ciągniki siodłowe oraz przeznaczone do nich naczepy. Przewagę pojazdów ciężarowych na tle wszystkich pojazdów stanowiących przedmiot leasingu (oraz zajmowanie przez nie pierwszego miejsca na tle tych umów w ogólności) można tłumaczyć przede wszystkim podstawowym gospodarczym celem umów leasingu, jaki ujawniło prowadzone badanie – zapewnieniem środków służących prowadzeniu działalności gospodarczej (por. także uwagi w punkcie 3.8.).

Odrębną grupę przedmiotów leasingu stanowiły różnorodne maszyny i urządzenia, również przeznaczone do prowadzenia działalności gospodarczej. Niekiedy przybierały one postać zorganizowanych kompleksów rzeczy, połączonych funkcjonalnie i gospodarczo²⁷. Także w tym wypadku znaczna liczba sytuacji tego rodzaju pozostaje stosunkowo prosta do wytłumaczenia z perspektywy dominującego celu umów leasingu, jakim było zapewnienie środków służących prowadzeniu działalności gospodarczej. Tak jak w odniesieniu do pojazdów, także w tym zakresie (o czym szerzej będzie jeszcze mowa) wybór umowy leasingu dyktowany jest zwykle, jak można przypuszczać, kredytowym charakterem tego stosunku prawnego, pozwalającego na rozłożenie zapłaty za nabywany środek trwały w dłuższej perspektywie czasowej (i finansowanie jej z korzyści przynoszonych przez używaną rzecz), a także korzyściami podatkowymi (por. punkt 3.8.).

Do grupy „inne” zaliczono natomiast przedmioty o mniej typowym charakterze – niemal zawsze jednak przyjmowane do korzystania w ramach działalności gospodarczej²⁸. Należały do nich: sprzęt rtv (telewizor i odtwarzacz) [**sprawy nr 166 i 167**], sprzęt komputerowy z oprogramowaniem [**sprawa nr 251**], motocykl [**sprawa nr 90**], ciągnik rolniczy i wóz asenizacyjny [**sprawa nr 205**], samochód-śmieciarka [**sprawa nr 233**] oraz ambulans [**sprawa nr 56**]. W jednej z badanych spraw przedmiot leasingu stanowił także zespół rzeczy stanowiących wyposażenie sklepu [**sprawa nr 171**]. Do grupy tej należą także modemy internetowe, stanowiące przedmiot leasingu w trzech spośród badanych spraw [**sprawy nr 12, 13 i 14**] – jak mowa wyżej, służące z dużym prawdopodobieństwem celom konsumpcyjnym (por. punkt 3.2.).

3.4.2. Przedmiot leasingu – przeznaczenie gospodarcze

Z perspektywy ekonomicznej funkcji umowy leasingu istotny wydaje się także podział ich przedmiotu ze względu na jego przeznaczenie gospodarcze. Jak była mowa, niemal wszystkie badane umowy były zawierane w relacji B2B, przez leasingobiorców występujących w ramach swojej działalności gospodarczej. Nie oznacza to jednak, aby w każdym wypadku przedmiot leasingu musiał być związany

²⁷ Tak np. w sprawie nr 114 umowa leasingu dotyczyła linii technologicznej do produkcji zniczy.

²⁸ Co nie oznacza oczywiście, że wykorzystywanych w takim właśnie celu – por. punkt 3.4.2.

bezpośrednio z prowadzeniem tej działalności. W praktyce mogą występować sytuacje pograniczne, w których przedmiot leasingu ma mieszane przeznaczenie i wykorzystywany jest zarówno w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, jak też w celach konsumpcyjnych (do zaspokojenia potrzeb prywatnych, pozostających bez związku z działalnością gospodarczą lub wykonywaną pracą zawodową). Nie można także wykluczyć, że w pewnych sytuacjach leasing zawierany jest w ramach działalności gospodarczej, jednak wyłącznie w celu pozyskania rzeczy na cele konsumpcyjne.

Z tego punktu widzenia wśród umów leasingu wyróżnić można trzy osobne typy.

Do pierwszego z nich należą umowy mające na celu zapewnienie środków trwałych służących prowadzeniu działalności gospodarczej. Do grupy tej zaliczyć można z niemal całkowitą pewnością leasing maszyn przemysłowych, pojazdów ciężarowych i dostawczych, ciągników siodłowych oraz naczep do nich, a także większość rzeczy zaliczonych do grupy „inne”. Szczególnie charakterystyczne z tej perspektywy pozostają umowy leasingu dotyczące ciągników siodłowych i naczep. W przeważającej większości wypadków były one zawierane przez osoby fizyczne, które – jak można wnosić na podstawie wszystkich okoliczności sprawy – prowadziły działalność gospodarczą wyłącznie w zakresie usług transportowych wykonywanych za pomocą pojazdu stanowiącego przedmiot leasingu. W konsekwencji, w wielu wypadkach umowa leasingu stanowiła, jak można sądzić, podstawę organizacji przedsiębiorstwa leasingodawcy – mając kluczowe znaczenie dla prowadzonej przez niego działalności gospodarczej. W dalszej konsekwencji umowa ta w wielu przypadkach dzieliła losy tej działalności. Brak osiągnięcia dostatecznie wysokich wyników finansowych w wielu wypadkach przekładał się bezpośrednio, jak można sądzić, na możliwość spełnienia świadczeń na rzecz leasingodawcy – które zgodnie z zamysłem korzystającego miały być finansowane ze środków pochodzących z gospodarczego wykorzystania przedmiotu leasingu.

Po drugie, umowy leasingu mogą mieć bez wątpienia cel mieszany. Do grupy tej należą przypadki, w których przedmiot leasingu wykorzystywany jest zarówno w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, jak i w celach konsumpcyjnych. Z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że umowy tego rodzaju stanowią zauważalny odsetek kontraktów leasingu zawieranych w praktyce rynkowej. Dotyczy

to zwłaszcza dóbr, które z natury rzeczy mogą służyć realizacji obu tych celów (np. samochodów osobowych), przyjmowanych w leasing przez osoby fizyczne w ramach prowadzonej przez nie działalności gospodarczej. W takich sytuacjach przedmiot leasingu może być wykorzystywany w celach gospodarczych i konsumpcyjnych w sposób równoległy (np. przez równoczesne wykorzystywanie samochodu na potrzeby działalności gospodarczej i do podróży prywatnych), jak i sekwencyjnie (rzecz wykorzystywana pierwotnie w celach związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej zostaje następnie przeznaczona na cele konsumpcyjne i odwrotnie).

Informacje wynikające z badanej próby akt nie pozwalają na jednoznaczne wskazanie sytuacji tego rodzaju – ich występowanie w praktyce (zwłaszcza w zestawieniu z najczęstszymi typami przedmiotów leasingu, w wielu wypadkach możliwymi do wykorzystania w celach mieszanych) wydaje się jednak oczywiste. Dodatkowo sam system prawa, z nielicznymi wyjątkami (zwłaszcza w zakresie regulacji klauzul abuzywnych i kredytu konsumenckiego²⁹), nie rozróżnia leasingu B2B i B2C – co ułatwia stosunkowo proste przemieszczanie się przez kontrahentów pomiędzy oboma reżimami, zwykle bez konieczności wykazywania faktycznego celu umowy przy jej zawarciu ani na jakimkolwiek późniejszym etapie.

Po trzecie, wśród umów leasingu bez wątpienia znajdują się także kontrakty o celu jednoznacznie konsumpcyjnym. Do grupy tej zaliczają się przede wszystkim przypadki leasingu B2C (stosunkowo nieliczne w badanej próbie akt). Należą do niej także umowy, które – choć formalnie zawarte w ramach działalności gospodarczej leasingobiorcy – w istocie służą wyłącznie realizacji celów konsumpcyjnych. Umowa leasingu obustronnie profesjonalnego zostaje w tych wypadkach wykorzystana wyłącznie jako sposób realizacji interesów o niegospodarczym charakterze – występujących „w przebraniu” kontraktu B2B. Także w tym wypadku badana próba akt nie pozwala na jednoznaczną identyfikację umów tego rodzaju – z dużym prawdopodobieństwem można jednak zakładać, że w pewnych sytuacjach ułatwienia ekonomiczne (odroczenie terminu zapłaty pełnej ceny), zwłaszcza zaś korzyści fiskalne związane z leasingiem B2B, mogą motywować do korzystania z tej konstrukcji także w celach innych niż gospodarcze lub zawodowe.

²⁹ Por. punkt 3.2.

3.5. Czas trwania stosunku leasingu

Umowa leasingu z samej definicji (art. 709¹ k.c.) zawierana jest na czas oznaczony. We wszystkich badanych wypadkach czas ten określany był liczbą miesięcznych rat leasingowych, do których uiszczania zobowiązany był leasingobiorca. Typowo, okres ten ustalany był jako wielokrotność 12 miesięcy (12, 24, 36 itd.) – w gruncie rzeczy zatem horyzontem czasowym brany pod uwagę przez strony przy zawieraniu umowy były lata kalendarzowe.

Na tle badanych umów trudno stwierdzić, by pomiędzy długością trwania leasingu i okolicznościami zachodziła bezpośrednia i uniwersalna korelacja. Decydujące znaczenie w tym zakresie miały natomiast, jak się wydaje, indywidualne wybory i preferencje stron. Jak można sądzić na podstawie badanej próby, okres ten należał do wąskiej grupy elementów pozostających przedmiotem negocjacji pomiędzy finansującym i leasingobiorcą. Po pierwsze, sama konstrukcja dokumentów umowy³⁰ wskazuje wyraźnie, że czas trwania stosunku leasingu zawsze poddawany był swobodnemu kształtowaniu *ad casum*, bez określania tej kwestii w generalny sposób. Po drugie, czas trwania umów wykazuje znaczną różnorodność, także w ramach ich poszczególnych kategorii (leasingu samochodów osobowych, maszyn przemysłowych itd.). Po trzecie, czas trwania umowy nie wydaje się także powiązany bezpośrednio z innymi jej postanowieniami – zwłaszcza ogólną wysokością zobowiązania leasingobiorcy, dzieloną na raty leasingowe – co dodatkowo może potwierdzać indywidualizację i sytuacyjność tego elementu stosunku prawnego.

Z tych powodów czas trwania leasingu wydaje się najważniejszym polem dyspozycji przy zawieraniu konkretnej umowy³¹. Wynika to z bezpośredniego powiązania tego ustalenia z ekonomicznym ciężarem umowy ponoszonym faktycznie przez korzystającego. Określając rozłożenie wartości przedmiotu leasingu w czasie, kształtowało ono zarazem gospodarcze znaczenie umowy dla korzystającego, zwłaszcza rachunek korzyści i obciążeń wynikających z możliwości korzystania z rzeczy i zapłaty rat leasingowych. W dalszej konsekwencji długość okresu trwania

³⁰ Por. punkt 3.3.1.

³¹ Należy jednak zauważyć, że – zdaniem J. Poczobuta (*System...*, t. 8, s. 299 i n.) – określenie czasu trwania stosunku prawnego leasingu „jest często wymuszane przez obowiązujące przepisy prawa podatkowego i bilansowego”.

umowy leasingu (a tym samym wysokość rat) mogą przekładać się także na powodzenie współpracy kontraktowej stron, mogąc mieć decydujący wpływ na możliwość wykonania zobowiązania przez leasingobiorcę.

3.6. Dodatkowe świadczenia korzystającego

Osobne zagadnienie w konstrukcji umów leasingu (przekładające się także w istotny sposób na ich funkcjonowanie w praktyce sądowej) stanowi powszechne zastrzeżenie w nich na rzecz finansującego różnorodnych opłat dodatkowych. Funkcjonują one obok zasadniczego świadczenia korzystającego, jakim jest obowiązek zapłaty rat leasingowych (art. 709¹ k.c.). O ich standaryzacji i powszechności dodatkowo może świadczyć fakt, że z reguły są one wprowadzane w ramach o.w.I. – stanowiąc stały element stosunku prawnego leasingu, który nie podlega negocjacjom stron i może zostać wyłącznie przyjęty lub odrzucony przez korzystającego wraz z całą proponowaną mu umową.

Z perspektywy badanych umów wskazać można co najmniej cztery zasadnicze rodzaje tych opłat, powszechnie stosowane na rynku umów leasingowych:

- 1) *opłaty towarzyszące zawarciu umowy leasingu.* Najbardziej charakterystyczne dla tej grupy pozostają różnorodne „opłaty wstępne”, wnoszone przez korzystającego jednorazowo (w zryczałtowanej kwocie, określonej w umowie) na początku stosunku prawnego leasingu;
- 2) *opłaty z tytułu bezumownego korzystania z przedmiotu leasingu.* Świadczenia tego rodzaju mają bardzo duże znaczenie praktyczne i zastrzegane są typowo w umowach leasingu. Mają one także duże znaczenie praktyczne – roszczenia tego rodzaju były dochodzone w znacznej części spraw należących do badanej próby. Można to tłumaczyć przede wszystkim typową genezą tych sporów – wynikającą zwykle z zaprzestania wykonywania przez korzystających zobowiązań na rzecz finansującego, przy dalszym zachowaniu przedmiotu leasingu w swoim posiadaniu.

W praktyce opłaty te były naliczane zwykle za każdy dzień opóźnienia, według algorytmu określonego w umowie (zwykle w o.w.I.). Świadczenie to pozwala na

zabezpieczenie interesów ekonomicznych leasingodawcy w sytuacji, w której leasingobiorca nie nabywa własności przedmiotu leasingu z chwilą zakończenia umowy, równocześnie zaś korzysta z niego nadal bez uiszczania rat leasingowych. Z perspektywy funkcjonalnej rozwiązanie to stanowi więc kontraktową postać wynagrodzenia za bezumowne korzystanie z rzeczy – z punktu widzenia konstrukcji omawianych klauzul jest ono natomiast bliskie karze umownej. W ten ostatni sposób bywało ono także kwalifikowane w sprawach objętych analizą **[sprawa nr 162]**, jednak bez wyciągania z tego wniosku dalszych konsekwencji. Dodatkowo, w jednej z badanych spraw³² postanowienie tego rodzaju uznano za *accidentalium negotii* (aprobuując zarazem ogólnie możliwość umownego określania wynagrodzenia za korzystanie z przedmiotu leasingu bez tytułu prawnego);

- 1) *koszty odzyskania i wyceny przedmiotu leasingu*. Również ta kategoria opłat była zastrzegana jako dodatkowe zabezpieczenie interesów finansującego w związku z roszczeniami mogącymi istnieć po zakończeniu współpracy kontraktowej stron. Obejmuje ona koszty czynności faktycznych, mających za przedmiot rzecz oddaną w leasing. W praktyce dotyczyło to m.in. kosztów wyceny przedmiotu leasingu po jego zwrocie korzystającemu³³, kosztów jego parkowania³⁴ czy podatku drogowego **[sprawa nr 233]**, a także – co częste na tle badanych spraw – pokrycia kosztów usług osobnego podmiotu, który na zlecenie finansującego odzyskał i przetransportował³⁵ rzecz od leasingobiorcy³⁶;

³² Tak Sąd Okręgowy w Gdańsku, rozpoznając apelację w sprawie nr 74.

³³ Koszty te były dochodzone w wielu z badanych spraw – w jednym wypadku jako wyłączny element żądania pozwu [sprawa nr 61].

³⁴ Por. m.in. sprawę nr 164, w której przedmiot sporu stanowił problem konieczności ponoszenia przez korzystającego kosztów parkowania zniszczonego przedmiotu leasingu (wraku) w okresie, w którym wiązała go jeszcze umowa leasingu. Na pytanie to Sąd Rejonowy odpowiedział twierdząco.

³⁵ Roszczenie to było także dochodzone w sprawie nr 191. Pozwany leasingobiorca podniósł w niej zarzut zawyżenia kosztów transportu rzeczy.

³⁶ Na tym tle szczególnie interesująca pozostaje sprawa nr 232, w której powództwo o zapłatę tej kwoty zostało oddalone ze względu na przedwczesność windykacji (przed upływem terminu dobrowolnego zwrotu rzeczy wskazanego w o.w.l.). W innych sprawach korzystający kwestionowali roszczenie o zapłatę tych kosztów co do zasady – twierdząc, że rzecz została zwrócona dobrowolnie (tak sprawy nr 226 i 240).

- 2) *opłaty windykacyjne*. Świadczenia te zastrzegane są powszechnie na wypadek zakłóceń w wykonaniu zobowiązania – typowo, na rzecz finansującego. Świadczenia tego rodzaju przybierają różnorodną postać i wysokość – dość szczegółowo określaną z reguły w umowie leasingu (technicznie zaś w załączniku do niej, tytułowanym zwykle jako „tabela opłat leasingowych”).

W wielu spośród badanych spraw świadczenia tego rodzaju były dodawane przez finansujących do globalnej kwoty zobowiązania – niekiedy przybierając relatywnie znaczne rozmiary. Na przykład, w jednym z analizowanych wypadków [**sprawa nr 221**] leasingodawca dochodził od korzystającego kwoty 4.765,97 zł (jako części żądania pozwu wynoszącego łącznie 32.492,16 zł) tytułem „opłat od wezwań do zapłaty”. Należność ta została ustalona zgodnie z tabelą opłat leasingowych, przewidującą, że „wezwanie do zapłaty, monit, upomnienie” rodziło po stronie korzystającego obowiązek zapłaty 80 zł, w przypadku zaś „ponownego wezwania, monitu, upomnienia” kwota ta wzrastała do 100 zł. Jak można założyć z dużym prawdopodobieństwem, żadna spośród opisanych wyżej kwot nie stanowiła wyłącznie pokrycia kosztów podjęcia przez finansującego czynności windykacyjnych. O braku ekwiwalentności tych opłat świadczy dodatkowo fakt wyraźnego zróżnicowania ich wysokości w zależności od kierowania wezwania po raz pierwszy czy powtórny (w obu wypadkach związanego z dokonaniem tych samych technicznie czynności).

Pozwala to sądzić, że omawiane opłaty były zastrzegane w pierwszej kolejności jako postać świadczenia o charakterze „karnym”, stanowiąc dla korzystającego postać kary za niewykonanie zobowiązania i mając motywować go do zapłaty w terminie. Funkcja kompensacyjna (wynagrodzenie kosztów kierowania wezwań do zapłaty lub innych czynności windykacyjnych) miała w tych wypadkach, jak można sądzić, znaczenie uboczne i drugoplanowe. Świadczenia te lokowały się więc, konstrukcyjnie i funkcjonalnie, pomiędzy postacią kary umownej oraz odsetek za opóźnienie. Kształt tych klauzul budzić może, w konsekwencji, istotne wątpliwości co do swojej zgodności z prawem. Badane sprawy potwierdzają w wielu przypadkach, że obowiązek zapłaty świadczeń z tytułu opóźnienia stanowi w istocie próbę obejścia ustawowych progów maksymalnych odsetek z tytułu opóźnienia bądź zakazu

zastrzegania kary umownej od świadczeń pieniężnych, prowadząc do skutku równoważnego pod względem ekonomicznym.

Równocześnie jednak, mimo powszechnego zastrzegania opłat tego rodzaju w badanych umowach leasingu, w żadnej spośród spraw objętych analizą ich zastrzeżenie lub wysokość nie wzbudziły wątpliwości sądów orzekających w badanych sprawach.

3.7. Sposoby zabezpieczenia wierzytelności finansującego

W badanej grupie umów częstym zjawiskiem pozostawało także zastrzeżenie dodatkowego zabezpieczenia dla wierzytelności leasingodawcy wobec korzystającego. Typowo był nim weksel *in blanco*, wystawiany przez leasingobiorcę. Posługiwanie się tym instrumentem było powszechne na tle umów znajdujących się w badanej próbie – stwarzając dodatkową, silną gwarancję interesów ekonomicznych finansujących (co stanowi kolejny, pośredni dowód ich faktycznej przewagi negocjacyjnej w stosunku do leasingobiorców³⁷). W niektórych sytuacjach weksle te były wzmacniane dodatkowo przez poręczenie wekslowe³⁸.

Wekslom, z istoty rzeczy, towarzyszyła deklaracja wekslowa określająca typ i zakres roszczeń możliwych do dochodzenia za ich pośrednictwem. Na tle badanych spraw dostrzec można generalną tendencję do formułowania deklaracji w generalny sposób – tak aby objęła wszelkie roszczenia mogące powstać pomiędzy stronami w związku z umową leasingu. W praktyce problem ten okazał się istotny w jednej ze spraw **[sprawa nr 162]**, w której przedmiot sporu stron stanowiło pytanie o możliwość objęcia deklaracją wekslową – sformułowaną w taki właśnie, generalny sposób – roszczeń z tytułu umownego wynagrodzenia za korzystanie z rzeczy mimo obowiązku jej zwrotu na rzecz finansującego. Roszczenie to (jak będzie jeszcze mowa, mieszczące się konstrukcyjnie pomiędzy kontraktowym wynagrodzeniem za bezumowne korzystanie z rzeczy i obowiązkiem zapłaty kary umownej³⁹) uznano

³⁷ Por. szerzej punkt 7.3.

³⁸ Tak m.in. w okolicznościach sprawy nr 250, w której powództwo leasingodawcy zostało wytoczone (na podstawie weksla) solidarnie przeciwko korzystającej i jej mężowi, będącemu poręczycielem wekslowym. Tak również sprawa nr 232, w której leasingobiorca został pozwany solidarnie z poręczycielem wekslowym.

³⁹ Por. punkt 3.6.

w tym przypadku za mieszczące się w ramach upoważnienia leasingodawcy – a tym samym, możliwe do dochodzenia z wykorzystaniem weksla.

Incydentalnie w próbie wystąpiły także inne formy zabezpieczenia wierzytelności leasingodawcy. Po pierwsze, jak będzie jeszcze mowa, w jednej spośród badanych spraw udzielono poręczenia zwykłego za zobowiązania korzystającego⁴⁰. Kontekst, w jakim doszło do ustanowienia tego zabezpieczenia, sugeruje jednak, że w istocie rzeczy stanowiło ono „rozszerzenie” zawartej równolegle umowy użyczenia, pozwalając na dodanie do tego stosunku prawnego elementu odpłatności. Z tego powodu (choć wniosek ten opiera się oczywiście jedynie na hipotezie co do faktycznej intencji stojącej za omawianą umową) zabezpieczająca funkcja poręczenia przesunęła się w tym wypadku na dalszy plan, funkcją pierwszoplanową stało się natomiast stworzenie dla finansującego tytułu do bezpośredniego wystąpienia o zapłatę należności leasingowych do przyjmującego rzecz w użyczenie. Po drugie, w nielicznych wypadkach strony stosowały także zabezpieczenia rzeczowe: zastaw rejestrowy [**sprawa nr 153**] oraz hipotekę [**sprawa nr 130**], ustanowioną jednak dopiero po cesji wierzytelności przez spółkę wyspecjalizowaną w umowach leasingu na rzecz „macierzystego” banku.

3.8. Funkcje ekonomiczne umów leasingu

Na tle analizowanych umów leasingu można z dość dużą pewnością wskazać dwa podstawowe cele ekonomiczne, których realizacji służyć ma w praktyce ich zawarcie. Warto zaznaczyć, że nie są one w pełni rozłączne, lecz opisują raczej funkcję „przeważającą” na tle danej umowy.

Po pierwsze, konstrukcja leasingu stanowić może formę nabycia rzeczy – połączonej z równoczesnym kredytowaniem ceny jej nabycia przez zbywcę i możliwością korzystania z niej w okresie spłaty należności. Celowi temu służą przede wszystkim umowy leasingu operacyjnego.

Co warto podkreślić, umowy tego rodzaju wyraźnie przeważały w badanej próbie. Wydaje się to dość wyraźną wskazówką, że w praktyce rynkowej to właśnie ten

⁴⁰ Por. punkt 4.6.

sposób gospodarczego wykorzystania leasingu okazuje się najbardziej atrakcyjny zarówno dla leasingobiorców (mogących korzystać z rzeczy – następnie zaś nabyć jej własność), jak i dla finansujących (otrzymujących zysk z tytułu rat leasingowych – z jednoczesną perspektywą wyzbycia się przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy). Jest to tym bardziej istotne, że rzeczy oddawane w leasing mają zwykle zdecydowanie większą wartość gospodarczą dla korzystających (przede wszystkim wówczas, gdy stanowią podstawę prowadzenia działalności gospodarczej) niż dla leasingodawców. Ci ostatni pośredniczą jedynie pomiędzy pierwotnym sprzedawcą rzeczy i korzystającym, ich interes zaś wyraża się przede wszystkim w uzyskaniu świadczeń pieniężnych, nie zaś w zachowaniu własności rzeczy.

W sytuacjach tego rodzaju, umowa leasingu staje się w istocie połączeniem elementów zaczerpniętych z trzech stosunków prawnych:

- 1) *umowy sprzedaży* (ostatecznym rezultatem jej zawarcia bowiem staje się przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego);
- 2) *umowy kredytu na zakup rzeczy* (finansujący, nabywając przedmiot leasingu i przekazując go korzystającemu, odracza równocześnie zapłatę całej należności, pozwalając na uiszczenie jej w ratach, powiększonych o ustalony w umowie zysk)⁴¹;
- 3) *umowy o korzystanie z rzeczy* (w okresie spłaty kwoty leasingu korzystający – „oczekując” na nabycie własności, może zarazem posiadać rzecz i zazwyczaj wykorzystywać ją we wszelkich zwykłych zastosowaniach).

Możliwość nabycia własności rzeczy, jaką stwarza leasing operacyjny, nie oznacza jednak zarazem, by w każdym wypadku leasing połączony z opcją nabycia jego przedmiotu po zakończeniu stosunku prawnego w praktyce był wykorzystywany ostatecznie w tym właśnie celu. Mogą to ilustrować okoliczności jednej z badanych spraw **[sprawa nr 260]**, w której pozwany nie skorzystał z opcji nabycia przedmiotu leasingu przewidzianej w umowie.

⁴¹ Na kredytowy charakter stosunku leasingu zwrócił także uwagę Sąd Rejonowy w Koszalinie w sprawie nr 240, powołując się na wyrok SN z dnia 9 września 2010 r., I CSK 641/09 (OSNC-ZD 2011, nr B, s. 35).

Po drugie, umowy leasingu mogą stanowić także postać „czystej” umowy o korzystanie z rzeczy, stanowiąc podstawę udostępnienia określonego przedmiotu korzystającemu, w zamian za uiszczanie okresowych świadczeń pieniężnych. W tej postaci umowa ta – pod względem swojej konstrukcji i właściwości funkcjonalnych – pozostaje najbliższa typowym umowom o korzystanie z rzeczy, stanowiąc z założenia podstawę wyłącznie przejściowego używania określonego składnika majątku (w oparciu o tytuł obligacyjny), bez zamiaru uzyskania w dłuższej perspektywie tytułu prawnorzeczowego.

Ukształtowanie w ten sposób stosunku leasingu mogą w praktyce substytuować tradycyjne umowy o korzystanie z rzeczy, zwłaszcza najem i dzierżawę. Zjawisko to dobrze ilustrują okoliczności jednej z badanych spraw **[sprawa nr 100]**, w której finansujący, będący właścicielem większej grupy przedmiotów leasingu tego samego rodzaju (naczep do ciągników siodłowych), udostępniał je innym przedsiębiorcom do korzystania, z częścią z nich zawierając umowę leasingu, z częścią zaś – umowę najmu. Jednoznacznie potwierdza to ekonomiczną subsydiarność obu typów umów, która jest tym bardziej charakterystyczna, że – jak zdaje się wynikać z akt sprawy – leasing został ukształtowany w tych wypadkach jako leasing finansowy. Decyzja stron sprowadzała się tym samym do wyboru jednej z dwóch zbliżonych do siebie konstrukcyjnie postaci umowy o („wyłącznie”) korzystanie z rzeczy – bez wyraźnie wskazanej perspektywy nabycia jej w przyszłości. O wspomnianej subsydiarności świadczyć może także opisywany wyżej problem konwersji nieważnej umowy leasingu w umowę najmu⁴² – jednoznacznie ujawniający bliskie funkcjonalne i, do pewnego stopnia, konstrukcyjne podobieństwo obu stosunków prawnych.

⁴² Por. punkt 3.3.3.

Rozdział 4. Umowy powiązane z leasingiem

4.1. Istota problemu

Jak wynika z badanej próby, umowa leasingu niemal nigdy nie występuje w praktyce samodzielnie. Zawsze stanowi ona element szerszej grupy umów, w wielu wypadkach warunkujących treść stosunku leasingu lub kształt związanych z nim interesów ekonomicznych. Zjawisko grupowania tych umów może mieć charakter naturalny, wynikający z istoty stosunku leasingu, co dotyczy przede wszystkim funkcjonalnego i prawnego związku pomiędzy umową leasingu i umową sprzedaży rzeczy zawieraną przez finansującego z osobą trzecią, przed przekazaniem jej korzystającemu. W wielu jednak wypadkach same strony decydują o dołączeniu do leasingu dodatkowych porozumień, w większości przypadków odgrywających rolę pomocniczą w stosunku do zasadniczej umowy – zwiększających jej operatywność, zapewniających większą użyteczność gospodarczą przedmiotu leasingu czy obniżających koszty jego używania. Na tle badanych spraw wskazać można kilka sytuacji tego rodzaju. W większości mają one charakter typowy i powtarzalny na gruncie większych partii spraw (por. niżej, punkty 4.2.–4.4.). Dwa ostatnie przykłady (punkty 4.5. i 4.6.) zostały oparte natomiast o analizę jednostkowych sytuacji, które wystąpiły w badanej próbie. Ich wyróżnienie wynikało z atypowości występującego na ich gruncie powiązania umów, ujawniającego nieoczywisty potencjał, jaki może mieć łączenie leasingu i innych stosunków prawnych.

4.2. Umowy „subsidiarne”

Umowa leasingu może występować przede wszystkim w powiązaniu z umowami pełniącymi w stosunku do niej funkcje pomocnicze (subsidiarne) na płaszczyźnie funkcjonalnej. Dodatkowe porozumienia służą zwykle „obsłudze” przedmiotu leasingu na płaszczyźnie organizacyjno-technicznej lub przynajmniej ułatwieniu korzystania z niego przez leasingobiorcę.

W sytuacji takiej korzystającemu oferowany jest z reguły „gotowy” zespół umów, powiązanych ze sobą funkcjonalnie oraz (zwykle) konstrukcyjnie, za pomocą klauzul tworzących pomiędzy nimi relacje współzależności. W większości wypadków umowa

leasingu odgrywa w tym zespole rolę centralną, umowy powiązane zaś regulują uboczne prawa i obowiązki stron, służąc zwykle „obsłudze” przedmiotu leasingu, poprawie jego funkcjonalności czy obniżeniu kosztów korzystania z niego przez leasingobiorcę. Do najpowszechniejszych przykładów zależności tego rodzaju należy wiązanie umowy leasingu z umowami o świadczenie usług serwisowych w stosunku do rzeczy oddanych do korzystania **[sprawy nr 35, 58, 77 i 78]** oraz wiązanie leasingu samochodu z umową o „kartę flotową”, uprawniającą do bezgotówkowego zakupu paliw **[sprawy nr 30, 31, 33, 42 i 45]**.

Umowy te rodzą zwykle niezależne roszczenia, które mogą być dochodzone samodzielnie, w oderwaniu od roszczeń wynikających z umowy leasingu. W praktyce jednak bywają one uwzględniane w ramach ogólnego rozliczenia stosunku prawnego leasingu, dokonywanego po jego zakończeniu – i dochodzone wspólnie z roszczeniami z umowy „zasadniczej”. Na tle badanych spraw ta ostatnia sytuacja dotyczyła zwłaszcza roszczeń z tytułu usług serwisowych, podczas gdy roszczenia z tytułu kart paliwowych były dochodzone samodzielnie.

4.3. Umowa sprzedaży przedmiotu leasingu finansującemu

4.3.1. Znaczenie powiązania

Umowa leasingu ze swojej istoty rodzi także trzeci rodzaj powiązania – z zasady wiążąc się z wcześniejszym zawarciem umowy sprzedaży lub innej umowy dającej finansującemu tytuł do dysponowania rzeczą w relacji z leasingobiorcą. Jak była mowa, roszczenia z umów tego rodzaju były traktowane przez sądy omyłkowo jako związane z umowami leasingu (jak można sądzić, z uwagi na ich bliską funkcjonalną relację z leasingiem jako takim) – stanowiąc relatywnie dużą grupę wśród spraw oznaczanych przez sądy błędnie symbolami przewidzianymi dla tej umowy⁴³.

W sytuacjach takich pomiędzy umową sprzedaży i umową leasingu, formalnie niezależnymi od siebie, rodziła się ścisła funkcjonalna i ekonomiczna więź. W pewnych wypadkach miała ona istotne przełożenie na sytuację prawną stron umowy leasingu. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, w których – po przekazaniu

⁴³ Por. punkt 2.2.

leasingobiorcy – rzecz ujawniła wady wykluczające jej wykorzystanie lub obniżające funkcjonalność. Bezpośrednie skutki tego stanu rzeczy ponosił leasingobiorca – zobowiązany zarazem do dalszego spełniania świadczeń pieniężnych na rzecz leasingodawcy. Następstwa tych sytuacji były szczególnie dotkliwe wówczas, gdy (jak miało to miejsce w znaczącej części badanych spraw) rzecz oddana w leasing miała służyć prowadzeniu przez korzystającego działalności gospodarczej – niekiedy wykorzystywanej do „samofinansowania” leasingu. Zostawał on wówczas pozbawiony w całości lub w części przynoszonego przez nią dochodu, zarazem zaś nadal ponosił obciążenia finansowe wobec leasingodawcy.

Przyczyny wadliwości rzeczy pozostawały w tych wypadkach jedynie częściowo w sferze kontroli leasingobiorcy. Otrzymywał on jedynie do korzystania rzecz należącą do innego podmiotu, nabytą przez niego w ramach umowy sprzedaży zawartej z osobą trzecią. Nie miał więc z zasady bezpośredniego wpływu na sposób ukształtowania w tej umowie zakresu odpowiedzialności za wady rzeczy⁴⁴. Nie miał on także zwykle możliwości inspekcji rzeczy przed jej nabyciem przez finansującego – możliwość jej dokonania posiadał bowiem z natury rzeczy wyłącznie ten ostatni, będąc bezpośrednio zaangażowanym w zawarcie umowy sprzedaży. Korzystający nie traci oczywiście tej możliwości w sposób formalny – zawsze mogąc dokonać kontroli rzeczy w chwili jej odbioru od leasingodawcy. Co jednak istotne, czynność ta dokonywana jest wówczas zwykle w nieco odmiennych warunkach, mogących zniechęcać leasingobiorców do dokonywania inspekcji lub skłaniać do jedynie pobieżnego badania rzeczy, przede wszystkim z uwagi na związane z tą czynnością koszty transakcyjne. Zależnie od sytuacji, utrudnienia te mogą obejmować „jedynie” dodatkowy nakład czasu i pracy leasingobiorcy, jak również konieczność dokonania bardziej złożonych i kosztownych czynności (np. zlecenie ekspertyz rzeczoznawców). Przy założeniu racjonalności działania leasingobiorców (i dokonania przez nich poprawnego rachunku zysków i strat) lub z powodu różnorodnych barier kognitywnych, w pewnych sytuacjach mogą oni przyjmować założenie o minimalnym ryzyku wadliwości przedmiotu leasingu lub jej nieznacznym konsekwencjach. Zjawisko to może mieć – jak się wydaje – dwie główne przyczyny.

⁴⁴ Por. zwłaszcza omawianą niżej sprawę nr 197.

Po pierwsze, przedmiot leasingu definiowany jest zwykle *in specie* już na etapie zawarcia umowy (przez wskazanie numeru seryjnego czy rejestracyjnego itd.). W konsekwencji, odmowa przyjęcia rzeczy przez korzystającego oznaczałaby konieczność rozwiązania lub zmiany wcześniej zawartej umowy, bez gwarancji, że spotka się to z akceptacją drugiej strony. Potencjalnie w grę w tych wypadkach wchodzić mogą ogólne reguły odpowiedzialności za nienależyte wykonanie zobowiązania (przy założeniu, że brak wadliwości rzeczy objęty jest zakresem zobowiązania finansującego) – wydaje się, że ogólna konieczność zerwania lub zmiany dotychczasowej umowy może stanowić faktyczną barierę przed szerokim korzystaniem z możliwości inspekcji przedmiotu leasingu.

Koszty wynikające z konieczności ingerencji w treść umowy mogą w tych sytuacjach okazać się bardziej znaczące dla leasingobiorcy niż przyjęcie ryzyka odebrania rzeczy wadliwej. Do badania przedmiotu leasingu zniechęcać może także ryzyko otwarcia konfliktu z leasingodawcą i ostatecznego zerwania współpracy, czego skutki – wobec „jednorazowości” umowy leasingu dla leasingobiorcy i jej „powtarzalności” dla finansującego – mogą być szczególnie dotkliwe dla pierwszego z nich. Żadna spośród badanych spraw nie dowodzi przy tym, aby badanie takie miało miejsce w praktyce – choć jednak, ze względu na naturalną selektywność tego materiału, trudno wyciągać na tej podstawie definitywne wnioski.

Po drugie, co najmniej równie istotny w praktyce wydaje się problem zaufania towarzyszącego w wielu wypadkach przekazaniu przedmiotu leasingu korzystającemu. W praktyce może ono zniechęcać do ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z inspekcją przedmiotu leasingu i przyjęcia założenia, że rzecz przekazywana przez finansującego posiada zakładane cechy.

W tych sytuacjach środkiem ochrony korzystającego pozostają natomiast ogólne roszczenia z tytułu rękojmi, z którymi – na podstawie art. 709⁸ k.c. – może wystąpić on bezpośrednio wobec sprzedawcy (z wyjątkiem odstąpienia od umowy, którego wykonanie ustawodawca pozostawił po stronie finansującego)⁴⁵.

⁴⁵ Por. także niżej, punkt 7.3.3.

4.3.2. Skutki na tle badanych spraw

W badanej próbie spraw problem możliwości ochrony przez leasingobiorców swoich interesów w razie wadliwości rzeczy wystąpił w kilku sprawach, w różnorodnych konfiguracjach. Problemy te dotyczyły nie tylko wad rzeczy w rozumieniu przepisów o rękojmi, lecz także – szerzej pojętej – niezgodności pomiędzy jej stanem rzeczywistym a stanem deklarowanym w treści umowy (czego przykład stanowić może zwłaszcza ostatnia z omawianych spraw). Z tej perspektywy na uwagę zasługują cztery sytuacje, które wystąpiły w badanej próbie.

W pierwszej ze spraw **[sprawa nr 114]** leasingobiorcy wystąpili przeciwko finansującemu o zapłatę przez finansującego odszkodowania oraz żądanie z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia. Źródła obu tych roszczeń upatrywali oni w braku dostatecznie wczesnej realizacji przez finansującego uprawnień z tytułu rękojmi za wady rzeczy sprzedanej, które przysługiwały finansującemu w stosunku do sprzedawcy przedmiotu leasingu. Wobec istnienia tej wady, jak twierdzili powodowie, przekazana im rzecz nie nadawała się do używania – równocześnie zaś, w związku z brakiem niezwłocznego odstąpienia przez finansującego od umowy sprzedaży, byli oni zobowiązani do dalszego uiszczania rat leasingowych (które nie miały pokrycia w korzyści gospodarczej uzyskiwanej przez nich z rzeczy oddanej w leasing). W tym zakresie upatrywali oni swojej szkody – równocześnie zaś przyczyny bezpodstawnego wzbogacenia po stronie leasingobiorcy, nadal otrzymującego raty leasingowe.

Powództwo zostało oddalone w całości przez Sąd Okręgowy z powołaniem się na dwa zasadnicze argumenty. W pierwszym z nich, sformułowanym *ad casum*, wskazano na brak po stronie finansującego zwłoki w wykonaniu uprawnienia z tytułu rękojmi. Jak stwierdził Sąd Okręgowy, powodowie nie wykazali odpowiedzialności pozwanej, zwłaszcza jej zwłoki – do odstąpienia od umowy sprzedaży doszło bowiem dopiero po uzyskaniu przez nią informacji o nieusunięciu wady rzeczy. Sąd Okręgowy zauważył także, że za szkodę nie można uważać w tym wypadku konieczności zapłaty przez powodów rat leasingowych – byłiby do niej zobowiązani niezależnie od ewentualnych wad rzeczy. Z tych samych powodów brak także, jego zdaniem, podstaw do powołania się przez nich na bezpodstawne wzbogacenie.

Po drugie, nieco podobna sytuacja miała także miejsce w innej z badanych spraw **[sprawa nr 197]**. Leasingobiorca, korzystający w niej z wadliwej rzeczy, nie wystąpił jednak z roszczeniem przeciwko finansującemu, lecz wybrał inną drogę – dochodząc (bezsukutecznie) uprawnień z tytułu rękojmi bezpośrednio od sprzedawcy. Pozwany podniósł zarzut braku istnienia dochodzonych uprawnień, w związku ze zrzeczeniem się ich przez leasingobiorcę, nabywającego rzecz, ochrony wynikającej z rękojmi. Kwestia ta nie stała się ostatecznie istotą rozważań w sprawie, kupujący bowiem odstąpił od umowy sprzedaży zgodnie z intencjami finansującego. Problem zrzeczenia się roszczeń z tytułu rękojmi, ujawniony w ten sposób na marginesie sprawy, wskazuje jednak na bardziej ogólne zagadnienie braku narzędzi prawnych pozwalających na efektywne ukształtowanie relacji pomiędzy umową sprzedaży i umową leasingu, mimo ich zależności na płaszczyźnie funkcjonalnej.

Po trzecie, na uwagę z tego punktu widzenia zasługuje także **sprawa nr 32**, w której omawiany problem przybrał bardziej złożony kształt. Dotyczyła ona powiązania pomiędzy umową sprzedaży i umową ubezpieczenia oraz umową leasingu (stanowiącą funkcjonalny łącznik pomiędzy dwiema poprzednimi). W okolicznościach sprawy pojazd będący przedmiotem leasingu został skradziony korzystającemu. Mimo objęcia tego zdarzenia ochroną ubezpieczeniową ubezpieczyciel odmówił wypłaty odszkodowania, powołując się na brak posiadania przez pojazd zabezpieczeń wskazanych w umowie ubezpieczenia (immobilizera). Przedmiot leasingu został nabyty wcześniej przez finansującego od osoby trzeciej. Nabywca zlecił przy tej okazji jego zbadanie rzeczoznawcy – który stwierdził posiadanie przez pojazd „fabrycznych zabezpieczeń antykradzieżowych”. Zgodnie z tym ustaleniem finansujący (którego obciążał obowiązek ubezpieczenia przedmiotu leasingu) zawarł umowę ubezpieczenia.

Po kradzieży pojazdu leasingodawca wystąpił wobec korzystającego o zapłatę należnych mu świadczeń z umowy leasingu. Pozwany wytoczył w odpowiedzi powództwo wzajemne, powołując się na nienależyte wykonanie umowy leasingu i wnosząc na tej podstawie o zasądzenie kwoty odpowiadającej w przybliżeniu należności dochodzonej przez leasingodawcę. Sądy obu instancji uznały zasadność powództwa wzajemnego, oddalając powództwo główne. Zauważyły one, że leasingodawca powinien był zweryfikować dane zawarte w opinii rzeczoznawcy –

brak zaś podjęcia tych czynności wskazuje na „całkowite zbagatelizowanie” jego obowiązków. Równocześnie, ponieważ profesjonalnie trudni się on leasingiem pojazdów, powinien znać znaczenie terminów stosowanych w opinii rzeczoznawcy i postąpić zgodnie z uzyskaną w ten sposób wiedzą. W konsekwencji, zdaniem obu sądów, brak uzyskania odszkodowania od ubezpieczyciela wynikał z przyczyn leżących po stronie powoda.

W jeszcze innej konfiguracji problem ten wystąpił w czwartej ze spraw **[sprawa nr 69]**. Korzystający – kwestionując wysokość roszczenia dochodzonego przez leasingodawcę – powołał się w niej na brak podstaw do pobierania rat leasingowych w okresie, w którym przedmiot leasingu pozostawał w naprawie, nie przynosząc dochodu. Argumentacja ta nie została przyjęta przez sądy rozpoznające sprawę – bez wątpienia potwierdza ona jednak dokonaną wyżej obserwację o integralnym związku pomiędzy jakością przedmiotu leasingu (pozostającą przede wszystkim w sferze umowy sprzedaży zawartej przez finansującego) i sytuacją prawną leasingobiorcy. Ze względu na model relacji między umową leasingu i umową sprzedaży, przyjęty na gruncie art. 709⁴ § 2 k.c., korzystający ponosi całość ekonomicznego ryzyka wadliwości przedmiotu leasingu. Z oczywistych przyczyn instrumentów takich nie zapewniają także same umowy leasingu. Jak była mowa, do ich zawarcia dochodzi zwykle (w odniesieniu do podstawowych praw i obowiązków stron) na zasadzie „wszystko lub nic”. Korzystający zachowuje jedynie możliwość zaakceptowania lub odrzucenia rozwiązań oferowanych mu przez leasingodawcę (w przeważającej mierze w ramach o.w.l.) – zwykle tworzącego je w sposób optymalny z perspektywy własnych interesów ekonomicznych, z wykorzystaniem typowo służącej mu w tych sytuacjach przewagi negocjacyjnej.

4.4. Leasing a umowa ubezpieczenia

Badane sprawy ujawniły także inne interesujące zjawisko związane z grupowaniem kontraktów – wiązanie ze sobą umowy leasingu i umowy ubezpieczenia. Relacja ta ujawniała się szczególnie wyraźnie w sprawach, w których przedmiot roszczenia stanowiło naprawienie szkody w przedmiocie leasingu, dochodzone przez jego właściciela (leasingodawcę). Szkody, o których mowa, obejmowały różnorodne sytuacje, zarówno uszkodzenie rzeczy, jak i jej zniszczenie lub utratę (najczęściej

w wyniku kradzieży). Co istotne, z reguły były one dość szczegółowo regulowane w umowach leasingu – w praktyce w wystandaryzowanych klauzulach o.w.I. W przypadku konieczności naprawy przedmiotu leasingu wskazywały one zwykle podmiot zobowiązany do jej dokonania, często nakładając ten obowiązek na korzystającego. Rozwiązanie to jest łatwe do uzasadnienia z perspektywy ekonomicznej – z jednej strony, zdejmuje ono z leasingodawcy (wykorzystującego w tym zakresie swoją przewagę negocjacyjną) ciężar angażowania dodatkowych sił i środków w proces naprawy, z drugiej strony zaś ułatwia zwykle jej dokonanie, przenosząc ją na osobę faktycznie władającą rzeczą.

Co jednak szczególnie istotne, ze stosunkiem leasingu w praktyce związane jest zwykle zawarcie umowy ubezpieczenia rzeczy oddawanej do używania. W wielu wypadkach także ten element określany jest w samej umowie leasingu, wskazującej stronę zobowiązaną do wyboru ubezpieczyciela i zawarcia z nim umowy. To właśnie postanowienia tego rodzaju stanowiły zwykle element spajający umowę ubezpieczenia i leasing – pociągając za sobą różnorodne konsekwencje w razie wystąpienia szkody w przedmiocie leasingu.

Wobec powiązania ze sobą obu umów, przy równoczesnym określeniu osoby zobowiązanej do naprawienia szkody w umowie leasingu, sprawy o odszkodowanie opierały się zwykle na relacji w trójkącie: korzystający – finansujący – ubezpieczyciel. Najbardziej dogodnym sposobem naprawienia szkody, jakim dysponował w tych sytuacjach leasingodawca, było żądanie wypłaty odszkodowania przez ubezpieczyciela. Dopiero, gdy uzyskanie rekompensaty tą drogą okazywało się niemożliwe (na skutek odmowy wypłaty odszkodowania⁴⁶ lub gdy uzyskana w ten sposób kwota nie pokrywała całości szkody), roszczenie to kierowane było do korzystającego⁴⁷.

⁴⁶ Tak np. sprawa nr 72. W sprawie nr 27 problemem okazały się czasowe granice ochrony ubezpieczeniowej przedmiotu leasingu. Ubezpieczyciel odmówił w tym wypadku wypłaty odszkodowania, twierdząc, że ochrona ta wygasła wraz z nabyciem przedmiotu leasingu przez korzystającego, które miało miejsce w sprawie – szkoda zaś, której dotyczyło roszczenie, powstała po tej dacie. Jak ustalono jednak w sprawie, do nabycia własności rzeczy przez leasingobiorcę mogło dojść dopiero po uiszczeniu ostatniej raty. Ponieważ nie nastąpiło to przed powstaniem szkody, zdaniem sądów obu instancji, właścicielem pojazdu nadal był wówczas finansujący, ochrona ubezpieczeniowa zaś nie wygasła.

⁴⁷ Inny wariant tej sytuacji wystąpił w sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Warszawie [sprawa nr 114], w której pozwany leasingobiorca był zobowiązany do dokonania naprawy przedmiotu leasingu, czego nie uczynił.

W szczególnie interesującej postaci sytuacja ta wystąpiła w jednej z badanych spraw **[sprawa nr 70]**, w której okolicznościach korzystający dokonał samodzielnie (i na własny koszt) naprawy przedmiotu leasingu, równocześnie zaś odszkodowanie zostało wypłacone przez ubezpieczyciela leasingodawcy. Zdaniem korzystającego oznaczało to powstanie po stronie finansującego bezpodstawnego wzbogacenia – uzyskał on bowiem korzyść mającą kompensować wydatki, które faktycznie poniósł ktoś inny. Argument ten nie został jednak podzielony przez sąd rozpoznający sprawę – który odwołał się wprost do treści umowy stron, wskazując na zawarcie w o.w.l. klauzuli, zgodnie z którą koszty przywrócenia przedmiotu leasingu do stanu pierwotnego obciążają korzystającego. Oznaczało to, jego zdaniem, konieczność poniesienia wszelkich kosztów naprawy – wykluczając zarazem dochodzenie zwrotu świadczenia z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia.

Rozstrzygnięcie to wydane zostało, co oczywiste, w odniesieniu do konkretnych okoliczności faktycznych, zwłaszcza zaś do określonego układu klauzul zawartych w umowie leasingu (określających podmiot zobowiązany do dokonania naprawy) i umowie ubezpieczenia (wskazującej beneficjenta świadczenia odszkodowawczego). W okolicznościach sprawy klauzule te doprowadziły do powstania związku pomiędzy obiema umowami, częściowo zmieniając ich ekonomiczną istotę. Umowa ubezpieczenia, mająca pełnić funkcję odszkodowawczą, stała się w tym wypadku źródłem dochodu dla leasingodawcy, który uzyskał już naprawienie szkody w składniku swojego majątku *in natura* na podstawie postanowienia umowy leasingu, które przeniosło obowiązek w tym zakresie na leasingobiorcę. Na tle tej złożonej sytuacji argumentacja Sądu Okręgowego pozostawia znaczny niedosyt, skupiając się na dosłownym odczytaniu samej umowy leasingu i ignorując szerszy kontekst, w jakim w relacji stron funkcjonowało postanowienie nakładające obowiązek naprawy na korzystającego⁴⁸.

Obok tego, powiązanie umowy ubezpieczenia i umowy leasingu prowadziło do innego charakterystycznego zjawiska – ogólnej tendencji leasingodawców do „delegowania” na korzystających zadań związanych z uzyskaniem ochrony

⁴⁸ W tym kontekście należy odnotować wyrażony w literaturze pogląd, że „w przypadku objętym art. 709¹⁵ k.c. nie dochodzi oczywiście do pomniejszenia niezapłaconych rat wynagrodzenia pieniężnego o korzyści uzyskane przez finansującego z tytułu ubezpieczenia rzeczy” – tak A. Nowacki, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2: *Zobowiązania*, K. Osajda (red.), Warszawa 2013, komentarz do art. 709¹⁵ k.c., nb. 2.

ubezpieczeniowej i jej dochodzeniem. Rozwiązanie to pozwalało zwykle na przeniesienie na korzystających kosztów transakcyjnych wynikających z podjęcia tych czynności. Praktyka ta pozwalała zarazem w wielu wypadkach na obniżenie ogólnego poziomu tych kosztów. Dotyczyło to zarówno czynności związanych z zawarciem umowy ubezpieczenia, jak i – co szczególnie istotne – dochodzeniem świadczenia odszkodowawczego. Z istoty rzeczy, we wszystkich tych wypadkach to korzystający dysponował bezpośrednim dostępem do przedmiotu leasingu, mogąc łatwiej i sprawniej ustalić jego szczegółowe właściwości i sposób funkcjonowania, określić rozmiar szkody oraz okoliczności jej powstania itd.

W praktyce omawiana „delegacja” zadań z zakresu ochrony ubezpieczeniowej dokonywana była przy tym na co najmniej dwa sposoby. Po pierwsze, postanowienia w tym zakresie mogły wiązać strony już w chwili zawarcia umowy – w najdalej idącej postaci przez przyznanie korzystającemu pełnej możliwości wyboru ubezpieczyciela i dochodzenia od niego roszczeń⁴⁹. Po drugie, porównywalny efekt mógł zostać także osiągnięty *ex post* w wyniku przekazania korzystającemu dochodzenia odszkodowania w sytuacji, w której szkoda już powstała (np. w wyniku przelewu roszczenia odszkodowawczego) **[sprawa nr 27]**.

4.5. Leasing a użyczenie

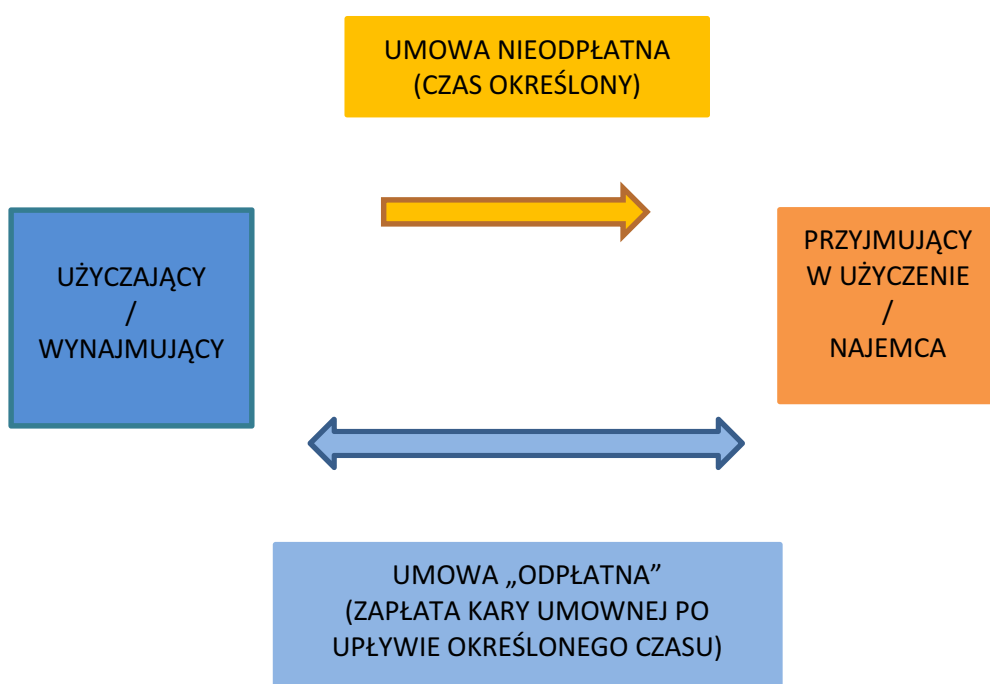
W dwóch spośród analizowanych spraw umowa użyczenia została wykorzystana jednak w mniej typowy sposób. O jednym z tych wypadków, w którym konstrukcję tę wykorzystano jako element złożonego zespołu umów (służącego przeniesieniu ekonomicznych korzyści i obciążeń wynikających z leasingu na osobę trzecią), będzie jeszcze mowa w punkcie 4.6. W tym miejscu należy natomiast wspomnieć o innym sposobie unikatowego wykorzystania umowy użyczenia. Także w tym wypadku konstrukcja umowy użyczenia została wykorzystana jako element szerszego układu kontraktów, prowadząc do poszerzenia umowy leasingu o dodatkową funkcję ekonomiczną.

Sprawa, w której okolicznościach doszło do powstania tej sytuacji, dotyczyła użyczenia samochodu **[sprawa nr 28]**. Umowa ta, ze swojej istoty nieodpłatna,

⁴⁹ Tak np. umowa w sprawie nr 229.

została powiązana z zastrzeżeniem kary umownej, naliczanej na rzecz właściciela za przekroczenie ustalonego terminu zwrotu pojazdu (należność z tego tytułu stanowiła przedmiot postępowania). Z perspektywy ekonomicznej umowa ta łączyła zatem elementy umowy o darmowe korzystanie z rzeczy ze stosunkiem odpłatnym, zbliżającym się funkcjonalnie do umowy najmu. Zależnie od faktycznych intencji stron stojących za posłużeniem się tą konstrukcją, kara umowna może pełnić w tym wypadku zarówno funkcję kary umownej w ścisłym rozumieniu, jak również stanowić postać opłaty (czynszu) za korzystanie z rzeczy.

Mechanizm ten można zilustrować w następujący sposób:



4.6. „Subleasing”

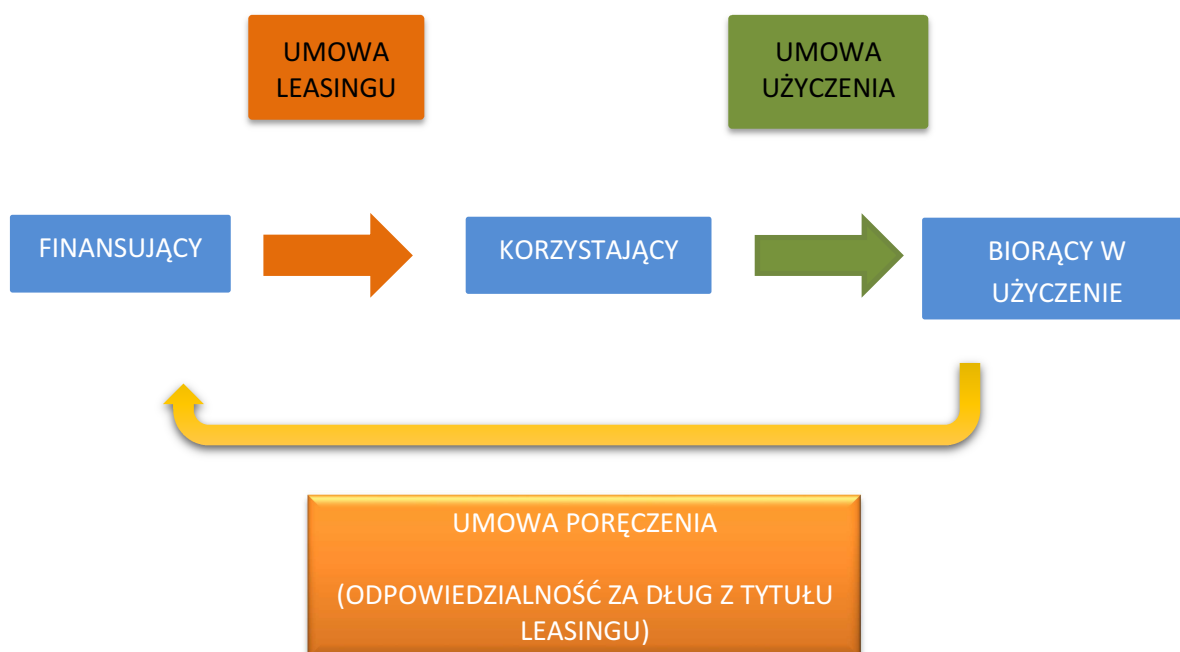
Do jeszcze bardziej złożonego układu umów, z udziałem umowy użyczenia, doszło natomiast w innej z rozpoznawanych spraw **[sprawa nr 44]**, o dość wyjątkowym stanie faktycznym. Korzystający użyczył w jej okolicznościach przedmiot leasingu osobie trzeciej. Umowa ta została zawarta za zgodą leasingodawcy, przy

jednoczesnym udzieleniu przez beneficjenta użyczenia poręczenia za zobowiązania leasingobiorcy w stosunku do finansującego. W rezultacie, w badanej sprawie o zapłatę należności z tytułu leasingu pozwanym został korzystający z rzeczy w ramach użyczenia, nie zaś bezpośredni leasingobiorca.

Przyjęta w sprawie konstrukcja oparta została na tym samym połączeniu trzech umów: umowy leasingu, umowy użyczenia oraz wiążącej je pod względem ekonomicznym umowy poręczenia. W efekcie zastosowania tej złożonej struktury kontraktowej strony osiągnęły efekt porównywalny z „subleasingiem” – przekazaniem rzeczy stanowiącej przedmiot leasingu do korzystania innej osobie wraz z przejściem na nią obciążeń wynikających z tego tytułu. Zawarcie samej umowy leasingu nie było w tej sytuacji możliwe, stojąc w oczywistej sprzeczności z kodeksową regulacją tej umowy – przekazującym rzecz do korzystania nie byłby rzecz jasna jej właściciel.

Z tego powodu osiągnięcie zakładanego skutku wymagało bardziej wysublimowanego rozwiązania, pozwalającego na przeniesienie odpowiedzialności za zobowiązanie z tytułu leasingu na osobę trzecią, formalnie korzystającą z rzeczy w sposób nieodpłatny, bez jednoczesnego rozwiązywania samej umowy leasingu.

Zależność tę można zilustrować następującym schematem:



Rozdział 5. Roszczenia związane z umową leasingu

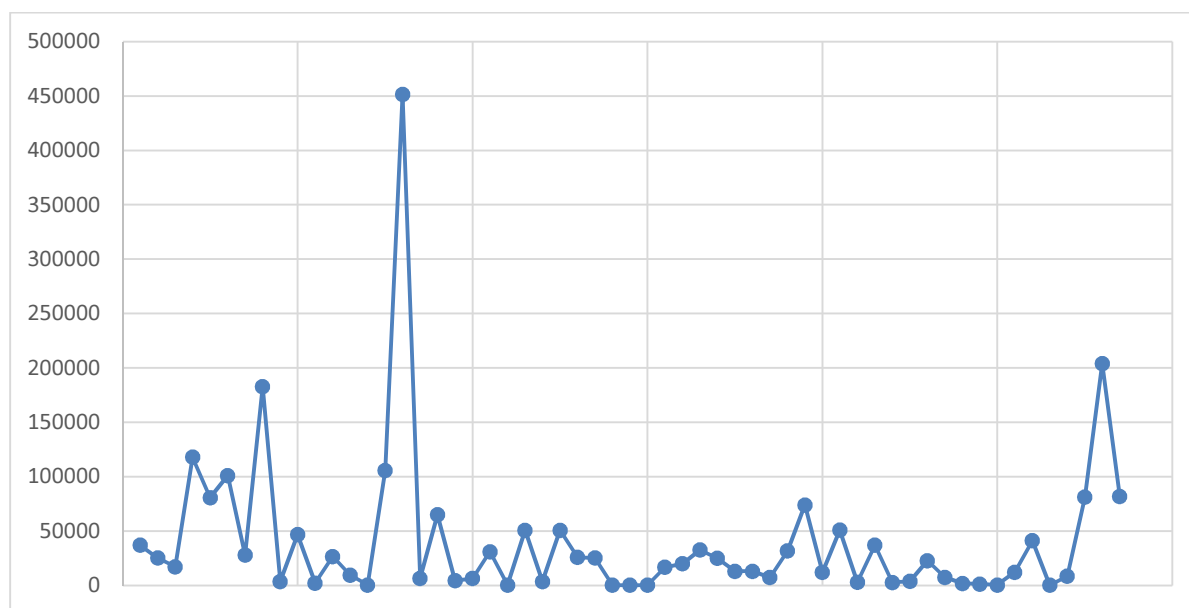
5.1. Informacje wstępne

Sprawy objęte badaniem, po wyłączeniu przypadków błędnej symbolizacji, stanowiły ogółem zbiór 255 spraw rozpoznanych przez sądy powszechne wszystkich szczebli. Czas trwania badanych spraw był różnorodny, wynosząc przeciętnie 242 dni od wniesienia powództwa do wydania orzeczenia przez sąd pierwszej instancji oraz 634 dni od wniesienia powództwa do orzeczenia drugoinstancyjnego. Najkrótsze postępowanie trwało 1 dzień **[sprawa nr 171]**, najdłuższe zaś 1756 dni **[sprawa nr 164]**.

Zarówno wartości skrajne, jak i przeciętny czas rozpoznania sprawy należy jednak traktować z daleko idącą ostrożnością jako punkt odniesienia do wyciągania dalej idących wniosków co do funkcjonowania roszczeń z tytułu umowy leasingu w praktyce sądowej. Okres upływający od wytoczenia powództwa do merytorycznego rozpoznania sprawy był uzależniony od indywidualnych właściwości sprawy – zwłaszcza zaś od sposobu dochodzenia swoich racji przez strony. W praktyce, kluczowe znaczenie z tej perspektywy miało wytoczenie powództwa w jednym z postępowań zapewniających szybkie uzyskanie orzeczenia (postępowanie upominawcze, elektroniczne postępowanie upominawcze, postępowanie nakazowe). Obok tego, istotnym czynnikiem warunkującym szybkie zakończenie postępowania był brak reakcji pozwanego lub podjęcie przez niego obrony wadliwej formalnie (np. wniesienie zarzutów od nakazu zapłaty po terminie). W takich sytuacjach postępowanie kończyło się zwykle szybko – niekiedy już po upływie kilku dni – prawomocnym nakazem zapłaty lub wyrokiem zaocznym.

Badane sprawy znacznie różniły się także pod względem wysokości dochodzonych w nich roszczeń. W badanej próbie spraw oscylowała ona pomiędzy kwotą 317 zł **[sprawa nr 12]** i 504.471,00 zł **[sprawa nr 104]**. Średnia wartość przedmiotu sporu wynosiła natomiast 61.519,48 zł. Rozpiętość wartości przedmiotu sporu (oś rzędnych) poszczególnych spraw objętych badaniem (umieszczonych na osi odciętych w kolejności losowej) zilustrować można wykresem:

Wykres 2. Wartości przedmiotu sporu



Także jednak w tym wypadku dane uzyskane z akt nie pozwalają na formułowanie szerszych i konkluzywnych uogólnień. Jak będzie mowa (por. punkt 5.2.) roszczenia dochodzone w badanych sprawach łączy jedynie związek z umową leasingu – w praktyce bowiem żądane sumy stanowiły zwykle efekt zbilansowania różnorodnych roszczeń istniejących pomiędzy stronami, wynikających zarówno z „właściwej” umowy leasingu, jak i z towarzyszących jej umów lub stosunków pozaumownych (np. zobowiązania do naprawienia szkody).

Z tych powodów ostateczna wartość dochodzonego roszczenia stanowiła zwykle rezultat zbilansowania szeregu różnorodnych należności stron, zależnych od wielu zmiennych, nie tylko wynikających z umowy (jak wartość przedmiotu leasingu, wysokość „wynagrodzenia” za bezumowne korzystanie z przedmiotu leasingu itd.), lecz także z innych umów, powiązanych z leasingiem jedynie w sposób funkcjonalny. W konsekwencji wartość przedmiotu sporu w badanych sprawach nie daje miarodajnego wyobrażenia o rzeczywistej wartości roszczeń wynikających ze stosunku leasingu w rozumieniu ścisłym. Wskazuje ona natomiast typową wartość sporów dotyczących leasingu nie jako umowy nazwanej, lecz jako złożonej sytuacji prawnej tworzonej przez tę umowę i powiązane z nią kontrakty. W dalszej konsekwencji trudno także wyciągać daleko idące wnioski ze znaczącej rozpiętości pomiędzy skrajnymi wartościami przedmiotu sporu w badanych sprawach. Pozwala ona jedynie na stwierdzenie rzeczy oczywistej – że bilans roszczeń stron po

zakończeniu umowy leasingu (tego bowiem, jak będzie jeszcze mowa, dotyczyła przeważająca większość badanych spraw) waha się zależnie od układu okoliczności występujących w konkretnej relacji stron.

5.2. Typologia dochodzonych roszczeń

Mimo znacznej liczby badanych spraw, w przeważającej większości wykazywały one znaczne podobieństwo i wiele powtarzających się cech.

Niemal wszystkie badane sprawy były inicjowane przez leasingodawców dochodzących roszczeń od osób przyjmujących rzecz w leasing. Wytoczenie powództw następowało w tych wypadkach jako kolejny etap narastającego sporu, zawsze po wcześniejszym wygaśnięciu stosunku leasingu – a więc po definitywnym zakończeniu współpracy kontraktowej, w praktyce dokonywanemu najczęściej w sposób „sankcyjny” (przez wypowiedzenie stosunku leasingu przez finansującego na podstawie art. 709¹³ § 2 k.c.).

W badanych sprawach roszczenia te były dochodzone zwykle jako ostatni etap „zamykania” stosunku prawnego leasingu – stanowiąc efekt końcowego rozliczenia stron (w praktyce dokonywanego zawsze przez leasingodawcę). W rezultacie dochodzone roszczenia w wielu wypadkach były w znacznym stopniu niejednorodne pod względem swojej konstrukcji materialnoprawnej i podstawy faktycznej. Leasingodawcy, sporządzając bilans kończący współpracę kontraktową z danym leasingobiorcą, z naturalnych przyczyn sporządzali rozliczenie generalne, obejmując nim różnorodne roszczenia powstające we wzajemnej relacji. W konsekwencji, mówiąc o roszczeniach wynikających z umowy leasingu, należy mieć na myśli w istocie końcowy wynik sumowania roszczeń stron i dokonania pomiędzy nimi potrąceń.

W praktyce dochodzone roszczenia obejmowały co najmniej jeden z poniższych elementów:

- 1) **główne świadczenia stron** umowy leasingu – zwłaszcza kwotę rat obciążających korzystającego (w wielu wypadkach pomniejszoną o należność wynikającą z zagospodarowania przedmiotu leasingu⁵⁰);
- 2) **należności uboczne** wynikające z postanowień towarzyszących umowie leasingu (w większości wypadków konstrukcyjnie odrębne od przedmiotu leasingu) – m.in. obowiązek zapłaty „wynagrodzenia” za korzystanie z przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy⁵¹, koszty odebrania przedmiotu leasingu i jego wyceny itd.;
- 3) należności wynikające z **innych umów, funkcjonalnie powiązanych z umową leasingu** – m.in. z tytułu usług serwisowych i kart paliwowych⁵²;
- 4) należności z tytułu **naprawienia szkody w przedmiocie leasingu**;
- 5) roszczenia **niepieniężne** – o wydanie przedmiotu leasingu;
- 6) roszczenia pieniężne **leasingobiorców przeciwko finansującym**.

Na tym tle warto dokonać kilku ogólnych obserwacji.

Biorąc pod uwagę opisywaną wyżej specyfikę roszczeń, łatwo stwierdzić, że w badanej próbie znalazły się wyłącznie sprawy z powództw o zasądzenie – w przeważającej większości ograniczających się do żądania zapłaty. Wyjątkiem na tym tle pozostają sprawy, których przedmiot stanowiło roszczenie o wydanie przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę⁵³. W badanej próbie roszczenia te były dochodzone zarówno samodzielnie, jak i łącznie z roszczeniem o zapłatę **[sprawa nr 107]**. Należały one jednak do rzadkości – co tłumaczyć można przede wszystkim faktycznym sposobem organizacji zwrotu rzeczy oddanej w leasing, wyraźnie

⁵⁰ O problemie tym por. rozdział 6.

⁵¹ Por. punkt 3.6.

⁵² Jak mowa wyżej (punkt 2.2.), sprawy, w których roszczenia z tego tytułu stanowiły jedyny przedmiot postępowania, zostały uznane za niezwiązane z umową leasingu. W wielu jednak wypadkach, ze względu na opisaną wyżej „bilansową” metodę konstruowania roszczeń, należności z tego tytułu były włączane do ogólnej puli i, w rezultacie, nie mogą zostać jednoznacznie rozdzielone z „właściwymi” roszczeniami wynikającymi z umowy leasingu.

⁵³ W większości wypadków następowało to po „sankcyjnym” wypowiedzeniu umowy leasingu w związku z brakiem spełniania świadczeń przez korzystającego. Mniej typowa na tym tle pozostaje sprawa nr 217, w której powództwo o wydanie przedmiotu leasingu zostało wytoczone po samoistnym wygaśnięciu umowy, z upływem czasu, na jaki ją zawarto.

dominującym w badanej próbie. Był on dokonywany na drodze pozasądowej, zwykle w wyniku windykacji zleconej podmiotowi zewnętrznemu, wyspecjalizowanemu w świadczeniu usług tego rodzaju – następnie zaś, obciążeniu kosztami tych czynności korzystającego. Warto także odnotować, że w jednej z badanych spraw roszczenie to było dochodzone nie wprost – za pośrednictwem odpowiedzialności członków zarządu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (art. 299 kodeksu spółek handlowych⁵⁴) będącej właściwym leasingobiorcą [**sprawa nr 235**].

Kilku osobnych uwag wymagają roszczenia o charakterze ubocznym w stosunku do głównego przedmiotu umowy leasingu, wynikające z dodatkowych porozumień stron zawieranych obok samej umowy i powiązanych z nią funkcjonalnie (zwykle także ujmowanych w ramach wspólnego dokumentu umowy lub o.w.l.). Zastrzeżenia tego rodzaju zmierzały zwykle do stworzenia pewnych dodatkowych gwarancji ekonomicznych lub prawnych na rzecz leasingodawcy na wypadek różnorodnych zakłóceń we współpracy kontraktowej z korzystającym. W praktyce dotyczyły one różnorodnych opłat windykacyjnych oraz kosztów odebrania i wyceny rzeczy oraz wynagrodzenia za korzystanie z niej bez tytułu prawnego (por. szerzej punkt 3.6.).

O ile roszczenia wymienione w pkt 1–4 mogły być łączone (stanowiąc składniki globalnego rozliczenia umowy leasingu, o którym mowa wyżej), roszczeń o wydanie przedmiotu leasingu dochodzono zwykle w osobnych postępowaniach. Jak będzie jeszcze mowa, na tle badanej próby występowanie z roszczeniem o wydanie przedmiotu leasingu w postępowaniu cywilnym należało jednak do rzadkości, w większości bowiem wypadków było ono realizowane pozasądowo, za pośrednictwem osobnych, wyspecjalizowanych przedsiębiorców [**sprawy nr 18, 19, 22**]. W konsekwencji wybór drogi powództwa mógł wynikać w tych wypadkach ze szczególnych, incydentalnych przyczyn i tym też – jak się wydaje – można tłumaczyć odrębne dochodzenie roszczeń tego rodzaju w praktyce.

W niektórych wypadkach w badanych sprawach dochodziło do zbywania wierzytelności wynikających z umów leasingu (z istoty rzeczy zawsze przez leasingodawców) na rzecz innych podmiotów, z reguły profesjonalnie zajmujących się obrotem roszczeniami i ich windykacją. W większości sytuacji objętych badaną

⁵⁴ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 1030 z późn. zm.).

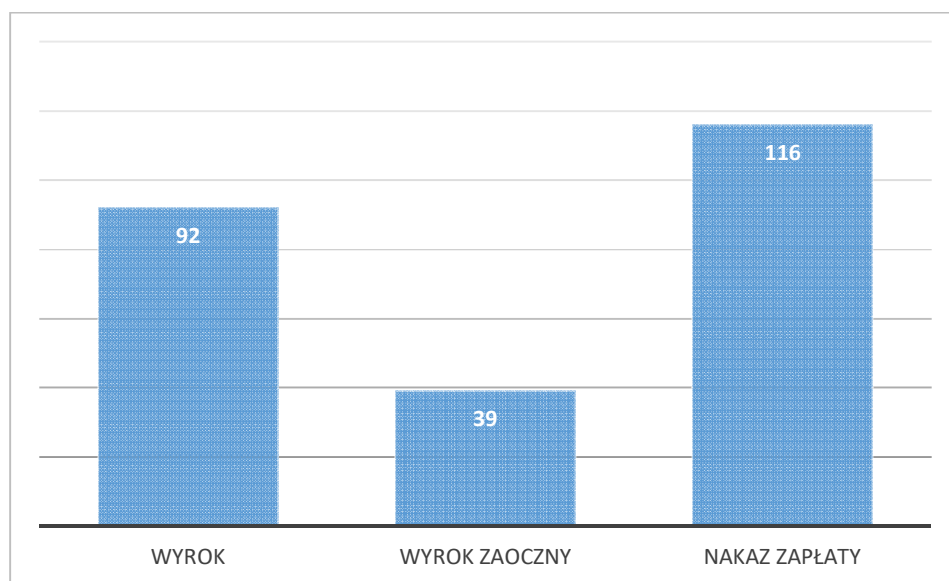
próbą do cesji dochodziło pomiędzy podmiotami bezpośrednio powiązanymi ze sobą ekonomicznie. Dotyczyło to zwłaszcza sytuacji, w których duża jednostka (zwykle bank) wyodrębniała w swojej strukturze osobną spółkę wyspecjalizowaną wyłącznie w zawieraniu umów leasingu. Niezaspokojone roszczenia wobec leasingobiorców były nierzadko przenoszone przez nią na inny podmiot powiązany – zwykle na sam bank lub osobną osobę prawną prowadzącą działalność na rynku wierzytelności. Tylko w jednej ze spraw do zmiany podmiotowej (w tym wypadku po stronie dłużnika) doszło w relacji pomiędzy członkami rodziny **[sprawa nr 181]**.

Wyjątkowo w jednej z rozpoznawanych spraw leasingobiorca dochodził od finansującego zapłaty tytułem nienależnego świadczenia – twierdząc, że dokonał zapłaty rat leasingowych już po wygaśnięciu umowy, a zatem bez istniejącego tytułu prawnego **[sprawa nr 10]**. Podobnie, w innej ze spraw **[sprawa nr 69]** roszczenie korzystającego zostało oparte wyłącznie na konstrukcji bezpodstawnego wzbogacenia – z powołaniem się na brak przesłanek do dokonanego przez leasingodawcę wypowiedzenia umowy.

5.3. Sposoby zakończenia postępowania

Wśród badanych spraw zdecydowanie przeważały wypadki, w których merytoryczne rozstrzygnięcie o dochodzonym roszczeniu zapadało przy braku jakiegokolwiek reakcji pozwanego lub rzadziej, wobec podjęcia tej obrony w sposób nieskuteczny formalnie. W rezultacie w badanej próbie dominowały sprawy zakończone nakazem zapłaty (w wielu przypadkach wydanym w elektronicznym postępowaniu upominawczym) i wyrokiem zaocznym. W mniejszości (37% badanych spraw) pozostawały natomiast sytuacje, w których postępowanie zostało zakończone wyrokiem – co w praktyce niemal zawsze oznaczało wdanie się przez pozwanego w spór i podjęcie próby merytorycznego przeciwstawienia się treści pozwu. Proporcję pomiędzy poszczególnymi rodzajami orzeczeń (ujmowanymi w liczbach bezwzględnych) zilustrować można wykresem:

Wykres 3. Orzeczenia kończące postępowanie w sprawie



Wyraźna przewaga sytuacji, w których pozwani nie podjęli jakiejkolwiek prawidłowej obrony wobec kierowanych przeciwko nim żądaniom, wydaje się możliwa do wyjaśnienia, gdy zauważy się, że we wszystkich tych sytuacjach stroną pozwaną był leasingobiorca (wyjątkowo osoba, która wstąpiła w jego miejsce w zobowiązanie wobec finansującego). W praktyce obrotu – o czym będzie jeszcze kilkakrotnie mowa – pozostaje on zwykle w sytuacji mniej uprzywilejowanej niż oddający rzecz w leasing. Brak równowagi pomiędzy tymi podmiotami wydaje się problemem o charakterze systemowym, stanowiąc jedną z najistotniejszych i najbardziej zasadniczych właściwości umowy leasingu w praktyce rynkowej. O przejawach tego problemu z perspektywy relacji kontraktowych (ich architektury i przebiegu) będzie jeszcze mowa⁵⁵. W tym miejscu warto jednak zaznaczyć, że analogiczna nierównowaga występuje także na płaszczyźnie dochodzenia praw w postępowaniu sądowym – przekładająca się także wprost na formę wydawanych orzeczeń.

5.4. „Modelowa” sprawa o roszczenie z umowy leasingu

Przeważająca większość badanych spraw wykazywała niezwykle duże podobieństwo, posiadając – niezależnie od różnorodnych szczególnych właściwości – ten sam zespół charakterystycznych i powtarzających się cech. Pozwalają one na

⁵⁵ Por. punkt 7.3.

zrekonstruowanie „modelu” sprawy związanej z umową leasingu, zdecydowanie dominującego w praktyce sądowej.

Jak była już mowa⁵⁶, jest to sprawa z powództwa leasingodawcy przeciwko leasingobiorcy – ściślej zaś: z powództwa byłego leasingodawcy przeciwko byłemu leasingobiorcy (w praktyce sprawy tego rodzaju wszczynane są zwykle po zakończeniu stosunku prawnego leasingu – jak będzie jeszcze mowa – z reguły w sytuacji „sankcyjnego” rozwiązania umowy przez leasingodawcę). Typowa sprawa związana z umową leasingu dotyczy, jak również wspomniano, roszczenia o zapłatę – stanowiącego zwykle globalny bilans wzajemnych roszczeń stron wynikających z głównych świadczeń z umowy leasingu, należności powstałych po jej zakończeniu (koszty zwrotu przedmiotu leasingu, obowiązek rozliczenia korzyści z jego zagospodarowania itd.) oraz ewentualnie roszczeń wynikających z różnorodnych należności o ubocznym charakterze.

Dla badanych spraw szczególnie charakterystyczny był także rozwój wypadków prowadzących do ostatecznego wniesienia powództwa przeciwko leasingobiorcy oraz zespół okoliczności wpływających na wysokość dochodzonego roszczenia.

Na pewnym etapie relacji stron dochodziło w nich typowo do zaprzestania spełniania przez korzystającego świadczeń finansowych na rzecz leasingodawcy – najczęściej braku zapłaty rat leasingowych (poczynając od pierwszej z nich lub, co częstsze, przerwania zapłaty na późniejszym etapie). Brak regulowania należności z tytułu umowy leasingu mógł mieć w praktyce różne przyczyny – od typowych przejawów nieuczciwości czy oportunistu po stronie leasingobiorców, przez (jak się wydaje najczęstszy w praktyce) brak wypłacalności w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, po utratę zainteresowania przedmiotem leasingu⁵⁷.

Wobec braku zapłaty, leasingodawca kieruje zwykle do korzystającego wezwania do spełnienia świadczenia, zwykle obciążając go kosztami ich wystosowania określonymi w tabeli opłat leasingowych. W ostatnim z nich – wystosowywanym jako spełnienie wymagania wezwania do zapłaty (art. 709¹³ § 2 k.c.) – stwierdza się jego

⁵⁶ Por. punkt 5.2.

⁵⁷ Do sytuacji takiej doszło w sprawie nr 234, w której ustalono, że leasingobiorca – obywatel duński – wyjechał z Polski, pozostawiając maszynę stanowiącą przedmiot leasingu u byłego pracownika i zaprzestał wykonywania zobowiązania wobec finansującego.

ostateczny charakter, zapowiadając wystąpienie na drogę sądową. W razie dalszego braku zapłaty, leasingodawca dokonuje zwykle wypowiedzenia umowy leasingu, wzywając w konsekwencji korzystającego do zwrotu rzeczy i zapłaty wszystkich zaległych świadczeń, w tym rat leasingowych (art. 709¹³ § 2 w zw. z art. 709¹⁵ k.c.). Ostatecznie – po uzyskaniu zwrotu przedmiotu leasingu, jego wycenie i sprzedaży (por. szerzej rozdział 6) – finansujący dokonuje końcowego rozliczenia (por. punkt 5.2.), uwzględniającego zarówno zasadniczą należność z tytułu umowy leasingu, jak i dodatkowe roszczenia związane z wypowiedzeniem umowy i okolicznościami mającymi miejsce po tym dniu. Typowo do tej ostatniej kategorii należały roszczenia o zapłatę umownego wynagrodzenia za korzystanie z rzeczy bez tytułu prawnego oraz koszty jej odzyskania i wyceny.

Po zbilansowaniu ustalonych w ten sposób należności z ceną uzyskaną ze sprzedaży przedmiotu leasingu (co nie miało jednak miejsca we wszystkich z badanych spraw), finansujący wytaczał powództwo o zapłatę – najczęściej w postępowaniu upominawczym lub elektronicznym postępowaniu upominawczym. W przypadku dużych leasingodawców czynności podejmowane w związku z wypowiedzeniem i rozliczeniem umowy leasingu, a także sama treść pozwu, miały charakter silnie wystandaryzowany – opierając się zwykle na gotowych algorytmach postępowania i wzorach pism, wypełnianych jedynie elementami zmiennymi dla poszczególnych spraw.

Ten etap postępowania kończył się zwykle wydaniem nakazu zapłaty (znacznie rzadziej wyrokiem lub wyrokiem zaocznym). Dalszy los sprawy zależał wówczas od aktywności samego leasingobiorcy. Mógł on podjąć aktywną obronę w postępowaniu – zaskarżając nakaz (ewentualnie wyrok zaoczny) – w praktyce znacznie częściej jednak wybierał postawę bierną, co prowadziło do uprawomocnienia się tego orzeczenia⁵⁸. Wśród podnoszonych zarzutów przeważały twierdzenia o charakterze faktycznym (o zawyżeniu poszczególnych składników należności czy nieprawidłowościach przy sprzedaży przedmiotu leasingu – por. rozdział 6). Bardzo rzadko występowały w tym zakresie natomiast twierdzenia o charakterze prawnym, wskazujące na błędną wykładnię czy brak prawidłowego zastosowania przepisów regulujących umowę.

⁵⁸ Por. także wyżej, wykres 3: „Orzeczenia kończące postępowanie w sprawie”.

W razie zaskarżenia orzeczenia wydanego bez udziału pozwanego postępowanie było kontynuowane, w większości wypadków prowadząc do pełnego uwzględnienia powództwa lub uwzględnienia go w części (z reguły przez zasądzenie niektórych świadczeń składających się na „globalne” rozliczenie dokonywane przez finansującego przed wytoczeniem powództwa). W bardzo nielicznej grupie wypadków powództwa leasingodawców w badanych sprawach były oddalane w całości. Niekiedy pozwani leasingobiorcy składali osobno wnioski o rozłożenie świadczenia na raty, nigdy jednak nie osiągając powodzenia [**sprawa nr 249**].

5.5. Przedawnienie roszczeń z tytułu umowy leasingu

5.5.1. Długość terminu przedawnienia

Do nielicznych zagadnień prawnych podnoszonych w badanych sprawach, należał przede wszystkim problem przedawnienia. W praktyce kwestia ta dotyczyła przedawnienia roszczeń leasingodawców w stosunku do korzystających – i była rozważana przez sądy w związku z zarzutami przedawnienia podnoszonym przez tych ostatnich.

W przeważającej większości spraw jako termin przedawnienia dochodzonych roszczeń przyjmowano trzy lata [**sprawy nr 64 i 65**], powołując się na ich związek z prowadzeniem działalności gospodarczej (art. 118 *in fine* k.c.).

Wyjątkowo, w jednym wypadku, w odniesieniu do roszczenia o zapłatę rat leasingowych przyjęto termin trzyletni – twierdząc, że jest ono roszczeniem okresowym [**sprawa nr 20**]. Pogląd ten jest oczywiście błędny, o okresowości roszczenia, zgodnie z powszechnie podzielanym poglądem, przesądza ukształtowanie go w tej postaci *ab initio* (np. w postaci czynszu najmu), nie zaś jedynie podział świadczenia o charakterze jednorazowym na kilka, uiszczanych okresowo, części⁵⁹. Dotyczy to także rat leasingowych, stanowiących jedynie postać zapłaty za korzystanie z przedmiotu leasingu – która wyrażona jest w umowie jednorazową kwotą (płaconą w systemie ratałnym), nie przybierając postaci

⁵⁹ Por. np. wyrok SN z dnia 6 kwietnia 2005 r., III CK 656/04 (Biuletyn Sądu Najwyższego 2005, nr 10, poz. 12).

świadczenia okresowego w sensie ścisłym. Problem ten – choć sam w sobie zasługujący na odnotowanie – nie ma bezpośredniego przełożenia na długość terminu przedawnienia roszczeń z umowy leasingu. Umowa ta ze swojej istoty ma zawsze charakter co najmniej jednostronnie gospodarczy (zgodnie z definicją z art. 709¹ *in principio* k.c.). Z tego powodu roszczenia wynikające z tej umowy i wszelkich umów jej towarzyszących, zawartych między tymi samymi stronami⁶⁰, będą zawsze roszczeniami związanymi z prowadzeniem działalności gospodarczej w rozumieniu art. 118 *in fine* k.c. W rezultacie błędny wniosek co do okresowego charakteru rat leasingowych (jak miało to miejsce w omawianej wyżej sprawie) doprowadził do poprawnej konkluzji o trzyletnim terminie przedawnienia roszczenia leasingodawcy.

5.5.2. Początek biegu terminu przedawnienia

Osobnym polem sporu w badanych sprawach stał się początek biegu terminu przedawnienia. W badanych sprawach data ta była określana w różnorodny sposób – na dzień wypowiedzenia umowy (w wypadku roszczenia o zapłatę zaległych rat), na dzień zwrotu przedmiotu leasingu (w stosunku do należności z tytułu braku zwrotu tego przedmiotu) **[sprawa nr 97]** lub na chwilę, w której doszło do ustalenia wszystkich czynników wpływających na wysokość roszczenia **[sprawa nr 174]**⁶¹.

Wątpliwości w tym zakresie wynikały przede wszystkim z opisanego wyżej „globalnego” sposobu określania wysokości roszczeń stron⁶². Faktyczna kwota zobowiązania była ustalana wówczas po zakończeniu stosunku leasingu. Przy zastosowaniu tej metody, dochodzenie roszczenia stawało się więc możliwe zwykle dopiero po ustaleniu jego pełnej wysokości – zwykle w rezultacie złożonych czynności rozciągniętych na znacznej przestrzeni czasu. W typowych sytuacjach obejmowały one ostateczne ustalenie pozostałych do zapłaty należności z tytułu rat leasingowych lub innych dodatkowych opłat wymagalnych pomiędzy stronami.

⁶⁰ O umowach powiązanych z leasingiem por. szerzej rozdział 4.

⁶¹ Jak zauważono w uzasadnieniu wyroku Sądu Rejonowego, bez znaczenia dla początku biegu terminu przedawnienia pozostaje natomiast sama chwila, w której doszło do zbycia przedmiotu leasingu przez finansującego.

⁶² Por. punkt 5.1.

Stanowisku temu przeciwstawić można natomiast, dość oczywiste w tym kontekście, argumenty konstrukcyjne. Oba wskazane wyżej momenty stanowią, z dogmatycznego punktu widzenia, chwilę, w której roszczenia leasingodawcy zaczynają istnieć jako prawa podmiotowe – od tego czasu zatem (przy spełnieniu ogólnych warunków początku biegu przedawnienia roszczeń bezterminowych wskazanych w art. 120 § 1 k.c.) mówić można o początku biegu ich przedawnienia. Poglądowi o przesunięciu tej chwili na późniejszy czas przeciwstawiono w badanych sprawach także argument funkcjonalny – wskazując, że pogląd wiążący początek biegu terminu przedawnienia z ostatecznym określeniem wysokości roszczenia przekazywałby nadmierny zakres uprawnień w ręce leasingodawcy. Rozpoczęcie biegu terminu przedawnienia leżałoby w tych wypadkach w istocie wyłącznie w jego gestii. Operując przebiegiem procesu rozliczenia umowy (pozostającym wyłącznie w jego ręku) mógłby on niemal dowolnie operować tym terminem, decydując *de facto* samodzielnie o chwili, w której roszczenie uległoby przedawnieniu **[sprawa nr 97]**.

Rozdział 6. Sprzedaż przedmiotu leasingu i rozliczenie korzyści przez finansującego

6.1. Mechanizm ustalenia wartości (ceny)

6.1.1. Założenia ogólne

Jednym z najbardziej istotnych problemów, jaki ujawniły badane sprawy, jest sposób rozliczenia umowy leasingu w sytuacji, w której przedmiot umowy został zwrócony finansującemu, następnie zaś sprzedany przez niego osobie trzeciej. Sytuacja ta regulowana jest przez kodeks cywilny jednolicie dla wypadków, w których do zwrotu przedmiotu leasingu doszło po terminowym zakończeniu umowy (art. 709⁵ § 3 k.c.) oraz w których umowa została wypowiedziana przez finansującego (art. 709¹⁵ k.c.). W obu sytuacjach ustawodawca nakazuje pomniejszenie zobowiązań pozostałych po stronie leasingobiorcy o wszystkie korzyści, „jakie finansujący uzyskał wskutek [...] wygaśnięcia umowy leasingu”. Ta ogólna formuła obejmuje w praktyce wszelkie kategorie korzyści ekonomicznych, które dają się wyrazić w wartościach pieniężnych, uzyskane przez finansującego w związku z zakończeniem stosunku prawnego⁶³.

Orzecznictwo i doktryna konsekwentnie zaliczają do nich także korzyści uzyskane przez finansującego w związku z odzyskaniem władztwa nad przedmiotem leasingu i możliwością korzystania z niego lub (co stanowiło regułę na tle badanych spraw) sprzedaży. Wyjątkowo, w jednej ze spraw nabywcy przedmiotu leasingu zostali wskazani przez samych korzystających **[sprawa nr 251]** – pod względem sposobu rozliczenia wartości przedmiotu leasingu sytuacja ta nie odbiegała jednak od typowych przypadków, w których zbycia rzeczy dokonywał finansujący.

Mechanizm pomniejszenia wysokości zobowiązania o wartość korzyści uzyskanej w ten sposób przez korzystającego ma swoje oczywiste uzasadnienie. Jego celem jest przeciwdziałanie sytuacji, w której zwrot przedmiotu leasingu stałby się dla finansującego źródłem wzbogacenia przekraczającego korzyść, którą uzyskałby

⁶³ Odmienny pogląd wyrażony został jednak w innej z badanych spraw (opisanej w punkcie 4.3.), w której stwierdzono, że świadczenie ubezpieczyciela nie stanowi bezpodstawnego wzbogacenia po stronie finansującego – a zatem, nie jest on zobowiązany do rozliczenia go z korzystającym, który na własny rachunek dokonał naprawy rzeczy.

w razie prawidłowego wykonania umowy⁶⁴. Brak tego rozwiązania prowadziłby do sytuacji, w której finansujący zyskiwałby możliwość używania i odpłatnego rozporządzania rzeczą oddaną w leasing, przy jednoczesnym zachowaniu pełnego prawa do wynagrodzenia należnego mu od leasingobiorcy za (fikcyjne już w tej sytuacji) korzystanie z rzeczy.

Jak dowodzą badane sprawy, w praktyce rozwiązanie to doprowadziło do ukształtowania się w stosunkach leasingu jednolitego sposobu postępowania, stosowanego przez wszystkich finansujących, niezależnie od specyfiki i wartości przedmiotu leasingu. W sytuacji odzyskania rzeczy oddanej w leasing jest ona zwykle poddawana wycenie rzeczoznawcy, następnie zaś sprzedawana. Następnie uzyskana w ten sposób kwota odejmowana jest od sumy należności obciążających korzystającego.

W ten sposób w odniesieniu do każdego przedmiotu leasingu, który stał się przedmiotem sprzedaży, w praktyce występują dwie wyceny:

- 1) *wycena rzeczoznawcy* (zwykle pochodzącego z zewnętrznego podmiotu świadczącego usługi wyceny, działającego na zlecenie finansującego);
- 2) *wycena „kontraktowa”*, wynikająca z ustaleń stron umowy sprzedaży.

Obie wartości są ze sobą bez wątpienia powiązane – nie ulega wątpliwości, że wycena dokonywana na zlecenie finansującego służy zwykle (obok funkcji pobocznych, jak uzyskanie fachowej opinii o stanie przedmiotu leasingu) ustaleniu przybliżonej kwoty, za jaką rzecz ta może zostać wystawiona na sprzedaż⁶⁵. W konsekwencji, ostatecznie uzyskana cena jest często, jak można przypuszczać, predeterminowana przez wynik wyceny. Ostatecznie jednak, o czym będzie jeszcze mowa w punkcie 6.2., to realna cena – nie zaś jej „prognoza” sporządzona przez rzeczoznawcę – stanowi podstawę redukcji zobowiązania korzystającego.

⁶⁴ Ogólna myśl, że rozliczenie stron po zakończeniu umowy leasingu nie może prowadzić do wzbogacenia korzystającego, została wyrażona także przez Sąd Rejonowy w Koszalinie w sprawie nr 240.

⁶⁵ W jednej z badanych spraw dostrzeżono także ogólnie, że cena przedmiotu leasingu, podlegająca odliczeniu od sumy zobowiązań leasingobiorcy, może odbiegać od jego wartości rynkowej – tak Sąd Rejonowy w Siedlcach w sprawie nr 259.

Jedynie w nielicznych sytuacjach finansujący odstępowali od tego sposobu rozliczenia wartości zwróconej rzeczy. I tak, w okolicznościach jednej z badanych spraw **[sprawa nr 164]** doszło do wyjątkowego zagospodarowania przedmiotu leasingu, który w trakcie używania przez korzystającego uległ uszkodzeniu. Ubezpieczyciel wypłacił w tym wypadku leasingodawcy odszkodowanie, pokrywające jednak tylko część powstałej szkody. W tej sytuacji sposobem na zmniejszenie sumy zobowiązania z tego tytułu ciążącej na korzystającym stała się sprzedaż uszkodzonego pojazdu. Z ofertą w tym zakresie wystąpił w pierwszej kolejności sam ubezpieczyciel, oferując sprzedaż przedmiotu leasingu wskazanej przez siebie osobie trzeciej (i dodatkowo oferując dopłatę do ceny zakupu w kwocie 6.000,00 zł). Ponieważ leasingodawca nie skorzystał z tej możliwości (równocześnie zaś z możliwości nabycia nie skorzystał leasingobiorca), wskazał samodzielnie jako nabywcę pojazdu inną osobę. Uzyskana z tego tytułu cena została następnie odliczona od kwoty zobowiązania korzystającego – który ostatecznie został pozwany przez leasingodawcę o wynikającą stąd różnicę.

W innej ze spraw **[sprawa nr 44]** jako podstawę rozliczenia leasingodawca przyjął natomiast samą wartość pojazdu – nie wskazując ceny uzyskanej z jego sprzedaży. Nie jest jednak w pełni jasne, czy w rzeczywistości doszło w tym wypadku do odmiennego ujęcia podstawy rozliczenia, czy też jedynie zastosowana metoda nie została dokładnie opisana przez powoda.

Z założenia o „równoważącym” charakterze rozliczenia po zakończeniu stosunku prawnego – wykluczającym możliwość wzbogacenia się przez finansującego – w orzecznictwie wysuwano także dalej idące wnioski⁶⁶. Po pierwsze, jak zauważono, na gruncie art. 709¹⁵ k.c. podstawę rozliczenia stanowią wszystkie opłaty nieuiszczone jeszcze przez korzystającego – nie zaś suma pomniejszona o należności sprzed rozwiązania umowy. Rozwiązanie to, jak zauważono w uzasadnieniu orzeczenia, może przeciwdziałać wzbogaceniu finansującego, w przeciwnym wypadku mogącego uzyskać korzyść przekraczającą łączną kwotę wszystkich rat zawartych w umowie (stojąc w sprzeczności z art. 361 § 2 k.c.). Po drugie, zwrócono także uwagę, że po rozwiązaniu umowy finansujący nie powinien

⁶⁶ Oba stwierdzenia zostały sformułowane przez Sąd Rejonowy w Koszalinie w wyroku w sprawie nr 240.

być uprawniony do pobierania odsetek – skoro bowiem korzystający ma spłacić całą wymagalną kwotę, uzyskiwanie przez korzystającego opłat z tytułu kredytowania byłoby bezpodstawne.

Osobnym problemem na tle art. 709¹⁵ k.c. okazało się także pytanie o konkretny sposób określenia zakresu ceny podlegającej odliczeniu od zobowiązania korzystającego – w szczególności zaś wyboru pomiędzy wartościami brutto i netto. Na tle kilku spraw, w których wystąpił ten problem, orzecznictwo dość zdecydowanie opowiedziało się za koniecznością odliczania ceny w wysokości brutto **[sprawa nr 259]**. Problem ten został poruszony w szczególnie obszerny sposób w jednym z orzeczeń **[sprawa nr 251]**, w którym, podzielając pogląd o konieczności odliczenia kwoty brutto, stwierdzono, że „bezzasadnym jest żądanie zasądzenia kwoty obejmującej podatek VAT od ceny sprzedaży netto, ponieważ podatek ten został określony w fakturach wystawionych przez powódkę, co oznacza, że powódka musiała jego wartość rozliczyć we właściwym Urzędzie Skarbowym”.

6.1.2. Dyspozytywność art. 709¹⁵ k.c.?

Na tym tle należy także zwrócić uwagę na wyjątkowy i interesujący problem wykładni art. 709¹⁵ k.c., jaki ujawnił się w **sprawie nr 115**. W swoim ogólnym kształcie mieściła się ona w najbardziej typowej grupie wypadków objętych badaniem. Powód (leasingodawca) dochodził w niej od korzystającego zapłaty zaległych świadczeń z tytułu umowy leasingu, ustalając wysokość dochodzonego roszczenia zgodnie ze zwyczajnym w tych wypadkach algorytmem postępowania (por. wyżej punkt 5.4.).

Na tym tle w sprawie wystąpił jednak dość nietypowy element. W umowie leasingu zawarta została klauzula określająca sposób rozliczenia stron po zakończeniu stosunku prawnego. Powieliała ona niemal *in extenso* treść art. 709¹⁵ k.c. – z jednym tylko istotnym wyjątkiem: brakiem powtórzenia (lub streszczenia) ostatniej części tego przepisu, w której mowa o odliczeniu od należności obciążającej leasingobiorcę korzyści, jaką finansujący uzyskał w związku z przedterminowym zakończeniem umowy. Przy dosłownym odczytaniu klauzula ta obciążała zatem korzystającego obowiązkiem natychmiastowej zapłaty wszystkich rat, przy jednoczesnym

pozbawieniu go możliwości redukcji zobowiązania przewidzianej w art. 709¹⁵ *in fine* k.c.

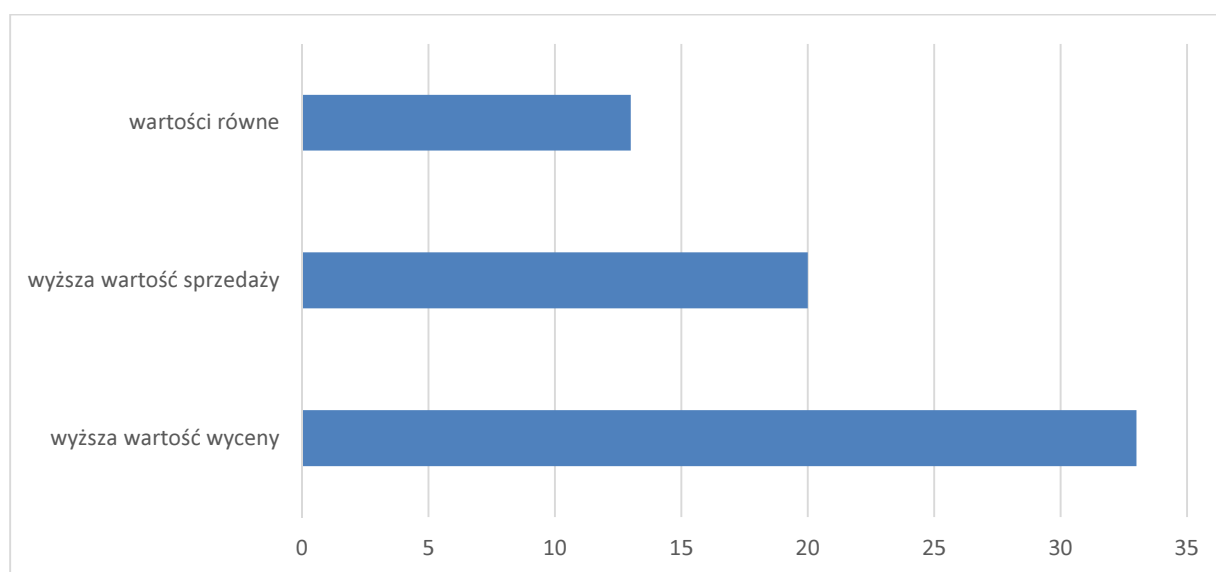
Zrodziło to dość oczywisty problem poprawności takiego sposobu umownego ukształtowania sposobu rozliczenia umowy leasingu. Sąd odpowiedział na to pytanie przecząco, twierdząc, że klauzula zawarta w umowie jest nieważna – pozostaje bowiem w sprzeczności z treścią art. 709¹⁵ k.c., wprowadzającego odmienny mechanizm rozliczenia roszczeń wynikających z umowy leasingu. Równocześnie, sąd użył jednak także znacznie dalej idącego argumentu, wskazując, że kształt rozliczenia przewidziany w umowie stron byłby sprzeczny także z istotą umowy leasingu (co odsyła wprost do granicy swobody umów przewidzianej w art. 353¹ k.c.). Choć pojęcie to nie zostało scharakteryzowane bliżej w uzasadnieniu wyroku, nie ulega poważnej wątpliwości, że za element istoty umowy leasingu sąd uznał w tym wypadku konieczność rozliczenia przez leasingodawcę korzyści uzyskanych w wyniku zagospodarowania rzeczy.

Wniosek ten pozostaje bez wątpienia w pełni trafny. Jak była już mowa, końcowa część art. 709¹⁵ k.c. pełni przede wszystkim istotne funkcje gwarancyjne, pozwalając na równoważenie ekonomicznych interesów stron umowy i wykluczając uzyskanie przez finansującego nadmiernych korzyści kosztem leasingobiorcy. Trudno przyjąć, by w tym zakresie – w odniesieniu do sposobu rozliczenia ceny uzyskanej ze sprzedaży rzeczy – art. 709¹⁵ k.c. mógł mieć charakter dyspozytywny. Wniosek taki otwierałby pole do samodzielnego kształtowania przez strony reguł tego rozliczenia w odmienny sposób – w praktyce z reguły bardziej korzystny dla leasingodawcy, korzystającego w tym zakresie z przewagi kontraktowej. Problem ten dobrze ilustruje także omawiana wyżej sprawa. Choć – co należy zaznaczyć – nie jest w pełni jasne, czy sposób sformułowania omawianej klauzuli wynikał z celowej intencji finansującego, czy też stanowił rezultat przeoczenia lub uproszczenia, bez wątpienia świadczy on o ryzyku, jakie tkwi w odczytywaniu art. 709¹⁵ k.c. jako regulacji w pełni dyspozytywnej. Nie oznacza to zarazem, by przepis ten całkowicie pozbawiony był elementu dyspozytywności – o czym będzie jeszcze mowa w punkcie 7.3.4.

6.2. Wycena przedmiotu leasingu a jego cena ostateczna

W części badanej próby (około 26% spraw zakwalifikowanych prawidłowo jako związane z umową leasingu) z akt wynikały obie te wartości. Co istotne, ich relacja kształtowała się różnorodnie – co zilustrować można w następujący sposób:

Wykres 4. Relacja między wyceną przedmiotu leasingu i ceną uzyskaną ze sprzedaży (według liczby spraw)



Jak wyraźnie wynika z badanej próby, w ramach badanej próby przeważały sprawy, w których wycena przedmiotu leasingu przekraczała cenę faktycznie uzyskaną z jego sprzedaży (dokonywanej niemal zawsze przez finansującego). Co istotne, w znaczącej liczbie spraw wycena sporządzona przez rzeczoznawcę określała wartość przedmiotu leasingu na niższym poziomie niż wartość ustalona finalnie w umowie sprzedaży. Równocześnie jednak, co również godne uwagi, w części badanych spraw sporządzona wycena w pełni pokrywała się z ceną uzyskaną finalnie przez leasingodawcę.

Tak duża zgodność wydaje się możliwa do wytłumaczenia tylko w jeden sposób – opinia rzeczoznawcy stanowiła bezpośrednią podstawę do określenia ceny, za którą rzecz oferowana była do sprzedaży przez finansującego – następnie zaś oferta ta została przyjęta bez negocjacji przez nabywcę. Wszelkie natomiast odchylenia od tego poziomu *in plus* i *in minus* zawsze musiały stanowić, z istoty rzeczy, efekt indywidualnych ustaleń pomiędzy leasingodawcą i jego kontrahentem. Jak można

przy tym założyć, w sytuacjach, w których przedmiot leasingu wyceniany był na poziomie niższym niż faktyczna cena uzyskana ze sprzedaży, finansujący – kierując się różnorodnymi przesłankami (niemożliwymi oczywiście do ustalenia w ramach prowadzonego badania) – decydował się na zaoferowanie rzeczy po cenie wyższej, niż wynikałoby to ze sporządzonej wyceny.

Dane te wydają się dostarczać zatem dość czytelnej wskazówki co do rzeczywistego znaczenia poleasingowej wyceny rzeczy dla ostatecznego wyniku jej zagospodarowania przez leasingodawcę. W praktyce stanowią one przede wszystkim punkt odniesienia dla finansującego co do ceny, jakiej może żądać za zwróconą mu rzecz. Nie dają one natomiast w praktyce gwarancji co do ceny, jaka zostanie uzyskana ze sprzedaży przedmiotu leasingu – zarówno w wyniku decyzji samego finansującego, jak i typowych mechanizmów kształtowania ceny w umowach sprzedaży.

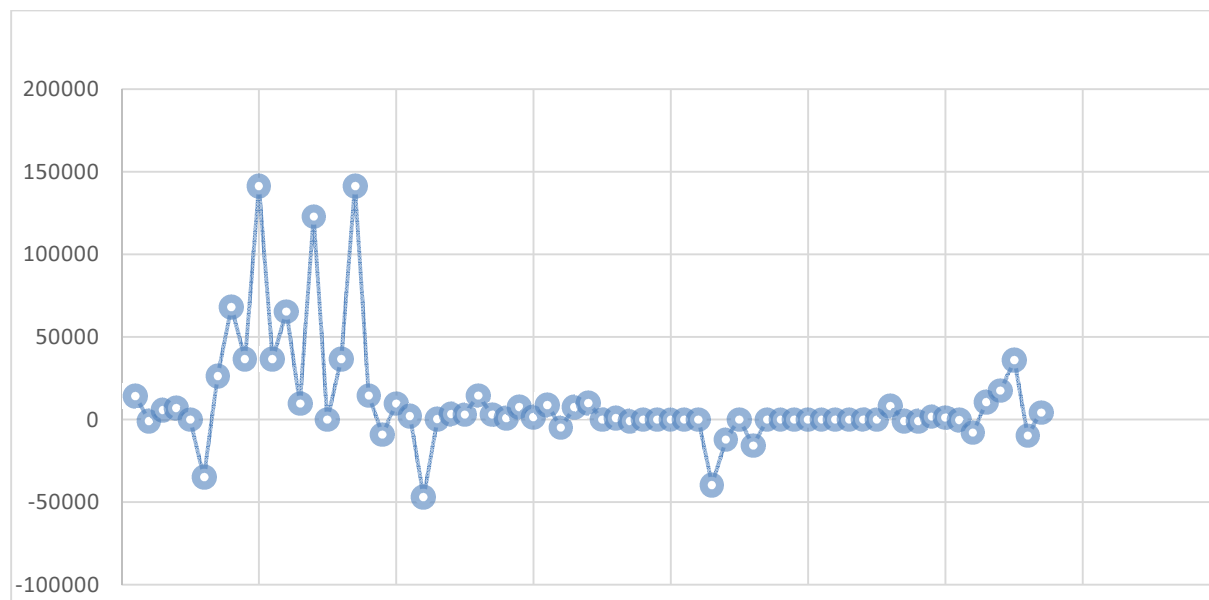
Osobnym problemem na tym tle pozostaje natomiast skala odchyień ceny rzeczywistej od wartości ustalonej przez rzeczoznawcę. Jej przeciętna wartość wynosiła:

- 1) 10.341,20 zł – łącznie dla wszystkich spraw, w tym dla przypadków, w których różnica pomiędzy obiema wartościami wynosiła zero;
- 2) 23.744,41 zł – w wypadkach, w których wartość uzyskana ze sprzedaży była niższa od wysokości wyceny;
- 3) 9.335,85 zł – w sytuacjach, w których faktyczna cena uzyskana ze sprzedaży przekroczyła wartość wskazaną przez biegłego.

Równocześnie, najwyższa stwierdzona rozbieżność wynosiła 141.239,00 zł (gdy cena sprzedaży była niższa od wyceny) oraz 47.052 zł (w sytuacji przeciwnej).

Na tle całej serii danych rozkład rozbieżności pomiędzy obiema kwotami może zostać zobrazowany w następujący sposób:

Wykres 5. Rozpiętość różnic pomiędzy wyceną przedmiotu leasingu i ceną uzyskaną ze sprzedaży (wartości umieszczone powyżej osi odciętych odpowiadają sprawom, w których cena uzyskana ze sprzedaży przekroczyła wycenę, poniżej – w których była od niej niższa. Na osi rzędnych umieszczono kolejne sprawy objęte analizą w kolejności losowej)



Wykres obrazuje rozpiętość różnic pomiędzy wartością wynikającą z wyceny przedmiotu leasingu i wartością określoną w postaci ceny, osobno dla każdej z badanych spraw. Spojrzenie na całość uzyskanych danych pozwala stwierdzić, że skala odchyłeń w ramach badanej próby nie była znacząca – przeważająca większość badanych spraw grupowała się wokół osi odciętych, wartości skrajne na osi rzędnych miały zaś w przeważającej mierze charakter „jednorazowy”, dotycząc pojedynczych spraw – i nie wskazując na istnienie szerszego trendu.

W konsekwencji, jak należy sądzić, wycena sporządzana przez rzeczoznawcę – nie definiując w bezwzględny sposób ceny rzeczy – w praktyce pozwala jednak z dużym prawdopodobieństwem oszacować jej faktyczny poziom. Wynika to, jak można sądzić, z dwóch zasadniczych przyczyn. Po pierwsze, wycena rzeczoznawcy, oparta na analizie rynkowych cen rzeczy danego rodzaju, pozwala z dużym prawdopodobieństwem wskazać cenę, jaką nabywca będzie skłonny zapłacić za konkretny przedmiot leasingu. Po drugie, relatywnie duża miarodajność wyceny rzeczoznawcy wynika także z jej, opisanego już, bezpośredniego przełożenia na

formułowanie oferty sprzedaży przez leasingodawcę – przyjmowanej przez kupujących w niezmienionej postaci lub stanowiącej punkt wyjścia do negocjacji.

6.3. Wątpliwości co do mechanizmu wyceny

W większości spraw, w których dochodziło do poleasingowej sprzedaży rzeczy i odliczenia uzyskanych z tego tytułu kwot, fakt ten miał kluczowe znaczenie dla finalnej wysokości zobowiązania obciążającego korzystającego. Ze względu na (z reguły znaczną, nawet po upływie kilku lat od zawarcia umowy) wartość rzeczy oddanej w leasing możliwość potrącenia jej ceny oznaczała zwykle zasadniczą redukcję roszczenia finansującego. Z tych powodów sposób ustalenia tej ceny stawał się na gruncie wielu spraw przedmiotem sporu stron – w którego ramach korzystający dążył do wykazania zbyt niskiej wysokości kwoty, która została odliczona od wartości przedmiotu umowy.

W żadnej spośród badanych spraw zarzuty te nie odniosły rezultatu, warto jednak poświęcić nieco uwagi ich treści oraz sposobowi oceny przez sądy. Informacje wynikające z badanych spraw stanowią, jak się wydaje, dość ilustratywny obraz układu interesów ekonomicznych towarzyszących zakończeniu umowy leasingu – zwłaszcza zaś zakończeniu przedterminowemu, w związku z naruszeniem zobowiązania przez korzystającego.

Na tle badanych spraw wskazać można dwa typowe punkty, na których leasingobiorcy opierali swoje twierdzenia, kwestionując wysokość należnej kwoty. Po pierwsze, formułowali oni zarzuty pod adresem samej wyceny dokonanej przez rzeczoznawcę [**sprawa nr 240**]. Szczególnie interesująca na tym tle pozostaje jedna ze spraw [**sprawa nr 232**], w której powołując się na nieadekwatność wyceny, korzystający stwierdził, że w chwili zwrotu finansującemu pojazd będący przedmiotem leasingu był w pełni sprawny. Dokonując wyceny, rzeczoznawca stwierdził brak możliwości uruchomienia silnika – co jednak stało się na powrót możliwe po dokonaniu prostych czynności (dokręceniu kilku poluzowanych śrub silnika i pompowtrysków). Po drugie, w większości spraw zastrzeżenia korzystających dotyczyły wysokości ceny uzyskanej ze sprzedaży rzeczy. Pozwani leasingobiorcy powoływali się zwykle w tych wypadkach na sprzedaż przedmiotu

leasingu po zaniżonej cenie, jako uzasadnienie wskazując różnorodne okoliczności – m.in. późniejsze wystawienie rzeczy na sprzedaż przez nabywcę po wyższej cenie **[sprawa nr 259]**.

W niektórych przypadkach strony (zwykle leasingobiorcy) składały wniosek o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego w celu ustalenia rzeczywistej wartości rynkowej przedmiotu leasingu **[sprawa nr 259]**, z reguły oddalany jednak przez sądy. Do wyjątków w tym zakresie należy **sprawa nr 261**, w której doszło do szczególnie dużej rozpiętości pomiędzy dwiema wycenami poleasingowymi pojazdu (21.000,00 zł i 16.486,00 zł) oraz ceną faktycznie uzyskaną w wyniku jego sprzedaży (2.500 zł). W tej sytuacji sąd zlecił przeprowadzenie kolejnej wyceny – w postaci dowodu z opinii biegłego (uzyskując w jej wyniku kwotę 10.700,00 zł).

Na tym tle warto też zauważyć, że w jednej z badanych spraw wyjaśnienia co do sposobu ustalenia ceny, za którą sprzedany został przedmiot leasingu, powódka zawarła już w pozwie, niejako „wyprzedzając” w tym zakresie ewentualne zarzuty pozwanego **[sprawa nr 116]**. Mogło to wynikać, jak się wydaje, z relatywnie dużej rozbieżności pomiędzy wyceną dokonaną przed zbyciem rzeczy przez biegłego (202.707,00 zł) i rzeczywistą ceną uzyskaną ze sprzedaży (166.666,67 zł).

6.4. Argumentacja sądów

Jak była mowa, w żadnej spośród badanych spraw zastrzeżenia leasingobiorców nie zostały ostatecznie podzielone przez sądy. W sprawach, w których dostępne były uzasadnienia orzeczeń, wnioski co do prawidłowości rozliczenia wartości przedmiotu leasingu formułowano przy tym z różnym uzasadnieniem. W części z nich konkluzja ta była opierana wyłącznie na ocenie okoliczności faktycznych sprawy i formułowana w bardzo lapidarny sposób. Sąd stwierdzał z reguły, że na tle okoliczności sprawy zagospodarowanie przedmiotu leasingu i rozliczenie korzyści uzyskanych z tego tytułu nastąpiło prawidłowo – stwierdzeniem tym rozpoczynając i kończąc swój wywód. W niektórych sprawach podjęto jednak próbę szerszego umotywowania tego stanowiska, przyjmując w tym zakresie różne strategie argumentacyjne.

W badanej próbie wyraźnie zaznaczyły się przede wszystkim wypowiedzi podejmujące próbę zobiektywizowania kryteriów oceny, czy rozliczenie wartości

przedmiotu leasingu zostało dokonane w prawidłowy sposób⁶⁷. W praktyce celowi temu służyło przede wszystkim odesłanie do standardu staranności wymaganego w tym zakresie od leasingodawcy. Jak zauważano w orzecznictwie, standard ten powinien być ujmowany na poziomie przeciętnych oczekiwań, jakie stawiać można leasingodawcy. W myśl tej koncepcji jest on zobowiązany do zachowania takiej właśnie – przeciętnej (typowej) – staranności przy dokonywaniu czynności związanych ze sprzedażą przedmiotu leasingu, zwłaszcza z wyborem kontrahenta⁶⁸. Ujmując problem z nieco innej perspektywy, w orzecznictwie zauważono także, że od leasingodawcy nie można „oczekiwać ponadprzeciętnego wysiłku w poszukiwaniu kolejnego leasingobiorcy czy optymalnego nabywcy” **[sprawa nr 261]**. W badanych sprawach szczególnie istotny z tej perspektywy okazał się wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 25 kwietnia 2012 r., I ACa 369/12 (spoza badanej próby)⁶⁹ – powtórzony w dalszych orzeczeniach objętych analizą **[sprawy nr 259 i 261]**. Jak stwierdzono w jego uzasadnieniu, „cel kompensacyjny [w razie rozwiązania umowy leasingu – M.G.] zostaje spełniony przez natychmiastową spłatę wszystkich przewidzianych umową, niezapłaconych jeszcze rat, pomniejszonych o korzyści wynikające z wcześniejszej spłaty oraz przedwczesnego rozwiązania umowy. Nie jest taką korzyścią samo odzyskanie przedmiotu leasingu, skoro w założeniu nie miał on służyć leasingodawcy i jako taki jest dla niego bezwartościowy. Jest nią natomiast bądź to zysk z powtórnego oddania rzeczy w leasing bądź to cena z jej sprzedaży, przy czym leasingobiorca, który doprowadził do rozwiązania umowy, nie może oczekiwać od leasingodawcy ponadprzeciętnego wysiłku w poszukiwaniu kolejnego leasingobiorcy czy optymalnego nabywcy”. Ostatnia część tego wyводу, zawierająca bezpośrednią wskazówkę co do kryteriów oceny staranności finansującego, okazała się poręcznym punktem odniesienia dla innych sądów przy uzasadnianiu poglądu o prawidłowym przebiegu sprzedaży przedmiotu leasingu.

⁶⁷ Odwoływanie się przez sądy do kryterium staranności finansującego wydaje się przy tym szczególnie godne odnotowania na tle poglądów doktryny. W przeciwieństwie do stanowiska orzecznictwa, skupiają się one na wskazaniu rynkowej wysokości ceny, nie zaś „drogi” jej osiągnięcia. W publikacjach tych wskazuje się na konieczność utrzymania ceny na przeciętnym poziomie rynkowym, pomniejszonym w związku z koniecznością zbycia rzeczy w przyspieszony sposób – por. m.in. J. Poczobut, [w:] *System...*, t. 8, s. 306, 310 oraz powołaną tam dalszą literaturę.

⁶⁸ Nieco podobnie także Sąd Okręgowy we Wrocławiu w sprawie nr 214.

⁶⁹ Wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 25 kwietnia 2012 r., I ACa 369/12 (LEX nr 1238483).

Szczególnie godna uwagi na tym tle pozostaje **sprawa nr 164**, w której sąd odwołał się do poziomu staranności, jakiego oczekiwać należy od finansującego na gruncie art. 709¹⁵ k.c. W ocenianej sytuacji leasingodawca zignorował ofertę sprzedaży wraku osobie trzeciej za kwotę pokrywającą wszelkie należności leasingowe, którą przedstawił jej ubezpieczyciel. Jak stwierdzono na tym tle w uzasadnieniu orzeczenia, strony umowy leasingu powinny współdziałać w wykonaniu zobowiązania (art. 354 § 1 k.c.). Nawet więc jeśli zaniedbanie leasingodawcy wynikało – jak przypuszcza sąd – z przeoczenia, wynikający z niego stan (brak redukcji zobowiązania korzystającego) jest niemożliwy do zaakceptowania, naruszając obowiązek współdziałania stron oraz oczekiwania co do właściwego poziomu staranności finansującego wynikające z art. 355 § 2 k.c.

W innych orzeczeniach sądy odwoływały się natomiast do argumentacji o silnie ekonomicznym nachyleniu. Sprowadzała się ona, ujmując rzecz najogólniej, do stwierdzenia, że w interesie finansującego leży zbycie przedmiotu leasingu po możliwie wysokiej cenie – pozwala mu to bowiem na bezpośrednie uzyskanie zaspokojenia roszczeń w stosunku do leasingobiorcy. Podążając tą drogą rozumowania, w jednej z badanych spraw [**sprawa nr 249**] sąd odwołał się do kryterium doświadczenia życiowego – twierdząc, że sprzeczny z nim byłby wniosek, że wartość przedmiotu leasingu została zaniżona przy jego sprzedaży przez leasingodawcę. Jak zauważono, powód w naturalny sposób dążyłby raczej do uzyskania jak najwyższej ceny, gdyż „uzyskana kwota pełni niejako funkcję odszkodowania za szkodę poniesioną przez finansującego wskutek naruszenia przez korzystającego umowy leasingu z powodów, za które on odpowiada”⁷⁰.

Podobna argumentacja została zastosowana także w ostatniej ze spraw opisanych w punkcie 3.2., w której leasingobiorca wskazał *implicite* na możliwość celowego uszkodzenia rzeczy już po jej zwrocie finansującemu – w każdym zaś razie, na zaniżenie wyceny rzeczoznawcy w stosunku do rzeczywistego stanu przedmiotu leasingu, możliwego do osiągnięcia po dokonaniu prostych napraw. Odrzucając te twierdzenia, Sąd Rejonowy wyraził pogląd, który uznać można za ogólny wyraz opisywanego wyżej podejścia w wykładni art. 709¹⁵ k.c. Nie dopatrując się nieprawidłowości w wycenie, Sąd Rejonowy stwierdził, że „pojazd został wyceniony

⁷⁰ Podobnie także sprawy nr 259 i 261.

przez uprawnionego rzeczoznawcę, a następnie zbyty w drodze licytacji przeprowadzonej za pośrednictwem Internetu. Powód w żaden sposób nie mógł zatem wpłynąć na osiągniętą cenę. Nie miał też żadnego interesu w tym, aby była ona niska, skoro cena sprzedaży stanowiła jego przychód”.

Rozdział 7. Wnioski

7.1. Uwagi wprowadzające

7.1.1. Specyfika badanego materiału

Podejmując próbę podsumowania wniosków wynikających z empirycznych badań sądowej i kontraktowej praktyki w zakresie umowy leasingu, należy jeszcze raz zwrócić uwagę na specyfikę informacji pochodzących z badanej próby akt. Pozwoliły one przede wszystkim na ogólne poznanie sposobu funkcjonowania tych umów jako źródła sporów rozstrzyganych przez sądy powszechne w postępowaniu cywilnym, a także (z natury rzeczy, w zakresie ograniczonym do informacji występujących w aktach spraw) na scharakteryzowanie roli tych umów jako instrumentu realizacji interesów ekonomicznych przez uczestników gry rynkowej. Ze względu na wspomnianą już niewielką liczbę uzasadnień w badanych sprawach⁷¹ – wśród nich zaś również relatywnie nieliczną grupę wypowiedzi podejmujących problemy wykładni prawa – badana próba z trudnością pozwala na wyciągnięcie wniosków co do kierunków interpretacji przepisów o umowie leasingu w orzecznictwie sądów powszechnych. Do nielicznych wyjątków w tym zakresie należy interpretacja wybranych elementów art. 709¹⁵ k.c. (rozdział 6) oraz określenie długości terminu przedawnienia roszczeń finansującego (punkt 5.5.).

7.1.2. Regulacyjna rola przepisów o umowie leasingu

Z tych powodów badany materiał nie daje miarodajnych podstaw do oceny funkcjonowania całej regulacji leasingu. Brak szerszych punktów odniesienia w tym zakresie sam w sobie stanowi jednak istotną wskazówkę co do faktycznej roli odgrywanej przez art. 709¹ i n. k.c. Przepisy te jedynie w ograniczonym zakresie stanowią bezpośredni przedmiot stosowania przez sądy – z reguły odnoszą się do nich jedynie w takim zakresie, w jakim wynika to z twierdzeń i wniosków stron postępowania.

⁷¹ Por. punkt 2.1.

Regulacyjna rola przepisów o umowie leasingu ujawnia się natomiast na innej płaszczyźnie. Bez wątpienia stanowią one bezpośredni i kluczowy punkt odniesienia przy redagowaniu samych umów leasingu. Często treść tych regulacji inkorporowana jest do umów wprost, stając się *in extenso* treścią jej klauzul. Niekiedy, gdy przeniesienie to zostaje dokonane nieprecyzyjnie, może to prowadzić do pytania o zakres dyspozytywności danej regulacji oraz o częściową nieważność umowy – co ilustrować może sprawa omawiana w punkcie 6.1.2. (abstrahując od pytania o intencjonalne lub przypadkowe pominięcie w treści umowy części art. 709¹⁵ k.c.). Z reguły jednak kodeksowa regulacja leasingu okazywała się bardzo dogodnym punktem odniesienia przy konstruowaniu umów leasingu, dostarczając stronom – w istocie zaś rzeczy, leasingodawcom, faktycznie skupiającym w swoim ręku tworzenie kontraktu – użytecznych i łatwych do zastosowania formuł normatywnych. W konsekwencji przepisy o umowie leasingu kształtują w bezpośredni sposób prawa i obowiązki stron – niezależnie od ich ostatecznego zastosowania przez sądy. Także jednak w tym ostatnim wypadku, treść umowy, oparta na regulacji kodeksowej, w praktyce staje się zwykle kluczowym punktem zainteresowania judykatury – o czym szerzej mowa w kolejnym punkcie.

7.2. „Umowocentryczność” argumentacji sądów

Analiza przebiegu badanych spraw – zwłaszcza zaś dostępnych uzasadnień orzeczeń – wskazuje wyraźnie, że jako podstawowy materiał normatywny w zakresie praw i obowiązków stron umowy leasingu sądy powszechnie przyjmowały treść zawartych umów. W zdecydowanej większości przypadków, jak była już mowa, argumentacja sądów ograniczała się do ustalenia okoliczności sprawy oraz odczytania (zwykle na poziomie wyłącznie językowym) treści odpowiednich klauzul kontraktu, następnie zaś dokonania ich „subsumpcji”.

Zjawisko to miało bez wątpienia oparcie w dwóch bardziej zasadniczych założeniach. Z jednej strony, wynikało ono z dość permissywnego podejścia sądów do treści rozpatrywanych umów, z drugiej strony zaś – z postrzegania swojej własnej roli w przeważającej mierze jako „wykonawcy” postanowień umownych, bez korzystania z naturalnych i powszechnych sposobów pozwalających na moderowanie jej treści i „współregulowanie jej” *ad casum* w obszarach, w których cel ten nie jest

realizowany przez generalne i abstrakcyjne normy kogentne. Skalę „umowocentrycznego” podejścia sądów powiększała także sama konstrukcja i treść umów – zmierzających z reguły do holistycznego określenia wszelkich aspektów relacji stron (często, jak była mowa w punkcie 7.1.1., powtarzając także treść przepisów prawa).

O ile w większości wypadków założenie to było w pełni poprawne i oczywiste, w niektórych sytuacjach skupienie się na treści umowy prowadziło, jak się wydaje, do rezultatów odbiegających od oczekiwanego standardu regulacji umowy leasingu. Dotyczyło to zwłaszcza przypadków, w których sądy, poprzestając na treści umowy, rezygnowały z ujęcia praw i obowiązków stron w szerszej perspektywie lub z weryfikacji treści umowy z użyciem bardziej zgeneralizowanych kryteriów. W praktyce skutkiem tego podejścia stawało się, w pewnych sytuacjach, usankcjonowanie przez sądy faktycznej nierówności stron umowy leasingu, wynikającej z typowej przewagi finansującego na etapie konstruowania i wykonania kontraktu. O sytuacjach tych będzie jeszcze mowa dalej (zwłaszcza w punkcie 7.3.2.).

7.3. Umowa leasingu – profesjonalizacja a przewaga kontraktowa

7.3.1. Przewaga finansującego jako problem regulacyjny

Podstawowym problemem, jaki ujawniły badane sprawy, pozostaje bez wątpienia pytanie o relację pomiędzy formalnym charakterem umów leasingu – w przeważającej mierze zawieranych w relacji B2B – a faktyczną przewagą jednego z kontrahentów na płaszczyźnie ekonomicznej (w tym w sferze negocjacyjnej). Badana próba spraw jednoznacznie wykazała, że w zdecydowanej większości wypadków finansujący występują w stosunku do leasingobiorców w pozycji wyraźnie silniejszej, dysponując realną możliwością sterowania procesem zawierania i wykonywania umowy.

Podsumowując wcześniejsze uwagi, na których tle problem ten poruszany był jak dotąd wielokrotnie, warto zwrócić uwagę na kilka jego najbardziej charakterystycznych przejawów. W każdej z badanych spraw zawieranie umów

leasingu stanowiło zasadniczy przedmiot działalności korzystających – podejmujących te czynności w sposób masowy, powtarzalny i wysoko wyspecjalizowany. W praktyce przekładało się to przede wszystkim na operowanie przez nich wzorcami umów i ograniczanie pola negocjacji stron do minimalnych i najbardziej zindywidualizowanych elementów stosunku prawnego. W większości wypadków sprowadzało to proces zawarcia umowy do modelu „wszystko lub nic”, pozwalając korzystającemu na przyjęcie stosunku prawnego, który w zasadniczej części został jednostronnie sformułowany przez leasingodawcę. W konsekwencji umowy leasingu zawierały szereg elementów wyraźnie sprzyjających ochronie interesów leasingodawcy. Do najbardziej charakterystycznych z nich należały dodatkowe instrumenty zabezpieczenia jego wierzytelności (por. punkt 3.7.) oraz różnorodne świadczenia dodatkowe – zwłaszcza zastrzegane na wypadek naruszenia zobowiązania przez korzystającego (por. punkt 3.6.).

Przewaga finansującego w stosunku do leasingobiorcy miała swoje podstawowe źródło w ekonomicznym układzie relacji pomiędzy tymi podmiotami. Ze względu na prowadzenie działalności leasingowej w sposób masowy i profesjonalny mógł on wyspecjalizować się w zawieraniu umów tego rodzaju w sensie zarówno organizacyjnym, jak i prawnym – dysponując gotową treścią umów, w optymalny sposób odpowiadającą jego interesom. W konsekwencji w większości badanych spraw umowy leasingu, choć formalnie zawierane w warunkach obustronnej profesjonalności (B2B), w praktyce funkcjonowały w relacji o wyraźnie zaburzonej równowadze.

Po jednej z jej stron występował podmiot silnie wyspecjalizowany w zawieraniu umów tego rodzaju (leasingobiorca), po drugiej zaś kontrahent, dla którego umowa leasingu miała zwykle charakter przypadkowy i instrumentalny – umożliwiając korzystanie z określonej rzeczy, często zaś także jej nabycie. W rezultacie dla pierwszego z tych podmiotów (leasingodawcy) umowa leasingu stanowiła zasadniczy przedmiot zainteresowania w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, dla drugiego zaś – wyłącznie pośredni sposób osiągnięcia celów związanych z prowadzoną przez siebie działalnością gospodarczą.

Z tych powodów status przedsiębiorcy, posiadany z reguły przez obie strony czynności prawnej, opisywał na gruncie badanych spraw dwa nieporównywalne

problemy. W odniesieniu do korzystającego i leasingodawcy działalność gospodarcza koncentrowała się w zupełnie różnych obszarach, pociągając za sobą wyspecjalizowanie w różnorodnych sferach rynku i problemach prawnych. Z tych powodów w wypadku leasingobiorcy niemal nigdy nie można mówić o profesjonalizmie w zakresie umów leasingu. Posiadanie przez niego statusu przedsiębiorcy oznacza tym samym co innego niż ten sam status po stronie finansującego. Pierwszy z nich występuje w tym wypadku w istocie w pozycji porównywalnej z konsumentem – przede wszystkim z uwagi na brak wyspecjalizowania w umowach leasingu oraz, typowo, jednorazowość zawieranego kontraktu.

Zawarcie leasingu w warunkach B2B nie oznacza tym samym, by pomiędzy stronami nie występowały zasadnicze i głębokie nierówności⁷². Potwierdza to wnioski wynikające z badanych spraw, w których, jak wielokrotnie była już mowa, wielokrotnie i w różnych formach ujawniała się faktyczna przewaga leasingodawcy nad korzystającym. Problem ten stanowi przede wszystkim wyzwanie dla prawnego modelu regulacji umowy leasingu, wymagając odpowiedzi na pytanie o potrzebę silniejszego uwzględnienia nierównoważnej pozycji stron i wprowadzenia instrumentów o działaniu ochronnym w stosunku do korzystającego. Jak była mowa, badana próba pozwala na miarodajne sformułowanie wniosków w tym zakresie jedynie w ograniczonym stopniu, o czym będzie mowa w punkcie 7.5.

7.3.2. Problem nierównowagi stron na tle badanych spraw

W sprawach należących do badanej próby problem braku równoważnej pozycji obu stron występował wielokrotnie – w różnorodnych konfiguracjach oraz w bardziej lub mniej wyraźnej postaci. W żadnym z dostępnych orzeczeń nie został on jednak zidentyfikowany wprost jako element istotny dla relacji stron, w tym istnienia i zakresu dochodzonych przez nie roszczeń.

⁷² Wniosek o systemowej nierówności stron pewnych typów umów B2B sam w sobie nie jest problemem nowym. Obok dużej uwagi poświęcanej temu problemowi w doktrynie, jego istnienie (w postaci zbliżonej do zjawisk występujących na gruncie leasingu) wykazało także prowadzone wcześniej w Instytucie Wymiaru Sprawiedliwości badanie poświęcone umowie agencyjnej. Raport dostępny jest na stronie Instytutu (<http://www.iws.org.pl/badania/raporty>), został także opublikowany w numerze 20 Prawa w Działaniu (M. Grochowski, *Umowa agencyjna w orzecznictwie sądów powszechnych*).

Przeciwnie – w przeważającej mierze sądy przyjmowały całkowicie inne podejście do tego problemu, poprzestając wyłącznie na stwierdzeniu, że umowa leasingu zawarta została w relacji między dwoma przedsiębiorcami, a zatem brak konieczności preferencyjnego traktowania jednego z nich, z uwagi na jego ewentualną słabość. Stanowisko to było szczególnie wyraźne wówczas, gdy określone skutki przewagi negocjacyjnej finansującego wyraźnie ujawniały się w postępowaniu lub, co więcej, były wprost wskazywane przez korzystających. Sądy z reguły całkowicie pomijały odniesienie się do meritum tych zagadnień – nawet wówczas, gdy określone instrumenty weryfikacji treści umowy (np. ocena z perspektywy zakazu działania *in fraudem legis* lub zastosowanie kryteriów słuszności kontraktowej) pozostawały dość ewidentne na tle okoliczności sprawy.

Sytuację tę dobrze ilustrować może jedna z opisywanych wyżej spraw, w której korzystający powołał się na występowanie w umowie klauzul abuzywnych (por. punkt 3.2.), sąd poprzestał na stwierdzeniu braku konsumenckiego charakteru umowy, odmawiając zastosowania przepisów o nieuczciwych postanowieniach w umowach B2C. Równocześnie nie podjął on jednak próby zastosowania alternatywnych mechanizmów weryfikacji klauzul kwestionowanych przez korzystającego – np. oceniając ich zgodność z zasadami współżycia społecznego czy istotą stosunku leasingu (art. 353¹ k.c.). W ten sposób, ze względów formalnych, w sprawie pominięto istotę twierdzeń korzystającego – dążącego przede wszystkim do kontroli treści umowy i wskazującego regulację klauzul abuzywnych wyłącznie jako jej instrument.

W konsekwencji tego podejścia, w badanych sprawach wyraźnie zaznaczyło się wspomniane już wyżej (punkt 7.2.) „umowocentryczne” podejście sądów do badanych umów leasingu. W praktyce prowadziło ono przede wszystkim do silnego zliberalizowania traktowania faktycznych nierówności stron występujących na tle umowy leasingu. Podejście to wydaje się szczególnie dobrze ilustrować uwaga sformułowana przez sąd w jednej z badanych spraw – w której korzystający powołał się na przedwczesność wypowiedzenia umowy, bez dania mu czasu przez leasingodawcę na poprawę swojej sytuacji finansowej. Jak stwierdzono w uzasadnieniu orzeczenia, „nie można czynić [...] zarzutu powódce, że nie udzieliła pozwanej dodatkowej karencji w spłacie rat, w sytuacji gdy oba podmioty prowadzą

działalność gospodarczą, co oznacza, że celem powódki jest osiągnięcie zysku, który następuje zwłaszcza przez otrzymywanie świadczeń z tytułu wymagalnych rat leasingowych” [sprawa nr 251].

W pewnych sytuacjach sądy podejmowały jednak próbę zidentyfikowania różnic w sytuacji leasingodawców i korzystających oraz wyciągnięcia na tej podstawie wniosków dla roszczeń dochodzonych w rozpoznawanych sprawach. Co istotne, kwestie te były jednak zawsze poruszane w sposób sytuacyjny – przez wskazanie (a przynajmniej sformułowaną *implicite* sugestię), że w konkretnych okolicznościach doszło do wykorzystania przez jedną ze stron (w praktyce przez finansującego) przewagi w zakresie pewnego elementu relacji kontraktowej. Do najbardziej wyraźnych przykładów tego rozumowania należy opisywana wyżej (w punkcie 6.1.1.) sprawa, w której w wyniku zaniedbań leasingodawcy nie doszło do sprzedaży przedmiotu leasingu i odliczenia uzyskanej z tego tytułu ceny od zobowiązania korzystającego. Dość oczywista dominacja leasingodawcy w odniesieniu do tej kwestii wynikała z możliwości samodzielnego decydowania o zbyciu przedmiotu leasingu – tym samym zaś o rzeczywistym zakresie zobowiązania korzystającego. Problem ten został pośrednio dostrzeżony przez sąd – również jednak w tym wypadku za pośrednictwem kryteriów stosowanych *ad casum* (obowiązku lojalności i współpracy stron oraz standardu profesjonalnej staranności), bez dostrzeżenia, że kwestia ta stanowi element bardziej ogólnej i kompleksowej nierównowagi stron stosunku leasingu⁷³.

7.3.3. Umowa leasingu a umowa sprzedaży rzeczy finansującemu

Dość istotnym problemem, jaki ujawniły badane sprawy, pozostaje także bliskie funkcjonalne powiązanie pomiędzy umową leasingu i umową, w ramach której leasingodawca nabył własność rzeczy, oddanej następnie do korzystania. Problem ten – opisywany szerzej w punkcie 4.3. – ujawnił istnienie w tym zakresie dość

⁷³ W jednej z badanych spraw sąd odstąpił także na podstawie art. 102 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 101 z późn. zm.) od obciążania pozwanego leasingobiorcy kosztami postępowania, powołując się na jego trudną sytuację majątkową [sprawa nr 180]. Orzeczenie to świadczy o dostrzeżeniu szczególnej słabości jednego z podmiotów uczestniczących w postępowaniu – mającej jednak charakter incydentalny i niezwiązanej z systemowymi cechami stosunku prawnego leasingu.

poważnych ryzyk dla korzystającego, pozbawionego zwykle bezpośredniego wpływu na wybór konkretnej rzeczy (oznaczonej *in specie*) i ocenę jej jakości. Nawet w tych aspektach, w których wpływ ten istnieje, występują równocześnie dość wyraźne bariery mogące w istotny sposób zniechęcać do badania jakości przedmiotu leasingu lub utrudniać jego przeprowadzenie.

Kwestia ta została uregulowana w stosunkowo obszerny i szczegółowy sposób w art. 709⁸ k.c. Przepis ten opiera się, w uproszczeniu, na koncepcji „wyłączenia” finansującego jako osoby pośredniczącej w realizacji uprawnień z rękoi między zbywcą rzeczy i leasingobiorcą – który zgodnie z art. 709⁸ § 2 k.c. z chwilą zawarcia umowy wstępuje we wszystkie prawa z tytułu wad rzeczy, tracąc równocześnie, co do zasady, możliwość dochodzenia tych roszczeń od finansującego (art. 709⁸ § 1 k.c.).

Rozwiązanie to wydaje się funkcjonować w praktyce prawidłowo – pewne wątpliwości jednak wywoływać może na tym tle stosunkowo ograniczona możliwość faktycznej realizacji najdalej idącego z uprawnień z tytułu rękoi, jakim jest możliwość odstąpienia od umowy sprzedaży. Ustawodawca uregulował ten problem odmiennie od pozostałych roszczeń, przyznając prawo odstąpienia wyłącznie finansującemu (art. 709⁸ § 2 k.c.), na żądanie korzystającego (art. 709⁸ § 4 k.c.). Rozwiązanie to jest w pełni oczywiste z uwagi na skutek wypowiedzenia, jakim jest utrata przez finansującego tytułu prawnego do rzeczy – a w konsekwencji wygaśnięcie stosunku prawnego leasingu (co wprost stwierdza art. 709⁸ § 5 k.c.).

W praktyce rozwiązanie to może się jednak okazać potencjalnie dysfunkcyjne i nieefektywne ekonomicznie wówczas, gdy finansujący nie decyduje się skorzystać z tego uprawnienia lub czyni to z opóźnieniem – stawiając korzystającego wobec konieczności korzystania z rzeczy o obniżonej funkcjonalności lub całkowicie niefunkcyjnej, przy jednoczesnej konieczności dalszego uiszczania świadczeń pieniężnych na rzecz leasingodawcy. Problem ten wystąpił wprost w jednej z badanych spraw⁷⁴. Choć ostatecznie twierdzenia korzystającego nie zostały w jej okolicznościach podzielone przez sąd, w dość wyraźny sposób wskazuje ona na potencjalną możliwość powstania w tej sytuacji odpowiedzialności finansującego za

⁷⁴ Por. punkt 4.3.2.

brak skorzystania z przysługującego mu uprawnienia – wykonywanego nie tylko w interesie własnym, lecz także na rzecz leasingobiorcy. Możliwość opóźniania chwili odstąpienia od umowy może sprzyjać oportunistycznym (niekooperatywnym) postawom leasingodawców, korzystających z tej szansy w celu maksymalizacji zysków osiąganych z tytułu rat leasingowych (i ewentualnie innych świadczeń korzystających zależnych od długości korzystania z rzeczy).

Sytuacja ta pozostaje szczególnym wypadkiem ekonomicznej słabości korzystającego, który w razie nieusuwalnej wady przedmiotu leasingu pozostaje w istocie zdany na decyzję finansującego. Poniesione przez niego koszty leasingu tracą w takim wypadku swój ekwiwalent w postaci prawidłowo działającej rzeczy (w praktyce wykorzystywanej także do samofinansowania leasingu w ramach prowadzonej z jej użyciem działalności gospodarczej). Strata ta może być kompensowana za pomocą roszczenia odszkodowawczego, w praktyce jednak wykazanie jej przesłanek wydaje się dość problematyczne. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, w których (co ilustruje także po części wspomniana wyżej sprawa) szkoda korzystającego miałaby wynikać ze zbyt późnego odstąpienia od umowy. Skonstruowanie standardu „właściwego” terminu odstąpienia wydaje się w takich wypadkach dość problematyczne, zależy bowiem w znacznej mierze od ekonomicznej i aksjologicznej perspektywy przyjmowanej przez poszczególnych sędziów. Niedookreśloność tego kryterium może dodatkowo zwiększać ryzyko wspomnianej wyżej oportunistycznej postawy finansujących.

7.3.4. Rozliczenie ceny sprzedaży przedmiotu leasingu – wyzwanie dla funkcjonalności art. 70915 k.c.

Z perspektywy badanej próby akt, sposób rozliczenia wartości przedmiotu leasingu po jego sprzedaży przez leasingodawcę stanowił najpoważniejszy i najczęściej powtarzający się problem, jaki regulacja umowy leasingu wywołała w praktyce sądowej. Ich podstawowe źródło stanowi sposób ukształtowania mechanizmu rozliczenia określony w art. 709⁵ § 3 k.c. oraz (stosowanym znacznie częściej) art. 709¹⁵ k.c., który skupia całość tych czynności po stronie leasingodawcy, bez możliwości sprawowania skutecznej kontroli nad wyceną i sprzedażą rzeczy przez leasingobiorcę. Rozwiązanie to miało u swoich podstaw oczywiste założenie

pragmatyczne. Wszelkie czynności związane z wyceną i sprzedażą przedmiotu leasingu zostały w tych sytuacjach skupione po stronie tego, kto – dysponując przedmiotem leasingu – może dokonać ich w sposób najprostszy i najbardziej efektywny (obniżając tym samym poziom kosztów transakcyjnych na etapie zakończenia stosunku prawnego leasingu).

Przez swoją jednostronność także to rozwiązanie kryje jednak w sobie dość oczywiste ryzyko oportunistyki po stronie leasingodawców, mogących – świadomie lub *de facto* – dążyć do maksymalizacji zysku w ramach mechanizmu zaliczenia wartości przedmiotu leasingu. W praktyce ryzyko to przybrać może jedną z dwóch zasadniczych postaci (z których obie były wskazywane przez leasingobiorców w sprawach objętych zakresem analizy). Po pierwsze, finansujący może potencjalnie nadużywać możliwości samodzielnego określenia ceny przedmiotu leasingu, wystawiając rzecz na sprzedaż po cenie niższej niż rzeczywista wartość rynkowa (alternatywnie z jednoczesnym stworzeniem uzasadnienia dla tej praktyki przez zaniżenie poleasingowej wyceny przedmiotu). Po drugie, pełna kontrola leasingodawcy nad procesem sprzedaży, następnie zaś uwzględnienie uzyskanej w ten sposób kwoty w relacji z leasingobiorcą, stanowić mogą hipotetyczne pole do podawania zaniżonej ceny w końcowym rozliczeniu leasingu.

W obu wypadkach finansujący posiada potencjalnie możliwość kształtowania warunków sprzedaży tak, by w możliwie niewielkim zakresie pomniejszyć zakres zobowiązania korzystającego. W pełni trafna wydaje się jednak uwaga, sformułowana na gruncie części z badanych spraw, że postępowanie takie byłoby z natury rzeczy nieracjonalne. Zaniżając cenę sprzedaży, finansujący pozbawiałby się możliwości najłatwiejszego i obarczonego najmniejszym ryzykiem zaspokojenia swojej wierzytelności, pozostawiając sobie znacznie mniej pewną drogę dochodzenia jej wprost od leasingobiorcy – a więc osoby, która zwykle już wcześniej naruszyła swoje zobowiązanie, zalegając z płatnością. W tej sytuacji, w miejsce bezpośredniego zaspokojenia się z ceny sprzedaży, leasingodawca decydowałby się na wejście w spór z korzystającym, wymagający zwykle wytoczenia powództwa i prowadzenia postępowania egzekucyjnego (którego wynik w praktyce może być obciążony znaczną niepewnością). W konsekwencji celowe zaniżanie ceny

uzyskanej ze sprzedaży przedmiotu leasingu wydaje się w praktyce mało prawdopodobne.

Dodatkowo można także zauważyć, że art. 709¹⁵ k.c. pozostaje bez wątpienia dyspozytywny w zakresie, w jakim pozwala stronom umowy na odmienne ukształtowanie mechanizmu rozliczenia⁷⁵ – wyjmujące elementy tego procesu z kompetencji leasingodawcy. Brak w szczególności przeszkód, by organizacja sprzedaży rzeczy została pozostawiona korzystającemu – art. 709¹⁵ k.c. nie stwarza wyraźnych przeszkód w tym zakresie, zarazem zaś brak argumentów za traktowaniem tej regulacji jako w pełni dyspozytywnej.

Z tych względów konstrukcja art. 709¹⁵ k.c., mimo relatywnie największych wątpliwości wywoływanych w orzecznictwie, wydaje się poprawna i racjonalna. Nie wydaje się, by badane sprawy dowodziły konieczności jakichkolwiek zasadniczych zmian w treści tego przepisu.

Skupienie czynności technicznych związanych z rozliczeniem przedmiotu leasingu w ręku finansującego – nadal stanowiące najczęstszy wypadek na tle badanej próby – stwarza jednak ryzyko innego rodzaju. Praktyka ta stanowić może pole do oportunistycznych działań leasingodawcy, mogąc sprzyjać celowemu zatajaniu rzeczywistej ceny sprzedaży przedmiotu leasingu i powiększania tym samym korzyści uzyskiwanych w ramach rozliczenia umowy. Stwierdzenie sytuacji tego rodzaju wymaga oczywiście oceny na gruncie poszczególnych spraw, równocześnie jednak nie można wykluczyć, że możliwość, jaką stwarza w tym zakresie art. 709¹⁵ k.c., staje się w praktyce polem dla tego rodzaju praktyki. Problem ten sam w sobie leży jednak poza zakresem art. 709¹⁵ k.c. i, jak się wydaje, może zostać rozwiązany wyłącznie na poziomie orzecznictwa, zachowującego możliwość weryfikowania *ad casum* prawidłowości rozliczenia przedmiotu leasingu. W każdym wypadku sądy zachowują zwłaszcza możliwość weryfikacji rzeczywistej wartości przedmiotu leasingu w drodze dowodu z opinii biegłego, przeprowadzonego na wniosek strony lub (w wąskich granicach przyjmowanych na gruncie art. 232 zd. 2 k.p.c.) z urzędu. Trudno natomiast stwierdzić, że problem ten powinien wywołać

⁷⁵ Tak również W. Dubis, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, E. Gniewek, P. Machnikowski (red.), Warszawa 2016, komentarz do art. 709¹⁵, nb. 2.

reakcje legislacyjne – zwłaszcza wprowadzenie dodatkowych instrumentów prawnych w konstrukcji umowy leasingu lub nowelizację art. 709¹⁵ k.c.

7.4. Podsumowanie – kwestie de lege ferenda i de sententia ferenda

Problem braku równowagi pomiędzy stronami umowy leasingu stanowi, jak się wydaje, jedno z najbardziej istotnych pól deficytu w regulacji umowy leasingu, jakie ujawniło prowadzone badanie. Problem ten dotyczy zarówno regulacji ustawowej, jak i działań regulacyjnych (sterujących relacjami kontraktowymi) podejmowanych przez sądy na gruncie poszczególnych spraw. Na obu tych płaszczyznach dochodzi do wyraźnego rozdziwisku pomiędzy, wyraźnie zauważalną w praktyce, ekonomiczną przewagą finansujących oraz instrumentami pozwalającymi na jej niwelowanie – stosunkowo rzadkich na poziomie legislacyjnym oraz niezwykle rzadko wykorzystywanych w praktyce.

Otwiera to pytanie o sposób przeciwdziałania tej sytuacji – i bardziej racjonalnego oraz sprawiedliwego ukształtowania relacji stron, co w praktyce sprowadzałoby się przede wszystkim do wypracowania przeciwwagi dla interesów oddającego rzecz w leasing. Rezultat ten może zostać osiągnięty na jednej z dwóch dróg.

Co najbardziej oczywiste, może opierać się na ingerencji ustawodawcy w aktualny kształt regulacji umowy leasingu. Jak można założyć, ich najbardziej efektywną postać stanowiłyby korektury treści wybranych przepisów o umowie leasingu, mogących stanowić szczególnie istotne pole nierównowagi stron. Prowadzone badanie – ze względu na opisany wyżej (w punkcie 7.1.1.) charakter materiału badawczego oraz zakres uzyskanych na jego podstawie informacji, nie pozwala oczywiście na sformułowanie ostatecznych i w pełni miarodajnych propozycji w tym zakresie. Z całą pewnością można jednak rozważać wprowadzenie tego rodzaju punktowych regulacji we wszystkich sytuacjach opisanych wyżej w punkcie 7.3. W każdej z nich obecna regulacja leasingu nie zawiera jakichkolwiek instrumentów pozwalających na niwelowanie przewagi leasingodawcy. Regulacja ta z istoty rzeczy powinna być realizowana za pośrednictwem norm dyspozytywnych lub semidyspozytywnych – ich skuteczność jako podstawę mechanizmu równoważenia siły rynkowej stron (i przewagi kontraktowej leasingodawcy) może potwierdzać m.in.

sprawa opisana w punkcie 6.1.2. Uznanie art. 709¹⁵ k.c. za regułę kogentną w zakresie obowiązku rozliczenia ceny przedmiotu leasingu pozwoliło w niej na uniknięcie przypisania skutków prawnych postanowieniu umowy – niemal z całkowitą pewnością sformułowanemu przez leasingodawcę – które przy dosłownym odczytaniu kształtowałoby sytuację prawną stron w rażąco niewspółmierny sposób.

Wnioski te nie oznaczają jednak, by działalność legislacyjna pozostawała, w opisywanym zakresie, bezwzględnie konieczna do rozwiązania przynajmniej części problemów występujących w praktyce na tle braku równowagi stron umowy leasingu⁷⁶. Jej prawna regulacja zawiera *de lege lata* instrumenty pozwalające na częściowe równoważenie przewagi kontraktowej finansującego. Do rozwiązań tego rodzaju zaliczyć można przede wszystkim semidyspozytywne uregulowanie przesłanek wypowiedzenia umowy przez finansującego (art. 709¹³ § 2 zd. 2 k.c.), wykluczenie możliwości wzbogacenia finansującego w wyniku sprzedaży przedmiotu leasingu (art. 709¹⁵ k.c.), a także – choć kwalifikacja taka wydaje się dyskusyjna – przyznanie korzystającemu możliwości bezpośredniego dochodzenia uprawnień z tytułu rękojmi od leasingodawcy (art. 709⁸ k.c.). Ochrona korzystającego, jaką zapewniają te przepisy, pozostaje w znacznej mierze wycinkowa – w praktyce zaś, jak dowiodło prowadzone badanie, nie zawsze okazuje się w pełni skuteczna (por. zwłaszcza punkty 4.3. i 7.3.3.).

Rozważając ten problem *de lege ferenda*, można oczywiście rozważać poszerzenie tej regulacji o dodatkowe elementy – przeprowadzone badanie nie pozwala jednak na dostatecznie precyzyjne zidentyfikowanie obszarów, w których regulacja tego rodzaju byłaby jednoznacznie pożądana i skuteczna. Przeciwnie, badane sprawy wydają się prowadzić do wniosku, że zasadnicze zagrożenia dla interesu leasingobiorców wynikają z treści szczegółowych postanowień zawieranych umów oraz praktyki stron towarzyszącej im na późniejszym etapie. Z perspektywy prowadzonego badania sposobami niwelowania nierównowagi kontraktowej stron mogłyby stać się niemal wyłącznie kazuistyczne regulacje, zakazujące umieszczania

⁷⁶ Potrzeby zasadniczej ingerencji w aktualny stan przepisów o umowie leasingu nie dostrzegła także Komisja Kodyfikacyjna Prawa Cywilnego, postulując jedynie niewielkie korekty istniejących przepisów. O pracach legislacyjnych w tym zakresie por. I. Panowicz-Lipska, *Nowe konstrukcje w projekcie przepisów o umowach dotyczących korzystania z cudzych rzeczy lub praw*, [w:] *Współczesne problemy prawa zobowiązań*, A. Olejniczak (red.), J. Haberkowicz (red.), A. Pyrzyńska (red.), D. Sokołowska (red.), Warszawa 2015, s. 25.

w treści umów określonych klauzul lub zachowań. Wady tego sposobu regulacji – przede wszystkim jej znaczna kosztowność i łatwość obejścia w praktyce – wydają się dość oczywiste.

Bardziej skutecznymi sposobami regulacyjnej ingerencji w praktykę leasingową pozostają natomiast, z tego punktu widzenia, ogólne instrumenty prawa prywatnego, przenoszące – zwykle za pomocą klauzul generalnych – ciężar omawianej oceny z ustawodawcy na praktykę orzeczniczą. Dotyczy to przede wszystkim przepisów umożliwiających weryfikację treści umowy (art. 58 § 2, art. 353¹ k.c.) oraz sposobu powołania się na wynikające z niej uprawnienia (art. 5 k.c.) z wykorzystaniem ogólnych kryteriów uczciwości i sprawiedliwości w obrocie. W badanych sprawach, jak mowa była wyżej, rozwiązania tego rodzaju nie były zwykle stosowane – nawet wówczas, gdy jedna ze stron powoływała się wprost na konieczność dokonania tej kontroli, błędnie jedynie identyfikując właściwą klauzulę generalną (jak miało to miejsce w opisywanej wyżej sprawie, w której leasingodawca wniósł błędnie o weryfikację treści postanowień umowy z wykorzystaniem regulacji klauzul abuzywnych – por. punkt 7.3.2.). Stwierdzenie, że nie ma ona zastosowania w sprawie, nie pociągnęło jednak za sobą sprawdzenia przez sąd poprawności kwestionowanych klauzul z wykorzystaniem ogólnych instrumentów prawa umów, opartych na zbliżonych klauzulach generalnych co art. 385¹ § 1 k.c.

Jak się wydaje, traktowanie umów leasingu w opisywany sposób miało w swoim tle wspomniane już przekonanie sądów co do pożądanego zakresu i technik regulacji umowy leasingu oraz swojej pozycji wobec treści zawartych umów i regulacji prawnej (por. punkt 7.3.2.). W zdecydowanej większości orzeczeń, w których problem rynkowej przewagi finansującego wystąpił wprost, lub w których pojawiało się silne wskazanie na konieczność wzięcia go pod uwagę, sądy przyjmowały podejście o nacechowaniu silnie liberalnym. Podejmowane przez nie działania sprowadzały się zwykle do bezpośredniego odczytania regulacji prawnej oraz postanowień umowy i odniesieniu ich do stanu faktycznego sprawy – zwykle jednak z ograniczeniem wyłącznie do przepisów regulujących wprost umowę leasingu (art. 709¹ i n. k.c.), bez poszukiwania ich szerszego kontekstu w regulacji prawa prywatnego.

Zmiana tego stanu rzeczy i przełamanie – nadmiernie, jak się wydaje, permissywnej postawy orzecznictwa – pozostaje jednak wyłącznie w sferze uwag *de sententia*

ferenda. Uzależniona jest od wiedzy stosujących prawo o całokształcie norm regulujących umowę leasingu i ich kontekście ekonomicznym, a także od bardziej generalnych przekonań co do roli prawa i orzecznictwa w gospodarce rynkowej. Pełny obraz tych czynników nie jest oczywiście możliwy do opisanie, w znacznej bowiem mierze zachowują one subiektywny i sytuacyjny charakter. Nie ulega jednak wątpliwości (co ilustruje także opisywane wyżej badanie aktowe), że skutkiem ich działania staje się wykształcenie pewnych generalnych trendów w orzecznictwie, możliwych do zaobserwowania w większych grupach spraw. Oznacza to zarazem, że dominujące – jak się wydaje – współcześnie liberalne podejście orzecznictwa do regulacyjnych działań w sferze umowy leasingu wraz z upływem czasu – i zmianą przekonań co do znaczenia tej umowy i układu relacji pomiędzy jej stronami – może ulegać przeobrażeniom.

Aneks – wykaz badanych spraw

Numer sprawy	Sąd pierwszej instancji	Sygn. akt sądu pierwszej instancji	Data orzeczenia w pierwszej instancji	Sąd drugiej instancji	Sygn. akt sądu drugiej instancji	Data orzeczenia w drugiej instancji
1.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 7096/13	7.03.2014 r.			
2.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 7097/13	17.01.2014 r.			
3.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 7098/13	11.04.2014 r.			
4.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 4914/13	5.03.2014 r.			
5.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 833/14	21.05.2014 r.			
6.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 180/14	27.06.2014 r.			
7.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 1319/14	27.06.2014 r.			
8.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 2404/14	15.09.2014 r.			
9.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 4121/14	10.11.2014 r.			
10.	SR dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi	XIII GC 653/13	12.06.2014 r.			

11.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XIII GNc 5197/14	2.12.2014 r.			
12.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XVIII C 2301/14	16.09.2014 r.			
13.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XVIII C 2813/14	17.09.2014 r.			
14.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XVIII C 3158/14	19.11.2014 r.			
15.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GNc 1868/14	28.07.2014 r.			
16.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GNc 1030/14	28.05.2014 r.			
17.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GNC 4924/13	16.12.2013 r.			
18.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GC 455/14	1.08.2014 r.			
19.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GC 1313/12	25.11.2013 r.			
20.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GC 355/14	17.11.2014 r.			
21.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GC 870/14	29.09.2014 r.			
22.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GNc 859/14	22.04.2014 r.			
23.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w	XII GNc 330/14	12.03.2014 r.			

	Łodzi					
24.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GNc 689/14	30.05.2014 r.			
25.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XII GNc 1427/13	11.08.2014 r.			
26.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XIII GC 148/13	20.02.2014 r.			
27.	SR dla Łodzi- Śródmieścia w Łodzi	XIII GC 226/13	30.09.2014 r.	SO w Łodzi	XIII Ga 118/15	27.03.2015 r.
28.	SO w Gdańsku	IX GNc 1137/13	23.01.2014 r.			
29.	SO w Gdańsku	IX GC 37/14	4.03.2014 r.			
30.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 2902/14	5.09.2014 r.			
31.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 3923/14	19.11.2014 r.			
32.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 1594/12	17.01.2014 r.	SO w Gdańsk u	XII Ga 334/14	30.09.2014 r.
33.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 2913/14	5.09.2014 r.			
34.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 1539/13	4.03.2013 r.			
35.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 1718/13	10.09.2013 r.			
36.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 1828/13	20.08.2014 r.			

37.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 74/13	17.01.2014 r.			
38.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 1341/13	1.10.2014 r.			
39.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 661/12	23.04.2014 r.			
40.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 1801/12	23.04.2014 r.			
41.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 1881/12	16.07.2014 r.			
42.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GC 1371/13	36.3.2014 r.			
43.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 539/14	24.02.2014 r.			
44.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 1429/14	24.04.2014 r.			
45.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 990/14	28.03.2014 r.			
46.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 1699/14	13.05.2014 r.			
47.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 820/14	17.03.2014 r.			
48.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 834/14	18.03.2014 r.			
49.	SR Gdańsk- Północ w	IV GNc 974/14	26.03.2014 r.			

	Gdańsku					
50.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 1124/14	15.04.2014 r.			
51.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 284/14	4.02.2014 r.			
52.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 233/14	3.02.2014 r.			
53.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GC 1877/13	4.02.2014 r.	SO w Gdańsku	XII Ga 447/13	13.11.2014 r.
54.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 1339/14	22.04.2014 r.			
55.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 1344/14	28.04.2014 r.			
56.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 1345/14	22.04.2014 r.			
57.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 1365/13	15.01.2014 r.			
58.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 308/14	3.02.2014 r.			
59.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 4787/13	13.01.2014 r.			
60.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 1698/14	13.05.2014 r.			
61.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GC 28/14	15.04.2014 r.			
62.	SR Gdańsk-	V GC	28.04.2014 r.			

	Północ w Gdańsku	938/13				
63.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	V GC 1441/13	28.03.2014 r.			
64.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	V GC 1311/14	28.03.2014 r.			
65.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	V GC 1321/14	19.12.2014 r.			
66.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	V GC 2101/13	9.05.2014 r.			
67.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	V GNc 2742/14	3.12.2014 r.			
68.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	V GNc 1748/14	3.12.2014 r.			
69.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GC 1457/12	27.02.2014 r.	SO w Gdańsku	XII Ga 362/14	10.09.2014 r.
70.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	V GC 731/12	27.02.2014 r.	SO w Gdańsku	XII Ga 403/14	17.10.2014 r.
71.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 4449/14	4.12.2014 r.			
72.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GC 1105/13	6.08.2014 r.			
73.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	IV GNc 1801/14	20.05.2014 r.			
74.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	I C 1607/12	22.02.2013 r.	SO w Gdańsku	XVI Ca 454/14	13.12.2013 r.

75.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 1897/14	20.05.2014 r.			
76.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 1954/14	8.09.2014 r.			
77.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 3059/14	26.08.2014 r.			
78.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 3448/14	03.10.2014 r.			
79.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 2483/14	19.09.2014 r.			
80.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 2508/14	15.01.2015 r.			
81.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 2509/14	21.08.2014 r.			
82.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 4235/14	4.12.2014 r.			
83.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 2511/14	15.01.2015 r.			
84.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 2889/14	19.09.2014 r.			
85.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 2690/14	19.09.2014 r.			
86.	SR Gdańsk- Północ w Gdańsku	IV GNc 4450/14	12.12.2014 r.			
87.	SR Gdańsk- Północ w	IV GNc 4448/14	11.12.2014 r.			

	Gdańsku					
88.	SR Gdańsk-Północ w Gdańsku	I C 1720/13	26.02.2014 r.			
89.	SR w Gdyni	VI GC 1661/13	14.10.2014 r.			
90.	SR w Gdyni	VI GC 668/14	25.09.2014 r.			
91.	SR w Gdyni	VI GNc 680/14	24.02.2014 r.			
92.	SR w Gdyni	VI GNc 1163/14	06.05.2014 r.			
93.	SR w Gdyni	VI GNc 4065/14	7.11.2014 r.			
94.	SR w Gdyni	VI GNc 772/14	21.03.2014 r.			
95.	SR w Gdyni	VI GNc 453/14	21.03.2014 r.			
96.	SR w Gdyni	VI GNc 4071/14	18.09.2014 r.			
97.	SR w Gdyni	VI GC 2102/13	17.03.2014 r.			
98.	SR w Gdyni	VI GNc 74/14	5.02.2014 r.			
99.	SR w Gdyni	VI GNc 5372/14	1.12.2014 r.			
100.	SR w Gdyni	VI GC 791/14	21.03.2014 r.			
101.	SO w Warszawie	XVI GC 981/12	19.02.2014 r.	SA w Warszawie	I ACa 1052/14	16.01.2015 r.
102.	SO w Warszawie	XVI GNc 522/14	31.07.2014 r.			
103.	SO w Warszawie	XVI GNc 546/14	29.08.2014 r.			

104.	SO w Warszawie	XVI GNc 572/14	16.07.2014 r.			
105.	SO w Warszawie	XVI GNc 650/14	20.08.2014 r.			
106.	SO w Warszawie	XVI GNc 817/14	21.10.2014 r.			
107.	SO w Warszawie	XXVI GC 334/13	4.12.2013 r.			
108.	SO w Warszawie	XVI GNc 886/14	28.10.2014 r.			
109.	SO w Warszawie	XVI GNc 756/14	18.09.2014 r.			
110.	SO w Warszawie	XVI GNc 1041/14	11.12.2014 r.			
111.	SO w Warszawie	XVI GNc 1061/14	30.12.2014 r.			
112.	SO w Warszawie	XX GC 131/13	18.02.2014 r.			
113.	SO w Warszawie	XX GC 389/13	19.08.2014 r.			
114.	SO w Warszawie	XVI GC 27/13	27.05.2014 r.			
115.	SO w Warszawie	XVI GC 172/13	12.02.2014 r.			
116.	SO w Warszawie	III C 856/14	4.12.2014 r.			
117.	SO w Warszawie	XVI GC 284/11	11.03.2014 r.			
118.	SO w Warszawie	XVI GNc 408/14	29.05.2014 r.			
119.	SO w Warszawie	XVI GC 759/12	4.12.2014 r.			
120.	SO w Warszawie	XX GC 193/14	18.03.2014 r.			

121.	SO w Warszawie	XVI GC 1774/13	21.07.2013 r.			
122.	SO w Warszawie	XVI GC 1798/13	27.11.2014 r.			
123.	SO w Warszawie	XX GC 620/13	19.08.2014 r.			
124.	SO w Warszawie	XVI GC 2659/14	22.12.2014 r.			
125.	SO w Warszawie	XX GNc 1098/14	22.12.2014 r.			
126.	SO w Warszawie	X GC 147/10	10.04.2014 r.			
127.	SO w Warszawie	XX GC 315/13	10.02.2014 r.			
128.	SO w Warszawie	XX GNc 894/14	30.10.2014 r.			
129.	SO w Warszawie	XXVI GNc 131/14	9.04.2014 r.			
130.	SO w Warszawie	IV C 995/14	10.04.2015 r.			
131.	SO w Warszawie	IV C 98/12	7.08.2014 r.			
132.	SO w Warszawie	V GC 85/14	29.07.2014 r.			
133.	SO w Warszawie	V GNc 201/14	4.04.2014 r.			
134.	SO w Warszawie	V GNc 202/14	4.04.2014 r.			
135.	SO w Warszawie	V GC 1414/13	23.12.2013 r.			
136.	SO w Warszawie	XXVI GC 255/14	27.08.2014 r.			
137.	SO w Warszawie	XXVI GNc 302/14	18.07.2014 r.			

138.	SO w Warszawie	XVI GC 461/14	17.06.2014 r.			
139.	SO w Warszawie	XVI GNc 368/14	19.05.2014 r.			
140.	SO w Warszawie	XVI GNc 355/14	23.05.2014 r.			
141.	SO w Warszawie	XVI GNc 290/14	28.04.2014 r.			
142.	SO w Warszawie	XVI GC 477/14	17.06.2014 r.			
143.	SO w Warszawie	XVI GC 671/14	9.07.2014 r.			
144.	SO w Warszawie	XVI GNc 137/14	13.03.2014 r.			
145.	SO w Warszawie	XVI GNc 147/14	26.03.2014 r.			
146.	SO w Warszawie	XVI GNc 161/14	26.03.2014 r.			
147.	SO w Warszawie	XVI GNc 162/14	27.03.2014 r.			
148.	SO w Warszawie	XVI GNc 177/14	17.06.2014 r.			
149.	SO w Warszawie	XVI GNc 457/14	17.06.2014 r.			
150.	SO w Warszawie	XVI GC 1828/13	24.04.2014 r.			
151.	SO w Warszawie	XVI GNc 1191/13	10.03.2014 r.			
152.	SO w Warszawie	XVI GNc 55/14	27.02.2014 r.			
153.	SO w Warszawie	XVI GNc 66/14	20.03.2014 r.			
154.	SO w Warszawie	XVI GNc 84/14	28.02.2014 r.			

155.	SO w Warszawie	XVI GNc 383/14	29.05.2014 r.			
156.	SO w Warszawie	XVI GNc 390/14	29.05.2014 r.			
157.	SO w Warszawie	XVI GNc 420/14	9.06.2014 r.			
158.	SO w Warszawie	XVI GNc 369/14	22.05.2014 r.			
159.	SO w Warszawie	XVI GNc 433/14	4.06.2014 r.			
160.	SO w Warszawie	XVI GNc 443/14	4.06.2014 r.			
161.	SO w Warszawie	XVI GC 2659/14	22.12.2014 r.			
162.	SO w Warszawie	I C 704/13	23.01.2014 r.	SA w Warsza wie	I ACa 518/14	16.10.2014 r.
163.	SR dla Warszawy – Woli w Warszawie	II C 2488/13	19.11.2014 r.			
164.	SR dla Warszawy – Woli w Warszawie	II C 326/11	19.11.2014 r.			
165.	SR dla Warszawy- Śródmieścia w Warszawie	I C 52/14	13.08.2014 r.			
166.	SR dla Warszawy- Śródmieścia w Warszawie	II C 994/13	6.03.2014 r.			
167.	SR dla Warszawy- Śródmieścia w Warszawie	VI C 2347/13	6.03.2014 r.			
168.	SR w	V GC	30.10.2014 r.			

	Rzeszowie	254/14				
169.	SR w Rzeszowie	V GNc 5035/14	7.11.2014 r.			
170.	SR w Rzeszowie	V GC 214/13	28.03.2014 r.			
171.	SR w Rzeszowie	V GNc 181/14	29.04.2014 r.			
172.	SR w Rzeszowie	GC 791/14				
173.	SO w Rzeszowie	VI GC 81/14	29.09.2014 r.	SA w Rzeszowie	I ACa 654/14	26.03.2015 r.
174.	SO w Częstochowie	V GC 77/14	30.10.2014 r.			
175.	SR w Sieradzu	V GC 308/14	28.11.2014 r.			
176.	SR w Sieradzu	V GC 46/14	2.12.2014 r.			
177.	SR w Sieradzu	V GC 237/14	7.10.2014 r.			
178.	SR w Sieradzu	V GC 34/14	19.02.2014 r.			
179.	SR w Sieradzu	V GNc 1182/14	3.09.2014 r.			
180.	SR w Sieradzu	I C 441/13	27.06.2014 r.			
181.	SR w Sieradzu	V GNc 1626/14	15.12.2014 r.			
182.	SR w Sieradzu	V GNc 1068/14	4.09.2014 r.			
183.	SR w Sieradzu	V GNc 1038/14	3.09.2014 r.			
184.	SR w Sieradzu	V GNc 1007/14	25.07.2014 r.			
185.	SR w Sieradzu	V GNc 819/14	12.06.2014 r.			

186.	SR w Sieradzu	V GNc 88/14	4.03.2014 r.			
187.	SO w Lublinie	IX GC 557/13	5.03.2014 r.			
188.	SO w Lublinie	IX GC 414/13	16.12.2013 r.			
189.	SR Lublin- Wschód w Lublinie	VIII GC 1322/14	15.09.2014 r.			
190.	SR Lublin- Wschód w Lublinie	VIII GC 904/14	8.09.2014 r.			
191.	SR Lublin- Wschód w Lublinie	VIII GC 2034/13	30.06.2014 r.			
192.	SR Lublin- Wschód w Lublinie	VIII GC 1826/13	9.09.2013 r.			
193.	SO w Poznaniu	IX GNc 1178/14	9.07.2014 r.			
194.	SO w Poznaniu	IV GNc 798/14	26.06.2015 r.			
195.	SO w Poznaniu	IX GNc 715/14	9.07.2014 r.			
196.	SO w Poznaniu	IX GNc 660/14	1.07.2014 r.			
197.	SO we Wrocławiu	X GC 309/13	4.04.2014 r.			
198.	SO we Wrocławiu	X GNc 540/14	23.04.2014 r.	SA we Wrocławiu	I ACa 970/14	30.09.2014 r.
199.	SO we Wrocławiu	X GNc 746/14	30.10.2014 r.			
200.	SO we Wrocławiu	X GNc 344/14	9.05.2014 r.			
201.	SO we	X GNc	17.09.2014 r.			

	Wrocławiu	749/14				
202.	SO we Wrocławiu	X GNc 361/14	19.05.2014 r.			
203.	SO we Wrocławiu	X GNc 714/14	21.10.2014 r.			
204.	SO we Wrocławiu	X GNc 492/14	2.07.2014 r.			
205.	SO we Wrocławiu	X GNc 345/14	9.05.2014 r.			
206.	SO we Wrocławiu	X GNc 340/14	30.04.2014 r.			
207.	SO we Wrocławiu	X GNc 758/14	25.09.2014 r.			
208.	SO we Wrocławiu	X GNc 280/14	14.04.2014 r.			
209.	SO we Wrocławiu	X GNc 281/14	11.09.2014 r.			
210.	SO we Wrocławiu	X GNc 282/14	23.04.2014 r.			
211.	SO we Wrocławiu	X GC 432/13	25.09.2014 r.			
212.	SO we Wrocławiu	X GNc 290/14	14.04.2014 r.			
213.	SO we Wrocławiu	X GNc 81/14	11.09.2014 r.			
214.	SO we Wrocławiu	X GC 745/13	16.04.2014 r.			
215.	SO we Wrocławiu	X GNc 290/14	14.04.2014 r.			
216.	SO we Wrocławiu	X GC 420/13	24.01.2014 r.			
217.	SR dla Wrocławia-Śródmieścia we Wrocławiu	VIII C 202/14	9.09.2014 r.			

218.	SR dla Wrocławia-Śródmieścia we Wrocławiu	VIII C 762/14	24.06.2014 r.	SO we Wrocławiu	II Ca 1206/14	22.01.2015 r.
219.	SR dla Wrocławia-Krzyków	VI C 1173/13	15.05.2014 r.			
220.	SR dla Wrocławia-Krzyków	VI C 242/13	13.03.2014 r.			
221.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 906/14	28.10.2014 r.			
222.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 587/14	22.01.2015 r.			
223.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 1781/13	20.08.2014 r.			
224.	SR w Bydgoszczy	VIII GNc 7888/13	21.02.2014 r.			
225.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 414/14	6.06.2014 r.			
226.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 688/14	8.10.2014 r.			
227.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 301/13	27.05.2014 r.			
228.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 1333/14	27.11.2014 r.	SO w Bydgoszczy	VIII Ga 25/15	19.03.2015 r.
229.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 1012/14	28.11.2014 r.			
230.	SR w Bydgoszczy	VIII GNc 3737/14	30.06.2014 r.			
231.	SR w Bydgoszczy	VIII GNc 6507/14	28.11.2014 r.			
232.	SR w Bydgoszczy	I C 509/12	13.08.2014 r.			

233.	SR w Bydgoszczy	VIII GC 62/14	3.06.2014 r.	SO w Bydgoszczy	VIII Ga 208/14	18.12.2014 r.
234.	SR w Bydgoszczy	VIII GNc 1792/14	12.05.2014 r.			
235.	SR w Opolu	GNc 2323/13	27.06.2014 r.			
236.	SO w Katowicach	XIII GNc 180/14	25.04.2014 r.			
237.	SO w Katowicach	XIV GC 560/13	30.01.2014 r.			
238.	SO w Katowicach	XIII GNc 239/14	25.04.2014 r.			
239.	SO w Katowicach	XIII GC 103/14	30.01.2014 r.			
240.	SR w Koszalinie	VIII C 831/12	30.06.2014 r.			
241.	SO w Koszalinie	VI GC 80/14	20.11.2014 r.			
242.	SO w Toruniu	VI GC 158/14	28.11.2014 r.			
243.	SO w Toruniu	VI GC 161/14	28.11.2014 r.			
244.	SO w Kielcach	VII GC 215/13	15.04.2013 r.			
245.	SO w Poznaniu	IX GC 1278/13	22.05.2014 r.			
246.	SO w Poznaniu	IX Gc 1000/14	18.08.2014 r.			
247.	SO w Poznaniu	IX GC 1355/13	16.06.2014 r.			
248.	SO w Poznaniu	IX GNc 659/14	26.06.2014 r.			
249.	SO w Poznaniu	IX GC 390/14	6.10.2014 r.			

250.	SO w Poznaniu	IX GC 268/14	3.09.2014 r.			
251.	SO w Poznaniu	IX GC 1299/13	28.05.2014 r.			
252.	SR w Kaliszu	V GC 855/14	23.01.2014 r.			
253.	SR w Kaliszu	VIII GC 513/14	11.12.2014 r.			
254.	SR w Kaliszu	II Ca 600/14	13.06.2014 r.			
255.	SR w Kaliszu	V GNc 3845/14	1.12.2014 r.			
256.	SR w Kaliszu	VIII GC 643/14	1.12.2014 r.			
257.	SR w Siedlcach	III C 856/14	16.01.2014 r.			
258.	SR w Siedlcach	V GC 502/14	16.01.2014 r.			
259.	SR w Siedlcach	V GC 383/13	14.10.2014 r.			
260.	SR w Siedlcach	V GC 277/13	16.01.2014 r.			
261.	SR w Siedlcach	V GC 324/13	11.12.2014 r.			
262.	SR w Siedlcach	V GNc 651/14	16.01.2014 r.			
263.	SR w Olsztynie	X C 2530/13	15.05.2014 r.			
264.	SR w Inowrocławiu	I C 3842/14	20.08.2014 r.			