



Sygn. akt II CSK 877/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 8 września 2017 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Kazimierz Zawada (przewodniczący)

SSN Paweł Grzegorzczak

SSN Marta Romańska (sprawozdawca)

Protokolant Agnieszka Łuniewska

w sprawie z powództwa E. Spółki Jawnej w S.
przeciwko "B." Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w J.
o zobowiązanie do złożenia oświadczenia woli,
po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej
w dniu 8 września 2017 r.,
skargi kasacyjnej strony powodowej od wyroku Sądu Apelacyjnego w (...)
z dnia 11 maja 2016 r., sygn. akt I ACa (...),

- 1) oddala skargę kasacyjną;**
- 2) zasądza od strony powodowej na rzecz strony pozwanej kwotę 10.800 (dziesięć tysięcy osiemset) zł tytułem zwrotu kosztów postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Powód B. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w J. w pozwie z 21 maja 2010 r. wniósł o zobowiązanie E. spółka jawna w S. do złożenia oświadczenia woli

o przeniesieniu na powoda, w wykonaniu zobowiązania zaciągniętego umową z 22 grudnia 2004 r., praw do zorganizowanej części przedsiębiorstwa prowadzącego działalność polegającą na dystrybucji lakierów marki G., S. oraz towarów non-paint, za cenę 5.516.010,90 zł.

Pozwany E. spółka jawna w S. wniósł o oddalenie powództwa albo o jego uwzględnienie, ale przy oznaczeniu ceny za przedsiębiorstwo na kwotę 56.323.600 zł, powiększoną o wartość magazynową zapasów, środków trwałych oraz należności według stanu na 31 grudnia 2009 r.

Powód E. spółka jawna w S. w pozwie z 29 lipca 2010 r. wniósł o orzeczenie, że łączy go z B. spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w J. umowa z 22 grudnia 2004 r. oraz porozumienie z 27 listopada 2009 r., w wykonaniu których B. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w J. zobowiązany jest do złożenia oświadczenia woli o przeniesieniu na powoda zorganizowanej części przedsiębiorstwa prowadzącego działalność polegającą na dystrybucji lakierów marki G., S. oraz towarów non-paint, za cenę 56.323.500 zł wraz z podatkiem od towarów i usług w stawce 22%, to jest łącznie 68.714.670 zł, która to kwota powinna być zapłacona w terminie 14 dni. Żądanie w tym brzmieniu powód zgłosił z powołaniem się na art. 64 k.c. w zw. z art. 380 i 390 k.c., co sprawiło, że Sąd Okręgowy uznał je za zmierzające do uzyskania orzeczenia zobowiązującego pozwanego do złożenia oświadczenia woli, którego uwzględnienie spowoduje skutek określony w art. 64 k.c. Tej kwalifikacji rodzaju oczekiwanej ochrony prawnej powód ostatecznie nie kwestionował i nie czyni tego także w skardze kasacyjnej.

Pozwany B. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w J. wniósł o oddalenie powództwa albo o jego uwzględnienie, ale przy oznaczeniu ceny za przenoszone przedsiębiorstwo na kwotę 5.398.070,20 zł.

Obie powyższe sprawy zostały połączone do wspólnego rozpoznania. Oświadczeniem z 28 listopada 2014 r. B. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w J. cofnął pozew i zrzekł się dochodzonego roszczenia, a postanowieniem z 28 listopada 2014 r. Sąd Okręgowy umorzył postępowanie w tej sprawie.

W piśmie z 16 stycznia 2015 r. E. spółka jawna w S. oświadczył, że „zmienia powództwo” w ten sposób, iż za opinią biegłych, w miejsce kwot wskazanych pierwotnie jako wartości poszczególnych składników przedsiębiorstwa, wskazuje inne kwoty, w tym w szczególności cenę za przedsiębiorstwo oznaczoną pierwotnie na 56.323.500 zł określa na 18.474.292 zł, a wraz z podatkiem od towarów i usług w stawce 22% - na 22.723.379,16 zł. Oświadczenie to zostało przez Sąd Okręgowy zinterpretowane jako częściowe cofnięcie powództwa.

Wyrokiem z 25 maja 2015 r. Sąd Okręgowy w P. (pkt I) nakazał B. spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w J., aby złożył oświadczenie woli, że w wykonaniu umowy przedwstępnej sprzedaży z 22 grudnia 2004 r. oraz zgodnie z porozumieniem z 27 listopada 2009 r., nabywa własność zorganizowanej części przedsiębiorstwa służącego do dystrybucji lakierów G. i S. oraz produktów non-paint, w skład którego wchodzi w szczególności: 1) prawa z umów dostaw oraz umów o współpracy z konkretnymi klientami (odbiorcami) lakierów marki G., S. oraz towarów non-paint, 2) prawa z konkretnych umów leasingu dotyczących urządzeń służących do dystrybucji lakierów marki G., S. oraz towarów non-paint, 3) aktywa trwałe służące do dystrybucji lakierów marki G., S. oraz towarów non-paint, w tym aktywa własne o wartości 297.720 zł i leasingowane rzeczowe aktywa trwałe o wartości 1.069.000 zł, 4) prawa z umów najmu dotyczących konkretnych punktów handlowych prowadzących dystrybucję lakierów marki G., S. oraz towarów non-paint; 5) zapasy o wartości 1.590.468 zł, 6) należności o wartości 1.523.104 zł, 7) prawa z umów z personelem współpracującym na podstawie umów cywilnoprawnych oraz zatrudnionym na podstawie umowy o pracę, a prowadzącym dystrybucję lakierów marki G., S. oraz towarów non-paint, 8) prawa z umów telekomunikacyjnych dotyczących telefonów oraz łączy internetowych w punktach handlowych prowadzących dystrybucję lakierów marki G., S. oraz towarów non-paint oraz wykorzystywanych przez personel zajmujący się dystrybucją tych lakierów oraz towarów non-paint, za łączną cenę 15.070.000 zł, a wraz podatkiem od towarów i usług w stawce 23% - 18.536.100 zł. Sąd Okręgowy orzekł ponadto, że pozwany zobowiązuje się do zapłaty ceny za zorganizowaną część przedsiębiorstwa oraz wartości wierzytelności i zapasów magazynowych w terminie 14 dni, z ustawowymi odsetkami za opóźnienie w terminie zapłaty, a w pozostałym

zakresie postępowanie umorzył i orzekł o kosztach (pkt II).

Sąd Okręgowy ustalił, że pozwany jest spółką-córką niemieckiej spółki B. AG, produkującej lakiery samochodowe m.in. marki G. oraz RM. Pozwany przyznał powodowi prawo zakupu lakierów samochodowych marki G. w celu ich dalszej odsprzedaży klientom i rozprowadzania na polskim rynku w okresie od 1 stycznia 2005 r. do 31 grudnia 2009 r. Powód mógł wykonywać obowiązki posługując się subdealerem - CSV sp. z o.o., przy założeniu odrębności struktur prowadzących dystrybucję produktów RM i G.

Na podstawie umowy sprzedaży z 22 grudnia 2004 r., zawartej w celu szybkiego wejścia przez powoda na rynek, pozwany przeniósł na powoda prawa związane z prowadzoną przez siebie działalnością w zakresie obrotu lakierami samochodowymi i produktami non-paint, to jest: 1) prawa do klienteli (pkt 2.1 umowy), 2) prawa z umów leasingu wymienionych w załączniku nr 3 do umowy (pkt 4 umowy), 3) określone aktywa trwale wymienione w załączniku nr 4 do umowy (pkt 5 umowy), 4) prawa z umów najmu pomieszczeń wymienione w załączniku nr 5 do umowy (pkt 6.1 umowy), 5) prawa z umów telekomunikacyjnych, wymienionych w załączniku nr 6 do umowy (pkt 6.2 umowy), 6) zapasy dotyczące działalności związanej z lakierami samochodowymi i produktami non-paint, znajdujące się w filiach wymienionych w załączniku nr 5 do umowy, z wyłączeniem filii w P. i sklepu w K. (pkt 7 umowy), 7) należności od klientów z tytułu dostaw i usług dotyczących lakierów samochodowych do zaprawek oraz produktów z transakcji non-paint w Polsce o wymagalności w dniu transakcji do 60 dni, z wyjątkiem należności w stosunku do sprzedawców i odbiorców lakierów CTS sp. z o.o. (pkt 8 umowy), 8) pracowników wymienionych w załączniku 8 (pkt 9 umowy).

Strony wyjaśniły, że do umowy doszło z uwagi na zawarcie przez nie umowy dealerskiej, w związku z wykonywaniem której powód miał wykorzystywać nabyte na podstawie umowy sprzedaży prawa, składniki majątku, zapasy i pracowników (pkt 10 umowy). Strony ustaliły, że cena zakupu przenoszonych na jej podstawie składników majątku będzie wynikać z załącznika nr 9, a z tego załącznika wynika, że wynosi ona 496.929,85 zł.

W pkt 16 umowy strony przewidziały, że powód zobowiązany jest do zwrotnego przeniesienia na pozwanego lub na wskazaną przez niego osobę trzecią działalności dotyczącej lakierów samochodowych G. i produktów non-paint, której dotyczyły pkt 2-9 umowy sprzedaży. Miało to nastąpić z dniem zakończenia umowy dealerskiej, przy czym uprawnienie do korzystania z klienteli miało wygasnąć z dniem zakończenia umowy dealerskiej. Powód zobowiązał się też do przeniesienia na pozwanego wszystkich ewentualnych umów dotyczących dystrybucji lakierów samochodowych G. i produktów non-paint zawartych z subdealerami i klientami. W dniu zwrotnego przeniesienia pozwany miał przejąć: 1) wszystkie składniki aktywów trwałych powoda, które były przyporządkowane do dystrybucji lakierów oraz produktów non-paint, przy czym cena zakupu miała być określana w przypadku inwestycji w klientów w oparciu o wartość księgową, na dzień zwrotnego przeniesienia, o ile okres amortyzacji odpowiadałby liniowo okresowi obowiązywania umowy dostawy zawartej z klientem; 2) umowy najmu oddziałów powoda zajmujących się dystrybucją lakierów i produktów non-paint oraz umów telefonii komórkowej dla pracowników, przyporządkowanych do dystrybucji wspomnianych produktów, 3) aktualny stan zapasów lakierów samochodowych do zaprawek G. i produktów non-paint, przy czym do cen zakupu zapasów zastosowanie miał znaleźć pkt 7 umowy, 4) wszystkie należności powoda dotyczące sprzedaży omawianych lakierów i produktów non-paint, spełniające warunki z pkt 8 umowy, 5) pracowników powoda zajmujących się sprzedażą lakierów samochodowych i towarów non-paint, włącznie z pracownikami zatrudnionymi w administracji, na warunkach obowiązujących w dniu zwrotnego przeniesienia, 6) bieżące umowy leasingowe dla pojazdów użytkowanych przez powoda oraz wyposażenia warsztatów zainstalowanych u klientów, o ile te umowy dałyby się przyporządkować do transakcji związanych ze sprzedażą produktów G.

Wynagrodzenie przysługujące powodowi za zwrotne przeniesienie działalności, strony ustaliły w ten sposób, „że B. za zwrotne przeniesienie działalności miał zapłacić E. dodatnią sumę różnicy pomiędzy wartością działalności z dnia transakcji, a wartością na dzień zwrotnego przeniesienia, jaka wynika z metody obliczeniowej przedstawionej w załączniku nr 10 do umowy”. W ten sposób zaspokojone miały zostać „wszystkie roszczenia E. za świadczenie

tej spółki, wynikające z pkt 16 umowy oraz wynikające z umowy dealerskiej, za wyjątkiem płatności za przejęte zapasy, należności i majątek trwały”. Przeniesienie stosunków pracy i umów najmu miało nastąpić bez wynagrodzenia.

Po zweryfikowaniu przekazanej przez pozwanego listy klientów powód stwierdził, że wiele podmiotów umieszczonych na niej zakończyło współpracę ze spółką sprzedającą dotąd produkty pozwanego bądź też umowy z tymi klientami były na końcowym etapie realizacji. W związku z tym powód zwrócił się do pozwanego o obniżenie ceny nabycia przedsiębiorstwa do 0 zł. Strony doszły do porozumienia w tej kwestii i pozwany zwolnił powoda z zapłaty ceny sprzedaży wskazanej w załączniku nr 9 do umowy.

Powód powierzył dystrybucję lakierów G. oraz produktów non-paint w całości spółce CSV, w której zorganizowano wyodrębniony dział zajmujący się wyłącznie marką G.

Po zawarciu umów dealerskiej i sprzedaży strony prowadziły długie negocjacje zmierzające do ustalenia metody obliczeniowej, którą miały posłużyć się w celu ustalenia wysokości wynagrodzenia za zwrotne przeniesienie przedsiębiorstwa na pozwanego. Pozwany stał na stanowisku, że wynagrodzenie to powinien wiążąco ustalić niezależny audytor. Na takie rozwiązanie nie godził się powód. Kwestię tę strony uregulowały w porozumieniu z 27 listopada 2009 r., zgodnie z którym działanie, o którym mowa w pkt 17 umowy z 22 grudnia 2004 r. miało polegać na obliczeniu wartości składników przedsiębiorstwa według metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF). Szczegóły zastosowania tej metody miały być określone w załączniku nr 10 do umowy z 22 grudnia 2004 r., do czego jednak nie doszło. Strony zaznaczyły, że pozwany wyznaczy audytora do zbadania wartości składników sprzedawanego przedsiębiorstwa, a powód zobowiązał się niezwłocznie przekazać audytorowi żądane przez niego dokumenty i informacje niezbędne lub przydatne do sporządzenia oceny. Strony uzgodniły, że w przypadku konieczności zapłaty podatku od towarów i usług za składniki przedsiębiorstwa, powiększą cenę sprzedaży o ten należny podatek.

Strony nie uzgodniły, że sporządzona przez audytora wycena będzie dla nich wiążąca przy określeniu ceny sprzedaży. Z wyceny tej pozwany zamierzał

skorzystać w celu potwierdzenia orientacyjnej wartości przejmowanej części przedsiębiorstwa. Pozwany powierzył sporządzenie wyceny E. sp. z o.o. w W. Na podstawie otrzymanych od stron dokumentów audytor sporządził raport z ograniczonej analizy wartości zorganizowanej części przedsiębiorstwa zajmującej się dystrybucją lakieru G. i produktów non-paint i tę część przedsiębiorstwa, która miała stanowić przedmiot umowy stron na dzień 31 października 2009 r. wycenił na kwotę w przedziale 5.900.000 zł - 7.700.000 zł.

17 lutego 2010 r. pozwany złożył powodowi ofertę odsprzedaży części przedsiębiorstwa dystrybucji lakieru G. za cenę 6.300.000 zł, mającą wynikać z umowy stron oraz wyceny przygotowanej przez audytora według metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych.

26 lutego 2010 r. powód zaproponował pozwanemu zwrotną sprzedaż części przedsiębiorstwa za cenę 9.000.000 zł netto, powiększoną o wartość przejętych aktywów trwałych, wierzytelności i magazynów według protokołów remanentowych na dzień sprzedaży. Pismem z 9 marca 2010 r. pozwany odrzucił tę ofertę.

Z uwagi na przedłużający się brak porozumienia stron co do ceny za zorganizowaną część przedsiębiorstwa, 2 kwietnia 2010 r. powód zaproponował pozwanemu zawarcie umowy sprzedaży bez wskazywania ceny, a jedynie z odesłaniem do podstaw jej ustalenia. Wskazał, że zaistniała sytuacja nie sprzyja rozwojowi marki G., a przez to obsługa tego rynku stała się dla niego nieefektywna. Pozwany nie zgodził się na tę propozycję.

Powód zlecił Przemysławowi Wardynowi wykonanie wyceny składników przedsiębiorstwa, tj. działu CSL zajmującego się produktami marki G.. Z opinii wynikało, że na dzień 31 grudnia 2009 r. dział ten był wart 96.454.000 zł.

Powód wezwał pozwanego do zawarcia 12 maja 2010 r. umowy przeniesienia praw do działalności dotyczącej lakierów i zaprawek za cenę 56.323.500 zł. Pozwany odmówił zawarcia umowy na tych warunkach i oświadczył, że może nabyć część przedsiębiorstwa za cenę 5.555.779 zł, wynikającą z wyceny audytora.

Od 31 grudnia 2009 r. pozwany nie wspomaga powoda w działalności związanej ze sprzedażą lakierów samochodowych G. i stara się przejąć

dotychczasowych klientów działu CLS powoda.

Na dzień 31 grudnia 2009 r. wartość zorganizowanej części przedsiębiorstwa CSL, liczona zgodnie z pkt 17 umowy sprzedaży, jako różnica pomiędzy wartością na dzień 1 stycznia 2005 r. oraz wartością na dzień 31 grudnia 2009 r. według metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych wynosiła 15.070.000 zł, wartość zapasów - 1.590.468 zł, a wartość należności - 1.523.104 zł. Od kwoty uzyskanej na podstawie umowy przeniesienia praw powód powinien odprowadzić podatek od towarów i usług.

Sąd Okręgowy uznał, że powództwo jest uzasadnione na podstawie art. 390 § 2 k.c. Oceniał zewnętrzne przejawy woli stron co do zamiaru zawarcia umowy przyrzeczonej, stosując zasady określone w art. 60 k.c. W ocenie Sądu Okręgowego, pozwany uchylał się od zawarcia umowy przyrzeczonej, zastrzegając, że złoży oświadczenie o zawarciu umowy, gdy powód zaakceptuje cenę sprzedaży wskazaną przez audytora. O uchylaniu się przez pozwanego od zawarcia umowy świadczy również okoliczność, że cofnął pozew o zawarcie umowy oraz odmówił zawarcia umowy przejęcia części przedsiębiorstwa bez wskazania konkretnej kwoty wynagrodzenia, lecz jedynie sposobu jej ustalenia.

Zdaniem Sądu Okręgowego, w umowie z 22 grudnia 2004 r. oraz porozumieniu z 27 listopada 2009 r. strony określiły wszystkie istotne warunki umowy przyrzeczonej, to jest jej przedmiot oraz cenę sprzedaży poprzez określenie w pkt 17 oraz załączniku nr 10 sposobu jej ustalenia. Biegli powołani w sprawie wskazali, że co prawda strony nie uzgodniły, jaką wartość należy stosować do wyceny, jednak z uwagi na charakter relacji stron wycena powinna opierać się o wartość sprawiedliwą. Cenę za podlegające zwrotnemu przeniesieniu na powoda przedsiębiorstwo Sąd Okręgowy oznaczył na podstawie opinii biegłych. Za niemający znaczenia dla rozstrzygnięcia uznał zarzut, że składniki majątkowe stanowiące zgodnie z żądaniem pozwu przedmiot przeniesienia na pozwanego, w chwili wydania wyroku nie należą już do powoda.

Sąd Okręgowy za zasadne uznał żądanie powiększenia ceny sprzedaży o stawkę podatku od towaru i usług, gdyż strony zaznaczyły, że do takiego doliczenia dojdzie w przypadku konieczności zapłaty podatku VAT za składniki

przedsiębiorstwa, a tę konieczność powód wykazał indywidualną interpretacją podatkową.

Sąd Okręgowy uznał, że jest uprawniony w ramach redakcji sentencji wyroku zmodyfikować brzmienie żądania zgłoszonego przez powoda, aby doprowadzić do wywołania oczekiwanych przez powoda skutków.

W związku z oświadczeniem powoda w piśmie z 16 stycznia 2015 r. o częściowym cofnięciu powództwa i zrzeczeniu się roszczenia, Sąd Okręgowy w pkt II wyroku umorzył postępowanie w sprawie.

Wydanym na skutek uwzględnienia apelacji pozwanego wyrokiem z 11 maja 2016 r., Sąd Apelacyjny w (...) zmienił wyrok Sądu Okręgowego w ten sposób, że powództwo oddalił oraz stosownie orzekł o kosztach.

Sąd Apelacyjny uznał za zasadny zarzut apelującego naruszenia prawa procesowego, tj. art. 233 k.p.c. i stwierdził, że brak było podstaw do przyjęcia, że strony w sposób wystarczający ustaliły cenę sprzedaży składników przedsiębiorstwa, którego dotyczyła umowa z 22 grudnia 2004 r., gdy już z samej opinii biegłych z 12 maja 2014 r. wynika, że „zdefiniowanie sposobu wyliczenia w załączniku nr 10 do umowy sprzedaży jest niepełne, gdyż nie zawiera standardu wartości, jaki powinien być użyty w wycenie” i „załącznik nie zawiera obopólnie uzgodnionych ustaleń dotyczących parametrów wyceny, stanowiących bardziej precyzyjne wytyczne do wyceny, które byłyby akceptowalne przez obydwie strony”. Już po zawarciu umowy, ta sama zorganizowana część przedsiębiorstwa wyceniana była na dziesięć różnych kwot w przedziale od 5.900.000 zł do 96.454.000 zł. Zdaniem Sądu Apelacyjnego, prawidłowa ocena wyników dowodu z opinii biegłych powinna skutkować uznaniem, że ustalona cena nie ma charakteru wiążącego, a może stanowić wyłącznie punkt wyjścia dla dalszych negocjacji. Braki w zakresie skonkretyzowanych uzgodnień stron dotyczących wartości oraz parametrów wyceny w istocie uniemożliwiały sporządzenie wyceny, a brak takich uzgodnień nie mógł być konwalidowany przez biegłych poprzez poczynienie na użytek opinii założeń, które nie zostały pomiędzy stronami nigdy uzgodnione.

Za trafny Sąd Apelacyjny uznał też zarzut naruszenia art. 65 k.c. przez błędną wykładnię oświadczeń woli stron zawartych w umowie sprzedaży

z 22 grudnia 2004 r. i w porozumieniu z 27 listopada 2009 r., w związku z uznaniem, że strony zawarły ważną umowę przedwstępną. Cena stanowi element konstytutywny umowy sprzedaży, a zatem brak jej uzgodnienia determinuje nieważność całej umowy przedwstępnej (art. 398 § 1 k.c.). Przedmiotem rozstrzygnięcia nie było ustalenie, jaka mogłaby być sprawiedliwa cena za sporne przedsiębiorstwo, ale to, czy doszło pomiędzy stronami do jej stanowczego określenia. Sąd i biegli nie mogą uzupełnić umowy co do porozumień, do których nie doszły same strony. Ich konsensem mają być objęte nie tylko podstawy ustalania ceny, ale także i ostateczna kwota, gdyż kodeks cywilny nie upoważnia sądu do ustalenia ceny za strony.

Sąd Apelacyjny za błędne uznał stanowisko Sądu Okręgowego, jakoby zarzut nieważności umowy został przez pozwanego podniesiony zbyt późno. Wskazał, że nieważność umowy sąd ma obowiązek wziąć pod uwagę w każdym stanie sprawy na podstawie materiału zgromadzonego zgodnie z regułami wskazanymi w art. 479¹² § 1 i art. 381 k.p.c. Dowodem wskazującym na konieczność rozważenia kwestii ważności umowy okazała się opinia biegłych powołanych w sprawie, obrazująca, że niemożliwe było sporządzenie miarodajnej wyceny przedsiębiorstwa, skoro strony ustaliły jedynie, że jego wycena ma być dokonana metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych DCF, ale nie uzgodniły istotnych parametrów tej wyceny. Zarzut nieważności umowy został sformułowany przez pozwanego niezwłocznie po sporządzeniu przez biegłych opinii z argumentacją wskazującą w sposób niewątpliwy na konieczność jego rozważenia.

W skardze kasacyjnej od wyroku Sądu Apelacyjnego z 11 maja 2016 r. powód zarzucił, że orzeczenie to zostało wydane z naruszeniem prawa procesowego (art. 398¹ pkt 2 k.p.c.), to jest: - art. 278 § 1, art. 382 oraz art. 286 k.p.c. w związku z art. 233 § 1 k.p.c. i w związku z art. 391 § 1 k.p.c. przez samodzielne ustalenie, że umowa zawarta przez strony jest nieważna, z uwagi na brak podstaw do ustalenia ceny, chociaż biegli sądowi stwierdzili, że istnieją podstawy do ustalenia ceny i ją wyliczyli; - art. 278 § 1, art. 286 w związku z art. 233 § 1 oraz art. 244 k.p.c. przez wnioskowanie o braku uzgodnień co do ceny za

przedsiębiorstwo na podstawie tego, że „na przestrzeni czasu po zakończeniu trwania umowy ta sama zorganizowana część przedsiębiorstwa wyceniona była na dziesięć różnych kwot w przedziale od 5.900.000 zł do 96.454.000 zł”, podczas gdy różnice w wycenie wynikały z prywatnych opinii, sporządzonych niezgodnie z metodą DCF i zostały przeciwstawione opinii biegłego sądowego, która ma walor dowodu; - art. 387 k.p.c. w związku z art. 328 § 2 k.p.c. w związku z art. 391 § 1 k.p.c. poprzez zaniechanie wyjaśnienia w wyroku reformatoryjnym, w czym tkwi wadliwość stanowiska Sądu Okręgowego.

Powód zarzucił także, że zaskarżone orzeczenie zostało wydane z naruszeniem prawa materialnego (art. 398³ § 1 pkt 1 k.p.c.), to jest: - art. 65 k.c. w związku z art. 536 § 1 i art. 535 k.c. oraz art. 389 § 1 k.c. przez błędne zastosowanie i pominięcie przy rozstrzygnięciu faktycznego zamiaru stron wynikającego z umowy sprzedaży z 22 grudnia 2004 r. i porozumienia z 27 listopada 2009 r. w zakresie podstaw ustalenia ceny i dokonanie interpretacji porozumienia i umowy tylko przez pryzmat ich brzmienia, a w konsekwencji błędne przyjęcie, że nie doszło do uzgodnienia podstaw ustalenia ceny sprzedaży; - art. 58 k.c. w związku z art. 389 i art. 536 § 1 k.c. przez jego błędne zastosowanie i przyjęcie, że ustalenie przez strony metody DCF jako podstawy obliczenia ceny nie daje dostatecznych podstaw do jej obliczenia i skutkuje nieważnością umowy przedwstępnej.

Powód wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy Sądowi Apelacyjnemu w (...) do ponownego rozpoznania.

Pozwany wniósł o oddalenie skargi kasacyjnej.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

1. Bezzasadne są zarzuty naruszenia prawa procesowego przez Sąd Apelacyjny. Nie ma wątpliwości co do tego, że sąd drugiej instancji w postępowaniu apelacyjnym jest nie tylko uprawniony, ale i zobowiązany do ponownego przeanalizowania materiału dowodowego, jego oceny i wyprowadzenia własnych wniosków na temat stanu faktycznego sprawy. Tak też postąpił Sąd Apelacyjny

w niniejszej sprawie. Sąd ten po zbadaniu materiału dowodowego zebranego w postępowaniu przed Sądem Okręgowym stwierdził, że cena za przedsiębiorstwo, którą pozwany powinien zapłacić w związku ze złożeniem oświadczenia woli o jego zakupie, nie wynika z ustaleń stron, lecz została obliczona przez biegłych, którzy uzupełnili założenia niezbędne do wyceny w sposób przez siebie uznany za optymalny. Do podważania dopuszczalności zastosowania w sprawie takiej praktyki wystarczające było przeanalizowanie opinii biegłych w kontekście pozostałego materiału dowodowego. Wyniki tego procesu były wystraszające do zakwestionowania ustalenia Sądu Okręgowego co do tego, że strony uzgodniły cenę za przedsiębiorstwo. Samodzielne ustalenie przez Sąd Apelacyjny, że strony nie zawarły ważnej umowy przedwstępnej nie narusza art. 278 § 1, art. 382 oraz art. 286 k.p.c. w związku z art. 233 § 1 k.p.c. i w związku z art. 391 § 1 k.p.c.

Odwołanie się przez Sąd Apelacyjny do różnic pomiędzy stronami w określeniu ceny za zorganizowaną część przedsiębiorstwa, która miała być na powrót sprzedana pozwanemu, nie prowadzi do naruszenia art. 278 § 1, art. 286 w związku z art. 233 § 1 oraz art. 244 k.p.c., gdyż argument ten został logicznie użyty w kontekście wniosku o zakres uzgodnień, jakie strony dokonały. Argumentacja skarżącego, że ujawnione aktualnie różnice w wycenach wynikają wyłącznie z dążeń stron do zrealizowania tylko własnego interesu, mogłoby znaleźć uznanie, gdyby chociaż każda ze stron konsekwentnie określała cenę za przedsiębiorstwo z odwołaniem się stale do tych samych metod dojścia do jej wyliczenia. Tymczasem różnice dotyczyły nie tylko stanowiska powoda i pozwanego, ale i stanowisk, jakie powód zajmował w tej kwestii przed procesem i w jego toku.

2. Ocenę zasadności zarzutów kasacyjnych odnoszących się do wykładni i zastosowania prawa materialnego trzeba poprzedzić wskazaniem, że powód w niniejszej sprawie zmierzał do uzyskania orzeczenia, na mocy którego pozwany zostanie zobowiązany do złożenia oświadczenia woli, iż nabywa zorganizowaną część przedsiębiorstwa za cenę - według pozwu - 56.323.500 zł.

Zgłaszając żądanie zobowiązania pozwanego do złożenia oświadczenia

woli, powód zmierza do uzyskania rozstrzygnięcia potwierdzającego, że na pozwanym jako jego dłużniku spoczywa obowiązek określonego czynnego zachowania się, nie w formie spełnienia na rzecz powoda-wierzyciela świadczenia w postaci wydania mu pieniędzy bądź rzeczy (*dare*), lecz w postaci dopełnienia innej czynności (*facere*). Jest to zatem powództwo o świadczenie w tej szczególnej postaci, jaką jest złożenie oświadczenia woli (tak np. Sąd Najwyższy w wyroku z 14 listopada 1997 r., II CKN 385/97, LEX nr 50529 i w postanowieniu z 18 lipca 1997 r., II CZ 73/97, OSP 1999, nr 2, poz. 28, a także w orzeczeniach przytoczonych w jego uzasadnieniu). Ochrona sądowa udzielana powodowi powołującemu się zasadnie na to, że pozwany powinien złożyć wobec niego określone oświadczenie woli, sprowadza się do wydania orzeczenia stwierdzającego ten obowiązek. Przez roszczenie, na którym powód opiera zgłoszone żądanie, rozumie się wynikającą z prawa podmiotowego bezwzględnego albo względnego możliwość domagania się od oznaczonej osoby określonego zachowania się, a mianowicie działania lub zaniechania. Podmiot zobowiązany do tego zachowania się musi być z góry oznaczony, tak samo jak oczekiwane od niego zachowanie.

Przepis art. 64 k.c. określa wyłącznie skutki materialnoprawne stwierdzenia orzeczeniem sądowym obowiązku złożenia oświadczenia woli, ale nie jest samoistną podstawą dla kreowania po stronie pozwanego obowiązku złożenia takiego oświadczenia woli (por. wyrok Sądu Najwyższego z 29 stycznia 1999 r., I CKU 86/98, LEX nr 405604). O tym, od kogo i w jakich okolicznościach powód może skutecznie dochodzić w postępowaniu cywilnym, aby złożył oświadczenie woli rozstrzygają inne normy prawa materialnego. Procesowym odpowiednikiem art. 64 k.c. jest natomiast art. 1047 k.p.c.

3. Z art. 390 § 2 k.c. wynika, że w razie gdy umowa przedwstępna czyni zadość wymaganiam, od których zależy ważność umowy przyrzeczonej, w szczególności co do formy, strona uprawniona może dochodzić zawarcia umowy przyrzeczonej. Przepis ten jest podstawą roszczenia „strony uprawnionej” o zobowiązanie kontrahenta do złożenia oświadczenia woli, które wraz z oświadczeniem „strony uprawnionej” wykreuje ten umowny stosunek, do

nawiązania którego zobowiązały się oba podmioty.

Z art. 390 § 2 k.c. wynika, że roszczenie o zobowiązanie kontrahenta do złożenia oświadczenia woli powstaje na rzecz „strony uprawnionej” wyłącznie w razie ważnego zawarcia umowy przedwstępnej, w tym także spełnienia przez nią wymagań, co do formy, jakiej wymagałaby umowa stanowcza. Umową przedwstępną w rozumieniu art. 389 § 1 k.c. jest umowa, przez którą jedna ze stron lub obie zobowiązują się do zawarcia oznaczonej umowy, określająca istotne postanowienia umowy przyrzeczonej. W sprawach o zobowiązanie do złożenia oświadczenia woli w wykonaniu łączącej strony umowy przedwstępnej ustalenie właściwej treści oświadczenia woli pozwanego dokonywane jest przez sąd przede wszystkim na podstawie odpowiednich postanowień tej umowy, gdyż powód, powołując się na nią, czyni ją też podstawą żądania pozwu (por. wyroki Sądu Najwyższego z 21 września 2009 r., III CSK 268/08, LEX nr 488961, z 9 stycznia 2008 r., II CSK 414/07, LEX nr 445161).

Umowa, której powód przypisał cechy umowy przedwstępnej została przez strony postępowania zawarta 22 grudnia 2004 r., w ramach szerszego kontraktu, na mocy którego pozwany przeniósł na powoda prawo do zorganizowanej części przedsiębiorstwa, którego elementy składowe i ich stan strony szczegółowo opisały. Gdy chodzi o oznaczenie ceny za tę zorganizowaną część przedsiębiorstwa, to strony w załączniku nr 9 do umowy oznaczyły jej konkretną wartość, niezależnie od ustępstw co do obowiązku jej zapłacenia, które pozwany uczynił powodowi już później. Cech umowy przedwstępnej powód dopatrył się w takim postanowieniu umowy z 22 grudnia 2004 r., które przewidywało, że powód przeniesie na pozwanego lub wskazaną przez niego inną osobę to samo przedsiębiorstwo, którego dotyczyła czynność z 22 grudnia 2004 r., a nastąpi to z chwilą zakończenia współpracy w ramach łączącej strony umowy dealerskiej, za cenę będącą „dodatnią sumą różnicy pomiędzy wartością działalności z dnia transakcji, a wartością na dzień zwrotnego przeniesienia”, wyliczoną zgodnie z metodą ustaloną w załączniku nr 10 do umowy, który miał być sporządzony później.

Umowa, której przyszłe zawarcie strony zadeklarowały 22 grudnia 2004 r., miała być umową sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa.

Jej konstrukcję, a zatem także *essentialia negotii* określa art. 535 § 1 k.c. Są to: oznaczenie rzeczy, jako przedmiotu sprzedaży, którego własność sprzedający zobowiązuje się przenieść na kupującego oraz ceny, za którą kupujący zobowiązuje się tę rzecz kupić i odebrać.

Brak stanowczych uzgodnień pomiędzy stronami co do choćby jednego z wymienionych wyżej elementów konstrukcyjnych dla umowy sprzedaży sprawiłby, że do zawarcia takiej umowy by nie doszło. Dotyczy to zatem także przedwstępnej umowy sprzedaży, mającej rodzić roszczenie przewidziane w art. 390 § 2 k.c. Podstawową konsekwencją obowiązywania w obrocie cywilnym zasady swobody umów (art. 353¹ k.c.) jest to, że ustawodawca samym stronom powierzył kreowanie umownych stosunków prawnych, do absolutnego minimum ograniczając możliwość zewnętrznej ingerencji w takie stosunki, w tym także ingerencji przez sądy. Poza przypadkami wyraźnie wskazanymi w ustawie (np. art. 357¹ § 1 k.c., art. 632 § 2 k.c.) sąd nie może zatem wkraczać w stosunek umowny, samodzielnie ukształtowany przez strony, w ten sposób, że uzupełni jego elementy, co do których strony nie złożyły zgodnych oświadczeń woli albo zmodyfikuje te elementy, które zostały objęte ustaleniami, lecz następnie są kwestionowane przez którąś ze stron. Sądy nie mają w szczególności kompetencji do kreowania, czy korygowania oświadczeń woli stron złożonych z zamysłem zawarcia przez nie w przyszłości określonych stosunków prawnych. Jeśli zatem same strony nie zawarły umowy zobowiązującej do zawarcia w przyszłości umowy sprzedaży, określającej jej wszystkie istotne cechy (podmioty, między którymi będzie zawarta, przedmiot i cenę), to nie powstaje dla żadnej z nich roszczenie przewidziane przez art. 390 § 2 k.c. Oznacza to, że nie powstaje też płaszczyzna, w obszarze której sąd miałby wykonywać prawokształtujące uprawnienia i uzupełniać - choćby z odwołaniem się do racjonalnych przesłanek - oświadczeń stron, które nie były kompletne.

W niniejszej sprawie ocena Sądów obu instancji i w efekcie zarzuty skarżącego odnoszą się do ceny, jako przedmiotowo istotnego elementu umowy sprzedaży i wiążą z pytaniem, czy strony ją uzgodniły. Już samo odesłanie w umowie z 22 grudnia 2004 r. do załącznika nr 10, który miał być sporządzony w nieodległej przyszłości i wskazywać na metodę obliczenia ceny niewątpliwie

świadczy o tym, że 22 grudnia 2004 r. strony nie zawarły umowy przedwstępnej sprzedaży przedsiębiorstwa, gdyż tego dnia nie ustaliły nawet metody, przy wykorzystaniu której obliczą cenę za zorganizowaną część przedsiębiorstwa.

Z art. 536 § 1 k.c. wynika wprawdzie, że cenę w umowie sprzedaży można określić przez wskazanie podstaw do jej ustalenia, ale nie oznacza to, że za takie podstawy można uznać dowolnie wybrane czynniki, o dowolnym stopniu szczegółowości. W wyroku z 25 czerwca 2010 r., I CSK 505/09 (LEX nr 607239), Sąd Najwyższy, z odwołaniem się do licznego orzecznictwa z wcześniejszego okresu, stwierdził, że istnieje możliwość wskazania podstaw do ustalenia ceny, które jednak muszą być stabilne i konkretnie oraz jednoznacznie określone. Mogą to być również okoliczności istniejące w chwili zawarcia umowy przedwstępnej, jak i takie, które mogą wystąpić w przyszłości. Wymogiem takiego oznaczenia ceny jest to, żeby dane niezbędne do jej ustalenia były uzgodnione przez strony.

Zorganizowana część przedsiębiorstwa, do której prawa 22 grudnia 2004 r. zostały przeniesione przez pozwanego na powoda, a następnie miały stać się przedmiotem sprzedaży przez powoda na rzecz pozwanego, 22 grudnia 2004 r. zostały wycenione na 496.929,85 zł. Niedługo później pozwany zwolnił powoda z zapłaty ceny, gdy powód podniósł zastrzeżenia co do rzeczywistego składu tego przedsiębiorstwa. Termin, w którym strony zobowiązały się sporządzić załącznik określający cenę dla przyszłej umowy sprzedaży minął, a między 22 grudnia 2004 r. a 27 listopada 2009 r. strony niewątpliwie nie poczyniły ustaleń w tej kwestii. Porozumienie z 27 listopada 2009 r. wiele nie zmieniło, gdyż stronom udało się w nim określić jedynie wstępnie metodę, według której obliczona zostanie wartość przedsiębiorstwa mającego być przedmiotem planowanej sprzedaży. Jej obliczenie miało nastąpić przy wykorzystaniu metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Niczego więcej strony nie uzgodniły, a z wypowiedzi biegłych powołanych w sprawie wynika, że zacytowane stwierdzenie, wskazujące na metodę wyceny, nie wystarczy do obliczenia konkretnej kwoty, za którą pozwany miał kupić część przedsiębiorstwa powoda. Dla obliczenia tej kwoty biegli musieli bowiem poczynić dalsze zastrzeżenia co do wartości, na jakich należy bazować przy

wycenie dokonywanej tą wybraną metodą. Niewątpliwie założenie te nie pochodziły od stron, lecz właśnie od biegłych, którzy jednoznacznie stwierdzili, że bez nich, przy znajomości samej tylko nazwy metody, według której należy oznaczyć wartość przedsiębiorstwa, wyliczenie jego wartości nie byłoby możliwe. Trafne jest stanowisko Sądu Apelacyjnego, że uprawnienie do uzupełnienia danych niezgodzonych przez strony nie leżało w kompetencji biegłych i sądów, które orzekały w niniejszej sprawie.

O braku stanowczych uzgodnień co do ceny, za którą przedsiębiorstwo zostanie sprzedane, niewątpliwie świadczą różnice w jej określaniu w oświadczeniach, które strony składały przed i w trakcie procesu. Trzeba wreszcie zauważyć, że skoro cena stanowi jedno z *essentialiae negotii* umowy sprzedaży, to oświadczenie złożone przez powoda w toku procesu, już po uzyskaniu opinii biegłych, że zmienia lub ogranicza żądanie pozwu (powód nie mógł się zdecydować na to, jaki charakter procesowy przypisać tej czynności), w ten sposób, że domaga się przeniesienia własności przedsiębiorstwa nie za 56.323.500 zł, lecz za 22.723.379,16 zł, stanowiło zmianę żądania pozwu, nie zaś jego ograniczenie. Świadczenie w postaci złożenia oświadczenia woli musi być rozpatrywane całościowo, nie ma ono charakteru podzielnego i zmiana w obrębie jego oczekiwanej treści jest zmianą, nie zaś ograniczeniem żądania.

Niezależnie od powyższego trzeba też odnotować, że przedsiębiorstwo (art. 55¹ k.c.) jest szczególnego rodzaju masą majątkową, wyodrębnianą ze względu na funkcję, dla zrealizowania której powstało przez powiązanie z sobą różnego rodzaju rzeczy i praw. Czynnikiem „konstituującym” przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym (art. 55¹ k.c.) jest występowanie elementu organizacji oraz funkcjonalnego powiązania różnorodnych jego składników, umożliwiających traktowanie przedsiębiorstwa jako pewnej całości (por. np. uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z 25 czerwca 2008 r., III CZP 45/08, OSNC 2009, nr 7-8, poz. 97, wyrok Sądu Najwyższego z 3 grudnia 2009 r., II CSK 215/09, nie publ.). Elementy niematerialne i materialne składające się na przedsiębiorstwo zwykle zmieniają się w czasie, co jest naturalną konsekwencją ich wykorzystywania i przetwarzania w działalności gospodarczej.

Skoro wyrok sądu zobowiązujący do złożenia oświadczenia woli miałby z chwilą uprawomocnienia się wywoływać skutki przewidziane w art. 64 k.c. i art. 1047 k.p.c., w tym także rzeczowe (por. uchwałę składu 7 sędziów Sądu Najwyższego z 7 stycznia 1967 r., III CZP 32/66, OSNC 1968, nr 12, poz. 199), to oczywiście objęte tymi skutkami oświadczenie woli, które wyrok by zastępował, nie może odnosić się do przedsiębiorstwa nieistniejącego. Tymczasem w żądaniu pozwu szczegółowo wyliczone zostały przez powoda prawa i składniki majątkowe używane w przedsiębiorstwie działającym i przeniesionym na niego 22 grudnia 2004 r., a zatem kilkanaście lat temu. Sądy obu instancji z różnych przyczyn nie widziały wprawdzie potrzeby, żeby okoliczności te uczynić przedmiotem badania, ale z dużą dozą prawdopodobieństwa można założyć, że większość rzeczy i praw wymienionych w żądaniu pozwu od dawna nie tylko nie stanowi zorganizowanej części przedsiębiorstwa, które zajmowało się dystrybucją produktów G., ale o ile w ogóle istnieje, to nie należy do powoda. Wyrok, na podstawie którego pozwany miałby złożyć oświadczenie, że kupuje od powoda przedsiębiorstwo, na które składają się szczegółowo opisane prawa i rzeczy, które nie istnieją albo być może istnieją, ale powodowi nie przysługują do nich prawa, które by mógł przenieść na pozwanego, nie wywołałby skutków, o jakich mowa w art. 64 k.c. i art. 1047 k.p.c.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c. oraz - co do kosztów postępowania - art. 98 § 1 i 3, art. 108 § 1 i art. 398²¹ w zw. z art. 391 § 2 k.p.c., Sąd Najwyższy orzekł, jak w sentencji.

jw

r.g.